

Prof. Dr. Muhteşem KAYNAK

Gazi
kitabevi

KALKINMA İKTİSADI

Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş

4. Baskı

Prof. Dr. Muhteşem KAYNAK
(Gazi Üniversitesi, İ.İ.B.F.)

Ankara
2011

© Bu kitabın Türkiye'deki her türlü yayın hakkı Gazi Kitabevi Tic. Ltd. Şti.'ye aittir, tüm hakları saklıdır. Kitabın tamamı veya bir kısmı 5846 sayılı yasanın hükümlerine göre, kitabı yayınlayan firmanın ve yazarının önceden izni olmadan elektronik, mekanik, fotokopi ya da herhangi bir kayıt sistemiyle çoğaltılamaz, yayınlanamaz, depolanamaz.

1. Baskı 2005
2. Baskı 2007
3. Baskı 2009
4. Baskı 2011

Düzenleme
Gazi Kitabevi

Kapak Tasarım
Yusuf ÖZALP

Baskı
ÖzBaran Ofset Matbaacılık
İvedik Org. San. Arı Sanayi Sitesi 687. Sok.
No: 91 /F Yenimahalle / ANKARA
(0.312) 394 45 71

ISBN
978 - 975 - 8895 - 99 - 1



Gazi Kitabevi Tic. Ltd. Şti.
Dögol Caddesi No: 49/B Beşevler, ANKARA
Tel: (0 312) 223 77 73 – 213 32 82 • Faks: (0 312) 215 14 50
info@gazikitabevi.com.tr
www.gazikitabevi.com.tr

ek 3

KALKINMA İKTİSADI

4. BASKIYA ÖNSÖZ

Önceki baskılarda da belirttiğimiz gibi, bu kitabı, esas olarak, Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde vermekte olduğumuz Kalkınma İktisadı dersini alan öğrencilere yardımcı olmak üzere hazırlamış bulunmaktayız. Kalkınma İktisadı konusunda Türkçe kaynak kıtlığının çekildiği düşünülürse, hazırladığımız kitabın bir ölçüde de olsa bir boşluğu gidereceğini ve bu nedenle Gazi Üniversitesi'ndeki öğrencilerimiz kadar, diğer üniversitelerin iktisat bölümlerinde verilmekte olan Kalkınma İktisadı dersini alan öğrencilere de yararlı olabileceğini ümit etmekteyiz.

Kaynakça'da gösterilen eserlerin büyük bir kısmından doğrudan yararlandığımızı söyleyebiliriz. Ancak, doğrudan ulaşamadığımız sınırlı sayıdaki kimi kaynaklara ait atıfları da, dürüstlük gereği, yararlandığımız eserlerden aynen aktardığımızı belirtmek isteriz. Ve yine belirtmek isteriz ki, A. P. Thirlwall'ın "Growth and Development" (2006) kitabının yanısıra, S. Ghatak'ın "Introduction to Development Economics" (2003), D. Ray'in "Development Economics" (1998), J. Martinussen'in "Society, State and Market, A Guide to Competing Theories of Development" (1997) ve J. M. Cypher ve J. L. Dietz'in "The Process of Economic Development" (2004) adlı eserlerinden belirli ölçülerde aktarmalarda bulunduk.

İkinci baskıda, ilk baskıdan farklı olarak, azgelişmiş ülkelerin "Kolonyal Geçmiş"leri, "Kuznets Ters U Eğrisi" ve "Çevresel Kuznets Eğrisi"ne ilişkin bilgiler yer almıştı. Ayrıca, kitabın tümüne yayılmış olan çeşitli bilgi ve verilerin büyük bir çoğunluğu gözden geçirilmiş ve güncel hale getirilmişti. Üçüncü baskıda ise, "korunaksız istihdam", "Washington Uzlaşısı" vb. bilgiler eklenirken, verilerin büyük çoğunluğu da yine güncellenmişti. Ayrıca, üçüncü baskıda, birinci baskıda yer almayıp ikinci baskıda yer alan, "Kalkınma İktisadı İle İlgili Bazı Kavram ve Terimle-

rin İngilizce Karşılıkları" bölümüne bazı küçük eklemeler yapılmıştı. Bu yeni baskıda da, önceki bilgilere ek olarak, "Post-Washington Uzlaşısı" ve "Yoksulluğun Azaltılması Strateji Belgeleri" ile "Binyılın Kalkınma Hedefleri"ne ilişkin açıklamalara yer verilirken, "Sürdürülebilir Kalkınma" kavramının yer aldığı kısım "Ekolojik Ayak İzi" kavramı ve diğer bilgilerlerle çoğaltılmış, İnsani Gelişme Raporları'nın 20. yıldönümünde yayımlanan 2010 Yılı Raporu'nda yer alan yeni "İnsani Gelişme Endeksi" hesaplama yöntemi ile yine bu raporla birlikte ilk defa gündeme gelen "Çok Boyutlu Yoksulluk Endeksi"ne ilişkin açıklamalarda bulunulmuş ve göstergelere yer verilmiştir.

Kitapta yer alan verilerin büyük bir kısmı yine güncelleştirilirken, Sözlük bölümü de yeni kelimelerle biraz daha zenginleştirilmiştir. Bizce bu baskıda en dikkate değer yenilik ise, kitaba eklediğimiz "Kalkınmanın Finansmanı" başlıklı 9. Bölümdür. Bu yeni bölümde, kalkınmanın iç ve dış finansman kaynakları, yeni kavram ve bilgilerin eklenmesiyle açıklanmaya çalışılmıştır.

Kitapla ilgili çalışmalarımız halen devam etmektedir. Bu nedenle, çeşitli eksikliklerden dolayı okuyucuların ve öğrencilerin yine derin hoşgörülerine sığınarak; gerek içerik, gerekse şekil yönünden tüm eleştirilere açık olduğumu belirtmek isterim.

Son olarak, kitabın 4. baskısının hazırlanışında da yine hiç yüksünmeden canla başla çalışan Asistanlarım Önder Balcı ve Merter Mert'e; Dünya Bankası yayınlarının sağlanmasında her zaman hiçbir isteğimi kırmadan ve hızla yerine getiren Dünya Bankası Merkez Ofisi çalışanı Pelin Arslan'a, Türkiye Ofisi çalışanı Bilgen Kahraman'a ve Gazi Kitabevi sahibi M. Ali Sarı ile oğlu Süavi Sarı ve çalışanı Yusuf Özalp'e çok teşekkür ederim.

Prof. Dr. Muhteşem KAYNAK
Ankara, 2011

İÇİNDEKİLER

1. BÖLÜM 1
AZGELİŞMİŞ ÜLKELER VE KALKINMA İKTİSADININ EVRİMİ

1.1. Kolonyal Geçmiş 1
1.2. Azgelişmiş Ülkelerin Özellikleri 11
1.3. Azgelişmişliğin Bir Sorun Olarak İncelenmeye Başlanması 30
1.4. Kalkınmada Temel Akımlar 36
1.4.1. Sosyolojik ve Siyasal Kalkınma Teorilerinin Kökenleri... 36
1.4.2. Kalkınma İktisadının Teorik Kökenleri 40
1.5. Kalkınma İktisadının "Altın Çağ"ı ve Gözden Düşmesi..... 42
1.6. Washington Uzlaşısı, Post- Washington Uzlaşısı ve Bin Yılın Kalkınma Hedefleri 45
1.7. Kalkınma İktisadına Yönelik Eleştiriler, Yeni Eğilimler : Çevre ve İnsan 52
1.7.1. Sürdürülebilir Kalkınma 53
1.7.2. İnsani Gelişme ve Yoksulluk 66

2. BÖLÜM 69
İKTİSADİ BÜYÜME VE KALKINMA

2.1. İktisadi Büyüme ve Büyüme Oranları 69
2.2. Satınalma Gücü Paritesi 74
2.3. İktisadi Kalkınmanın Tanımı, Amacı ve Boyutları..... 77
2.4. İktisadi Kalkınma ve Büyüme İlişkisi 83
2.5. Kalkınmanın Bir Göstergesi Olarak Kişi Başına Gelir Ölçütünün Kullanılabilirliği..... 86
2.6. İnsani Gelişme Endeksi 88
2.7. Yoksulluk Tanımları 98
2.8. Yoksulluk Endeksleri 102

3. BÖLÜM 113
KALKINMA AÇIĞI VE YAKINSAMA / IRAKSAMA

3.1. Dünya Gelir Dağılımı ve Kalkınma Açığı 113
3.2. Azgelişmiş Ülkelerin Gelişmiş Ülkeleri Yakalama Olasılıkları ve Yakınsama ve Iraksama 120
3.3. Abramovitz : "Yakalama Hipotezi" 134
3.4. Perez ve Soete : "Fırsat Pencereleri" 139
3.5. Gerschenkron : "Farklılaştırılmış Sistem" 142

4. BÖLÜM 149
AZGELİŞMİŞLİĞİN NEDENLERİ

4.1. Kalkınma İktisadında Farklı Yaklaşımlar 149
4.2. Geleneksel Kalkınma İktisadı Yaklaşımı 150
4.3. Yapısalcı ve Neo-Yapısalcı Yaklaşım 153
4.4. Neo-Marksist Azgelişmişlik Teorileri ve Bağımlılık Yaklaşımı 160
4.4.1. Baran : Azgelişmişliğin Nedenleri 162
4.4.2. Frank : Metropoller ve Uydular 165
4.4.3. Amin : Merkez ve Çevre 168
4.4.4. Emmanuel ve Kay : Eşitsiz Değişim Teorileri 171
4.4.5. Wallerstein : Kapitalist Dünya Sistemi 173

5. BÖLÜM 177
KALKINMA SÜRECİNDE YAPISAL DEĞİŞİM

5.1. Kalkınmanın Aşamaları ve Yapısal Değişim 177
5.1.1. Sanayisizleşme ve Hizmetler Sektörü 183
5.2. Rostowgil Büyümenin Aşamaları 189
5.2.1. Geleneksel Toplum 189
5.2.2. Kalkışa Hazırlık Aşamasındaki Toplum 190
5.2.3. Kalkışa Geçme Aşamasındaki Toplum 191
5.2.4. Olgunlaşma Aşamasındaki Toplum 195
5.2.5. Yoğun Kitlesel Tüketim Aşamasındaki Toplum 197
5.2.6. Eleştiriler 198
5.3. Sanayileşme ve Büyüme 199

5.4. Kaldor Büyüme Yasaları 202
5.5. Sanayileşme Sürecinin Deseni 208

6. BÖLÜM 213
DUAL KALKINMA MODELLERİ VE KIRDAN KENTE GÖÇ

6.1. Lewis Modeli : Sınırsız Emek Arzı İle İktisadi Kalkınma 213
6.2. Kaldor Modeli : Tarım İle Sanayi Arasında Tamamlayıcılık 224
6.3. Harris-Todaro Modeli : Kırdan Kente Göç ve Kentsel İşsizlik 229
6.3.1. Temel Model 230
6.3.2. Formel Ücretlerde Taban ve Harris-Todaro Dengesi 231
6.3.3. Hükümet Politikaları 239
6.3.3.1. Kentsel İş Yaratım Paradoksu 239
6.3.3.2. Etkin Dağılım ve Göç Politikası 242

7. BÖLÜM 249
KALKINMANIN FAKTÖRLERİ

7.1. Toprak ve Tarım 249
7.1.1. İktisadi Kalkınmada Tarımın Rolü 250
7.1.2. Tarımsal Verimlilik 252
7.1.3. Tarımsal Üretim ve Toprak Reformu 253
7.1.4. Tarımsal Üretim, Pazarlanan Artık ve İç Ticaret Haddi 257
7.1.5. Ampirik Tahminler 263
7.1.6. Tarımsal Artığın Transferi Modeli 263
7.2. Sermaye Birikimi ve Teknolojik Gelişme 268
7.2.1. Sermaye Birikimi ve İktisadi Kalkınma 268
7.2.2. Teknolojik Gelişme 274
7.2.2.1. Hicksgil Teknolojik Gelişme 281
7.2.2.2. Harrodgil Teknolojik Gelişme 291
7.2.3. Teknolojik Gelişme Süreci 295
7.2.4. Bilgi Teknolojileri ve Bilgi Ekonomisi 299
7.3. Nüfus ve İnsan Sermayesi 304
7.3.1. Dünya Nüfusunun Gelişimi 304

7.3.2. Nüfus ve Kalkınma 310
7.3.3. Düşük Düzey Denge Tuzağı 326
7.3.4. Kritik Minimum Çaba Tezi 334
7.3.5. "Optimum" Nüfus 336
7.3.6. İnsan Sermayesi 340
7.3.7. Beyin Göçü 347

8. BÖLÜM 355
KAYNAKLARIN DAĞITIMI

8.1. Bugün ve Yarın Tercihleri 358
8.1.1. Ücretler ve Üretimde Sermaye Yoğunluğu 363
8.1.2. Farklı Sınıfların Farklı Tüketim Eğilimleri 366
8.1.3. İşsizlerin Desteklenmesi 368
8.1.4. Vergiler ve Sübvansiyonlar 369
8.1.5. Sermaye Yoğunluğu, Hasıla, Tüketim ve İstihdam 372
8.2. Dengeli ve Dengesiz Büyüme 373
8.2.1. Dengeli Büyüme 374
8.2.2. Dengesiz Büyüme 380
8.2.3. Dengeli ve Dengesiz Büyümenin Uzlaştırılması 388
8.3. Yatırım Kriterleri 389
8.3.1. Minimum Sermaye-Hasıla Oranı Kriteri 392
8.3.2. Sosyal Fayda-Maliyet Analizi 395
8.3.3. Sosyal Marjinal Ürün Kriteri 396
8.3.4. Kişi Başına Ençok Yeniden Yatırılabilir Artık Kriteri 397

9. BÖLÜM
KALKINMANIN FİNANSMANI 401

9.1. Kalkınmanın İç Kaynaklarla Finansmanı 402
9.1.1. Tasarruflar 402
9.1.1.1. Finansal Serbestleşme ve McKinnon-Shaw Modeli 406
9.1.1.2. Gayrisafi, Net ve Uyarlanmış Net Tasarruf Oranları 414
9.1.2. Vergilendirme : Vergi Kapasitesi, Vergi Gayreti ve Vergi Canlılığı 416

9.1.3. Enflasyonist Finansman ve İç Borçlanma 422
9.2. Kalkınmanın Dış Kaynaklarla Finansmanı 427
9.2.1. Dış Yardımlar 427
9.2.2. Dış Borçlanma 435
9.2.3.Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları : Edinme, Yeşil Alan ve Kahverengi Alan Yatırımları 438
.9.2.4. İhracat Gelirleri 443

EK: Dışsal Tasarruflar (Ekonomiler) 445

KALKINMA İKTİSADI İLE İLGİLİ BAZI KAVRAM VE TERİMLERİN İNGİLİZCE KARŞILIKLARI 451

KAYNAKÇA 481

1. BÖLÜM

AZGELİŞMİŞ ÜLKELER VE KALKINMA İKTİSADININ EVRİMİ

1.1. Kolonyal Geçmiş

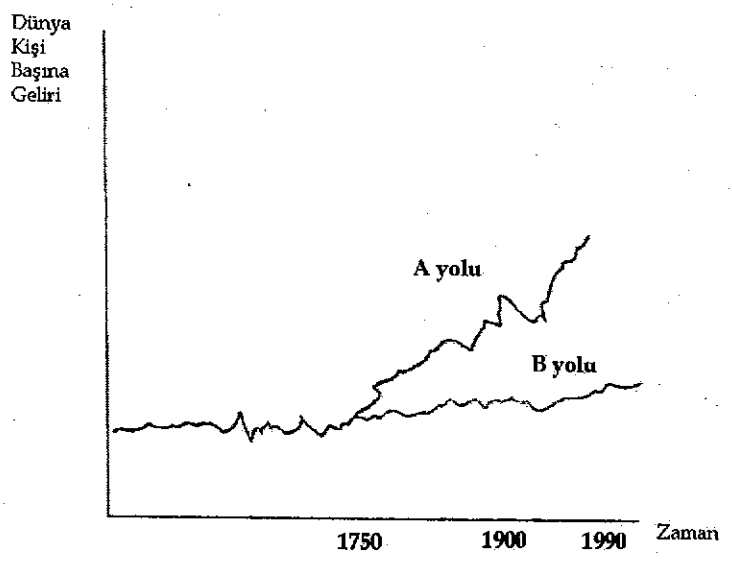
Her ne kadar, geniş anlamda, toplumların kalkınma/gelişme/büyüme arayışları, insanlığın ortaya çıkışından beri var olmuşsa da; kişi başına gelir itibariyle, bugünkü gelişmiş-azgelişmiş (gelişmekte olan) ülkeler ya da yüksek gelirli, orta gelirli ve düşük gelirli ülkeler biçimindeki ayrışmanın başlangıcını XVIII. yüzyılda ortaya çıkan sanayi devrimine kadar götürmek ve onunla birlikte dünyada meydana gelen kimi sosyal, siyasal ve iktisadi olaylarla ilişkilendirmek mümkündür. Bu bağlamda, ülkeler arasındaki kalkınma açığının nedenini/nedenlerini anlamak, ya da bazı ülkeler kalkına-

bilmişken, diğerlerinin neden bunu hala başaramadıklarını anlayabilmek için, en azından bir başlangıç olarak azgelişmiş ülkelerin kolonyal geçmişlerine özetle de olsa değinmenin büyük önem taşıdığını düşünmekteyiz. Bu nedenle, öncelikle, ana ülkelerin, sahibi oldukları koloni ülkelere verdikleri zararları anlatmaya çalışacağız.

Biraz önce de belirttiğimiz gibi, ülkelerin, kişi başına gelir itibariyle, gelişmiş ve azgelişmiş ülkeler olarak net bir biçimde ayrışmaya başlaması, XVIII. yüzyılda sanayi devrimiyle başlamıştır. Aşağıdaki Şekil 1'den de görüleceği gibi, XVIII. yüzyılın ortalarından itibaren, bazı ülkeler A yolunu izleyerek gelişmiş ülkeler sınıfında yer alırken, B yolunu izleyen ülkeler de azgelişmiş ülkeler sınıfında yer

Şekil 1

Gelişmiş ve Azgelişmiş Ülkelerin Büyüme Yolları



Kaynak: J. M. Cypher. ve J. L. Dietz : **The Process of Economic Development,** Routledge, London, 2004.

almışlardır. XVIII. yüzyılın ortalarından itibaren, A yolunu izleyen gelişmiş ülkeler ile B yolunu izleyen azgelişmiş ülkeler arasında giderek açılan bir makas söz konusudur. İşte, şimdi bu kısımda, kolonyalizmin ya da kolonyal geçmişin bu makasın oluşmasındaki payını anlamaya çalışacağız.

Kolonyal topluluk, en basit tanımıyla, anayurt olarak başka bir ülkeye bağlı halde yaşayan topluluk demektir. Kolonyal sistemde, askeri ve iktisadi yönden zayıf olan koloni topluluğu, askeri ve iktisadi yönden daha güçlü olan ana ülke tarafından yönetilmektedir.

1400'lerden itibaren ortaya çıkan Avrupa kolonileri, bir tür uygarlaştırma ve hristiyanlaştırma projesi kapsamında, kapitalist düşünce ve davranışla, ticari ve sınai kapitalizm etrafında şekillenmiştir. Tarihsel süreç içerisinde, farklı kolonyal güçler farklı zamanlarda, farklı yerlerde, farklı özelliklere ve farklı büyüklüklere sahip koloniler oluşturmuşlardır. Kısaca, tarihte ortaya çıkmış koloniler tek tip değildir, aralarında önemli farklılıklar vardır ve hepsi için katı genellemelerde bulunmak doğru değildir. Örneğin, Latin Amerika'daki İspanyol ve Portekiz kolonilerinde ülke kaynaklarını tüketmeye yönelik kurumlar ve buna uygun yapılar oluşturulurken, İngiliz kolonilerinde bunların yanı sıra kapitalizmi geliştirici kurumlar da oluşturulmuştur. Ayrıca, ana ülkelerin kolonilerinden sağladıkları kaynakları kullanım biçimleri de büyük farklılıklar göstermiştir.

Diğer taraftan, kolonyalizmin, koloni sahibi Avrupa ülkeleri üzerindeki etkileri tartışılırken genellikle iki farklı örnek ülke üzerinde durulur (Cypher ve Dietz 2004: 73–75). Bunlardan birisi İspanya diğeri ise İngiltere'dir. İspanya, Latin Amerika, Meksika ve Peru'da kurduğu kolonilerinden elde ettiği altın ve gümüş şeklindeki kaynaklarla kısa zamanda kendi elit tabakasının lüks ve zenginlik içinde yaşamasını sağlarken, ironik olarak, bir yandan bu kaynak aktarımı

Tablo 1
1914 İtibariyle Bazı Kolonyal Sistemler

Kolonyal Ülke	Kolonilerin Sayısı	Kolonilerin Nüfusu	Kolonilerin Yüzölçümü	Kolonyal Nüfus / Ulusal Nüfus	Kolonyal Bölge / Ulusal Bölge
İngiltere	55	391.583.000	12.044.000	8,52	99,20
Fransa	29	62.350.000	4.111.000	1,57	19,90
Hollanda	8	37.410.000	762,863	6,13	59,80
Belçika	1	15.000.000	910,000	1,98	79,80
Almanya	10	13.075.000	1.231.000	0,20	5,90
ABD*	6	10.545.000	172.091	0,14	0,05
Portekiz	8	9.680.000	804.440	0,12	22,70
İtalya	4	1.397.000	591.250	0,04	5,30

Kaynak: J. Hobson : **Imperialism,** University of Michigan Press, Ann Arbor, MI, 1965; L. S. Stavrianos : **Global Rift,** W. Morrow & Co., New York, 1981'den aktaran J. M. Cypher ve J. L. Dietz, **The Process of Economic Development,** Routledge, London, 2004.
Not: * ABD'ye ait veriler 1905 yılı itibariyledir.

nedeniyle oluşan enflasyonist süreç sonunda kendi tarım ve sanayi sektörünün önemli ölçüde zayıflamasına neden olmuş, diğer yandan da lüks malları satın aldığı Hollanda ve İngiltere'de ticari kapitalizmin gelişmesine katkıda bulunmuştur. Bir başka deyişle, İspanya, kolonilerinden sağladığı iktisadi artığı ne kolonileri ne de kendi üretim güçlerini geliştirici yönde kullanmıştır. Bu nedenle, sanayileşme sürecini de başlatamamıştır. Sonuçta, Hollanda ve İngiltere'ye göre geri kalmıştır.

Buna karşın, kolonilerden sağlanan kaynakların, İngiliz sanayi devriminin oluşumunda dikkate değer katkılarının olmuş olduğunu söyleyebiliriz. Sanayileşme sürecinin finansman kaynağı açısından, kolonileştirilen ülkelerden İngiltere'ye çok çeşitli kanallardan kaynak

akmıştır. Tablo 2'den de görüleceği gibi, İngiltere'nin 1773 yılında Jamaika ile ticaretinden elde ettiği bir yıllık gelirin % 10'unu köle ticareti oluştururken, en büyük pay taşımacılık gelirlerine ait olmuştur. İngiltere'ye kaynak akışı, köle ticaretinden elde edilen gelirler olduğu

Tablo 2

İngiltere'nin 1773 Yılında Jamaika İle Ticaretinden Elde Ettiği Yıllık Gelirin Dağılımı

	Gelir Tutarı (Pound)	Toplam Gelir İçindeki Pay (%)
Taşımacılık (içeriye ve dışarıya) gelirleri	414.600	33,19
Sigortacılık gelirleri	20.000	1,60
Komisyonlar ve diğer gelirler	260.000	20,81
Mal ticaretinden sağlanan gelirler	130.357	10,44
Köle ticaretinden sağlanan gelirler	125.142	10,02
Bilinmeyen gelirler	200.000	16,01
Faiz gelirleri	35.000	2,80
Tüccar, köle ve ekici taşımacılığından sağlanan gelirler	4.500	0,36
Jamaika'nın İngiltere adına Kuzey Amerika'ya yapmış olduğu ödemeler	45.321	3,63
Jamaika'nın İngiltere adına İrlanda'ya yapmış olduğu ödemeler	14.244	1,14
Toplam Gelir	1.249.164	100

Kaynak: A. Bagchi : **The Political Economy of Underdevelopment**, Cambridge University Press, Cambridge, 1984 ve kendi hesaplamalarımız.

gibi, plantasyonlardan elde edilen karın transferi biçiminde de gerçekleşmiştir. Örneğin, İngiltere'nin XVIII. yüzyıl boyunca köle ticaretinden elde ettiği gelir yaklaşık 50 milyon pound iken, yine aynı yüzyılda Batı Hindistan'da yer alan plantasyonundan elde ettiği gelir 200–300 milyon pound arasında bir rakama ulaşmıştır (Crow ve Thorpe 1988: 16). Bir başka yazara göre, İngiltere'nin 1757–1812 döneminde Hindistan'dan elde ettiği gelirin, 500 milyon ila 1 milyar pound arasında olduğu tahmin edilmektedir (Digby 1969: 33). (Bagchi 1984: 81)'e göre İngilizler, 1813-1822 döneminde Hindistan'ın Bengal bölgesinden elde edilen GSYİH'nın her yıl % 5–6'sını kendilerine aktarmışlardır. Hindistan'ın yalnızca Bengal bölgesinden elde edilen bu kaynak transferiyle, İngiltere'nin, sanayi devriminin finansman kaynağı olarak GSYİH'nın % 7-8 arasında bir miktarı ayırdığını dikkate alacak olursak, Hindistan'a verilen zararın ne boyutlara ulaştığını ve ne anlama geldiğini tahmin etmek zor olmayacaktır.

Öte yandan, uluslararası ticaret ve üretim desenine ve uluslararası işbölümüne bakıldığında, kolonyal güçlerin kolonilerde yalnızca birincil tropikal ürünlerin üretimlerini teşvik ettikleri ve desteklemiş oldukları tespit edilecektir. Ayrıca, gelişmiş ülkeler, kolonilerde kendileri ile rekabet edebilecek malların üretimlerini de engellemişlerdir. Böylece, koloniler, komşu uluslarla birlikte, birbirlerini tamamlayıcı bir üretim ve ticaret deseni oluşturamaz ve bu anlamda birbirlerinden ayrılır iken, koloni sahibi gelişmiş ülkeler kendi içlerinde daha sağlam ve bütünleşik yapılara kavuşmuşlardır. Söz konusu ayrışma ve bütünleşme kolonilerdeki altyapının şekillenmesinde de kendisini göstermiştir. Bu bağlamda, koloni ülkelerinde özellikle ulaştırma altyapısı, ne kendi iç pazar bütünlüğünü sağlamaya, ne de komşu ülkeleriyle ticaretlerini geliştirmeye yönelik olarak oluşturulmuştur. Tersine, tropikal ürünlerin kıyılara ve buralardan Avrupa'ya gönderilmesi amacına hizmet etmek üzere yapılmıştır (Kaynak 1982, özellikle kolonyal ulaştırma sisteminin anlatıldığı 2. Bölüm, Cypher ve Dietz

2004: 82 ve Baran 1957: 193-194). Dahası, insan dahil tüm ülke kaynaklarını kendi çıkarları için kullanmışlardır. Koloni ülkelerinde nüfusun dramatik bir şekilde azalması da bu yüzden gerçekleşmiştir. Örneğin, 1540 yılında 70 – 90 milyon olan Latin Amerika'nın nüfusu 1690 yılına gelindiğinde 3,5 milyona düşmüştü. 1600–1900 yılları arasında, 12 milyon Afrikalı köle ticaretinde satılmış ve Batı'ya getirilmişti. 1650'den 1850'ye gelindiğinde, Afrika'nın dünya nüfusundaki payı % 18'den % 8'e düşmüştü (Cypher ve Dietz 2004: 72).

Özetle, koloni ülkeler kolonileştiren ülkelerin istediği yönde ve ölçüde gelişmiştir. Bu yön ve ölçü koloni ülkelerin kalkınma süreçlerini, kendi çıkarlarına ve özelliklerine uygun olmayan ve aynı zamanda onları kilitleyen bir süreç olması anlamında "ters yola bağımlılık" sürecine sokmuştur. "Yola bağımlılık" (path dependency), bir ülkenin, gelecekte politika anlamında neleri yapabileceğine ilişkin sahip olduğu tarihsel kurumlarının rolünü ifade eder. Kurumlar bir kez oluştuğunda ya da oluşturulduğunda, belli bir evrimsel yola kilitlenmekte ve ülkenin, bir anlamda, kalkınma yeteneğini oluşturmaktadır. Eğer, ülkenin tarihsel kurumları ekonomik, sosyal ve siyasal yönden olumlu/yapıcı ise ekonominin izleyeceği yol da olumlu/yapıcı olmaktadır. Yok, eğer, ülkenin tarihsel kurumları kalkınmayı engelleyen dirençli ve zor değişen bir yapıda ise ekonominin izleyeceği yol da düşük gelire ve kalkınma anlamında başarısızlığa doğru yani olumsuz olmaktadır. Yola bağımlılığın "ters" oluşu, bu anlamda, ülkenin tarihsel kurumlarının kalkınmayı engelleyici yönde gelişmesi anlamına gelmektedir (Cypher ve Dietz 2004: 71–73).

B. Britanya'da I. George döneminde (1714-1727) ilk Britanya Başbakanı olan Robert Walpole'un 1721'de uygulamaya koyduğu Ticaret Yasası Reformu'nun koloniyel politikalara ilişkin ticari ve sınai düzenlemelerinin amacı, kolonilerin üretimlerini hammadde üretimiyle sınırlandırmak, ana ülkeyle rekabet edebilecek herhangi bir imalatı engellemek ve bu ülkelerin pazarlarını İngiliz tüccarları ve

üreticileriyle sınırlamaktı. Bu bağlamda, İngiltere, sahip olduğu kolonilerde birincil mallar üretimini destekleyen politikalar uygularken, bazı imalat ürünlerinin üretimlerini yasadışı ilan etmekte ve kolonilerden İngiliz ürünleriyle rekabet edebilecek ürünlerin ihracatlarını yasaklamaktaydı (Chang 2004 : 98-99). Örneğin, 1699'da çıkarılan "Yün Yasası", kolonilerin yünlü tekstil ürünlerini ihraç etmelerini yasaklamaktaydı. İrlanda'da o dönemde çok iyi bir durumda olan yün sanayini öldüren de bu yasa olmuştur. Yine İngiltere, 1700 yılında İngiliz ürünlerinden daha üstün olan Hindistan pamuklu ürünlerinin ithalatını yasaklamıştı. Böylece, o dönemde dünyanın en etkin pamuklu tekstil sektörüne sahip olduğu belirtilen Hindistan'a büyük zarar vermiştir. Hindistan'da üretilenler Britanya'dakilerden daha üstün olduğu halde, Britanya'nın Hindistan pamuklu tekstiline koyduğu ithalat yasağı bu ülkeye büyük darbe vurmuştu. Hindistan tekstil ürünlerine, 1814 yılında % 70 ile % 80 arasında gümrük tarifesi uygulayan İngiltere, aynı Hindistan'dan ham pamuğu gümrüksüz ithal etmekteydi (Cyper ve Dietz 2004 : 79). İngiltere'nin uyguladığı bu politikalar sonucunda Hindistan, tekstil ürünleri ihracatçısı bir ülke konumundan hammadde üreticisi bir ülke haline gelirken, pamuklu tekstil ürünlerini de İngiltere'den ithal eder hale gelmiştir. Örneğin, 1873'de İngiliz pamuklu tekstil ürünleri ihracatının % 40-50'sinin Hindistan'a yönelik olduğu tahmin edilmektedir (Chang 2004: 48-49).

Tablo 3'te, bir İngiliz kolonisi olan Hindistan'da 1891–1941 yılları arasında yerli halkın yaptığı kırsal tarım ve İngiltere'nin şekillendirdiği ihracata dönük tarıma ilişkin çıktı ve verimlilik yüzdeleri gösterilmiştir. Tablo 3'e göre 1891–1941 yılları arasındaki dönemde kırsal tarım çıktısı ve verimlik, sırasıyla, yılda ortalama % 0,11 ve % 0,18 azalırken, aynı dönemde ihracatą dönük tarım çıktısı ve verimliliği, sırasıyla, yılda ortalama % 0,67 ve % 0,86 atmıştır. Sonuç olarak, İngiltere, tekstil sanayisine vurduğu öldürücü darbelerle Hindistan'ın

sanayileşmesini engelleyip, ham pamuk ihracatçısı, kısaca ihracata yönelik tarımsal üretimde uzmanlaşmış bir ülke haline gelmesine yol açarken, aynı zamanda bu ülkenin kalkınma ve büyüme "yolu"nun da kendi istediği ölçüde ve yönde biçimlenmesine yol açmıştır.

Tablo 3

Hindistan'da, 1891-1941 Yılları Arasında
Kırsal Tarım ve İhracata Dönük Tarım
(Yıllık Ortalama Büyüme)

	Kırsal Tarım (Ürün Miktarı) (%)	İhracata Dönük Tarım (Satışa Hazır Ürün) (%)
Çıktı	- 0,11	+ 0,67
Verimlilik	- 0,18	+ 0,86

Kaynak: D. Fieldhouse : **Colonialism 1870-1945**, St. Martins Press, New York, 1981'den aktaran, J. M. Cypher ve J. L. Dietz : **The Process of Economic Development**, Routledge, London, 2004.

Kolonyalizmin iktisadi kalkınma üzerindeki olası etkilerini inceleyen bir başka çalışmada (Alam 1994), bağımsızlık öncesi ve sonrası büyüme oranları karşılaştırılmıştır. Aşağıdaki Tablo 4'te birinci grupta yer alan ülkelerin çoğu 1900–1950 yılları arasında egemen ve bağımsız konumda olan ülkeleri, ikinci grupta yer alan ülkeler ise koloni ülkeleri göstermektedir. Tablo 4'ten anlaşıldığı üzere, 1900–1950 yılları arasında koloni ülkelerin kişi başına yıllık ortalama büyüme hızları % 0 iken, egemen ülkelerde aynı oran % 1,6'dır. Alam (1994)'e göre 1820–1913 yıllarını kapsayan liberal dünya düzeninin bitiş yılını içeren 1900–1913 alt döneminde egemen ülkeler yıllık ortalama % 1,9 oranında büyürken, koloni ülkeler yıllık ortalama % 0,7

Tablo 4

1900–1973 Yılları Arasında Ortalama Yıllık Kişi Başına GSYİH Büyüme Hızları (%)

Ülkeler	1900–50	1900–13	1913–50	1950–73
I. Grup				
Finlandiya	1,9	1,8	1,9	4,3
İtalya	1,1	2,0	0,7	4,8
Norveç	2,1	2,0	2,1	3,2
İsveç	2,0	1,5	2,1	3,3
Japonya	1,0	1,2	0,9	8,0
Arjantin	1,2	2,5	0,7	2,1
Brezilya	1,8	1,4	2,0	3,8
Şili	1,8	2,1	1,7	1,5
Kolombiya	1,7	2,1	1,5	2,2
Meksika	1,2	1,8	1,0	3,1
Peru	1,6	2,1	1,4	2,5
Ortalama	1,6	1,9	1,5	3,5
II . Grup				
Bengaldeş	-0,1	0,5	-0,3	-0,7
Çin	-0,3	0,3	-0,5	3,7
Hindistan	-0,1	0,5	-0,3	1,6
Endonezya	-0,1	0,5	-0,2	2,1
Pakistan	-0,1	0,5	-0,3	1,7
Filipinler	0,4	2,5	-0,2	1,9
Güney Kore	0,1	0,8	-0,2	5,2
Tayvan	0,4	0,3	0,4	6,2
Tayland	0,1	0,3	0,0	3,2
Ortalama	0,0	0,7	-0,2	2,8

Kaynak: M. S. Alam : "Colonialism, Decolonisation and Growth Rates: Theory and Empirical Evidence", **Cambridge Journal of Economics**, 18, 1994.

oranında büyüyebilmişlerdir. Angus Maddison tarafından çekişme ve anarşi dönemi olarak adlandırılan 1913–1950 döneminde ise egemen ülkelerin yıllık ortalama büyüme hızı % 1,5 olarak gerçekleşirken, koloni ülkeler % 0,2 küçülmüştür. Tablo 4'te yer alan 1950–1973 dönemi ise tüm kolonilerin bağımsızlıklarını kazandığı dönemdir. Bu dönemde eski koloni ülkeler yıllık ortalama % 2,8 büyüme hızına ulaşabilmişlerdir. Ancak, bu hızın yeterli olduğunu söylemek olanaklı değildir ve kalkınmış ülkelerden farklı özelliklere sahip bu ve benzeri ülkeler hala çok ciddi kalkınma sorunlarıyla boğuşmaktadırlar.

1.2. Azgelişmiş Ülkelerin Özellikleri

Kişi Başına Reel Gelir

Dünya Bankası'nın 2009 yılındaki sınıflandırmasına göre, kişi başına gayrisafi milli geliri 995 dolar veya bundan daha az olan ülkeler, "düşük gelirli ülkeler" olarak tanımlanırken, kişi başına gayrisafi milli geliri 996 dolarla 12.195 dolar arasında olan ülkeler "orta gelirli ülkeler" ve kişi başına gayrisafi milli geliri 12.196 dolar veya daha çok olan ülkeler de "yüksek gelirli ülkeler" olarak tanımlanmaktadır. Bu arada, orta gelirli ülkeler de ikiye ayrılarak, kişi başına gayrisafi geliri 996 dolarla 3.945 dolar arasında olan ülkeler "düşük orta gelirli ülkeler" ve 3.946 dolar ile 12.195 dolar arasında olan ülkeler de "üst orta gelirli ülkeler" olarak ifade edilmektedir (bkz. World Bank 2011b: 341).

Azgelişmiş ülkeler, düşük gelirli ülkelerdir. En başta gelen özellikleri de budur (bkz. Tablo 12). Şimdilik, azgelişmiş ülkelerle gelişmiş ülkeler arasındaki büyük gelir farkını vurgulamak üzere 2009 yılında kişi başına gayrısafi milli gelirin 150 dolar olduğu en düşük gelirli ülke Burundi'de yaşayan ortalama bir Burundili'nin, kişi başına gayrısafi milli gelirin 86.440 olduğu en yüksek gelirli ülke Norveç'te yaşayan ortalama bir Norveçli'nin gelirinin ancak % 0,2 (binde

2) kadarını elde edebildiğini (bkz. World Bank 2011b: 344-345) belirtelim.

Nüfus

Pek çok azgelişmiş ülkede nüfusun büyüme oranı genellikle yüksektir. Ayrıca, nüfusun mutlak hacmi, örneğin, Çin Halk Cumhuriyeti (2009 yılı itibariyle 1 milyar 331 milyon) ve Hindistan'da (1 milyar 155 milyon) (bkz. World Bank 2011a: 10-11, World Bank 2011b: 344) olduğu gibi epeyce fazla da olabilmektedir. Azgelişmiş ülkelerde doğum oranı daima yüksek gerçekleşirken, bu arada tıbbın ilerlemesi nedeniyle, bazı Afrika ülkeleri hariç, ölüm oranları azalmaktadır. Bu ise, çoğu zaman "nüfus patlaması" olarak ifade edilen bir durumla karşılaşılmasına yol açmaktadır. Böylece, azgelişmiş ülkelerdeki nüfus patlaması, geçimlik veya yoksulluk sınırında yaşayan, yani, yaşamlarını en az kaloriyi alarak sürdürmeye çalışan insan sayısının artmasıyla sonuçlanmaktadır.

İşsizlik

İşsizlik de, çoğu azgelişmiş ülkenin ortak bir özelliğidir. Aşağıdaki Tablo 5'ten de görüleceği gibi, "Orta Doğu" ve "Kuzey Afrika " grubu ülkelerle, "Sahra-Altı Afrika" grubu gibi yoksul ülkelerde işsizlik, 1998-2008 arasındaki 10 yıllık dönemde, dünya ortalamasının çok üstünde % 8-13 aralığında seyrederken, "Orta ve Güney-Doğu Avrupa (AB Dışı) ve Bağımsız Devletler Topluluğu" grubunda da % 9-12 gibi oldukça yüksek bir aralıkta gerçekleşmiştir. Azgelişmiş ülkelerde işsizliğin temel nedeni, nüfusun bir taraftan hızla artarken iş olanaklarının buna paralel olarak arttırılamayışıdır. İş olanaklarının düşük düzeyde kalmasının nedeni ise, kuşkusuz, yatırımlardaki artışlarla çok yakından ilgili bir konudur.

Diğer taraftan, başta azgelişmiş ülkeler olmak üzere birçok ülkede toplam işgücü arzına dahil olmayan ciddi bir "iktisaden aktif olmayan" nüfus kitlesinin de bulunduğunu vurgulamak gereklidir

Tablo 5
İşsizlik Oranları (%)

Bölge	İşsizlik Oranları					
	1998	2004	2005	2006	2007	2008*
Dünya	6,3	6,4	6,3	6,0	5,7	5,9
Gelişmiş Ekonomiler ve AB	7,1	7,1	6,8	6,3	5,7	6,1
Orta ve Güney-Doğu Avrupa (AB Dışı) ve Bağımsız Devletler Topluluğu	12,2	9,7	9,3	9,1	8,4	9,0
Doğu Asya	4,7	4,2	4,2	4,0	3,8	4,3
Güney-Doğu Asya ve Pasifik	4,8	6,5	6,6	6,2	5,6	5,5
Güney Asya	4,1	5,3	5,4	5,2	5,1	4,9
Latin Amerika ve Karayipler	8,4	8,5	8,1	7,4	7,1	7,2
Orta Doğu	9,4	9,2	9,8	10,1	9,4	9,0
Kuzey Afrika	12,8	12,3	11,5	10,5	10,3	10,0
Sahra-Altı Afrika	7,7	7,9	7,9	7,8	7,7	7,6
TÜRKİYE	6,9	10,8	10,6	10,2	10,3	11,0

Kaynak : ILO: **Key Indicators of the Labour Market**, Sixth Edition, CD-ROM Version (Güncelleştirilmiş), ISBN 978-92-2-020137-4; TUİK, **İstatistik Göstergeler 1923-2009**, TUİK Matbaası, Ankara, 2010.

*: İlk Tahmin (Türkiye Hariç)

(bkz. Tablo 6). "İktisaden aktif olmayan" nüfus içinde önemli bir alt grup olan "umudunu yitirmiş işçiler" ("discouraged workers"), ya da TUİK (Türkiye İstatistik Kurumu) tarafından tanımlandığı şekilde "iş aramayıp çalışmaya hazır olanlar" bilinebilse ya da bununla ilgili veriler yayımlanabilseydi, o zaman tüm ülke grupları için "gerçek işsizlik" rakamlarına ulaşmak daha mümkün olabilirdi. Veri yokluğu nedeniyle çeşitli ülke grupları için yapamadığımız bu hesabı, Türkiye için yapmak mümkündür. 2008 yılı itibariyle, Türkiye'de "iş aramayıp çalışmaya hazır olan" 1.850.000 kişi, işsiz 2.611.000 kişiye eklenip; 1.850.000 kişi dahil toplam işgücü sayısı 25.655.000'e (TUİK 2010) bölündüğünde, Tablo 5'te 2008 yılı için % 11,0 olarak belirtilen Türkiye'deki işsizlik oranı, "gerçek işsizlik oranı" olarak tarif edilebilecek % 17,4 ulaşmış olur.

Tablo 6

İktisaden Aktif Olmayanların (İşgücü Arzında Yer Almayanların) Nüfus İçindeki Payları (%)

Ülke	2008	2009	2010
ABD	34,0	34,6	35,3
Brezilya	43,0	43,3	42,9
Meksika	41,3	41,3	...
Almanya	40,3	40,1	40,5
Fransa	43,4	43,1	43,2
Norveç	26,2	27,4	28,2
İsveç	28,8	29,5	29,3
Rusya	32,3	32,2	32,3
İspanya	40,9	40,7	40,7
Portekiz	37,5	38,1	38,1
Yunanistan	46,5	46,3	46,1
İsrail	43,5	43,4	42,6
Tayvan, Çin	41,7	42,1	41,9
Japonya	39,8	40,1	40,4
Kore Cumhuriyeti	38,5	39,2	39,0
Malezya	...	36,9	37,1
TÜRKİYE	53,2	52,1	51,2

Kaynak : http://laborsta.ilo.org/sti/, (Erişim Tarihi: 21.07.2011).

"Korunaksız İstihdam"

Öte yandan, bir işte çalışıyor olmanın fazla bir anlam teşkil etmediği durumlar da vardır. İşgücü piyasasında bir süredir kullanılmaya başlayan "korunaksız istihdam" ("vulnerable employment") ve "çalışan yoksulluğu" ("working poverty"), işte bu gibi durumları açıklamakta kullanabileceğimiz kavramlardır.

ILO (Uluslararası Çalışma Örgütü) Genel Direktörü Juan Somavia'nın 1999 yılında ILO gündemine getirdiği ve Türkiye'deki işverenler tarafından "düzgün iş", hükümet tarafından "saygın iş" şeklinde ifade edilen "decent work" ("insan onuruna yakışır iş") kavra-

mı, işçilerin kendileri ve aileleri için kabul edilebilir bir geçim düzeyine kavuşmalarını da kapsayacak şekilde "kadın ve erkek için özgürlüğün, eşitliğin, güvenliğin ve insana değer veren koşulların sağlandığı bir ortamda saygın ve üretken iş olanakları" şeklinde tanımlanmaktadır (http://www.turk-is.org/source.cms.docs/turkis.org.tr.ce/docs/file/insanonuru.doc) (Erişim Tarihi: 24.07.2009). Gelişmiş ülkelerde istihdam edilenlerin büyük bir kısmı bu kapsamdaki işlerde çalışırken, azgelişmiş ülkelerdeki işçilerin büyük bir çoğunluğu ise "insan onuruna yakışır iş" kap-

Tablo 7
Toplam İstihdam İçinde Tahmini
Korunaksız İstihdam (Vulnerable Employment) Oranı (%)

	1999	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Dünya	53,5	53,3	51,9	51,4	51,0	50,2	50,1
Gelişmiş Ekonomiler ve AB	11,1	10,8	10,3	10,0	9,9	9,7	9,7
Orta ve Güney-Doğu Avrupa (AB Dışı) ve BDT	26,7	25,6	22,8	21,9	20,7	20,4	20,0
Doğu Asya	60,2	59,1	55,8	55,2	54,5	52,2	50,8
Güney-Doğu Asya ve Pasifik	66,2	65,5	62,6	62,3	62,0	62,5	61,8
Güney Asya	81,1	82,1	80,5	80,2	79,9	78,9	78,5
Latin Amerika ve Karayipler	36,1	35,8	33,8	32,7	32,3	31,8	32,2
Orta Doğu	36,0	35,7	33,9	33,7	33,3	32,9	32,7
Kuzey Afrika	42,1	42,4	42,6	41,1	41,2	40,2	40,4
Sahra-Altı Afrika	79,9	79,5	77,1	76,6	76,0	75,3	75,8

Kaynak: ILO: **Global Employment Trends 2011**, International Labour Office, Geneva, 2011.

samı dışında kalan yerlerde "korunaksız istihdam" şeklinde çalışmaktadırlar. "Korunaksız istihdam", tehlikeli çalışma koşullarında ve genelde herhangi bir sosyal güvenlik ve sağlık sigortasının bulunmadığı, her an işten atılma endişesinin taşındığı, çok düşük ücretlerle çalışan işçiler için kullanılan bir kavramdır. Korunaksız istihdam edilenlerin büyük bir kısmı kayıt dışı sektörde çalışanlardan oluşmaktadır.

Dünyada istihdam edilenler içinde "korunaksız istihdam"ın payına bakıldığında, 2009 yılı itibariyle, Güney Asya % 78,5 ile en önde gitmekte, bu bölgeyi % 75,8 ile Sahra-Altı Afrika, % 61,8 ile Güney-Doğu Asya ve Pasifik, % 50,8 ile Doğu Asya, % 40,4 ile Kuzey Afrika, % 32,7 ile Orta Doğu ve nihayet % 32,2 ile Latin Amerika ve Karayipler izlemektedir (bkz. Tablo 7).

"Çalışan Yoksulluğu"

ILO tarafından geliştirilen "çalışan yoksulluğu" kavramı, çalışan, ancak, kendilerini ve ailelerini 1, 1,25 veya 2 dolarlık yoksulluk sınırının üstüne çıkaracak kadar para kazanamayan kişileri tanımlamaktadır. "Çalışan yoksulluğu" kapsamında yer alan işçiler, kazandıkları ücretle kendilerini ve ailelerini yoksulluktan kurtaramamaktadırlar. Bunlar, son derece düşük ücretle çalışan işçilerdir. 2007 yılı itibariyle, dünyada, kendilerini ve ailelerini günde 2 dolarlık yoksulluk çizgisi üstüne çıkaracak kadar ücret kazanamayan 1,21 milyar işçi vardır. Bunların içinden 651 milyonu ise, kendilerini ve ailelerini günde 1,25 dolarlık yoksulluk çizgisinin üzerine çıkaracak ücreti dahi kazanamamaktadır.

2007 yılı itibariyle, dünyada istihdam edilen işçilerin % 40,8'i kendilerini ve ailelerini günde 2 dolarlık yoksulluk çizgisi üzerine taşıyacak ücreti kazanamazken, yine 2007 yılı itibariyle, dünyada istihdam edilen işçilerin % 21,9'u kendileri ve ailelerini günde 1,25 dolarlık yoksulluk çizgisi üzerine taşıyacak ücreti kazanamamaktadır (bkz. Tablo 8). Dolayısıyla, istihdam ve işsizlik konularını

incelerken, sorunu bir de "korunaksız istihdam" ve "çalışan yoksulluğu" yönlerinden incelemek daha sağlıklı olacaktır.

Tablo 8

Toplam İstihdamda "Çalışan Yoksulluğu" Oranları (%)

Bölge	Günde 1,25 Dolardan Az Kazanan İşçilerin Toplam İstihdamdaki Payları					
	1997	2003	2004	2005	2006	2007
Dünya	37,5	28,3	26,4	24,7	23,3	21,9
Orta ve Güney-Doğu Avrupa (AB Dışı) ve Bağımsız Devletler Topluluğu	7,4	6,2	5,6	5,4	5,1	4,6
Doğu Asya	52,2	26,6	22,1	18,2	15,1	12,6
Güney-Doğu Asya ve Pasifik	44,7	32,7	30,1	28,5	27,4	25,5
Güney Asya	57,3	52,1	51,1	49,8	47,7	46,0
Latin Amerika ve Karayipler	12,9	12,5	12,3	9,5	8,4	7,0
Orta Doğu	11,2	10,7	9,9	9,9	9,6	9,0
Kuzey Afrika	12,6	12,0	11,7	11,6	11,5	11,3
Sahra-Altı Afrika	66,2	62,6	61,4	60,2	59,6	59,0
Bölge	Günde 2 Dolardan Az Kazanan İşçilerin Toplam İstihdamdaki Payları					
	1997	2003	2004	2005	2006	2007
Dünya	57,1	48,6	46,4	44,4	42,6	40,8
Orta ve Güney-Doğu Avrupa (AB Dışı) ve Bağımsız Devletler Topluluğu	20,6	15,7	14,5	13,8	13,6	13,1
Doğu Asya	78,2	51,7	46,2	41,0	36,6	32,3
Güney-Doğu Asya ve Pasifik	69,6	62,8	59,8	57,5	56,2	53,6
Güney Asya	86,6	83,8	83,5	82,8	81,3	80,1
Latin Amerika ve Karayipler	27,6	25,7	23,5	20,9	18,5	16,1
Orta Doğu	24,6	23,6	23,0	22,9	22,5	21,7
Kuzey Afrika	42,3	36,0	34,6	33,5	31,9	30,5
Sahra-Altı Afrika	85,5	84,3	83,6	83,0	82,6	82,0

Kaynak : http://www.kilm.rilo.org/KILMnetBeta/pdf/kilm20EN-2009.pdf (Erişim Tarihi: 15.07.2011)

Ve nihayet, her ne kadar işsizlik azgelişmiş ülkelerde büyük bir sorun olarak önemini korumakta ise de, bu ülkelerde nitelikli işgücü yönünden de arz sıkıntısının çekilmekte olduğunu belirtmeden geçemeyeceğiz. Bu bakımdan, azgelişmiş ülkeler niteliksiz işgücü yönünden talep; nitelikli işgücü yönünden de arz sorunu olan ülkelerdir

denilebilir. Ayrıca, "insan onuruna yakışır iş" de azgelişmiş ülkelerde gündemdeki yerini koruyan en önemli sorunlardan biridir.

Gelir Dağılımı

Genel olarak gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında, azgelişmiş ülkelerde gelir dağılımının[1] daha eşitsiz olduğu söylenebilir (bkz. Tablo 9). Birçok azgelişmiş ülkede büyük halk kitleleri, meydana gelmekte

Tablo 9
Çeşitli Ülkelerde Gelir Eşitsizliği

Ülke	Son Araştırma Yılı	Gini Katsayısı	Gelir Payı (%)	
			En Yoksul % 20	En Zengin % 20
Danimarka	1997	0,247	8,3	35,8
İsveç	2000	0,250	9,1	36,6
Norveç	2000	0,258	9,6	37,2
Japonya	1993	0,249	10,6	35,7
Almanya	2000	0,283	8,5	36,9
Rusya Fed.	2008	0,423	6,0	48,9
Çin	2005	0,415	5,7	47,8
ABD	2000	0,408	5,4	45,8
Namibya	1993	0,743	1,5	78,3
Bostwana	1993-1995	0,610	3,1	65,0
Kolombiya	2006	0,585	2,3	61,6
G. Afrika	2000	0,578	3,1	62,7
Brezilya	2009	0,539	3,3	58,1
G. Kore	1998	0,316	7,9	37,5
TÜRKİYE	2008	0,397	5,7	45,8

Kaynak : World Bank : **World Development Indicators 2011**, Development Data Group, Washington, D. C., 2011.

[1] Gelir dağılımı eşitsizliğinin belirlenmesinde en çok kullanılan iki yöntem Lorenz Eğrisi ve Gini Katsayı'sıdır. Eğer, bir ülkede Gini Katsayısı G = 0 ise o ülkede herkes aynı geliri elde ediyor demektir. Buna karşın, eğer, G = 1 ise tüm geliri bir kişi elde ediyor demektir. Birçok ülkede G'nin gerçek değeri 0 ile 1 arasındadır.

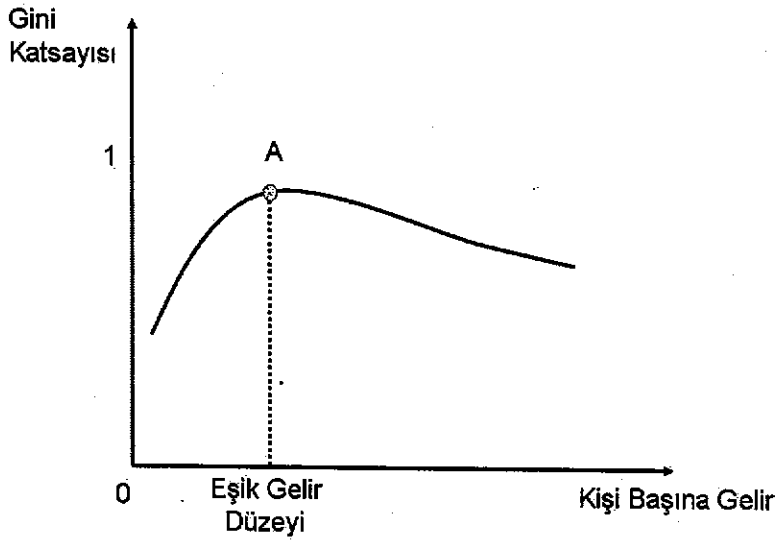
olan büyüme ve kalkınmanın nimetlerinden henüz gereğince yararlanamamaktadır. Kırsal ve kentsel yoksulluk hala geniş düzeylerdedir. Bazı iktisatçılara göre böyle bir durum şaşırtıcı değildir. Çünkü ekonomilerin geçimlik bir düzeyden sanayi toplumlarına kapitalist bir yoldan dönüşümü sırasında ilk başlarda gelir dağılımındaki eşitsizliğin çoğalması eşlik etmektedir.

Kuznets Ters U Eğrisi

1963'te yayımlanan bir çalışmasında, çok düşük kişi başına gelir düzeylerinde gelir eşitsizliği artışının durduğunu belirten Simon Kuznets, yine aynı çalışmasında, iktisadi büyüme sürecinin, düşük kişi başına gelir düzeylerinde, Gini katsayısı ile ölçülen gelir dağılımı eşitsizliğini arttırdığını ancak kişi başına gelir düzeyinin belirli bir eşiği aşmasıyla birlikte gelir dağılımı eşitsizliğini azalttığını belirtmiştir. Buna göre, Şekil 2'de gösterildiği gibi, eşik kişi başına gelir düzeyi olan A noktasına kadar iktisadi büyümeye artan Gini katsayısı eşlik ederken, A noktasından itibaren iktisadi büyümeye düşen Gini katsayısı eşlik etmeye başlamaktadır. "Kuznets Ters U Eğrisi"ne göre, kısa dönemde iktisadi büyüme ile gelir eşitsizliği arasında bir değiş-tokuş (trade-off) ilişkisi vardır. Bir başka deyişle, gelir dağılımındaki eşitsizliğin kısa dönemde iktisadi büyüme ile artması, iktisadi büyüme için gerekli bir çeşit değiş-tokuş maliyetlerini (trade-off costs) içermektedir. Bununla birlikte, uzun dönemde bu ilişki tersine dönmekte ve iktisadi büyüme gelir eşitsizliğinde azalmayı da içeren kalkınma sürecinin gerçekleşmesine katkıda bulunmaktadır.

Kuznets'ın iktisadi büyüme ile gelir dağılımı arasındaki ilişkiye değinen çalışmasından çok sonra, aynı konuyu tekrar ele alan ele alan Cypher ve Dietz (2004: 54-55), ülkelerin eşik kişi başına gelir düzeyini aştıktan sonra, sağlık, sosyal güvenlik, eğitim, sağlık vb. insan sermayesini geliştirici ve böylece gelecekteki büyümeyi hızlandırıcı faaliyetlere yönelik harcamalarını artırma eğilimine girdiklerini

Şekil 2
Kuznets Ters U Eğrisi



Kaynak: J. M. Cypher,. ve J. L. Dietz : **The Process of Economic Development,** Routledge, London.

ve sonuçta daha kapsayıcı bir kalkınma sürecini başlattıklarını belirtmiştir. Bununla birlikte, örneğin, Brezilya'da olduğu gibi eşik gelir düzeyine erişilmiş olsa bile iktisadi büyümeye eşitsizlikteki artışın eşlik ettiği veya Sri Lanka'da olduğu gibi daha eşik gelir düzeyine gelmeden iktisadi büyümeyle birlikte gelir eşitsizliğinin azaldığı örnekler de mevcuttur.

Ayrıca, iktisadi büyüme ile gelir dağılımı eşitsizliği arasında bir değiş tokuş ilişkisinin olmadığı ülkeler de mevcuttur. Bu bağlamda, Latin Amerika'da yüksek olan gelir eşitsizliği büyümeyi engelleyici bir kısıt oluştururken, Doğu Asya ülkelerinde düşük gelir eşitsizliği

büyümeyi uyaran bir etken olmuştur. Doğu Asya'da hükümetlerin özellikle yüksek kaliteli eğitim başta olmak üzere toprak reformu, kırsal altyapının geliştirilmesi vb.'ne yönelik yatırımları, hem eşitsizliğin azalmasını hem de verimliliği artırarak iktisadi büyümenin yükselmesini sağlamıştır.

Esasen, gelir dağılımı ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen ampirik çalışmaları iki grupta toplamak mümkündür :

a) Büyümeyi fiziki sermaye birikimine ve dolayısıyla tasarruflara dayandırarak, gelir dağılımındaki eşitsizlik ile iktisadi büyüme arasında pozitif bir ilişkinin bulunduğunu belirten çalışmalar,

b) Büyüme sürecini insani sermaye birikimine dayandırarak, gelir dağılımındaki eşitsizlik ile iktisadi büyüme arasında negatif bir ilişkinin bulunduğunu belirten çalışmalar.

Birinci gruba giren çalışmaların dayandığı temel düşünce, eşitsizliğin sermaye birikimini arttıracağı; çünkü zengin sınıfın yüksek marjinal tasarruf eğilimine sahip oldukları, bunun da iktisadi büyümeyi destekleyeceği iddiasıdır. İkinci gruba giren çalışmaların dayandığı temel düşünce ise, gelir dağılımındaki eşitsizliğin sermaye birikimini engelleyeceğidir. Kuşkusuz, böyle bir durumun iktisadi büyüme üzerindeki etkisi olumsuz olacaktır. Gelir dağılımındaki bozukluk, işgücünün beslenme, eğitim ve sağlık gibi harcamalarını kısmasına ve bu da insani sermaye birikiminin yeterli etkinlikte gerçekleşmemesine yol açacaktır. Bu ise, emek verimliliğinin düşmesine ve sonuçta iktisadi büyümenin düşük düzeyde gerçekleşmesine yol açacaktır.

Tarım Hakimiyeti

Genel olarak azgelişmiş ülke ekonomilerinde hakim sektör tarımdır (bkz. Tablo 10). Toplam üretimin büyük bir kısmı tarımdan elde edilir ve toplam çalışanların da en büyük bölümü yine tarım sektöründe yer alır. O halde, bu ülkelerin iktisadi yönden büyüme ve kalkınmaları tarımdaki genel gelişmeyle çok yakından ilişkilidir. Bu-

nunla beraber, çoğu azgelişmiş ülkede tarım ihmal edilmiş ve sanayileşme sürecindeki katkıları yeterince dikkate alınmamıştır. Oysa, sanayileşme süreci sırasında tarımsal sektördeki gelişmelerin de ihmal edilmemesi, gerek temel "ücret malları" ihtiyacının karşılanması, gerekse döviz olanaklarının artırılması yönünden son derece önemlidir. Üstelik gelişen tarımın sanayi sektörü için yaratacak olduğu efektif talep artışlarının sanayileşme süreci sırasında hiç bir zaman göz-

Tablo 10
Çeşitli Ülke Gruplarında ve Ülkelerde GSYİH'nın Sektörel Dağılımı (%) (2009)

Ülke Grupları/Ülkeler	Tarım	Sanayi	İmalat	Hizmetler
Düşük Gelirli Ülkeler	26	24	12	50
Orta Gelirli Ülkeler	10	35	21	55
Yüksek Gelirli Ülkeler	1	25	16	74
Liberya	61	17	13	22
Orta Afrika Cum.	56	15	...	30
Guinea-Bissau	55	13	10	32
Etyopya	51	11	4	39
Sierra Leone	51	22	...	27
Ruanda	34	15	6	51
Afganistan	33	22	13	45
TÜRKİYE	9	26	17	65

Kaynak : World Bank : **World Development Indicators 2011**, Development Data Group, Washington, D. C., 2011.

den kaçırılmaması gereklidir. Kaldı ki, tarımdan meydana gelen verimlilik artışları buradaki fazla nüfusun, sanayileşme süreci sırasında ihtiyaç duyulan emeğin kentlerde istihdam edilmelerine olanak tanır.

Çoğu azgelişmiş ülkede tarımsal kesimin temel özelliği, toprak üzerinde yoğun nüfus baskısının bulunması, geri teknolojilerin kullanılması, düşük tasarruf, düşük yatırım ve bu yüzden de düşük verim-

liliklere sahip olmasıdır. Bu ülkelerde çok fazla sayıdaki köylü nüfus yoksulluk içinde yaşarken, okur-yazar oranları da bir hayli düşüktür. Ayrıca, birçok durumda toprak sahipliğinin dağılımı gelişi güzeldir. Nitelikli tohum ve kimyasal gübre gibi modern üretim girdilerinden yararlanmak çoğu yerde bilinmemektedir.

Birçok azgelişmiş ülkedeki tarımının geliştirilmesinde yeterli suyun sağlanamaması da önemli bir darboğaz olarak durmaktadır. O halde, azgelişmiş ülkelerde kalkınma stratejilerini oluşturanlar, sanayileşme süreci sırasında tarım sektörlerini bir şekilde geliştirmenin yollarını aramak ve bulmak zorundadırlar.

Dış Ticaret

Dış ticaret, çoğu azgelişmiş ülkede milli gelirin oldukça küçük bir bölümünü oluşturmaktadır. Bugün birçok azgelişmiş ülkede dış ticaret modeli, hala eskinin kolonyal ilişkilerinin bir devamı halindedir. Eskiden kolonilerin merkezdeki ülkelere birincil mal ve hammaddeleri ihraç edip, oralardan nihai sanayi mallarını ithal etmesi gibi; bugün de azgelişmiş ülkeler esas olarak birincil malların net ihracatçıları ve sanayi mallarının net ithalatçılarıdır.

Diğer taraftan, azgelişmiş ülkelerin ihracatları çeşitlilik göstermez, yani birkaç tür malda yoğunlaşmaktadır. Örneğin, 2009 yılı itibariyle, Irak, Cezayir, Venezuela, Katar ve Azerbaycan'da toplam ihracatın, sırasıyla, % 99'u, % 98'i, % 96'sı, % 94'ü ve % 93'ü hampetrol ve doğalgazdan oluşurken, Malavi, Etyopya ve Brundi'de toplam ihracatın, sırasıyla, % 87'si, % 77'si ve % 67'si gıda ürünlerinden meydana gelmektedir. Etyopya'nın toplam ihracatının % 89'u gıda ürünleri ile tarımsal hammaddelerden oluşurken, Nijer'in toplam ihracatının % 87'si gıda ürünleri ile maden cevherlerinden oluşmaktadır (bkz. Tablo 11). Genellikle birkaç tür malın ihracatında yoğunlaşan azgelişmiş ülkeler, çoğu zaman ihracatlarını yaptıkları pazarlar olarak da ancak birkaç ülkede odaklanmaktadırlar. Örneğin, Etiyopya'nın yıllardır değişmeyen ana ticaret partneri mallarının yarısını sattığı

Tablo 11
Bazı Azgelişmiş Ülkelerde İhracatın Dağılımı (%) (2009)

Ülke	Gıda Ürünleri	Tarımsal Ham-maddeler	Hampetrol ve Doğalgaz	Maden Cevheri ve Metal	İmalat Ürünleri
Irak	0	0	99	0	0
Cezayir	0	0	98	0	2
Nijerya	5	1	90	0	4
Venezuela	0	0	96	1	3
S.Arabistan	1	0	88	0	8
Katar	0	0	94	0	5
Kuveyt	0	0	93	0	6
Azerbaycan	4	0	93	0	3
Sudan	6	1	92	0	0
Oman	3	0	79	4	10
Malavi	87	4	0	1	9
Etyopya	77	12	0	1	9
Brundi	67	5	2	5	21
Nijer	18	4	2	69	7
Ruanda	42	2	0	32	19
TÜRKİYE	11	0	4	3	80

Kaynak : World Bank : **World Development Indicators 2011**, Development Data Group, Washington, D. C., 2011.

Avrupa'dır. Etyopya'nın Avrupa'ya gerçekleştirdiği ihracatın % 85'i Almanya, İtalya, Fransa, Belçika ve B. Krallık tarafından paylaşılmaktadır.

Dolayısıyla, ihraç gelirleri, ihraç edilen birkaç ürünün ürün devrelerinde meydana gelen değişmelere oldukça duyarlı ve ihracatın yöneldiği piyasa koşullarında ortaya çıkan değişmelerden kolayca etkilenebilmektedir. İhraç ettikleri ürünlerin fiyat ve gelire karşı es-

nekliklerinin düşük olması da, bu ülkelerin ihraç gelirlerini arttırmada önemli bir engel oluşturmaktadır. Sonuçta, dış ticaret hadleri son yüzyılda düzenli olarak azgelişmiş ülkelerin aleyhine gelişmektedir.

Bu arada, son 20 yılı aşkın bir süredir, dünya tarımsal ürün pazarlarında ilginç gelişmeler yaşanmaktadır. 1981-2000 arasındaki dönemde birincil tarımsal ürünler ihracatı ancak % 3,3 düzeyinde yükselirken, işlenmiş tarımsal ürünler ihracatı bundan çok daha yüksek bir oranda % 6 düzeyinde artmıştır. Sonuçta, işlenmiş ürünlerin toplam dünya tarımsal ürünler ticaretinde 1981-1990 döneminde % 60 olan payı, 1991-2000 döneminde % 66'ya çıkmıştır (SOCO 2004). Dünya işlenmiş tarımsal ürün ihracatındaki bu süreçte kimi gelişmekte olan ülkeler payını yükseltme olanağı bulurken, bir grup olarak gelişmekte olan ülkelerin toplam payı düşmüştür. Gelişmekte olan ülkelerin dünya işlenmiş tarımsal ürün ihracatında 1981-1990 döneminde % 27 olan payı, 1991-2000 döneminde % 25'e düşmüştür. İşlenmiş ürün ihracatında meydana gelen bu gelişmelerden aslan payını gelişmiş ülkeler almıştır. Çoğu gelişmekte olan ülkede tarımsal ürün ihracatı hala birincil ürünlere dayanmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerin dünya işlenmiş tarımsal ürün ihracatındaki payının azalması özellikle kakao ve kahve gibi ürünlerde çok açık seçik gözükmektedir. Örneğin, yeşil kahve üreticisi en büyük 10 gelişmekte olan ülkenin dünya yeşil kahve ihracatındaki payı 1975-1980 ile 1998-2002 arasındaki dönemde aşağı yukarı % 67 düzeyinde sabitlenirken, kavrulmuş (roasted) kahvedeki payı % 8,5'ten % 1,8'e düşmüştür (SOCO 2004). Gelişmekte olan ülkelerin işlenmiş tarımsal ürün ihracatında mevzi kazanamamalarının ya da bulundukları mevzileri kaybetmelerinin nedeni ise, işlenmiş tarım ürünleri ihracatlarını yönlendirmekte olan tekelci konumdaki çokuluslu şirketler ile ithalatçı ülkelerde yer alan çeşitli korumacı önlemlerdir.

Gözden kaçırılmaması gereken bir önemli husus da şudur: Gelişmiş ülkelerin bir çoğunun aynı zamanda önemli tarım üreticileri ve

ihracatçıları olmalarıdır. Örneğin, ABD, uzun yıllardır dünyanın bir numaralı tarım ürünleri üreticisi ve ihracatçısı ülkedir. 2009 yılı itibariyle, dünya toplam tarımsal ürünler ihracatının % 10,2'sini tek başına ABD gerçekleştirmiştir. Dünyanın diğer önemli tarım ürünleri ihracatçısı ülkeleri ise, Hollanda, Almanya ve Fransa gibi Avrupa Birliği Ülkeleri ile Brezilya, Kanada ve Çin'dir. Diğer taraftan, bu ülkelerden başta ABD olmak üzere Brezilya ve Kanada gibi ülkeler aynı zamanda tarım ürünleri ticaretinde net ihracatçı yani ihracatı ithalatından büyük olan ülkelerdir (World Trade Organization 2010: 51-53).

Sermaye Piyasası

Azgelişmiş ülkelerde sermaye en çok sıkıntısı çekilen, buna karşılık da en az bulunan bir girdidir. Halkın önemli alışkanlıklarından birisi, eldeki fazla parasını gömülemesidir. Dolayısıyla, bu ülkelerde sermaye piyasaları da yeterince gelişmemiştir; sofistike borçlanma araçlarını kullanan organize kentsel sektör ile modern uygulamaların dışında kalan organize olmamış kırsal sektörden meydana gelmiş ikili bir yapıya sahiptir. Organize sektör, modern bankacılık ve finansal anlaşma yöntemlerini kullanırken; organize olmamış kırsal para piyasalarına genellikle monopolist ve monopsonist şekilde hareket eden toprak sahibi-tüccar-tefeci üçlüsü hakimdir. Organize olmuş ve organize olmamış sektörler arasındaki fon akışı da oldukça sınırlıdır.

Girişimci ve Üretim Organizasyonu

Azgelişmiş ülkelerin temel darboğazlarından bir diğeri ise girişimci kıtlığıdır. Girişimci, üretim faktörlerini biraraya getirerek bir mal ve hizmet üretiminde bulunan kişidir. Bu kişiler, toplum içinde giderilmeyi bekleyen ihtiyaçları düşünüp bulan, hesaplarını yapan ve sonuçlarını kestiren insanlardır. Mevcut durumun değerlendirmesini yaparken gerçekleşmiş sonuçlara ve bulgulara, kendi sezgi ve deneyimlerini de katarak geleceğe yönelik kararlar alan insanlardır. Bu bakımdan, girişimciler, çeşitli belirsizlikler karşısında risk üstlenen, geleceğe yönelik kararlar alan kişilerdir. İşte, geleneksel yapılara sa-

hip azgelişmiş ülkelerde bu türden insan sayısı azdır. Çünkü geleneksel toplumlarda, düşüncelerden ve rasyonel davranışlardan çok inançlar hakimdir. İster, dinsel kökenli olsun, isterse gelenek ve göreneklerden kaynaklansın, geleneksel toplumların belirgin özelliği, düşüncelerden ziyade inançların yaşamın bütününe hakim olmasıdır. Bu toplumların binlerce yılda oluşmuş, "iyi", "kötü", "güzel", "çirkin", "doğru", "yanlış" vb. kavramları vardır ve bunların değiştirilmeleri de göründüğünden zordur.

Oysa, Hoselitz'e (1964) göre, "kalkış" aşamasında üretimde meydana gelen patlama, "kalkışa hazırlık" aşamasında oluşan kurumların (ve zihniyet değişikliğinin) sağladığı birikimle gerçekleşmektedir. Burada kurum, banka sisteminden entelektüel sermayenin gelişmesini sağlayan ortamlara kadar geniş bir alanı kapsamakta ve bu konudaki her şey "girişimciliğin kurumsallaşması" adı altında ifade edilmektedir. Bu bağlamda, banka sisteminin kökeninde finansal girişimcilik yer alırken, sanayileşmeyi ateşleyecek icatların ve teknik yeniliklerin kökeninde de sınai girişimcilik bulunmaktadır. Kurumsallaşma, girişimci davranışlarını engelleyen mevcut sosyal kurumların (gelenek ve göreneklerin) değişmesi ve bu yeni kurumların hakim kurumlar haline gelerek yayılmasıdır.

Azgelişmiş ülkeler, girişimci kıtlığının yanı sıra yönetsel beceri noksanlığının da çekildiği ülkelerdir. Üstelik bu eksiklikler giderilse bile, kaynak hareketliliğinin düşük düzeylerde olması nedeniyle üretim ve kalkınma için gerekli organizasyonların gerçekleştirilemediği ülkelerdir. Aslında, azgelişmiş ülkelerin bugün sahip oldukları organizasyon eksikliğinin ve girişimci kıtlığının oluşmasında, motivasyon, kültür, tavır, kaynaklar, kurumlar ve genel politikanın hepsinin belli düzeylerde paylarının bulunduğunu belirtmek gerekir.

Tablo 12

Ülkeler	Nüfus (Milyon)	Gayri Safi Milli Gelir			GSYİH Ortalama Yıllık Büyüme (%)			Gayrisafi Sermaye Oluşumu GSYİH'nın %'si	A+G Harcamaları GSYİH'nın %'si	A+G Personeli 1.000.000 Kişi Başına
		Milyar ($)	Kişi Başına ($)	Satın Alma Gücü Paritesine Göre Kişi Başına ($)						
	(2009)	(2009)	(2009)	(2009)	1980–1990	1990–2000	2000–2009	(2009)	(2000–2008)[a]	(2000-2008)[a]
Düşük Gelirli Ülkeler	846	426	503	1.199	4,4	3,4	5,5	24	...	...
Orta Gelirli Ülkeler	4.813	16.231	3.373	6.357	3,2	3,6	6,4	28	0,98	596
Düşük Orta Gelirli Ülkeler	3.811	8.758	2.298	4.758	4,0	3,6	8,5	36	1,19	479
Üst Orta Gelirli Ülkeler	1.002	7.484	7.471	12.479	2,5	3,6	4,3	21	0,79	1.112
Yüksek Gelirli Ülkeler	1.117	42.584	38.139	36.473	3,1	2,4	2,0	21	2,29	3.945
Dünya	6.775	59.219	8.741	10.633	3,2	2,6	2,9	22	2,07	1.281
ABD	307	14.503	47.240	46.730	3,0	3,4	2,1	18	2,82	4.663
Japonya	128	4.830	37.870	33.280	4,0	1,3	1,1	24	3,44	5.573
Almanya	82	3.485	42.560	36.960	2,2	1,5	0,9	19	2,54	3.532
Çin	1.331	4.778	3.590	6.770	10,1	10,3	10,9	45	1,44	1.071
G. Kore	49	967	19.830	27.310	9,4	5,7	4,2	31	3,21	4.627
TÜRKİYE	75	653	8.730	13.730	5,4	3,7	4,9	15	0,72	680

Kaynak: World Bank: **World Development Report 2000/2001**, Oxford University Press, Washington D.C. 2001; World Bank: **World Development Report 2002**, Oxford University Press, Washington D.C. 2002; World Bank: **World Development Report 2011**, Office of the Publisher, Washington D.C. 2011; World Bank: **World Development Indicators 2011**, Development Data Group, Washington D.C. 2011.

a: Ulaşılabilen en son yıla ait veriler

Tablo 13

Ülkeler	Ortalama Ömür (2008)		Kamusal Eğitim Harcamaları GSYİH'nın (2009) %'si (a)	Sağlık Harcamaları GSYİH'nın (2008) %'si	15 Yaş ve Üzeri Okur-Yazar Oranı (2008) (%)	Brüt Kayıt Oranları (2009) (İlgili Yaş Aralığının %'si Olarak) (a)			
	Kadın	Erkek				Okul Öncesi	İlköğ-retim	Ortaöğ-retim	Yükseköğ-retim
Düşük Gelirli Ülkeler	58	56	3,7	5,3	66	15	104	38	6
Orta Gelirli Ülkeler	71	67	4,1	5,3	83	46	109	68	24
Düşük Orta Gelirli Ülkeler	70	66	...	4,3	80	42	107	63	19
Üst Orta Gelirli Ülkeler	75	68	4,5	6,5	93	63	111	88	42
Yüksek Gelirli Ülkeler	83	77	5,1	11,0	98	77	101	100	67
Dünya	71	67	4,5	9,4	83	44	107	67	26
ABD	81	76	5,5	15,2	...	58	99	94	83
Japonya	86	79	3,5	8,3	...	89	102	101	58
Almanya	83	78	4,5	10,5	...	109	105	102	...
Çin	75	71	...	4,3	94	47	113	78	25
G. Kore	83	77	4,2	6,5	...	111	105	97	98
TÜRKİYE	74	70	3,8	6,1	89	18	99	82	38

Kaynak: World Bank: **World Development Indicators 2011**, Development Data Group, Washington D.C. 2011; World Bank: **World Development Report 2011**, Office of the Publisher, Washington D.C. 2011; Milli Eğitim Bakanlığı: **Eğitim İstatistikleri Örgün Eğitim 2010-2011**, Resmi İstatistik programı Yayını, (Ankara, 2011).

(a): Geçici veridir.

1.3. Azgelişmişliğin Bir Sorun Olarak İncelenmeye Başlanması

İnsanlık ne zaman ortaya çıkmışsa, kalkınma çabaları da o tarihten bu yana hep var olagelmiştir. Bu çabalar, kimi zaman evrim, kimi zaman değişim, kimi zaman uygarlık, kimi zaman emperyalizm, kimi zaman genişleme, kimi zaman ilerleme, kimi zaman sanayileşme, kimi zaman büyüme ve kimi zaman da kalkınma araştırmalarının konusu olmuştur. Dahası, büyüme ve kalkınma literatürü içinde kullanılan her kavram, ayrı bir teori ve ayrı bir bakış açısının ürünü olarak şekillenmiştir. Nermi Uygur (1989), bu durumu çarpıcı bir şekilde şöyle belirtmiştir : "Şaşılacak şey, bir bilim beklerken birçok bilim, bir tanım beklerken birçok tanım. Azgelişmişliğin ne olduğunu bilen belli bir uzmanlık yokmuş meğer. Sosyologları mı dinleyeceğiz psikologları mı ? Tarihçiler mi yetkili iktisatçılar mı ? Üstelik bilimden bilime apayrı tanımlar. Aynı bilim çerçevesine giren tanımlar bile, yalnız anlatım bakımından değişmekle kalmıyor, anlatım temeli bakımından da bambaşka..."

Her ne kadar kalkınma sorunlarıyla ilgilenilmesi çok önceden başlamışsa da, bunlar daha ziyade gelişmiş ülkelerdeki problemlerin analizine yönelik çalışmalardı. Uzun yıllar önce başlayan kalkınma çalışmaları temelde gelişmiş ülkelerin sorunlarının analizlerine yönelik incelemelerdi. II. Dünya Savaşı'ndan yarım yüzyıl veya daha uzun bir süre önce ekonomiyle uğraşanların üzerinde durdukları başlıca konular, durağan denge koşulları; tam rekabetin bir ideal olup olmadığı veya tam rekabetin optimum sonuçlar doğurup doğurmadığı gibi sorunlardı. 1930'lu yılların temel inceleme konuları ise, iktisadi bunalım, işsizlik ve iktisadi dalgalanmalardır. İktisadi büyüme ve kalkınma teorileri, özellikle II. Dünya Savaşı'nı izleyen yıllarda hızlı bir gelişme göstermiş ve giderek iktisat literatürü içinde kendine ait olan yeri almıştır. Bununla beraber, iktisadi büyüme ve kalkınma sorunlarının bundan yaklaşık iki yüz yıl önce de üzerinde durulan

konulardan bazıları olduğu söylenebilir. Gerçekten de, klasik iktisadın ana teması iktisadi kalkınmaydı. Adam Smith 1776'da yayımladığı Wealth of Nations adlı kitabında ulusların zenginliklerinin özellikleri ve nedenlerini araştırmakta, dolayısıyla kalkınma sorunları ile ilgilenmekteydi. Adam Smith'in yanı sıra, David Ricardo, Robert Thomas Malthus, John Stuart Mill ve Karl Marx gibi yazarların da çalışmalarının ana konuları, insanların ve ulusların maddi refahları ve gelişmeleri üzerineydi. Bu yazarlar da iktisadi yönden gelişmenin nedenleri ve sonuçları üzerinde çalışarak büyüme ve kalkınma sürecinin nasıl ve hangi koşullar altında meydana geldiğini ve bunun nasıl sonuçlar doğurduğunu incelemeye çalışmışlardır. Çeşitli uluslara ait sömürge yöneticilerinin, bulundukları sömürgelerle ilgili olarak yaptırdıkları ve bugün kalkınma iktisadının da ilgilendiği kimi alanlardaki araştırmalar da esasen gelişmiş ülkelerin çıkarlarının temel alındığı çalışmalardır.

Üçüncü dünya ülkelerine yönelik araştırmaların kökeni ise, Avrupa'nın, Latin Amerika, Asya ve Afrika'nın sömürgeleştirilmeleriyle ilgili araştırmaları oluşturmaktaydı. Ayrıca, bu incelemeler, daha çok ele alınan yoksul ülkelerin sahip oldukları doğal kaynakları ve oranın çevresel koşullarını tanımaya ve özelliklerini keşfetmeye yönelik incelemelerdir. Bugünkü anlamda bir teori inşasına ve genellemeler çıkarmaya yönelik araştırmalar değildir. Ayrıca, yapılan incelemeler, tüm toplumu her anlamda ele alan ve sosyal bilimlerin çok farklı ve çeşitli dallarını bir arada kullanan araştırmalardır.

Yoksul ülkelerin sorunlarıyla ilgilenilmesinin geçmişi fazla uzun değildir. Hem kalkınma teorilerine olan ilginin canlanarak daha bir yoğunluk kazanmaya başlaması, hem de azgelişmiş ülkelerin sorunlarının ön plana çıkması, biraz önce yukarıda da belirttiğimiz gibi asıl II. Dünya Savaşı'ndan sonra hız kazanmıştır. Kalkınma kavramının Üçüncü Dünya ülkeleriyle ve buralarda yaşayan insanlarla ilişkilendirilmesi, ancak 1950'lerin ortalarından itibaren gerçekleşmiştir. Asya

ve Afrika'nın sömürgelikten kurtulmalarıyla birlikte uluslararası ilgi giderek artan bir biçimde bu kıtalarda bulunan ülkelerin sosyal koşullarına yönelmiştir. Dünya Bankası'nın öncülük ettiği uluslararası örgütlerle büyük sanayileşmiş ülkeler, bu kıtalarda yer alan ülkelerin sahip oldukları sosyal koşulların, kalkınmadaki geriliklerinin, yani, azgelişmişliklerinin bir sonucu olarak ileriye çıktığını öne sürmüşlerdir. Batı Avrupa ve Kuzey Amerika ülkeleri ile karşılaştırılan bu ülkeler, yani, Latin Amerika dahil tüm Üçüncü Dünya Ülkeleri geri kalmış ülkeler olarak adlandırılmışlardır.

Diğer taraftan, Üçüncü Dünya Ülkelerinin iktisaden büyümelerinin ve modernleşmelerinin, geri kalmış ülkeler kadar gelişmiş Batı toplumlarına da yararlı olacağı düşünülmüştür. Kısaca, geri kalmış ülkelerin kalkınmalarının her ülkeye yararlı olacağı düşünülmüştür. Bu bağlamda büyüme ve modernleşme, azgelişmiş ülkelerin adım adım gelişmiş sanayi ülkelerine benzemeleri, o ülkelerde yer alan ekonomik ve sosyal parametrelere gittikçe yaklaşılmasını ifade etmiştir. Ancak, kalkınmanın bu şekildeki anlayışı 1950'lerde tartışılır olduğu gibi, bugün de tartışmalı bir konudur. Aslında, kalkınma kavramı ve anlayışı üzerinde hiçbir zaman genel bir uzlaşma olmamıştır. Örneğin, 1980'lerin ortalarında yapılan bir incelemede kalkınmanın 72 farklı tanımının tespit edilmiş olduğunun belirtilmesi de bunu vurgulayan bir husustur.

Gerek kalkınma teorilerine olan ilginin giderek çoğalmaya başlamasının, gerekse de azgelişmiş ülkelerin sorunlarının ön plana çıkarılışının birçok nedeni vardır. Bunların belli başlılarından birincisi, II. Dünya Savaşı'nın aynı anda iki farklı alanda; bir taraftan cephelerde, diğer taraftan da ideolojik alanlarda sürdürülmüş olmasıdır. Savaşan ülkeler, savaş sonrası düzen için çeşitli öneriler sunmakta ve kendi cephelerinde yer alacak ülke sayısını da o günden arttırmaya çalışmaktaydılar. Almanya'da Hitler "Yeni Düzen" den söz ederken, Japonlar "Birlikte Refah Dünyası"ndan söz etmekteydiler. Batılı mütte-

fikler ise, hem kendi ülkeleri açısından savaşı savaşmaya değer hale getirmek, hem de uluslararası platformlarda destek sağlamak üzere bunalımsız, daha hakça ve daha demokratik bir dünya vaat etmek zorundaydılar. Bu yüzden savaşa girilmesiyle birlikte çeşitli çalışma grupları kurularak daha savaş sırasında savaş sonrası düzenin temellerinin atılmasıyla uğraşılmıştır. Yeni para düzenini getirecek Bretton Woods anlaşması, Uluslararası Para Fonu, Dünya Bankası, Gıda ve Tarım Organizasyonu ve Birleşmiş Milletler, bu çalışmaların ürünleridir. Diğer taraftan, Sovyetler Birliği ise, bir süredir farklı bir siyasi ve iktisadi model uygulamakta ve bu da diğer ülkelerde çeşitli yankılar yaratmaktaydı.

Savaş sırasında ve sonrasında Batılı Ülkelerde yapılan çalışmalar gelişmiş kapitalist ülkelerin rehabilitasyonunu içermesinin yanı sıra, azgelişmiş ülkelerin mevcut iktisadi yapılarını nasıl geliştirebileceğini ve bunun dünya ekonomisi üzerinde nasıl olumlu yansımalar yaratabileceğini araştırmaktaydı. Çalışmaların ana ekseni savaştan sonra uluslararası ticaret ve sermaye hareketlerinin nasıl hızlandırabileceği ve bunda da azgelişmiş ülkelerin nasıl katkıda bulunabilecekleriydi. Örneğin, dengeli kalkınma stratejisinin başta gelen savunucularından Ragnar Nurkse savaş sonrasında dünya ekonomisinin yeni bir bunalıma girebileceğini, bunun ancak azgelişmiş ülkeleri de içine alan gerek ulusal, gerekse uluslararası boyuttaki müdahalelerle önlenebileceğini belirtmekteydi. Burada gerek ulusal, gerekse uluslararası boyuttaki ekonomiye müdahale fikrinde John Maynard Keynes'in etkilerini belirtmek gereklidir. Bilindiği gibi Keynes, kapitalist ekonomilerde bunalımlardan kaçınabilmek için, yatırımlar yoluyla devletin ekonomiye müdahale etmesini ileriye sürmekteydi. Nurkse'e göre, gerek azgelişmiş ülkelere uluslararası kuruluşlar eliyle yapılacak yatırımlar, gerekse bu yatırımlar sonucunda kalkınmaya başlayacak azgelişmiş ülkelerden kaynaklanacak ithalat talebi, Batı dünyasının yeni bir bunalıma girmesini önleyebilecektir. Böylece, Nurkse, bir yandan

azgelişmiş ülkelerin kalkınmalarının gelişmiş ülkeler yararına olacağı düşüncesini yaymaya çalışırken, diğer yandan da sanayileşme ve kalkınma stratejileri geliştirmeye çalışmıştır. Nurkse'e benzer bir şekilde Albert Otto Hirschman da, azgelişmiş ülkelerin sanayileşmelerinin dünya ticaretine olumlu katkılarda bulunabileceğini ileriye sürmüştür. Azgelişmiş ülkelerin bugünkü geri kalmışlıklarının sorumluluğunu Batı toplumlarına yükleyen Gunnar Myrdal ise, bunun sonucu olarak gelişmiş Batılı ülkelerin azgelişmiş ülkelere yardım ederek kalkınmalarına katkıda bulunmak zorunda olduklarını belirtmiştir. Böylece, Nurkse ve Hirschman gibi yazarlar azgelişmiş ülkelere yapılacak yardımların ve bu ülkelerin kalkınmalarının gelişmiş ülkelerin çıkarları yönünden yararlı olduğunu belirtirlerken; Myrdal bunu insanlık sorunu yönünden ele almıştır.

Öte yandan, İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen yıllar, ulusal kurtuluş savaşlarının yaygınlaştığı yıllardır. Bu yıllarda büyük sömürge imparatorlukları parçalanmış ve çok sayıda yeni ulusal devletler kurulmuştur (bkz. Tablo 14). Bu devletler içinse ulusal kurtuluş ile iktisadi kalkınma adeta özdeşleşmiştir. İktisadi kalkınma, bu yeni devletler için yalnızca daha fazla yiyecek, içecek ve giyecek, kısaca açlıktan ve yoksulluktan kurtuluş değil; ama aynı zamanda uluslararası platformlarda itibara kavuşmayı simgelemekteydi. İtibarlı olmak için, güçlü olmak; güçlü olmak için de güçlü bir ekonomiye sahip olmak yani kalkınmak gerekiyordu.

Özetle, kalkınma iktisadının ve dolayısıyla azgelişmiş ülke sorunlarının incelenmesinin ayrı bir alan olarak ortaya çıkışı temel olarak:

a) Savaş sonrasında uluslararası ticaret ve sermaye hareketlerini canlandırmak;

b) Yeni ulusal bağımsızlıklarına kavuşmuş ülkelerin iktisadi yönden de bağımsızlıklarını elde etme çabaları tarafından yönlendirilmiştir.

Tablo 14
Bazı Eski Sömürgelerin Bağımsızlık Yılları ve Bağımsızlıklarını Kazandıkları Ülkeler

Ülke	Tarih	Sömürgeci Ülke
Meksika	1810	İspanya
Arjantin	1816	İspanya
Şili	1818	İspanya
Peru	1821	İspanya
Brezilya	1822	Portekiz
Filipinler	1898	İspanya
Finlandiya	1917	Rusya
Lübnan	1941	Fransa
G. Kore	1945	Japonya
Endonezya	1945	Hollanda
Hindistan, Pakistan	1947	İngiltere
Sri Lanka	1948	(Hollanda) İngiltere
Laos, Vietnam	1954	Fransa
Fas, Tunus	1956	Fransa
Sudan	1956	İngiltere
Gana	1957	İngiltere
Malezya	1957	(Hollanda) İngiltere
Singapur	1959	Portekiz - İngiltere
Nijerya	1960	İngiltere
Kamerun	1960	(Almanya, Fransa) İngiltere
Benin, Burkina Faso, Nijer, Kongo, Mali Senegal, Moritanya, Fildişi Sahili, Orta Afrika Cumhuriyeti, Madagaskar, Çad,	1960	Fransa
Togo	1960	(Almanya) Fransa
Sierra Leone	1961	İngiltere
Tanzanya	1961	(Almanya) İngiltere
Cezayir	1962	Fransa
Raunda, Burundi, Zaire	1962	(Almanya) Belçika
Kenya	1963	İngiltere
Malawi, Zambiya	1964	İngiltere
Botswana, Lesoto	1966	İngiltere
Mozambik	1975	Portekiz
Angola	1976	Portekiz
Zimbabwe	1980	İngiltere
Namibya	1990	(Almanya) Güney Afrika

Kaynak : Thomas vd. : **Atlas of the Third World**, Bristol ve Washington, D. C., 1994'den derleyen E. Tümertekin ve N. Özgüç : **Ekonomik Coğrafya Kalkınma ve Küreselleşme**, Çantay Kitabevi, İstanbul, 2005; **AnaBritannica**, Ana Yayıncılık A. Ş. ve Encyclopedia Britannica, Inc., İstanbul, 1988.

Bu arada, Rusya'da meydana gelen 1917 devrimi sonrasında ortaya çıkan SSCB'nin sonraki yıllarda gerçekleştirdiği planlama uygulamalarının da kalkınma çalışmalarında önemli etkilerinin olduğunu söylemek mümkündür.

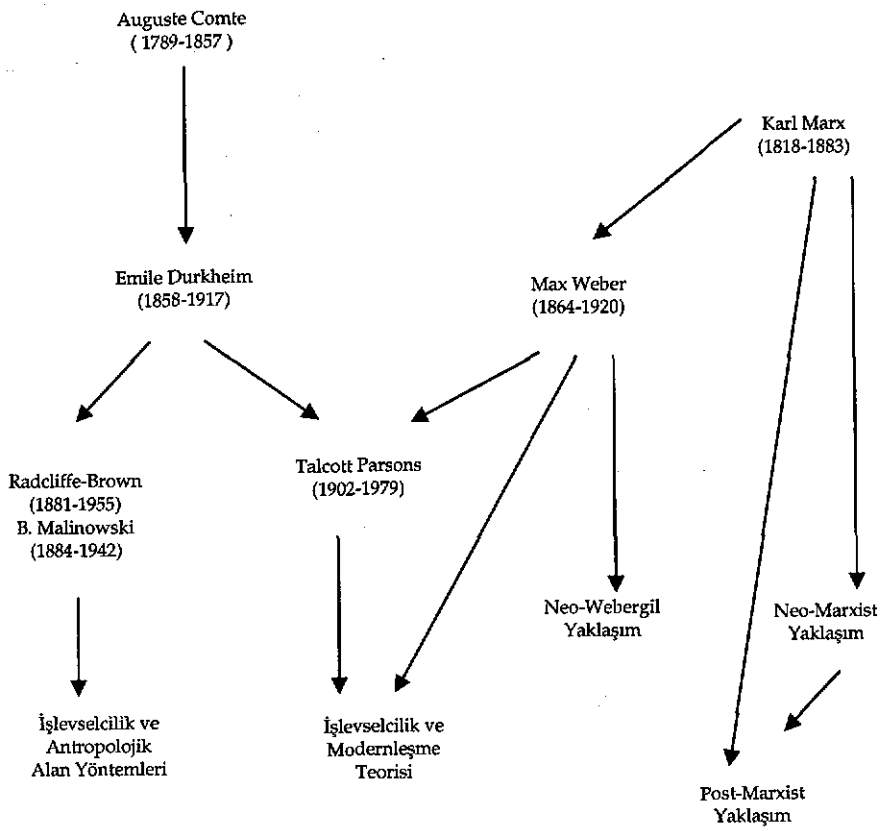
1.4. Kalkınmada Temel Akımlar

Gelişmekte olan ülkelerin ayrı bir uzmanlık dalı olarak incelenmeleri daha önce de belirtildiği gibi esas olarak İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra gerçekleşmiştir. Bununla beraber, kalkınma incelemeleri, başından itibaren iki temel akım etrafında şekillenmiştir: Sosyolojik ve siyasal kalkınma (gelişme) teorileri ve kalkınma iktisadı. Çağdaş kalkınma araştırmacılarının da yararlandıkları iki ana akım bunlar olmuştur.

1.4.1.Sosyolojik ve Siyasal Kalkınma Teorilerinin Kökenleri

Sosyoloji terimini ilk kez kullanan ve çağdaş sanayi toplumunda siyasal örgütlenmenin dayandırılabileceği düşünce ve bilgi sistemi olarak pozitivizmi (olguculuğu) kuran Fransız yazar Auguste Comte, Pozitif Siyasal Sistem (Systeme de Politique Positive) adlı kitabının "toplumsal statik" konusuna ayırdığı bir cildinde toplumsal yapıyı, diğer cildinde de "toplumsal dinamik", yani, toplumsal değişmenin tarihini incelemiştir. Comte'a kadar götürülebilen sosyolojik ve siyasal kalkınma (gelişme) teorilerinin kökenleri Şekil 3'te olduğu gibi gösterilebilir.

Şekil 3
Sosyolojik ve Siyasal Kalkınma Teorilerinin Kökenleri



Klasik politik iktisatçılar gibi davranan Emile Durkheim ise uzun dönemli sosyal değişim süreciyle ilgilenmiştir. Durkheim'e göre, toplumdaki belirleyici unsur, ortak inanç, değer ve normların soyut bir

bütünü olan toplumsal bilinçtir. Bir toplumun oluşumunu toplumsal bilinç olgusuna dayandıran dayanışma kavramı ile açıklayan Durkheim'e göre, toplumlar dayanışma türü bakımından ikiye ayrılmaktadır : "Mekanik dayanışma üzerine kurulu toplumlar" ve "organik dayanışma üzerine kurulu toplumlar". Mekanik dayanışma üzerine kurulu toplumlarda, ki bunlar genellikle ilkel toplumlardır, bireyler, benzer inanç, değer ve normları paylaşırlar; bir başka deyişle, henüz farklılaşmamışlardır.

Benzerliğe dayalı mekanik dayanışmanın karşıtı olan organik dayanışma, farlılaşmanın sonucu olarak ortaya çıkan daha çağdaş bir oluşumdur. Buradaki dayanışmanı nedeni, insanlar arasındaki benzerlikler değil, farklılıklardır. Canlı varlıklarda nasıl organlar arasında bir birlik, bir bütünleşme ve dayanışma varsa ve organizmanın varlığını sürdürebilmesi için nasıl her organın farklı görevleri yerine getirmesi gerekiyorsa, bu durum, toplumun varlığı için de aynen geçerlidir. Burada organik dayanışma, toplumdaki işbölümünün zorunlu bir sonucudur. İşbölümüne yol açan etken ise, nüfusun artmasıdır. Durkheim'e göre, geleneksel toplumdan modern topluma geçişte en zorlayıcı etken nüfustur. Nüfus artışı, geleneksel toplumlar üzerinde bir baskı oluşturur. Kıt kaynakların bölüşümü sorunu, ancak, yeni üretim yollarının bulunması ile çözülebilir. Üretimin artması ise, yeni iş kollarının ortaya çıkması demektir. Böylece, toplumda aşamalı olarak uzmanlaşma gelişir. Toplumsal işbölümü farklılaşır, buna paralel bir şekilde kişiler ve gruplar arasındaki karşılıklı bağımlılık ilişkisi de artar. Durkheim, bu ilişkilerden doğan dayanışmaya "organik dayanışma", bu tür dayanışma içine giren toplumlara da "modern toplumlar" demektedir. Bu dayanışma organiktir; çünkü bir bütünün parçalarını oluşturan organlar gibi hareket ederler. Birbirlerine bağımlıdırlar.

Klasik sosyologlar arasında yer alan Emile Durkheim gibi Max Weber de, bir bakıma, sanayi toplumlarının genel özelliklerini, sana-

yileşmeyi nasıl başardıklarını ve gelecekte sanayileşmenin alabileceği biçimleri incelemiş ve bu yönde görüşler geliştirerek modernleşme teorisinin oluşumunda önemli katkılar sağlamıştır. Zaten, modernleşme kavramının özü temelde sanayileşme süreci sırasında oluşmuştur. Modernleşme, genelde sanayileşme ile birlikte oluşan ekonomik, siyasal ve toplumsal dönüşüm sürecidir. Bu nedenle, sanayileşmiş Batı'ya özgü temel yaklaşım ve değerlerle, yine bu ülkelerde görülen sosyo-ekonomik parametrelere sahip olunmasıdır. Gerek sosyolojik ve siyasal gelişme (kalkınma) teorileri, gerekse kalkınma iktisadı teorisi etrafında yapılan incelemeler de bu bağlamda, yani, modernleşme kavramı ekseninde geliştirilmiştir.

Durkheim'ın şanayileşme sürecinin bir parçası olarak temelde işbölümü üzerinde odaklaştığı gibi, Weber de rasyonellik kavramı üzerinde durmuştur. Weber'e göre, kapitalist kalkınma ile rasyonellik arasında görünür bir ilişki vardır. Avrupa kapitalizmi, çalışkanlık ve akılcılık üzerine kurulmuştur. Avrupa'da kapitalizm, sermaye birikimini yaratabilmek ve kar oranlarında belli bir artışı tutturabilmek için, iktisadi yaşamı rasyonel ilkelere göre düzenlemiştir. Böylece, Avrupa ülkeleri üretkenliğe yönelik bir iktisadi yaşam geliştirirken, diğer toplumlar bunu başaramamıştır.

Ayrıca, Weber, dinde yenileşme hareketlerinin de, iktisadi yaşamın gelişimine zemin hazırladığını öne sürmektedir. Weber'e göre, Kalvinizm'in, kurtuluşa giden yolun başarıdan ve çalışmadan geçtiğini ilan etmesi, inananların yeryüzünde de güçlü olmaları gerektiğini ilke haline getirmesi, kişileri çalışmaya ve üretmeye zorlamıştır. Weber'e göre, Protestanlığı seçen Batı Avrupa ülkelerinde modern kapitalist toplumların gelişmeleri de daha hızlı olmuştur. Gelişmenin/kalkınmanın özü, rasyonelliktir, rasyonel ilkelerdir.

Weber, Talcott Parsons ve bunları izleyen çoğu modernleşmeci yazarların vurguladıkları ana husus, ekonomik ve toplumsal kalkınmanın başlatıcısı ve devam ettiricisi olarak rasyonelliği yani aklın

egemenliğini vurgulamasıdır. Batı'daki sanayi devrimleri temelde bu ilkenin yaşama geçirilmesiyle yapılabilmiştir.

Modernleşme teorisinden farklı bir şekilde diyalektik ve maddeci tarih anlayışından hareket eden Marx, toplumların değişim dinamiğinin özünü teknolojik ilerleme ile üretim güçlerinin gelişmesinin oluşturduğunu öne sürer.

Marx'a göre, teknolojik ilerlemenin yarattığı dinamizm ve belli bir üretim tarzına bağlı olarak gerçekleşen mülkiyet ilişkileri ve üretim güçlerinin gelişimi aynı zamanda sosyal ve politik atmosferde yer alan toplumsal değişmelerin temel dokularını ve yönlerini belirlemektedir.

Sınıfsal bir bakış açısının hakim olduğu Marxist analizde, her yeni üretim biçimi yeni bir sınıf ve buna uygun ideolojik bir yapı yaratmaktadır. Eski toplumsal yapıyı yeni üretim biçimine uygun olarak değiştiren de bu yeni sınıf ve ideolojidir. Marx'a göre, insanlık kaçınılmaz bir şekilde mülkiyet ve üretim ilişkilerine bağlı olarak sınıf çatışmalarının belirlediği belli devrelerden geçmek zorundadır. Bu bakımdan, köleci, feodal, kapitalist, sosyalist ve komünist toplumlar insanlık tarihinin kaçınılmaz aşamalarıdır.

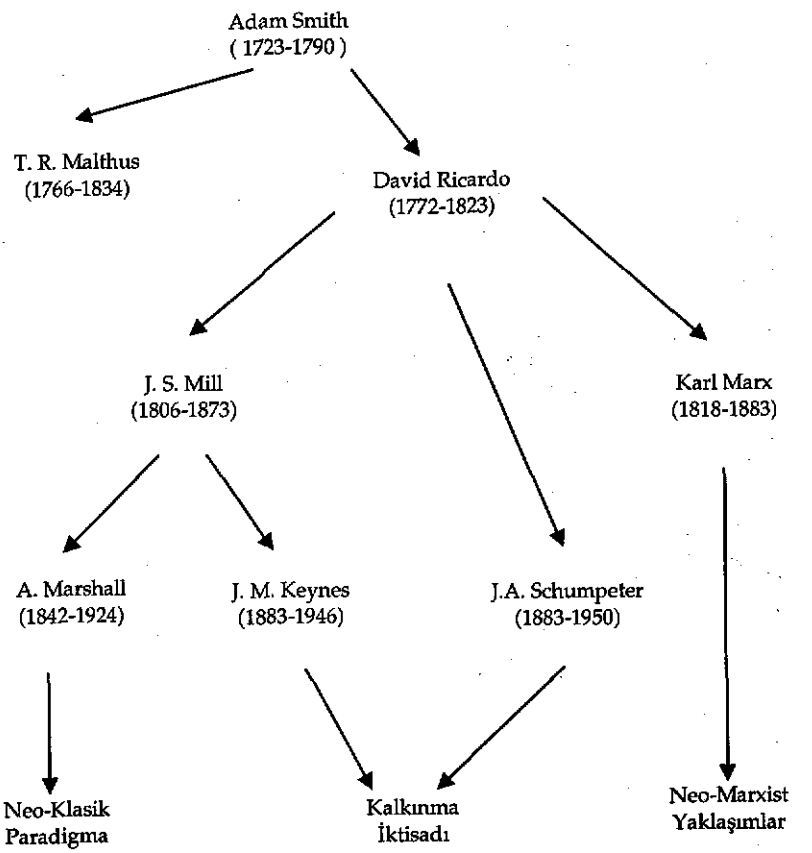
Sanayileşme sürecine, kapitalizmin gelişimi penceresinden bakan Marx'ın görüşleri de Üçüncü Dünya ülkelerine yönelik bağımlılık ve merkez-çevre yaklaşımlarına kaynaklık etmiştir.

1.4.2.Kalkınma İktisadının Teorik Kökenleri

Kalkınma iktisadının teorik kökenlerinin Şekil 4'te de görüldüğü gibi genelde kendisiyle başlatıldığı Adam Smith'e göre, "görünmez el" ve serbest piyasa koşullarının geçerli olduğu bir iktisadi yapıda büyümenin en önemli belirleyicisi, kapitalist tasarruf miktarı ve sermaye birikimidir. David Ricardo'ya göre ise, iktisadi büyümenin kaynağı, sermaye birikimine ek olarak teknik yenilikler / buluşlar ve uluslararası ticarettir.

Marx'a göre, toplumları yönlendiren temel unsur, sosyal sınıflardır. Sosyal sınıfların hareketlerini belirleyen ise, üretici güçlerle mevcut üretim ve mülkiyet ilişkileridir. Marx'a göre, dünya tarihinin en dinamik üretim biçimi kapitalizmdir. Sistemin kendisini sürekli olarak genişlemeye iten mantığı, kapitalistlerin, kar oranı, artık-değer oranı ve sermayenin organik birleşimi ile olan ilişkilerinden kaynak-

Şekil 4
Kalkınma İktisadının Teorik Kökenleri



lanır. Kapitalizmde iktisadi büyümenin en önemli kaynağı, kapitalistlerin tabi oldukları birikim zorlamalarıdır. Kapitalistlerin tek hedefi birikim, birikim ve birikimdir. Kapitalistlerin kar elde edebilmeleri için işçilere ürettikleri değerden daha azını ödeyerek onları sömürmeleri gerekmektedir. Değerin asıl yaratıcısının işçiler olduğunu belirten Marxist emek değer teorisinin esası da budur.

Teknik ilerlemeyi daha fazla vurgulayan ve sermaye birikimine Marx'tan daha az önem veren Joseph Alois Schumpeter'e göre iktisadi kalkınma, ancak, yeni üretim tekniklerinin, yeni ürünlerin ya da üretim organizasyonuyla ilgili yeni araçların ortaya çıkmasına, bir başka deyişle, üretim faktörlerinin yeni yollardan faydalanılmasına yol açan teknik yenilikler sonucunda ortaya çıkan bir olgudur. Bir bakıma, iktisadi kalkınma, iktisadi yaşamdaki oyunun kurallarında temel bir değişmenin meydana gelmesidir. Schumpeter, klasiklerin büyümenin en önemli kaynakları olarak kapitalist tasarruf ve birikim şeklindeki bu sıralamasını kırarak, büyümenin itici gücünün teknik yenilikler olduğunu, bunun da girişimcilerin tasarruflarıyla önderliği tarafından gerçekleştiğini ifade etmektedir.

1.5. Kalkınma İktisadının "Altın Çağ"ı ve Gözden Düşmesi

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki ilk 10 yılda gerek resmi kalkınma anlayışı, gerekse uygulanan stratejilerin niteliği, savaş sırasında yıkıma uğrayan Avrupa'nın iktisaden yeniden güçlü bir hale getirilmesine ağırlık vermesidir. Bu stratejinin en bilinen yönü ise, Marshall Planı kapsamında verilen büyük mali destekle Avrupa'nın tekrar ayağa kalkmasına katkı sağlanmasıdır. Aynı dönemde, Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD) da benzer bir strateji uygulamıştır.

Kalkınma kavramının Üçüncü Dünya ülkeleriyle ve buralarda yaşayan insanlarla ilişkilendirilmesi, daha önce de belirtildiği gibi ancak 1950'lerin ortalarından itibaren gerçekleşmiştir. 1950'lerle

1970'ler arasındaki elverişli konjonktürde, dünya kapitalizminin yaşadığı genişleyici dalganın etkisi altındaki bu dönemde kalkınma iktisadı, en parlak yıllarını, bir anlamda "altın çağ" ını yaşarken, iktisadi kalkınmanın motoru olarak, hızlı sermaye birikimi alınmıştır. Hızlı sermaye birikimi, hızlı sanayileşmeyi gerçekleştirecek, hızlı sanayileşme de işsizliği ortadan kaldıracaktır. Yurtiçi tasarruflar yetersiz kaldığında, bu açığı dış yardımların kapatacağı düşünülmektedir. Böylece, ithal ikameci sanayileşme, planlama ve dış yardım, sermaye birikimi yoluyla hızlı büyümenin temel bileşenleri olarak ortaya çıkmıştır. Bu dönemde geliştirilen modellerin bir önemli ortak özelliği, kalkınmayı, iktisadi büyüme anlamında tanımlaması ve kişi başına gelirle ölçmesidir. İktisadi kalkınmanın amacı, geleneksel, durağan geçimlik ekonomiyi, kendi ayakları üzerinde durabilen ve Batı'daki örneklerine benzer bir kapitalist ekonomiye dönüştürmektir.

1970'lere kadar süren kalkınma modelleri, temelde gelişmiş ülkelerin izledikleri yolu ya da yolları esas almaktadır. Bu anlamda kalkınma, sosyal, siyasal, kültürel ve ekonomik anlamda bir modernleşme projesi olarak algılanmaktadır. Buna göre, gelişmekte olan ülkelerin kalkınmaları gelişmiş ülkelerin sahip oldukları sosyal, siyasal, kültürel ve ekonomik değerlere kavuşmak olarak anlaşılmakta ve ekonomik ve toplumsal dönüşüm projesi buna göre şekillendirilmektedir. Dolayısıyla, kalkınma iktisadını modernleşme iktisadı olarak ele alınmaktadır.

1950'li yıllarla 1970'li yılların ortalarına kadar en parlak dönemini yaşayan kalkınma yani modernleşme iktisadı, bu tarihten itibaren gözden düşmeye başlamıştır. Bu dönemde, kalkınma kavramı ile özdeşleştirilen "büyüme"nin nimetlerinin, "damlama ("trickle down") etkisi"yle çeşitli yollardan aşağıya doğru süzülerek başta en yoksullar olmak üzere toplumun her kesimine ulaşacağı, yani, iktisadi büyüme sonucunda yaratılacak istihdam olanaklarından ve gelir artışından, kısaca, yaşam standartlarındaki yükselmeden herkesi yararlanacağı

kabul edilmekteydi. Yoksulluğun azaltılması, gelir dağılımının iyileşmesi ve istihdam olanaklarının genişlemesi yani işsizliğin düşmesi, iktisadi büyümenin dolaylı bir sonucu olarak gerçekleşmesi beklenmekteydi.

Ancak, kişi başına gelir artışının görece yüksek olduğu ülkelerde bile istihdamdaki artışın buna eşlik edememesi ve gelir dağılımındaki eşitsizliklerin düzelmemesi, bundan öte daha da bozulması; gelir artışının, istihdamı artıracağına ve gelir dağılımında kendiliğinden bir düzelmeye yol açacağına ilişkin varsayıma olan inancın azalmasına yol açmıştır. Brezilya'da meydana gelen çarpıcı büyümenin, gelir dağılımındaki mevcut eşitsizliği daha da eşitsiz hale getirmesi ve bazı düşük gelirli grupların mutlak olarak eskisinden de kötü duruma düşmelerine yol açması buna somut bir örnektir. Bu arada, gelişmekte olan ülkelerde artan siyasi istikrarsızlık, rüşvetçilik ve yozlaşmanın yanı sıra dinsel, etnik ve kültürel kimlik alanlarında ortaya çıkan bunalım ve çatışmalar bu durumun daha da pekişmesine ve içinden çıkılmaz durumlara gelinmesine yol açmıştır. Bir bakıma, gelişmekte olan ülkelerde meydana gelen sanayileşme ve büyüme çabaları, beklendiği gibi bu ülkelerde de gelişmiş ülkelerdekine benzer istikrarlı yapılara ve refah toplumlarına yol açmamıştır.

En çok övünülen azgelişmiş ülke büyüme hızları da 1960-73'te ortalama % 5,8 iken, 1973-80 arasında % 4,6'ya ve 1980-83 arasında % 3,4'e düşerken, gelişmekte olan ülkeler arasındaki iktisadi farklılaşma da giderek büyümüştür. Bu noktada en belirgin farklılık, Latin Amerika, Karayipler ve özellikle Sahra'nın güneyindeki Afrika ülkeleri ile Doğu Asya ülkeleri arasında gözlenmiştir. Doğu Asya ülkelerinde kişi başına GSYİH, 1982-1990 döneminde % 6,4 oranında artarken, bu oran Latin Amerika ve Karayipler'de % 0,3 olarak gerçekleşmiştir. Sahra'nın güneyindeki Afrika ülkelerinde ise, artmak bir yana % 0,7 oranında düşmüştür. Bu sonuçlar, kalkınmanın iktisadi sonuçlarına ilişkin eleştirilerin gündeme taşınmasında önemli katkı sağlamıştır.

Diğer taraftan, 1970'li yıllarda başlayan dış şokların körüklediği kısa dönemli istikrarsızlık olayları karşısında kalkınma iktisadı hazırlıksız yakalanırken, Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası'nın önderliğindeki neo-klasik iktisat gittikçe güçlenmeye ve gündemin ön sıralarını almaya, kalkınma iktisadının önemli gündem maddeleri olan sanayileşme, devlet müdahaleciliği ve kalkınmacı devlet anlayışı gibi konular gözden düşmeye başlamıştır[2]. Büyüme ve kalkınma gibi konuların piyasalara bırakılması önem kazanmıştır.

1.6. Washington Uzlaşısı, Post- Washington Uzlaşısı ve Bin Yılın Kalkınma Hedefleri

Washington Uzlaşısı

Bu gelişmeler sonucunda, 1989'da yılında, John Williamson tarafından "Washington Uzlaşısı" olarak adlandırılan ve "neoliberalizm" ya da "piyasa köktenciliği" kavramlarıyla da özdeşleştirilen, toplam 10 temel unsurdan oluşan reform politikası paketi gündeme gelmiştir. Temel yaklaşımı, para arzının kontrolüyle istikrarın sağlanması ve özel sektör etkinliklerini arttırmaya yönelik arz yönlü önlemler yoluyla da büyümenin gerçekleştirilmesinden oluşan "Washington Uzlaşısı"nın 10 temel unsuru şu maddelerden meydana gelmekteydi: 1) Mali disiplin, 2) kamu harcamalarında, yüksek iktisadi getiri sağlayan ya da gelir dağılımını iyileştirme potansiyeline sahip temel sağlık,

[2] Bu durumu, kalkınma iktisadının güç yitirişi olarak değerlendiren ve sebebini o yıllardan itibaren liberal görüşlerin güçlenmesine bağlayan Weisskopf (1983) gibi iktisatçılar olduğu gibi,; bunu bir güç yitirişi olarak değil de, azgelişmiş ülke sorunlarının farklı disiplinler, örneğin, 32 alt disiplin altında incelenmeye başlamasına, kısaca, kalkınma iktisadına olan ilgide meydana gelen değişmelere bağlayan Theofanides (1988) gibi iktisatçılar da vardır. Theofanides, bu durumu, kalkınma iktisadının başkalaşımı (metamorphosis of development economics) olarak adlandırmıştır. Bu yüzden, Theofanides, kalkınma ekonomisinin içeriği ve yapısındaki değişimin, bir önem kaybediş olarak değil de, daha kapsamlı ve çok disiplinli olmaya doğru bir eğilim olarak değerlendirilmesi gerektiğini öne sürmüştür.

ilköğretim ve altyapı harcamalarına öncelik verilmesi, 3) vergi reformu (vergi oranlarının düşürülmesi ve vergi tabanının genişletilmesi), 4) faiz oranlarının serbestleştirilmesi, 5) rekabetçi kur politikası, 6) dış ticaretin serbestleştirilmesi, 7) doğrudan yabancı sermaye girişiminin serbestleştirilmesi, 8) kamu girişimlerinin özelleştirilmesi, 9) deregülasyon (piyasalara giriş ve çıkışların önündeki engellerin kaldırılması), 10) mülkiyet haklarının güvence altına alınması [bkz. Williamson (1990) ve Williamson (2000)].

Böylece, bir bakıma neoliberalizmin esasını oluşturan ve ana uygulayıcılarının IMF, Dünya Bankası ve FED (Amerikan Merkez Bankası)'nın olduğu "Washington Uzlaşısı" ile birlikte, "daha az devlet, daha çok piyasa" kapsamında, mal, faktör ve sermaye hareketleri üzerindeki tüm sınırlandırmalar kaldırılarak her şey piyasaya bırakılmıştır. Fiyat mekanizması, ekonominin tek yol göstericisi haline gelmiştir. İktisadi büyüme, sanayileşme, kalkınma, istikrar, gelir dağılımının iyileştirilmesi, işsizlik ve yoksulluğun önlenmesi, kısaca iktisadi yapının ve toplumun düzenlenmesi ve yönetilmesi piyasa güçlerine bırakılıp devlet müdahaleleri saf dışı edilirken, serbestleştirme, özelleştirme ve deregülasyon sistemin temel bileşenleri haline gelmiştir.

Dünya ekonomisinin 1970'lerde girdiği krizi aşmak ve güç dengelerini gelişmiş ülkeler ve sermaye lehine düzenlemek amacıyla yürürlüğe konulan neoliberal içerik yüklü "Washington Uzlaşısı" ilkeleri, 2008'de sistemin krizinin derinleşmesiyle sonuçlanmıştır. Ancak, dünya ekonomik sisteminin 2008'de krizle karşılaşmadan önce, "Washington Uzlaşısı"nın iyileştirilmesine yönelik "Post-Washington Uzlaşısı" sürecini de yok saymamak gerekir. Bu nedenle, biz de özetle birazdan bu süreçten söz edeceğiz.

"Washington Uzlaşısı", 1990'ların başında ortaya çıkan ve gelişmekte olan ekonomilerin serbest piyasa yapılarını güçlendirerek, büyümelerini de bu zemin üzerinde gerçekleştirmelerini sağlamak üzere

oluşturulmuş bir stratejiydi. Bu stratejinin altında yatan temel düşünce, "doğru" oluşturulmuş fiyatlar öncülüğünde serbest piyasanın etkinliğinin arttırılması ve böylece optimal kaynak dağılımının sağlanarak devlet müdahalesi sonucunda ortaya çıkacak ekonomik etkinsizliğin ve rantların bertaraf edilmesiydi. Esasen, "Washington Uzlaşısı", 1980'lerin başında IMF ve Dünya Bankası tarafından uygulamaya konulan "yapısal uyum programları"na destek olmak üzere meydana getirilen bir politika demetiydi. Yapısal uyum programlarında olduğu gibi "Washington Uzlaşısı"nda da her şey dünya ekonomisi ile uyum içinde işleyecek serbest bir piyasa yapısının oluşturulması için yapılmaktaydı. Azgelişmiş ülkelerin de bu koşullar altında büyümesi ve kalkınması hedeflenmekteydi. Ancak, sonuç, beklendiği gibi olmamış; uygulamalar başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Her ne kadar, "Washington Uzlaşısı"nın temel ilkeleri, başlangıçta, Latin Amerika ülkelerinin borç krizlerini aşmada başarılı olsa da, Rusya Federasyonu, Arjantin ve Asya ülkelerindeki krizlerde yetersiz kaldığından güvenilirliğini de hızla kaybetmiştir.

"Washington Uzlaşısı"ndan "Post-Washington Uzlaşısı"na

"Washington Uzlaşısı", düşük gelirli ülkelerde büyümenin arttırılması ve yoksulluğun azaltılmasında yetersiz kaldığı gibi, eskisinden de çok rant oluşmasına ve yozlaşmaya yol açmıştır. Hayami ve Godo (2005) ve "Post-Washington Uzlaşısı"nın düşünsel omurgasını oluşturan Stiglitz (2002), "Washington Uzlaşısı" kapsamında yer alan yapısal uyum programlarının, piyasaların rekabetçi olmadığı azgelişmiş ülke ekonomilerinde etkili olmadığını saptamıştır. Yapısal uyum programlarına bağlı olarak yapılan serbestleşme, deregülasyon ve özelleştirme reformları, azgelişmiş piyasa ekonomilerinde yalnızca başarısız olmamış, aynı zamanda, piyasa başarısızlıklarını artırarak iktisadi etkinliği daha da azaltmıştır. Bu nedenle, yapısal uyum programı reçetelerinin tersine, kaynakların dağıtımına yönelik, yeni gelişen sanayileri gümrük tarifeleri ile koruma, sübvansiyon ile destek-

leme ve kamu girişimleri oluşturma gibi aktif hükümet müdahalelerinin, söz konusu ekonomilerin kalkınmaları yönünden kritik öneme sahip oldukları görülmüştür.

"Washington Uzlaşısı"nın altında yatan, serbest piyasa mekanizmasının iktisadi büyümeyi artırmada her zaman ve her yerde etkin olduğu düşüncesi giderek zayıflamaktadır. Artık, iktisadi büyüme ve kalkınmada temel vurgu, "uygun kurum"lara yapılmaktadır. Farklı tarihsel süreçlere sahip farklı ekonomilerdeki farklı kurumlar, ülkelerin iktisadi kalkınmalarında kritik önemdedir. Bu önerme, gerek karşılaştırmalı kurumsal analizlerle gerekse ampirik çalışmalarla desteklenmektedir. Örneğin, Malezya, uluslararası sermaye hareketleri üzerindeki regülasyonları artırarak Asya finansal krizinden kurtulmayı başarmıştır. Çin ve Vietnam da geleneksel piyasa ekonomilerinden farklı olarak daha fazla kamu müdahalesinin yaşandığı ve aynı zamanda ekonominin hızlı büyüdüğü ekonomiler olmuştur.

Bu açıklamalar ve örnekler, kalkınma yardımı yapacak olan kuruluşların, kalkınma politikalarını tasarlarken, ülkelerin kalkınmanın hangi aşamasında bulunduğu kadar, kültürel değerleri ve sosyal normlarını da doğru bir şekilde anlaması ve ülkeye özgü kurumları da kalkınma politikalarına dahil etmesi gerektiğini işaret etmektedir. Uluslararası kuruluşlar, bu konuda giderek daha bilinçli hareket etmeye başlamıştır ki, Joseph E. Stiglitz tarafından şekillendirilen ve "Post-Washington Uzlaşısı" olarak adlandırılan yeni paradigma da bunu göstermektedir.

2000'li yılların başından itibaren, "Washington Uzlaşısı", yerini "Post-Washington Uzlaşısı"na bırakır olmuştur. Böylece, piyasa rekabetine dayalı etkin kaynak dağılımını esas alan neoklasik iktisadın dar kapsamlı teorik çerçevesi ile sınırlandırılmış "Washington Uzlaşısı"ndan, kurumsal iktisada dayanan ve sosyal normlarla, güç dengeleri gibi piyasa dışı faktörleri içerecek şekilde kapsamı genişleten "Post-Washington Uzlaşısı"na doğru yol alınmaya başlanmıştır.

"Washington Uzlaşısı", ithal ikameci sanayileşme stratejisinin bir antitezi olarak ortaya çıkmıştır. "Washington Uzlaşısı" ile ithal ikameci sanayileşme stratejisi rejimi altında ortaya çıkan hükümet başarısızlıklarının düzeltilmesi amaçlanmıştır. Buna karşın "Post-Washington Uzlaşısı"nda, hükümetlerin rolü arttırılarak kaynak tahsisinde serbest piyasa mekanizmasının sahip olduğu başarısızlıkların düzeltilmesi amaçlanmıştır. Bu nedenle, "Post-Washington Uzlaşısı"nı da, yapısal uyum programları stratejisinin bir antitezi olarak görmek mümkündür.

"Post-Washington Uzlaşısı" ile birlikte, 1980'lerin yapısal uyum ve ekonomik istikrar programlarında görülen geleneksel reform gündemi, yönetişim, hesap verilebilirlik, saydamlık ve yolsuzluk gibi konuları da kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Devlet ile piyasa arasında var olduğu ileri sürülen çatışma fikri de yerini "ortaklık" kavramına bırakmış, böylece özel sektörle kamu sektörü iç içe girmiştir. Bu nedenle, "Post-Washington Uzlaşısı"nın en önemli unsuru, kalkınma sürecinde devlete önemli görevler düştüğünün yeniden anlaşılmış olmasıdır. Her ne kadar, "Post-Washington Uzlaşısı"nda da ekonominin serbestleştirilmesi ve piyasaya ağırlık verilmesi düşüncesi bir kenara bırakılmasa da devlet ve piyasa birbirinin rakibi değil, tamamlayıcısı olarak görülmektedir. Bu yönden, finansal sistemin düzenlenmesinde devletin oynayabileceği etkin rolün altı çizilirken, eğitimin devletçe desteklenmesinin nitelikli işgücü yetiştirmekte kritik öneme sahip olduğu dikkate alınmakta, altyapısal ihtiyaçların karşılanmasında devlete görevler düştüğü hesaba katılmaktadır. Teknolojinin geliştirilmesi ve aktarılması, gelir eşitliğinin sağlanması ve yoksulluğun hafifletilmesinde de devletin ön plana çıkarılması kabul edilmektedir.

"Yoksulluğun Azaltılması Strateji Belgeleri" ve "Binyılın Kalkınma Hedefleri"

"Washington Uzlaşısı"nin etkisi altındaki yapısal uyum programları kapsamında yoksulluğun azaltılması, iktisadi büyümeyi bir araç olarak kullanmak yoluyla gerçekleşebilirdi. Bu bakış açısına göre, yoksulluğun azaltılması görevi, örtük ve açık olarak, iktisadi büyümenin "damlama etkisi"ne (trickle down effect) bırakılmıştır. Sonuçta, düşük gelirli ekonomilerdeki yoksulluk ve sefaletin artarak devam etmesi bu bakış açısının da yetersizliğini ortaya çıkarmıştır. Yapısal uyum programları ve "Washington Uzlaşısı" itibar kaybettikçe, yoksulluğun azaltılması iktisadi büyümenin bir sonucu değil, kendisi nihai bir amaç olarak benimsenmeye başlamış ve daha önce de belirttiğimiz gibi devlet hatırlanır olmuştur.

Şurası bir gerçektir ki, "Washington Uzlaşısı"nın temel vurgusu yapısal uyum politikaları etrafında şekillenirken, öncelikli amacı yoksulluğun azaltılması olan "Post-Washington Uzlaşısı"nın temel vurgusu da "yoksulluğun azaltılması strateji belgeleri"nde yoğunlaşmıştır. "Yoksulluğun azaltılması strateji belgeleri", gelişmekte olan ülkelerin yoksulluğu azaltmak için, esas olarak, kendilerinin oluşturdukları kapsamlı ve ayrıntılı planlardır. Bu bağlamda, yapısal uyum programlarının zayıf yanlarından biri, genellikle, destek alan hükümetleri ve ülke halkını dikkate almayan koşullandırmalara dayanmasıydı. İşte, bu zayıflık, "yoksulluğun azaltılması strateji belgeleri" ile düzeltilmeye çalışılmıştır; çünkü "yoksulluğun azaltılması strateji belgeleri", yardım alan hükümetlerin tam katılımıyla hazırlanmakta, belgede geçen amaçlara bağlı kalmaları ve sahiplenmeleri beklenmektedir.

"Yoksulluğun azaltılması strateji belgeleri"nin hazırlanmasında, hükümetler sürücü koltuğundadır. Kapsamı ise, 4 temel unsurdan oluşmaktadır: 1) Ülkenin katılımcı sürecinin tanımlanması, 2) Yoksulluğun teşhisi, 3) Hedefler, göstergeler ve tarama sistemi, 4) 3 yıllık dönemler için liste halinde özetlenmiş öncelikli kamusal faaliyetler. "Yoksulluğun azaltılması strateji belgeleri", IMF ve Dünya Bankası tarafından verilen ve "Ağır Borç Yükü Altındaki Yoksul Ülkeler Girişimi"nin borçlarının hafifletilmesini içeren imtiyazlı krediler için de temel oluşturmaktadır. Bu belgeler, Dünya Bankası tarafından başlatılan bir uygulama olmasına karşın, kalkınma sürecinin her düzeyinde kabul görmüş ve yardım kuruluşlarının çoğu tarafından da benimsenmiştir. Bu arada, IMF ve Dünya Bankası'nın bu faaliyetlerinden etkilenen uluslararası kuruluşlardan OECD 1990'ların ortasında bir amaç listesi oluşturmuş ve 2000 yılında Birleşmiş Milletler de, aynı listeyi "Binyılın Kalkınma Hedefleri" adıyla benimsemiştir. Benimsenen "Binyılın Kalkınma Hedefleri" ise şunlardan oluşmaktadır:

Amaç 1: Aşırı yoksulluk ve açlığın ortadan kaldırılması

Amaç 2: Herkes için temel eğitimin sağlanması

Amaç 3: Cinsiyet eşitliğinin ilerletilmesi ve kadınların yetkilendirilmesi

Amaç 4: Çocuk ölümlerinin azaltılması

Amaç 5: Anne sağlığının iyileştirilmesi

Amaç 6: HIV/AIDS, sıtma ve diğer hastalıklarla mücadele

Amaç 7: Çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması

Amaç 8: Kalkınma için küresel bir ortaklık geliştirilmesi

Belirtilen bu hedeflerle birlikte yoksulluğu azaltmak, iktisadi büyümenin, daha önce de değindiğimiz "damlama etkisi"yle ulaşılan

bir sonucundan çok, nihai bir amaç olarak benimsenmesi haline gelmiştir.

Tüm bu gelişmeler sonucunda, devlet, eskisinden de fazla önem kazanmaya başlamıştır. Devletin ekonomi ve toplum üzerindeki gözetim ve denetimini ortadan kaldıran "Washington Uzlaşısı" çökmüştür. 2009 yılında Londra'da gerçekleştirilen G20 Zirvesi'nin kapanış konuşmasında, İngiltere Başbakanı Gordon Brown "Washington Uzlaşısı" nın bittiğini ilan etmiştir ("Prime Minister Gordon Brown: G20 Will Pump Trillion Dollars Into World Economy", **Sky News**, 2 April 2009). "Washington Uzlaşısı" ile dünya gündeminde ön sıralarda yer alan, küreselleşme, özelleştirme, serbestleştirme ve deregülasyon kavramları ile "daha az devlet, daha çok piyasa" görüşü zemin kaybetmeye, devlet müdahalesi, korumacılık ve ulusal çıkarlar önem kazanmaya başlamıştır. Neoliberal politikalar sonucunda, gündem dışına itilen, ancak bir süredir tekrar gündem konusu haline gelmeye başlayan sanayileşme ve kalkınma konuları da eski itibarına kavuşmaya başlamıştır.

1.7. Kalkınma İktisadına Yönelik Eleştiriler, Yeni Eğilimler : Çevre ve İnsan

Arz yanlı iktisat ve monetarist politikalarla birlikte yeni bir dönemin aralandığı 1970'li yıllardan itibaren iktisatta insani boyut bir kenara itilmeye başlarken, ilginçtir, iktisadi kalkınmada insanı ve çevresel boyutları esas alan, temel ihtiyaçlar, insani gelişme, çevre ve sürdürülebilir kalkınma gibi kavramlar da yine bu dönemde ortaya çıkmaya ve yoksulluk gibi konular da yine bu yıllardan itibaren daha güncel tartışma konuları haline gelmeye başlamıştır. Bu gelişmeler, bir anlamda, dönemin paradoksunu oluşturmuştur.

1.7.1. Sürdürülebilir Kalkınma

Bugünün gelişmiş toplumlarının iktisadi büyüme ve kalkınma deneyimleri, bu süreçlerin eşitsiz bir gelişme dinamiği izlediğini, böylece toplumsal bütünlüğü ve barışı tehdit ettiğini, aynı zamanda ekolojik dengeyi bozarak toplumların en önemli zenginlik kaynağı olan doğal varlıklarını geri döndürülemez bir biçimde tahrip ettiğini ortaya koymaktadır. Çeşitli uluslararası kuruluşlar tarafından yapılan çalışmalar da bu olguyu sıklıkla vurgulamaktadır. Bu bağlamda, iktisadi büyüme ve kalkınma ile çevre ilişkilerinin bugünkü popülerliğine kavuşmasında hiç kuşkusuz en önemli adımlardan biri, iktisat, matematik, doğa bilimleri ve diğer pek çok disiplinden gelen 30 kişilik bir ekibin toplanmasıyla İtalya'nın Bellagio kasabasında kurulan Roma Kulübü tarafından, Donella H. Meadows, Dennis L. Meadows, Jorgen Randers ve William W. Behrens III'e hazırlattırılan ve 1972 yılında yayımlanan "Büyümenin Sınırları (Limits to Growth)" başlıklı rapordur. Neo-Malthusgil görüşlerin yer aldığı bu rapora göre, doğal kaynaklar, nüfusun hızla artmasına yetmeyecek ve böylece içinde yaşanılan çevre, 150 yıla varmadan yaşanabilirlik özelliklerini kaybedecektir. Eğer, çevreyi korumak ve geliştirmek amaçlanıyorsa, gelişme hızı yavaşlatılmalı, hatta durdurulmalıdır; çünkü gelişme, uygarlaşma, insanlığı acı bir sona doğru yaklaştırmaktadır.

1970'lerin enerji krizi sonrasında artan kaynak kıtlığı endişeleri sonucunda hazırlanan ve 1980 yılında yayımlanan "The Global 2000 Report to the President" başlıklı çalışmada da "Büyümenin Sınırları" raporundakine benzer bir biçimde, mevcut eğilimler değişmediği takdirde, 2000 yılında (ve ötesinde) dünyanın şimdikinden daha kalabalık, daha kirli, ekolojik yönden daha sorunlu ve tahribatlara karşı daha savunmasız olacağı; bir taraftan milyonlarca insan açlıkla boğuşurken, diğer taraftan yiyecek ve diğer ihtiyaçların karşılanması yönünden koşulların şimdikinden daha iyi olmayacağı, hatta bir çok kişi

için bu koşulların daha da kötü olacağı sonucuna ulaşılmıştır (Council on Environmental Quality and the Department of State 1980).

Dünya kamuoyunda çevre konusunda geniş bir duyarlılığın oluşmasına katkıda bulunan "Büyümenin Sınırları" raporu, aynı zamanda, yayımlandığı yıl olan 1972'de Stockholm'da gerçekleştirilen Birleşmiş Milletler İnsan Çevresi Konferansı'na da yoğun bir ilgi gösterilmesine yol açmıştır. Sosyo-ekonomik yapıları ve gelişme düzeyleri farklı birçok ülkenin çevre konusundaki ilk küresel değerlendirmesi olan "Birleşmiş Milletler İnsan Çevresi Bildirgesi" de 1972'deki bu konferansta kabul edilmiştir. Stockholm'daki tartışmalar sırasında adı geçen "eko-kalkınma" kavramı ise, daha sonra 1987 yılında gündeme gelecek olan "sürdürülebilir kalkınma" kavramının temellerini atmıştır.

Bu arada, "Büyümenin Sınırları" adlı çalışma, pek çok bakımdan eleştiriye uğramaktan da kaçınamamıştır. Örneğin, kimi yazarlar, çalışmada kullanılan verilerin yetersiz olduklarını ileri sürerken, diğer bazı yazarlar da tarih boyunca eski kaynaklar tükendikçe daima yenilerinin keşfedildiklerini vurgulamıştır. Ayrıca, bugün kullanılan yakıt stoklarının sınırlı olmasına rağmen kıtlıktan söz etmenin doğru olmayacağı, bu kaynaklar kıt hale gelmeden bulunan ya da bulunacak yeni teknolojiler sayesinde söz konusu kıtlığın hiç oluşmayabileceği iddia edilmiştir.

Gerek "Büyümenin Sınırları", gerekse "Global 2000 Raporu"nda ulaşılan sonuçlara katılmayan, tam tersinin gerçekleşeceğini savunan bir çok yazar vardır. Bu yazarlara göre, örneğin, üretimde gerekli olan kaynak stoklarının sınırlı olması, ekonomilerin de mutlaka sonunda duraksayacağı ya da çökeceği anlamına gelmemelidir; çünkü teknolojilerin sürekli gelişmeleri sonucunda kaynakları tasarruf etme olanakları gelişecek ve yaşam standartları da sürekli ilerleyebilecektir. Teknolojik gelişmelerin olmadığı koşullarda bile çeşitli ikame olanakları devreye girerek olumsuz durumları ortadan kaldırabilecektir. İnsan-

lığın özellikle son 200 yıllık gelişimi, insan yapımı sermayenin, doğal sermayenin ve kaynakların yerine ikame edilmesiyle başarılmıştır. Teknolojik gelişmede meydana gelmiş geçmiş eğilimler sürdüğü sürece bu süreç de başarıyla devam edecektir. Doğal kaynakların sonlu olduğu gerçeği, bu durumu engellemeyecektir. İktisadi büyüme ve kalkınmanın sınırlara ulaşmayacağı konusunda iyimser olan yazarlar, insanlığın yaratıcılığına ve sorun çözme becerisine güvenmektedirler. Bu kişiler, her zaman insan eliyle üretilmiş kaynaklarla, doğal kaynaklar arasında ikamenin mümkün olacağı inancıyla, dünyanın sonlu bir kaynak durumuna sahip olmasından endişelenmemekte; iktisadi büyüme ve kalkınma ile teknolojik gelişmelerin, çevre sorunlarının sebebi değil aksine çaresi olabileceği düşüncesini paylaşmaktadırlar.

Birleşmiş Milletler Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu'nca hazırlanan ve Komisyon Başkanı Gro Harlem Brundtland'ın adıyla anılarak Brundtland Raporu diye de bilinen 1987 tarihli "Ortak Geleceğimiz" isimli raporla birlikte dünyaya tanıtılan "sürdürülebilir kalkınma" kavramı ilk kez, 1980 yılında, doğal kaynakların korunması için kurulmuş olan Uluslararası Doğa Koruma Birliği tarafından kullanılmış ve gündeme getirilmiştir. Brundtland Raporu yani "Ortak Geleceğimiz" raporunda "bugünün gereksinimlerini, gelecek kuşakların gereksinimlerini karşılama yeteneğinden ödün vermeden karşılayan kalkınma" olarak tanımlanan "sürdürülebilir kalkınma" kavramıyla birlikte, geleneksel iktisadi büyüme ve kalkınma yaklaşımlarında serbest mal olarak kabul edilen doğal kaynaklar/çevre, kıt girdiler olarak kabul edilmeye başlanmıştır. Burada doğal çevre, yenilenebilir ve yenilenemeyen kaynaklardan oluşmaktadır. Mineraller ve fosil yakıtlar, yenilenemeyen kaynaklardır. Ormanlar, balıklar, bitkiler, hayvanlar, tarım toprakları, çayır ve meralar ve su kaynakları ise yenilenebilir doğal kaynaklardır.

Önceleri doğal kaynak tabanının korunup, zenginleştirilmesi anlamında ekolojik boyutuyla ele alınan sürdürülebilir kalkınma, şimdi

ekonomik ve toplumsal boyutları da kapsamasıyla birlikte daha geniş bir içerik kazanmıştır. Bugün sürdürülebilir kalkınma, çevresel olduğu kadar, ekonomik ve toplumsal boyutları da olan bir kavramdır. Bu bağlamda, yoksulların temel ihtiyaçlarının karşılanması sürdürülebilir kalkınmanın üzerinde önemle durduğu konulardan biri haline gelmiştir. Özellikle 1980'li yıllardan başlayarak tüm dünya kamuoyunda ilk sıraya oturan konu, insan yaşamının ve geleceğinin tehlikede olduğu kaygısı ve buna bağlı olarak gelişen çevre duyarlılığı olmuştur. "Ekolojik büyüme", "ekolojik kapitalizm", "çevre dostu kapitalizm", "çevre emperyalizmi" ve "derin ekoloji" gibi içerikleri henüz yeterince doldurulmamış kavramlar da bu dönemde ortaya çıkmaya ve tartışmaya açılmaya başlamıştır. Bu arada, çevre konusunun gündeme gelmesiyle birlikte 1971 yılında bir sivil toplum kuruluşu olarak kurulan Greenpeace'in yarattığı etkiler nedeniyle 1979 yılında Almanya'da kurulan Yeşiller Partisi, çevreciliğin bir siyasal hareket haline dönüşmesine yol açmıştır.

Sürdürülebilir kalkınma kavramıyla ifade edilmek istenen husus, iktisadi büyümenin tek başına yeterli ve arzulanır olamayacağı, yaratılan zenginliklerin ülkeler, bölgeler ve gelir grupları arasında adaletli bir şekilde dağıtılması ve bu arada çevresel değerlerin de korunmaları gerektiğidir. Bu değerleri gözetmeyen, aksine, bozan bir iktisadi büyüme ve kalkınma, sürdürülemez bir süreçtir. Bu bakımdan, insanlığın en önemli zenginlik kaynağı olan doğal çevreyi, yani, doğal sermayeyi gözetmeyen, geri döndürülemez bir biçimde yok eden iktisadi büyüme süreci uzun dönemde sürdürülemez bir süreçtir; çünkü böylesi bir süreç, bir yandan fiziki sermaye mallarını arttırırken, diğer yandan doğal sermayeyi yok etmekte, dolayısıyla, ülkenin toplam sermaye stoku azalmaktadır. Böyle bir durumda ise sürdürülebilirlik, birbiriyle çelişebilen farklı amaçlar arasında optimal, kabul edilebilir bir dengenin kurulabilmesini; yani, bir hedefin, örneğin, iktisadi büyüme hedefinin diğer hedefler aleyhine öne çıkmasını değil, ama,

hedefler arasında optimal, kabul edilebilir bir dengenin bulunmasını ifade etmektedir. Hedefler arasındaki çelişkiler bakımından bugün kalkınma literatüründe en çok tartışılan konulardan biri, ekonomik, sosyal ve çevresel hedefler arasında dengeli bir yaklaşımın nasıl sağlanabileceği ve buna yönelik politikaların neler olduklarıdır.

Brundtland Raporu genel olarak, yoksulluğun ortadan kaldırılmasını, doğal kaynaklardan elde edilen yararın dağılımında eşitliğin sağlanmasını, nüfus kontrolünü ve çevre dostu teknolojilerin geliştirilmesini sürdürülebilir kalkınma ilkesi ile doğrudan ilişkilendirmektedir. Raporda, iktisadi büyümenin çevre dostu bir perspektifle gerçekleştirilebileceği varsayımından yola çıkılarak, hem dünyadaki çevre sorunlarının üstesinden gelebilmek hem de yoksulluğu önlemek için, gelişmekte olan ülkelerin önemli rol oynayacağı anlayışıyla, yeniden yapılanmayı sağlayacak uzun dönemli bir büyüme çağına girilmesi gerektiği öne sürülmüştür.

Brundtland Raporu ya da diğer adıyla "Ortak Geleceğimiz" isimli raporla birlikte yaygınlaşmaya başlayan "sürdürülebilir kalkınma" konusunu ele alan yazarlar, doğal kaynaklarla, insan yapımı kaynaklar (sermaye) arasındaki ikame ilişkisinin derecesine bağlı olarak, a) "zayıf sürdürülebilirlik", b) "güçlü sürdürülebilirlik" ve c) "çok güçlü sürdürülebilirlik" olmak üzere üç farklı yaklaşımda bulunmuşlardır. "Zayıf sürdürülebilirlik" yaklaşımında, doğal kaynaklarla insan yapımı kaynaklar arasında yüksek derecede ikame olanağı bulunduğu varsayılarak doğal kaynakların korunmasına gerek olmaksızın büyümenin bir miktar sınırlandırılarak devamlılığının olabileceği savunulurken; "güçlü sürdürülebilirlik" yaklaşımında, doğal kaynaklarla insan yapımı kaynaklar arasındaki ikame olanağının düşük düzeyde olduğu ve kendilerini yenileme kapasitelerinin sınırlı olduğu varsayılarak, özellikle yakın ikameleri bulunmayan kritik doğal kaynakların belli bir düzeyde korunmalarını dikkate alacak bir büyümenin gerekli olduğu öne sürülmektedir. "Çok güçlü sürdürü-

lebilirlik" yaklaşımında ise, insan yapımı kaynaklarla aralarında hiçbir ikamenin söz konusu olmadığı yenilenemeyen kaynakların hiç kullanılmaması, büyümenin yalnızca yenilenebilir kaynaklardan yararlanarak gerçekleştirilmesi vurgulanmaktadır. Ayrıca, insan dışındaki her bir canlı türünün sahip olduğu "yaşam hakkı"nı dikkate alacak şekilde, yenilenemeyen doğal çevrenin her bir parçasının, örneğin, her bir canlının ve fizik doğanın muhafaza edilmesi de yine "çok güçlü sürdürülebilirlik" yaklaşımını savunan yazarlar tarafından vurgulanmaktadır.

Ekolojik Ayak İzi

Ekolojik bağlamda "sürdürülebilirlik", "ekolojik ayak izi" ile hesaplanmaktadır. 1990'ların başında Mathis Wackernagel ve William Rees tarafından ortaya atılan "ekolojik ayak izi", bir bireyin, bir faaliyetin, bir topluluğun ya da ülkenin tükettiği kaynakları üretmek ve yarattığı atıkları ortadan kaldırmak için gereken biyolojik olarak verimli toprak ve su alanı miktarını ifade etmektedir. Ekolojik ayak izinin 6 bileşeni vardır. Bunlar, a) karbon tutma ayak izi, b) otlak ayak izi, c) orman ayak izi, d) balıkçılık sahası ayak izi, e) tarım arazisi ayak izi ve f) yapılaşmış alan ayak izidir. Kaynaklar üzerindeki talebi temsil eden "ekolojik ayak izi" ile kaynak varlığını temsil eden biyolojik kapasitenin her ikisi de küresel hektar (gha) olarak ifade edilmektedir. Burada, 1 gha, dünyanın ortalama verimliliği üzerinden 1 hektar arazinin üretim kapasitesini tanımlamaktadır.

"Ekolojik ayak izi" insanların kullandığı yenilenebilir kaynakları sağlayabilmek için gereken, biyolojik olarak verimli toprak ve suyun bulunduğu alanı hesaplar. Buna, altyapı ile atık karbondioksitin (CO_2) emilimini sağlayacak bitki örtüsü için gereken alan dahildir. Hızlı iktisadi büyüme, doğal kaynaklara yönelik talebin sürekli olarak artmasını körüklemiştir. Yiyecek- içecek, enerji, ulaşım, elektronik ürünler ve yaşam alanı gereksinimi kaynak talebini artırırken; atıkların, özellikle de fosil yakıtların neden olduğu karbondioksitin bertara-

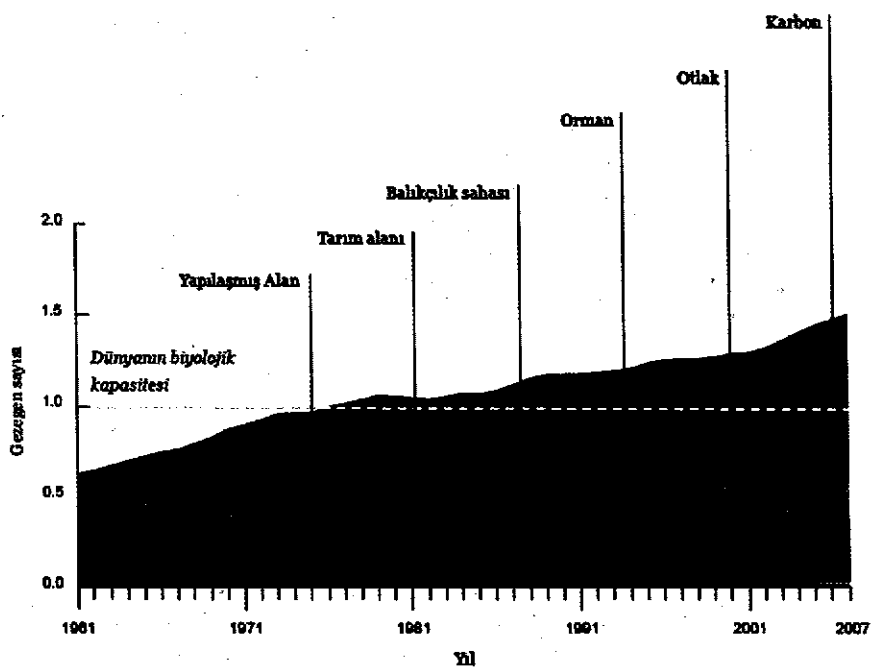
fında kullanılan alanlara duyulan ihtiyaç da sürekli artmıştır. Bu yüzden, "ekolojik ayak izi" sürekli artma eğilimindedir. Verilerin elde edildiği en yakın tarih olan 2007'de ayak izi, dünyanın biyolojik kapasitesini, yani yenilenebilir kaynaklar üreten ve CO_2 emen mevcut alanı yüzde 50 oranında aşmıştır. Toplamda, insanlığın "ekolojik ayak izi", 1961'den bu yana iki katına çıkmıştır. Ekolojik limit aşımındaki bu büyüme büyük oranda, 1961'den bu yana 11 kat, ilk Yaşayan Gezegen Raporu'nun 1998'deki yayımından bu yana da üçte bir oranında artan karbon ayak izine dayandırılmaktadır.

"Ekolojik ayak izi" analizleri, farklı ülkelerdeki bireylerin tüketim miktarlarının çok büyük farklılıklar gösterdiğini; zengin ve kalkınma düzeyi yüksek ülkelerin tüketim miktarlarının yoksul ve kalkınma düzeyi düşük ülkelerdekiyle karşılaştırıldığında çok yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Düşük gelirli ülkelerde kişi başına düşen "ekolojik ayak izi" 1970 ile 2007 yılları arasında azalırken, orta gelirli ülkelerin "ekolojik ayak izi" biraz artmıştır. Yüksek gelirli ülkelerin "ekolojik ayak izi" önemli ölçüde artmakla kalmamış, diğer iki gelir grubundaki artışı gölgede bırakmıştır. Ülkeler arasında, özellikle de farklı ekonomik ve kalkınma düzeyinde bulunan ülkeler arasında çok büyük "ekolojik ayak izi" farkları bulunmaktadır. Örneğin, bir Amerikalı'nın ayak izi, 43 Afrikalı'nınkine eşittir. Dünyadaki herkes ABD'de ya da Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki ortalama bir kişinin tüketim alışkanlıklarına sahip olsaydı, ihtiyaçlarımızı karşılamak için 4,5 gezegenden fazlasına eşdeğer bir biyolojik kapasite gerekecekti. Dünya Doğayı Koruma Vakfı tarafından yayımlanan Yaşayan Gezegen Raporu 2010'a göre, kişi başına düşen "ekolojik ayak izi" en yüksek 10 ülke, sırasıyla, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Danimarka, Belçika, Amerika Birleşik Devletleri, Estonya, Kanada, Kuveyt ve İrlanda'dır (WWW 2010).

1970'li yıllardan itibaren, insanlığın "ekolojik ayak izi" dünyanın yıllık biyolojik kapasitesini geçmeye başlamıştır. Bir başka deyişle,

insan nüfusu, kaynakları ekosistemlerin kendini yenileme kapasitesinden daha hızlı tüketmeye ve ekosistemlerin tutabileceğinden daha fazla CO_2 salmaya başlamıştır. "Ekolojik limit aşımı" olarak adlandırılan bu durum, halen devam etmektedir. Şu andaki "ekolojik ayak izi", bu gidişatın şiddetini artırarak devam ettiğini göstermektedir (bkz. Şekil 5). 2007'de insanlığın "ekolojik ayak izi" 18 milyar gha veya kişi başına 2,7 gha'dır. Ancak, dünyanın biyolojik kapasitesi yalnızca 11,9 milyar gha veya kişi başına 1,8 gha'dır. Dolayısıyla, bu rakamlar yüzde 50 oranında ekolojik limit aşımı olduğunu göstermektedir. Bu

Şekil 5
Bileşenlerine Göre Ekolojik Ayak İzi



Kaynak: WWW (World Wide Fund for Nature) : **Yaşayan Gezegen Raporu 2010**, http://www.wwf.org.tr/pdf/yasayangezegenraporu2010.pdf (Erişim Tarihi: 07.09.2011).

ise, 2007 yılında insanların kullandığı kaynakların yeniden üretilmesinin ve CO_2 atıklarının emiliminin 1,5 yıl sürmesi anlamına gelir. Bir başka deyişle, 2007 yılında insanlar, mevcut faaliyetlerini sürdürürken 1,5 gezegene eşdeğer kaynak kullanmışlardır.

Dünyanın olanakları azaldıkça ya da bunu çok uzun yıllar içinde başarabilecek bir duruma geldikçe, doğal kaynak tabanı da yok olacak ve toplumlar çöküşle karşı karşıya kalacaklardır. "Ekolojik ayak izi" hesaplamaları sürdürülebilirlik sınırlarının ciddi bir şekilde aşılmakta olduğunu göstermektedir. Bununla beraber, 1972 yılında yayımlanan "Büyümenin Sınırları" raporunun güncel bir çalışması olan Meadows, Randers ve Meadows (2004), "sürdürülebilir toplum"[3]a geçmenin mümkün olduğunu ve bu geçişin de, sınai ürün, hizmetler, gıda ürünleri ve diğer maddi ihtiyaçlar arasında yapılacak kaynak tahsisine bağlı olmasının yanı sıra, insan sayısı, yaşam standartları ve teknolojik yatırıma ilişkin olarak yapılacak seçimlere de bağlı olduğunu belirtmektedir. Ayrıca, çalışmada "sürdürülebilir toplum"a geçiş için insani ekolojik ayak izini azaltmayı hedefleyen aktif bir kararlılığın gerekli olduğu vurgulanmaktadır. Karar vericiler, ekolojik ayak izini azaltmada geciktikçe, dünyadaki yaşam standartlarının da giderek gerileyeceği belirtilmektedir.

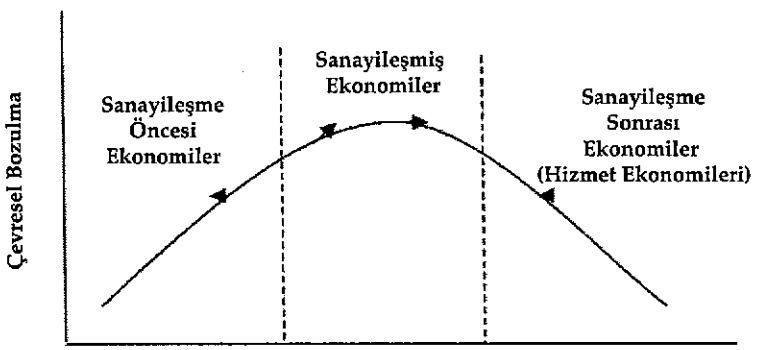
Çevresel Kuznets Eğrisi

1990'lı yıllardan itibaren, önceki sayfalarda azgelişmiş ülkelerin özelliklerini anlatırken değindiğimiz "Kuznets Ters U Eğrisi"ne benzer bir şekilde, çevre ile gelir düzeyi arasındaki değiş-tokuş ilişkisine değinen bir "Çevresel Kuznets Eğrisi"nden de söz edilmeye başlanmıştır. Çevresel Kuznets Eğrisi hipotezine göre, ülkeler zenginleştikçe çevresel bozulmanın artacağı, ancak, belli bir gelir düzeyine ulaşıl-

[3] Meadows, Randers ve Meadows (2004), "sürdürülebilir toplum"u, "sürdürülebilir kalkınma"yı gerçekleştiren yani "bugünün gereksinimlerini, gelecek kuşakların gereksinimlerini karşılama yeteneğinden ödün vermeden karşılayan" toplum olarak tanımlamaktadır.

dıktan sonra gelirdeki artışın çevre kalitesine olumlu katkıda bulunacağı iddia edilmeye başlanmıştır. Örneğin, (Cypher ve Dietz 2004: 57)'e göre, belli bir eşik kişi başına gelir düzeyinden düşük gelir düzeylerinde iktisadi büyümeye çevrenin tahribi ve kirlilik eşlik etmektedir. Bir başka deyişle, iktisadi büyümeyle birlikte yükselen kişi başına gelir belli bir eşik gelir düzeyine ulaştıktan sonra, iktisadi büyümeden kaynaklanan çevresel tahrip ve kirlilik azalmaktadır. Hatta

Şekil 6
Çevresel Kuznets Eğrisi: Kalkınma-Çevre İlişkisi



Kaynak: Panayotou, Theodore (2003) : "Economic Growth and the Environment", Economic Survey of Europe, No.2, http://www.unece.org/ead/pub/032/032_c2.pdf (Erişim Tarihi: 07.09.2011).

tam tersine çevresel kalitede iyileşmeler gözlemlenmeye başlamaktadır. Şekil 6, iktisadi büyüme ve kalkınmanın aşamaları ile çevresel bozulma arasındaki ilişkileri göstermektedir. Şekil 6'ya göre, kişi başına gelirin düşük olduğu sanayi öncesi tarım toplumlarında geçimlik düzeydeki ekonomik faaliyetler yer alırken çevresel koşullar göz ardı edilmektedir. Sanayileşmenin ilk evrelerinde de, üretim teknolo-

jileri henüz yeterince geliştirilemediğinden doğal kaynakların yoğun olarak kullanılmalarına devam edilmekte ve çevresel koşulların tahribatı da sürmektedir. Ekonomiler sanayileşmeyi gerçekleştirdiklerinde ise, çevresel koşulları bozma yönündeki faaliyetler en aza ulaşmaktadır. Sanayileşmede yol aldıkça çevresel kalite de gelişmektedir.

İktisadi büyümeye çevresel bozulmanın, bir başka deyişle, kirliliğin eşlik etmesinin çok çeşitli nedenleri vardır. Bunlardan başlıcaları, iktisadi büyümenin ve sanayileşmenin başlangıç aşamalarında çevreye önem vermek yerine yüksek gelir düzeyine ulaşılmasına daha fazla öncelik verilmesi, tarımsal üretimin genişlemesi ile birlikte ortaya çıkan toksik atık miktarının artması, azgelişmiş yoksul ülkelerin temiz ve güvenli teknolojileri pahalı olmaları nedeniyle elde edememeleri vb. nedenlerden dolayı bunlardan yararlanamamalarıdır. Bu arada, işaret edilmesi gereken bir önemli nokta ise, çevrenin gelir esnekliğinin birden büyük, yani, lüks mal olarak kabul edilmesi ve çevrenin korunmasına yalnızca yüksek gelirli ülkeler tarafından önem verildiğinin varsayılmasıdır. Bu varsayım doğru olsa bile, gelir artışıyla birlikte artan taşıt araçları nedeniyle ortaya çıkan karbondioksit salınımı fazlalığı vb. kirlilik türlerinin çoğaldığı yerlerin esas olarak gelişmiş ülkeler olduğunu da belirtmek gerekir.

Hava kirliliği, su kirliliği ve ormansızlaşma ile ilgili Çevresel Kuznets Eğrisi'nin dönüm noktalarına (eşik gelir düzeylerine) ilişkin çeşitli yazarlar tarafından yapılan çalışmaların bir derlemesi Tablo 15'te verilmiştir. Tablo 15'ten de görüleceği gibi, çeşitli yazarlar tarafından, aynı kirlilik ve ormansızlaşma için farklı eşik gelir düzeyleri tahmin edilmiştir. Örneğin, Holtz-Eakin ve Selden (1995) CO_2 salınımı için 35.400 dolarlık eşik gelir düzeyi tahmin ederlerken, Moomaw ve Unruh (1997) 12.800 dolarlık gelir düzeyini CO_2 salınımı için eşik gelir düzeyi olarak tahmin etmişlerdir. Ayrıca, ormanların azalmasına bakıldığında bir çalışmada küresel ölçekte 800 dolarlık bir eşik gelir dü-

Tablo 15
Çevresel Kuznets Eğrisi İçin Tahmini Dönüm Noktaları (ABD Doları)

	Hava Kirliliği					
	SO_2	SPM	NO_2	CO	CO_2	CFCs
Cole, Rayner ve Bates (1997)	6.900	7.300	14.700	9.900		12.600
Grossman ve Krueger (1993)	4.100					
Holtz-Eakin ve Selden (1995)					35.400	
Moomaw ve Unruh (1997)					12.800	
Panayotou (1995)	3.000	4.500	5.500			
Panayotou (1997)	5.000					
Selden ve Song (1994)	10.700	9.600	21.800	19.100		
Shafik (1994)	3.700	3.300				
	Su Kirliliği					
	Dışkısal Koliform	BOD	COD	Arsenik	Nitratlar	
Cole, Rayner ve Bates (1997)					15.600	
Grossman ve Krueger (1995)	7.800	7.600	7.900	4.900		
	Ormansızlaşma					
	Küresel	Latin Amerika			Afrika	
Antle ve Heidebrink (1995)	2.000					
Cropper ve Griffiths (1994)		5.400			4.800	
Panayotou (1995)	800					
	Diğerleri					
	Ağır Metaller			Toksit Yoğunluğu		
Hettige, Lucas ve Wheeler (1992)				12.800		
Rock (1996)	10.800					

Kaynak: World Trade Organization : **Trade and Environment**, Special Studies 4, Switzerland, 1999.

zeyi tahmin edilirken [Panayotou (1995)], diğerinde aynı rakam 2.000 dolardır [Antle ve Heidebrink (1995)]. Ayrıca, gelir düzeyi ile çevresel olumsuzluklar arasındaki ilişki her zaman ters U şeklinde olmak zorunda da değildir. Örneğin, SO_2 için, Cole, Rayner ve Bates (1997) ters U eğrisi tahmin ederken, Carson, Jeon ve McCubbin (1997) azalan bir eğri tahmin etmiştir. Özetle, Çevresel Kuznets Eğrisi ile ilgili olarak yapılan çalışmalarda, farklı sonuçlara ulaşıldığını; Türkiye için yapılan çalışmalarda da, genel olarak, Çevresel Kuznets Eğrisi'ni doğrular sonuçlara ulaşılamadığını belirtelim (bkz. Aslan 2010).

Çevre konusuyla ilgili bir başka nokta da, uluslararası ticaretteki işbölümü değişmesinin, çevresel koşulları ve dolayısıyla çevresel Kuznets eğrisinin şeklini etkilemesidir. Kirlilik yönünden, geleneksel imalat sanayi üretimini bırakıp daha temiz olan ileri teknoloji ve hizmet üretiminde uzmanlaşmaya başlayan, buna karşılık geleneksel imalat sanayi üretimini gelişmekte olan ülkelere kaydıran gelişmiş ülkelerde, çevresel Kuznets eğrisinin zirve noktasına ulaşılması ve azalan kısma geçilmesi daha kolaylaşmıştır. Buna karşılık, geleneksel imalat sanayi üretiminde uzmanlaşan gelişmekte olan ülkelerde ise, çevresel Kuznets eğrisi daha dikleşmiş ve eğrinin zirvesine ve azalan kısmına ulaşılması daha zorlaşmıştır. Sonuç olarak, uluslararası ticarette meydana gelen işbölümü değişikliği, çevresel açıdan kimi ülkelerde olumlu sonuçlar doğururken, kimi ülkelerde de olumsuz sonuçlar doğurmaktadır.

"Birleşmiş Milletler İnsan Çevresi Bildirgesi" ile Brundtland Raporu'nun sağladığı birikime dayanarak, 1992 yılında Rio de Janeiro'da yapılan "Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Konferansı" çevrenin duyarlı yönetimi bakımından ulusların ekonomi ve çevre faaliyetlerini bir arada yönlendirecek bir dizi ilkenin benimsenmesi açısından önemli bir adım olmuştur. Bu çerçevede, başta bir eylem planı olan Gündem 21'in yanı sıra 4 ayrı uluslararası belge üzerinde durulmuştur. Bunlar; İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi, Çevre ve

Kalkınma Üzerine Rio Bildirisi, Biyolojik Çeşitlilik Sözleşmesi ve Orman Bildirisi'dir. Rio Konferansı sonrasında çevre konusu, uluslararası gündemin öncelikleri arasına girmiştir. Ortak hedeflerin ve gündemlerin benimsenmesi sürecinde, Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Konferansı'ndan on yıl sonra çevrenin korunmasıyla sosyal gelişme ve iktisadi gelişmenin bağlantılı bir şekilde yürütülerek sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması konusunun değerlendirilebilmesi için 26 Ağustos–4 Eylül 2002 tarihleri arasında Johannesburg'ta Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi (Rio+10) düzenlenmiştir.

1.7.2. İnsani Gelişme ve Yoksulluk

1990'lı yıllarda yapısal uyum politikalarının uygulandığı pek çok gelişmekte olan ülkede ortaya çıkan manzara, finansal krizlerle çalkalanan bir iktisadi yapı, artan işsizlik, gerek ülke içi gerekse ülkelerarası gelir dağılımında bozulma ve yoksulluğun artışıdır. Yoksulluğun ulaştığı çarpıcı boyutun en belirgin göstergelerinden birisi, IMF ve Dünya Bankası gibi kuruluşların bile liberal politikalara ilişkin 1980'lerde taşıdıkları iyimser yaklaşımları bir ölçüde sorgulayarak yoksulluğun, açlığın zamanımızın en ciddi endişesi olduğunu ilan etmeleri ve yoksullukla mücadele programlarının tüm uluslararası kuruluşların gündeminin ilk maddesini oluşturmasıdır.

Kalkınma felsefesindeki bu değişiklikle birlikte, kalkınmanın göstergeleri bakımından çevresel faktörlerin yanı sıra, gelir dağılımında eşitlik ve yoksulluk gibi temel insani sorunlar daha yer kaplar olmuştur. İşte, bu şekilde kimi insani faktörleri içeren çeşitli endeksler hesaplanmaya başlamıştır. 2. Bölümde daha geniş bir şekilde ele alıp açıklayacağımız İnsani Gelişme Endeksi (Human Development Index) ve Çok Boyutlu Yoksulluk Endeksi (Multidimensional Poverty Index)'nin yanı sıra, örneğin, Temel İhtiyaçları Karşılama Endeksi (Basic Needs Fullfilment Index), Fiziki Yaşam Kalitesi Endeksi (Physical Quality of Life Index), Eşitsizliğe Uyarlanmış İnsani Gelişme Endeksi (Inequality-Adjusted Human Development Index), İnsani Yok-

sulluk Endeksi (Human Poverty Index), , Cinsiyete Bağlı Gelişme Endeksi (Gender-Related Development Index), Cinsiyet Yetkinlik Ölçümü (Gender Empowerment Measure), Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi (Gender Inequality Index), İnsani Özgürlük Endeksi (Human Freedom Index) ve Siyasi Özgürlükler Endeksi (Political Freedom Index) gibi endeksleri de bu çerçevede değerlendirmek gerekir.

Ortaya çıkan yeni yaklaşımlarla birlikte kalkınma kavramı, sürekli büyüyen bir iktisadi ortam içinde yoksulluğun, işsizliğin ve gelir dağılımındaki adaletsizliklerin giderilmesi boyutlarıyla da ele alınmaya başlamış; kalkınma kavramının, yalnızca iktisadi değil, sosyal, siyasal ve ulusal kurumlardaki temel değişiklikleri de içeren çok boyutlu bir nitelik taşıdığı vurgulanır olmuştur. Yoksulluğun azaltılması, beslenme, barınma, sağlık ve korunma gibi ihtiyaçların karşılanması, daha çok iş, daha iyi eğitim, kültürel ve insani değerlere daha fazla önem verilmesi ve bireylerin ekonomik ve sosyal seçeneklerinin arttırılması, kalkınmanın temel hedefleri konumuna yükselmiştir.

2. BÖLÜM

İKTİSADİ BÜYÜME VE KALKINMA

2.1. İktisadi Büyüme ve Büyüme Oranları

İktisadi büyüme, bir ülkede, belli bir dönemde (genellikle 1 yıl) yerli ve yabancı herkes tarafından piyasada üretilen tüm nihai mal ve hizmetlerin parasal ifadesi olan GSYİH[4] (Gayrisafi Yurtiçi Hasıla)'da ya da GSMH[5](Gayrisafi Milli Hasıla)'da görülen artışa denilir. Bir

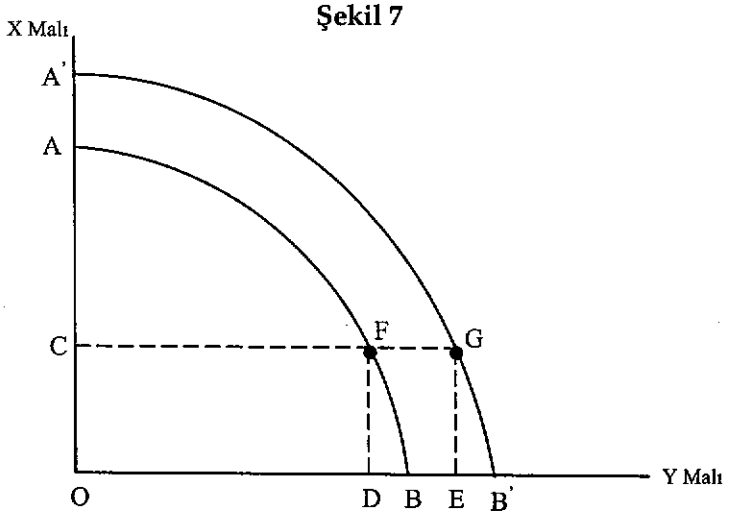
[4] GSYİH, son yıllarda, GSYH olarak da ifade edilmektedir.

[5] GSMH, bir ülkede, belli bir dönemde (genellikle 1 yıl), yurtiçinde ya da yurtdışında bulunan o ülke vatandaşları tarafından piyasada üretilen tüm nihai mal ve hizmetlerin parasal ifadesidir.
GSMH=GSYİH+Yurtdışında bulunan vatandaşların gelirleri-Yurtiçindeki yabancıların gelirleri

ülkenin iktisadi büyümesi iki şekilde meydana gelir. Birincisi, tam istihdamın altında kullanılan iktisadi kaynakların daha etkin kullanılmaya başlanması yoluyla büyümenin gerçekleştirilmesi; ikincisi, tam istihdamda kullanılan kaynak miktarına yenilerinin eklenmesi yoluyla iktisadi büyümenin gerçekleştirilmesidir.

İktisadi büyüme teorilerinin temel uğraşı alanı, ikinci durumda yani tam istihdamda ortaya çıkan iktisadi büyümedir. Burada iktisadi büyüme, ekonominin gövdesiyle genişlemesi, yani, doğal kaynak, emek, sermaye ve teknoloji gibi faktör girdilerinden bir veya birkaçının artması sonucunda meydana gelen hasıla çoğalmasıdır. Bu anlamda iktisadi büyüme, tam istihdam varsayımı altında üretim kapasitesinin genişlemesidir. Bu şekilde meydana gelen iktisadi büyüme, o halde burada standart ders kitaplarında anlatılan üretim olanakları eğrisinin sağa doğru kaymasını göstermektedir. İşte, bu açıklama içerisinde kalmak koşuluyla Şekil 7'de yer alan AB üretim olanakları eğrisi henüz iktisadi büyümenin meydana gelmediği durumda ülke-

Şekil 7



nin üretebileceği mal birleşimlerini gösterirken; A' B' üretim olanakları eğrisi, iktisadi büyüme meydana geldikten sonraki değişmeyi ifade etmektedir. Şekilde ele alınan ülke, iktisadi büyüme öncesi durumda, sahip olduğu iktisadi kaynakların tamamını mevcut en iyi teknolojiden yararlanarak kullandığında, örneğin, F tercihiyle OC kadar X, OD kadar Y malından üretebilirken ve böylece elde ettiği gayrisafi milli hasıla $GSYİH_t$ iken; iktisadi büyüme gerçekleştikten sonra G tercihiyle X malından hiçbir özveride bulunmaksızın DE kadar daha fazla Y malından üretilebilecek, dolayısıyla elde ettiği gayrisafi yurtiçi hasıla da $GSYİH_{t+1}$'e yükselecektir.

İktisadi büyümenin anlamı, toplumun yaşam düzeyinin yükseltilmesi, yani, kişi başına daha fazla hasılanın meydana getirilmesi ve böylece toplumun mal ve hizmet talebindeki artışlarının karşılanmasıdır. Üretim kapasitesinin genişletilmediği bir tam istihdam durumunda, yani, üretim olanakları eğrisinin sağa doğru kaymadığı bir durumda bir malın üretiminin artması, ancak diğer bir malın üretiminin azaltılması yoluyla olanaklıdır. Oysa, iktisadi büyüme gerçekleştiğinde bir malın üretiminin artabilmesi için diğer malların üretimlerinin azaltılmaları gerekmez. Böyle bir durumda, toplumda yer alan kişilerin yaşam standartları, diğer malların üretimlerine hiç dokunmadan bazı malların üretimlerinin çoğaltılmasıyla yükseltilmektedir.

Ancak, burada büyüme teorileriyle ilgili olan bazı noktaları belirtmek yararlı olacaktır. Bunlardan birincisi, büyüme teorilerinin tam istihdamı veri alması ve ancak bu koşulu gerçekleştiren ülkelerde büyümenin nasıl gerçekleştirilebileceğini inceliyor olmasıdır. Oysa, azgelişmiş ülkelerin en başta gelen özelliklerinin, yapısal sorunlar, sermaye yetersizliği, işsizlik ve böylece noksan istihdam olduğu dikkate alınacak olursa, tam istihdamı ve tam kapasiteyi veri alan büyüme teorilerinin az gelişmiş ülkelerin sorunlarına ne derece ışık tutabileceği sorgulanmaya muhtaç hale gelir. Zaten iktisadi büyüme teorilerinin gelişmiş ülkeler, kalkınma teorilerinin azgelişmiş ülkelere yö-

nelik olduğu savı temelde belirttiğimiz tam istihdam varsayımı yüzünden ileri sürülmektedir.

Diğer taraftan, noksan istihdamdan tam istihdama geçiş sırasında yaratılan üretim artışının da, bizzat iktisadi büyümenin kendisi olduğunun bilincinde olmak gerekir. O halde, konu, noksan istihdamdan kurtulma süreci sırasında meydana gelen üretim artışları şeklinde kavranınca; yani, böyle bir durumda hasılanın nasıl çoğaltılabileceğiyle ilgilenilmeye başlanınca, azgelişmiş ülkeler için de bir büyüme teorisinden söz edilebileceği muhakkaktır. Bununla beraber, daha önce de belirttiğimiz gibi, büyüme teorileri, açıklamalarını tam istihdam varsayımı üzerine oturttuğundan azgelişmiş ülkeler inceleme alanı dışında kalmıştır.

Reel GSYİH rakamları, fiyat artışlarından arındırılmış bir şekilde sabit fiyatlar üzerinden hesaplanır. Bu şekilde elde edilen GSYİH'da meydana gelen artışın baz yıla bölünüp 100 ile çarpılmasından elde edilen değere ise gayrisafi ya da brüt büyüme oranı denir. En basit şekliyle, 1 yıl için gayrisafi büyüme oranı aşağıdaki gibi hesaplanır :

$$g = \frac{GSYİH_{t+1} - GSYİH_t}{GSYİH_t} \times 100$$

Burada :

g = Gayrisafi büyüme oranı

$GSYİH_t$ = t yılına ait Gayrisafi Yurtiçi Hasıla

$GSYİH_{t+1}$ = t+1 yılına ait Gayrisafi Yurtiçi Hasıla

n yılı için gayrisafi ortalama büyüme oranı ise, bileşik faiz formülünden yararlanarak şöyle bulunur :

$$GSYİH_b = GSYİH_a (1+g)^n$$

$$\log (1+g) = \frac{\log GSYİH_b - \log GSYİH_a}{n}$$

$$g = \text{antilog}\,[\log(1+g)]\text{-}1$$

Burada :

g = Gayrisafi büyüme oranı

$GSYİH_a$ = Başlangıç yılına ait Gayrisafi Yurtiçi Hasıla

$GSYİH_b$ = Bitiş yılına ait Gayrisafi Yurtiçi Hasıla

n = Yıl sayısı

Diğer taraftan, safi (net) büyüme oranı ise aşağıdaki gibi bulunur:

$$g' = \frac{GSYİH_{t+1} - GSYİH_t}{GSYİH_t} \times 100 - \frac{N_{t+1} - N_t}{N_t} \times 100$$

Burada :

g' = Safi büyüme oranı

N_t = t yılına ait nüfus

N_{t+1} = t+1 yılına ait nüfus

Gayrisafi büyüme oranı, yalnızca ekonomide meydana gelen üretim artışındaki yüzde gelişmeyi gösterirken, safi büyüme oranı ekonomide nüfus başına artıştaki üretim genişlemesini, bir başka deyişle, nüfus başına verimlilikteki değişimi gösterir. Ekonominin gerçek gücündeki gelişmeyi gözleyebilmek bakımından önemli olan safi bü-

yüme oranıdır. Bu durumu basit bir örnekle şöyle açıklamak olanaklıdır. Nüfusu 400 bin kişiden meydana gelen hayali bir ekonomide başlangıç GSYİH'sının 400 milyon dolar olduğunu, izleyen yılda ise nüfus 800 bine çıkarken GSYİH'nın da 800 milyon dolara çıktığını varsayalım. Bu verilere göre, ele alınan ekonomide gayrisafi büyüme oranı % 100 olarak gerçekleşmiştir, yani, ekonomide üretilen tüm mal ve hizmet üretimi % 100 artmıştır. Buna karşılık, safi büyüme oranı % 0 olarak gerçekleşmiştir, yani, nüfus başına üretimde herhangi bir artış meydana gelmemiştir. Çünkü başlangıç yılında nüfus başına GSYİH, 400 milyon dolar : 400 bin kişi = 1.000 dolar iken, ikinci yılda da nüfus başına GSYİH, 800 milyon dolar : 800 bin kişi = 1.000 dolardır. Görüldüğü gibi, nüfus başına GSYİH'da herhangi bir artış gerçekleşmemiştir. Başlangıç yılında 1.000 dolar olan GSYİH, izleyen yılda da yine 1.000 dolar olmuştur.

2.2. Satınalma Gücü Paritesi (SGP)

Bir ülkenin yıllara göre gelişmişlik düzeyinin belirlenmesinde, genellikle, o ülkenin ulusal para birimine göre sabit fiyatlarla bulunmuş reel kişi başına GSYİH rakamları kullanılırken; uluslararası gelişmişlik düzeyi karşılaştırmalarında ortak bir döviz kuruna dönüştürülerek bulunan reel kişi başına GSYİH rakamları kullanılmaktadır. Ancak, resmi ve serbest döviz kurları arasındaki farklılıklar ile ülkelerdeki fiyat düzeylerinin farklı oluşu, bu tür karşılaştırmalarda döviz kuruna olan güvenin kaybolmasına yol açmıştır. Bu ise, döviz kurunun biraz önce değinilen sakıncalarını ortadan kaldıran "satınalma gücü paritesi" (SGP) yönteminin oluşturulmasına yol açmıştır.

Ülkelerin reel satınalma gücünü gösteren SGP, belli bir mal ve hizmet sepetinin çeşitli ülkelerde satın alınması için gerekli olan ulusal para tutarlarının birbirlerine oranıdır. SGP, ülkeler arasındaki fiyat farklılaşmalarını ortadan kaldırdığı için çeşitli ülkelere ait

GSYİH'ların gerçek hacimle karşılaştırılmalarına, dolayısıyla, ülkelerarası gelişmişlik düzeyi karşılaştırmalarının daha güvenilir bir şekilde yapılmasına olanak veren bir kavramdır.

Diğer taraftan, SGP'nin, döviz kurundan farklı bir kavram olduğu da belirtilmelidir. Döviz kurunun SGP'den farklı olmasının nedeni, belirlenmesinde, reel satınalma gücünün yanı sıra uygulanan ekonomik, siyasi ve idari kararların da etkili olmasıdır. SGP hesaplamasında, döviz kurlarının belirlenmesinde önemli rolleri olan sermaye ve faiz hareketleri dikkate alınmamaktadır. Bu nedenle, SGP, paraların birbirine dönüştürme oranı olmakla birlikte, döviz kuru olarak ele alınmamaktadır. Uluslararası ticaret teorisinde, SGP ile döviz kuru değerlerinin birbirlerine yakınsadığı kabul edilmektedir. Ancak, böyle bir durumun ortaya çıkması ise, özellikle tamamen yurtiçinde üretilen tüm ticari mal ve hizmetlerin ithalat fiyatları ile değerlendirilmesi halinde mümkündür.

Şimdi önce basit bir örnekle SGP'nin nasıl hesaplandığını açıklayalım ve sonra kişi başına GSYİH'nın SGP ve döviz kuruna göre nasıl hesaplandığını göstermeye çalışalım.

1 kilo karpuz Türkiye'de 3 TL'ye satılırken, ABD'de 1,5 dolara satıldığını kabul edelim. Buna göre, Türkiye ile ABD arasındaki SGP :

$$3 : 1{,}5 = 2 \text{ TL} / \$ \text{'dır.}$$

Bunun anlamı, ABD'de 1 dolara satın alınan bir malı Türkiye'de satın alabilmek için 2 TL; 1,5 dolara satın alınan bir malı yine Türkiye'de satın alabilmek için ise 3 TL verilmesi gerektiğidir.

Karpuz için elde edilen SGP, gruplar düzeyinde de elde edilmektedir. Örneğin, karpuzdan, taze meyveye; taze meyveden, meyve ve sebzeler grubuna; meyve ve sebzeler grubundan, gıda grubuna, gıda grubundan, gıda-içki-tütün grubuna; gıda-içki-tütün grubundan, özel

nihai tüketim harcamaları grubuna; özel nihai tüketim harcamaları grubundan, GSYİH grubuna kadar tüm pariteler hesaplanmaktadır. Tüketime konu olan mal ve hizmet sepeti temel alındığından SGP hesaplamasında harcamalar yoluyla bulunan GSYİH kullanılmaktadır.

Aşağıdaki tabloda 1993 yılı itibariyle SGP değeri 5.990 TL olarak verilmiştir. Bunun anlamı, ABD'de 1 dolara satın alınan bir malı ya da mal grubunu Türkiye'de satın alabilmek için 5.990 TL verilmesi gerektiğidir.

1993 Yılı	ABD	Türkiye
GSYİH (Ulusal Fiyatlarla Milyon)	6.259.900	1.913.150.000
Nüfus	257.590	59.491
SGP (1 ABD Doları = ... TL)	1	5.990
GSYİH (SGP İle)	6.259.900	319.391
Kişi Başına GSYİH (SGP İle)	24,302	5,369
Kişi Başına GSYİH Endeksi (SGP İle)	100	22,1
GSYİH (Ulusal Fiyatlarla Milyon)	6.259.900	1.913.150.000
Nüfus	257.590	59.491
Döviz Kuru (1 ABD Doları = ... TL)	1	10.985
GSYİH (Döviz Kuru İle)	6.259.900	174.160
Kişi Başına GSYİH (Döviz Kuru İle)	24.302	2.928
Kişi Başına GSYİH Endeksi (Döviz Kuru İle)	100	12,1

Yukarıdaki tabloda Türkiye için Kişi Başına GSYİH, SGP'ne göre şöyle hesaplanmıştır :

1.913.150.000 : 5.990 = 319.391 dolar (GSYİH)

319.391 : 59.491 = 5.369 dolar (Kişi Başına GSYİH)

Döviz kuruna göre Kişi Başına GSYİH ise bu sefer şöyle hesaplanmıştır:

1.913.150.000 : 10.985 = 174.160 dolar (GSYİH)

174.160 : 59.491 = 2.928 dolar (Kişi Başına GSYİH)

Sonuç olarak, ABD'nin Türkiye'den, SGP ile hesaplanan Kişi Başına GSYİH bakımından 4,5 kat, döviz kuru ile hesaplanan Kişi Başına GSYİH bakımından da 8,3 kat daha yüksek bir rakama sahip olduğu saptanmıştır.

Diğer taraftan, ülkelere ait GSYİH'ların yine ülkelere ait SGP rakamına bölünmesiyle elde edilen değer, reel GSYİH rakamının verdiğinden, yukarıdaki hesaplamalar sırasında bulunan 319,4 milyar dolar da Türkiye'nin reel GSYİH'nı gösteren rakam olmaktadır. GSYİH'nın döviz kuruna bölünmesiyle elde edilen değere nominal GSYİH denir. Buna göre, Türkiye'nin nominal GSYİH'sı yukarıda 174 milyar dolar olarak hesaplanmıştır.

2.3. İktisadi Kalkınmanın Tanımı, Amacı ve Boyutları

İktisadi kalkınma, bir ülkenin üretim yapısının yüksek katma değerli ürünler üretecek biçimde dönüştürülmesi ve ortaya çıkan ürünün o toplumu oluşturan gelir grupları arasında adaletli bir şekilde dağıtılarak yaşam standartlarının (refah düzeyinin) yükseltilmesidir. İktisadi kalkınmanın nihai amacı, toplum ve kişileri, başta doğa olayları karşısında olmak üzere, iktisadi, siyasi, sosyal ve uluslararası ilişkiler bağlamında, kısaca, her bakımdan özgür hale getirmektir.

Kalkınma çabalarının, esas olarak, 6 boyutu vardır:

1. Yaşayabilmek ve yaşamı devam ettirebilmek için doğayla mücadelede üstün çıkmak ve böylece doğa olaylarını kontrol altına almak; gittikçe daha çok ve daha yüksek katma değerli ürünler üretmek **(üretim ve teknoloji boyutu)**,

2. Yaşam standartlarını yükseltmek **(insani boyut)**,
3. İstihdam olanaklarını genişletmek ve çalışma koşullarını iyileştirmek **(istihdam boyutu)**,
4. Bu çabaları çevreye en az zarar vererek gerçekleştirmek **(çevre boyutu)**,
5. Toplumlar ya da ülkelerarası yarışta önde yer almak **(hakimiyet boyutu)**,
6. Ve sonunda, iktisadi, siyasi, sosyal ve uluslararası ilişkiler bağlamında özgürlük düzeyini yükseltmek **(özgürlük boyutu)**.

İnsanlık, ta başından beri kendini bir kalkınma serüveni içinde bulmuştur. Doğaya meydan okumaya ve ona hükmetmeye çalışmıştır. İlk olarak, kendini, beslenme ve barınma sorununu çözmeye, doğal afetler diyebileceğimiz olaylardan korumaya sarf etmiştir. Kısaca, insanoğlu yaşayabilmek ve yaşamını devam ettirebilmek için her zaman doğaya karşı mücadele etmiş ve doğayı kontrol altına almaya çalışmıştır. Bu anlamda kalkınma, öncelikle, doğa-insan ilişkilerine yapılan iradi bir müdahaledir. İnsanlığın doğa ve hemcinsleriyle olan ilişkilerinde, örneğin, kar, kış, sel, deprem, açlık, zenginlik, ayakta kalma ve üretim mücadelelerinden başarı ile çıkma girişimlerinin arkasında, ister uygarlık, ister medeniyet densin hep bu türden hükmetme çabaları olmuştur. Böylece, var olma, üretme, hükmetme, maddi ve manevi refaha kavuşma mücadelelerinde galibi tayin eden güç, büyüme ve kalkınma yönünde verilen çabalar olmuştur. Nerede bir hükmetme ve hükmedilme ilişkisi varsa, orada da bir kalkınma / gelişme / büyüme çabası olmuştur.

Ülkelerarası yarışta önde gitmek isteyen her ülke daha çok ve daha kaliteli mal ve hizmet üretmek zorundadır. Daha çok ve daha kaliteli mal ve hizmet üretimi, kısaca, zenginliğin kaynağı, üretim araçlarının ve teknolojinin gelişmesidir. Bir benzetme yapacak olur-

sak, 40 atla çekilen bir arabanın, tek bir motor gücüyle çekilmesi, kısaca, makinalaşmadır. Bir bakıma, organik bir üretim yapısından inorganik bir üretim yapısına geçmek ve bunun aşamalarında daima daha ileriye giderek, gittikçe daha yüksek katma değerli ürünler üretmektir. Böylece, verimliliği mümkün olduğu kadar yukarıya çekmek, bir anlamda sınıf atlamaktır. Üretim ve teknoloji boyutuyla iktisadi kalkınma, üretim araçları ve üretim ilişkilerinin yüksek katma değerli ürünleri üretecek biçimde gelişmesi, Örneğin, Pentium III çipi gibi yüksek katma değerli ürünlerin üretilmesidir; çünkü 1 kilo kumun bedeli 0,07 dolar, kumdan üretilen 1 kilo camın bedeli 1,03 dolar iken, yine kumdan üretilen 1 kilo Pentium III çipinin bedeli 17.778 dolardır (15.04.2003 tarihli Cumhuriyet Gazetesi). Kaldı ki, 2005 yılından beri de Pentium IV çipi üretilmektedir ve bu daha da yüksek katma değerli bir üründür.

Kalkınma, daha önce de belirttiğimiz gibi, bir meydan okumadır. Ekonomik ve toplumsal yaşama bir iradi müdahale ve sonunda bir zenginlik yarışıdır. Bir başka deyişle, kalkınma, zenginlik yarışında bir iradi müdahaledir. Doğaya olduğu kadar, bölüşüm ilişkilerine de yapılan bir müdahaledir. İnsani boyutuyla iktisadi kalkınma, yaşam standartlarının, bir başka deyişle, refah düzeyinin yükselmesi, yani, gelir dağılımının gittikçe daha adil bir hale getirilerek büyüyen pastadan daha çok kişinin pay almasının sağlanmasıdır. Her ne kadar üretim miktarının artması ve niteliğinin gelişmesi çok önemli ise de bu faaliyetler sonucunda ortaya çıkan zenginliğin o toplumda yaşayan gelir grupları arasında adil bir şekilde paylaşımı da o kadar önemlidir. Zenginliğin yaratılması ne kadar önemli ise onun adil bir şekilde dağılımı da bir o kadar önemlidir.

Kalkınma, temelde, ülkelerin iktisadi ve sosyal dönüşüm süreçlerindeki değişimi ifade etmek üzere kullanılan bir kavramdır. Eğer, kalkınma, bir politika hedefi haline getirilmişse böyle bir durumda kalkınmanın ne için istendiğinin cevaplandırılması zorunludur. Yakın

zamanlara kadar kalkınma, hedeflenen yüksek büyüme oranlarına ulaşılması olarak anlaşılmakta ve ülkeler işin yalnızca bu boyutuyla ilgilenmekteydiler. Ancak, şimdi ülkeler, uygulanan iktisat politikalarının bölüşüm üzerindeki etkilerine, süreç esnasında ortaya çıkan ürün tiplerine ve üretimin meydana geldiği koşullara karşı da duyarlı olmaya başlamışlardır. Bu bakımdan kalkınma ile birlikte istihdam olanaklarının da iyileştirilmesi ve çalışma yaşamının daha insani koşullara kavuşturulmuş olması da önem kazanmıştır. Bu nedenle, kalkınma çabaları, yarattığı istihdam olanakları ve çalışma koşullarına getirdiği iyileştirmeler yönünden de değerlendirme altına alınmalıdır.

Kuşkusuz, kalkınma yönünde gösterilen çabalar çevreye de en az zarar verecek şekilde gerçekleştirilmelidir. Ve son olarak eklenmelidir ki, kalkınma, iktisadi, siyasi, sosyal ve uluslararası ilişkiler yönünden bir özgürlük mücadelesidir.

Kalkınma olgusunun, toplumların uğruna çaba harcadıkları temel iktisadi ve sosyal hedefleri kucaklaması gerekmektedir. Goulet (1971), kalkınma kavramının, şu 3 temel bileşeni, a) gıda ve yiyecek-içecek gibi yaşamla ilgili ihtiyaçları (life-sustanence), b) kendi kendine değer vermeyi / saygı duymayı (self-esteem) ve c) özgürlüğü (freedom) kapsaması gerektiğini belirtmektedir. Denis Goulet'nin gıda ve yiyecek-içecek ihtiyaçlarının karşılanması ile Dünya Bankası'nın 1970'lerdeki kalkınmada temel ihtiyaçlar yaklaşımı birbirine benzemektedir. Eğer, bir ülke, tüm insanlarının barınma, yiyecek, giyecek ve minimum eğitim düzeyi gibi temel ihtiyaçlarını tam olarak karşılayamamaktaysa, o ülkenin tam olarak kalkınabildiğini söylemek mümkün değildir. Kalkınmanın temel hedefi, halkın yoksulluktan kurtarılması ve temel ihtiyaçlarının karşılanması olmak zorundadır. Kendi kendine değer verme (self-esteem), kendine saygı duyma ve bağımsızlıkla ilgili bir kavramdır. Eğer, bir ülke diğer ülkeler tarafından sömürülüyorsa tam olarak kalkınmış sayılmaz ve bu nedenle diğer ülkelerle ilişkilerinde eşit koşullara sahip olmasını sağlayacak

ne güç ne de etkileme yeteneğine sahip olabilir. Gelişmekte olan ülkeler, kalkınma süreciyle birlikte kendi saygınlıklarını ve bağımsızlıklarını elde etmeyi arzularlar. Özgürlük (freedom), kendi kaderlerini yani geleceklerini kendilerinin belirlemelerine engel olan yokluk, bilgisizlik ve bakımsızlıktan kurtarılmasını, kendilerini mahkum eden bu ilişkilerden özgürleştirilmesini ifade etmektedir. Kalkınma, işte bu anlamda da kişileri özgürleştirmelidir.

Kuşkusuz, kalkınmanın kapsaması gereken bu 3 bileşeninin birbirleriyle de ilişkisi vardır. Örneğin, gıda ve yiyecek-içecek ihtiyaçlarının düşük düzeyde karşılanması, kendine saygı duymayı azaltır, hatta yok eder ve bağımsızlığını engeller. Ayrıca, kendi geleceğini kendisinin belirleme yeteneğinden yoksun olmasına yol açar. İnsanların kendi kendilerine saygılarının kalmaması ve iktisadi mahkumiyetin her ikisi birden, kendi kendini besleyen bir kadercilik *fasit dairesi*nin oluşmasına yol açar.

Goulet'nin kalkınmanın 3 bileşeni ile Sen'in (1983, 1984, 1999) yetkilendirilme hakkına sahip olma (entitlement) ve yeteneklerin (capabilities) genişletilmesi şeklinde ifade edilen kalkınma yaklaşımı arasında ciddi bir benzerlik vardır. Sen'in sözünü ettiği yetkilendirilme hakkına sahip olunması, gıda ve yiyecek-içecek gibi yaşamla ilgili ihtiyaçların karşılanması ve kendine saygı duyma ile bağımsız olmanın her ikisini de ifade ederken, yetenekler kısmı ise özgür olmayı ve bununla ilgili süreci belirtmektedir. Sen, yetkilendirilme hakkına sahip olunmasını, insanların toplumda karşı karşıya olduğu tüm hak ve yükümlülüklerini kullanarak alternatif mal birleşimlerinden oluşan sepet üzerinde hakimiyetinin bulunmasını, bu konuda istediğini yapabilmesi olarak ifade etmektedir. Yetkilendirilme hakkı, belli şeyleri yaratma yeteneği sağlar. Sen'e göre, iktisadi kalkınmanın, global hasıla artışlarıyla ölçülemeyen yetkilendirilme hakkı ve yeteneklerin çoğaltılması olarak düşünülmesi gerekmektedir. Çoğu insan için yetkilendirilme, emeklerini satma kabiliyetlerine ve malların fiyatlarına

bağlıdır. Yetkilendirilme hakkını belirleyen, yalnızca piyasa mekanizması olmayıp aynı zamanda toplumdaki güç ilişkileri, kaynakların toplumdaki dağılımı, eğitim ve sağlık koşulları ve kişilerin devletten ne sağlayabildikleri gibi faktörlere de bağlıdır.

Son tahlilde, Amartya Kumar Sen'e göre özgürlük, kalkınmayı başarmanın temel aracı olduğu kadar aynı zamanda kalkınmanın da asli bir hedefidir. Kalkınma, kişilerin, kendilerine çok az seçim yapma şansı veren çok çeşitli "mahkumiyet" unsurlarından kurtarılmasıdır. Temel mahkumiyet kategorileri ise, kıtlık, iyi beslenememe, kötü sağlık koşulları, temel ihtiyaç mallarından yoksunluk, siyasi özgürlüklerin bulunmaması, temel sivil hakların olmaması ve iktisadi güvensizliktir. O halde, kalkınma, gerçek özgürlüklerin genişletilmesi sürecidir. Kişi başına gelirin büyümesi, bunlara ulaşmada yalnızca bir araçtır. 1998 Nobel İktisat Ödülü'nü alan Amartya Kumar Sen'in bu düşünceleri Dünya Bankası üzerinde de etkili olmuş ve Dünya Bankası tarafından her yıl hazırlanan World Development Report'un 2001/2002 sayısının teması yoksul halkların özgürlüklerinin, yeteneklerinin ve istediklerini yapabilmenin nasıl genişletilebileceği konusuna ayrılmıştır. Büyümenin maksimizasyonundan, üretim yapısı, tüketim ve gelir dağılımı konularına geçilmesi doğal olarak beraberinde tüm halkın istediğini yapabilme ve yeteneklerinin çoğaltılmasının vurgulanmasına ve bu konu üzerinde odaklanılmasına yol açmıştır. Sen, dünyadaki kıtlık sorununu açıklarken, gelirin, insanların istediklerini yapabilmelerinin çoğu zaman çok yetersiz bir ölçütü olduğunu ileri sürmüştür. Sen, kıtlıkların çoğunun, gıda mallarının azlığıyla değil de insanların istediklerini yapabilmelerini sağlayacak koşulların bulunmamasıyla ilgili olduğunu belirtmiştir.

O halde, kalkınmanın ne için yapıldığını cevaplandırırken Goulet ve Sen'in kalkınma kavramlarından hareketle, eğer, temel ihtiyaçların karşılanmasında bir gelişme olmuş, ekonomik ilerleme ile birlikte gerek kişilerin gerekse ülkelerin kendilerine verdiği değer ve saygıyı

yükseltip bağımsızlıklarını güçlendirmiş, maddi olanakların genişlemesi halkın istediğini yapabilmesini, yeteneklerini ve özgürlüklerini çoğaltmışsa kalkınma meydana gelmiş denebilir. Kalkınma, iktisadi göstergelerle ölçülen maddi koşulların iyileştirilmesi olduğu kadar, aynı zamanda sosyal, siyasal ve kültürel durumun da geliştirilmesidir.

2.4. İktisadi Kalkınma ve Büyüme İlişkisi

Birçok iktisat kitabında iktisadi büyüme ile iktisadi kalkınma kavramları özdeş terimler olarak kullanılmakta ve kişi başına gelir büyüdüğünde, yaşam standartlarının, bu anlamda refah düzeyinin de gelişeceği varsayılmaktadır. Ancak, kişi başına gelir büyürken, her zaman refah artar diye, yani, refah düzeyindeki artışın bir göstergesi olarak gelir dağılımında da iyileşme olur diye bir zorunluluk yoktur. Ayrıca, dünyada görece yüksek kişi başına gelire sahip ülkelerden biri olan Kuveyt'teki ortalama bir Kuveytli ile kişi başına gelirin yüksek olduğu İtalya, İngiltere, Fransa ve Amerika gibi ülkelerde yaşayan ortalama bir kişinin yaşam standartları aynı değildir. Dolayısıyla, Kuveyt'teki refah, Amerika ve benzeri yaşam standartlarına sahip diğer gelişmiş ülkelerdekilerle bir değildir. Çünkü Kuveyt ile diğer ülkelerdeki yaşam tarzları arasında modernleşme yönünden farklar olduğu gibi gelir dağılımındaki adalet yönünden de önemli farklar vardır. Oysa, bir ülkedeki refah artışından ve kalkınmanın genel düzeyinden söz edebilmek için mutlaka gelir dağılımı da dikkate alınmak zorundadır. Bir ülkede kişi başına gelir çok yüksek oranda büyüyebilir ve bundan nüfusun ufak bir bölümü yararlanabilirken; büyük bölümünün yaşam düzeylerinde herhangi bir yükselme görülmeyebilir. Böyle bir durumda ise, iktisadi büyümeden söz edilebilirken, iktisadi kalkınmadan söz edilemez. Kalkınmasız büyüme de işte budur.

Şimdi burada biraz durup iktisadi büyüme ile iktisadi kalkınma kavramlarını belirginleştirmeye ve aralarındaki farkları belirtmeye çalışalım. Her şeyden önce büyüme, iktisadi yapıda herhangi bir değişme olmadan toplam üretimde veya GSYİH'da belli bir zaman aralığında meydana gelen bir artışı kasteder ve bu haliyle niceliksel bir değişmeyi ifade eder. Buna karşın, üretim ve teknoloji boyutları açısından kalkınma, iktisadi yapıda meydana gelen, örneğin, teknolojide ve kurumlarda ortaya çıkan gelişmelerle birlikte veya bu gelişmelerin sonucunda ortaya çıkan hasıladaki artışları kasteder, dolayısıyla niteliksel bir değişmeyle birlikte veya bunun sonucunda ortaya çıkan gelişmeleri ifade eder. Bu bakımdan, kalkınmada temel olan, insanın doğa üzerindeki denetimini arttırarak üretim sürecinde fizik doğanın etkisini gittikçe azaltmak ve böylece, önceki sayfalarda da belirttiğimiz gibi, organik bir yapılanmadan inorganik bir yapılanmaya geçerek üretim yapısında makinalaşma lehinde bir dönüşümü gerçekleştirmektir. Bunu gerçekleştirmenin yolu ise, insani yetenekleri geliştirecek, bir başka deyişle, çalışan işçi başına emek verimliliğini arttıracak teknolojik ve kurumsal değişmelere kavuşmaktır.

İktisadi kalkınma yalnızca bu kadar da bir şey değildir. En az bunun kadar, yine önceki sayfalarda değindiğimiz gibi, büyüyen pastadan daha çok insanın pay almasıdır. Yani, ekonominin niteliksel değişimi sonucunda ortaya çıkan gelir büyümesinden eskiye göre daha çok insanın nemalandırılarak yaşam standartlarının, bir başka deyişle, refah düzeyinin yükseltilmesidir. Kısaca, gelir dağılımının iyileştirilmesidir. Dahası, istihdam olanaklarının arttırılması ve böylece daha çok kişiye çalışma alanının sunulabilmesidir.

Büyüme ve kalkınma kavramlarının tanımları arasında en önemli nokta, büyümede mevcut iktisadi yapı esas alınırken, kalkınmada mevcut iktisadi yapıya razı olunmayarak ve bunun değiştirilerek gelişmesinin esas alınmasıdır. Böylece, kalkınmada kendiliğinden meydana gelecek değişmelere baştan müdahale edilerek bunların bir he-

def ya da hedefler doğrultusunda yönlendirilmesi söz konusudur. Oysa, büyümede ne bir yönlendirme ne de bir müdahale vardır; hiç birisi yoktur ve kendiliğindenlik esastır.

Öte yandan, kimi zaman azgelişmiş ülkelerdeki kalkınmanın hedefleri olarak gelişmiş ülkelerin halihazırda sahip oldukları özelliklere kavuşmaları gösterilir. Böylece, azgelişmiş ülkelerin kalkınmaları gelişmiş ülkelerin sahip oldukları özelliklerin elde edilmeleri olarak formüle edilir. Dolayısıyla, kalkınma sorunu yalnızca azgelişmiş ülkeler için söz konusu edilmiş olur. Oysa, kalkınmanın hedefleri, her ülkenin kendi somut koşullarına göre saptanacak olursa, sık sık ileriye sürüldüğü gibi yalnızca azgelişmiş ülkelerin değil; gelişmiş ülkelerin de kalkınma sorunlarından söz etmek gerekecektir. Örneğin, gelir dağılımındaki eşitsizliklerin giderilmesi, tam istihdamın sağlanması, kaynakların daha verimli ve çevreye zarar vermeyecek bir şekilde kullanılması ve tüketim kalıplarının daha insancıl hale getirilmesi gibi kalkınma hedefleri, ABD, Japonya, İngiltere, Almanya, vb. gelişmiş ülkeler için de geçerli hedefler olacaktır. Bunları belirttikten sonra, bazı iktisatçıların kalkınmasız büyümenin yalnızca azgelişmiş ülkeler gibi "dual" toplumların bir özelliği olduğunu ileriye sürdüğünü; oysa, dualizm, aynı ülkede zenginlerle yoksullar, kentlerle köyler ve sosyal sınıflar arasında mevcut olan çelişkilerle vasıflandırıldığında ve gelir dağılımındaki eşitsizlikler olarak ele alındığında, gelişmiş ülkeler için de kalkınmasız büyümeden söz etmek gerekebilecektir.

Nihayet, kalkınma düzeyini göstermesi açısından ilave bir unsur olarak yaşam kalitesinin de göz önüne alınabileceğini ve böyle bir kaliteyi gösterecek endeksin ne kişi başına gelir rakamlarında, ne de gelir dağılımında yeterli bir şekilde yansıtılmadığını ifade edelim. Buradaki sorun, yaşam kalitesini ölçmek üzere sentetik bir endeksin nasıl oluşturulacağıdır. Böyle bir kalite endeksinin oluşturulmasında dikkate alınması gerekli bazı faktörler ise şunlar olabilecektir: a) Okur-yazar oranı, b) kişi başına kalori tüketimi, c) ortalama ömür, d)

bebek ölüm oranı, e) doktor başına nüfus, f) kişi başına sağlık harcaması, g) kişi başına eğitim harcaması h) kişi başına radyo ve televizyon, ı) günlük gazete tirajı, i) 1 yılda basılan kitap ve dergi adedi, j) kişi başına enerji tüketimi, vb.

2.5. Kalkınmanın Bir Göstergesi Olarak Kişi Başına Gelir Ölçütünün Kullanılabilirliği

Ülkelerin kalkınmışlık düzeyleri karşılaştırılırken kullanılan temel ölçüt genelde tek başına kişi başına gelir (KBG) düzeyleridir. Ancak, ülke karşılaştırmalarında tek ölçüt olarak kişi başına gelir düzeylerinin alınmasının yaratacağı çeşitli sakıncalar vardır. En başta KBG rakamlarının gelir dağılımıyla ilgili herhangi bir bilgi vermiyor olmasıdır. Ayrıca, yaşam kalitesinin iyileşmesiyle ilgili herhangi bir açıklamada bulunmadığı gibi, ülkelerin kalkınma potansiyellerini de dikkate almaz.

Diğer taraftan, azgelişmişliğin ya da gelişmişliğin nerede başlayıp nerede bittiğinin gösterilmesi yönünden hangi KBG rakamlarının seçilmesi gerektiği ayrı bir sorundur. Dahası, kısmen daha önce de belirtildiği gibi, üretimin hangi araçlarla ve hangi teknolojilerle gerçekleştirildiği ve ne tür malların üretildiği, üretilen malların kalite düzeylerinin ne olduğu gibi konular, KBG rakamlarına dayalı kalkınmışlık analizlerinde cevaplandırılamayan sorulardır.

Bununla beraber, bir ilk yaklaşım olarak ve kalkınmanın neresinde bulunulduğuna ilişkin genelde bir fikir vermesi bakımından kişi başına gelir rakamlarının kullanılmasının pratik yararlarını da bir kenara koymamak gereklidir. Bu yüzden, ülkelerin kalkınmışlık durumlarını saptamak için genelde kullanılan ölçüt KBG rakamları olmaktadır. Ülkelerin, gelişmekte olan ülke, orta düzeyde gelişmiş ülke ya da çok gelişmiş ülke gibi kategorilere ayırmakta kullanılan ölçüt KBG rakamlarıdır. Ancak, ülke karşılaştırmalarında ölçüt olarak kişi başına geliri kullanırken iki konunun açıkça tartışılması gerekir. Bun-

lardan birincisi, özellikle gelişmekte olan ülkeler bakımından milli gelirin hesaplanmasına yönelik sorunlardır. İkincisi ise, ulusal para cinsinden hesaplanan milli gelir rakamlarının, uluslararası ortak para birimine, örneğin, ABD dolarına çevrilmesinin uluslararası yaşam standartlarının karşılaştırılmasında yarattığı sakıncalardır. Bu son konu, bizi ister istemez kişi başına gelir rakamlarının satınalma gücü paritesi olarak ifade edilmesi gerekliliğine götürmektedir ki, bu konu önceki sahifelerde anlatılmıştı.

Biraz önce yukarıda değinilen iki konudan birincisi ile ilgili olarak öncelikle belirtilmesi gereken husus, milli gelirin yalnızca piyasada üretilen ve sonra yine piyasada satılan malları kapsamasıdır. Oysa, bilinmektedir ki özellikle gelişmekte olan ülkelerde bilhassa kırsal kesimde geçimlik amaçla üretilen ürünler piyasaya getirilmemektedirler, dolayısıyla milli gelir rakamları içinde yer almamaktadırlar. Bu ise, azgelişmiş ülkelerde milli gelir ve kişi başına gelir rakamlarının olduğundan düşük gösterilmesine yol açmaktadır.

Bunun yanı sıra, GSYİH ve buna bağlı olarak hesaplanan kişi başına gelir düzeylerinde meydana gelen artışlar, toplulaştırılmış bir şekilde belirtildiğinden ve böylece toplam üretim artışının bileşimi konusunda bir bilgi vermediğinden, bu artışın, örneğin, silah sanayinin gelişmesinden mi yoksa gıda sanayinin gelişmesinden mi kaynaklandığını bilemeyiz. Ayrıca, düşük katma değerli ürünlerden mi, yüksek katma değerli ürünlerden mi oluştuğunu da anlayamayız. Dolayısıyla, üretim artışının ne tür malların daha fazla üretilmesinden kaynaklandığını öğrenemeyiz. O halde, kişi başına üretim veya bunun parasal ifadesi olarak gelir yükselişi büyüme olayının sonucunu göstermektedir. Ancak, bu yükselişin altında yatan olayları göstermemektedir. Örneğin, reel üretimin ve üretim girdilerinin sektörel dağılımını, ayrıca bu oluşumun nasıl sağlandığını göstermemektedir. Oysa, gerek büyüme, gerekse kalkınma olgusunu bir bakıma oluş, yani akım halinde görmek gereklidir.

Öte yandan, reel gelir endeksinin hesaplanması sırasında parasal milli gelir deflatörü olarak hangi fiyat endeksinin kullanılacağı da oldukça önemli bir konudur. Aslında, parasal gelir istatistiklerinin reel gelir istatistiklerine dönüştürülmeleriyle ilgili zorluklar yalnızca gelişmekte olan ülkelere has bir konu değildir ; gelişmiş ülkeler için de örneğin, hangi baz yılının esas alınacağı, ürün kalitesinde meydana gelişmelerin milli gelir istatistiklerine nasıl yansıtılacağı, hangi ağırlıklandırma sisteminin kullanılacağı gibi benzer endekslendirme zorlukları vardır.

2.6. İnsani Gelişme Endeksi (İGE)

Ülkelerin kalkınma süreçlerinde katettikleri yol, 1990 yılından itibaren UNDP tarafından hesaplanan "insani gelişme endeksleri" tarafından da açıklanmaya başlamıştır. 1990 yılından bu yana UNDP tarafından her yıl çeşitli ülkeler için hesaplanan ve sürekli geliştirilen İnsani Gelişme Endeksi (İGE), 2010 yılı itibariyle şu 3 boyut üzerinden hesaplanmaktadır: a) uzun ve sağlıklı bir yaşam, b) bilgiye ulaşabilirlik ve c) insan onuruna yakışır bir yaşam standardı. Bu üç boyutu temsilen, sırasıyla, doğumda yaşam beklentisi (ortalama ömür) endeksi, eğitim endeksi ve gelir endeksi hesaplanmaktadır. Ardından, bu üç endeksin geometrik ortalaması alınarak insani gelişme endeksi hesaplanmaktadır.

0,00 ile 1,00 arasında yer alan İGE'nde, ülke sınıflandırması, İGE çeyreklerine göre yapılmaktadır. Eğer, ülkenin hesaplanmış İGE değeri en yüksekteki 76-100 çeyreğinde bulunuyorsa "Çok Yüksek Düzey İnsani Gelişme" grubunda, 51-75 çeyreğinde bulunuyorsa "Yüksek Düzey İnsani Gelişme" grubunda, 26-50 çeyreğinde bulunuyorsa "Orta Düzey İnsani Gelişme" grubunda ve en alttaki 25-00 çeyreğinde bulunuyorsa "Düşük Düzey İnsani Gelişme" grubunda yer almakta-

Tablo 16

Ülkeler İtibariyle İnsani Gelişme Endeksinin Gelişimi

Sıralama	Ülkeler	1980	1990	1995	2000	2005	2009	2010
Çok Yüksek Düzey İnsani Gelişme								
1	Norveç	0,788	0,838	0,869	0,906	0,932	0,937	0,938
2	Avustralya	0,791	0,819	0,887	0,914	0,925	0,935	0,937
3	Yeni Zelanda	0,786	0,813	0,846	0,865	0,896	0,904	0,907
4	ABD	0,810	0,857	0,873	0,893	0,895	0,899	0,902
5	İrlanda	0,720	0,768	0,799	0,855	0,886	0,894	0,895
6	Liechtenstein	..	..	..	..	0,875	0,889	0,891
7	Hollanda	0,779	0,822	0,853	0,868	0,877	0,888	0,890
8	Kanada	0,789	0,845	0,857	0,867	0,880	0,886	0,888
9	İsveç	0,773	0,804	0,843	0,889	0,883	0,884	0,885
10	Almanya	..	0,782	0,820	..	0,878	0,883	0,885
11	Japonya	0,768	0,814	0,837	0,855	0,873	0,881	0,884
12	Kore Cum.	0,616	0,725	0,776	0,815	0,851	0,872	0,877
13	İsviçre	0,800	0,824	0,836	0,859	0,870	0,872	0,874
14	Fransa	0,711	0,766	0,807	0,834	0,856	0,869	0,872
15	İsrail	0,748	0,788	0,809	0,842	0,861	0,871	0,872
16	Finlandiya	0,745	0,782	0,810	0,825	0,863	0,869	0,871
17	İzlanda	0,747	0,792	0,815	0,849	0,881	0,869	0,869
18	Belçika	0,743	0,797	0,840	0,863	0,858	0,865	0,867
19	Danimarka	0,770	0,797	0,821	0,842	0,860	0,864	0,866
20	İspanya	0,680	0,729	0,789	0,828	0,848	0,861	0,863
21	Hong Kong, Çin	0,693	0,774	0,797	0,800	0,842	0,857	0,862
22	Yunanistan	0,707	0,753	0,761	0,784	0,839	0,853	0,855
23	İtalya	0,703	0,764	0,795	0,825	0,838	0,851	0,854
24	Lüksemburg	0,719	0,784	0,812	0,845	0,856	0,85	0,852
25	Avusturya	0,727	0,777	0,801	0,826	0,841	0,849	0,851
26	Birleşik Krallık	0,737	0,770	0,824	0,823	0,845	0,847	0,849
27	Singapur	..	..	..	..	0,826	0,841	0,846
28	Çek Cumhuriyeti	..	..	0,774	0,801	0,838	0,841	0,841
29	Slovenya	..	..	0,743	0,780	0,813	0,826	0,828
30	Andora	..	..	..	..	0,803	0,822	0,824
31	Slovakya	..	..	0,738	0,764	0,796	0,815	0,818
32	Bir. Arap Emirlikleri	0,627	0,693	0,732	0,756	0,794	0,812	0,815*
33	Malta	0,683	0,735	0,754	0,783	0,806	0,813	0,815
34	Estonya	..	..	0,700	0,762	0,805	0,809	0,812
35	Kıbrıs Rum Kesimi	0,662	0,723	0,766	0,768	0,793	0,809	0,81
36	Macaristan	0,689	0,692	0,723	0,767	0,798	0,803	0,805
37	Burnei	..	0,773	0,787	0,792	0,801	0,804	0,805
38	Katar	..	..	..	0,764	0,799	0,798	0,803

39	Bahreyn	0,615	0,694	0,738	0,765	0,793	0,798	0,801
40	Portekiz	0,625	0,694	0,745	0,774	0,775	0,791	0,795
41	Polonya	..	0,683	0,710	0,753	0,775	0,791	0,795
42	Barbados	..	..	..	..	0,775	0,787	0,788
Yüksek Düzey İnsani Gelişme								
43	Bahamalar	..	..	..	..	0,776	0,783	0,784
44	Litvanya	..	0,709	0,677	0,730	0,775	0,782	0,783
45	Şili	0,607	0,675	0,707	0,734	0,762	0,779	0,783
46	Arjantin	0,656	0,682	0,709	0,734	0,749	0,772	0,775
47	Kuveyt	0,675	..	0,760	0,763	0,764	0,769	0,771
48	Letonya	0,651	0,679	0,652	0,709	0,763	0,769	0,769
49	Montenegro	..	..	..	..	0,755	0,768	0,769
50	Romanya	..	0,688	0,674	0,690	0,733	0,764	0,767
51	Hırvatistan	..	..	0,690	0,720	0,752	0,765	0,767
52	Uruguay	..	0,670	0,691	0,716	0,733	0,760	0,765
53	Libya	..	..	..	..	0,726	0,749	0,755
54	Panama	0,613	0,644	0,672	0,703	0,724	0,751	0,755
55	Suudi Arabistan	0,556	0,620	0,649	0,690	0,732	0,748	0,752
56	Meksika	0,581	0,635	0,660	0,698	0,727	0,745	0,750
57	Malezya	0,541	0,616	0,659	0,691	0,726	0,739	0,744
58	Bulgaristan	0,649	0,678	0,678	0,693	0,724	0,741	0,743
59	Trinidad ve Tobago	0,656	0,660	0,662	0,685	0,713	0,732	0,736
60	Sırbistan	..	..	..	..	0,719	0,733	0,735
61	Belarus	..	..	..	..	0,706	0,729	0,732
62	Kosta Rika	0,599	0,639	0,668	0,684	0,708	0,723	0,725
63	Peru	0,560	0,608	0,644	0,675	0,695	0,718	0,723
64	Arnavutluk	..	0,647	0,633	0,670	0,700	0,716	0,719
65	Rusya Federasyonu	..	0,692	0,644	0,662	0,693	0,714	0,719
66	Kazakistan	..	0,650	0,620	0,614	0,696	0,711	0,714
67	Azerbaycan	..	..	0,563	0,597	0,655	0,710	0,713
68	Bosna Hersek	..	..	..	..	0,698	0,709	0,710
69	Ukrayna	..	0,690	0,644	0,649	0,696	0,706	0,710
70	İran	..	0,536	0,576	0,619	0,660	0,697	0,702
71	Makedonya	..	..	0,634	0,66	0,678	0,697	0,701
72	Mairitius	0,525	0,602	0,631	0,657	0,685	0,697	0,701
73	Brezilya	..	..	..	0,649	0,678	0,693	0,699
74	Gürcistan	..	..	..	..	0,679	0,695	0,698
75	Venezüella	0,611	0,620	0,633	0,637	0,666	0,696	0,696
76	Ermenistan	..	..	0,571	0,620	0,669	0,693	0,695
77	Ekvator	0,576	0,612	0,630	0,642	0,676	0,692	0,695
78	Belize	..	..	..	..	0,69	0,694	0,694
79	Kolombiya	0,537	0,579	0,612	0,637	0,658	0,685	0,689
80	Jamaika	0,589	0,620	0,648	0,665	0,676	0,686	0,688
81	Tunus	0,436	0,526	0,568	0,613	0,65	0,677	0,683
82	Ürdün	0,509	0,564	0,595	0,621	0,652	0,677	0,681

83	Türkiye	0,467	0,552	0,583	0,629	0,656	0,674	0,679
84	Cezayir	0,443	0,537	0,564	0,602	0,651	0,671	0,677
85	Tonga	..	0,619	0,641	0,651	0,663	0,675	0,677
Orta Düzey İnsani Gelişme								
86	Fiji	0,551	0,612	0,636	0,651	0,667	0,667	0,669
87	Türkmenistan	..	..	..	..	0,642	0,662	0,669
88	Dominik	..	0,56	0,591	0,624	0,638	0,660	0,663
89	Çin	0,368	0,460	0,518	0,567	0,616	0,655	0,663
90	El Salvador	0,456	0,511	0,562	0,606	0,635	0,655	0,659
91	Sri Lanka	0,513	0,558	0,584	..	0,635	0,653	0,658
92	Tayland	0,483	0,546	0,581	0,600	0,631	0,648	0,654
93	Gabon	0,510	0,593	0,610	0,616	0,628	0,642	0,648
94	Surinam	..	..	..	..	0,636	0,643	0,646
95	Bolivya	..	..	..	0,593	0,631	0,637	0,643
96	Paraguay	0,528	0,557	0,58	0,593	0,619	0,634	0,64
97	Filipinler	0,523	0,552	0,569	0,597	0,619	0,635	0,638
98	Botswana	0,431	0,576	0,589	0,572	0,593	0,627	0,633
99	Moldova	..	0,616	0,547	0,552	0,606	0,620	0,623
100	Mongolya	..	0,520	0,502	0,539	0,588	0,616	0,622
101	Mısır	0,393	0,484	0,523	0,566	0,587	0,614	0,62
102	Özbekistan	..	..	..	..	0,588	0,612	0,617
103	Mikronezya	..	..	..	..	0,614	0,612	0,614
104	Guyana	0,500	0,472	0,522	0,552	0,585	0,605	0,611
105	Namibya	..	0,553	0,582	0,568	0,577	0,603	0,606
106	Honduras	0,436	0,495	0,523	0,552	0,579	0,601	0,604
107	Maldivler	..	..	..	0,513	0,560	0,595	0,602
108	Endonezya	0,390	0,458	0,508	0,500	0,561	0,593	0,600
109	Kırgızistan	..	0,577	0,515	0,550	0,572	0,594	0,598
110	Güney Afrika	..	0,601	0,634	..	0,587	0,594	0,597
111	Suriye	0,470	0,519	0,546	..	0,576	0,586	0,589
112	Tacikistan	..	0,592	0,501	0,493	0,550	0,576	0,580
113	Vietnam	..	0,407	0,457	0,505	0,540	0,566	0,572
114	Morokko	0,351	0,421	0,450	0,491	0,536	0,562	0,567
115	Nikaragua	0,440	0,454	0,473	0,512	0,545	0,562	0,565
116	Guatemala	0,408	0,451	0,479	0,514	0,533	0,556	0,56
117	Ekvator Ginesi	..	..	..	0,477	0,510	0,536	0,538
118	Cape Verde	..	..	..	0,500	0,519	0,531	0,534
119	Hindistan	0,320	0,389	0,415	0,440	0,482	0,512	0,519
120	Timor-Leste	..	..	..	..	0,428	0,497	0,502
121	Swaziland	..	0,511	0,523	0,490	0,474	0,492	0,498
122	Lao Halk Cum.	..	0,354	0,388	0,425	0,460	0,490	0,497
123	Solomon Adaları	..	..	..	0,459	0,483	0,492	0,494
124	Kamboçya	..	..	0,385	0,412	0,466	0,489	0,494
125	Pakistan	0,311	0,359	0,389	0,416	0,468	0,487	0,490
126	Kongo	0,462	0,499	0,469	0,458	0,470	0,483	0,489

127	São Tomé ve Principe	..	..	..	..	0,466	0,485	0,488
Düşük Düzey İnsani Gelişme								
128	Kenya	0,404	0,437	0,435	0,424	0,443	0,464	0,470
129	Bengaldeş	0,259	0,313	0,350	0,390	0,432	0,463	0,469
130	Gana	0,363	0,399	0,421	0,431	0,443	0,463	0,467
131	Kamerun	0,354	0,418	0,408	0,415	0,437	0,456	0,460
132	Myanmar	..	..	..	..	0,406	0,444	0,451
133	Yemen	..	..	..	0,358	0,403	0,431	0,439
134	Benin	0,264	0,305	0,347	0,386	0,418	0,432	0,435
135	Madagaskar	..	..	..	0,399	0,420	0,436	0,435
136	Moritanya	..	0,337	0,368	0,390	0,411	0,429	0,433
137	Papua Yeni Gine	0,295	0,349	0,386	..	0,408	0,426	0,431
138	Nepal	0,21	0,316	0,344	0,375	0,4	0,423	0,428
139	Togo	0,347	0,361	0,374	0,399	0,414	0,425	0,428
140	Comoros	..	..	..	..	0,423	0,426	0,428
141	Leshoto	0,397	0,451	0,452	0,423	0,404	0,423	0,427
142	Nijerya	..	..	..	..	0,402	0,419	0,423
143	Uganda	..	0,281	0,312	0,350	0,380	0,416	0,422
144	Senegal	0,291	0,331	0,338	0,360	0,388	0,408	0,411
145	Haiti	..	..	..	..	0,406	0,410	0,404
146	Angola	..	..	..	0,349	0,376	0,399	0,403
147	Dijbuti	..	..	..	..	0,382	0,399	0,402
148	Tanzanya	..	0,329	0,330	0,332	0,370	0,392	0,398
149	Fildişi Sahilleri	0,350	0,360	0,369	0,379	0,383	0,394	0,397
150	Zambiya	0,382	0,423	0,371	0,345	0,360	0,387	0,395
151	Gambiya	..	..	0,312	0,343	0,362	0,385	0,390
152	Ruanda	0,249	0,215	0,192	0,277	0,334	0,379	0,385
153	Malavi	0,258	0,289	0,344	0,344	0,336	0,376	0,385
154	Sudan	0,250	0,282	0,310	0,336	0,360	0,375	0,379
155	Afganistan	..	..	..	..	0,307	0,342	0,349
156	Gine	..	..	..	..	0,323	0,338	0,340
157	Etiyopya	..	..	..	0,250	0,287	0,324	0,328
158	Sierra Leone	0,229	0,230	0,226	0,236	0,292	0,313	0,317
159	Orta Afrika Cum.	0,265	0,293	0,294	0,299	0,299	0,311	0,315
160	Mali	0,165	0,187	0,212	0,245	0,279	0,305	0,309
161	Burkina Faso	..	..	..	..	0,285	0,303	0,305
162	Liberya	0,295	..	..	0,294	0,264	0,294	0,300
163	Çad	..	..	..	0,269	0,299	0,293	0,295
164	Guinea-Bissau	..	..	..	..	0,278	0,286	0,289
165	Mozambik	0,195	0,178	0,186	0,224	0,263	0,280	0,284
166	Burundi	0,181	0,236	0,216	0,223	0,239	0,276	0,282
167	Nijer	0,166	0,18	0,192	0,212	0,241	0,258	0,261
168	Kongo Dem. Cum.	0,267	0,261	0,226	0,201	0,223	0,233	0,239
169	Zimbabwe	0,241	0,284	0,262	0,232	0,159	0,118	0,14

Gelişmiş Bölgeler								
	OECD	0,754	0,798	0,827	0,852	0,868	0,876	0,879
	OECD-Dışı	0,701	0,761	0,779	0,799	0,829	0,840	0,844
Gelişmekte Olan Bölgeler								
	Arap Devletleri	0,396	0,470	0,505	0,525	0,562	0,583	0,588
	Doğu Asya ve Pasifik	0,383	0,466	0,519	0,559	0,600	0,636	0,643
	Avrupa ve Orta Asya	0,503	0,66	0,628	0,648	0,679	0,698	0,702
	Latin Amerika ve Karayiler	0,573	0,614	0,640	0,660	0,681	0,699	0,704
	Güney Asya	0,315	0,387	0,415	0,440	0,481	0,510	0,516
	Sahra-altı Afrika	0,293	0,354	0,358	0,315	0,366	0,384	0,389
	Çok Yüksek İnsani Gelişme	0,753	0,797	0,827	0,851	0,867	0,875	0,878
	Yüksek İnsani Gelişme	0,556	0,633	0,634	0,659	0,692	0,712	0,717
	Orta İnsani Gelişme	0,361	0,440	0,480	0,510	0,555	0,586	0,592
	Düşük İnsani Gelişme	0,271	0,310	0,324	0,332	0,366	0,388	0,393
	En Azgelişmiş Ülkeler	0,251	0,292	0,311	0,325	0,357	0,382	0,386
	Dünya	0,455	0,526	0,554	0,570	0,598	0,619	0,624

Kaynak: UNDP: **Human Development Report 2010**, Palgrave Macmillan, New York, 2010.

dır (bkz. Tablo 16). Önceki İGE sınıflandırması mutlak durumlara göre yapılırken, şimdi göreli basamaklara göre yapılmaktadır.

İnsani gelişme endeksinin hesaplanmasında ilk aşama, alt endekslerin, yani, doğumda yaşam beklentisi endeksi, eğitim endeksi ve gelir endeksinin hesaplanmasıdır. Ancak, söz konusu endekslerin ham verilerine ait birimler farklıdır. Doğumda yaşam beklentisi ve eğitim endekslerinin ham verilerinin birimi yıl sayısı iken, gelir endeksinin ham verisinin birimi satınalma gücü ile hesaplanmış kişi başına ABD dolarıdır. Ayrıca, doğumda yaşam beklentisi ve eğitim endekslerinin ham verilerine ilişkin birimler aynı olsa bile büyüklük-

leri farklıdır. Sonuçta, değerleri 0 ile 1 arasında değişen ve birimi olmayan endeksler elde etmek için ham veriler için farklı bir işlem uygulamak gereklidir. Şimdi, Dünya Bankası'nın yaptığı hesaplamayı açıklayalım.

Önce, her bir alt endeksi boyut endeksi şeklinde adlandıralım. Bu durumda yapılan hesaplama şöyledir:

Boyut Endeksi = (Fiili Değer – Minimum Değer) /
(Maksimum Değer – Minimum Değer)

Boyut endeksinin hesaplanmasında, her bir ülkeye ait gözlenmiş değer, yani, fiili değer hesaplamaya dahil edilir. Minimum değerler Dünya Bankası tarafından belirli çalışmalar referans alınarak saptanmıştır. Doğumda yaşam beklentisi ve eğitim için minimum değerler, sırasıyla, 20 yıl ve 0 yıldır. Gelir endeksi için minimum değer 163 ABD dolarıdır. Maksimum değer ise, 1980-2010 döneminde, her bir yıl için, o yılda ve hangi boyut hesaplanıyorsa o boyutta en yüksek değere sahip ülkenin değeridir. Şimdi bir örnek üzerinden Çin'in 2010 yılı insani gelişme endeksinin hesaplanışını gösterelim.

Önce, Çin'in fiili değerlerini gösterelim:

Gösterge	Değer
Doğumda yaşam beklentisi (yıl)	73,5
Ortalama okullaşma (yıl)	7,5
Okullaşma beklentisi (yıl)	11,4
Kişi başına gayrisafi milli gelir (satınalma gücüne göre hesaplanmış ABD doları)	7.263

Doğumda yaşam beklentisi ve eğitim için minimum değerlerin, sırasıyla, 20 yıl ve 0 yıl olduğunu ve gelir için minimum değerin 163 ABD doları olduğunu yukarıda belirtmiştik. Doğumda yaşam beklentisi için maksimum değer 2010 yılı için 83,2 yıldır. Ortalama

okullaşma ve beklenen okullaşma için maksimum değerler, sırasıyla, 13,2 ve 20,6 yıl olarak gerçekleşmiştir. Gelir için maksimum değer ise aynı yılda 108.211 ABD doları olmuştur. Şimdi her bir boyut endeksini şöyle hesaplayabiliriz:

Doğumda yaşam beklentisi endeksi (DYBE) =
(Fiili Değer – Minimum Değer) /
(Maksimum Değer – Minimum Değer)

Doğumda yaşam beklentisi endeksi (DYBE) =
(73,5 – 20) / (83,2 – 20) = **0,847**

Eğitim endeksi hesaplanırken, önce, ortalama ve beklenen okullaşma endeksleri hesaplanmaktadır. Ortalama okullaşma endeksi, 25 yaş ve üzeri nüfusun, yaşamları boyunca aldığı farklı düzeylerdeki eğitimin, yıl cinsinden hesaplanması ve endekse dönüştürülmesi ile elde edilmektedir. Beklenen okullaşma endeksi ise, okula başlama çağı gelmiş bir çocuğun, mevcut yaşa-özgü kayıt oranları deseninin (pattern of age-specific enrollment rate) bu şekilde devam edeceği varsayıldığında, alması beklenen eğitimin yıl cinsinden hesaplanması ve endekse dönüştürülmesi ile elde edilmektedir. Daha sonra, ortalama ve beklenen okullaşma endeksleri kullanılarak eğitim endeksi hesaplanmaktadır.

Ortalama okullaşma endeksi (OOE) =
(Fiili Değer – Minimum Değer) /
(Maksimum Değer – Minimum Değer)

Ortalama okullaşma endeksi (OOE) = (7,5 –0) / (13,2 – 0) = 0,568

Beklenen okullaşma endeksi (BOE) =
(Fiili Değer – Minimum Değer) /
(Maksimum Değer – Minimum Değer)

Beklenen okullaşma endeksi (BOE) = (11,4 –0) / (20,6 – 0) = 0,553

Eğitim endeksi için fiili değer, ortalama ve beklenen okullaşma endekslerinin geometrik ortalamasıdır. Minimum değer 0, maksimum değer ise, 2010 yılı en yüksek değer olan 0,951'dir. Böylece, eğitim endeksi şöyle hesaplanır:

Eğitim endeksi (EE) = (Fiili Değer – Minimum Değer) / (Maksimum Değer – Minimum Değer)

$$\text{Eğitim endeksi (EE)} = \left(\sqrt{0{,}568 \times 0{,}553} - 0\right) / \left(0{,}951 - 0\right) = \mathbf{0{,}589}$$

Gelir endeksi (GE) = (Fiili Değer – Minimum Değer) / (Maksimum Değer – Minimum Değer)

$$\text{Gelir endeksi (GE)} = \left(\ln(7.263) - \ln(163)\right) / \left(\ln(108.211) - \ln(163)\right) = \mathbf{0{,}584}$$

Sonuçta, boyut endekslerinin geometrik ortalaması alınarak insani gelişme endeksi aşağıdaki gibi hesaplanır:

$$\text{İnsani gelişme endeksi} = \sqrt[3]{DYBE \times EE \times GE}$$

$$\text{İnsani gelişme endeksi} = \sqrt[3]{0{,}847 \times 0{,}589 \times 0{,}584} = \mathbf{0{,}663}$$

2010 yılı itibariyle Türkiye, sahip olduğu 0,679'luk İGE değeriyle, 169 ülke arasında 83. sırada, yüksek düzeyde insani gelişme endeksine sahip ülkeler arasında yer almıştır.

1990 yılından bu yana her yıl yayınlanan UNDP İnsani Gelişme Raporları, ekonomik büyüme ve üretime dayalı göstergelerden farklı olarak, insanların sağlıklı bir yaşam, gelir ve eğitim olanaklarına sahip olup olmadıklarını göstermeye ve ülkeleri de bu eksende karşılaştırmaya çalışmaktadır. UNDP İnsani Gelişme Yaklaşımına göre, gelişmenin her aşamasında tüm insanlar için 3 temel seçenek vardır:

a) Sağlıklı ve uzun bir ömür, b) bilgi edinmek ve c) makul bir yaşam standardı için gerekli kaynaklara erişebilmek. Eğer, bunlar yoksa, diğer fırsatlar da erişilmezdir ve bir çok olanaktan da yararlanılamaz.

Ancak, insani gelişme burada da bitmemektedir. Birçok insan tarafından çok değer verilen tercihler, siyasal, ekonomik ve sosyal özgürlüklerden başlayıp yaratıcı ve üretken olabilme fırsatı edinmeye, kendine saygı duymaya ve insan haklarından yararlanmaya kadar uzanmaktadır. Bu bağlamda, insani gelişmenin şu yönleri de vardır : İnsan hünerlerinin oluşturulması – sağlığın, bilginin ve yeteneklerin iyileştirilmesi ve edinilen hünerlerin insanca kullanılması – boş zaman değerlendirmesi, üretken amaçlar ya da kültürel, sosyal ve siyasal olaylara katılabilmek.

İnsani gelişme yaklaşımına göre, gelir, insanların edinmek istedikleri önemli bir şey, ama, yaşamlarının toplamı değildir. Bu yüzden, gelişme, gelir ve servet artışının ötesinde bir şey olmalıdır. İnsanlara odaklanmalıdır. Bu yaklaşım Başkan James Gustave Septh tarafından "sürdürülebilir insani gelişme" kavramı olarak genişletilerek sunulmuştur. Buna göre, 1994 yılı İnsani Gelişme Raporu'nda İnsani Gelişme kavramı şöyle tanımlanmıştır : 1) Gelişme, yalnız iktisadi büyüme sağlamakla kalmaz, bunun nimetlerini eşitçe dağıtır, 2) Gelişme, çevreyi tahrip etmek yerine onu yeniler ve 3) İnsanları sıra dışı kılacağına onları güçlendirir. Bu, yoksullara öncelik veren, seçeneklerini arttıran ve kendi yaşamlarını etkileyen kararlara katılma fırsatı veren gelişmedir. Dolayısıyla, bu gelişme : a) İnsanlardan yanadır, b) Doğadan yanadır, c) İstihdamdan yanadır ve 4) Kadınlardan yanadır.

Özetle, Birleşmiş Milletler insani sorunların şu 3 boyutta ele alınmasının gerekli olduğunu vurgulamaktadır : a) Gelişme için insan hakları, b) Sürdürülebilir insani gelişme ve c) İnsan güvenliği. Birleşmiş Milletler'e göre, insan hakları, birinci temel insani sorun olarak kabul edilmelidir. Bugün Birleşmiş Milletler ve onun üye hükümetlerinin birinci temel etkinliği, Uluslararası İnsan Hakları Sözleşme-

si'nden çıkan ve sonraki yıllarda sürekli gelişen insan hakları ve temel özgürlükleri genişletmek, korumak ve izlemektir. Sürdürülebilir insani gelişme, ikinci temel insani sorundur. Tüm gelişme insanın yaşadığı, öğrendiği ve katıldığı bir süreç olarak görülmeli ve statik bir olgu olarak görülmemelidir. Bu anlamda, bütün gelişme çabaları, insan merkezli olmalıdır. Bunun anlamı ise, devlet ile halk arasındaki toplumsal mutabakatın yenilenerek, insanların, özellikle yoksul insanların öncelikle ele alınması, herkes için daha yüksek yaşam standardı, tam istihdam, sosyal ilerleme ve kontrolü, siyasi ve kişisel özgürlüklerdir. Üçüncü sorun insanın güvenliğidir. 1994 İnsani Gelişme Raporu'nda da belirtildiği gibi, insan güvenliğinin iki ayrı yanı olduğu söylenebilir : Birincisi, açlık , hastalık, zulüm gibi ölümcül tehditlere karşı güvenliktir. İkincisi, yaşam biçiminin, evde, işte ve toplum içinde ani ve ıstıraplı bir şekilde kesilmemesi ve buna karşı güvenlik koşullarının geliştirilmesidir. İnsani gelişme, insanların kapasitelerinin ve hünerlerinin ve seçeneklerinin genişlediği bir süreçtir. İnsan güvenliği, bu genişlemenin yer alabileceği ve tercihlerin güven içinde ve özgürce kullanılması için gereken çevredir. Birbiriyle son derece ilişkili olan insani gelişme hakkı, sürdürülebilir insani gelişme ve insan güvenliği, tek ve aynı kavram olarak düşünülmelidir. Bunlar, bir bütünün vazgeçilemez ve ayrılamaz parçalarıdır, birbirlerinin tamamlayıcı ve güçlendirici elemanlarıdır. Bunlar, yerel, bölgesel, ulusal ve evrensel çabaların konusudur ve öyle de olmalıdır. Halklar, uluslar, devletler, uluslararası topluluklar ve örgütler, sivil toplum gibi yeni aktörler, yerel yönetimler, özel sektör, akademik dünya ve medya bunların tam uygulanması, güçlendirilmesi ve korunması için eşit ilgi göstermeli ve önem vermelidir.

2.7. Yoksulluk Tanımları

1990'larda gerek ulusal gerekse uluslararası alanda yapılan kalkınma tartışmalarının önemli bir eksenini, daha önce de belirttiğimiz

gibi, yoksulluk kavramı oluşturmaya başlamıştır. Böylece, gelir dağılımı araştırmaları bir başka yönden tamamlanmaya, dağılımın alt kısmı da mercek altına alınmaya başlamıştır. Ancak, yoksulluk kavramının tanımlanmasının ve sınırlarının belirlenmesinin oldukça güç olduğu belirtilmelidir. Ayrıca, yoksulluğun kapsamı, ülkeden ülkeye ve dönemden döneme refah düzeyindeki gelişmelere bağlı olarak farklılıklar gösterir. Bununla beraber, genelde kabul gören anlayışa göre yoksulluk tanımlarını aşağıdakiler gibi ifadelendirmek olanaklıdır :

1. Mutlak Yoksulluk

Mutlak yoksulluk, bir insanın ya da hanehalkının yaşamını sürdürebilecek asgari refah düzeyini yakalayamaması durumudur. Mutlak yoksulluk oranı, bu asgari refah düzeyini yakalayamayanların sayısının toplam nüfusa oranıdır. Bu nedenle, mutlak yoksulluğun ortaya çıkarılması, bireylerin yaşamlarını sürdürebilmeleri için gerekli olan minimum tüketim ihtiyaçlarının belirlenmesini gerektirir. Bu değer üzerinden yoksulluk çizgisi hesaplanır.

Mutlak yoksullukta yoksulluk çizgisi iki farklı yöntemle hesaplanır. Bunlardan birincisi, sadece minimum gıda harcaması maliyetini esas alır. Bunun için bir kişinin yaşamını sürdürebilmesi için gerekli olan minimum kalori ihtiyacı hesaplanır. Daha sonra bu kalori ihtiyacını karşılayacak gıda harcaması maliyeti çıkarılır. İkinci yöntem, bireyin sadece minimum gıda harcamasını değil onun yanında diğer temel ihtiyaçlarını (giyinme, barınma, ısınma gibi) da dikkate alır. Dolayısıyla, birinci yönteme göre ikinci yöntem daha yüksek bir yoksulluk çizgisi tanımlar.

Yoksulluk çizgisinin kalori ihtiyacından hareketle hesaplanması tahmin edileceği gibi birçok güçlüğü de beraberinde getirmektedir. Çünkü bireyin kalori ihtiyacı, yaşına, cinsiyetine ve yaptığı işe göre farlılıklar gösterir. Bu nedenle, minimum kalori ihtiyacını belirlemek özünde belirsizlik taşıyan bir süreçtir.

Mutlak yoksulluğun belirlenmesinde, bireyin günlük kalori ihtiyacından yola çıkarak, veri bir hanehalkı büyüklüğü ile en düşük düzeyde tüketilecek malların miktarları belirlenir. Mutlak yoksulluğun belirlenmesinde mal ve hizmetlerin yanı sıra bu mal ve hizmetlerin fiyatları da önemlidir. Her hanehalkı büyüklüğü için, bu miktar ve fiyatlar üzerinden minimum maliyetler (yoksulluk çizgileri) hesaplanır. Hanehalkının gelir düzeyi, hesaplanan bu yoksulluk çizgisi ile karşılaştırılarak hanehalkının yoksul sınıflamasına girip girmediğine karar verilir.

Dünya Bankası tarafından 1990 yılında yapılan bir çalışmada, günlük geliri, bir insanın hayatta kalabilmesi için gerekli minimum kalori miktarı olan 2400 k/cal besini almaya yetmeyen kişiler "mutlak yoksul" olarak tanımlanmıştır. Mutlak yoksulluk sınırı, ortalama bir hesaplama ile azgelişmiş ülkeler için kişi başına günde 1 dolar olarak kabul edilirken, Latin Amerika ve Karayipler için bu sınır 2 dolar, Türkiye ve Doğu Avrupa ülkelerinin de içinde bulunduğu grup için 4 dolar, gelişmiş sanayi ülkeleri için 14,40 dolar olarak belirlenmiştir.

2. Göreli Yoksulluk

Göreli yoksulluk, bir kişinin ya da hanehalkının toplumsal bir varlık olmasından hareket etmekte ve kendisini biyolojik olarak değil, toplumsal olarak yeniden üretebilmesi için gerekli tüketim ve yaşam düzeyinin saptanmasından yola çıkan bir kavramdır. Buna göre, belli bir toplumda kabul edilebilir minimum tüketim düzeyinin altında geliri olanlar göreli yoksul olarak tanımlanmaktadır. Göreli yoksulluk için çoğunlukla benimsenen yöntem, ülke içindeki ortalama ya da medyan (ortanca) gelirin belli bir yüzdesini, örneğin % 50'sini almaktır. Buna göre, ortanca gelirin % 50'sinin altında gelire sahip kişiler, göreli yoksulluğa sahip olan kişiler olarak tanımlanır.

3. Öznel Yoksulluk

Yoksulluk düzeyinin belirlenmesinde yukarıda anlatılanlardan oldukça farklı bir kavram, öznel yoksulluk kavramıdır. Bu kavramda temel düşünce, mademki yoksulluk toplumun kabul edeceği minimum bir yaşam düzeyi ile ilgilidir öyleyse yoksulluk çizgisini belirlemenin bir yolu, büyük ölçekli anketler yaparak toplumun bu konudaki görüşünü belirlemektir.

Öznel yoksulluğu belirleyebilmek amacıyla yapılan anketlerde farklı yöntemler kullanılmaktadır. Deneklere, yoksul olmamak, iyi bir gelire sahip olmak gibi bazı özel hedeflere ulaşabilmek için yeterli olduğunu düşündükleri gelir miktarı sorulur. Bu yöntem "Leyden yaklaşımı" olarak bilinir. Örneğin, ABD'de Gallup araştırma şirketi, "Bu toplumda dört kişilik bir ailenin geçinebilmesi için minimum ne kadar haftalık gelir kazanması gerekir ?" şeklinde bir soruyu araştırmaya katılanlara yöneltmektedir.

Öznel yoksullukta, anket sonuçlarından refah düzeyleri ile gelirler arasında bağlantı kurularak, kritik bir refah düzeyi seçilip ona karşılık gelen gelir düzeyi yoksulluk çizgisi olarak kabul edilir. Minimum gerekli gelir kamuoyu yoklamasıyla bir kez belirlendiğinde, bu cevaplar zamanla reel olarak artan yoksulluk çizgileri üretilmesinde kullanılır.

4. İnsani Yoksulluk

UNDP'nin tanımına göre "insani yoksulluk" , katlanılabilir bir yaşam için gerekli fırsatlara ve seçeneklere sahip olmamaktır. Gelir düzeyi ile ilişkilendirilmeyen bu tanımda yoksulluk, insanın, yeterli sağlık hizmetlerine, temiz su kaynaklarına, eğitim hizmetlerine ve uzun bir yaşam sürme hakkına sahip olmaması olarak ifade edilmektedir.

2.8. Yoksulluk Endeksleri

1. Bileşik Yoksulluk Endeksleri

a) İnsani Yoksulluk Endeksi (İYE)

İnsani Yoksulluk Endeksi (İYE), Birleşmiş Milletler tarafından yayımlanan İnsani Gelişme Raporları'nda 1997 yılından itibaren hesaplanmaya başlanan endekstir. Gelişmekte olan ülkeler ve gelişmiş ülkeler için ayrı ayrı hesaplanmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler için hesaplanan İYE, a) 40 yaşın altındaki nüfus yüzdesi, b) okuma yazma bilmeyen nüfus yüzdesi, c) temiz içme suyuna sahip olmayan nüfus yüzdesi, d) temel sağlık hizmetlerinden yoksun nüfus yüzdesi ve e) 5 yaşın altında yeterli beslenemeyen, bu yüzden ciddi düzeyde düşük kilolu olan çocukların nüfus yüzdesinden oluşmaktadır.

Gelişmiş ülkeler için hesaplanan İYE ise, a) 60 yaşın altındaki nüfus yüzdesi, b) fonksiyonel açıdan okuma yazma bilmeyen nüfus yüzdesi, c) gelir yoksulluğu sınırı altında bulunan nüfus yüzdesi ve d) uzun dönemli işsizlik oranı elemanlarından oluşmaktadır.

b) Çok Boyutlu Yoksulluk Endeksi (ÇBYE)

Bugün en yaygın olarak kullanılan yoksulluk ölçütü, ulusal yoksulluk çizgisi ya da uluslararası standartlara göre hesaplanan ve parasal değerleri esas alan "gelir yoksulluğu"dur. İnsani Gelişme Raporları'nın 20. yıldönümünde yayımlanan 2010 Yılı Raporu ile birlikte ilk defa gündeme gelen "Çok Boyutlu Yoksulluk Endeksi (ÇBYE)" ise, yoksulluğun, parasal değerler dışında kalan kriterlerinin de dikkate alınarak hesaplandığı bir endekstir. Bir başka deyişle, ÇBYE, sadece parasal değeri dikkate alan günlük 1,25 ABD doları gelir kriterinin bir tamamlayıcısı olarak değerlendirilmelidir.

Oxford Üniversitesi'nde yer alan "Oxford Yoksulluk ve İnsani Gelişme Girişimi (Oxford Poverty and Human Development Initiative)" ile UNDP'nin işbirliğiyle geliştirilen ÇBYE, 1997 yılından bu yana hesaplanan İYE'nin yerine kullanılmaya başlamıştır. İGE ve İYE'de

olduğu gibi, ÇBYE'nde de yoksunluklar, a) sağlık, b) eğitim ve c) yaşam standartlarından oluşan 3 boyutta toplanmaktadır. Ancak, ÇBYE'nde toplam 10 gösterge yer almaktadır: Sağlık boyutu, beslenme ve çocuk ölümleri olmak üzere 2 göstergeden; eğitim, okullaşma ve okula kayıt yaptıran çocuk sayısı olmak üzere 2 göstergeden; yaşam standartları ise, yemek pişirmede kullanılan yakıt cinsi, tuvalet, su, elektrik ile oturulan evin sahip olduğu koşullar ve varlıklar olmak üzere 6 göstergeden oluşmaktadır.

Hesaplamalarda, yoksunluk eşikleri, sağlık boyutu bakımından, ailede en az bir çocuk ölümünün yaşanması ve çocuk veya herhangi bir kişinin sağlıklı beslenememesi; eğitim bakımından, ailede hiç kimsenin beş yıllık eğitimini tamamlayamamış olması ve ilköğretim çağında olup da okula gitmeyen en az bir çocuğun olması; yaşam standartları bakımından, evde elektrik olmaması, temiz içme suyuna sahip olunmaması, uygun bir kanalizasyon sistemine ve tuvalete sahip olunmaması, yemeklerin, odun, mangal kömürü ya da gübre ile pişiriliyor olması, yaşanılan evin sağlıklı koşullara sahip olmaması, araba, traktör ya da benzeri motorlu araçlardan hiçbirine sahip olunmaması ve en fazla bisiklet, motorsiklet, radyo, buzdolabı, telefon veya televizyondan birine sahip olunması olarak tarif edilmektedir.

Görüldüğü gibi, sağlık, eğitim ve yaşam standartlarındaki yoksunluklar, İYE'de olduğu gibi ortalama ve toplulaştırılmış değerler yerine, doğrudan doğruya o yoksunluğa sahip kişiler ve hanehalkları üzerinden tanımlanmakta ve ÇBYE hesaplamaları da bu kişilerle yapılan görüşmeler ve gözlemler sonucunda elde edilen verilere göre yapılmaktadır. Böylece, eğer, bir aile ya da hanehalkı ÇBYE'nde yer alan 10 göstergeden en az 3'ünden yoksunsa, o aile ya da hanehalkı çok boyutlu yoksul olarak tanımlanmaktadır.

2010 yılında yapılan ve 104 ülkeyi kapsayan ÇBYE hesaplamalarına göre, bu ülkelerde yer alan nüfusun üçte birinin, yani, yaklaşık 1,75 milyar kişinin çok boyutlu yoksullukla karşı karşıya olduğu sap-

tanmıştır. Bu da, çok boyutlu yoksul sayısının, bu ülkelerde günde 1,25 dolar ya da daha az gelirle geçinen yaklaşık 1,44 milyar kişiden daha fazla olduğu anlamına gelmektedir.

Tablo 17'deki verilere göre, çok boyutlu yoksul kişi sayısının yüksek olduğu ülkelerde, "yoksunluğun" (yoksulluğun yoğunluğunun) da yüksek olma eğiliminde olduğu anlaşılmaktadır. Bununla beraber, çok boyutlu yoksul sayısı yüksek olmakla birlikte yoksunluğun daha düşük olduğu Bengal, Kamboçya ve Kongo Demokratik Cumhuriyeti gibi ülkeler olduğu gibi, çok boyutlu yoksulluk sayısı düşük olmakla birlikte yoksunluğun daha yoğun olduğu Myanmar, Filipinler ve Vietnam gibi ülkeler de vardır (bkz. Tablo 17). Çok boyutlu yoksulluğun en yüksek oranda görüldüğü yer Sahra-Altı bölgesidir. Ortalama yoksulluk oranının % 65 düzeyinde gerçekleştiği Sahra-Altı Afrika bölgesinde yer alan Nijer'de çok boyutlu yoksulluk oranı % 93'e çıkmaktadır. Aynı bölgede en düşük çok boyutlu yoksulluk oranına sahip ülke ise % 3 ile Güney Afrika'dır.

Tablo 17

Ülkeler İtibariyle Çok Boyutlu Yoksulluk Endeksinin Gelişimi (2000-2008 Döneminde Verisi Olan En Son Yıl)

	Ülkeler	Çok Boyutlu Yoksulluk Endeksi	Çok Boyutlu Yoksulluk İçindeki Nüfus		Çok Boyutlu Yoksulluk Riski Altındaki Nüfus (%)	En Azından Bir Boyutta Şiddetli Yoksunluk Altındaki Nüfus			Gelir Cinsinden Yoksulluk Çizgisi Altındaki Nüfus	
			Kafa Sayısı (%)	Yoksunluğun Yoğunluğu (%)		Eğitim (%)	Sağlık (%)	Yaşam Standartları (%)	Günlük 1,25 ABD Doları (%)	Ulusal Yoksulluk Çizgisi (%)
Çok Yüksek Düzey İnsani Gelişme										
28	Çek Cumhuriyeti	0,000	0,0	46,7	3,1	0,0	3,1	0,0	..	..
29	Slovenya	..	0,0	0,0	0,4	0,0	3,1	0,0	<2	..
31	Slovakya	0,000	0,0	0,0	0,0	0,0	3,8	0,0	..	16,8
32	Bir. Arap Emirlikleri	0,002	0,6	35,3	2	0,6	5,4	0,0	..	..
34	Estonya	0,026	7,2	36,5	1,3	7,3	5,1	0,1	<2	..
36	Macaristan	0,003	0,8	38,9	3,8	0,1	4,5	0,0	<2	..
41	Polonya	..	..	..	..	..	..	..	<2	14,8

Yüksek Düzey İnsani Gelişme										
44	Litvanya	..	..	..	..	..	..	..	<2	..
45	Şili	..	..	..	..	..	..	..	<2	..
46	Arjantin	0,011f		3,0f	37,7 f	5,7f	15,4f	3,8 f	4,7 f	3,4
48	Letonya	0,001	0,3	46,7	1,3	0,1	1,6	1,1	<2	5,9
49	Montenegro	0,006	1,5	41,6	1,9	4,2	0,8	0,7	<2	..
50	Romanya	..	..	..	2,8	..	..	..	<2	28,9
51	Hırvatistan	0,007	1,6	41,6	..	2,3	2,4	0,4	<2	11,1
52	Uruguay	0,006	1,7	34,7	0,1	1,7	5,1	0,0	<2	..
54	Panama	..	..	..	..	..	..	..	9,5	36,8
56	Meksika	0,015	4	38,9	5,8	10,1	9,2	6,7	4	47
57	Malezya	..	..	..	..	..	..	..	<2	..
58	Bulgaristan	..	..	..	..	..	..	..	<2	12,8
59	Trinidad ve Tobago	0,020	5,6	35,1	0,4	1,5	5,6	0,8	..	..
60	Sırbistan	0,003	0,8	40,0	3,6	5,2	0,4	0,8	<2	..
61	Belarus	0,000	0,0	35,1	0,8	2	3,1	0,1	<2	17,4
62	Kosta Rika	..	..	..	..	..	..	..	<2	23,9
63	Peru	0,085	19,8	43,1	17,1	8,5	14,6	38,2	7,7	51,6
64	Arnavutluk	0,004	1	38,1	9,4	6,6	7,2	0,9	<2	18,5
65	Rusya Federasyonu	0,005	1,3	38,9	0,8	1,6	3,5	0,4	<2	19,6
66	Kazakistan	0,002	0,6	36,9	5,0	1,3	9,8	1,1	<2	15,4
67	Azerbaycan	0,021	5,4	38,6	12,4	10,2	20,3	4,2	<2	49,6
68	Bosna Hersek	0,003	0,8	37,2	7,0	11,1	0,4	0,8	<2	19,5
69	Ukrayna	0,008	2,2	35,7	1,2	6,2	2,1	0,2	<2	19,5
70	İran	..	..	..	..	..	..	..	<2	..
71	Makedonya	0,008	1,9	40,9	6,7	5,9	7,2	0,9	<2	21,7
73	Brezilya	0,039	8,5	46,0	13,1	20,2	5,2	2,8	5,2	21,5
74	Gürcistan	0,003	0,8	35,2	5,3	2,4	5,9	4,6	13,4	54,5
75	Venezüella	..	..	..	..	..	..	..	3,5	..
76	Ermenistan	0,008	2,3	36,5	5,5	9,5	14,6	0,8	3,7	50,9
77	Ekvator	0,009	2,2	41,6	2,1	2,3	4,6	3,9	4,7	38,3
78	Belize	0,024	5,6	42,6	7,6	8,5	13,3	7,0	..	..
79	Kolombiya	0,041	9,2	44,1	8,3	13,2	17,5	9,7	16,0	45,1
80	Jamaika	..	..	..	..	..	..	..	<2	18,7
81	Tunus	0,010	2,8	37,1	4,9	1,1	13,1	6,9	2,6	..
82	Ürdün	0,010	2,7	35,5	1,6	10,6	11,9	0,2	<2	14,2
83	Türkiye	0,039	8,5	45,9	19,0	15,4	16,0	7,3	2,6	27,0
Orta Düzey İnsani Gelişme										
88	Dominik	0,048	11,1	43,3	13,2	17,5	13,1	13,2	4,4	48,5
89	Çin	0,056	12,5	44,9	6,3	10,9	11,3	12,4	15,9	2,8
90	El Salvador	..	..	..	..	..	..	..	6,4	30,7
91	Sri Lanka	0,021	5,3	38,7	14,4	0,5	9,8	26,4	14,0	22,7
92	Tayland	0,006	1,7	38,5	9,9	12,6	5,6	1,5	<2	..
93	Gabon	0,161	35,4	45,5	22,4	19,2	35,4	34,8	4,8	..
94	Surinam	0,044	7,5	58,8	5,2	18,8	15,9	2,3	..	..
95	Bolivya	0,175	36,3	48,3	21,6	37,8	31,4	38,0	11,7	37,7
96	Paraguay	0,064	13,3	48,5	15,0	7,5	13,1	32,4	6,5	..
97	Filipinler	0,067	12,6	53,5	11,1	13,6	14,2	18,2	22,6	..
99	Moldova	0,008	2,2	37,6	7,2	5,1	10,1	5,3	2,4	48,5
100	Mongolya	0,065	15,8	41,0	20,7	6,8	19,0	39,6	2,2	36,1
101	Mısır	0,026	6,4	40,4	6,9	18,0	16,9	0,9	<2	16,7
102	Özbekistan	0,008	2,3	36,2	8,1	4,4	17,4	2,3	46,3	27,2
104	Guyana	0,055	13,8	39,7	6,5	4,7	12,4	10,8	..	..
105	Namibya	0,187	39,6	47,2	23,5	16,0	37,2	60,8	..	..
106	Honduras	0,160	32,6	48,9	17,8	46,6	21,1	30,8	18,2	50,7
108	Endonezya	0,095	20,8	45,9	12,2	12,6	14,4	31,2	29,4	16,7
109	Kırgızistan	0,019	4,9	38,8	9,2	18,7	2,1	8,3	3,4	43,1
110	Güney Afrika	0,014	3,1	46,7	3,9	3,2	8,1	10,8	26,2	22,0

111	Suriye	0,021	5,5	37,5	7,1	20,4	13,6	1,3	..	..
112	Tacikistan	0,068	17,1	40,0	23,1	14,3	35,6	21,9	21,5	53,5
113	Vietnam	0,075	14,3	52,5	12,0	12,3	10,8	30,1	21,5	28,9
114	Morokko	0,139	28,5	48,8	11,4	36,3	31,5	21,4	2,5	..
115	Nikaragua	0,211	40,7	51,9	15,7	36,4	25,9	54,1	15,8	45,8
116	Guatemala	0,127	25,9	49,1	9,8	26,8	15,0	40,5	11,7	51,0
118	Cape Verde	..	..	..	..	..	..	..	20,6	..
119	Hindistan	0,296	55,4	53,5	16,1	37,5	56,5	58,5	41,6	28,6
120	Timor-Leste	..	..	..	..	..	..	..	37,2	39,7
121	Swaziland	0,183	41,1	44,4	24,5	25,9	33,5	66,3	62,9	69,2
122	Lao Halk Cum.	0,267	47,3	56,5	14,1	43,9	22,3	59,7	44,0	33,5
124	Kamboçya	0,263	53,9	48,9	20,2	40,9	36,0	78,4	25,8	30,1
125	Pakistan	0,275g	51,0g	54,0g	11,8g	51,2	29,2g	42,9	22,6	..
126	Kongo	0,270	55,9	48,4	22,5	21,7	47,6	73,8	54,1	42,3
127	São Tomé Príncipe	0,236	51,6	45,8	23,9	36,7	26,6	74,3	28,4	..
Düşük Düzey İnsani Gelişme										
128	Kenya	0,302	60,4	50,0	23,2	21,9	41,4	86,2	19,7	46,6
129	Bengaldeş	0,291	57,8	50,4	21,2	31,4	53,1	76,3	49,6	40,0
130	Gana	0,140	30,1	46,4	21,4	24,1	17,9	57,5	30,0	28,5
131	Kamerun	0,299	54,6	54,7	18,3	37,4	42,6	67,9	32,8	39,9
132	Myanmar	0,088	14,2	62,0	17,6	32,7	11,7	22,8	..	32,0
133	Yemen	0,283	52,5	53,9	13,0	54,5	34,4	38,2	17,5	..
134	Benin	0,412	72,0	57,3	13,2	62,8	51,7	79,1	47,3	39,0
135	Madagaskar	0,413	70,5	58,5	14,8	55,4	49,6	83,7	67,8	68,7
136	Moritanya	0,352	61,7	57,1	15,1	55,3	44,1	66,8	21,2	46,3
138	Nepal	0,350	64,7	54,1	15,6	38,0	58,3	77,2	55,1	30,9
139	Togo	0,284	54,3	52,4	21,6	39,9	38,0	75,5	38,7	..
140	Comoros	0,408	73,9	55,3	16,0	60,1	45,7	90,3	46,1	..
141	Leshoto	0,220	48,1	45,8	27,5	29,7	22,1	82,4	43,4	56,3
142	Nijerya	0,368	63,5	57,9	15,7	42,4	59,5	72,1	64,4	..
143	Uganda	..	..	..	..	..	..	..	51,5	31,1
144	Senegal	0,384	66,9	57,4	11,6	66,9	54,3	54,9	33,5	..
145	Haiti	0,306	57,3	53,3	18,4	41,0	37,3	76	54,9	..
146	Angola	0,452	77,4	58,4	10,7	56,9	60,8	82,0	54,3	..
147	Dijbuti	0,139	29,3	47,3	16,1	39,3	25,6	28,1	18,4	..
148	Tanzanya	0,367	65,3	56,3	23,0	34,0	35,5	90,6	88,5	35,7
149	Fildişi Sahilleri	0,320	52,2	61,4	16,4	62,7	40,6	37,7	23,3	..
150	Zambiya	0,325	63,7	51,1	17,8	30,1	51,3	78,3	64,3	68,0
151	Gambiya	0,324	60,4	53,6	17,6	53,4	52,1	60,1	34,3	61,3
152	Ruanda	0,443	81,4	54,4	14,0	53,6	46,1	95,3	76,6	56,9
153	Malavi	0,384	72,3	53,2	19,8	43,6	45,2	93,9	73,9	52,4
155	Afganistan	..	..	..	..	..	..	..	..	42,0
156	Gine	0,505	82,4	61,3	9,4	74,8	60,8	84,4	70,1	..
157	Etiyopya	0,582	90,0	64,7	5,2	83,9	48,2	94,2	39,0	44,2
158	Sierra Leone	0,489	81,5	60,0	11,1	60,6	58,2	92,4	53,4	70,2
159	Orta Afrika Cum.	0,512	86,4	59,3	7,6	72,7	56,2	92,3	62,4	..
160	Mali	0,564	87,1	64,7	7,3	81,1	65,8	86,8	51,4	..
161	Burkina Faso	0,536	82,6	64,9	8,6	80,4	62,9	81,6	56,5	46,4
162	Liberya	0,484	83,9	57,7	9,5	68,9	59,6	91,6	83,7	..
163	Çad	0,344	62,9	54,7	28,2	39,4	8,2	95,2	61,9	..
164	Guinea-Bissau	..	..	..	..	..	..	..	48,8	65,7

165	Mozambik	0,481	79,8	60,3	9,8	69,1	52,7	86,4	74,7	55,2
166	Burundi	0,530	84,5	62,7	12,2	71,6	35,5	97,3	81,3	..
167	Nijer	0,642	92,7	69,3	4,0	87,1	64,9	93,0	65,9	..
168	Kongo Dem. Cum.	0,393	73,2	53,7	16,1	48,4	48,2	85,5	59,2	71,3
169	Zimbabwe	0,174	38,5	45,2	24,6	15,1	29,6	64,5	..	..
Diğer Ülkeler ve Bölgeler										
	Butan	..	..	..	..	..	..	..	26,3	..
	Irak	0,059	14,3	41,3	14,3	32,0	20,0	5,2	..	..
	İşgal Altında Filistin Bölgeleri	0,003	0,7	38,2	12,7	14,6	2,8	0,8	..	..
	Seyşeller	..	..	..	..	..	..	..	<2	..
	Somali	0,514	81,2	63,3	9,5	74,5	47,6	86,7	..	..

Kaynak: UNDP: **Human Development Report 2010**, Palgrave Macmillan, New York, 2010.

Öte yandan, 8 Hindistan eyaletinde, en yoksul 26 Afrika ülkesinde yaşanan yoksulluk kadar şiddetli bir şekilde, 421 milyon çok boyutlu yoksul insan yaşamaktadır. Afrika ülkelerinde ise çok boyutlu yoksul insan sayısı 410 milyondur. Böylece, Güney Asya en fazla çok boyutlu yoksul insanın yaşadığı bölge olmaktadır. Çin ve Tayland da dahil olmak üzere, Doğu Asya ve Pasifik bölgesinde çok boyutlu yoksulluk oranları görece daha düşüktür. Avrupa ve Orta Asya'da ise çok boyutlu yoksulluk çok düşüktür (UNDP 2010: 98-99).

2. Diğer Yoksulluk Endeksleri

Yoksulluğun ölçülmesinde en sık kullanılan diğer endeksler aşağıdakilerdir :

a) Kafa Sayısı Endeksi **(KSE)** ,

b) Yoksulluk Açığı Endeksi **(YAE)**,

c) Sen Endeksi **(SE)**,

d) Foster-Greer-Thorbecke Endeksi **(FGTE)**.

a) Kafa Sayısı Endeksi (KSE)

En basit ve en yaygın olarak kullanılan yoksulluk ölçütüdür. Yoksulluğun yaygınlığını ölçmektedir. Bu ölçüt, yoksulluk sınırı altında kalan nüfusun genel nüfusa oranını ölçmektedir. Bu endeksin en önemli eksikliği, yoksulluğun şiddeti hakkında bir açıklamada bulunmamasıdır. q, yoksulluk sınırı altında kalan kişi sayısını ve n de toplam nüfusu gösterdiğinde, Kafa Sayısı Endeksi (KSE) aşağıdaki gibi gösterilir :

$$KSE = \frac{q}{n}$$

b) Yoksulluk Açığı Endeksi (YAE)

Yoksulluk Açığı Endeksi, yoksulluk sınırından her yoksul kişinin gelirinin çıkarılıp bu gelirlerin toplanarak yoksul kişi sayısına oranlanması ile elde edilmektedir. Yoksulluk açığı yoksulların yoksulluk sınırının ne kadar gerisinde gelir elde etmekte olduklarını göstermektedir. YAE , KSE'ne göre yoksulluğu daha derinlemesine inceleyen ve yoksulluğun şiddetini daha iyi gösteren bir ölçüttür.

$$YAE = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{q}\left(\frac{z - y_i}{z}\right)$$

Burada :

z = Yoksulluk Sınırı

y_i = Yoksulların geliri

n = Toplam Nüfus

q = Yoksul Sayısı

c) Sen Endeksi (SE)

Yoksulluğun şiddetini daha iyi yansıtan yoksulluk ölçümü hesabına yoksullar arasındaki gelir dağılımını da katan bir ölçüyü Amartya K. Sen önermiştir.

$$SE = H\,[\,I + (1 - I)\,G_p\,]$$

Burada :

H = Kafa Sayısı Endeksi

G_p = Yoksullar arasındaki gelir dağılımına ilişkin Gini katsayısıdır.

I (Gelir Açığı) = Yoksulluk sınırı (z) – yoksulların ortalama geliri (M_q) arasındaki farkın, yoksulluk sınırına (z) oranıdır, yani,

$$I = z - M_q \;/\; z \text{ 'dir.}$$

SE, bir anlamda yoksulluk açığının tartılı toplamı olarak değerlendirilebilir. Yoksullar arasında tam eşitsizlik durumunda, yani, $G_p = 1$ olduğunda, SE, KSE'ne eşit olur. Yoksullar arasında tam eşitlik varsa, yani, $G_p = 0$ ise, SE, YAE'ne eşit olur.

d) Foster-Greer-Thorbecke Endeksi (FGTE)

Toplam yoksulluğun, alt grupların yoksulluk düzeylerinin tartılı ortalaması olarak elde edilebildiği bu yoksulluk ölçüsünü Foster-Greer-Thorbecke geliştirmiştir. Bu ölçü, yoksulluk sınırından uzağa

düşen en yoksullara daha fazla tartı verdiği için yoksulluğun yoğunluğunu dikkate almaktadır. FGTE, aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır.

$$FGTE = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{q}\left(\frac{z - y_i}{z}\right)^2$$

Yukarıda açıklanan yoksulluk ölçütlerini bir örnek üzerinde açıklarsak daha aydınlatıcı olacaktır. Örneğin, 4 kişilik iki tüketim dağılımı olduğunu varsayalım. Buna göre, A dağılımının değerleri (1, 2, 3, 4) ve B dağılımının değerleri (2, 2, 2, 4) olsun. Ayrıca, yoksulluk sınırının da z = 3 olduğu kabul edilsin. Bu verilere göre, A ve B tüketim dağılımlarının her ikisi için de KSE = 0,75 ve YAE = 0,25 'dir. Ancak, A dağılımındaki en yoksul kişi, B dağılımındaki en yoksul kişinin tüketiminin yarısı kadar tüketim yapabilmektedir. Diğer taraftan, A dağılımı için FGTE = 0,14 ve B dağılımı için FGTE = 0,08 'dir. Yani, A dağılımındaki yoksulluk, B dağılımındaki yoksulluktan daha yoğundur.

Günümüzde artık yoksulluk kavramı, yalnızca ulusal sınırlar içinde değerlendirilmemektedir. Bazı yazarlar, yoksul ülkelerin içinde bulundukları durumu büyük ölçüde küreselleşme sürecine göndermelerde bulunarak açıklamaktadır. Bu yazarlar, uluslararası kuruluşların yoksulluğun nedenlerinin ortadan kaldırılması yönünde yeterince çaba göstermediklerini, hatta bir bakıma sürmekte olan yoksulluğun nedeni oldukları görüşündedirler. Ayrıca, küreselleşme sürecinin ve buna paralel olarak refah devleti kavramındaki aşınmanın gelişmiş ülkelerde de "yoksulluk adaları" oluşturduğunu vurgulamaktadırlar.

İster ulusal isterse uluslararası ölçekte ele alınsın, yoksulluk ve bozuk gelir dağılımı tartışmalarının odağında, piyasa ilişkilerinin ve bu ilişkiler sonucunda kurulan dengelerin toplumsal müdahalelerle

ne ölçüde yeniden oluşturulmakta olduğu yer almalıdır. Piyasa ilişkilerinin toplumda eşitsizlikler yaratma eğiliminde olduğu, hatta bir dizi en temel insani değerlerle çatışabileceği söylenebilir. Örneğin, özürlü birinin gereksinimlerinin piyasa mantığı çerçevesinde karşılanması beklenemez. Bu nedenle, toplumlar piyasaların yaratabileceği olumsuzlukları çeşitli mekanizmalarla denetleme kaygısıyla hareket edegelmiştir. Dolayısıyla, yoksulluğun nasıl ve neden ortaya çıktığı sorusuna verilecek cevap, bir anlamda yoksullukla mücadele konusunda izlenecek yolu da belirlemektedir. Yapısal değişikliklerin zorunlu ve vazgeçilemez olduğunu savunan görüşe göre, yalnız katılımcı mekanizmaların güçlendirilmesi önerisi pek bir işe yaramayacaktır. Benzer biçimde, yoksulluğun yönetişim eksikliğinden kaynaklandığını ileri sürenler, katılımcı mekanizmalar oluşturulmadan, saydamlık ve hesap sorma sağlanmadan gerçekleştirilecek yapısal değişikliklerle bir dönem sonra yeni yoksullar ve yeni zenginler yaratmanın ötesine gidilemeyeceği görüşündedir. Dolayısıyla, yapısal değişiklikler ile demokratik ve katılımcı mekanizmaların birlikte ve bir bütün içinde değerlendirilme zorunluluğu açıktır.

3. BÖLÜM

KALKINMA AÇIĞI VE YAKINSAMA / IRAKSAMA

3.1. Dünya Gelir Dağılımı ve Kalkınma Açığı

2009 yılı itibariyle, dünya nüfusunun % 16'sına sahip yüksek gelirli ülkeler, dünya GSMG (Gayrisafi Milli Gelir)'nin % 72'sine, dünya ticaretinin (ihracat+ithalat) de % 70'ine sahiptirler (bkz. Tablo 18 ve 19). Bu şekilde, yüksek gelirli ülkeler, dünya üretimi ve ticaretini kontrolleri altında tutup yönlendirebilmektedirler. Dünya üretimi ve ticaretini yönlendiren gelişmiş ülkeler de kendi aralarında 3 temel gruba ayrılmıştır: AB, NAFTA ve Japonya-Uzakdoğu Ülkeleri. Büyük üretim ve ticareti gerçekleştiren dünya çapında örgütlenmiş birkaç bin çok uluslu ya da uluslarötesi firmalar hep bu 3 temel grup ülkeye

aittir. Fortune dergisi tarafından 2011 yılında yayımlanan bir araştırmaya göre, dünyadaki en büyük 500 firmadan 144'ü K. Amerika'da (ABD ve Kanada), 171'i Avrupa'da, 68'i Japonya'da, gerisi de sistemin uzantıları sayılacak yerlerdedir (G. Kore'nin 14, Avustralya'nın 8, Tayvan'ın 8, Brezilya'nın 7 ve Meksika'nın 3 firması vardır[6]). Uzakdoğu'nun son yıllardaki yükselen güçleri Hindistan'ın 8 ve Çin'in de

Tablo 18

Dünya Nüfusunun ve Gayrısafi Milli Gelirinin % Dağılımı

Ülke / Bölge	Nüfus (Milyon)				GSMG (Milyar $)			
	1980	%	2009	%	1980	%	2009	%
Düşük ve Ort. Gel. Ülkeler	3.641	82	5.659	84	3106	28	16.672	28
Yüksek Gel. Ülkeler	790	18	1.117	16	7.936	72	42.584	72
Dünya	4.431	100	6.775	100	11.042	100	59.219	100
G. Kore	38	0,9	49	0,7	63	0,6	967	1,6
TÜRKİYE	45	1,0	75	1,1	69	0,6	653	1,1

Kaynak: World Bank : **World Development Report, 1985 ve 2009**, Oxford University Press ve Queber World, New York ve Washington, D. C., 1985 ve 2009.

Tablo 19

Toplam Dünya Ticaretinin % Dağılımı

Ülke / Bölge	1983		2009	
	(Milyar $)	%	(Milyar $)	%
Düşük ve Ort. Gel. Ülkeler	976	25	7.419	30
Yüksek Gel. Ülkeler	2.554	75	17.609	70
Dünya	3.530	100	25.019	100
G. Kore	50	1,4	687	2.7
TÜRKİYE	15	0,4	243	1,0

Kaynak: World Bank : **World Development Report, 1985 ve 2011**, Oxford University Press ve Queber World, New York ve Washington, D. C., 1985 ve 2011.

[6] Türkiye'nin 1 firması vardır. O da 248. sırada yer alan Koç Holding'dir.

61 şirketi dünyanın ilk 500 firması içinde yer almaktadır (http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2011/countries/Australia.html, Erişim Tarihi: 20.07.2011). Kısaca, dünya ticaretinin ve gelirinin çeşitli ülkeler arasındaki dağılımı son derece eşitsiz bir gelişim içindedir.

"Kalkınma açığı" farklı yönlerden ele alınabilen ve fakir ülkelerle, zengin ülkeler arasında çeşitli şekillerde mevcut olan gelişmişlik farklarını belirten bir kavramdır. Burada kalkınma açığı kavramı ile düşük gelirli ülkelerle, yüksek gelirli sanayileşmiş ülkeler arasındaki kişi başına gelir düzeyi farkları anlatılmak istenmiştir.

Aslında, zengin-fakir ülke ayrımının 1. bölümde anlatıldığı gibi, görece yeni bir olgu olduğunu ve bugün zengin ülkeler olarak nitelendirilenlerin bu duruma bundan aşağı yukarı 250-300 yıl önce başlattıkları teknik ilerleme ve sanayileşme hamleleriyle ulaştıklarını gözden kaçırmamak gerekir. Böylece, sanayileşme ile kişi başına gelir düzeyinin arttırılması, bir başka deyişle, yaşam düzeyinin yükseltilmesi arasında bir paralellik olduğu söylenebilir. Sanayileşmenin hangi boyutlarda ve hangi hızda gerçekleştirilmesi gerektiği ise, öncelikle bugün sahip olunan mutlak gelir düzeyinin saptanması ve buradan giderek ulaşılmak istenen büyüme oranı ile geçilmek istenen zengin ülkelerin mutlak gelir düzeyleri ve büyüme oranları arasındaki ilişkilere bağlı olarak belirlenebilir. Bir başka deyişle, fakir ve zengin ülkeler arasındaki kişi başına gelir düzeyi ve büyüme oranı farklarından yola çıkan kalkınma açığının boyutu tarafından saptanabilir.

İşte şimdi hedef olarak sanayileşmiş ülkelerin sahip oldukları ortalama kişi başına gelir düzeyini ele alarak aşağıda dört somut soru soracak ve bunların cevaplarını vermeye çalışacağız.

1. Gelişmekte olan ülkeler bugünkü büyüme yüzdeleriyle büyümeye devam ettiklerinde, sanayileşmiş ülkelerin bugün sahip oldukları kişi başına gelir düzeyine kaç yıl sonra ulaşabilirler?

Birinci sorunun cevabını vermeden önce; şimdi diğer soruların cevapları sırasında da kullanacak olduğumuz bazı gerekli bilgileri belirtelim:

$Y_{GÜ}$: Sanayileşmiş ülkelerin bugünkü (örneğin 1990 yılındaki) kişi başına gelir düzeyi (örneğin 10.000 dolar)

$Y_{AGÜ}$: Gelişmekte olan ülkelerin bugünkü (örneğin 1990 yılındaki) kişi başına gelir düzeyi (örneğin 800 dolar)

$r_{GÜ}$: Sanayileşmiş ülkelerde 1990 ile 2010 yılları arasında kişi başına gelirin büyüme oranı (örneğin % 4)

$r_{AGÜ}$: Gelişmekte olan ülkelerde bugünkü (örneğin 1990 yılındaki) kişi başına gelirin büyüme oranı (örneğin % 3)

$Y'_{GÜ}$: Sanayileşmiş ülkelerin ortalama % 4'le büyüdüklerinde 2010 yılında ulaşacakları varsayılan kişi başına gelir düzeyi (bugünkü fiyatlarla, örneğin, 21.900 dolar)

$r'_{AGÜ}$: Gelişmekte olan ülkeler için gerekli büyüme oranı

n : Yıl sayısı

Gelelim birinci sorunun cevabını vermeye. Burada yararlanacak olduğumuz formül şudur:

$$Y_{GÜ} = Y_{AGÜ}(1 + r_{AGÜ})^n$$

$$n = \frac{\log \frac{Y_{GÜ}}{Y_{AGÜ}}}{\log(1 + r_{AGÜ})}$$

Biraz önce yukarıda verdiğimiz verileri burada uygularsak:

$$n = \frac{\log \frac{10.000}{800}}{\log(1{,}03)} \cong 84 \text{ yıl buluruz.}$$

Buna göre, gelişmekte ülkeler bugünkü % 3'lük büyüme hızlarını devam ettirdiklerinde, sanayileşmiş ülkelerin bugün (1990 yılında)

sahip oldukları 10.000 dolarlık kişi başına gelir düzeyine 84 yıl sonra varabileceklerdir.

2. İkinci soru söyle sorulmuştur : (Sanayileşmiş ülkelerden daha hızlı büyüyen) gelişmekte olan ülkeler bugünkü büyüme yüzdeleriyle gelişmelerini devam ettirdiklerinde, zengin ülkelerle aralarında şu anda mevcut olan kişi başına gelir açığını kaç yıl sonra ortadan kaldırabilir?

İkinci soruda sanayileşmiş zengin ülkelerden daha hızlı büyüyen gelişmekte olan ülkelerin bugünkü büyüme hızlarıyla zengin ülkelerle aralarındaki kişi başına gelir açığını kapatmaları söz konusu olduğuna göre, gelişmekte olan ülkelerin yukarıda verildiği gibi % 3'lük değil de, % 4'ten daha fazla olan, örneğin % 7'lik gibi bir hızla büyüyor olmaları gerekir. Zaten, % 3'lük bir büyüme oranıyla yukarıdaki problemin çözümü yoktur. O halde, şunu söyleyebiliriz ki, eğer, bütün gelişmekte olan ülkelerin hepsi de yukarıda verildiği gibi % 3'lük büyüme oranıyla gelişmelerini sürdürmeye çalışırlarsa, bu ülkelerin hiçbir zaman gelişmiş ülkeleri yakalama şansları olamayacak, üstelik durumları hem mutlak, hem görece daha da kötüleşecektir.

Şimdi gelişmekte olan ülkelerin % 7'lik büyüme hızıyla büyüdüklerini ve şu anda da 4.000 dolarlık kişi başına gelir düzeyine sahip olduklarını varsayalım. Buna göre problemin çözümü aşağıdaki formülden yararlanarak şöyle olacaktır:

$$Y_{GÜ}(1+r_{GÜ})^n = Y_{AGÜ}(1+r_{AGÜ})^n$$

buradan,

$$n = \frac{\log \frac{Y_{GÜ}}{Y_{AGÜ}}}{\log(1+r_{AGÜ}) - \log(1+r_{GÜ})}$$

$$n = \frac{\log \frac{10.000}{4.000}}{\log(1{,}07) - \log(1{,}04)} = 32 \text{ yıl}$$

Demek ki şu anda 4.000 dolar gelire sahip olan gelişmekte olan ülkelerin % 7 ile büyüdükleri varsayıldığında, 32 yıl sonra zengin ülkelerle aynı kişi başına gelir düzeyine gelebileceklerdir. Eğer, her iki ülke grubu aynı büyüme hızlarıyla gelişmelerini devam ettirirlerse, 32.yıldan sonra azgelişmiş ülkeler gelişmiş ülkeleri geçmeye başlayacaktır.

Diğer taraftan, şu anda 800 dolar kişi başına gelire sahip gelişmekte olan ülkeler % 5'lik bir büyüme hızıyla büyüdüklerinde, sanayileşmiş ülkeleri ancak 260 yıl gibi çok uzun bir süre sonra yakalayabileceklerdir.

3. Üçüncü soruya gelince: Başlangıç yılıyla (örneğin 1990 yılı) bitiş yılı (örneğin 2010 yılı) arasında belli bir ortalama hızla (örneğin % 4) büyüyen sanayileşmiş bir ülkeyi, 800 dolarlık kişi başına gelire sahip bir azgelişmiş ülkenin bitiş yılında sanayileşmiş ülke ile aynı kişi başına gelire sahip olabilmesi için, başlangıç yılından bitiş yılına ortalama % kaç hızla büyümesi gereklidir?

Bu sorunun cevabı da aşağıdaki formülle verilmiştir:

$$Y'_{GÜ} = Y_{AGÜ}(1 + r_{AGÜ})^n$$

buradan,

$$r'_{AGÜ} = n\sqrt{(Y'_{GÜ} / Y_{AGÜ})} - 1$$

Daha önce verdiğimiz verileri burada kullanırsak, aşağıdaki cevabı elde ederiz.

$$r'_{AGÜ} = 20\sqrt{(21.900/800)} - 1 \cong 0{,}18$$

O halde, 1990 yılından itibaren ortalama % 4 hızla büyüyerek 2010 yılında 21.900 dolar kişi başına gelire sahip olacak sanayileşmiş ülkeleri azgelişmiş ülkelerin bu tarihte yakalayabilmesi için 1990-2010 yılları arasında % 18'lik bir hızla büyümesi gerekecektir. Ancak, böylesine yüksek bir büyüme hızıyla gelişmenin de son derece zor olduğunu belirtelim.

4. Nihayet, dördüncü soru şudur: Belli bir hızla büyüyen sanayileşmiş ülkelerle, kendi arasında şu anda var olan mutlak düzeydeki kişi başına gelir farkının herhangi bir süre sonra da çoğalmasını önlemek, yani, aradaki mutlak farkı korumak isteyen bir azgelişmiş ülke başlangıç yılıyla bitiş yılı arasında ortalama % kaç hızla büyümek zorundadır?

Bu sorunun cevabı ise aşağıdaki formülden bulunabilir:

$$Y_{GÜ} - Y_{AGÜ} = Y'_{GÜ} - Y_{AGÜ}(1 + r_{AGÜ})^n$$

buradan,

$$r_{AGÜ} = n\sqrt{\left[Y'_{GÜ} - (Y_{GÜ} - Y_{AGÜ})\right] / Y_{AGÜ}} - 1$$

Daha önce verilen verileri burada da uygularsak,

$$r_{AGÜ} = 20\sqrt{[21.900 - (10.000 - 800)]/800} - 1 \cong 0{,}15$$

buluruz. Buna göre, 1990 yılında sanayileşmiş ülkelerle kendi arasında 9.200 dolar fark bulunan gelişmekte olan ülkeler, % 4 hızla büyüyerek 2010 yılında 21.900 dolara kavuşacak sanayileşmiş ülkeleri bu tarihte de yine 9.200 dolar farkla geriden izlemek isterlerse 20 yılda ortalama % 15 dolayında büyümek zorunda olacaklardır.

Sonuç olarak, yukarıdaki bütün hesaplamalar için kullanılan varsayımların, örneğin, sanayi ülkeleri için varsayılan gelecekteki büyüme oranlarının, azgelişmiş ülkeler için seçilen hedef yılı ve baz yılının önemli olduğunu; dolayısıyla varsayımlara göre hesapların değişebileceğini de vurgulamak gereklidir. Bununla beraber, yukarıdaki soru

ve cevaplardan çıkarılabilecek en önemli sonucun, azgelişmiş ülkelerin düşük kişi başına gelir düzeylerinden kurtulabilmeleri, yani kalkınma açığını kapatabilmeleri ve böylece gelişmiş ülkeleri yakalayabilmeleri için mutlaka bugünkünden çok daha yüksek büyüme oranlarıyla gelişmelerini sürdürmek zorunda olduklarıdır.

3.2. Azgelişmiş Ülkelerin Gelişmiş Ülkeleri Yakalama Olasılıkları ve Yakınsama ve Iraksama

Gelişmiş sanayi ülkeleriyle gelişmekte olan ülkeler arasında gittikçe genişleyen teknoloji, verimlilik ve kişi başına gelir açığı vardır ve bazı iktisatçılara göre gelişmekte olan ülkelerin bu açığı kapatabilmeleri eskisinden de zorlaşmıştır. Örneğin, Michael V. Posner (1961)'e göre, ileri bir ülkede teknolojik gelişme ya da buluşun ortaya çıkması ile bunların diğer ülkelere yayılması arasında bir zaman farkı veya taklit gecikmesi vardır. İşte, gelişmekte olan ülkeler yönünden bu fark çok artmış ve taklit gecikmeleri uzamıştır. Dolayısıyla, gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelerdeki verimlilikleri ve kişi başına gelirleri yakalamaları daha da zorlaşmıştır. Bu bağlamda, Dieter Ernst ve David O'Connor (1989), günümüzde meydana gelen mikroelektronik devrimin gelişmekte olan ülkelerin önder ülkeleri yakalamasını güçleştirdiğini, benzer şekilde Raphael Kaplinsky (1989) da ileri ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasındaki teknoloji açığının üretim sistemlerinin "machinofacture" den "systemofacture"e bu geçiş döneminde tekrar açıldığını ve dolayısıyla gelişmekte olan ülkelerin ileri teknolojileri yakalamalarının zorlaştığını ifade etmektedir. Gelişmiş ülkelerde sürekli yenilenen teknolojiler gittikçe karmaşıklaşıp inceldiğinden, gelişmekte olan ülkelerin bu teknolojileri taklit olanakları da gittikçe kısıtlanmakta, önündeki ülkeleri yakalamaları olanaksızlaşmaktadır. Güçlü sanayileşmiş ülkeler ve büyük firmaların bile tümleşik devre ve bilgisayar sanayileri gibi alanlarda teknolojiye ye-

tişmesi ve bu alanlardaki mevcut üstünlüklerini koruması son derece zorlaşmış bulunmaktadır.

Bununla beraber, ülkelerin ekonomik ve teknolojik önderlik düzeylerinin hiçbir zaman değişmeyeceğini ve buradan giderek gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülke teknolojilerini yakalayamayacağını ileri sürmek doğru olmasa gerektir. Çünkü teknolojik ve ekonomik gerilik hiçbir zaman kadiri mutlak bir hadise değildir ve zemine ve zamana göre değişebilmektedir. Dolayısıyla, gelişmekte olan ülkelerin belli koşullar altında gelişmiş ülke teknolojilerini yakalama ve hatta geçme şansları vardır. Bu bağlamda, çeşitli Avrupa ülkeleri ve ABD ile Japonya'nın geçmişte yaşadıkları deneyimlerle, Yeni Sanayileşen Ülkelerin son yıllarda kaydettikleri ilerlemeler göz önünde tutulmalıdır. Örneğin, Japonya ve ABD'den sonra G. Kore'nin de bellek çiplerinin üretiminde ve ihracatında kaydettiği başarılar gözler önüne getirilmelidir. Bilindiği gibi, 1960'larda G. Kore çok küçük bir sanayiye sahipti ve teknolojisi de oldukça geriydi. Ancak, G. Kore son 30-40 yıl içinde elektronik sanayinde ön planda rol oynayan ülkelerden biri haline gelebilmiştir ve bu da üzerinde düşünülmesi gereken bir konudur.

Gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkeleri yakalamada yararlanabilecekleri en az 3 mekanizma vardır. Bunlardan birincisi, kimi iktisatçılar tarafından da öne sürüldüğü gibi, yoksul ülkelerle gelişmiş ülkeler arasında teknoloji, verimlilik ve kişi başına gelir farkları büyüdükçe yoksul ülkelerin zengin ülkelerdeki teknoloji, verimlilik ve kişi başına geliri yakalama potansiyellerinin o kadar genişlemesidir. Kuşkusuz, bu düşüncede yoksul ülkelerin, oluşumunda hiçbir maliyet ödemedikleri gelişmiş ülke teknolojilerini adeta bir kamu malıymış gibi serbestçe edinebilecekleri varsayımı vardır. Ayrıca, yoksul ülkelerin gelişmiş ülke teknolojilerini edinmede istekli ve yatırım yapmaya hazır oldukları kabul edilmektedir. Bu yönden, verimlilik açığı gerekli bir koşul olsa bile, yakalama süreci yönünden yeterli

bir koşul değildir. Bir başka deyişle, gelişmekte olan ülkelerin, önlerinde serbestçe bulunan gelişmiş ülke teknolojilerinden yararlanabilmeleri, sahip oldukları gelişmiş ülkeleri yakalama potansiyellerini değerlendirebilmeleri için buna istekli ve yatırım yapmaya hazır olmalarına bağlıdır.

İkincisi, yakalama sürecinin, kaynakların düşük verime sahip tarımdan daha yüksek verimlilik düzeyine sahip sanayiye kaydırılması olarak nitelendirilmesinden kaynaklanan mekanizmadır. Diğer şeyler sabitken, böyle bir kaynak transferi, elbette bu türden kaynak transferini daha önce yapmış zengin ülkelere göre yoksul ülkelerde daha büyük gelir yaratılmasına yol açar ve bu da yoksul ülkelerin gelişmiş ülkeleri yakalamadaki, bir başka deyişle, yakınsamasındaki ikinci mekanizmayı oluşturur.

Üçüncüsü, yoksul ülkelerle zengin ülkeler arasındaki yakınsamanın neoklasik büyüme teorisinde yer alan sermayeye azalan getiriler varsayımına dayanmasıdır. Kişi başına çok fazla sermayeye sahip olan zengin ülkelerde sermayenin getirisi, yoksul ülkelerden daha düşüktür. Dolayısıyla, yoksul ülkelerde kişi başına her bir sermaye ilavesinin getirisi, zengin ülkelerdekinden daha fazladır. Bu ise, yoksul ülkelerin zengin ülkelerden daha hızlı büyüme potansiyeline sahip olması demektir.

Aşağıdaki sayfalarda yer alan 20, 21 ve 22 no.lu tablolar, OECD ülkelerinin kendi aralarındaki büyüme, verimlilik ve dolayısıyla teknoloji yarışı ile çeşitli ülke grupları arasındaki büyüme yarışını, bir başka deyişle, yakınsama ve ıraksamaları resmetmektedir. Tabloların incelenmesi sonucunda varılan noktaları şöyle özetlemek olanaklıdır :

1. ABD'nin önder ülke olduğu durumda, bunu izleyen ülkelerin göreli kişi başına GSYİH'larının 1820'de 95 olan aritmetik ortalaması 1950'de 52'ye düşmüştür. B. Krallık'ın önder olduğu 1820-1870 döneminde aynı rakam 69'dan 63'e düşmektedir. 1870-1950 arasındaki

dönemde, ABD önder ülke konumuna gelmiştir (bkz. Tablo 20). Bu dönem, ABD'nin net bir şekilde önder ülke haline geldiği bir süreçtir.

2. OECD ülkeleri arasındaki yakınsama ancak 1950 yılından sonra gerçekleşmiştir. İzleyici ülkelerin göreli kişi başına GSYİH'larının 1820'de 95 olan aritmetik ortalaması (önder ülke olarak ABD'nin kabul edildiği koşullarda) 1950'de 52'ye kadar düşerken, bu tarihten sonra sürekli yükselerek 1989'da 78'e çıkmıştır (bkz. Tablo 20). Bir başka deyişle, 1820'den 1950'ye ıraksama meydana gelirken, bu tarihten sonra yakınsama meydana gelmiştir. Ayrıca, 16 OECD ülkesinde özellikle II. Dünya Savaşı ertesinde gözlemlenen bu yakınsama, OECD dışı ülkeler için geçerli değildir ; bu anlamda yakınsama "yerel" özellikte olup "global" bir özellik taşımamaktadır.

3. Benzer bir yakınsamanın, göreli adam-saat başına GSYİH'larının bir karşılaştırmasının yapıldığı Tablo 21'de de meydana gelmiş olduğunu gözlemlemek mümkündür. Örneğin, izleyici ülkelerin göreli adam-saat başına GSYİH'larının 1870'de 62 olan aritmetik ortalaması (önder ülke olarak ABD'nin kabul edildiği koşullarda) 43'e kadar düşerken yani önder ülke ABD ile OECD ülkeleri arasında bir ıraksama meydana gelirken, bu tarihten sonra yükselerek yani önder ülke ABD ile OECD ülkeleri arasında bir yakınsama meydana gelerek 1973'te 66'ya ve 1987'de 79'a çıkmıştır (bkz. Tablo 21).

4. Başlangıçta görece daha düşük düzey emek verimliliğine sahip ülkeler, yüksek artış oranlarına sahip olmuşlardır. Görece daha düşük başlangıç emek verimliliği düzeyi, daha yüksek artış oranlarına yol açmıştır. Japonya, İtalya ve Finlandiya bunun iyi örnekleridir (bkz. Tablo 21).

5. OECD ülkeleri arasındaki yakınsama süreci monotonluktan oldukça uzaktır. Örneğin, 1950 yılına kadar ıraksama güçlüyken, II. Dünya Savaşı'ndan sonra yakınsama güçlenmiştir.

6. Daha önce de belirtildiği gibi, "yakınsama süreci", OECD dışındaki ülkeleri kapsamamaktadır. Örneğin, 1965-1989 dönemi itibariyle, düşük ve orta gelirli ülkelerin ortalama yıllık büyüme oranları ile OECD ülkelerinin ortalama yıllık büyüme oranı aynıdır yani % 2,5'tur. Dolayısıyla, iki grup ülke arasındaki gelir açığı azalmadığı gibi artmamıştır da. 1989'da düşük ve orta gelirli ülkelerin kişi başına GSMH'ları (800 dolar), OECD ülkelerinin kişi başına GSMH'larının ortalamasının (19.090 dolar) % 5'inden azı olarak kalmaya devam etmiştir (bkz. Tablo 22).

7. Düşük gelirli ülkeler, OECD ülkeleriyle gelir farkını kısmen kapamış gözükmektedir ; çünkü bu ülkelerin ortalama yıllık büyüme oranı % 2,9, OECD ülkelerinin ortalama yıllık büyüme oranı % 2,5'tan daha büyüktür. Ancak, bunun böyle olmasının önemli bir nedeni, Çin'in de bu ülke grubu içinde yer almasıdır. Düşük gelirli ülkelerin toplam nüfusunun % 38'ini oluşturan Çin'in, % 5,7'lik bir yıllık ortalama büyüme oranına sahip olmasıdır. Çin'in dışarıda tutulması halinde, düşük gelirli ülkelerin yıllık ortalama büyüme hızı % 1,8'in de altına düşmektedir.

8. En yoksul ve OECD ülkelerinden gittikçe uzaklaşan ülkeler ise, 1965-89 arasındaki dönemde % 0,3'lük ortalama büyüme hızına sahip Sahra-Altı Afrika ile % 1,8'lik ortalama büyüme hızına sahip Güney Asya ülkeleridir (bkz. Tablo 22).

9. Gelir açığını kapatan tek bölge, yüksek gelirli Doğu Asya Ülkeleridir. Doğu Asya ülkelerinin 1965-1989 dönemindeki ortalama yıllık büyüme hızı % 5,2'dir. Bu bölgenin yıllık ortalama büyüme hızı, OECD ülkelerininkinin 2 katından fazladır ve OECD ülkeleriyle ciddi bir yakınsama sürecini yaşamışlardır.

Tablo 20

OECD Ülkeleri Arasında Yakınsama ve Iraksama : Göreli Kişi Başına GSYİH'da Meydana Gelen Değişmeler (ABD'nin Kişi Başına GSYİH'sı = 100)

Ülke	1820	1870	1913	1950	1973	1989
Avustralya	119 (88)	138 (119)	93	69	73	74
Avusturya	99 (74)	64 (55)	55	33	61	69
Belçika	98 (73)	93 (80)	66	49	67	70
Kanada	..	60 (52)	73	71	84	96
Danimarka	94 (70)	69 (60)	63	61	75	74
Finlandiya	61 (45)	42 (36)	36	40	64	76
Fransa	100 (75)	70 (60)	56	48	73	76
Almanya	89 (67)	58 (50)	54	39	72	76
İtalya	92 (68)	54 (46)	42	33	61	71
Japonya	56 (42)	28 (24)	23	18	65	82
Hollanda	125 (93)	92 (79)	65	55	73	70
Norveç	82 (61)	53 (46)	43	53	66	90
İsveç	90 (67)	59 (50)	50	62	80	81
İsviçre	..	82 (71)	63	76	93	84
B. Krallık	134 (100)	116 (100)	83	66	71	74
ABD	100 (75)	100 (86)	100	100	100	100
Ortalama	95 (69)	72 (63)	58	52	72	78

Kaynak : A. Maddison : **Dynamic Forces in Capitalist Development : A Long-Run Comparative View**, Oxford, Oxford University Press, 1991, Tablo 1.1.'den hesaplayan Jang-Sup Shin : **The Economics of Latecomers, Catching-Up, Technology Transfer and Institutions in Germany, Japan and South Korea**, Routledge, Londra ve New York, 1996. Notlar : 1- Parantez içindeki rakamlar, B. Krallık GSYİH'sının 100 kabul edildiği durumdaki göreli GSYİH'ları vermektedir. 2- Ortalama rakamı, baz ülke dışındaki 15 OECD ülkesinin aritmetik ortalamasını göstermektedir.

Tablo 21

OECD Ülkeleri Arasında Yakınsama ve Iraksama : Göreli Verimlilik Düzeyinde Meydana gelen Değişmeler (ABD'nin Adam-Saat Başına GSYİH'sı = 100)

Ülke	1870	1913	1950	1973	1989
Avustralya	132	93	67	70	78
Avusturya	51	48	27	59	74
Belçika	82	61	42	64	86
Kanada	64	75	75	83	92
Danimarka	59	58	43	63	68
Finlandiya	34	33	31	57	67
Fransa	56	48	40	70	94
Almanya	50	50	30	64	80
İtalya	41	37	31	64	79
Japonya	19	18	15	46	61
Hollanda	88	69	46	77	92
Norveç	48	43	43	64	90
İsveç	47	44	49	76	82
İşviçre	62	51	56	67	68
B. Krallık	104	78	57	67	80
ABD	100	100	100	100	100
Ortalama (1)	62	54	43	66	79

Kaynak : A. Maddison : **Dynamic Forces in Capitalist Development : A Long-Run Comparative View**, Oxford, Oxford University Press, 1991, Tablo 3.4'den aktaran Jang-Sup Shin : **The Economics of Latecomers, Catching-Up, Technology Transfer and Institutions in Germany, Japan and South Korea**, Routledge, Londra ve New York, 1996.

Not : (1) Ortalama rakamı, baz ülke dışındaki 15 OECD ülkesinin aritmetik ortalamasını göstermektedir.

Tablo 22
İkinci Dünya Savaşı Sonrasındaki Dönemde Yakınsama ve Iraksama

Ülke Grubu	Kişi Başına GSMH ($)	Ortalama Yıllık Büyüme Hızı (%)			
	1989	1965-73	1973-80	1980-89	1965-89
Düşük ve Orta Gelirli Ekonomiler	800	4,2	2,5	1,5	2,5
Düşük Gelirli Ekonomiller	330	2,4	2,1	4,1	2,9
Orta Gelirli Ekonomiler	2.040	5,2	2,3	0,5	2,3
Çok Yüksek Borcu Olan Orta Gelirli Ekonomiler	1.720	4,8	2,9	-0,3	2,1
Sahra-Altı Afrika	340	1,7	0,6	-1,2	0,3
Doğu Asya	540	5,2	4,7	6,3	5,2
Güney Asya	320	1,2	1,9	2,9	1,8
Avrupa, Orta Doğu ve Kuzey Afrika	2.180	..	1,8	0,4	..
Latin Amerika ve Karayipler	1.950	4,7	2,3	-0,5	1,9
Yüksek Gelirli Ekonomiler	18.300	3,7	2,3	2,3	2,4
OECD Üyesi Ülkeler	19.090	3,8	2,3	2,4	2,5
Dünya	3.980	2,8	1,5	1,2	1,6

Kaynak : World Bank : **World Development Report 1991**, London, Oxford University Press, 1991'den uyarlayan Jang-Sup Shin : **The Economics of Latecomers, Catching-Up, Technology Transfer and Institutions in Germany, Japan and South Korea**, Routledge, Londra ve New York, 1996.

Yukarıdaki tablolarda resmedilen "yakalama" , "öne geçme" ve "geriye düşme" yi genelde kabul eden tarihçiler ve iktisatçılar, olayın yorumlanması bakımından farklılıklar göstermektedir. Aslında, yakınsama ve ıraksama, bir başka deyişle, ileri ülkeleri "yakalama", "öne geçme" ve "geriye düşme" ile ilgili çalışmaları iki ana grupta toplamak olanaklıdır :

1. Neoklasik teori bağlamında yakınsamanın gerçekleşip gerçekleşmediğini test eden regresyon araştırmaları ve "yeni" içsel büyüme teorileri.
2. Neoklasik teori dışında kalan, örneğin, Abramovitz'in "yakalama hipotezi", Perez ve Soete'nin "fırsat pencereleri" ve Gerschenkron'un "farklılaştırılmış sistem" incelemeleri gibi çalışmalar.

Yeni büyüme teorisi iktisatçıları, neoklasik iktisatçıların gelişmekte olan ülkelerle gelişmiş ülkelerin sahip oldukları kişi başına gelirlerin zamanla birbirine yakınsamalarını dayandırdıkları sermayeye azalan getiriler koşulunun gerçekleşmemesi durumunda, örneğin, sabit ya da artan getiriler koşullarının ortaya çıkması halinde bunun olamayacağını göstermişlerdir. Çünkü sermayeye göre azalan getirilerin olmadığı bir durumda, uzun dönem büyümede yatırımlar çok önem kazanmakta ve bu anlamda büyüme içsel hale gelmektedir. Lucas (1988) ve Romer'in (1986, 1990) öncülüğünü yaptığı bu "yeni" içsel büyüme modellerinde, insani sermaye oluşumu (örneğin, eğitim ve yetiştirme) ile A+G faaliyetlerinin, sermayenin marjinal ürününün düşmesini ve sermaye-hasıla oranının yükselmesini önleyen pozitif dışsallıklara sahip oldukları kabul edilmektedir.

Yakınsama hipoteziyle ilgili testlerin hepsinin aynı sonuçları verdiğini söylemek olanaksızdır. Bu konuda standart hale gelmiş test yöntemi, bağımlı değişken olarak ele alınan kişi başına gelir artış hızıyla, bağımsız değişken olarak kabul edilen kişi başına gelirin başlangıç düzeyi (yani verimlilik) arasında önemli sayılabilecek negatif

bir ilişkinin olup olmadığını çeşitli ülkeler için göstermektir. Eğer, böyle bir ilişki varsa, zengin ülkelere göre yoksul ülkelerde kişi başına gelir zengin ülkelerden daha hızlı büyüyor, yani, literatürde "beta yakınsaması" olarak adlandırılan yakınsamanın gerçekleşebilmesi için gerekli olan koşul yerine getiriliyor demektir.

Burada bir parantez açarak beta (β) yakınsama katsayısının, koşulsuz yakınsama kavramı içinde yer alan bir katsayı olduğunu belirtelim. Kişi başına hasılanın ortalama büyüme hızı ile başlangıç yılındaki kişi başına gelir düzeyi arasındaki ilişkinin aşağıdaki denklemde olduğu gibi bir durumda,

$$g = a + \beta\,(PCY)$$

g , ülkedeki kişi başına hasılanın yıllar içindeki ortalama büyüme hızını ve PCY , başlangıç yılı kişi başına gelir düzeyini ifade ederken, β da söz konusu ülke için bir yakınsamanın meydana gelip gelmediğini belirten beta katsayısını göstermektedir. Beta katsayısı, ekonomik, sosyal ve siyasi farklılıkların dikkate alınmadığı koşulsuzluk altında yoksul ülkelerin, zengin ülkelerden daha hızlı büyüyüp büyümediğini, dolayısıyla, yoksul ülkelerle zengin ülkeler arasında bir yakınsamanın olup olmadığını gösteren katsayıdır. Beta katsayısının eksi değer alması yakınsamanın olduğunu, pozitif değer alması yakınsamanın olmadığını, tam tersine ıraksamanın bulunduğunu gösterir. Aldığı değer ise bunun boyutunu göstermektedir.

Yakınsamayla ilgili ilk çalışmalardan birini gerçekleştiren Baumol (1986) bu çalışmasında, bir ülkenin verimlilik düzeyi ile ortalama verimlilik artışı arasında güçlü ters bir ilişkinin ancak sanayileşmiş ülkelerle, kalkınmanın ara aşamasında bulunan ülkeler için geçerli olduğunu, buna karşılık aynı ilişkinin yoksul ülkeler için geçerli olmadığını ve bu ülkeler bakımından yakınsamayı gösteren hiçbir kanıtın bulunmadığını göstermiştir. Koşulsuz yakınsamaya, yani, yoksul ülkelerin zengin ülkelerden daha hızlı büyüdüğünü destekleyen sonuçlara ulaşılamaması, "yeni büyüme teorisi" nin desteklenmesi

anlamına gelmekte, bu ise, sermayenin marjinal ürününün neoklasiklerin beklediklerinin tersine düşmediğine işaret etmektedir. Hatırlanacağı gibi, neoklasik düşünce bağlamında sermayenin yığıldığı gelişmiş ülkelerde sermaye azalan getiri koşullarında çalışmakta ; diğer koşullar sabitken aynı miktardaki sermaye yoksul ülkelerde daha fazla getirilere sahip olduğundan zengin ülkelerden daha hızlı büyümelerine imkan sağlamaktaydı.

Kişi başına gelir artışıyla, kişi başına gelir düzeyi arasındaki ilişkiyi 89 ülke için araştıran Zind (1991) de, genelde yakınsamayı gösteren herhangi bir kanıt bulamamakla beraber, kişi başına geliri 800 doları aşan ülkeler arasında yakınsamaya işaret eden bazı kanıtlar bulmuştur. Bunun bu ülkelerde böyle çıkmasının bir nedeni olarak, kişi başına gelirle kişi başına yatırım arasındaki pozitif ilişki olduğunu belirtmiştir.

1960 ile 1990 arasındaki 30 yıl için 113 ülkeyi inceleyen Dowrick (1992), bu ülkeler için büyüme hızları ile başlangıçtaki verimlilik düzeyi arasında negatif bir ilişki, yani, yakalama sürecinin meydana geldiğine dair bazı kanıtlar bulurken, kimi bazı unsurların yüksek kişi başına gelir düzeyine sahip ülkelerde kişi başına gelir artışının daha hızlı gerçekleşmesine ve böylece dünya ölçeğinde yaşam standartlarında ıraksamaya yol açtığını göstermiştir. Gerçekten, 1960-64 ile 1984-88 arasında zengin ülkelerde ortalama kişi başına gelir büyümesi yılda % 2,49 olurken, yoksul ülkelerde yılda % 1,36 olarak gerçekleşmiştir. 1960 yılında dünya nüfusunun en zengin % 20'sinin geliri, dünya nüfusunun en yoksul % 20'sinin gelirinden 30 kat büyükken, bu oran 1990'da 60 kata çıkmıştır. Diğer taraftan, şurasını da vurgulamak gereklidir ki, zengin ülkelerdeki nüfusun en zengin % 20'sinin geliri, yoksul ülkelerdeki en yoksul % 20'sinin gelirinden 150 kat daha fazladır.

Bir başka araştırmada, Pritchett (1995) de 1960-1986 dönemi için 117 ülkede kişi başına gelirin artış hızıyla önder ülkeye göre hesap-

lanmış başlangıç kişi başına gelir düzeyi arasında bir ilişkinin bulunup bulunmadığını araştırmış ve sonuçta Tablo 23'de gösterildiği gibi, koşulsuz yakınsamanın olmadığını bulmuştur ; çünkü katsayı pozitif 0,40 olarak çıkmıştır. Ancak, ilginç bir nokta olarak, ülkeler arasındaki yatırım ve okullaşma farkları dikkate alındığında aynı katsayı -0,32 olarak bulunmuştur. Bu ise, koşullu yakınsamayı göstermektedir. Bu noktada üzerinde durulması gereken husus, zengin ülkelerin daha fazla tasarruf ve yatırım yapabilmeleri ve eğitime daha fazla kaynak ayırabilmeleri, böylece büyümedeki avantajlarını sürdürebilmeleridir. Tablo 23'deki 3. ve 4. sütunlar başlangıç kişi başına gelir düzeyi ile gerek yatırım düzeyi, gerekse ilkokul okullaşma düzeyi arasında güçlü bir pozitif ilişki bulunduğunu göstermektedir. Gerikalmışlıkları nedeniyle sahip oldukları potansiyel avantajlarına rağmen yoksul ülkeler, zengin ülkelerden daha yavaş büyüme eğilim-

Tablo 23

Kişi Başına GSYİH Artışının Açıklanması (1960-1988) (%)

	Koşulsuz Iraksama	Koşullu Yakınsama	Daha Zengin Ülkeler Daha Fazla Birikim Yapar	
...'nin Etkisi	Kişi Başına GSYİH'nın Ortalama Büyümesi	Kişi Başına GSYİH'nın Ortalama Büyümesi	Yatırım Düzeyi	İlkokul Okullaşma Oranı
	(1)	(2)	(3)	(4)
Önder Ülkeye Göre Başlangıç Kişi Başına GSYİH Düzeyi	0,40	-0,32	4,43	14,57
Ortalama Yatırım Düzeyi	-	0,07	-	-
İlkokul Ortalama Okullaşma Oranı	-	0,03	-	-

Kaynak : L. Pritchett : "Divergence, Big Time", World Bank, **Policy Research Working Paper**, No: 1522, 1995.

lerine sahiptirler. Koşullu yakınsamadan sonra, yakalama kaynaklarından ileri teknoloji edinimi, verimsiz sektörden verimli sektöre kaynak transferi ve sermayeye azalan getirilerden hangisinin etkili olduğunu ortaya koymak mümkün değildir. Dolayısıyla, başlangıç kişi başına gelir değişkeni ile bunlardan herhangi biri arasında ya da üçü arasında negatif bir ilişki bulmak mümkündür.

Yapılan çalışmalar sonucunda ülkelerarasındaki büyüme farklılıklarının çok çeşitli nedenleri olabileceği ortaya çıkmıştır. İlginçtir, temel büyüme ve kalkınma teorilerinde öne sürüldüğü gibi, bu çalışmalarda da yatırım ve sermaye birikiminin önemli olduğu bulunmuştur. Diğer taraftan, büyüme farklılıklarının büyük bir kısmı (% 40 kadarı) açıklanamadan kalmıştır. "Yeni" büyüme teorisinin ciddi zayıflığı, modellerden çoğunun kapalı ekonomi modelleri olmaları ve talep sınırlamalarının bulunmamasıdır. Ülkeler arasındaki büyüme haddi farklılıklarını, dış ticaret ve dış ödemeler bilançosunu dikkate almadan açıklamayı hayal etmek bile çok zordur. Çünkü gelişmekte olan ülkelerin büyük çoğunluğunda talep ve hasılanın büyümesi dış ticaret ve ödemeler bilançosundaki gelişmelere tabidir. Thirlwall ve Sana (1996), 1960-1988 dönemi için 65 ülkeye ait yapmış oldukları çalışma sonucunda, ülkelerarasındaki büyüme farklılıklarının en önemli bağımsız belirleyicisinin, yatırım oranı, nüfus artışı ve başlangıç kişi başına gelir düzeyi ile birlikte ihracat artışı olduğunu bulmuşlardır. Pugno (1995) da benzer bir çalışma sonucunda, "yakalama" ve yakınsamanın, ihracat tarafından sürüklenen talep artışının bir fonksiyonu olması gerektiğini göstermiştir.

Öte yandan, yapılan tüm bu araştırmalar, uluslararası gelir dağılımında Gini katsayısıyla ölçülen eşitsizliğin azalmadığını, bu yönde herhangi bir eğilimin bulunmadığını göstermektedir. Örneğin, Andic ve Peacock (1961)'in 62 ülkeyi ele alarak 1949 ve 1957 yılları için hesapladıkları Gini katsayıları 0,637 ve 0,636, bu dönemde gelir dağılımındaki eşitsizliğin hemen hemen aynı kaldığını gösterirken, Norveç

Uluslararası İşler Enstitüsü (Norwegian Institute of International Affairs) (2000)'in 115 ülkeden hareketle 1965-1997 arası için yaptığı kapsamlı çalışmada, en yoksul ülkelerle en zengin ülkeler arasındaki yaşam standardı farkının arttığı, ancak Gini katsayısının 0,59'dan 0,52'ye düştüğü, bunun da Çin'deki yaşam standartlarında son 10 yıllarda meydana gelen hızlı yükselişten kaynaklandığı; Çin'in hesaplardan çıkarılması halinde gelir dağılımındaki eşitsizliğin hemen hemen 1965'teki gibi olduğu bulunmuştur. Milanovic'in (2002), dünya nüfusunun yüzde 84'ünün ve dünya GSYİH'sının % 93'ünün kapsandığı 91 ülkeye ilişkin kapsamlı araştırmasında ise, 1988 ve 1993 için Gini katsayısı 0,63 ve 0,66 olarak bulunmuştur.

Diğer taraftan, Easterlin (2000)'e göre, 1820 yılında 3 : 1 olan en zengin ülke ile en yoksul ülke arasındaki kişi başına gelir oranı (örneğin, 1990 yılı fiyatlarıyla B. Britanya'da kişi başına gelir 1.765 dolar iken, Çin'de 523 dolardı), 2009'da çok yüksek bir orana, 576 : 1'e ulaşmıştır [Nüfusu 1 milyonu aşan ülkeler arasında en zengin ülke Norveç'te kişi başına geliri 86.440 dolar iken, en yoksul ülke Burundi'de kişi başına gelir 150 dolardır (bkz. World Bank 2011b: 344-345)].

Yoksul ülkelerle, zengin ülkeler arasındaki gelir dağılımının daha adil bir duruma kavuşabilmesinin önkoşulu, yoksul ülkelerin zengin ülkelerden daha hızlı büyümeleridir ; ancak, bu da kolayca meydana gelebilecek bir şey değildir. Bazı ülkeler, örneğin, Uzak Doğu Ülkeleri, zengin ülkelerle aralarındaki gelir farkını kapatırlarken, diğerleri geriye düşmekte bu da dünya ölçeğinde gelir dağılımının aşağı yukarı aynı kalmasına yol açmaktadır.

Neoklasik paradigmanın dışında kalan ve iktisadi büyümenin başlangıç kişi başına gelir düzeyiyle tersine bir ilişki içinde olması lazım geldiğini ; çünkü ülkeler ne kadar geri kalmışsa ileri ülkeleri "yakalamak" için de o kadar büyük bir potansiyele sahip olduğunu, yani, o kadar çok ileri teknolojileri absorbe etme olanağı bulunduğunu ileri süren apayrı ve önemli bir literatür daha vardır. Ve bu litera-

türde yakalama terimi, kavramsal olarak üretim fonksiyonunun şeklinden ve sermayeye azalan getirinin olup olmamasından çok farklıdır. Ayrıca, hasılanın, tarım, sanayi ve hizmet sektörlerinde verimlilik artış hadlerinin farklı olmaları nedeniyle büyümesi, kalkınma aşamasının bir fonksiyonu, dolayısıyla, yakınsama da hem azalan getirilerden hem de yakalamadan bağımsız olarak kısmen "yapısal" olabilmektedir.

Şimdi neoklasik paradigma dışında kalan yazarların önder ülkeleri yakalama hususundaki görüşlerini açıklamaya çalışacağız.

3.3. Abramovitz : "Yakalama Hipotezi"

Moses Abramovitz'in (1986) "yakalama hipotezi" ne göre, iktisadi büyümenin (ister kişi başına gelir isterse emek verimliliği olarak ölçülen) başlangıç düzeyi ile büyüme oranları arasında ters bir ilişki vardır. Buna göre, bir ülke ne kadar geri kalmışsa (kişi başına gelir düzeyi ne kadar düşükse), kişi başına gelir (verimlilik) artış oranı da o kadar yüksek gerçekleşir ve ülkeler arasındaki yakınsama da buna paralel bir şekilde meydana gelir. Abramovitz'e göre, kişi başına gelir (verimlilik) düzeyi bakımından geri kalmış olmak, hızlı bir kalkınma potansiyeline sahip olmak demektir. Buradaki temel düşünce, ülkelerin kişi başına gelir (verimlilik) düzeyinin, tümüyle sermaye stokunda içerilen teknojik düzeye bağlı olduğunun kabul edilmesi ve teknolojik bakımdan son derece düşük sermaye stokuna sahip olan azgelişmiş ülkelerin ileri teknoloji düzeyine sahip sermayeye sahip oldukça kişi başına gelir (verimlilik) düzeylerini ve dolayısıyla kalkınma düzeylerini hızla arttırma olanaklarına sahip olabilecekleridir. Diğer taraftan, geri kalmışlığın azgelişmiş ülkelere içerilmiş olduğu kadar, içerilmemiş teknolojinin yenilenmesi bakımından da fırsatlar sunduğu belirtilmelidir. Örneğin, düşük sanayileşme düzeylerindeki ülkelerde, özellikle tarım sektöründe atıl işgücü stoklarının bu-

lunması, bu ülkelere işgücünün dağılımında iyileştirmeler meydana getirmek suretiyle de kişi başına gelir (verimlilik) artışı sağlama fırsatı sunduğunun altı çizilmelidir.

Bir önder ülkenin sermaye stokunu ıskartaya çıkartıp yenisiyle değiştirdiği zaman ortaya çıkan verimlilik artışı, eski sermaye malının ilk tesis edildiği an ile ıskartaya çıkartıldığı an arasındaki bilgi stokunda meydana gelen artışlar tarafından belirlenmektedir. İşte, burada geride kalanlar için bir fırsat doğmaktadır. Yeni sermaye malı teknolojinin sınırlarında iken, değiştirilen eski sermayenin yaratacağı verimlilik artışı, geriden kalan ülkelere önde giden ülkeleri yakalama fırsatı verir. Öyleyse, önder ülke ile geride kalan ülke arasındaki teknoloji ve dolayısıyla verimlilik farkı ne kadar büyükse, geride kalmış ülkenin verimliliğini arttırma potansiyeli de o kadar büyüktür. Diğer koşullar aynıyken, fark ne kadar büyükse, verimlilik artış hızı da o kadar büyük olur. Geride kalan ülkeler, başlangıçta ne kadar gerideyseler, o kadar hızlı yetişebilirler. Bu mantık içersinde, geride kalan ülkeler önder ülkelere yetiştikçe son teknolojiyle ikame ettikleri teknolojinin yaşı düşer. Dolayısıyla, yakalama süreci, kendi kendini sınırlayan bir süreçtir. Takipçi ülkelerin büyüme potansiyelleri, önder ülkenin verimlilik düzeyine yakınsadıkça azalır.

Abramovitz'in "yakalama" analizinde "potansiyel" ve "gerçekleşme" sözcükleri, merkezi öneme sahip iki kavramdır. Abramovitz'e göre, verimlilik (ya da teknoloji) açığı, yakalama potansiyelinin yalnızca bir bileşenidir ve kendi başına mutlaka geç kalanların iktisadi ilerlemelerine yol açması gerekmez. Dolayısıyla, verimlilik düzeyinin geri olması, hızlı ilerleme için ancak bir potansiyeli gösterir, daha fazlasını değil.

Yakalamanın "toplam potansiyel" i , "sosyal yeteneğin", teknolojik açık karşısındaki durumuna göre belirlenmektedir. Azgelişmiş ülkelerin iktisadi bakımdan gelişmiş ülkelerin verimlilik düzeylerine erişememesindeki en büyük engel, sahip oldukları köklü ve dirençli

toplumsal özelliklerden kaynaklanmaktadır. Bu gibi eksiklikler, azgelişmiş ülkeleri Abramovitz hipotezinin öngördüğü büyük teknolojik atılımları gerçekleştirmekten alıkoymaktadır. Dolayısıyla, bir ülkenin hızlı gelişme potansiyeli, sadece teknolojik bakımdan geri kalmışlığına değil, teknolojik bakımdan geri ancak sosyal yetenek yönünden gelişmiş olmasına bağlıdır. Bu bağlamda, Japonya ve Avrupa'nın savaş sonrasındaki büyümelerini açıklayan en önemli unsur, bu ülkelerin son teknolojiyi özümseme ve kullanmaktaki sosyal yetenekleridir. Burada "sosyal yetenek", eğitim düzeyi ile daha çok niteliksel özelliklere sahip, siyasi, ticari, sınai ve mali kurumlardan oluşan teknik bir yeterlilik olarak tanımlanmaktadır. Bir bakıma sosyal yetenek, mevcut çıkarların ve kurulu düzenin, firmalar arası ve işçi-işveren arası ilişkilerin değişime direnç göstermemeleridir. Eğer, teknolojik açık, geç kalanların potansiyelini etkileyen bir dışsal faktör ise, sosyal yetenek de bir içsel faktördür. Kısaca, yakalama potansiyelini etkileyen bu iki faktördür : teknolojik açık ve sosyal yetenek. Böylece, bir ülkenin ne derece verimlilik artışı potansiyeline sahip olduğu, toplumsal yeteneğin, teknolojik açık karşısındaki duruşu tarafından belirlenmektedir.

Yakalama potansiyelinin gerçekleşmesi ise, "gerçekleştirme faktörleri" ne bağlıdır. Abramovitz'e göre, gerçekleştirme faktörleri olarak şunları saymak mümkündür :

a- Bilginin yayılımını sağlayan unsurlar : Örneğin, uluslararası iletişim ağları, çokuluslu şirketler, uluslararası ticaret ve doğrudan yatırımların sunduğu olanaklar.

b- Çıktının bileşiminde, işgücünün sektörel dağılımında, sanayinin ve nüfusun coğrafi dağılımında meydana gelecek değişimleri kolaylaştıran ya da engelleyen unsurlar.

c- Yatırımları özendiren ve devamlılığını sağlayan makroekonomik koşullar ve efektif talepteki artış oranı.

Sonuç olarak, Abramovitz'e göre, teknolojik bakımdan geri kalmış ülkeler, sosyal yeteneklerini gelişmiş ülkelerde kullanılmakta olan teknolojiyi etkin kullanabilecek kadar geliştirebilmişlerse yakalama potansiyeline sahiptirler. Bu potansiyelin belli bir dönemde gerçekleşme hızı ve derecesi ise, bilginin yayılımına, yapısal değişim hızına, sermaye birikimine ve talep artışını engelleyen faktörlere bağlıdır. Gerçekleştirme faktörleri olarak bunlar, yakalama potansiyelinin gerçekleşmesine ne kadar destek olurlarsa yakalama da o kadar kolaylıkla gerçekleşir. Abramovitz'e göre, 2. Dünya Savaşı ertesi dönemde ortaya çıkan, "kapitalizmin altın çağı" , 2. Dünya Savaşı'nın sonuna kadarki yıllara dek birikmiş toplumsal potansiyel ile gerçekleştirme faktörlerinin ortaya çıkışının aynı ana denk düşmesiyle meydana gelmiştir.

Bazı durumlarda, yakalamanın olmamasının nedeni, gerçekleştirme faktörlerinin elverişli olmasına karşın sosyal yetenek düzeyinin düşük kalmasıdır. Abramovitz'e göre, OECD ülkeleri arasında ondokuzuncu yüzyılda yakınsama olmamasının nedeni, sosyal yetenekteki uzaklıktır. Abramovitz, gelişmekte olan ülkelerdeki sosyal yeteneklerin düşük düzeyde olmasının bunları, savaş sonrası dönemde gerçekleşme faktörlerinin elverişli olmasına karşın, mevcut teknoloji açığını kendi çıkarları için kullanmaktan alıkoyduğunu belirtmektedir.

Yakalama hipoteziyle ilgili çalışmalarda bulunan Baumol (1986) da, çok yoksul ülkelerdeki düşük eğitim düzeyi ve sanayileşmenin, teknoloji açığından yararlanmalarını engellediğini belirtmiştir. Ayrıca, Dowrick ve Gemmel (1991) de yapmış oldukları bir regresyon çalışmasıyla Baumol'un bu düşüncesini desteklemişlerdir.

Abramovitz, ondokuzuncu yüzyılda OECD ülkeleri arasında bir yakalama olmadığını belirtmekle beraber, bazı yerel teknoloji yakalamaları vardı. Yukarıdaki toplu fotoğraf bunu göstermemektedir. Tablo 20ve Tablo 21'de yer alan ondokuzuncu yüzyıla ait kişi başına gelir ya da emek verimliliği verileri, Avrupa ülkeleri arasında bir ya-

kınsamanın olmadığını göstermekle beraber, Almanya, Fransa ve hatta Rusya gibi ülkelerin Britanya ile arasındaki teknoloji açığını hızla daralttığına ilişkin birçok belge vardır. Hatta Almanya, çelik ve kimya sanayi gibi bazı alanlarda Britanya'nın önüne geçmiştir.

Diğer taraftan, sosyal yetenek kavramının anlam bakımından muğlak olduğu da belirtilmelidir. Bu muğlaklığı aşmaya çalışan Baumol (1986) ve Dowrick ve Gemmel (1991), sosyal yeteneğin göstergeleri olarak, Abramovitz'in "eğitim düzeyi" ve "sanayileşme düzeyi"ni almışlardır. Bununla beraber, yakalama sürecinin evrensel nedenleri olarak, "eğitim düzeyi" ya da "sanayileşme düzeyi" ni ele almanın da doğru olup olmadığı tartışmalı bir durumdur. Örneğin, Almanya'nın ondokuzuncu yüzyıldaki yakalama sürecinin başarısında eğitim sisteminin önemli bir rol oynadığı büyük ölçüde kabul edilmekle birlikte, Rusya'nın ondokuzuncu yüzyıldaki sanayileşme süreci bakımından ise eğitimin açıklayıcı bir değişken olduğu kabul edilmemektedir. Hatta, Kahan (1967), Rusya'daki eğitim tesislerindeki büyümeyi modern sanayideki büyümenin hızlandırdığını, böylece, Rusya'nın sanayileşmesindeki önemi bakımından, eğitimle sanayileşme arasında tersine bir ilişkinin geçerli olduğunu söylemektedir. Kore'de de eğitim düzeyi her ne kadar başlangıçta diğer gelişmekte olan ülkelerdekinden ilerideyse de, eğitimin her düzeydeki hızlı genişlemesi, Rusya'dakine benzer şekilde hızlı teknoloji yakalama süreciyle birlikte gerçekleşmiştir.

Buraya kadar yapılan açıklamalar, bizi, yakalama sürecine ilişkin iki seçenekten birini seçmeye yöneltebilir : Bunlardan birincisi, sosyal yeteneğin, yakalamanın önkoşul olduğunu kabul etmektir. Bu kabul edildiğinde, kendi başına sosyal yeteneğin kazanılması, teknolojik yakalamadan ayrı bir önemli politika hedefi olur. Baumol (1986) ve Dowrick ve Gemmel (1991), bu yönde politika önerisinde bulunan çalışmalardır. Dünya Bankası ve diğer uluslararası kuruluşların, gelişmekte olan ülkelerdeki yoksulluğun yenilebilmesinin önkoşulu

olarak insani sermayenin geliştirilmesini önermeleri de bu yönde kabul edilen görüşlerdir. Teknolojik yeteneğin kazanılmasında ısrarlı olan neo-Schumpeterian görüşler de ayrıca sıklıkla benzer yaklaşımı yinelemektedir.

İkincisi ise, sosyal yeteneğin önkoşul olduğunu reddetmektir. Bu yaklaşımda, yakalama sürecinin karmaşık bir sistem olduğu kabul edilmektedir. Bu yaklaşımın temsilcilerinden Gerschenkron'a (1962, 1963, 1968, 1970) göre, sosyal yetenek düzeyi, yakalama sürecindeki başarı ya da başarısızlığın ya da hızının evrensel bir nedeni olmayıp, yalnızca yakalama sürecinin desenini, şeklini belirleyen bir unsurdur.

3.4. Perez ve Soete : "Fırsat Pencereleri"

Yakalama sürecine ilişkin olarak yukarıda yapılan açıklamalarda, temelde potansiyel kavramının tek bir bileşeni, yani, sosyal yetenek üzerinde durulurken, potansiyelin diğer bileşeni, yani, teknolojik açık üzerinde yeterince durulmamıştır. Oysa, teknolojik açık ve teknolojiye giriş engelleri, bir çok araştırmacının üzerinde önemle durduğu bir konudur.

Teknolojik açık ve teknoloji eğilimleriyle ilgili ilginç çalışmaları yapanların başında neo-Schumpetergil iktisatçılar gelmektedir. Örneğin, Carlota Perez ve Luc Soete (1988), teknoloji yakalama ümitleri ile teknolojik eğilimler arasındaki ilişkilere yönelik en önemli önermelerden birini yapan iki iktisatçıdır. Perez ve Soete'nin yapmış oldukları analizin üstün tarafı, geç kalanların "net avantajları" nın ne olduğunu açıklamaya çalışırlarken yararlanmış oldukları "tekno-ekonomik paradigma" kavramıdır. Tekno-ekonomik paradigma bağlamında iddiaları, teknolojik ve ekonomik kalkınmanın, paradigma içi birikimli ve sürekli bir süreç, paradigmalar arasında ise yani bir paradigmadan ötekine yıkıcı ve kesikli bir süreç olarak görülmesi gerektiğidir.

Perez ve Soete'ye göre, ileri teknolojileri yakalama bakımından geç kalan ülkelerin önlerinde 2 fırsat penceresi vardır : "Birinci fırsat penceresi" ve "ikinci fırsat penceresi" . Gerek Hirsch (1965) gerekse Vernon (1966) tarafından ileri sürüldüğü gibi Perez ve Soete'ye göre de, tekno-ekonomik paradigma içinde ürün yaşam devreleri vardır ve bu da geç kalanların yakalama fırsatlarını etkilemektedir. Bir ürün olgunlaştıkça teknolojisi de standartlaşır ve bu nedenle de karşılaştırmalı üstünlük gelişmekte olan ülke lehine kayar. Bu ise, geç kalan ülkelere, standartlaşmış ürünlerin üretimlerine girmeleri yoluyla önder ülkeleri yakalama yönünden bir fırsat penceresi açar. İşte, buna "birinci fırsat penceresi" denir. Ancak, Perez ve Soete, birinci fırsat penceresini çok önemsememektedirler. Perez ve Soete, kimi olgun ürünlerin üretimlerinin gelişmekte olan ülkelere transferinin, önder ülkelerin sahip oldukları teknolojik ve kurumsal dinamizmlerine zarar vermeyeceklerini belirtmektedir. Yani, gelişmiş ülkelerden geç kalan ülkelere bir kısım teknoloji transferi yapılmış olsa bile, önder ülkelerin tekno-ekonomik paradigma içindeki net avantajlarını alıkoymaya devam edeceklerini ve teknolojik üstünlüklerini sürdüreceklerini ileri sürmektedirler.

Perez ve Soete, geç kalan ülkeler için gerçek fırsat penceresinin, tekno-ekonomik paradigma kaymalarının meydana geldiği dönemlerde açılacağını belirtmektedir. Çünkü, bu geçiş dönemlerinde geçmişin teknolojik ve kurumsal gelişmeleri, önder ülkelere, gerçekleştirmeyi istedikleri yapısal değişiklikler önünde fiziki ve mali yükler oluştururken ; geç kalan ülkelerin, geçmişten kalan kurumları taşıma diye bir sorunları ve sermaye stoku yükleri olmadığından, avantajlı bir konumları vardır. Yeni bir teknoloji sisteminin kabulü bakımından geç kalan ülkeler, "daha hafif ve daha hızlı" dırlar. Bu nedenle, tekno-ekonomik paradigma değişikliği dönemlerinde önder ülkelere göre geç kalan ülkeler daha net avantajlara sahiptirler. Bu da geç kalan

ülkeler için "ikinci fırsat penceresi" dir. Asıl fırsat penceresi de budur.

Perez ve Soete'ye yöneltilen eleştirilerin bir kısmı, diğer neo-Schumpetergil iktisatçılardan gelmiştir. Örneğin, bugünkü mikroelektronik devrimle ilgili geçiş döneminde geç kalmış ülkelere bir fırsat penceresinin açılıp açılmadığını sorgulayan Ernst ve O'Connor (1989), sözkonusu bu devrimin, üretimde esneklik artışına, ölçeğe göre artan getirilere, bilimsel yoğunlukta artışa, vb.'lerine yol açtığını ve bu nedenle gelişmekte olan ülkelerin daha önce belirttiğimiz gibi önder ülkeleri yakalamalarını zorlaştırdığını öne sürmektedir. Kaplinksky (1989) de, yine daha önce belirttiğimiz gibi ileri ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasındaki teknoloji aralığının, üretim sistemlerinin "machinofacture"den "systemofacture"e geçiş döneminde tekrar açıldığını iddia etmektedir.

Perez ve Soete'nin çalışmasına yönelik yapılan diğer iki eleştiri ise şunlardır. Birincisi, analizlerinin, yakalamanın gerçek tarihi ile tam uyuşmadığıdır. Perez ve Soete'nin çalışmaları, ondokuzuncu yüzyıl Avrupa ülkeleri ve ABD ile yirminci yüzyıldaki Japonya ve G. Kore'nin sanayileşmelerini referans alır gözükmektedir. Ancak, bu ülkelerin tarihsel deneyimlerinin ayrıntılı bir analizini yapmamışlardır. Bunun yerine, esas olarak, tekno-ekonomik paradigma kaymalarının meydana geldiği dönemlerde ortaya çıkan başarılı yakalama olaylarını anlatmışlardır.

İkincisi ve daha temel olanı, teknoloji yakalamasının, tarihsel bir olgu olarak meydana gelmiş olması ; teknolojilerin bazı içsel özelliklerinin ya da teknolojik eğilimlerin bir sonucu olarak ortaya çıkmamasıdır. Gerçek yakalama, teknolojilerin sahip oldukları özellikler ile geç kalanların buna gösterdikleri tepkilerin birleşimine bağlı olarak belirlenmektedir. Eğer, teknoloji girişi engellerine çok dayanılırsa, teknoloji determinizmine düşülmüş olur.

Diğer taraftan, teknoloji ile kurumsal sistem arasındaki bağdaşmanın vurgulandığı Perez ve Soete'nin tekno-ekonomik paradigma kavramında, kurumlar, büyük ölçüde bağımlı değişken olarak kabul edilmektedir. Kurumlar, durmaksızın kendilerini sürekli değişmekte olan teknoloji çevresine adapte etmektedirler. Geç kalan ülkeler açısından devamlı değişen teknoloji çevresi, bağımsız değişken olarak muamele görmektedir. Ancak, bir ülkede meydana gelen kurumsal değişikliklerin teknolojik değişmeler dışında çok çeşitli kaynağı vardır ve yalnızca dışsal teknolojik değişmelere tabi değillerdir. Örneğin, bir kurumsal değişme, mevcut bir teknolojiyi işletmek üzere ortaya çıkabileceği gibi, önceden tahmin edilen teknolojik değişmelerden yararlanmak ya da teknolojik eğilimlerin koymuş oldukları sınırlamaların üstesinden gelmek üzere de ortaya çıkabilmektedir. Perez ve Soete'nin teknolojik değişim ve bunun ekonomideki uzantılarıyla ilgili olarak yapmış oldukları önemli bir yanlış, tüm ülkeler için teknolojik değişimi teknolojik yakalama sürecinin evrensel bir nedeni olarak kabul etmiş olmalarıdır. Bu ise, teknoloji determinizmine düşme tehlikesi yaratır. Dolayısıyla, teknoloji yakalama sürecini anlamanın en iyi yolu, teknolojiye giriş engelleri ile buna geç kalan ülkelerin göstermiş oldukları tepkilerin birlikte analiz edilmesidir.

3.5. Gerschenkron : "Farklılaştırılmış Sistem"

Perez ve Soete'ninki gibi, Alexander Gerschenkron'un (1962, 1963, 1968, 1970) yaklaşımı da Abramovitz'inkinden farklıdır. Örneğin, Abramovitz'in yaklaşımında kısmen teknoloji açığı ile sosyal yetenek arasındaki bir etkileşimden söz edilmiş olsa da, yapılan analizde sosyal yeteneği genişletme süreci ile yakalama süreci birbirinden ayrı tutulmuştur. Yakalama, gerçekleştirme faktörlerine bağlı olan sosyal yetenek tarafından belirlenmektedir. Buna karşılık, Gerschenkron, teknoloji açığı ile sosyal yetenek açığının birlikte var olma-

sından hareket ederek, sosyal yeteneğin genişletilmesiyle teknoloji yakalama sürecinin aynı anda meydana geldiğini vurgulamaktadır.

Her şeyden önce Gerschenkron, geç kalan ülkelerin kalkınmalarının en temel özelliklerinin önder ülkelerinkinden farklı olduğunu vurgulamaktadır; çünkü onlar basit bir şekilde geç kalmış ülkelerdir. Gerschenkron'un sistemleştirmesindeki anahtar faktör, geç kalmış ülkelerin kendi iktisadi geri kalmışlıklarıdır. İleri ülkelerin şu anda geri kalmış ülkelere sağlayacağı çeşitli olanaklar vardır. Bu bakımdan, geri kalmış ülkeler, sanayileşmelerini, kendilerinin yaratmasına gerek kalmadan önder ülkeler tarafından daha önce yaratılmış olan teknolojik ve kurumsal gelişmelerden yararlanarak başlatabilirler. Gerschenkron'a göre, geç kalan ülkelerdeki okuryazarsızlık, eğitim düzeyinin düşüklüğü, emek gücüne nitelik kazandırılması ve bilgili mühendislerin yetiştirilmesi gibi sorunların çözümünde bir ölçüde de olsa ileri ülkelerden sağlanacak destekler önemli olabilir ve bu ülkelerdeki yetiştirme tesislerinden sağlanacak yardımlar katkıda bulunabilir. Gerekli teknik bilgiyi dışarıdan ithal etme olanağı vardır. Gelişmiş ülkeler, geç kalan ülkelere, teknik yardımların, nitelikli emeğin ve sermaye mallarının sağlanmasında bir kaynak teşkil edebilir.

Gerschenkron'a göre, önkoşullar, sanayileşme hamlesinin öncesinde değil, tam sanayileşme hamlesiyle birlikte sağlanmalıdır. Ancak, bu süreç kendiliğinden meydana gelmez, bu organizasyona katkıda bulunacak kurumlara gerek vardır ve kurumların katkıları oranında sanayileşme hızlanabilir ya da arzulanan gelişmeyi gösterir. Bu yönden, Gerschenkron'un analizinde kurumlar önemlidir. Gerschenkron'un geç sanayileşme ile ilgili analizinin odak noktası, eksik ya da mevcut olmayan önkoşulların özgün kurumsal tepkiler yoluyla yaratılması ya da daha iyileriyle ikame edilmesidir. Gerschenkron, önemle, teknoloji yakalama sürecinde her ülkede farklı kurumsal biçimler alan fonksiyonel ikameleri tespit etmeye çalışmıştır. Almanya'nın sanayileşmesinde önemli görevler üstlenen yatırım bankalarının Ja-

pon sanayileşmesindeki fonksiyonel ikameleri yani benzer işlevlere sahip kurumları, "zaibatsu"larla "keiretsu"lar olurken, G. Kore'nin sanayileşmesinde de "chaebol"lar, benzer görevleri yerine getirmişlerdir[7]. Bu kurumları genel bir terimle "iş grupları" olarak da adlandırmak olanaklıdır. Bu iş grupları sahip oldukları geniş enformasyon ağı nedeniyle yabancı teknoloji ve yeni pazar olanaklarıyla daha kolay temas etmişlerdir. Esas olarak, hammadde ve aramalların uluslararası satın alma ve satış işlemleriyle haşır neşir olan ticari firmalar, özellikle Japon ve G. Kore örneklerinde piyasa ile teknolojik enformasyonun bir araya getirilmesinde önemli roller oynamışlardır. Bu enformasyon akımı özellikle grup içinde kolaylıkla sağlanmıştır. Ayrıca, yabancı teknoloji alımlarında transfer fiyatlarının düşürülmesi bakımından iş grupları önemli pazarlık gücüne sahip olmuşlardır.

---

[7] 2. Dünya Savaşı öncesi yıllarda Japonya'nın kalkınmasında önemli roller üstlenmiş olan Zaibatsu'lar, bir merkez holding etrafında, finansal destek sağlayan bir banka ile çeşitli sanayi ve ticaret kuruluşlarından oluşan büyük aile kontrolündeki şirketler topluluğudur. Birçok malın üretiminde tekel sahibi olan bu şirketler, bankacılık, imalat, iç ve dış pazarlama işlemlerini de ellerinde bulundurmaktaydı. 2. Dünya Savaşı öncesinde Japon ekonomisi üzerinde çok büyük etkisi olan 4 önemli Zaibatsu, Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo ve Yasuda'dır. Zabatsu'ların modern bir versiyonu olarak ifade edilebilecek Keiretsu'lar da, merkezde bir bankanın bulunduğu şirketler topluluğudur. Keiretsu'lar da Zaibatsu'lara benzer bir şekilde, finans odaklı, üretim, yatırım ve tedarik işlerinde faaliyet gösteren ve bir ailenin fertleri şeklinde yapılanmış şirketler topluluğudur. Dünün Zaibatsu'ları, Mitsubishi, Mitsui ve Sumitomo bugünün Keiretsu'larıdır. Ayrıca, Fuji, Daiichi ve Sanwa da bugünün diğer Keiretsu'larından bazılarıdır. Chaebol'lar, G. Kore'ye özgü, aile şirketlerinden ve hükümet kuruluşları ile güçlü bağlantıları olan büyük şirketler topluluğudur. Chaebol'lar, Zaibatsu ve Keiretsu'lardan farklı olarak, bir banka etrafında örgütlenmemişlerdir. Hyundai ve Samsung, G. Kore Chaebol'larından bilinen 2 örnektir.
(http://en.wikipedia.org/wiki/Zaibatsu,
http://www.sjsu.edu/faculty/watkins/chaebol.htm ve
http://www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos_mak/makaleler%5CMuammer%20ZERENLER%20-%20R%C4%B1fat%20%C4%B0RAZ%5CZERENLER,%20MUAMMER%20VD..pdf
(Erişim Tarihleri: 10.09.2009)

Gerschenkron'un şemasında, geç kalan ülkelerde kurumsal tepkilerin ortaya çıkışında keza teknolojik eğilimler de önemli rol oynamaktadır. Gerschenkron, ondokuzuncu yüzyılın ikinci yarısındaki teknolojik eğilimlerin sermaye yoğunluğunu arttırıcı yönde olduğunu gözlemlemiştir. Perez-Soete tipi teknolojiye giriş engelleri analizinde, muhtemelen bu teknoloji eğilimi, genelde sermaye kıtlığıyla tanınan geç kalan ülkelerin dezavantajı olarak algılanacaktır. Oysa, Gerschenkron, Almanya ve Rusya gibi ülkelerin, bu teknolojik eğilime rağmen Britanya karşısında güç kazanmış olduklarına dikkat çekmektedir. Gerschenkron, önder ülkelere göre ekonominin genelinde düşük sermaye yoğunluklarına sahip geç kalmış ülkelerin, tek tek fabrikalarda daha sermaye yoğun yatırım yapma yoluyla önder ülkeleri yakalayabilmiş oldukları görüşünü öne sürmüştür.

Gerschenkron'un şemasında, geç kalmışlardaki kurumların temel işlevi, kaynakları mobilize etmek ve onları ondokuzuncu yüzyılın ikinci yarısındaki teknolojik eğilimler bağlamında ilgili sektörlerde sermaye yoğun projelerde odaklaştırmaktır. Gerschenkron'a göre, zamanın Almanya gibi ılımlı gerikalmışlığa sahip bir ülkesinde bu rolü yatırım bankaları üstlenmiştir. Almanya'daki yatırım bankalarının bu rolünü ise Rusya gibi uç gerikalmışlığa sahip bir ülkede ise devlet üstlenmiştir. Çünkü Rusya'da etkin olacak uzun dönemli bir kredi sistemi kurmak, ticari dürüstlüğün çok düşük ve özellikle ticaret gibi iktisadi faaliyetlerin de büyük ölçüde yalan, dolan ve hileye dayanmasından dolayı olanaksızdı. Gerschenkron'a göre Rusya'da müdahaleci devlet yapısının temelini zorunlu tasarruf olarak tanımlanabilecek politika oluşturmuştur. Yani devlet, ağır ve azalan oranlı vergiler uygulayarak köylünün ve proletaryanın gelirini emmiş ve bunları demiryolları gibi büyümeyi teşvik edici projelere aktarmıştır. Dolayısıyla devletin gerçekleştirdiği vergilendirme yoluyla köylülerden sanayi sektörüne gelir transferi yapılmış ve böylece ekonomi canlandırılmıştır. Bu yolla devlet, bir anlamda girişimci rolü üstlenmiştir.

Devlet, Rusya'da olduğu gibi, Japonya'nın ve G. Kore'nin gelişmesinde de önemli roller üstlenmiştir. Örneğin, biraz önce yukarıda değinilen iş gruplarının organizasyonunda ve etkinliğinde devlet somut katkılarda bulunmuştur.

Gerschenkron'un şemasında, yakalama nedenselliği, koşullara özgü kurumların ortaya çıktığı ve yine buna özgü oluşturulan bir yakalama stratejisinin geçerli olduğu karmaşık bir sistemle açıklanmaktadır. Bu şemaya "farklılaştırılmış sistem" denmesinin nedeni de, tüm ülkelere ilişkin ortak faktörler yerine, önder ülkelerle geç kalan ülkeler ve geç kalan ülkelerin kendi arasındaki farkları, açıklayıcı değişkenler olarak ele almasıdır.

Farklılaştırılmış bir sistem olması nedeniyle, Gerschenkron şemasının sınırlı bir uygulanabilirliği vardır. Buna karşın, yaklaşık iki yüzyıllık bir dönem için 16 OECD ülkesini inceleyen Abramovitz'in her ülke için geçerli olacağını iddia ettiği evrensel (genel) görüşleri vardır. Baumol (1986) ve diğerlerinin bugünkü gelişmekte olan ülkeleri de kapsayacak şekilde genişlettiği görüşleri de, temelde aynı açıklama sistemi içinde yer alan düşüncelerdir. Perez ve Soete de analizlerinin geç kalmış her ülke için uygulanabilir olduğu iddiasındadırlar. Buna karşın, biraz önce de belirtildiği gibi, Gerschenkron'un şeması temelde ondokuzuncu yüzyılın ikinci yarısında gerçekleşmiş olan Avrupa'nın sanayileşmesinden türetilmiş ve yalnızca Avrupa'daki yakalama sürecinde başarılı olmuş ülkelerin deneyimlerine dayanmaktadır. Bu nedenle, Avrupa dışındaki ülkeler ve farklı dönemler için olduğu kadar, başarılı ve başarısız yakalama süreçlerinin karşılaştırılması bakımından da sınırlı uygulama alanı vardır.

Farklılaştırılmış bir sistem olarak Gerschenkron şeması, zamansal ve mekansal yönden limitleri olan bir yaklaşımdır. Aslında, Gerschenkron'un şeması, evrensel (genel) öneriler ile betimsel tarih arasındaki orta bir yerde yer alan bir çerçeveye sahiptir. Ve Gerschenkron şemasının gücü, asıl, ondokuzuncu yüzyılda gerçekleştirilen farklı

kalkınma modellerini göstermesi, her ülkede yer alan farklı içsel stratejik faktörlerin altını çizmesi ve özellikle geri kalmışlığın büyük olduğu durumlarda devlet müdahalesinin de o kadar büyük olduğunu vurgulamış olmasıdır. Bugünkü çalışmalar da kalkınma modellerinin benzerliğine ilişkin pek kanıt sunmamaktadır. Örneğin, ABD, İsveç, Japonya ve Almanya, özel mülkiyet ve parasal istikrarı destekleyen serbest piyasa ekonomileri olmaları bakımından birbirlerine benzemekle beraber, ekonomiye müdahale oranları, mal ve faktör pazarlarındaki yasal düzenlemeler, işgücü pazarının örgütlenmesi, şirket yönetim tarzları, sosyal sigorta ve güvence ağları vb. yönlerden birbirlerinden farklıdırlar. Gerschenkron modelinin zayıflığı ise, daha önce de belirtildiği gibi uygulanabilirliğinin sahip olduğu sınırlamalardır.

4. BÖLÜM

AZGELİŞMİŞLİĞİN NEDENLERİ

4.1. Kalkınma İktisadında Farklı Yaklaşımlar

Gelişmiş ülkelerin bugünkü iktisadi kalkınma veya büyümeye kavuşmaları gerçekte görece yeni bir olgudur. İnsanların geçimlerini sağlamaları yönünden bakılırsa, kapitalizmin doğuşundan önce toplumlar az veya çok durgun ve hareketsizdirler. Esas olarak, tarıma dayanan bu toplumlar iyi ve kötü ürün yıllarının birbirini izlemesi, savaş ve salgın hastalıklar gibi olaylar bir yana uzun yıllar boyunca çok az değişmişlerdir. Yazılı tarihin ilk zamanlarından on sekizinci yüzyılın başlarına gelinceye kadar, birtakım alçalma ve yükselmeler görülmekle beraber, ortalama yaşam düzeyinde önemli hiçbir değişme olmamıştır (bkz. 1. Bölüm). Kıtlıklar, salgınlar ve savaşlar birbirini

izlerken zaman zaman araya "altın dönemler" girmiştir. Ancak, ilerletici şiddetli bir değişme hiçbir zaman olmamıştır. Gelişmenin yavaş veya hiç olmayışının temel iki nedeni ise, teknik yeniliklerin çok kısır ve sermaye birikiminin ihmal edilecek düzeyde meydana gelmesidir.

Kapitalizmin ortaya çıkışıyla birlikte ortaya çıkan mekanik güç ve fabrika üretimi, sürekli teknik değişme ve sermaye birikimi her şeyi değiştirmiştir. Böylece, bir tarafta zengin ülkeler, diğer tarafta yoksul ülkeler grubu ortaya çıkmıştır. Bugün gelişmiş ülkeler olarak nitelendirilen zengin sanayi ülkeleri, dünya nüfusunun küçük bir kısmıdır ve bunların hemen hemen hepsi de Avrupa ve Kuzey Amerika'dadır. Buna karşılık, Güney Amerika, Afrika ve Asya'nın hemen hemen tümü, ister sanayi üretiminin mutlak büyüklüğüyle, ister çalışan kişi başına verimlilik, isterse kişi başına üretim ve yaşama düzeyiyle ölçülsün, çok daha aşağı iktisadi kalkınma düzeyindedirler.

Dünya nüfusunun büyük bir kısmını oluşturan azgelişmiş ülkelerin neden kalkınamadıklarını açıklayan temelde üç yaklaşım vardır.

a) Geleneksel Kalkınma İktisadı Yaklaşımı,

b) Yapısalcı ve Neo-Yapısalcı Yaklaşım,

c) Neo-Marxist Azgelişmişlik Teorileri ve Bağımlılık Yaklaşımı.

Bunlardan geleneksel kalkınma iktisadı yaklaşım, inceleme birimi olarak ulusal ekonomiyi ele alırken; neo-Marxist azgelişmişlik teorileri, ulusal ekonomiyi tarihsel bir yaklaşımdan hareketle diğer ekonomilerle ilişkileri çerçevesinde incelemektedir. Yapısal yaklaşım ise, uluslararası ticaret ilişkilerini ihmal etmezken, asıl incelemesini ulusal ekonominin yapısal boyutlarının analizinde yoğunlaştırmıştır.

4.2. Geleneksel Kalkınma İktisadı Yaklaşımı

Geleneksel kalkınma iktisadı yaklaşımı, makroekonomik konular üzerinde odaklanan ve iktisadi büyüme / kalkınma ile yapısal dönüşüm süreçleri arasında yakın ve karşılıklı bir etkileme ilişkisinin var

olduğunu kabul eden bir yaklaşımdır. Bu yaklaşımda yer alan iktisatçılar, gelişmekte olan ülke ekonomilerinin sanayileşmiş ülke ekonomilerinden niteliksel yönden farkları olduğu görüşündedirler. Yine bu iktisatçılar bakımından, gelişmekte olan ülke ekonomilerine yönelik incelemelerin, farklı araştırma yöntemleri ve teorik çatılar çerçevesinde yapılmasına gerek vardır. Bir başka deyişle, bir disiplin olarak iktisat bilimi tek bir iktisadi sistem yerine, Keynes'in tam istihdam ve noksan istihdam koşullarında işleyen ekonomiler için yapmış olduğu ikili ayırımına benzer şekilde, azgelişmiş ülkelerin de çoğul iktisadi sistemler kapsamında farklı bir iktisadi yapı içinde ele alınmaları gerekmektedir.

Bu arada bir parantez açarak, neoklasik iktisatçıların sanayileşmiş ülkelerle, azgelişmiş ülkeler arasında bir ayrım yapmayı mantıklı bulmadıklarını ve böyle bir ayrımı kabul etmediklerini belirtelim. Neoklasik iktisatçılar, tüketicilerin fayda maksimizasyonu ile üreticilerin kar maksimizasyonuna ilişkin kabul ettikleri varsayımların aynısının gelişmekte olan ülkeler için de geçerli olduklarını kabul etmektedirler. Ayrıca, gelişmekte olan ülkelerde de iktisadi davranışların belirleyicisi olarak piyasanın temel rol oynadığını, böylece, büyüme ve kalkınma sorunlarının da bu kapsam içinde çözüme kavuşacaklarını belirtmektedirler. Neoklasik iktisat, bireyler, hanehalkları, şirketler ve bu birimlerin birbirleriyle temas halinde oldukları piyasa üzerinde odaklanmış ve bütün iktisadi sorunların çözümlerini piyasaya bağlamıştır. Dolayısıyla, neoklasik iktisat, tüm iktisadi sorunları mono-ekonomik bir yaklaşım içinde ele almakta ve analitik bakış açısı yönünden tek disiplinli bir görünüm arzetmektedir. İktisadi davranışlarla, fiyat oluşumlarının vb.'nin hepsinin incelendiği tek bir iktisat alanı vardır. Bu nedenle, neoklasik iktisatta azgelişmiş ülkelerin sorunlarının kalkınma iktisadı gibi ayrı bir alan ya da başlık altında incelenmesi gibi bir durum yoktur.

Geleneksel kalkınma iktisadı, azgelişmiş ülkelerin kalkınamamalarının nedenini ekonomilerde gözlenen arz ve talepten kaynaklanan bazı yetersizliklerle, üretim faktörlerinin organizasyonunda görülen aksamalara, piyasaların küçüklüğüne, girişimci noksanlığına, kaynakların yanlış dağıtımına, gerekli üretim teknolojisinin yokluğuna, maddi ve beşeri sermayedeki eksikliklere vb. etkenlere bağlamaktadır. Bir başka deyişle, modernleşme düşüncesi bağlamında bugün gelişmiş ülke olarak tanımlanan ülkelerin geçmişte ekonomik ve sosyal alanlarda gerçekleştirdiklerini gelişmekte olan ülkelerin yapamamalarına yani modernleşmenin gereklerini yerine getirememelerine bağlamaktadır.

Örneğin, Nurkse (1953), azgelişmiş ülkelerin arz ve talepten kaynaklanan kısır döngü yüzünden sermaye birikiminde bulunamadıklarını ve dolayısıyla kalkınamadıklarını belirtmiştir Nurkse'e göre kısır döngü, yani, "yoksulluk çemberi" arz yönünden şöyle meydana gelmektedir. Azgelişmiş ülkelerde kişi başına düşen gelirin düşük olması, tasarrufların düşük gerçekleşmesine ve dolayısıyla gerekli yatırımların yapılamamasına yol açmaktadır. Düşük düzeyde gerçekleşen yatırımlar ise verimliliğin düşük olmasına ve böylece daha önce düşük düzeyde meydana gelen gelirin yine düşük düzeyde gerçekleşmesine yol açmaktadır. Dolayısıyla, başlangıç noktasındaki düşük gelir düzeyinin neden olduğu kısır döngüden kurtulamamaktadır.

Talep yönünden ise, düşük gelir düzeyi piyasadaki efektif talebin düşük düzeyde gerçekleşmesine ve bu da üretimin yani gelirin başlangıçta olduğu gibi tekrar düşük olmasına yol açmaktadır. Böylece yatırımlar için gerekli olan güdü iç piyasanın sınırlılığı nedeniyle talep yönünden yetersiz kalmaktadır. Nurkse'e göre, azgelişmiş ülkeler kısır döngüden kurtulabilmek için yatırımları dengeli bir şekilde dağıtarak iç piyasalarını dengeli biçimde geliştirmek zorundadırlar. Benzer şekilde, kalkınma iktisadının önderlerinden olan Rosenstein-Rodan da yatırımların talep açısından birbirlerine tamamlayıcılık

sağlayacak şekilde dağıtılmalarını zorunlu görmüştür. Bu görüşler ise, yapısalcı yaklaşımın öncülüğüne yol açmıştır.

4.3. Yapısalcı ve Neo-Yapısalcı Yaklaşım

Özellikle yapısal değişmeleri önleyen engellerle ilgilenen yapısalcılar, iktisadi durgunluğun temel nedeni olarak sermaye darlığını vurgulayan ilk büyüme ve modernizasyon teorilerine karşılık, sermaye darlığının altında yatan nedenlerin üzerinde durmuşlar ve bununla ilgilenmişlerdir. Dahası, kalkınmanın ana ekseni olarak kabul ettikleri sanayinin finansmanındaki zorlukları araştırmışlardır. Yapısalcılara göre, Latin Amerika'da olsun, diğer azgelişmiş ekonomilerde olsun sermaye darlığının temel nedenlerinden biri, iç pazar çaplarının küçük olması ve böylece sermaye sahiplerinin yatırım için gerekli teşvik ve uyarılara sahip olmamalarıdır. Bu ülkelerde geleneksel sektöre göre modern sektör genelde çok küçüktür ; çünkü modern sanayi sektörünün pazar çapının genişlemesinde belirleyici öneme sahip geleneksel sektörün satın alma gücünün potansiyeli düşüktür.

Bu bağlamda, Celso Furtado ve Osvaldo Sunkel, işgücünün üretken imalat sektörü tarafından emilmesiyle sonuçlanan ve özü sanayinin büyümesine dayanan bir kalkınma kavramı ileriye sürmüşlerdir. Bu, aslında, büyüme ve modernleşme teorisyenlerinin görüşleriyle aynı paralelde olan bir düşünce olmakla beraber biraz ileriye gidildiğinde farklılaşmaktadır. Örneğin, iç pazar için çok gerekli olan satınalma gücünün yükseltilebilmesi için modernleşmecilerden farklı olarak ücret artışlarını zorunlu görmekteydiler. Dahası, iktisadi yapılarda sanayileşme sürecinin başlamasını engelleyen temel özelliklere ilişkin kimi yeni bakış açılarına ve önerilere sahiptiler. Örneğin, bu ekonomilerde hem arz, hem de kurumsal yönden esnek olmayan bir yapının mevcut olduğu ve dolayısıyla fiyatlara duyarlı bir piyasa yapısının bulunmadığı; böylece sanayileşme ile sonuçlanacak yapısal

dönüşümlerde devlet müdahalesinin zorunlu olduğu görüşünü ileri sürmüşlerdir.

Gelişmekte olan ülkelerde sınırlı pazarlar sanayileşme süreçlerine yeterli desteği sağlayamamaktadır. İç pazar küçüklüğü önemli bir sorundur. Uluslararası pazarlar bu boşluğu giderebilecek güçtedir. Uluslararası talep ve dinamikler büyük bir uyarıcı güce sahiptir. Ancak, burada da gelişmekte olan yoksul ülkelerin girişimcilerinin ileri sanayileşmiş ülke şirketleriyle rekabette çok zayıf kaldıkları belirtilmelidir. Ayrıca, gelişmekte olan ülkelerin bu zayıflığı, hammadde ve yarı-imal edilmiş ürünlerden oluşan ihracatlarını tüketim mallarına ve giderek daha sermaye yoğun dayanıklı tüketim malları ve sermaye mallarına doğru çeşitlendirmeye gittiklerinde daha da çoğalmaktadır. Bu yüzden, yapısalcılara göre, gelişmekte olan ülkelerin sanayileşmelerini uluslararası talep ve ihracata dayandırmaları mümkün değildir.

1950 yılındaki çalışmasıyla Hans Wolfgang Singer, uluslararası ticaretin ve yabancı sermaye yatırımlarının azgelişmiş ülkelere fazla bir yarar sağlamadığını ve hatta bu ülkelerin sanayileşmelerini engellediğini öne sürmüştür. Böylece, karşılaştırmalı üstünlükler ilkesi doğrultusundaki serbest ticaretin her iki tarafa da yarar sağlayacağı ve büyümenin motoru olacağı şeklindeki klasik görüşe karşı çıkmıştır.

Raul Prebisch ise benzer çalışmalarını CEPAL (Birleşmiş Milletler Latin Amerika Komisyonu-Commision Economica Para America Latina) başkanı olduğu yıllarda Latin Amerika ülkelerini inceleyerek yapmıştır. Çalışmaların sonucunda, azgelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkelerle yaptığı ticaretten, dış ticaret hadlerinin hammadde ve birincil mallar aleyhine dönmesinden dolayı kayba uğradıklarını ileriye sürmüştür. İmalat ürünlerine göre hammadde fiyatlarının 1870'lerden İkinci Dünya Savaşı'na kadar azaldığını belirten Prebisch, bunun hammadde ihracatçısı azgelişmiş ülkelerin aynı ihracat gelirini elde etmek için eskiye göre daha fazla miktarda ihracatta bulunmaları anlamına geldiğini söylemiştir. Aynı tarihlerde Alman asıllı Hans

Wolfgang Singer de farklı verilerden hareket ederek benzer bir sonuca ulaşmıştır. Singer ve benzeri iktisatçılar, 1973'ten sonra petrol gibi bazı birincil ürünlerin fiyatlarında meydana gelen dikkate değer dalgalanmalar dışında bu eğilimin izleyen yıllarda da sürdüğünü göstermişlerdir. Dış ticaret hadlerinin hammaddeler ve birincil mallar aleyhine bozulmasının nedeni ise, bu mallara ait fiyat ve gelir esnekliklerinin düşük olması, ilaveten bu mallar yerine kullanılabilen sentetik maddelerin artmasıyla hammaddelere yönelik talebin sürekli azalma eğilimi taşımasıdır.

Ayrıca Prebisch, verimlilik artışlarından da azgelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkeler gibi yararlanamadıklarını belirtmiştir. Prebisch tarafından yapılan açıklamalar sanayileşmiş ülkelerde meydana gelen üretkenlik artışlarının ücret ve karların artmasıyla sonuçlandığını göstermiştir. Oysa, karşılaştırmalı üstünlükler teorisi ileri sanayi ülkelerinde meydana gelecek üretkenlik artışlarının birim fiyatlarda azalmaya yol açacağını bunun da dış ticaret hadlerinin birincil ürün ihracatçısı ülkeler lehinde bir gelişmeyle sonuçlanacağını iddia etmekteydi. Ancak, böyle bir şey gerçekleşmemiştir. Birincil ürün fiyatlarına göre imalat ürünlerinin fiyatları artmıştır. Böyle bir durum karşılaştırmalı üstünlüklerin teorik çerçevesinde yoktu ve buna bir açıklama da getiremiyordu. Bu, kısmen sanayileşmiş ülkelerdeki işçi hareketlerinin gücünden kaynaklanmaktaydı; çünkü bu ülkelerde sendikalar bir taraftan iktisadi bunalım ve durgunluk dönemlerinde ücretlerin düşmelerini engellerken diğer taraftan üretkenlik artışlarının da ücretlere yansıtılmalarını sağlamaktaydı. Prebisch'e göre, ileri sanayi ülkelerinde hem ücretler, hem de fiyatlar aşağıya doğru çok güçlü bir şekilde katıydı ve bu özellik birincil mal ihracatçısı ülkelerin gelişmiş ülkelerde ortaya çıkan üretkenlik artışlarından yararlanmalarını önlemekteydi.

Azgelişmiş ülkelerdeki üretim yapısının farklılığına değinen Prebisch, bu ülkelerde verimlilik artışlarının ücretlere yansıtılamadığını, dolayısıyla ihracat sektöründeki verimlilik artışlarının fiyat düşüşlerine yol açarak bundan gelişmiş ülkelerin kazançlı çıktıklarını; buna karşılık, gelişmiş ülkelerde verimlilik artışlarının ücret yükselmelerine yol açtığını böylece meydana gelen fiyat yükselmelerinden bu malları ithal eden azgelişmiş ülkelerin zarar gördüğünü; en sonunda da dış ticaret hadlerinin azgelişmiş ülkeler aleyhine belirlendiğini söylemiştir. Dış ticaret hadlerinin uzun dönemli bu eğiliminden hareket eden Prebisch, Üçüncü Dünya ekonomilerinin sanayileşmekten ve kendi imalat ürünlerini üretmekten başka hiçbir seçenekleri olmadığı sonucuna varmıştır. Prebisch ve diğer yapısalcılara göre, azgelişmiş ülkeler sanayileşmelerini mümkün olan en kısa sürede başlatmalıdırlar; çünkü dış ticaret hadleri gittikçe bozulmaktadır ve her gecikme sanayileşmenin daha da güç gerçekleşmesine yol açacaktır. Yine bu iktisatçılar, yoksul ülkelerin sanayilerini uzunca bir geçiş dönemi boyunca koruyabileceklerini belirtmekte; tersi bir durumda sanayileşmeye geç başlayan bu ülkelerin uluslararası şirketler ve piyasa mekanizmaları tarafından kolayca sindirilebileceklerini ifade etmektedirler. Ayrıca, sanayileşme ve kalkınmanın piyasa mekanizmasına bırakılamayacağını ve bunda devlete büyük görevler düştüğünü belirtmişlerdir.

Yapısalcılar, yapmış oldukları ampirik araştırmalar sonucunda daha soyut bir düzeyde yer alan bir merkez-çevre modeli de oluşturmuşlardır. Zaten, Prebisch 1950'lerde çoktan bu terimleri kullanmaya başlamıştı. Merkez ülkeler, uluslararası ticaretten sağladıkları kazançlardan memnun kalan sanayileşmiş zengin ülkelerdi. Latin Amerika, Asya ve Afrika'daki yoksul ülkeler de dış ticaretten önemli kazançlar sağlayamayan çevre ülkelerdi.

Yapısalcı bakış açısından çevre ülkelerin kendi sermayedarları kalkınma mücadelelerini başlatamaz ve ilerletemezlerdi. Başlangıçtaki konumları itibariyle oldukça zayıflardı. Sonuçta, çeşitli katalizör desteklerine ihtiyaçları vardı. Bu bağlamda, yapısalcı iktisatçılar devletin merkezi bir rol üstlenmesini vurgulamışlardır. Kıt kaynaklardan en rasyonel bir şekilde yararlanmada kapsamlı bir yatırım planlaması ve devlet müdahalesinin gerekli olduğunu belirtmişlerdir. Önerdikleri politika ve stratejilerin sosyalist bir planlamadan farkını açık seçik belirtmek için de öngördükleri müdahaleyi "sanayinin programlanması" olarak ifade etmişlerdir. Bu programlama, piyasa mekanizmasının ve özel sektör inisiyatifinin yerine geçen bir düzenleme değil, piyasa mekanizması ve özel sektörün yapamadıklarını tamamlayan bir yapılanma olarak görülmüştür.

Diğer katalizör destekler, yabancı yatırımlar, makul faiz hadlerinden elde edilen uluslararası krediler ve zengin ülkelerin yardımlarıdır. Bu gibi destekler gelişmekte olan ülkelerin dış ödemeler sorunlarını azaltmada yardımcı olur, sanayileşmenin finansmanında katkıda bulunur.

Öte yandan, Singer, gerek özel yatırımlara gerekse ticari borçlanmalara ciddi bir biçimde karşı çıkmıştır; çünkü ona göre bunlar yoksul ülkelerin uluslararası sistemin bağımlı partnerleri olarak geri kalmalarına yol açacak mekanizmalardır. Singer'e göre, en çekici ve yeterli araç, modern sektörü geliştirmeyi hedefleyen kütlesel yardımlardır. Bir parça abartmak gerekirse, Singer dış ticaret yerine yardımları önermektedir; çünkü bugünkü uluslararası koşullarda dış ticaretin azgelişmiş ülkelerde büyümenin motoru olamayacağını, bu fonksiyonu yerine getiremeyeceğini belirtmiştir.

1980'lerde bu politika önerilerine ciddi eleştirilerde bulunulmuştur. Bu ise, klasik yapısalcı görüşlerin kapsamlı bir şekilde düzeltilmesine yol açmıştır. Ancak, daha önce ana hatlarına değinilen teori öz olarak yerinde kalmış ve kalkınma tartışmalarında temel rol oynama-

ya devam etmesinin yanı sıra Kuzey- Güney tartışmalarında özellikle UNCTAD'ın gündemini bugün bile güçlü bir şekilde etkilemeyi sürdürmüştür. Bu arada, Prebisch'in dünyayı merkez-çevre olarak ikiye bölen kavramları da kalkınma tartışmalarını etkilemeye devam etmiştir.

Neo-Yapısalcı Teoriler

1960'larla 1970'lerde Latin Amerika'da birçok hükümet ithal ikameci sanayileşme de dahil olmak üzere birçok yapısalcı öneriyi kendi ekonomilerinde uygulamışlardır. Bu arada bu hükümetler, eğitim, sağlık ve fiziki yatırımların yapılmasında temel sorumluluklar üstlenmiştir. Başlangıçta tüm bu çabalar yapısalcıların beklentileriyle uyumlu bir paralellik arz etmiştir. Ancak, çeşitli tüketim mallarına yönelik ithal ikamesi başarıyla tamamlandıktan ve ciddi bir satın alma gücüyle desteklenen tüketici talebi de sağlandıktan sonra bu strateji sorunlarla karşılaşmaya başlamıştır. Her şeyden önce, stratejinin beklenenden zor; tüketim mallarından, dayanıklı tüketim mallarına buradan da temel ara malları ve sermaye mallarına geçen ithal ikameci sürecin oldukça zor olduğu ortaya çıkmıştır. Yüksek düzeylerdeki ithal ikamesi bir hayli sermaye, döviz ve "know-how" gerektirmektedir. Bunlar ise azgelişmiş ülkelerde yeterli miktarlarda bulunmamaktadır.

Bu koşullar altında Brezilya gibi ülkeler ithal ikamesi ile ihracata yönelik sanayileşme stratejisini birleştirmeye çalışmıştır. Ancak, çok geçmeden de ithal ikamesinin ilk aşamasında kapsamlı bir şekilde korunan yerli sanayinin uluslararası rekabetle baş edemeyen çeşitli şirketlerin büyümesine katkıda bulunduğu kabul edilmiştir. 1970'lerdeki olumsuz uluslararası pazar koşullarının Latin Amerikan ekonomileri üzerinde yaratmış olduğu baskıları da önemle belirtmek gerekir.

Merkez ülkelerinin tarihsel deneyimlerinde olduğu gibi, "ithal ikamesinin kolay evresi"ni ne sanayi temelinin genişlemesi ne de imalat ürünleri ihracatında bir çeşitlenme izlemiştir. Bunun yerine, sanayinin büyümesi azalmış ve çoğu ülke ciddi dış ödemeler sorunu ve kamu sektörü açıklarıyla yüz yüze kalmıştır. Bu ise devletin fiziksel ve sosyal altyapı gelişimini finanse etme kapasitesini azaltmıştır. Bu dönemde ortaya çıkan büyük borçlar birçok Latin Amerika ülkelerini daha ileriye gitmekten alıkoymuştur.

Bunların yanı sıra yapısalcılar çok net bir biçimde modern sektörde meydana gelen büyümenin sosyal alanda anlamlı bir ilerlemeye yol açmadığının da farkına varmışlardı. Nüfusun büyük bir kısmı büyüme sürecinin dışında kalmış ve bundan doğru dürüst yararlar sağlayamamıştır. Bu arada, nüfusun bir kısmı daha marjinalleşmiş ve durumları mutlak anlamda daha kötüleşmiştir. Bundan öte, yapısalcılar, iktisadi ve sosyal dönüşüm süreçlerinin demokratikleşmede yeni açılımlara yol açmasını umar ve beklerlerken askeri diktatörlüklerle karşılaşmışlardır.

Böylece, 1980'lerin başlangıcından itibaren yapısalcılar yaklaşımlarını düzeltme yoluna gitmişlerdir. Başlangıçtaki yurtiçi yerli sanayinin gelişiminin teşvik edilmesi ve yapısal koşullara verilen önem korunmakla beraber, devletin talep yaratılması ve yatırım planlamasına ilişkin görece tek yanlı bakışından uzaklaşılmıştır. Brezilya gibi büyük ülkelerde bile iç pazarın kapsamlı bir sanayileşme süreci için tek başına yeterli olamayacağını kabul etmişlerdir. Bu nedenle, uluslararası piyasalarda yer alan rekabetçi firmalarla baş edebilecek etkin bir girişimci sınıfını oluşturmanın ve desteklemenin önemini vurgulamışlardır. Schumpeter'den esinlenen bir görüşle devletin rolü, özellikle gelişkin bir rekabetçiliğin temel önkoşulu olarak sanayinin çok yüksek bir düzeyde verimli çalışmasının teşviki düşünülerek ekonominin arz yanını da kapsayacak şekilde genişletilmiştir.

Neo-Yapısalcılar, kalkınmanın içten kaynaklanması biçimindeki temel görüşlerini rafa kaldırmamışlardır. Bu görüşe göre, ayrıca, sanayileşme, üretimde çeşitlendirilmiş ahenkli bir yapıya dayanmak zorundaydı. Neo-Yapısalcılar, devletin genelde ekonomideki rolü ve piyasayla ilişkileri bakımından hala çeşitli müdahale biçimlerine gerek olduğu iddiasındadırlar. Ancak, bu müdahalelerin de daha çok dönüşüm sürecini kolaylaştırıcı tarzlarda olmaları gerektiğini vurgulamışlardır.

4.4. Neo-Marxist Azgelişmişlik Teorileri ve Bağımlılık Yaklaşımı

Farklı olgularla ilgilenmekle beraber Marxist iktisatçıların da kalkınma iktisatçıları gibi analiz birimleri makroekonomik yapılardır. Analitik bakış açısı yönünden ise multi-disiplinerdir. Yalnızca iktisadi yapılarla değil, iktisadi yapıların içinde yer aldıkları politik sistemlerle de ilgilenirler. Bu nedenle, bakış açıları, ekonomi politik bağlamdadır. Marxist iktisatçılara göre, çevre ülkeler, niteliksel yönden kapitalist merkez formasyonlardan farklıdırlar.

Neo-Marxist azgelişmişlik ve gelişmişlik teorileri, kısmen büyüme ve modernleşme teorilerine bir tepki, kısmen de uzun bir süredir devam eden emperyalizmle ilgili tartışmalar sonucunda 1950'lerde ortaya çıkmaya başlamıştır. İlk ya da erken Neo-Marxist teoriler bağımlılık teorileri olarak adlandırılmaktadır. Bu teoriler, büyük ölçüde Latin Amerikalı yapısalcılardan ve onların iktisaden geri ülkelerle ileri sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaret ilişkilerine dayanan teorilerinden etkilenmişlerdir.

Emperyalizmle ilgili teorik miras bakımından, Karl Marx'ın 1850'lerde yazmaya başladığı yazıların ayrı bir önemi vardır. New York Tribune gibi yayın organlarında çıkan makalelerinde Marx, Güney Asya'nın Avrupalılar tarafından sömürgeleştirilmesinin uzun

dönemli muhtemel etkilerinin neler olabileceği yönünde değerlendirmeler yapmıştır (Marx ve Engels 1972). Bu değerlendirmelerinde Marx, emperyalizmin küçük ölçekli yerel imalat birimleri dahil ülkenin önemli elemanlarını tahrip edip, koloniyel bölgelerin ciddi bir şekilde sömürülmelerine yol açarken, diğer taraftan da bu bölgelere Avrupa nüfuzunun aynı zamanda kapitalizmin gelişiminin önündeki temel engelleri ortadan kaldıracağını belirtmiştir. Dahası, Britanya'nın gerçekleştirdiği çoğu müdahalelerin bu yörelerde doğrudan doğruya iktisadi dönüşümlere yol açacağını düşünmüştür. Örneğin, özellikle altyapı yatırımlarının yapılması ve genişletilmesi, plantasyon ekonomisinin başlatılması, mal değişiminin monetizasyonu ve ücretli emekle birlikte modern sanayinin kurulması, bu ülkelerde iktisadi dönüşüme yol açacaktır.

Bir başka deyişle, kısa dönemli bakış açısından İngiliz yönetimi yıkım ve sömürü anlamına gelirken, uzun dönemli bakış açısından kapitalizme dönüşümün önkoşulları olan temel altyapıları yaratması ve inşasıyla toplumsal kalkınmayı sağlayacaktır. Ancak, Marx, daha sonra İngiliz yönetiminin Güney Asya'daki yapıcı yönünü daha az vurgular hale gelmiştir. Bundan öte, Britanya'nın İrlanda'yı sömürgeleştirmesinin yalnızca yıkıcı etkileri üzerinde durmuştur.

Marx'ın bu iki ayrı düşüncesi, Neo-Marxist yazarlar arasında farklı görüşlerin ortaya çıkmasına yol açmıştır. Örneğin, Bill Warren'a göre, emperyalizmin işleyişi, geri kalmış ülkeler açısından sanıldığı gibi olumsuzlukla sonuçlanmamıştır. Çünkü emperyalizmin sermaye ihracı, gittiği yerlere hareketlilik taşımıştır. Bu bakımdan, emperyalizm, dünyada kapitalist sistemi yaymak ve üretici güçleri ilerletmek işlevlerine sahip olmuştur. Emperyalizm bu işlevlerini yerine getirdikçe, gittiği yerlerde kapitalizmin kurulmasına yol açmıştır. Bu kurulanlar ise, kuşkusuz, ulusal kapitalizmler olmuştur. Diğer taraftan, emperyalizm, gittiği yerlerde kendini yok edecek çelişkilerin de tohumlarını atmıştır. Böylece, bir tarafta Bill Warren gibi yazarlar em-

peryalizmin Üçüncü Dünya ülkelerinde kalkınmayı teşvik ettiğini öne sürerken, diğer tarafta bu düşünceye karşı çıkan ve emperyalizmin çevre ekonomilerini aktif bir şekilde geri bıraktığını ve kalkınmalarını engellediğini öne süren yazarlar bulunmuştur. Bir şekilde bağımlılık okulunun izleyicisi olan ikinci grup yazarlar, yalnızca geçmişin emperyalizm ve sömürgeleştirmelerinin değil, bugün de ekonomik emperyalizmin çağdaş biçimlerinin Üçüncü Dünya ülkelerinin ilerlemesini engellediğini öne sürmektedir. Yine bu ikinci grup yazarlar, gelişmiş sanayi ülkelerinin kurmuş oldukları iktisadi üstünlüğün, azgelişmiş ülkelerdeki tüm içsel koşullardan daha önemli gelişmeyi engelleyici faktör olduğunu ileri sürmektedirler.

4.4.1. Baran : Azgelişmişliğin Nedenleri

1957 yılında en etkili çalışması The Political Economy of Growth'u yayımlayan Paul Baran, bu kitabında bir taraftan azgelişmişliğin tarihsel nedenlerine değinirken, diğer taraftan da çağdaş azgelişmişliğin morfolojisini analiz etmiştir. Azgelişmişliği çağdaşı Marxist olmayan iktisatçıların yapmış olduklarına çok benzer bir şekilde kavramsallaştıran Baran da, o iktisatçılar gibi geri kalmış ülkelerin dual ekonomik yapılara sahip olduklarını belirtmiştir. Bir tarafta verimliliğin oldukça düşük ve işgücünün marjinal verimliliğinin sıfıra yakın olduğu büyük bir tarımsal sektör; diğer tarafta verimliliğin yüksek düzeyde olduğu küçük sanayi sektörü. Baran, büyüme ve istihdam potansiyeline sahip sektörün sanayi olduğunu vurgulamıştır. Yine Baran, azgelişmiş ülkelerde sanayi sektörünün, iç pazarın küçük olması ile gelişmiş sanayi ülkelerinden gelen rekabet yüzünden sınırlandırılmış olduğunu ve bu yüzden büyüyemediğini belirtmiştir.

Aslında, bunlar 1950'lerde genel kabul gören görüşlerdi. Baran'ın yaklaşım ve analizindeki önemli yenilik ise, azgelişmiş ülkelerin bugünkü durumlarını ve niçin azgelişmiş olduklarına yönelik açıklamaları olmuştur. Bu çabasında Baran, sınıf ilişkilerini ve bunun iktisadi

artığın kullanımı üzerindeki etkisini vurgulayarak Karl Marx'ın kimi kavramlarının yeni bir tanımlamasını yapmıştır. Örneğin, Baran'ın analizinde önemli bir yer işgal eden artık kavramı, Marx'ın "artık değer" inden farklı bir kavramdır. Baran'a göre, potansiyel iktisadi artık, belli bir doğal ve teknolojik ortamda kullanılabilir verimli kaynakların yardımıyla elde edilebilecek toplam üretim ile temel tüketim olarak tanımlanabilecek toplam tüketim arasındaki farktır ki, bu da yatırım fonunu ifade etmektedir. Baran'a göre, azgelişmiş ülkelerde hızlı kalkınmanın önündeki başlıca engel, potansiyel iktisadi artığın büyüklüğünde ve kullanılma biçiminde aranmalıdır. İşte bu artık, azgelişmiş ülkelerde zenginler tarafından lüks tüketimde çarçur edilmekte ve bundan da önemlisi iktisadi artığın çok büyük bir kısmı yabancı sermaye tarafından kendi ülkelerine alınıp götürülmektedir. Böylece, azgelişmiş ülkelere kalkınma süreçlerinde yatırımlarda kullanabilecekleri çok küçük bir iktisadi artık kalmaktadır.

Marx, kapitalizmin analizinde işçiler tarafından üretilen artık değere sermaye sahipleri tarafından nasıl el konulduğunu açıklarken, Baran her türlü iktisadi artığın nasıl ortaya çıktığını ve nasıl el konulduğunu açıklamıştır. Baran, geri ekonomilerde sermaye birikimi için var olan potansiyel artığın yalnızca işgücü tarafından üretilen artık değerden oluşmadığını, bunlara ilaveten köylülerden el konan artıkla diğer üreticilerden arazi rantı, tefeci faizi ve ticari karlar şeklinde alınkonan artıkları da kapsadığını belirtmiştir. Dolayısıyla, dört sınıftan her biri bu artıklardan birine el koymaktadır.

Feodal aristokrat veya diğer büyük toprak sahipleri arazi rantlarına el koyarlarken, tefeciler faiz elde etmektedirler. Kimi zaman toprak sahipleri ile tefeciler aynı kişilerdir. Ucuza alıp, pahalıya satan tüccarlar ise kar elde edenlerdir. Diğer taraftan, kapitalist üretimden sağlanan artık değere büyük oranda yabancı kapitalistler el koymaktadır. Bir dereceye kadar da yeni oluşmakta olan ulusal sanayiciler.

Baran'ın üzerinde durduğu temel nokta, yukarıdaki dört elkoyucu hakim sınıfın da uydu ekonomilerin dönüşümlerinden ve sanayilerinin geliştirilmesinden herhangi bir çıkarlarının olmamasıdır. Feodal toprak sahipleri, tefeciler ve tüccarlar sanayileşmeye iktisadi artığın geleneksel kaynaklarına ulaşmalarını tehlikeye soktuğu için karşıdırlar. Keza, yerli ve yabancı sermaye sahipleri de sanayileşmeye karşıdırlar. Çünkü sanayileşme süreci genişleyip yaygınlaştıkça tekelci güçleri tehlikeye girecek, ortaya çıkacak yeni girişimlerle rekabete zorlanacaklar ve sonuçta elde ettikleri yüksek karlar azalmayla yüz yüze gelecektir. Daha önce merkez ülkelerde başka koşullarda etkileyici iktisadi gelişmelere yol açan kapitalizm, azgelişmiş ülkelerde bu dinamizmden mahrum bırakılmıştır.

Klasik yapısalcılarla sonranın birçok bağımlılık teorisyeninin tersine Baran, geri toplumlardaki içsel koşullar üzerinde odaklanmıştır. Baran, azgelişmiş ülkeleri sanayileşmiş ülkelerin geçmiş oldukları aşamalardan geçmelerini alıkoyan temel engellerin, sahip oldukları içsel koşullardan, somut olarak gücün sınıflar arasındaki paylaşımı ile iktisadi artık üzerindeki kontroldan kaynaklandığını belirtmiştir. Ayrıca, Baran, kapitalist ülkelerin geri toplumların kalkınmalarını kendilerine hasım olarak görmelerini de vurgulamıştır. Uluslararası iktisadi sistemi gelişmiş ülkelerin idare ettiği koşullarda, azgelişmiş ülkeler yoksul kalmak zorundaydı. Baran'a göre, gelişmişlikle azgelişmişlik diyalektik bir bütünü oluşturuyor, azgelişmiş ülkeler gelişmiş ülkeler tarafından sömürülüyordu. Bu sömürü, azgelişmişlerden gelişmişlere ticaret yoluyla değer aktarımı biçimindeydi. Azgelişmişlikten kurtulmanın yolu, yaratılan "artık" ın ülke içinde tümüyle sanayide kullanılmasından ve üretim araçları mülkiyetinin toplumsallaştırılmasından geçmektedir.

Baran'a göre sefaletten kurtulmanın tek yolu, ekonomiye yapılacak kapsamlı müdahalelerle devlet kontrollü sanayileşme yönünde ilerlemenin teşvik edilmesidir. Baran'ın önerdiği bu kalkınma strateji-

sinin ise, diğer sanayi dallarının gelişmesinde bir önkoşul olarak mülkiyeti devlete ait ağır sanayilerin kurulmasına ağırlık verilmesini vurgulayan yapısalcı görüşlerden oldukça farkı vardır.

Baran tarafından önerilen strateji, doğrudan veya dolaylı olarak Çin ve Hindistan gibi ülkelerdeki planlamaları da etkilemiştir. Diğer taraftan, Baran'ın azgelişmişliğin nedenlerine ilişkin yapmış olduğu analizler, Andre Gunder Frank gibi Amerikalı iktisatçılara ve diğer bağımlılık teorisyenlerine önemli ilham kaynağı olmuştur.

4.4.2. Frank : Metropoller ve Uydular

Baran gibi Andre Gunder Frank da (1967) azgelişmişliğin nedenlerini tanımlamaya çalışmıştır. Ancak, Baran gibi sosyal sınıflarla bunların iktisadi artık üzerindeki kontrol güçleri üzerinde çok durmamış; bunun yerine artığa el koymanın temel mekanizması ticaret ve diğer değişim türleri üzerinde durarak, kuramsal şemasının ana eksenini metropollerle uyduları arasındaki bağımlılık ilişkilerine oturtmuştur.

Frank, iktisadi kalkınmanın her ülkede ardı ardına aynı aşamalardan geçeceğini varsaymanın veya günümüz azgelişmiş ülkelerinin, gelişmiş ülkelerce çok önceden geride bırakılan bir aşamada olduklarını düşünmenin doğru olmadığını, günümüz gelişmiş kapitalist ülkelerinin kendilerinin de gelişmemiş oldukları bir dönem olmasına karşın hiçbir zaman bugünkü gelişmekte olan ülkelerin yapılarına benzer bir azgelişmişliği yaşamadıklarını belirtmiştir.

Frank, azgelişmiş ülkelerin biri modern ve kapitalist, diğeri geleneksel ve kapitalist olmayan iki ayrı iktisadi yapıdan oluştuğunu belirten ikili kavramsallaştırmaları da reddetmiştir. Bunun yerine, kapitalizmin, girdiği Latin Amerika ve diğer yerlerdeki uydu ülkelerin tümüne nüfuz ederek onları dünya kapitalist sisteminin birer parçaları haline getirdiğini; bunun da metropollerin ticari sermayelerinin ilk nüfuzundan sonra meydana gelmeye başladığını ifade etmiştir. Böylece, meydana gelen kapitalist değişim ilişkileri ve ağının, uydularda-

ki en yoksul tarım emekçilerini ABD'deki büyük şirketlere zincirlediğini belirtmiştir.

Frank tarafından tanımlanan değişim ilişkileri ve ağı, metropollerle uydulardan oluşan piramit şeklinde bir yapıya sahiptir. Piramitin en altında uyduların kırsal bölgelerinde yer alan tarım emekçileri ile küçük çiftçiler vardır. Bunlar temelde ticaret yoluyla toprak sahiplerine ve yerel sermaye birikimi merkezlerine yani yerel metropollere bağlanmışlardır. Bunları sırasıyla, yerel iktisadi elitler halindeki uydular ve artık istihraç merkezleri izlemektedir.

Frank, azgelişmişliği, azgelişmiş ülkelerin ekonomik, politik, kültürel ve toplumsal yapılarının basit bir yansıması olarak ele almanın doğru olmadığını belirtmektedir. Frank'a göre, azgelişmişlik, büyük ölçüde azgelişmiş uydu ile bugünün gelişmiş ülkeleri arasındaki metropol-uydu ilişkilerinin tarihsel ürünüdür. Üstelik, bu ilişkiler kapitalist sistemin yapısının ve dünya çapındaki evriminin bir parçasıdır. Frank'a göre, metropoller, uydu toplumlarının emeklerinin ürünlerini tekelci ticaret aracılığıyla elde etmek için daha önceki toplumsal ve iktisadi sistemleri parçalamış ve / veya dönüştürmüştür. Bu süreç, Cortez ve Pizarro zamanında Meksika ve Peru'da, Clive zamanında Hindistan'da, Rhodes zamanında Afrika'da ve "açık kapı" (serbest ticaret) politikası zamanında Çin'de hep böyle olmuştur; bu toplumları kendi egemenliğindeki kapitalist dünya sistemiyle birleştirmiş ve onları kendi metropoliten sermaye birikimi ve gelişimi için birer kaynak haline getirmiştir. Bu fethedilen, dönüştürülen veya yeni kazanılan toplumlar için ortaya çıkan sonuç, sermayeden yoksun bırakılmak ve kitleler için durmadan büyüyen sefaletle karşı karşıya kalmak, bir başka deyişle, azgelişmiş olmak ve öyle kalmaktır. Frank, ampirik verilerin azgelişmiş ülkelerde, örneğin, Latin Amerika'da yaratılan iktisadi artığın ülke dışına çıkarıldığını gösterdiğini belirtmiştir. Ortaya çıktığı yerde yatırımlarda kullanılabilecek artığın çoğu başta ABD olmak üzere gelişmiş kapitalist ülkelere transfer edilmiş, bu da

azgelişmiş ülkelerin kendi sanayileşmelerinde kullanabilecekleri artıktan mahrum kalmalarına yol açmıştır.

Metropol-uydu ilişkileri, azgelişmiş ülkelerin önceki sosyal ve ekonomik sistemlerini tahrip etmiş ve / veya başka bir biçimde dönüştürmüş ve bunları, metropollerin egemenliğindeki dünya kapitalist sistemine katarak metropollerin sermaye birikimi ve gelişmesinin kaynakları haline getirmiştir.

Görüldüğü gibi Frank, gelişmişlik ve azgelişmişlik olgularını, bunu üreten dünya kapitalist sistemine bağlamaktadır. Frank'a göre, dünya kapitalist sistemi, metropol ve uydulardan oluşan hiyerarşik bir yapıya sahiptir. Bu hiyerarşik yapıda uydularda yaratılan artık, metropollere akmaktadır. Bu şekilde, uydudan çektiği artığı kendi sermaye birikimi ve gelişimi için kullanan metropol kalkınırken; kendi artığını kendisi için kullanamayan uydu da azgelişmektedir. Frank'a göre, metropol-uydu ilişkileri emperyalist ya da uluslararası düzey ile sınırlı değildir. Çünkü, ilişkiler, örneğin, bağımlı Latin Amerika ülkelerinde iç bölgeleri uydu haline getiren alt metropoller yaratarak ekonomik, sosyal ve politik yaşama girer ve bunları oluşturur. Bu nedenle, dünya metropollerinin uydusu olan bir ülke, diğer ülkelerin alt metropolleri olabileceği gibi, bir ulusal metropolün ve bunun aracılığıyla dünya metropolünün uyduları haline gelen taşra kentleri de çevrelerinde kendi yerel uydularının yer aldığı taşra merkezlerine dönüşebilirler.

Frank'a göre, alt metropollerin gelişmesi, dünya metropol merkezlerinden farklı olarak, kendi uyduluk konumları ile sınırlıdır. Frank'a göre uydular, ancak metropollerin çıkarlarıyla uyumlu olduğu sürece ve onların izin verdiği ölçülerde kalkınabileceklerdir. Diğer taraftan, uyduların en çok gelişmeyi başardıkları dönemler, metropol merkezleriyle bağlarının en zayıfladıkları dönemlerdir. Bu anlamda, metropol merkez ekonomilerinde meydana gelen krizler, azgelişmiş ülkelerde kalkınmanın önünü açan olaylardır. Metropol merkez eko-

nomileri iyileştiğinde, azgelişmiş ülkelerde kalkınmayı uyaran ve sağlayan koşullar da ortadan kalkmaktadır. Bugün için en az gelişmiş bölgeler, geçmişte metropollerle en sıkı bağları olan ülkelerdir. Dolayısıyla, metropollerle ilişkileri zayıf olan ülkeler, en yüksek kalkınma kapasitesine sahip olan ülkeler olmaktadır. Bu bakımdan, metropol-uydu ilişkileri iktisadi gelişmeyi engellemekle kalmamakta çoğu zaman geri yerleri aktif bir biçimde azgeliştirmektedir. Bu nedenle, Frank, Latin Amerika'da yer alan ülkelerin ve diğer Üçüncü Dünya ülkelerinin ABD ve diğer sanayileşmiş ülkelerle bağlarını koparmaları gerektiğini, dünya pazarından kopuşun (de-linking) en iyi kalkınma stratejisi olduğunu belirtmektedir. Bu ise, çevre ülkelerde bir biçimde sosyalizmin kurulmasını gerektirmektedir; çünkü Frank'a göre toprak sahipleri ve komprador kapitalistlerden böyle bir kopuşu gerçekleştirmeleri, kendilerine artık sağlayan temelleri yok etmeleri beklenmemelidir. Ayrıca, Frank'a göre gerçekler, ne ABD ne de diğer sanayileşmiş ülkelerin azgelişmiş ülkelerin kalkınmalarını ciddi olarak istediklerini göstermektedir.

4.4.3. Amin : Merkez ve Çevre

Uluslararası kalkınma tartışmalarında yer alan Üçüncü Dünya ülkesi ünlü iktisatçılarından biri de Samir Amin'dir. S. Amin'e şöhret sağlayan iki ünlü eseri, Accumulation on a World Scale (Amin, 1974) ve Unequal Development (Amin, 1976)'dır.

Azgelişmişlik sorununa ticaret ve diğer değişim ilişkileri ekseninde yaklaşan Frank'a karşılık Amin, üretim koşulları ve ilişkileri üzerinde durmuştur. Avrupa'nın koloniyel dönemde Afrika'nın nasıl azgelişmişliğine yol açtığını tarihsel olarak inceleyen Amin, temelde üretim süreçlerinin yapısından hareketle iki ayrı toplum modeli oluşturmuştur. Kendi kendinin merkezi olan (autocentric) ekonomi modeli ve bağımlı çevre ekonomisi modeli.

Amin'in "merkez-çevre" kuramına göre, dünya ekonomisinde ülkeler, işlevsel bir bütünlük içinde hiyerarşik olarak sıralanırlar. Hi-

yerarşinin üst basamaklarındaki ülke sermayeleri, dünya ekonomisinin işleyişinden en yüksek payı alırlar, aynı zamanda da dünya ekonomisinin kendi gereksinimlerine göre ve hiyerarşiyi bozmadan işlemesini sağlamaya çalışırlar. Yüksek sermaye birikiminin oluştuğu ve ileri teknolojilerin kullanıldığı bu ülkeler "merkez" olarak adlandırılırlar. Merkez ülkelerin tam karşısında, hiyerarşinin alt basamaklarındaki "çevre" ülkeler yer alır. Bu ülkelerde ücretler düşüktür ve dışardan getirilen (merkez ülkelerde geliştirilmiş) teknolojiler kullanılır.

Kendi kendinin merkezi olan ekonomi modeli, Rostow'un yoğun kütlesel tüketim aşamasında yer alan sanayileşmiş ülkelerin sahip oldukları özelliklere benzer özellikler taşımaktadır. Örneğin, kendi kendinin merkezi olan ekonomilerde üretim yapısı, hem üretim araçlarını hem de kütlesel tüketim mallarını yeniden üreten bir özelliğe sahiptir. Dahası, her iki sektör birbirlerinin büyümelerini destekleyecek biçimde kenetlenmiştir. Aralarında böylesine bir karşılıklı bağımlılık ilişkisi vardır. Benzer şekilde, tarımla sanayi arasında yakın bir bağ vardır. Kendi kendilerinin merkezi olan ekonomiler, genelde kendilerine güvenleri (self-reliant) olan ekonomilerdir. Ancak, bu, kendi kendine yeterlilik (self-sufficient) demek değildir. Tersine, aşırı gelişmiş kapitalist ekonomiler, yaygın dış ticaret ve diğer uluslararası değişim ilişkileriyle diğer ekonomilere bağımlıdırlar. Merkez ekonomiler, sektörel bağlantıların temel yeniden üretim süreçlerini şekillendirmesi ve bunlara hakim olması anlamında kendi kendilerinin merkezleridirler. Merkez ekonomilerinde temelde gelişme olanaklarını ve dinamiklerini belirleyen içsel üretim ilişkileridir.

Çevre ülkelerin durumları ise daha farklıdır. Amin'e göre bu tip ekonomilerde "aşırı gelişmiş" ihracat sektörü ile lüks tüketim mallarını üreten sektörlerin hakimiyetleri vardır. Bu bakımdan, sermaye malları üreten herhangi bir sektörleri de yoktur. Olsa olsa kütlesel tüketim için çalışan küçük imalat sektörleri vardır. Tarımla sanayi arasın-

da kalkınmayı teşvik eden bağlantılar da yoktur. Çevre ekonomiler, kendine güvenen ekonomiler de değildirler. Yoğun olarak dünya pazarlarına ve merkez ülkelerdeki üretim ve sermaye birikim merkezlerine bağımlıdırlar.

Amin'e göre çevre ekonomiler, çeşitli üretim tarzlarından oluşan yapılara sahiptirler. Kapitalizm bu ekonomilerde üretim süreçlerinin yalnızca belli kısımlarına nüfuz ederken, daha büyük kısmında kapitalist olmayan üretim tarzı varlığını sürdürmektedir. Bu noktada Amin, kapitalizmi değişim ilişkileriyle tanımlayan Frank'a göre Baran'ın mantık sistemine daha yakındır. Amin, kapitalizmin çevre ülkelerde dolaşım çevrimi kapsamında hüküm sürdüğünü kabul etmekle beraber, aynı zamanda kapitalist olmayan üretim tarzlarının da varlıklarını devam ettirdiklerini ve genel üretim yapısı üzerinde oldukça etkili olduğunu belirtmiştir.

Çevre ülkelerdeki bu çarpık üretim yapısı ve bağımlılığı merkez ülkelerin hakimiyetlerinin bir sonucudur. Merkez ülkeler çevre ülkelerde üretim yapılarını çarpıtarak "aşırı-gelişmiş" ihracat sektörlerinin kurulmasına yol açmış, bunu da bu ülkelerin kaynaklarını ve ucuz emek gücünü sömürerek gerçekleştirmiştir. Bu arada, merkez ülkeler, çevre ülkelerin ulusal sermaye malları sanayilerini kurmalarını ve kitlesel tüketim malı üretimlerini de engellemişlerdir.

Dolayısıyla, bu koşulları kırmak isteyen azgelişmiş ülkeler, daha sonra kendi kendinin merkezi olan bir ekonomiye kavuşmalarına yol açacak kalkınma süreçlerini başlatmalı; bunun içinse merkez ülkelerle aralarındaki asimetrik ilişkiyi, bu hiyerarşik yapıyı mutlaka kırmalıdırlar Yani, dünya pazarlarından kopmalıdırlar. Ayrıca, bölgesel işbirliklerini genişletmeli ve sosyalist bir kalkınma stratejisi uygulamalıdırlar.

Diğer taraftan, Amin, 1990'ların başındaki yeni çalışmalarından birinde "yeni kapitalist globalizasyon" adlı bir kavram kullanmıştır. Yeni kapitalist globalizasyon sürecinin özelliği, dünya ekonomisinin,

ABD, Japonya ve Avrupa Birliği'nden oluşan bir kutuplaşma ve bütünleşmeye sahne olmasıdır. Bu sürecin bir diğer özelliği, G. Kore ve Tayvan gibi yarı-çevre ekonomilerin devamlı güçlenmeleridir. Ancak, bu güçlenme, bağımsız birimler biçiminde olmayıp, bölgesel ağın parçaları şeklindedir. Bu eğilimlere paralel olarak, birçok çevre ülkesinin durumu daha da bozulmuştur. Bu da Amin'in Dördüncü Dünya'dan söz etmesine yol açmıştır. Burada Dördüncü Dünya, çoğu Asya ve Latin Amerika ülkesinin arkasında kalan Afrika ülkelerini anlatmaktadır. Amin'e göre, bu yeni global sistemde sermaye birikimi, hem çevre hem de İkinci Dünya olarak bilinen ülkelerde işlemez hale gelmiştir. Bu yeni biçimiyle kapitalist sistem, birikim krizini çözmeye de muktedir değildir. Ana neden, klasik bağımlılık teorisyenlerinin iddia ettiği gibi, merkez ülkelerin hakimiyeti ve bunların ulusal burjuvazileri değildir. Bunun nedenlerini daha ziyade uluslararası mali sistem ile ulusal üretim ve büyüme-yönelimli politika ve stratejilerin temellerini zayıflatan, bir anlamda ayağını kaydıran "mali spekülasyona olan vahşi düşkünlük" de aramak gerekmektedir.

4.4.4. Emmanuel ve Kay : Eşitsiz Değişim Teorileri

Arghiri Emmanuel'in 1960'ların sonlarındaki eşitsiz değişim teorisi, kimi bakımlardan Prebish ve Singer'e ait dış ticaret hadlerinin azgelişmiş ülkelerin aleyhlerine bozulması yönündeki analizlerinin bir uzantısıdır. Emmanuel, dış ticaret hadlerinin bozulmasını Karl Marx'ın emek değer teorisinden hareketle açıklamıştır.

Emmanuel'e (1972) göre, sanayileşmiş ülkeler çevre ülkelerin mallarını kendilerindeki üretim maliyetlerinin daha aşağısındaki fiyatlardan almaktadırlar. Bunun nedeni, çevre ekonomilerde ücretlerin çok düşük olmasıdır. Emmanuel azgelişmiş ülkelerde işçilere, aynı işi yapan sanayileşmiş ülke işçilerine göre çok düşük ücretler ödendiğini belirtmiştir. Bu anlamda, yoksul ve bağımlı ülkelerde aşırı-sömürü vardır. Ve bu aşırı-sömürü, ticaret üzerindeki tekelci denetimden daha önemli artık çıkarım mekanizmasıdır. Sanayileşmiş ülke-

lere büyük değer transferleri bu şekilde gerçekleşir ve çevre ülkelerde azgelişmişliği sürdüren temel unsur da budur.

Emmanuel'in bu teorisi bir taraftan çeşitli yönlerden eleştirilirken, diğer taraftan uluslararası ticareti azgelişmiş ülkeler için de olumlu gören yaklaşımlar üzerinde şüphe bulutlarının dolaşmasına yol açmış ve böylece yapısalcıların bu konudaki düşüncelerine de destek yaratmıştır. Sonuçta, neoklasik karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin her türlü koşulda ve her ülke için yararlı olacağı düşüncesinin zayıflamasına katkıda bulunmuştur.

1970'lerde eşitsiz değişim teorisinin özel bir versiyonuyla Geoffrey Kay'in azgelişmişliğin nedenleri analizi birleştirilmeye çalışılmıştır. Kay (1975), eşitsiz değişimin pre-kapitalist ticaret burjuvasisi olarak adlandırılabilecek sosyal bir sınıfın tercih ettiği artık istihraç mekanizması olduğunu öne sürmüştür. Avrupa'da Sanayi Devrimi'nden önce mevcut olan bu burjuva sınıfı, artığı, sanayi ve kapitalist ticaret burjuvazisinin yaptıkları gibi emek tarafından üretilen artığa el koyma biçiminde değil; fiyatları çarpıtmasıyla, bir başka deyişle, malları gerçek değerlerinin altındaki fiyatlardan alıp gerçek değerlerinin üstündeki fiyatlardan satarak elde etmiştir. Bunu mümkün kılan, pre-kapitalist ticaret burjuvazisinin satıcı piyasasında tekelci, alıcı piyasasında tek alıcı konumunda olmasıydı. Koloniyel dönemde faaliyet gösteren İngiliz Doğu Hindistan Şirketi ve benzeri diğer ulusaşırı ticaret şirketler bu şekilde çalışan pre-kapitalist ticaret burjuvazisinin örnekleridir.

Kay'in yaklaşımının en ilginç yönü, eşitsiz değişim teorisinin geçerliliğini sınırlandırmaya yönelik sistemli adımlar atmış olmasıdır. Kay, çevre ülkelerde sanayi kapitalizminin kurulmasının "normal" kapitalist ticaret burjuvazisinin büyümesine yol açacağını, sömürünün fiyat çarpıklığına bağlı olmaksızın üretim sürecinde emek tarafından üretilen artıktan sağlanacağını ve sonuçta eşitsiz değişime gerek kalmayacağını belirtmiştir. Bu bağlamda, sanayileşmede belir-

gin gelişmeler sağlayan G. Kore, Tayvan, Hindistan, Brezilya ve Meksika gibi çevre ülkelerde eşitsiz değişim kanalıyla değer transferinde azalma meydana gelirken, sınırlı sanayi üretiminin olduğu kimi Afrika ülkelerinde ise artığın eşitsiz değişim yoluyla transferine devam edilmektedir.

4.4.5. Wallerstein : Kapitalist Dünya Sistemi

Dünya sistemi yaklaşımının ilk ve en ünlü kişisi Immanuel Wallerstein, geniş perspektifi ve zengin olgusal temeliyle derin yankılar uyandıran The Modern World System I : Capitalist Agriculture and the Origin of the European World-Economy in the Sixteen Century (1974) isimli eserinde, kapitalizmin bir dünya sistemi olarak gelişimini ve geri bölgeler üzerindeki bağımlılaştırıcı, çevreleştirici ilişkilerini analiz etmiştir. Çıkış noktası, klasik bağımlılık teorileri değildir. Wallerstein, teorisini, bağımlılık teorilerinden farklı bir şekilde uzun bir süreci kapsayan tarihsel bir perspektiften yola çıkarak açıklamıştır. Ayrıca, yalnızca dünya ekonomisini incelemekle kalmamış, bunun yanı sıra devrevi dalgalanmalarla, iktisadi bunalımları, durgunlukları, zirve ve düşüş dönemlerini de ele alıp incelemiştir. Bu bağlamda, azgelişmiş ülkelerin kalkınmaları yönünden çok ciddi öneme sahip olan dünya ekonomisi ve uluslararası politik sistem üzerinde ciddi yansımaları olan büyük dalgalanmaların kimi özgün yönlerine de dikkat çekmiştir.

Wallerstein'a göre, XVI. yüzyıldan önce dünya tarihi, çok sayıdaki toplumsal sistemlerin yeryüzünde birlikte varolmalarının tarihi olmuştur. Söz konusu toplumsal sistemler, dünya imparatorlukları, dünya ekonomileri ve mini sistemler olarak belirtilen üç ana biçimden oluşmuştur. Dünya imparatorlukları genişleyerek dünya ekonomilerini ve mini sistemleri kendi içlerinde birleştirmişlerdir. Genişleme potansiyellerinin sınırına eriştiklerinde gerilemişler ve artık denetleyemedikleri alanlarda, yeni dünya ekonomilerinin ve mini sistemlerin gelişebildiği boşluklar oluşmuştur.

Böylece XVI. yüzyılda meydana gelen dönüşüm, Avrupa'da ortaya çıkan yeni bir dünya ekonomisinin, tarihte ilk kez, kendini pekiştirip kapitalist üretim tarzını ve dünya ekonomisinin yapısal özelliği olan devletlerarası sistemi geliştirmiştir. Bu gelişme, dünya ekonomisinin birdenbire "güçlü" bir yapıya dönüşmesi anlamına gelmiştir. Bundan böyle kapitalist dünya ekonomisi kendi iç dinamikleri doğrultusunda genişlemeye başlamış; bu şekilde çevresinde bulduğu dünya imparatorluklarını ve mini sistemleri kendi bünyesine katmıştır. Burada bünyeye katılmak ya da katmak, bir bölgenin üretim süreçlerinin, sermaye birikiminin gereklerine uygun bir şekilde kapitalist dünya ekonomisinin bütünleşmiş işbölümünün bir parçası haline gelmesidir. Bu ise, çoğu zaman mülkiyet yapısı ve toplumsal üretim ilişkilerinde değişimi gerektirmiştir anlamına gelmiştir.

Wallerstein, dünya sistemi yaklaşımı ile, genelde, dünya ekonomisinin ticaret aracılığıyla genişlemesi ve artan bir bölgesel uzmanlaşma sonucu daha etkin bir üretim örgütlenmesine yol açması ile dünyanın çeşitli yörelerinde ortaya çıkan dönüşüm biçimlerini incelemiştir. Wallerstein'a göre, uzmanlaşmanın dünya ölçeğinde farklılaştığı üç bölge vardır : "merkez" , "yarı-çevre" ve "çevre" . Bu bölgelerde ticaretten doğan işbölümünün nitelikleri, aynı bölgelerdeki farklı işgücü örgütlenmelerinin (merkezde serbest ücretli emek, yarı-çevrelerde ortakçılık, çevrede zor gücüyle pazara yöneltilmiş emek) gelişmesi ve farklı güçlerdeki devlet yapıları (merkezde güçlü devletler, çevrede zayıf devletler) ile ilişkilendirilmektedir. Böylece, dünya sistemi yaklaşımı, her bölgenin gelişmesinin eşit olmadığı anlamına gelmektedir.

Diğer taraftan, üretim sistemlerinde, emeğin örgütlenmesinde ve devlet yapılarında ortaya çıkan gelişme farklılıkları, çevreden merkeze doğru artı-değer akışını sağlamakta ve sistemdeki karların ençoklanmasını garanti etmektedir. Bu ise, sermayenin merkezde birikmesine ve çevrenin azgelişmişliğine yol açmaktadır. Dolayısıyla, dünya-

daki hiçbir bölgeden, dünya tarihinin kendinden ayrıcalıklı veya kendinden ayrıcalıksız bir bölgesi olarak söz edilmemektedir.

Dünya sistemi yaklaşımı, çevreleşme dönüşümüne tek yanlı, "ekonomist" bir yaklaşım getirdiği için eleştirilmektedir. Bu eleştirilere göre, dünya sistemi yaklaşımında Avrupa'nın ticaret yapısındaki değişikliklere çevrede yer alan sosyo-ekonomik ve siyasal değişiklikleri etkilemiş olmasından dolayı birincil derecede önem verilmekte, bu bakımdan da tek yönlü bir nedensellik söz konusu olmaktadır. Dolayısıyla, özgül yerel (bölgesel) tarihleri ve kapitalizm öncesi toplumlardaki sınıf ilişkilerini açıklamakta başarısız kalmaktadır. Bu nedenle, çevredeki farklı gelişme biçimlerini açıklayamamaktadır. Bunun yerine, dünya kapitalist gelişmesine ilişkin ortaya konan yaklaşımda, çevre, merkezden kaynaklanan yeni koşulları edilgen bir biçimde kabullenmektedir. Böylece, tüm dönüşüm, dünya ekonomik işbölümünde çevrenin alacağı yerin (statünün) gereklerine göre belirlenen bir yapı içinde değerlendirilmektedir. Diğer taraftan, farklı dünya bölgelerindeki gelişmenin özgül biçimlerinin anlaşılabilmesi için, devlet, akrabalık, din ve hukuk gibi ekonomi-dışı yapıların da göz önüne alınmaları gerekmektedir.

Wallerstein, başlangıç noktası olarak sürekli global sistemin temel özellikleri üzerinde durmuştur. Önem sırası bakımından ülke analizine ikinci sırada yer vermiştir. Kalkınma ümitlerinin içsel yapılardan çok global sistemin yapısına bağımlı olduğunu kabul eden Wallerstein, azgelişmiş ülkelerin kalkınma ümitlerinin uluslararası ekonomik ve politik sistemdeki yeri tarafından belirlendiğini söylemiştir. Dünya ekonomisinde işgal ettiği yere göre, ülkeleri, merkez, yarı-çevre ve çevre olarak üç kategoriye ayıran Wallerstein, her ülkenin global hiyerarşideki yerlerini yukarıya veya aşağıya doğru değiştirebileceklerini de söylemiştir. Wallerstein'a göre bunu belirleyen ise, dünya sistemindeki mevcut koşullar ve yapılardır.

Wallerstein'ın analizinde temel nokta, bir ülkenin hiyerarşide ne kadar aşağıda olursa dünya sistemi tarafından kalkınmasının engellenmesinin de o kadar az olacağı fikridir. Bu nedenle, çok yoksul ve bağımlı olan ülkelerdeki azgelişmişliği ve durağanlığı anlamak bakımından global çerçeve ve koşullarının iyice bilinmesi gereklidir. Wallerstein'ın aşırı bir şekilde uluslararası koşullar ve bunun kalkınma beklentileri üzerindeki etkileri üzerinde odaklaşması çeşitli eleştirilere yol açmıştır. Örneğin, değişim ilişkilerini, üretim ilişkilerinden fazla vurguladığı, bu yüzden de kapitalizmin 16. yüzyıl gibi erken bir tarihte ulaştığı uluslararası bütünleşme derecesini abarttığı ve kapitalizmin tek tek çevre ülkelerinin içsel üretim yapılarına çok sonraki nüfuzunu ayrıca incelemediği, dolayısıyla azgelişmiş ülkelerin kaderini de çok önceden ve kesinlikle belirlenmiş gösterdiği gibi gerekçelerle eleştirilmiştir.

5. BÖLÜM

KALKINMA SÜRECİNDE YAPISAL DEĞİŞİM

5.1. Kalkınmanın Aşamaları ve Yapısal Değişim

Bir kısım iktisatçı, kalkınma süreci sırasında bazı evrelerden geçildiğini ve belli özelliklere sahip bu evrelere bakılarak bir ülkenin kalkınmanın hangi aşamasına ulaştığını söylemenin mümkün olabileceğini belirtmiştir. En basit aşamalar teorisi Allan G. B. Fisher ve Colin Clark'ın sektör tezleridir. Bu tezlerde kalkınma teorisi, üretimin, birincil, ikincil ve üçüncül sektör arasındaki ayrımına göre temellendirilmiştir. Clark'ın ayrımında birincil sektör, tarımsal ürünler; ikincil sektör, imalat ürünleri; üçüncül sektör, inşaat, ulaştırma, ticaret ve

mali işlemlerden oluşmaktadır[8]. Birincil sektör ile ikincil sektör arasındaki sınırda bulunan madencilik, bazen birincil, bazen ikincil sektörde yer almakta, bazen de kendi başına bir sektör oluşturmaktadır. Buna göre, her ülke işe önce birincil mallar üreticisi olarak başlamaktadır. Böylece, yaşam için gerekli temel mallarla ilgili ihtiyaçlarını karşılayan ülkeler, sonra iktisadi kaynaklarını ikincil yani imalat faaliyetlerine kaydırmaktadır. Nihayet, bir taraftan gelir yükselir ve daha fazla boş vakit ortaya çıkarken; diğer taraftan imalat ürünleri için de piyasa artan oranlarda doymaya başlar. Sonuç olarak, üçüncü aşamada kaynaklar, yüksek gelir esnekliğine sahip malları üreten üçüncül sektöre, yani hizmet faaliyetlerine kaydırılır.

---

[8] Bu arada, iktisadi faaliyetlerde son yıllarda meydana gelen gelişmelere paralel olarak, üretimin ve toplam istihdamın, birincil, ikincil ve üçüncül şeklindeki üçlü sektörel ayrımına, dördüncül ve beşincil sektörler de eklenerek beşli bir ayrımdan da söz edilmektedir. Böylece, Fisher-Clark'ın üçlü sektörel ayrımı beşli sektör haline gelmektedir.

Bu şekildeki ayrımda, üçüncül sektör, enformasyon içerikli olmayanla, enformasyon içerikli olan şeklinde ikiye ayrılmakta, enformasyon içerikli olmayan faaliyetleri kapsayan üçüncül sektör aynen yerinde kalırken, enformasyon içerikli faaliyetleri kapsayan ve dördüncül sektör olarak tanımlanması önerilen diğer kısım da, ilke olarak, entelektüel hizmetlerden oluşmaktadır. Bunlar, enformasyon yaratımı, enformasyon paylaşımı, enformasyon işletimi, iletişim (basın ve yayım), danışmanlık, eğitim ve A+G faaliyetleridir. Ayrıca, eğlence sanayisi gibi diğer saf (pure) hizmetlerin de dördüncül sektör kapsamında yer alması gerektiği öne sürülmektedir (http://en.wikipedia.org/wiki/Quaternary_sector_of_the_economy) (Erişim Tarihi: 01.08.2009).

Beşincil sektör, sağlık, eğitim, kültür, araştırma, güvenlik ve yangın söndürme faaliyetleriyle, kar amaçlı olmayan diğer devlet hizmetlerinden oluşmaktadır. Sıklıkla üçüncül ve dördüncül sektörlerde yer verilen bu faaliyetlere, aynı zamanda, kadınların evde yaptıkları ve parasal karşılıkları hesap edilmemekle beraber ekonomiye ciddi ölçülerde katkıda bulunan işleri de kapsaması gerektiği belirtilmektedir (http://en.wikipedia.org/wiki/Quinary_sector_of_the_economy) (Erişim Tarihi: 01.08.2009). (Rutin dışındaki enformasyon işleme faaliyetlerinden ve bilgisayar sistemleriyle ilgili kontrol fonksiyonlarını içeren enformasyon faaliyetlerinden oluşan bir diğer beşincil sektör tanımı için bkz. Malecki, 1997: 26).

Hollis B. Chenery ve diğer bazı iktisatçılar, hasılanın sektörel paylarında meydana gelen değişmeleri regresyon analizinden yararlanarak hesaplamaya çalışmışlardır. Kullandıkları tahmin denklemi, Log V= Log a + b log Y formundadır. Burada V kişi başına katma değeri ve Y kişi başına geliri göstermektedir. Böylece, farklı mallar için talebin gelir esneklikleri (b katsayıları) tahmin edilmeye çalışılmıştır. Bir mal için talebin gelir esnekliğinin 1'den küçük olması, gelir büyürken toplam hasıla içerisindeki göreli payının azalması demektir. Eğer, bir malın talebinin gelir esnekliği 1'den büyükse, gelir büyürken toplam hasıla içersindeki göreli payı da çoğalır. Bazı düzeltmelerle biraz önceki denklemi temel alan ve bunu 51 ülkeye uygulayan Chenery, tarımsal sektörün büyüme esnekliğini 0,5'ten düşük bulurken, sanayininkini 1,3'ün üstünde ve hizmetlerinkini de yaklaşık 1 olarak bulmuştur.

Chenery'den çok önce Ernst Engel tarafından yapılan çalışmalarda da, tarımsal ürünler için gelir esnekliğinin çok düşük olarak saptanmış olduğunu ayrıca belirtelim. Engel Yasası'na göre, kişi başına gelir ne kadar düşükse, besin maddeleri gibi temel tarımsal ürünler için harcanan miktarın toplam gelir içindeki payı da o kadar yüksektir. Kişi başına gelir yükseldikçe, tarımsal ürünler için talep azalırken, sanayi ürünleri için artmaktadır. Bir anlamda, iktisadi kalkınma beraberinde sanayi ürünleri için talep yaratmakta, bu talep yerli sanayi ile karşılanamadığında ithalat artmaktadır.

O halde, kalkınma ilerledikçe ekonominin ağırlığı, birincil mallar üretiminden (tarım), ikincil mallar üretimine (imalat) ve sonunda üçüncül mallar üretimine (hizmetler) kaymaktadır. Dolayısıyla, sektörlerin kullandıkları kaynak payları değişmektedir. Clark, ekonomide meydana gelen kaynak kullanımındaki bu değişmeyi, emek gücünün tarım, imalat ve hizmet sektörlerine dağılımında ortaya çıkan gelişmelerle göstermeye çalışmıştır. Böylece, tarım, imalat ve hizmet sektörlerinde kullanılan kaynaklara göre, örneğin istihdam edilen

emek gücünün sektörel paylarına göre ülkeler çeşitli gruplara ayrılmıştır. En yoğun emeği tarımsal sektörde kullanan ve dolayısıyla birincil mallar üreticisi ülkeler, azgelişmiş ülkeler olarak nitelendirilmiştir. Tarımda istihdam ettiği emeğin görece önemi azalırken, imalat ürünlerinde istihdam ettiği emeğin görece önemi artan ülkeler ise daha gelişmiş ülkelerdir. İstihdam ettiği emeğin yüksek bir yüzdesini hizmet sektöründe kullanan ülkeler de olgun gelişmiş ülkeler olarak adlandırılmıştır.

Dikkat edilirse açıkladığımız bu yaklaşımda, kalkınma ile kişi başına gelir arasında bir bağ kurulmazken; gelişmişliğin çeşitli derecelerinin tanımlanmasında, örneğin, daha gelişmiş veya olgun gelişmiş ülke olarak tanımlanmalarında ülke kaynaklarının çeşitli faaliyetler arasındaki dağılımlarına bakılmaktadır. Ancak, burada birkaç noktaya değinmek gerekmektedir. Örneğin, ülke kaynaklarının çoğunluğunu tarım sektöründe istihdam eden bir ülkenin her zaman azgelişmiş ülke olarak nitelendirilemeyeceğidir. Kaldı ki, bir ülkenin azgelişmiş ülke olup olmadığının kıstası, kaynaklarının çoğunluğunu tarımda istihdam etmesi değil, bunlara ilaveten 1. bölümde azgelişmiş ülkelerin özelliklerini anlatırken sıraladığımız diğer özelliklere de sahip olup olmamasıdır. Diğer taraftan, azgelişmişlik, sanayileşme ve olgunlaşma dereceleri ile kaynakların sektörel dağılımı arasında ilişki kurarken dikkatli olunmalıdır; çünkü böyle bir eşleştirmede sahip olunan faktör donanımı ve doğal yapısına bağlı olarak görece üstün olunan malların üretimlerinde uzmanlaşılmasını öneren karşılaştırmalı üstünlükler doktrini dikkate alınmamaktadır. Ayrıca, sanayi sektöründeki verimlilikle birincil sektördeki verimliliğin aynı olması halinde, iki ülkeden biri imalat ürünleri üretiminde uzmanlaşırken diğerinin birincil mallar üzerinde uzmanlaşması kalkınmanın farklı aşamalarında olduğuna işaret etmeyebilir.

Sektör tezlerinde olgun bir ekonominin göstergesi olarak hizmet sektörünün gelişmişliğini belirtmenin başka sakıncaları da vardır.

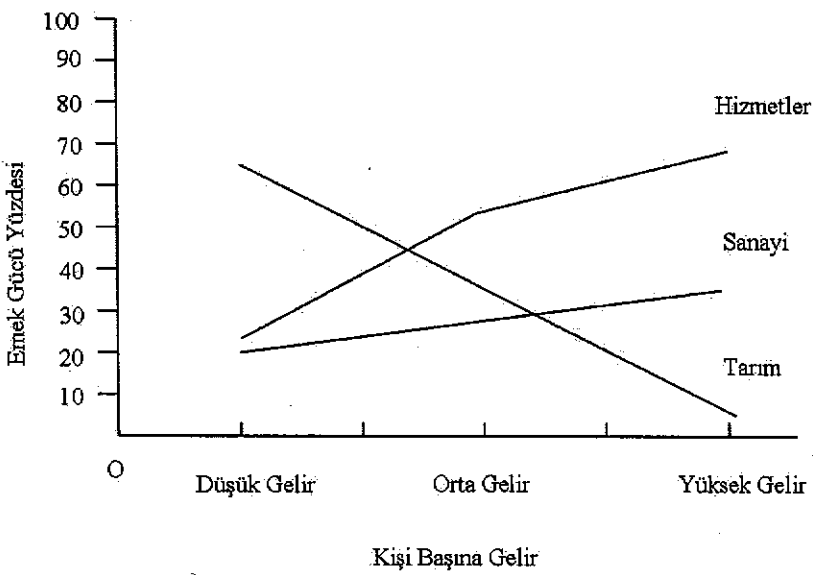
Çünkü ülkelerin farklı tarihlerde farklı hizmet faaliyetlerine sahip olabileceği, kalkınmayla birlikte bazı hizmet faaliyetleri artarken, diğerlerinin azalabileceği; sonuçta bunların birbirlerini dengeleyebileceği ihmal edilmemelidir. Sektör tezleri yaklaşımında aynı zamanda bir ülkenin kalkınma aşamasında farklı türde hizmet faaliyetlerine sahip bulunabileceği de dikkate alınmamaktadır. Toplulaştırılmış olarak ifade edilen hizmetler sektöründe toplam üretim, düşük kişi başına gelirle bağlantılı olduğu kadar yüksek kişi başına gelirle de bağlantılı olabilecek birbirinden çok farklı ve çok çeşitli hizmet faaliyetlerinden oluşmaktadır. Dolayısıyla, iki farklı kalkınma aşamasında bulunan iki ayrı ülkede aynı toplam kaynak miktarını kullanmakla beraber nitelik itibariyle iki farklı hizmet sektörünün bulunması mümkündür. Hizmet sektörlerinin toplam üretimdeki paylarının aynı olması nedeniyle ilk bakışta aynı gelişmişlik düzeyinde görülen ülkeler, sektörlerin kapsadığı ürünlerin farklı olmaları nedeniyle aslında farklı gelişmişlik düzeyinde ülkelerdir.

Bununla beraber, kalkınma sürecinden geçen ülkelerin özellikle kaynakların tarımdan sanayiye doğru yönelmeleri konusunda Fisher-Clark'ın görüşünü destekleyen ampirik özellikler gösterdiğini belirtmeliyiz. Aşağıdaki Şekil 8 bu durumu göstermektedir. Şekilde düşük gelirli ülkelerde toplam emek gücünün yaklaşık % 65'i tarımda istihdam edilirken, yaklaşık % 20'sinin sanayide istihdam edildiği anlatılmaktadır. Buna karşın, aynı şekilde yüksek gelirli ülkelerde emek gücünün ancak % 5'inin tarımda ve % 30'unun da sanayide istihdam edildiği gösterilmektedir. Kalan kısım ise hizmetlerde istihdam edilmektedir. Kısaca, düşük gelirli ülkelerin hizmet sektörlerinde istihdam edilen emek güçleri, olgun sanayi ülkelerinkinden daha azdır.

Öte yandan, tarımda istihdam edilen emek miktarlarının bir çok ülkede zamanla dikkat çekici bir şekilde azalmakta olduğunu belirtmeliyiz. Bu, özellikle yüksek gelirli ülkeler yönünden çok geçerli bir durumdur. Düşük ve orta gelirli ülkelerde sanayi artan bir öneme

sahip olurken, yüksek gelirli ülkelerde hem tarım hem de sanayideki kaynaklar emek gücünün % 60'tan fazlasının istihdam edildiği hizmetler sektörüne doğru kaymaktadır. Genel olarak ifade edersek, daha düşük kişi başına gelir tarımda daha yüksek emek gücüne işaret

Şekil 8



ederken, daha yüksek kişi başına gelir düzeyi de hizmetler sektöründe daha yüksek istihdam anlamına gelmektedir.

Emek gücünün sektörel dağılımı yönünden geçerli olan bu görüş, sektörler arasındaki verimlilik farklarından dolayı pay miktarları biraz değişse de, hasılanın sektörel dağılımı yönünden de geçerli olmaktadır. Diğer taraftan, Avustralya ve Kanada gibi özel durumlara sahip ülkeler hariç, diğer ülkelerde tarımsal verimlilik, sanayidekin-

den daha düşük olma eğilimi içerisinde bulunduğundan, tarımın toplam hasıladaki payı tarımsal emek gücünün toplam istihdamdaki payından daha düşük olma eğilimindedir. Buna karşın, sanayinin toplam hasıladaki payı sanayi emek gücünün toplam istihdam içindeki payından daha yüksek olma eğilimindedir. 1. Bölümde yer alan Tablo 10'dan da görüleceği gibi, 2007 yılı itibariyle, düşük gelirli ülkeler grubunda tarımın toplam hasıladaki payı % 25 (tarım sektöründe istihdam edilen emek gücünün toplam istihdam içindeki payı % 65) olurken, sanayinin payı % 30'dur (sanayi sektöründe istihdam edilen emek gücünün toplam istihdam içindeki payı % 25).

5.1.1. Sanayisizleşme ve Hizmetler sektörü

Diğer taraftan, ülkelerin kalkınma süreçlerindeki yapısal değişmeleri incelerken, üretim yapılarında ortaya çıkan bir değişimle, sanayi sektörünün toplam hasıla içindeki payının gittikçe azalması şeklinde tarif edebileceğimiz sanayisizleşme dediğimiz bir olgu ile de karşılaşmaktayız. Tarihsel olarak, GSYİH içindeki payı en fazla % 40-50 düzeylerine çıkıp sonra inmeye başlayan gelişmiş ülke sanayilerinin bu payı, özellikle imalat sanayi bakımından, 2009 yılı itibariyle, % 11-20 aralığında seyretmektedir. Sanayisizleşme dediğimiz bu süreç bir bakıma düşük ve orta gelirli ülkelerde de yaşanmaktadır. Örneğin, düşük ve orta gelirli ülkelerde sanayi sektörünün toplam hasıla içindeki payı, 1990 ile 2000 yılları arasında % 38'den % 35'e düşmüştür. Bunun tek istisnası Doğu Asya ve Pasifik'tir. Doğu Asya ve Pasifik'de sanayinin GSYİH içindeki payı % 48'dir. Aşağıdaki Tablo 24'den de görülebileceği gibi, gelişmiş ülkelerde özellikle imalat sanayinin GSYİH içindeki payları bir düşme eğilimi gösterirken, hizmetler sektörünün payları da tam tersine ciddi ölçülerde artmaktadır. Birçok gelişmiş ülkede, hizmetler sektörünün GSYİH içindeki payı % 70'leri aşmıştır. Örneğin, 2009 yılı itibariyle, Fransa, B. Krallık, ABD, İtalya ve Almanya'da, sırasıyla, % 79, 78, 77, 73 ve 73'e ulaşmıştır (bkz. Tablo 24).

Üretimdeki sanayisizleşme, aynı şekilde istihdam yapılarında da meydana gelmiştir. Zaten, tersi de mümkün değildir. Son 35-40 yıldır, gelişmiş sanayi ülkelerinde imalat sanayinde çalışanların toplam istihdam içindeki payı ciddi bir biçimde düşmektedir. Örneğin, 23 en

Tablo 24

Gelişmiş Ülkelerde Sektörlerin GSYİH İçindeki Payının Gelişimi (%)

Ülke	Tarım				Sanayi				İmalat				Hizmetler			
	'80	'90	'00	'09	'80	'90	'00	'09	'80	'90	'00	'09	'80	'90	'00	'09
ABD	3	2	2*	1	34	28	25*	21	24	19	17*	13	63	70	73*	77
B.Krallık	2	2	1	1	35	35	29	21	22	23	18	11	63	63	70	78
Fransa	4	4	3	2	36	30	26	19	27	21	19	11	60	66	71	79
İtalya	6	4	3	2	43	34	30	25	..	25	21	16	51	63	68	73
Almanya	2	2	1	1	..	39	31	26	37	28	23	19	..	59	68	73
Japonya	4	2	1	1	41	39	32	28	29	27	22	20	55	58	60	71
TÜRKİYE	23	18	16	9	30	30	25	26	21	20	15	17	47	52	59	65

Kaynak : World Bank : **World Development Indicators 2011**, Development Data Group, Washington, D. C., 2011; World Bank : **World Development Indicators 2006**, Development Data Center, Washington, D. C., 2006 ; World Bank : **World Development Indicators 2003**, Development Data Center, Washington, D. C., 2003; World Bank : **World Development Indicators 2002**, Development Data Center, Washington, D. C., 2002; World Bank : **World Development Report 1982**, Oxford University Press, New York, 1982.
* : 2001 yılı verisidir.

gelişmiş sanayi ülkesinde sadece imalat sanayinde istihdam edilenlerin toplam istihdam içindeki payı 1970 yılında % 28 iken 1994 yılında % 18'e inmiştir. 15 Avrupa Birliği ülkesi için bu oran, yine aynı yıllar arasında % 30'dan % 20'ye düşmüştür. Gelişmiş ekonomiler ve Avrupa Birliği toplamı içerisinde yer alan 37 ülkede sanayi sektöründe istihdam edilenlerin toplam istihdam içindeki payı 1994 yılında % 29 iken 2004 yılı itibariyle % 24,9'a inmiştir. Buna karşın, bu ülkeler için hizmet sektöründe istihdam edilenlerin toplam istihdam içindeki payı, 1994'ten 2004'e gelindiğinde % 65,7'den % 71,2'ye yükselmiştir.

Sanayisizleşme eğilimi, özellikle ABD, Fransa ve B. Krallık'ta çok belirgin olmakla beraber, aynı duruma Japonya ve diğer Asya ülkeleri Hong Kong, Çin, G. Kore, Singapur ve Tayvan'da da rastlanmaktadır. Sanayisizleşme sürecinin ilk ortaya çıktığı ABD'de sadece imalat sanayinde çalışanların toplam istihdam içindeki payı 1965'te % 28 iken, bu oran 1994'te % 16'ya düşerken, bu sürece aşağı yukarı aynı yıllarda giren İngiltere'de aynı oran 1970 ile 1994 arasında % 37'den % 20'ye inmiştir. Sanayi sektörünün tümüne bakıldığında ise, ABD'de sanayi sektöründe istihdam edilenlerin toplam istihdam içindeki payı 1980 yılında % 30,5 iken 2008 yılı itibariyle % 19,9'a inmiştir. Aynı oran 1980'de B. Krallık, İsrail ve Hong Kong, Çin'de, sırasıyla, % 37,6,

Tablo 25

Gelişmiş Ülkelerde İstihdamın Sektörel Dağılımının Gelişimi (%)

Ülke	Tarım				Sanayi				Hizmetler			
	'80	'90	'00	'09	'80	'90	'00	'09	'80	'90	'00	'09
ABD	3,6	2,9	2,6	1,5*	30,5	26,2	23,0	19,9*	65,9	70,9	74,4	78,6*
B.Krallık	2,6	2,1	1,5	1,1	37,6	32,3	25,4	19,5	59,7	64,8	72,7	78,6
İtalya	14,3	8,9	5,4	3,7	37,9	32,3	32,4	29,3	47,8	58,8	62,1	66,9
Almanya	..	3,1 (1995)	2,6	1,7	..	36,3 (1995)	33,7	28,7	..	60,4 (1995)	63,6	69,5
Japonya	10,4	7,2	5,1	4,2*	35,3	34,1	31,2	27,3*	54,0	58,2	63,1	67,3*
İsveç	5,6	3,4	2,3	2,2	32,2	29,2	24,6	20,1	62,2	67,2	72,9	77,4
İsrail	6,3	4,1	2,2	1,7	30,8	27,8	24,0	20,4	62,3	67,5	73,3	77,0
Hong Kong, Çin	1,4	0,9	0,3	0,2	50,2	36,7	20,3	12,4	48,4	62,4	79,4	87,4
TÜRKİYE	53,6	46,9	36,0	22,9	20,5	21,0	24,0	25,3	25,9	32,2	40,0	51,7

Kaynak : ILO : **Key Indicators of the Labour Market,** Geneva, 2006; ILO : **Key Indicators of the Labour Market,** Sixth Edition, CD-ROM Version (Güncelleştirilmiş), ISBN 978-92- 2-020137-4.

*2008 yılı verileridir.

30,8 ve 50,2 iken, 2009 yılında, sırasıyla, % 19,5, 20,4 ve 12,4'e düşmüştür (bkz. Tablo 25).

Buna karşın, bu ülkelerde hizmet sektöründe çalışanların toplam istihdam içindeki payları ise yüksek oranlara ulaşmıştır. Örneğin, 2008 yılı itibariyle, ABD'de hizmet sektöründe çalışanların toplam istihdam içindeki payı yüzde 78,6 olurken; 2009 yılı itibariyle, B. Krallık, İsrail ve Hong Kong, Çin'de % 78,6, 77,0 ve 87,4'e ulaşmıştır (bkz. Tablo 25).

Gelişmiş sanayi ülkelerinde ortaya çıkan sanayisizleşme eğilimi ile hizmetler sektörünün toplam istihdam içindeki payının sürekli genişlemesi konusunda genelde görüş birliği olmakla birlikte olayın açıklanması yönünden bazı farklılıklar vardır. Örneğin, IMF'de çalışan iktisatçılar, imalat sanayinde istihdam edilen nüfusun toplam istihdam içindeki payının son yıllardaki düşüşünü imalat sanayinde meydana gelen verimlilik artışlarına bağlamaktadır. Ancak, burada bir hususu vurgulamak gereklidir. Eğer, sanayide meydana gelen verimlilik artışı, yatırımların emek talebini arttıracak şekilde yükselmesine yol açmış olsaydı, imalat sanayisinde istihdam edilen nüfus düşmezdi. Dolayısıyla, burada şu nokta çok önemlidir. Herhangi bir sektörde, meydana gelen bir verimlilik artışı, eğer, emek talebinin artmasına yol açacak şekilde yatırım artışına yol açıyorsa istihdam edilen nüfus düşmez; yok, eğer, yatırım artışına yol açmıyor ya da mevcut çalışanların bir kısmının istihdam dışına kalmasına yol açacak şekilde gerçekleşiyorsa o zaman istihdam edilen nüfus azalır. O halde, bir sektörde ortaya çıkan verimlilik artışı, istihdam azalmasına ya da çoğalmasına yol açar diye önceden bir şey denemez. Ayrıca, bir sektörde meydana gelen verimlilik artışı, başlangıçta emek talebini genişletici yatırım politikasına yol açabileceği gibi, süreç içindeki olgunlaşma dönemlerinde emek talebini daraltıcı politikalara başvurması da son derece olası bir durumdur. Kaldı ki, uygulamaya konu-

lan üretim teknolojilerinin sermaye yoğun mu, emek yoğun mu oldukları da ayrıca ele alınması gereken bir diğer önemli konudur.

ABD'de 1860'larda nüfusun yarısı tarımda istihdam edilirken, bu oranın 2007 yılı itibariyle % 1,4'e düşmesinin olası nedeni bu sektörde meydana gelen verimlilik artışının gittikçe daha düşük düzeylerde emek talebine yol açacak yatırım politikaları izlemiş olmasıdır. Son yıllarda gerek ABD, gerekse diğer gelişmiş ülke ekonomilerinin sanayi sektörlerinde meydana gelen verimlilik artışları sonucunda ortaya çıkan sektördeki istihdam düşüşlerinin temel nedeni de sanayi sektörlerinde emek talebinin azalmasına yol açacak yatırım politikaları izlemiş olmalarıdır. Başlangıçtaki emek talebini arttıracak yatırım politikaları yerini, şimdi azaltacak politikalara bırakmıştır.

Hizmetler sektöründe özellikle son yıllarda meydana gelen gelişmeler de bunu destekleyecek biçimde görünmektedir. Önemli bileşenleri hizmetler sektöründe yer alan enformasyon ve iletişim teknolojilerinde ortaya çıkan gelişmeler, bu sektörde yeni iş alanlarının açılmasına ve böylece yeni istihdam olanaklarının yaratılmasına yol açtığı gibi, sektörde meydana gelen verimlilik artışları sonucunda ortaya çıkan yatırım genişlemeleri de emek talebinin artmasına yol açmaktadır. Bugünün gelişmiş ülke ekonomilerinde temel eğilim, küresel ölçekte sanayi kesiminden çok daha rekabetçi olan finans, bankacılık, enformatik, bilişim, sigortacılık, çevre ve rekreasyon gibi alanlarda üretimde bulunmak ve hizmet vermektir. Bu alanlardaki üretim ve hizmet faaliyetlerinde, büyüme, verimlilik ve ücret artışlarının sanayi kesiminden çok daha yüksek olduğu vurgulanmakta, istihdam yapısının da hızla mavi yakalılardan beyaz yakalılara doğru değişmekte olduğu öne sürülmektedir.

Sanayisizleşme olgusunu küresel ölçekte yaşanan gelişmeler bağlamında ele almanın daha doğru olduğunu öne süren iktisatçılar ise, sermayenin önündeki engellerin aşılması ve bir takım uluslararası ticaret anlaşması ile sanayi kesiminin maliyetlerin daha düşük olduğu

azgelişmiş ülkelerde yatırım yapmayı tercih ettiklerini belirtmektedir. Böylece, Bill Warren'ın 1970'lerde öne sürdüğü gibi, azgelişmiş ülkeler artık yalnızca tarımsal üretimlerin yapıldığı coğrafyalar olmaktan çıkarak önemli sanayi yatırımlarına ev sahipliği yapmaktadırlar. Süreç iki yönlü işlemektedir. Bir yandan, çok uluslu şirketler, sanayi yatırımlarını karlılığın daha yüksek olması nedeniyle azgelişmiş ülkelerde yapmayı tercih ederlerken, diğer yandan, gelişmiş sanayi ülkelerinde yatırım yapan sermaye kesimi, Çin, Brezilya, G. Kore ve Tayvan gibi ülkelerden yapılan ve ucuza satılan sanayi ürünleri ile rekabet şanslarını yitirdikleri için bu üretim dallarından çekilmektedirler. Bir başka deyişle, bu grup iktisatçılar, gelişmiş ülkelerdeki sanayisizleşmenin kaynağını gelişmiş ülkelerdeki iç dinamiklerden çok küresel ölçekte iktisadi faaliyetlerin uluslararasılaşması ve ulus devlet ekonomilerinin dünya pazarlarına açılarak onunla bütünleşmesinde aranması gerektiğini belirtmektedirler.

Hizmetler sektörünün son yıllardaki hızlı gelişiminin imalat sanayinin aleyhinde olup olmaması özellikle 90'lı yılların başlarında yoğun bir şekilde tartışılmaya başlanmışsa da, bugün iki sektörün gelişmesinin birbirine karşıt olgular olarak algılanmaması ve fakat daha çok, yaşanan süreçte ortaya çıkan üretim ve tüketim tarzına denk düşen bir durum olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Artık üzerinde durulan husus, imalat sanayi ve hizmet sektörlerinin, giderek artan bir ölçüde birbirleriyle bağlantılı olduğu bir sistemde, hizmetlerin iktisadi ağın yaşamsal yapı taşlarını oluşturduğudur.

Diğer taraftan, yeni makroekonomik bulgular, imalat sanayi ile bilgi yoğun iş alanları arasında istatistiksel yönden anlamlı bağlar ortaya koymaktadır. Hizmetlerin bir tür "tamamlayıcılık" işlevi gören faaliyetler grubunu oluşturdukları; ancak, sınai ürünler olmadan da hizmetlerin var olamayacağı, varlık ve gelişimlerinin bu ürünlere bağlı olduğu düşüncesi yoğunluk kazanmaktadır. Bu bakımdan, tamamlayıcılık ve bağımlılık iki yönlü işleyen ve her iki alanın gelişme

temellerini oluşturan bir nitelik göstermektedir. Ürün ve hizmetlerin hızlı bir "birlikte-evrilme (gelişme)" (co-evolution) ilişkisi içinde olduğu, sembiyotik ve karmaşık bir gelişme sürecinin söz konusu olduğu; ayrıca, bu süreç esnasında iki sektör arasındaki sınırların da gittikçe belirsizleştiği vurgulanmaktadır.

İki sektör arasındaki ilişkilerde gözlenen diğer bir durum ise, imalat sanayi firmalarının, önceleri bünyelerinde yürüttükleri bazı hizmet faaliyetlerini giderek yaygınlaşan bir şekilde "dışsallaştırdıklarıdır" (outsourcing). Daha çok firmaların asıl faaliyet alanlarında uzmanlaşma isteğiyle açıklanabilecek bu hizmetlerin dışsallaştırılması eğilimi ise, ürünlerle hizmetler arasındaki dinamik bağların gelişmesi bakımından son derece önemlidir.

5.2. Rostowgil Büyümenin Aşamaları

Walt Whitman Rostow, **The Stages of Economic Growth** (1960) adlı kitabında tüm toplumları şu beş kategori içerisinde toplamıştır:

1. Geleneksel toplum,
2. Kalkışa hazırlık aşamasındaki toplum,
3. Kalkışa geçme aşamasındaki toplum,
4. Olgunlaşma aşamasındaki toplum,
5. Yoğun kitlesel tüketim aşamasındaki toplum.

5.2.1. Geleneksel Toplum

Rostow'a göre, geleneksel toplumlar, eski Çin hanedanlığı, Ortadoğu ve Akdeniz uygarlıkları ile Ortaçağ Avrupası gibi Newton öncesi dünyaya ait özellikleri taşıyan toplumlardır ve bugün artık geleneksel toplum özelliği gösteren çok az ülke kalmıştır. Geleneksel toplumların temel özelliği, kişi başına elde edilen gelir düzeyinde bir tavanın mevcut olmasıdır. Bu tür toplumlar genellikle üretimin sınırlı olması yüzünden kaynaklarının çok büyük bir kısmını tarıma ayır-

mak zorundadır. Tarım toplam emek gücünün % 75'ten fazlasını istihdam etmektedir. Yatırımların oldukça düşük oluştuğu ve değişmeyen üretim yöntemlerinin kullanıldığı geleneksel toplumlarda hareketlilik az, kaderci zihniyet hakim ve toplumsal organizasyonda aile ve klan bağları büyük bir rol oynarken, siyasi iktidar da genellikle toprak sahiplerinin elindedir.

5.2.2. Kalkışa Hazırlık Aşamasındaki Toplum

Rostow tarafından anlatıldığı üzere, geleneksel toplumdan kurtuluş ve hazırlık aşamasına giriş ülkelerin kendi dinamizmleriyle olabilmekle beraber genellikle dıştan gelen şoklarla gerçekleştirilmektedir. Geleneksel toplumdan kurtuluşun bu genel kalıbı dışında kalan istisnalar, Birleşik Devletler ve bazı İngiliz dominyonları gibi "özgür doğmuş" ülkelerdir.

Kalkışa hazırlık aşamasındaki toplumlarda öncelikle, sosyal sabit sermaye yatırımlarının ve bunlardan özellikle ulaştırma yatırımlarının gerçekleştirilmesiyle uğraşılır. Kalkışa geçmenin önkoşulu, altyapı yatırımlarının oluşturulması ve tarımla, ticaretten, sanayiye geçişi gerçekleştirecek iktisadi düzeni bulmaktır. Bunun yanı sıra, siyasi, sosyal ve kültürel yapıda köklü zihniyet değişmeleri zorunlu görülmektedir. Toprağa dayanan eski elit tabakanın siyasi ve sosyal otoritesini elinden alacak yeni bir elit tabakanın ortaya çıkması gereklidir. Bu yeni elit tabakanın temel işlevlerinden birisi, tarımdan sanayiye fon aktarmaktır. Rostow'a göre, iç finansmanın iki temel kaynağı, toprak reformu ve diğer araçlarla tarımdan elde edilen gelirin bir kısmının sanayiye transferi ve girişimci toprak sahiplerinin gelirlerinin bir kısmını kendilerinin ticaret ve sanayiye yatırmalarından oluşmaktadır. Diğer taraftan, maddi özendiricilere hemen tepki veren ve kar güdüsüyle hareket eden girişimcilerin ticaret ve sanayinin gelişmesi yönünden önemli roller üstleneceği belirtilmiştir.

5.2.3. Kalkışa Geçme Aşamasındaki Toplum

Kendinden önce gelen kalkışa hazırlık aşamasıyla arasında net bir ayrımın yapılmadığı kalkışa geçme aşaması, kalkınma sürecindeki en önemli dönemdir ve sanayileşmenin ilk evresini esas almaktadır.

Rostow'a göre, kalkışa geçmenin başlangıcında çok defa güçlü bir uyarıcı görülür. Bu uyarıcı, 1848 Alman İhtilali, 1868'de Japonya'daki Meiji Restorasyonu veya Hindistan'ın bağımsızlığı gibi siyasi hareketler veya modern sektördeki ikinci dereceden gelişmeleri uyaran ve güçlü dış etkilere sahip bulunan bir yenilik veya uluslararası yeni bir pazardır. Ancak, burada önemli olan konu, gelişmeyi başlatan uyarıcının şekli değil toplumun buna karşı gösterdiği olumlu ve düzenli tepkidir.

Kalkışın gerçekleşmesi için önce şu üç koşulun meydana gelmesi gerekir: Üretken, yatırımların milli gelir içindeki payının % 5 veya daha azından % 10 veya daha fazlasına çıkması ve böylece nüfus artış hızını aşan gelir artışının sağlanması ; yüksek bir hızla gelişen bir veya birkaç imalat sektörünün kurulması ; modern sektörde gelişmeyi tahrik edecek ve kalkış aşamasının dış ticarette yapacağı tasarrufları iyi kullanabilecek, başlatılan gelişmeye süreklilik verebilecek siyasi, sosyal ve yönetsel bir ortamın bulunması.

Kalkış döneminde kendi kendini besleyen ve sürekli gelişmeyi önleyen engeller ve direnmeler tamamen yıkılır. Geçiş döneminde yapılan sınırlı hamlelerle köprü başları tutmuş olan modern kesim, ekonominin bütününe hakim olur ve yaklaşık 20-30 yılda iktisadi büyüme toplumun normal bir niteliği haline gelir. Kalkış aşamasında yeni sanayi kollarının genişlemesiyle birlikte tasarrufta bulunan ve bu tasarruflarını modern sektör faaliyetlerinde kullananların gelirleri yükselir. Yeni elit girişimciler sınıfının çoğalması sonucunda özel kesimin ve özel kesim yatırımlarının önemi artar. Tarım kesiminde ise gerek zihniyet ve davranışlarda, gerekse kullanılan üretim yöntemlerinde derin değişmeler meydana gelir. Bu kesim ticari faaliyetlerle

iyice haşır neşir olur ve sanayi kesimindekine benzer hamlelere girişir.

Şimdi kalkış aşamasını açıklarken Rostow'un üzerinde çok durduğu önder sektörler konusuna gelelim ve bunu ayrı bir başlık altında inceleyelim.

Önder Sektör Analizi

Rostow'a göre, bir ekonominin tümünün gelişimi, bir anlamda kalkışın gerçekleşmesi ilk planda önder sektör olarak tanımlanan sektörlerdeki gelişmelerin sonucudur. Burada önder sektör, ekonomide birinci derecede gelişen ve gelişimlerinin daha başlangıç aşamalarında çok hızlı bir yayılma göstererek iktisadi yapı üzerinde doğrudan ve dolaylı olarak büyük etkilerde bulunan sektördür. Bu analizde ekonomilerin gelişmeleri sınırlı sayıdaki önder sektörlere bağlıdır. Rostow'a göre, herhangi bir sektörün veya iktisadi faaliyetin iktisadi gelişmeyi uyarması ve bu gelişmeye önderlik edebilmesinin şu dört koşulu vardır:

a) Önder sektörlerin üretimi veya üretimleri için talep artmalı ve bu şekilde üretimde süratli artış hızı için bir temel meydana gelmelidir.

b) Bu sektörlere yeni üretim fonksiyonları girmeli ve kapasiteleri genişlemelidir.

c) Toplum, bu anahtar sektörlerde harekete geçmek için gereken ilk sermayeyi sağlayabilmeli ve özellikle anahtar sektörlerde ve bunların özendirdiği diğer sektörlerde kapasite ve tekniği ellerinde bulunduran özel veya resmi girişimciler elde ettikleri gelirin büyük kısmını yeniden yatırımlara harcamalıdırlar.

d) Önder sektör veya sektörler, diğer sektörlerde yeni faaliyetlerin çıkışını özendirebilmeli, mevcut kapasitelerin artmalarına vesile olabilmeli ve toplum da bu etkilere olumlu tepki gösterebilmelidir.

Rostow, daha sonra bu açıklamaları başka çalışmalarında genişleterek önder sektörlerin ekonomi üzerindeki etkilerini ileriye doğru bağlantı, yana doğru bağlantı ve geriye doğru bağlantı etkileri çerçevesinde formüle etmiştir. Kendisinin de belirttiği gibi Rostow, bağlantı etkilerini daha sonraki bölümlerde dengesiz kalkınmayı anlatırken anacağımız Albert Otto Hirschman'dan esinlenmiştir. Burada bir hatırlatma yaparak, ileriye doğru bağlantı etkisi ile, bir sektörün, faaliyeti sonucunda ortaya çıkan ürünlerle bunları girdi olarak kullanan sektörlere örneğin, daha ucuz, daha iyi kalite vb. nedenlerle katkı sağlaması; yana doğru bağlantı etkisi ile yeni girişimlerin, yeni firmaların, yeni tasarrufların vb.'nin oluşumuna yol açması; geriye doğru bağlantı etkisi ile gerek yapım, gerekse işletme sırasında diğer sektörlerden girdi talep etmesi ve girdilerin talep edildikleri sektörlerin gelişmelerine yardımcı olması anlatılır.

Buradan hareketle yukarıdaki a ve b şıklarını ileriye doğru bağlantı, c ve kısmen de d şıkkını yana doğru bağlantı ve d şıkkını da büyük oranda geriye doğru bağlantı etkisi ile ilişkilendirebiliriz. Bir başka deyişle, önder sektör veya sektörlerin üretimlerinde talebin artabilmesi için (a ve b şıkları), ileriye doğru bağlantı etkisinin hissedilir bir gücünün olması; önder sektörde ve bunun etkilediği sektörlerde oluşan gelirlerin yatırımlara (c ve kısmen de d şıkkı) ve elbette bundan önce tasarruflara dönüşebilmesi için, yana doğru bağlantı etkisinin yeterli düzeyde çalışması; önder sektörlerin diğer faaliyetlerin kapasitelerini arttırabilmeleri ve yeni üretim kollarının çıkışlarına neden olabilmeleri (d şıkkı) için de, geriye doğru bağlantı etkisinin güçlü olması gereklidir. Bu bağları kurabildiğimize göre şimdi önder sektörün iktisadi yapı üzerindeki etkinliğini belirleyen kilit kavramlar olarak ileriye doğru, yana doğru ve geriye doğru bağlantı etkilerinin hangi koşullarda geçerli olabileceğini irdeleyelim. İlk olarak, ileriye doğru bağlantı etkilerinin geçerli olabilmesi, diğer faaliyetlerin önder sektörün ürettiği ürünlerden girdi olarak ne kadar yararlandığına,

ürettiği bu malların ikame edilebilirliğine, diğer üretim faaliyetlerinin maliyetlerinde ne kadarlık bir azalmaya yol açtığına; kısaca, diğer faaliyetlerin önder sektöre olan esnekliğine bağlıdır. Yana doğru bağlantı etkilerinin geçerli olabilmesi de, önder sektör olmadığında, yeni firma, yeni girişim, yeni tasarruf vb. nin ortaya çıkamayacak olmasına bağlıdır. Son olarak, geriye doğru bağlantı etkilerinin geçerli olabilmesi için önder sektörün yapım ve işletilmeleri sırasında ortaya çıkardığı talebin yeterli olması gerekir.

Burada ise iki nokta önemlidir: Talebin nicel büyüklüğü ve talebin özel nitelikleri. Ortaya çıkan talep ülke içinde yerli olarak üretilen mallara yönelik olmalı ve bunu karşılayabilecek bir üretim yapısı mevcut olmalıdır. Demek oluyor ki, önder sektörün ileriye doğru, yana doğru ve geriye doğru bağlantı etkileriyle ekonominin genel gelişimini hemen ve mutlaka etkilemesinin bir garantisi yoktur; biraz önce anlattığımız koşullara bağlıdır.

Nihayet Rostow, kalkış aşamasında tek bir önder sektör serisinin olmadığını, pamuklu dokumadan başlayarak demiryollarına, askeri mallara dayanan ağır sanayiye ve oradan keresteye, selüloza, çiftlik ürünlerine, sonunda çeşitli tüketim mallarına kadar büyük değişiklikler gösterebilmektedir. Örneğin, İngiltere'de pamuklu dokuma sanayisi, ABD, Fransa, Almanya, Kanada ve Rusya'da demiryolları, Japonya'da askeri mallar, İsveç'te kereste, Avustralya'da et, Danimarka'da çiftlik ürünleri önder sektör görevleri üstlenmiştir. Bu arada kalkınma süreci devam ederken etkinliğini kaybeden önder sektörlerin yerini yeni önder sektörlerin alabileceğini belirtelim.

Rostow'un çeşitli ülkelerin kalkış aşamaları için verdiği yaklaşık tarihler Tablo 26'da gösterilmiştir.

Tablo 26
Çeşitli Ülkelerin Yaklaşık Kalkış Tarihleri

ÜLKELER	KALKIŞ	ÜLKELER	KALKIŞ
B.Britanya	1783-1802	Rusya	1790-1914
Fransa	1830-1860	Kanada	1896-1914
Belçika	1833-1860	Arjantin	1935-
ABD	1843-1860	Türkiye	1937-
Almanya	1850-1873	Hindistan	1952-
İsveç	1868-1890	Çin	1952-
Japonya	1878-1900		

Kaynak : W. W. Rostow : **The Stages of Economic Growth,** Cambridge University Press, 1960.

5.2.4. Olgunlaşma Aşamasındaki Toplum

Kalkışa geçme aşamasından sonra toplumlar, kendi kendini besleyen bir döneme girerler. Bu dönemde iktisadi faaliyetler düzenli bir şekilde gelişmeye, modern teknoloji her alana yayılmaya başlamıştır. Bazı dalgalanmalarla beraber uzun ve güçlü bir ilerleme dönemine girilmiştir. Milli gelirin % 10 - 20 kadarı devamlı bir şekilde üretken yatırımlara aktarılmakta ve gelir artışı nüfus artışından daha fazla olmaktadır. Yeni sanayi alanlarında hızlı bir yükselme gerçekleşirken, eskilerinde bir düşme meydana gelir. Örneğin, demiryolu evresindeki demir, çelik, kömür ve makina sanayisinden, elektrik ve modern alet makinalarının üretimine doğru bir yer değiştirme olmuştur. Dolayısıyla, daha ince ve teknolojik bakımdan daha karmaşık

üretim süreçlerine doğru ilerlenirken ekonomiye yeni önder sektörler hakim olmuştur. Rostow'un bazı ülkeler için teknolojik olgunlaşmayla ilgili verdiği sembolik tarihler aşağıdaki Tablo 27'de gösterilmiştir.

Bu gelişmelerle birlikte ekonomi artık uluslararası piyasalardaki yerini bulmuş ve daha önce ithal edilen mallar yurtiçinde üretilmeye başlamıştır. Böylece, kalkışa geçme aşamasından olgunlaşmanın gerçekleşmesine kadar 60 yıllık bir zaman geçer. Olgunluk aşaması kapanmaya doğru giderken görülen üç tür değişme ise şunlardır: Birinci

Tablo 27

B.Britanya	1850	İsveç	1930
ABD	1900	Japonya	1940
Almanya	1910	Rusya	1950
Fransa	1910	Kanada	1950

Kaynak : W. W. Rostow: **The Stages of Economic Growth**, Cambridge University Press, 1960.

olarak, emek gücünün sektörler arasındaki dağılımı, tavrı ve becerileri değişmiştir. Kalkışa geçme aşamasından önce belki de nüfusun % 75'i karın tokluğuna tarımda çalışırken, kalkışa geçme aşamasının sonuna doğru bu oran % 40'a ve olgunluk aşamasında birçok durumda % 20'ye inmiştir. Kentlerin nüfusu artmış ve emek gücünün becerisi yükselmiştir. İkinci olarak, önderlik karakteri değişmiştir. Pamuk, demiryolu, çelik, petrol baronlarının yerini, alanlarının uzmanı olan, oldukça organize ve rasyonel çalışan profesyonel yöneticiler almıştır. Üçüncü olarak da, toplum bir bütün halinde bu sanayileşme mucize-

sinden bıkmaya başlamış ve sanayileşmenin artık biricik ve temel amaç olmadığını düşünmeye başlamıştır. Sonuçta olgun hale gelen sanayileşmeden elde edilen gelirlerin, ulusların güven, refah ve boş zamanlarını çoğaltmada mı, çalışanların daha fazla reel gelire sahip olmalarında mı, yoksa olgunluğa erişen toplumun gücünün bütün dünyaya kabul ettirilmesinde mi kullanılacağı soruları sorulmaya başlanmıştır.

5.2.5. Yoğun Kitlesel Tüketim Aşamasındaki Toplum

Olgunlaşma aşamasının tamamlanmasından sonra girilen yeni dönem, yoğun kitlesel tüketim aşaması veya çağıdır. Yirminci yüzyılda toplumlar olgunlaştıkça iki şey ortaya çıkmıştır: Kişi başına gelirin çok yükselmesiyle pek çok kimse gıda, giyecek ve ev gibi temel ihtiyaçları aşan tüketim üzerinde bir kontrol kazanmaya başlamış; şehir nüfusları oldukça artarken olgun bir ekonominin tüketim mallarından haberdar olan ve bunları almak isteyenlerin sayıları çoğalmıştır.

Yoğun kitlesel tüketim aşamasındaki toplumun yeni önder sektörleri, dayanıklı tüketim malları ve hizmet sektörleridir. Kaynaklar gittikçe tüketim mallarına ve kitlesel düzeyde çeşitli hizmetlerin yayılmasına yönelmektedir. Dikiş makinası, bisiklet ve çeşitli elektrikli ev eşyaları yayılmaya başlamıştır. Bunlar arasında asıl önemli olan unsur seri halde ucuz otomobil üretimidir. Ayrıca, bu aşamada toplum dış politika ve askeri alanlarda üstünlük sağlamak amacıyla bu alanlara eskiye göre daha fazla kaynak ayırmaya başlayabilir. Özetle, bu dönemde her ülke şu üç hedefle karşı karşıya kalarak kendi koşulları ve tercihlerine göre bir denge kurmaya çalışacaktır : a) Refah devletini oluşturma, yani sosyal güvenliği arttırmak, gelir dağılımını yeniden düzenlemek, çalışma saatlerini azaltmak vb., b) Dayanıklı tüketim malları üretmek ve böylece tüketim düzeyinde temel gıda mallarını aşmak, c) Dış politika ve askeri alanlarda üstünlük sağlamaya çalışarak dünya ulusları arasında nüfuzunu ve gücünü arttırmaya yönelmek.

Yoğun kitlesel tüketim çağı sonrasına gelince bu dönemde çeşitli ülkelerin seçecekleri yolun şimdiden ne olacağını kestirmek çok güçtür. Belki uzay araştırmaları çok artacak, belki boş zaman arttırılacak, belki de çok çocuklu ailelerin kurulması tercih edilecektir.

5.2.6. Eleştiriler

Esas olarak piyasa ekonomisine dayandırılmış ve toplumların hangi aşamalardan geçtiğini betimsel yönden açıklamaya çalışırken, kalkınmayla ilgili politika araçları da öneren Rostow modeli bazı eleştirilere hedef olmuştur.

Yapılan eleştirilerin çoğu kalkınmanın aşamaları arasında özellikle kalkışa hazırlık ile kalkışa geçme aşamaları ve kalkışa geçme ile olgunluk aşamaları arasında geçerli ve anlamlı bir ayrımın yapılıp yapılmadığı konusunda olmuştur. Çünkü, modelde bir aşama için belirtilen özelliklerin, diğer bir aşamanın tanımlanması sırasında da kullanıldığı, örneğin, kalkışa hazırlık aşamasının bir özelliği olarak belirtilen yeni sosyal ve siyasi kadronun ortaya çıkması olgusunun, kalkışa geçme aşamasının bir özelliği olarak da kullanıldığı ifade edilmiştir.

Modele en şiddetli eleştirileri yapan Simon Kuznets ise, önce, modelin ampirik yönden sınanmasında güçlükler bulunduğunu, sonra mevcut verilerle de olsa geliştirilen hipotezlerin, örneğin, kalkışa geçme aşaması için öne sürülen hipotezlerin doğrulanmadığını belirtmiş; ayrıca aşamalar teorisinde yapılan ayrımların da genel geçerliliğinin olamayacağını öne sürmüştür. Yine Kuznets kalkış aşamasında modern sektördeki gelişmeyi etkileyen bir güç olarak siyasi ve sosyal çerçeve ile ne kastedildiğinin belli olmadığını söylemiştir. Simon Kuznets (1963)'e göre Rostow, bu sosyal olguları önce açıklamayı arzuladığı etkileri doğuran bir kompleks olarak tanımlamakta ve sonra anlamlı bir tanımlama imiş gibi aynı tanımı muameleye tabi tutmaktadır. Böylece Kuznets, gerçekte Rostow'un tüm yöntemini sorgulamakta ve bunun bilimsel olmadığını ileriye sürmektedir. Ona

göre Rostow gözlemlediği olguların ortak pratiğinden hareketle hipotezler geliştirmekte ve sonra aynı olguları bu sefer hipotezlerini desteklerken kullanmaktadır. Bu ise ekonomi ve sosyal bilimlerin birçok dalında rastlanılan totolojilerden biridir. Aslında yeri gelmişken şunu söyleyebiliriz. Gerek önder sektör analizi, gerekse aşamalar teorisinin tümü kalkınmayı nedensellik düzeyinde ele almayan, bir anlamda sonucun etkilerini betimsel yönden aktaran açıklamalardır. Örneğin, önder sektörlerin neden ve belirtilen tarihlerde ortaya çıktığını irdelemeyen ve çeşitli ülkelerin tarihsel miraslarını da bir tarafa bırakan açıklamalardır. Bir sektör, önder sektör olsun veya olmasın, buradaki can alıcı nokta, o sektörün meydana getirdiği uyarıların ekonominin diğer sektörlerine nasıl aktarıldığı ve ne için/neden diğer sektörlerin bu uyarılara cevap verdiğini bulmaktır. Benzer şekilde, ele alınan sektörün kendisinin de hangi uyarılara cevap vermek üzere ortaya çıktığını bulmaktır. Sektörlerin bağlantı etkileri ile, ekonominin diğer sektörlerinin buna cevap verme yeteneği birbirlerinden bağımsız ve iki ayrı durum değildir. Yine sektörlerin kendileri ile ortaya çıktıkları iktisadi yapı da birbirinden kopuk değildir.

Bütün bunlara karşın, Rostow'un geliştirdiği düşüncelerin kalkınmada özellikle yatırımların rolünü vurgulaması ve bunun yanısıra zaman zaman dikkatlerden kaçan sosyal, siyasi ve kültürel atmosferi göz önüne alması yönünden önemli olduğu belirtilebilir.

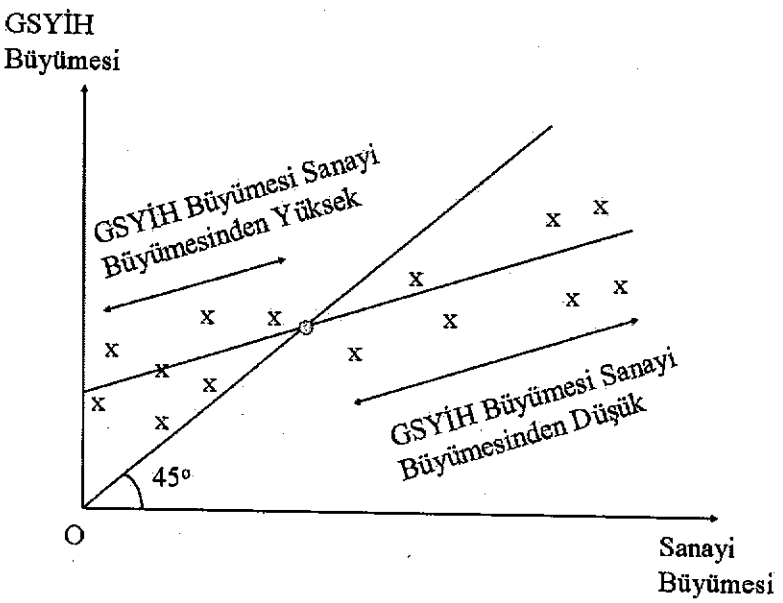
5.3. Sanayileşme ve Büyüme

Dünya ülkelerinin gelişimleri incelendiğinde, sanayi faaliyetlerine tahsis edilen kaynak miktarlarıyla iktisadi büyüme arasında yakın bir ilişkinin bulunduğu görülecektir. Çok yoksul ülkelerde hiçbir sanayi faaliyetine rastlanmazken, orta ve yüksek gelirli ülkelerde kaynakların % 20-40 kadarlık kısmı sanayi faaliyetlerine ayrılmaktadır. Dünyada yalnızca tarımla kalkınmış 3 ülke vardır : Avustralya, Yeni

Zelanda ve Kanada. Diğer tüm ülkelerde, tarımda kullanılan kaynaklar sanayiye kaydırıldıkça ekonomilerin büyümeleri de o denli hızlanmıştır.

Yapılan araştırmalar, sanayinin büyümesi ile GSYİH'nın büyümesi arasında yakın bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Somut olarak ifade etmek gerekirse, sanayinin büyümesi GSYİH'nın büyümesinden ne kadar çoksa yani GSYİH içinde sanayinin payı ne kadar hızlı artıyorsa, GSYİH'nın büyümesi de o kadar hızlı olmaktadır. Dikey eksende GSYİH'daki büyümenin ve yatay eksende sanayideki büyümenin gösterildiği Şekil 9'da bu ilişki anlatılmaktadır. Şekilde yıldızlar,

Şekil 9



ülke gözlemlerini göstermektedir. Yıldızların arasından geçen ve eğimi 1'den düşük olan doğru, sanayideki büyüme GSYİH'daki büyümeden ne kadar yüksek gerçekleşiyorsa, GSYİH'nın da o kadar

hızlı büyüdüğünü göstermektedir. Bu doğrunun 45 derecelik doğruyu kestiği nokta, sanayinin payının düşük ve büyümenin yavaş gerçekleştiği ülkelerle, sanayinin payının yüksek ve büyümenin hızlı meydana geldiği ülkeleri birbirinden ayırdığı ortalama büyüme oranını göstermektedir.

Soru şudur : Sanayiye, özellikle imalat sanayine "büyümenin motoru" olma özelliğini veren nedir ? GSYİH'nın büyümesindeki farklılıklar büyük ölçüde emek verimliliğindeki büyüme oranları arasındaki farklardan kaynaklandığına göre, sanayinin büyümesi ile emek verimliliğindeki artış arasında bir ilişki olmalıdır. Bunun ise iki temel nedeni vardır : Birincisi, eğer, sanayide hem statik hem de dinamik anlamda ölçeğe göre artan getiriler meydana geliyorsa, sanayi hasılasının büyümesi ile sanayideki emek verimliliğinin büyümesi arasında bir ilişkinin olması doğaldır. Statik ölçek ekonomileri, kitlesel mal üretiminin ortalama maliyetleri düşürdüğü bir ortamda büyük ölçekli üretimden doğan ekonomiyi ifade etmektedir. Dinamik ölçek ekonomileri ise, hasıla artışının sermaye birikimi ve sermayeye içkin (içerilmiş) yeni teknik ilerlemeler üzerindeki uyarılmış etkilerini anlatmaktadır. Üretim artarken yani hasılada büyüme meydana gelirken, emek verimliliği de "yaparak öğrenme" yoluyla yükselir. İkincisi, sanayi faaliyetleri dışında emeğin marjinal ürününün ortalama ürününden düşük olduğu bir durumu gösteren ölçeğe göre azalan getirilerin geçerli olduğu koşullarda, sanayi genişlerken kaynakların sanayi dışı faaliyetlerden çekilip sanayiye aktarılması, sanayi dışı faaliyetlerdeki emeğin ortalama ürününün yükselmesine yol açar.

Sanayinin büyümesi, verimlilik artışı ve GSYİH büyümesi arasındaki bu ilişkiler ise, iktisadi kalkınma ve büyüme literatüründe şimdi anlatacağımız "Kaldor Büyüme Yasaları" olarak bilinmektedir.

5.4. Kaldor Büyüme Yasaları

İktisadi kalkınma ve büyüme literatüründe "Kaldor Büyüme Yasaları" olarak geçen yasalar, yazarın 1960'larda sanayinin büyümesi ve verimlilik artışı ile GSYİH'daki büyüme arasındaki pozitif ilişkileri anlatan; gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki yatay kesit ve zaman serileriyle de test edilmiş kurallardan oluşmaktadır. Toplam üç adettir.

Bunlardan 1. Kaldor Büyüme Yasası, imalat sanayinin büyümesi (g_m) ile GSYİH'nın büyümesi ($g_{GSYİH}$) arasında güçlü bir pozitif ilişkinin bulunduğunu belirtmektedir. Yani,

$$g_{GSYİH} = f_1(g_m) \qquad f_1' > 0 \qquad (1)$$

Burada, f_1, iki değişken $g_{GSYİH}$ ile g_m arasındaki pozitif fonksiyonel ilişkiyi göstermektedir.

2. Kaldor Büyüme Yasası, imalat sanayindeki üretim büyümesi ile imalat sanayindeki verimlilik artışı (p_m) arasında güçlü bir pozitif ilişkinin bulunduğunu belirtmektedir. Yani,

$$p_m = f_2(g_m) \qquad f_2' > 0 \qquad (2)$$

Burada, f_2, iki değişken p_m ile g_m arasındaki pozitif fonksiyonel ilişkiyi göstermektedir. 2. Kaldor Büyüme Yasası, 1940'larda Doğu Avrupa Ülkeleri için bu tür bir ilişkiyi keşfeden Hollandalı iktisatçı P. J. Verdoorn'un adıyla Verdoorn Yasası olarak da anılmaktadır.

3. Kaldor Büyüme Yasası, imalat sanayinin büyümesi ile imalat sanayi dışındaki verimlilik artışı arasında güçlü bir pozitif ilişkinin bulunduğunu belirtmektedir. Yani,

$$P_{nm} = f_3(g_m) \qquad f_3' > 0 \qquad (3)$$

Burada, f_3, iki değişken p_{nm} ile g_m arasındaki pozitif fonksiyonel ilişkiyi göstermektedir.

Kaldor Büyüme Yasaları ile ilgili olarak yapılan çalışmalardan biri Hansen ve Zhang tarafından gerçekleştirilmiş ve 1996 yılında yayımlanmıştır (diğer bazı çalışmalar için bkz. Tablo 28). Çin'in 28 bölgesini kapsayan ve 1965-1991 dönemi için yapılan bu çalışmada Hansen ve Zhang, ortalama verileri kullanarak aşağıdaki regresyon sonucunu bulmuşlardır:

$$g_{GSYİH} = 1{,}79 + 0{,}56\ (g_m) \qquad r^2 = 0{,}67$$

Burada iki değişken arasındaki korelasyonu ölçen r^2, Çin'in 28 bölgesi arasındaki hasıla büyüme oranlarındaki farkın yüzde 67'sinin bölgeler arasındaki imalat ürünleri artışındaki değişiklikten kaynaklandığını göstermektedir. Bu oldukça yüksek bir açıklama gücünü ifade etmektedir. 0,56 katsayısı, bir bölgenin imalat ürünleri sanayisi tüm bölgelerin imalat ürünleri ortalamasından yüzde 1 fazla büyüdüğünde, o bölgedeki büyümenin tüm bölgelerin büyüme ortalamasından 0,56 yukarıda büyüyeceğini ifade etmektedir. Ancak, yukarı- daki denklemi imalat sanayinin büyümenin motoru olduğu hipotezini desteklemek üzere kullanmadan önce bazı uyarıların yapılması gerekmektedir. Eğer, sanayi hasılası toplam hasılanın büyük bir kısmını oluşturmaktaysa, korelasyon katsayısı ancak belli bir dereceye kadar açıklama gücüne sahip olur; çünkü aynı değişmeler eşitliğin iki yanında da meydana gelmektedir. Ancak, bu sorunu aşmanın bir yolu vardır. O da, sanayi hasılasındaki artış ile sanayi hasılası ve sanayi dışı hasıla arasındaki farkın regresyonunu bulmaktır. Diğer bir yol, sanayi dışı hasıla artışının, sanayi hasılası artışı ile regresyonunu

Tablo 28
Kaldor Büyüme Yasaları İle İlgili Yapılmış Bazı Çalışmalar

Yazar / Yazarlar	İnceleme Dönemi	İncelenen Ülkeler / Bölgeler	Temel Sonuç
McCombie ve Ridder (1983)	1947-1963	ABD	1. Kaldor Büyüme Yasası'nı destekleyici kanıt elde edilmiştir.
McCombie ve Ridder (1983)	1950-1973	12 OECD Ülkesi	1. Kaldor Büyüme Yasası'nı destekleyici kanıt elde edilmiştir.
McCombie ve Ridder (1983)	1947-1963	ABD	2. Kaldor Büyüme Yasası'nı destekleyici kanıt elde edilmiştir.
McCombie ve Ridder (1983)	1950-1970	Gelişmiş Ülkeler	2. Kaldor Büyüme Yasası'nı destekleyici kanıt elde edilmiştir.
Chatterji ve Wickens (1983)	1960-1980	ABD, Kanada, Almanya, İtalya, Japonya ve B. Krallık	2. Kaldor Büyüme Yasası'nı destekleyici kanıt elde edilememiştir.
Michl (1985)	1950-1980	ABD, Kanada, Japonya, Belçika, Fransa, Almanya, İtalya, Hollanda, Norveç, İsveç, B. Krallık ve Danimarka	2. Kaldor Büyüme Yasası'nı destekleyici kanıt zayıftır.
Fingleton ve McCombie (1998)	1979-1989	178 Avrupa Birliği Bölgesi	2. Kaldor Büyüme Yasası'nı destekleyici kanıt elde edilmiştir.
Felipe (1998)	1967-1992	Endonezya, Malezya, Filipinler, Tayland ve Singapur	2. Kaldor Büyüme Yasası'nı güçlü bir şekilde destekleyici kanıt elde edilmiştir.
Mamgain (1999)	1960-1988	G. Kore	2. Kaldor Yasası'nı destekleyici kanıt elde edilmiştir.
Mamgain (1999)	1960-1988	Singapur	2. Kaldor Büyüme Yasası'nı destekleyici kanıt elde edilememiştir.
Wells ve Thirlwall (2003)	1980-1996	45 Afrika Ülkesi	1., 2. ve 3. Kaldor Büyüme Yasaları'nı destekleyici kanıt elde edilmiştir.
Alexiadis ve Tsagdis (2006)	1970-2000	Yunanistan	2. Kaldor Büyüme Yasası'nı destekleyici kanıt elde edilmiştir.

Kaynak: McCombie, J. ve J. de Ridder (1983) : "Increasing Returns, Productivity and Output Growth: The Case of the United States", **Journal of Post Keynesian Economics**, Cilt: 5, Sayı: 3; Chatterji, M. ve Michael R. Wickens (1983) :" Verdoorn's Law and Kaldor's Law: A Revisionist Interpretation", **Journal of Post Keynesian Economics**, Cilt: 5, Sayı: 3; Michl, Thomas R. (1985) : "International Comparisons of Productivity Growth: Verdoorn's Law Revisited", **Journal of Post Keynesian Economics**, Cilt: 7, Sayı: 4; Fingleton, B. ve J. McCombie (1998) : "Increasing Returns and Economic Growth: Some Evidence for Manufacturing from the European Union Regions", **Oxford Economic Papers**, Cilt: 50, Sayı: 1; Felipe, Jesus (1998) : "The Role of the Manufacturing Sector in Southeast Asian Development: A Test of Kaldor's First Law", **Journal of Post Keynesian Economics**, Cilt: 20, Sayı: 3; Mamgain, Vaishali (1999) : "Are the Kaldor-Verdoorn Laws Applicable in the Newly Industrializing Countries?", **Review of Development Economics**, Cilt: 3, Sayı: 3; Wells, Heather ve Anthony Philip Thirlwall (2003) : "Testing Kaldor's Growth Laws Across the Countries of Africa", **African Development Review**, Cilt: 15, Sayı: 2-3; Alexiadis, Stilianos ve Simitrios Tsagdis (2006) : "Reassessing the Validity of Verdoorn's Law Under Conditions of Spatial Dependence: A Case Study of the Greek Regions", **Journal of Post Keynesian Economics**, Cilt: 29, Sayı: 1.

bulmaktır. Diğer taraftan, 1. Kaldor Büyüme Yasası ile ilgili olarak, imalat sanayisinin ekonomide özel bir duruma sahip olabilmesi için toplam hasılanın büyümesi ile tarım ve hizmetler gibi ekonominin diğer temel sektörleri arasında önemli bir ilişkinin bulunmadığının gösterilmesi gerekir.

Çin'de yapılan çalışmanın 2. Kaldor Büyüme Yasası ile ilgili regresyon denklemi aşağıda gösterilmiştir :

$$p_m = -0{,}009 + 0{,}71\ g_m \qquad r^2 = 0{,}73$$

Görüldüğü gibi, korelasyon katsayısı burada da yüksek çıkmıştır. Buna göre, emek verimliliğindeki artışın bölgeler arasında farklı olmasının % 73 nedeni, imalat sanayinde bölgeler arasındaki büyüme farkından kaynaklanmaktadır. Ortalama olarak, imalat sanayinde meydana gelen yüzde 1'lik bir artış, imalat sanayindeki verimliliğin 0,71 yükselmesine yol açmaktadır. Buradaki 0,71'e Verdoorn Katsayısı denmektedir. Çin'deki regresyon çalışmasında bulunan 0,71'lik katsayı, genelde bulunan 0,5 civarındaki katsayıdan yüksektir. Bunun nedeni, büyük olasılıkla kalkınmanın başlangıç aşamalarında ortaya çıkan ölçek ekonomilerindeki yığılmalardır. Burada da imalat sanayinin ekonomide özel bir konuma sahip olabilmesi için, ölçek ekonomilerinin geçerli olmadığı diğer faaliyetlerdeki 2. Kaldor Büyüme Yasası (Verdoorn Yasası)'nın zayıf çıkması gerekmektedir.

3. Kaldor Büyüme Yasası'nın doğrudan testi, en zor olanıdır; çünkü imalat sanayi dışında kalan sektörlerdeki üretim faaliyetlerinin ölçülmesi oldukça zordur. Özellikle yalnızca girdilerinin ölçülebildiği eğitim-öğretim, sağlık, savunma, vb. kamu hizmetlerinin ortaya çıkardığı hasıla katkılarının ölçülmesi çok zordur. Bu nedenle, 3. Kaldor Büyüme Yasası'nı ancak dolaylı yoldan test etmek olanaklıdır. Bu şekilde, hasıla artışının sanayideki etkisinin sabit olduğu / tutulduğu

koşullarda genel verimlilik artışı ($p_{GSYİH}$) bağımlı değişken alınarak sanayi dışı faaliyetlerdeki istihdam değişmeleri (e_{nm}) ile ilişkisi kurulur. Böylece, tahmin edilmesi gereken denklem aşağıdaki gibi olur :

$$p_{GSYİH} = a_3 + b_3 (g_m) + c_3 (e_{nm}) \qquad (3)$$

Burada $c_3 > 0$ olması beklenmektedir. Çin'deki araştırma sonucu aşağıdaki gibi çıkmıştır.

$$p_{GSYİH} = 0{,}02 + 0{,}49\, g_m - 0{,}82\, e_{nm} \qquad r^2 = 0{,}70$$

e_{nm} katsayısı önemli derecede negatif çıkmıştır. Buradaki sonuca göre, sanayi dışında istihdam artışı ne kadar yavaş olursa ekonomi genelindeki verimlilik artışı da o kadar yüksek olur.

Sanayinin büyümesi ile büyüme süreci arasındaki ilişkiyi açıklayan Kaldor modelini tamamlayan bazı unsurlar ise şunlardır : Birincisi, emeğin absorbesi sırasında azalan verimler yasasının çalışmaya başlamasıyla birlikte GSYİH'nın genel büyümesinin de yavaşlayacağıdır. Bu nedenle, G. Doğu Asya'daki başarılı yeni sanayileşen ülkelerin yüzde 10 olan yıllık ortalama büyüme hızları sonsuza kadar sürmez. İkincisi, kalkınma sürecinin ilk başlarında sanayinin büyüme hızını neyin belirlediğinin saptanmasıdır. Kuşkusuz, kalkınmanın başlangıç aşamalarında sanayinin büyüme hızını belirleyen unsur, o an ekonomiyi hakimiyeti altında bulunduran tarım sektöründen gelen taleptir. Ancak, kalkınmanın ileriki aşamalarında ekonomiyi ihracat yönlendirir. Gelişmekte olan ülkelerde ölçek ekonomilerinin ortaya çıkabilmesi için genelde iç pazar çok küçük kalır ve iç pazara mal satmak, kalkınma sürecinde gereksinilecek ithal girdilerin satın alınması için ihtiyaç duyulan döviz gelirlerini sağlayamaz. Bu yüzden, gelişmekte olan ülkeler kalkınmanın belli aşamaları geçildikten sonra

ihracat güçlerini arttırmak zorundadırlar. Üçüncüsü, üretim ve ihracatın hızla artmasının etkin büyüme döngüsünü başlatabilecek olmasıdır. Dördüncüsü, gelişmekte olan ülkelerin iktisadi büyüme ve kalkınmayı hızlandıracak sanayi lehindeki yapısal değişmeyi nasıl sağlayacaklarıdır. Örneğin, her şeyi piyasa güçlerine bırakarak mı, yoksa hükümet müdahalelerine de yer vererek mi?

Ünlü iktisatçı Ajit Singh, Cambridge'e ilk geldiğinde hocası Nicholas Kaldor'un kendisine üç şey öğrettiğini söylemektedir. Birincisi, gelişmekte olan ülkelerin sanayileşmek zorunda olmalarıdır. İkincisi, bu ülkelerin ancak korumacılıkla sanayileşebilecekleridir. Üçüncüsü, kim bunun tersini söylerse onun dürüst olmayacağıdır. Gerçekten, bugüne kadar İngiltere de dahil korumasız kalkınan hiçbir ülke yoktur. Bugünün bütün kalkınmış ülkeleri şu veya bu şekilde bebek sanayilerini korumuş ve teşvik etmişlerdir. G. Doğu Asya'nın çok başarılı yeni sanayileşen ülkelerinin minimum devlet müdahaleleriyle büyüdükleri ve pazarlarını yabancı mallara serbestçe açmış oldukları yalnızca bir efsanedir; gerçeklerle hiç ilişkisi yoktur. Japonya, G. Kore, Singapur ve Asya'nın diğer kaplanlarında sanayi, bankacılık sisteminden yararlanan güçlü devlet teşvikleri ve yönlendirmeleri altında büyümüştür. Esasen, konu, korumacılığın olup olmaması değil, etkinlik ve uluslararası rekabetçilikten ödün vermeden sanayinin nasıl korunacağı ve teşvik edilebileceğidir.

Bu konuyu bitirirken şunları da eklemek gerekmektedir. İktisadi büyüme ve kalkınmada sanayinin motor güç olduğu genelde hala kabul gören bir düşünce olsa da, ABD ekonomisinin, II. Dünya Savaşı'ndan bu yana en uzun süreli iktisadi gelişmesini XX. yüzyılın son 10 yılında gerçekleştirmesi ve bunda en büyük payın Enformasyon ve İletişim Teknolojileri (Kısım 7.2.4.'deki Bilgi Teknolojileri)'ne ait olması, Enformasyon ve İletişim Teknolojileri'nin büyüme ve istihdam üzerindeki etkilerinin incelenmesine; bu da Kaldor Büyüme Yasaları'nın, özellikle 1. ve 2. Kaldor Büyüme Yasaları'nın yeni bir değer-

lendirmeye tabi tutulmalarına yol açmıştır. Sonuçta, Enformasyon ve İletişim Teknolojileri'nin, yakın gelecekte, 1. Kaldor Büyüme Yasası'nda yer alan imalat sanayisinin iktisadi büyümenin motoru olma görevini ondan devralacağı; büyüme artışının, gelişmiş ülkelerde başta ABD olmak üzere hızla ilerleyen Enformasyon ve İletişim Teknolojileri'nin büyümesi tarafından belirleneceği; verimlilikte meydana gelen büyümenin de 2. Kaldor Büyüme Yasası'nda olduğu gibi imalat sanayisinde meydana gelen büyüme yerine Enformasyon ve İletişim Teknolojileri'nde ortaya çıkan büyüme tarafından belirleneceği düşüncesine ulaşılmıştır. Enformasyon ve İletişim Teknolojileri, artık, önümüzdeki yıllarda büyümenin motoru olmaya aday bir sektördür [bkz. Seiter (2005), Schreyer (2000) ve ayrıca bkz. Kısım 7.2.4.].

5.5. Sanayileşme Sürecinin Deseni

İktisadi büyüme desenini sanayi sektörü kapsamında açıklamaya yönelik çeşitli girişimlerin başında Walther G. Hoffmann (1958) tarafından yapılan açıklamalar gelmektedir. Burada da Hoffmann'ın görüşleri anlatılacaktır. Sanayi üretimini tüketim ve sermaye malları olarak ikiye ayıran Hoffmann, üretim faktörlerinin göreli miktarları, yerleşim faktörleri ve teknoloji durumu ne olursa olsun, ekonomilerin imalat sanayisi yapılarının tek bir büyüme desenini izleyeceğini öne sürmektedir. Hoffmann'ın analizinde yer alan tüketim malları ve sermaye malları sanayileri şöyle verilmiştir:

a) Tüketim malları sanayileri :

1. Gıda, içecek ve tütün,
2. Ayakkabı dahil giyim,
3. Deri ve kösele ürünleri,
4. Diğer odun işleme sanayileri hariç mobilyacılık.

b) Sermaye malları sanayileri

1. Demir ve demir dışı metaller,

2. Makina,
3. Taşıt araçları,
4. Kimya ürünleri.

Hoffmann, gıda, tekstil, dericilik ve mobilyacılığı kapsayan "tüketim malları sanayileri" nin sanayileşme sürecinde daima ilk büyüyen kesim olduğunu belirtmektedir. Metal işleme, taşıt araçları, mühendislik ve kimya ürünleri sanayilerinden oluşan "sermaye malları sanayileri", tüketim malları sanayilerinden sonra, ancak daha hızlı büyümektedir. Hoffmann, bu gelişim çizgisinin tüm sanayileşme süreçlerinde görülebileceğini öne sürmektedir. Netice olarak, sermaye malları sanayilerinin tüketim malları sanayilerine göre net hasıla (katma değer) oranı sürekli düşmektedir.

Hoffmann, bunun adım adım gelişen ve çeşitli aşamalardan oluşan tedrici bir süreç olduğunu belirtmektedir. Yazara göre, bu aşamalardan ilkinde, tüketim malları hasılasının sermaye malları hasılasına oranı 5 (±1) : 1 olurken, ikinci aşamada 2,5 (±1) : 1 ve üçüncü aşamada 1 (±1) : 1 olmaktadır. Tüm bu aşamalar bakımından, sermaye mallarının hasılası çok küçük bir bazdan başlayıp, sermaye malları hasılasının tüketim malları hasılasını aştığı dördüncü aşamaya kadar tüketim malları hasılasından daha hızlı artmaktadır.

Hoffmann'da sanayinin gelişimi şu yolu izlemektedir. 1. Aşama : Tüketim malları sanayilerinin hakimiyeti. 2. Aşama : Sermaye malları sanayilerinin gittikçe önem kazanması ve net hasıla yönünden tüketim malları sanayilerinin nerdeyse yarısına yakınını üretir hale gelmesi. 3. Aşama : Tüketim malları sanayileri ile sermaye malları sanayilerinin dengede olduğu ve sermaye malları sanayilerinin tüketim malları sanayilerinden daha hızlı bir genişleme eğilimi gösterdiği aşama. Tüketim malları sanayilerinin net hasılasının, sermaye malları sanayilerinin net hasılasına oranının gittikçe düştüğü bu eğilim bir çok ülkede gözlenmiştir.

Tablo 29

Tüketim Malları ve Sermaye Mallarının Net Hasıla Oranları

Ülke	Yıl	Net Hasıla Oranı = Tüketim Malları / Sermaye Malları
Brezilya	1907	(7)
	1919	6,2
	1940	3,0
Şili	1912	5,3
	1925	4,9
	1944	2,8
Meksika	1940	5,2
Arjantin	1908	4,7
	1935	2,3
	1943	1,8
Hindistan	1891	(9)
	1901	(7,8)
	1925	4,2
	1947-48	(3,7)
Belçika	1846	5,2
	1896	1,7
B.Britanya	1851	4,7
	1871	3,9
	1901	1,7
	1924	1,5
	1935	1,1
	1948	0,7
Fransa	1861-65	4,5
	1896	2,3
	1921	1,5
Yeni Zelanda	1906	5,5
	1016	4,8
	1929	3,4
	1934-35	3,2
	1949-50	2,1
Güney Afrika	1915-16	2,0
	1925-26	1,8
	1945-46	1,1
ABD	1850	2,4
	1870	1,7
	1880	1,8

	1925	0,8
	1927	0,8
	1939	0,7
	1947	0,7

Kaynak : W. G. Hoffmann : **The Growth of Industrial Economies,** (Almancadan çevirenler : W. O. Henderson ve W. H.Chaloner), Manchester University Press, Manchester, 1958 içindeki XVI., XVII., XVIII., XIX., XX., XXII. ve XXIII. No.lu Tablolar. Parantez içindeki rakamlar istihdam rakamlarına dayalı olarak hesaplanmıştır.

Tablo 29, Hoffmann'ın birçok ülkede çeşitli tarihler için yapmış olduğu hesap özetlerini göstermektedir. İlk sanayileşen ülkeler Belçika, B. Britanya, Fransa ve İsviçre, Hoffmann'ın birinci sanayileşme aşamasından XIX. yüzyıl sona ermeden geçmişlerdir. Aynı aşamadan Japonya, XIX. yüzyılın bitişinde geçmiştir. Brezilya, Şili, Meksika, Arjantin, Hindistan ve Yeni Zelanda, Hoffmann'ın birinci sanayileşme aşamasından 1906-48 arasındaki yıllarda geçmişlerdir. Almanya, Fransa, İsviçre, ABD, Belçika ve B. Britanya gibi sanayileşmiş ülkelerin çoğu XX. yüzyılın sonunda çoktan ikinci sanayileşme aşamasına ulaşmışlardır. Yeni Zelanda, Brezilya, Şili, Arjantin, Japonya, Danimarka, Hollanda, Macaristan, Kanada, Güney Afrika ve Avustralya gibi ülkeler sanayileşmenin ikinci aşamasına 1940'da ulaşmışlardır. B. Britanya, Fransa, İsviçre, Danimarka, Belçika, İtalya, İsveç, ABD, Almanya, Kanada, Avustralya ve Güney Afrika, XX. yüzyılın ortalarında veya bundan önceki yıllarda sanayileşmenin üçüncü aşamasına ulaşan ülkelerdir.

Kuşkusuz, bir aşamadan diğer aşamaya geçişte ülke hızları arasında farklar vardır. Tüketim malları sanayilerinin net hasılasının, sermaye malları sanayilerinin net hasılasına oranı yönünden Hoffmann, ülkeleri 3 gruba ayırmaktadır:

a) Almanya ve Japonya gibi bu oranın hızla düştüğü ülkeler ;

b) B. Britanya, Fransa, Belçika, Avustralya ve Güney Afrika gibi bu oranın orta hızla düştüğü ülkeler ;

c) ABD, Kanada, Arjantin ve Danimarka gibi bu oranın yavaş düştüğü ülkeler.

Hoffmann, sanayinin belli gelişim evrelerinde belli sektörlerin hakim konuma geldiğini, sanayileşme ilerledikçe eskinin hakim sektörleri yerine yenilerinin ortaya çıktığını belirtmektedir. Örneğin, genelde sanayileşmenin ilk iki aşamasında gıda ve tekstil sanayileri hakim konumda olurlarken, sanayileşmenin üçüncü aşamasında demir, çelik ve mühendislik sanayileri hakim konuma gelmektedir. Bazı durumlarda ise, tekstil sanayileri, sanayileşmenin üçüncü aşamasında bile hakim konumunu devam ettirebilmektedir.

6. BÖLÜM

DUAL KALKINMA MODELLERİ VE KIRDAN KENTE GÖÇ

6.1. Lewis Modeli : Sınırsız Emek Arzı İle İktisadi Kalkınma

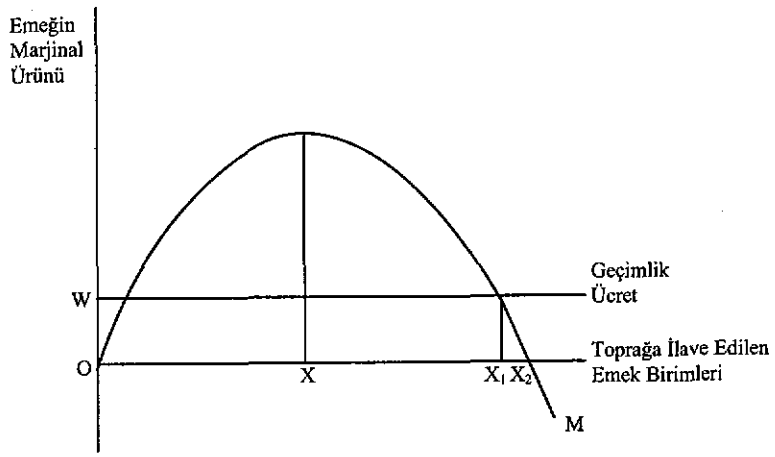
William Arthur Lewis'in modelinin temelini sınırsız emek arzı klasik varsayımı oluşturmaktadır. Modelde, gelir bölüşümü, sermaye birikimi ve iktisadi kalkınma arasındaki ilişkiler çözümlenmeye ve böylece kalkınma sürecinde kapitalist artığın ana rolü vurgulanmaya çalışılmıştır.

Modelde ilk olarak, modern değişim sektörü ile geçimlik sektörden oluşan dual yani ikili bir iktisadi yapının bulunduğu varsayılmaktadır. Burada, modern değişim sektörünü, kapitalist sektör (sa-

nayi sektörü); geçimlik sektörü, geleneksel sektör (tarım sektörü) temsil etmektedir. Organize olmuş modern sektörde verimlilik ve dolayısıyla kişi başına üretim, geçimlik sektörden daha yüksektir. İkinci olarak, geçimlik ücret düzeyinde emek arzının emek talebini aşması anlamında, geçimlik sektörde sınırsız emek arzının bulunduğu varsayılmıştır. Dolayısıyla, geçimlik sektörün artık emek deposu olduğu kabul edilmiştir. Lewis, artık emekle, diğer faktör girdileri sabitken üretimden alıkonulduğunda toplam üretimde bir düşmeye yol açmayan ve temelde niteliksiz olan emek miktarını; bir başka deyişle, gizli işsiz miktarını kastetmiştir. Böylece, geçimlik sektördeki emek gücünün marjinal ürününün, geçimlik ücrete eşit veya bunun altında olduğu kabul edilmiştir. Lewis modelinin kendine özgü özelliği, gizli işsizliğin bulunması, dolayısıyla tarımsal sektörden modern sektöre gelen artık emek gücü alternatif işlere yerleştirildiğinde geçimlik sektörde kalanların daha fazla çalışarak bu sektördeki üretimi idame ettireceği ve hatta bazı durumlarda yükselteceğini varsaymasıdır. O halde, geçimlik sektörde çalışan işçilerin azalması, geçimlik sektördeki emeğin ürününü azaltmayabilmekte ve hatta bunu çoğaltabilmektedir.

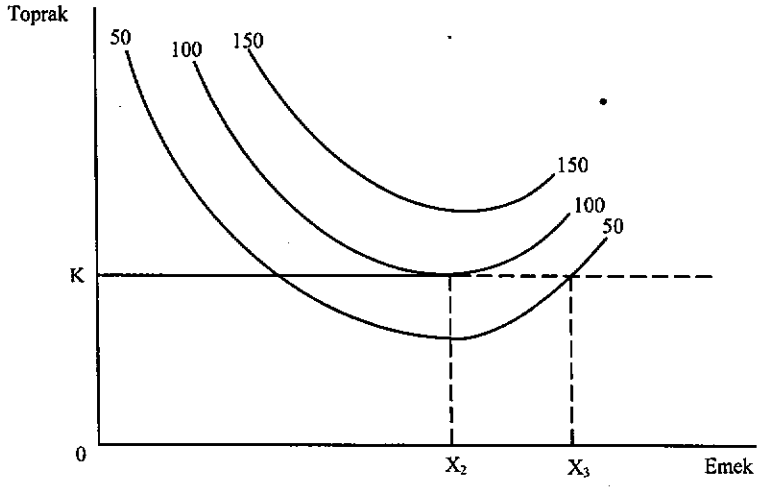
Hızlı nüfus artışlarının bulunduğu düşük gelirli ülkelerde emeğin marjinal ürününün sıfır veya negatif olabileceği öne sürülür. Tarımın ayırıcı özelliklerinden biri, toprağın sınırlı olması nedeni ile azalan getirilere sahip olmasıdır. Eğer, nüfus hızlı bir şekilde büyüyor ve emek gücü de toprağın dışında çok az istihdam olanaklarına sahip oluyorsa, bir süre sonra toprağın da emek istihdam etme gücü ortadan kalkar. Bu söylediklerimizi Şekil 10 yardımıyla şöyle açıklayabiliriz.

Şekil 10



Şekilde yer alan OM eğrisi, toprakta çalışan her ilave bir birim emeğin marjinal ürününü göstermektedir. OX kadar emek istihdamından sonra, azalan getiriler nedeniyle emeğin marjinal ürünü düşmeye başlamaktadır. OX_1 kadar emek istihdamından sonraysa, emeğin marjinal katkısı geçimlik ücretin altına düşmektedir. OX_2'nin ötesinde emek istihdam edildiğinde de, emeğin hasılaya katkısı negatif olmaya başlar ve her bir birim ilave emek, toplam ürünün azalmasına yol açar. Bu eğilimleri Şekil 11'de yer alan üretim fonksiyonu aracılığı ile de açıklamak mümkündür. Toprak OK miktarında sabitken, OX_2'den daha fazla emek istihdam edildiğinde, emeğin marjinal ürünü negatif olmaya başlar. Toprak arzında bir artış olmadığına göre, emek arzının çoğalması ekonominin daha düşük bir üretim fonksiyonuna inmesine yol açar. Böylece, örneğin, istihdam edilen emek gücü OX_2'den OX_3'e çıkarken, toplam hasıla da 100 birimden 50 birime iner.

Şekil 11



Tarımdaki azalan getirilerden ve sıfır marjinal üründen kurtulmanın üç temel yolu şunlardır :

a) Tarımdaki artık emeği sanayinin emmesini sağlayarak, verimliliği nüfustan daha hızlı arttırmak ;

b) Tarımın teknik yönden ilerlemesini gerçekleştirerek, emeğin marjinal ürününü arttırmak ;

c) Verimliliğin doğrudan doğruya artmasına yol açabilen veya teknik ilerlemenin bir aracı olabilen sermaye birikimini gerçekleştirmek.

İlk çizdiğimiz Şekil 10'da yer alan tarım sektöründeki OX_1'i aşan emek miktarı, Lewis modelinde sanayi sektörü için tam esnektir. Ancak, sanayi sektörünün tarımdaki sınırsız emek arzından yararlanabilmesi için başlangıçta belli bir sermaye birikimine sahip olması gereklidir. Bu şekilde sermaye birikimine sahip sanayi sektörünün artık emeği çekmesi, bundan verimli bir şekilde yararlanamayan tarım sektörünün de işine gelmektedir. Çünkü tarımsal nüfusun fazla olan

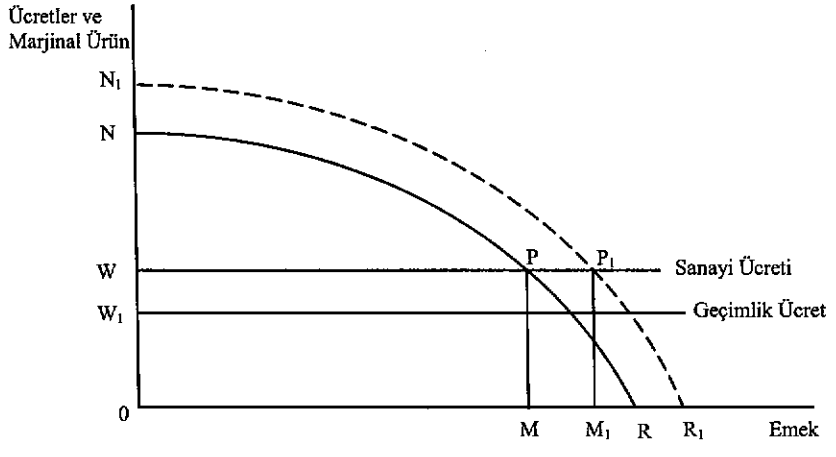
kısmına iş sağlanmış ve böylece toprak üzerindeki nüfus baskısı da azalmış olacaktır. O halde, tarımda verimliliğin arttırılabilmesi için buradaki fazla emeğin gidişinin özendirilmesi gereklidir. Bu gidişin başlatılabilmesi içinse, kapitalist sektörün, bu kesime gelecek artık emek kitlesine telafi edici bir ücret ödemesinde bulunması gerekir. Kapitalist sektörde emeğe ödenecek ücret düzeyi, a) emeğin şu anda çalışmakta olduğu sektörde kazandığı ücret, b) kentlerde yer alan yeni sektörde çalışmaya başlamasıyla birlikte karşı karşıya kalacağı daha yüksek yaşama standartlarının getireceği maliyet ve c) şu anki sektörün kar oranlarında meydana gelen değişmeler gibi faktörler tarafından belirlenir. Bu nedenle, Lewis, kırsal kesimdeki artık emeğin sanayiye çekilebilmeleri bakımından kapitalistlerin bunlara % 30 daha fazla ücret vermeleri gerektiğini belirtmektedir.

Aşağıdaki Şekil 12, kapitalist yani sanayi sektörünü göstermektedir. Sanayideki ücret düzeyi ile geçimlik ücret düzeyi arasındaki fark, şekilde WW_1 ile gösterilmiştir. Burada NR, kapitalist sektördeki emeğin marjinal ürün hasılatını, OW sanayi sektöründeki ücret düzeyini ve OW_1 geçimlik sektördeki ücret düzeyini göstermektedir. Karın maksimizasyonu için yapılan varsayımlar çerçevesinde, kapitalist sektör marjinal ürün hasılatının ücret düzeyine eşit olduğu noktaya kadar, yani OM kadar emek istihdam eder. OM'nin üstündeki emek, geçimlik sektörde ne kazanabiliyorsa o kadarını elde eder.

Kapitalist sektörde ücretler ve dolayısıyla karların geçimlik sektördeki ücretlere bağlı olduğu kabul edildiğine göre, kapitalistler sürekli olarak geçimlik sektördeki verimlilikle doğrudan ilgilenme durumundadırlar. Kapitalistler, sanayi sektöründeki ücret oluşumunun düşük düzeyde seyretmesini arzuladıklarından, tarımdaki verimliliğin ve böylece bu kesimdeki ücretlerin de düşük düzeylerde oluşmasını isterler. O halde, geçimlik sektörde verimliliğin ve buradan giderek ücretlerin yükselmesine yol açabilecek, örneğin, tarımsal sermaye birikimi, tarımda yeni teknik uygulamalar ve toprak reformu gibi

gelişmelerden kapitalistler hoşlanmayacaklardır. Çünkü bu tür girişimlerin hem sanayi sektöründe reel ücretlerin yükselmesine, hem de tarımdan sanayiye emek transferini önleyeceği varsayılır.

Şekil 12



Şekil 12'de, kapitalist sektörde elde edilen emeğin toplam ürünü (ONPM), emeğe ücret olarak yapılan ödemelerle (OWPM), kapitalist artığa (WNP) bölünmüştür. Modelde kapitalist sektörün büyümesi ve geçimlik sektörden artık emeğin emilme oranı, kapitalist artığın kullanımına bağlanmaktadır. Kapitalist artık yeniden yatırıldığında, emeğin toplam ürünü yükselir. Yeni yatırımlarla emeğin verimliliği arttığından marjinal ürün eğrisi NR de, sağa doğru kayarak N_1R_1 olur. Ücretler sabit varsayıldığından, sanayi sektörü şimdi daha fazla emek istihdam eder. Şekilde istihdam MM_1 kadar artar. Kapitalist artık miktarı WNP'den WN_1P_1'e çıkmıştır. Elde edilen bu kapitalist artık yeniden yatırıldığında aynı süreç tekrar yaşanır ve sonuçta tüm artık emek tüketilir. Geçimlik sektöründeki tüm artık emeğin kapitalist sektöre çekilmesi sonucunda geçimlik sektörde ücretler yüksel-

meye başlar. Böylece, iç ticaret haddi tarım lehinde hareket ederek, kapitalist sektördeki ücretlerin yükselmesine neden olur. Bu durumda kapitalist sektördeki sermaye birikimi nüfus tarafından yakalanmış ve kalkınma için başlangıç kaynağı olarak öngörülen sınırsız emek arzı sonunda tükenmiştir. Artık emeğin tükenmesi nedeniyle, emek arzının sanayi sektörüne olan esnekliği azalmaya başlamıştır. Tarım sektörü ticarileşirken, bu sektördeki üreticiler de emek için rekabete başlamıştır. Verimlilik arttıkça, reel ücret düzeyleri de artmaya başlamıştır. Sonuç olarak, ekonomi kendi kendini besleyen bir kalkınma aşamasına girmiştir. İşte, Lewis'in kalkınma sürecinin esası budur.

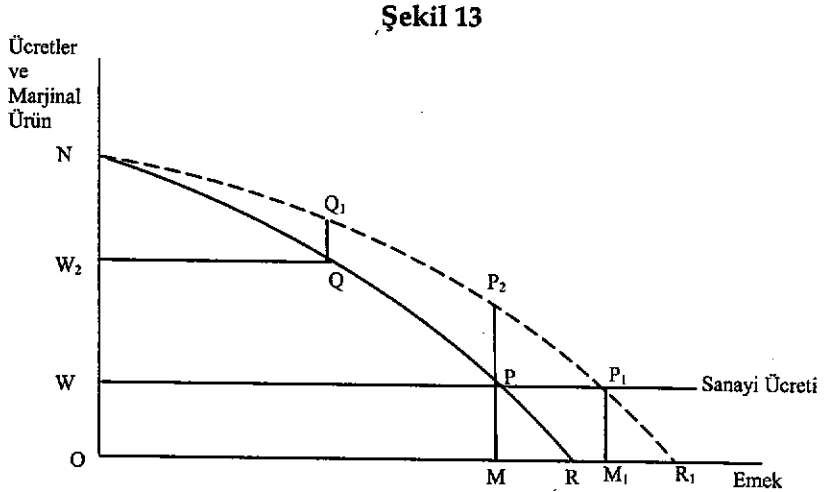
Lewis'e göre, bu kalkınma süreci esnasında karların milli gelir içerisindeki payı (P/O) yükselmiştir. Bu süreç şu şekilde gerçekleşmiştir. Önce kapitalist sektördeki kar payları (P/C) artmış ve sonra milli gelirdeki kapitalist sektör payı (C/O) genişleme eğilimine girmiştir. Bir başka deyişle, P/O = P/C x C/O iken ve P/C ve C/O artarken P/O da artmıştır.

Öte yandan, kalkınmayla birlikte milli gelir içerisinde karların payının artıp artmayacağının ampirik bir sorun olduğu öne sürülmüştür. Örneğin, Enke (1962) teorik düzeyde, Lewis'i çizdiği şekli yanlış kullanmakla eleştirmiş ve kendisi P/C oranındaki yükselmenin gerekli olup olmadığını sorgulamıştır. Enke, ancak marjinal ürün eğrileri birbirine paralel olarak çizildiğinde, oransal olarak kapitalist artık alanının ücret ödemeleri alanından daha fazla artacağını ve yalnızca böyle bir durumda karların milli gelir içersindeki payının yükselebileceğini söylemiştir.

Diğer taraftan Enke, marjinal ürün eğrilerinin birbirine paralel olarak çizilmesini mantıksal yönden zorunlu bir hal olarak görmemektedir. Eğer, sermaye stoku, elde edilen artığın örneğin, iki kat halinde yeniden yatırılması şeklinde genişletildiğinde, ölçeğe göre sabit getiriler varsayımı altında n. emeğin marjinal ürünü, 2n. emeğin

marjinal ürünü haline gelir. Yani birinci emeğin marjinal ürünü ne idiyse, şimdiki ikinci emeğin marjinal ürünü ; ikinci emeğin marjinal ürünü ne idiyse, şimdi dördüncü emeğin marjinal ürünü vb. olur. O halde, adam başına üründe farklı oransal artışları ifade eden birbirine paralel marjinal ürün eğrilerini çizmek doğru değildir. Bunun yerine, her eğrinin, iki eğri arasındaki oransal farkı koruyacak biçimde aynı dikey eksenden başlayan bir şekilde Şekil 13'de olduğu gibi çizilmesi gereklidir. Eğer, NR eğrisinden NR_1'e olan kayma tüm aralık boyunca, oransal yönden aynıysa, kapitalist artık ve emeğe yapılan ödemelerdeki artış aynı oranda olur ve böylece kapitalist sektördeki kar payları değişmez.

Şekil 13



Yani; Q_1Q / W_2Q = P_2P / WP ise, WNP / ONPM = WNP_1 / ONP_1M_1 olur. Diğer yandan, Enke'nin yönelttiği teknik yöndeki bu sorgulama, modelin işlev yönünden kullanım değerini ortadan kaldırmamaktadır. Çünkü, Lewis modelinin temel işlevi, bir süreci çözümlemek ve toplam ekonomi içerisinde kapitalist sektörün genişle-

mesini (C/O) ele almaktır. Kuşkusuz, bu genişleme aynı zamanda milli gelir içerisindeki karların payının da artması demektir. Bu şekilde ağırlığı kapitalist sektörün genişletilmesinde yoğunlaştıran Lewis, iktisadi kalkınma sürecinde gerekli gördüğü % 5 tasarrufçu ve yatırımcı ülkeden % 12 tasarrufçu ve yatırımcı ülkeye dönüşümün de ancak kapitalist sektörün büyütülmesiyle gerçekleşebileceğini vurgulamıştır. Klasik varsayımlardan yola çıkılan Lewis modelinde, tüm ücretlerin tüketildiği ve tüm karların da tasarruf edildiği kabul edilmektedir. Dolayısıyla, tasarruf oranı, karların kapitalist sektördeki payına olduğu kadar, kapitalist sektörün büyüklüğüne de bağlı kılınmıştır. Bu düşüncenin en önemli uzantısı ise, azgelişmiş ülkelerin kalkınabilmeleri için kapitalist sektörlerini geliştirmek zorunda olduklarıdır.

Lewis Modelinin Eleştirisi:

1. Modelde iktisadi kalkınma, geçimlik sektörde fırsat maliyeti çok düşük olan emeğin modern sektör tarafından emilmesiyle gerçekleşmektedir. Eğer, emeğin fırsat maliyeti pozitifse, örneğin, hasat mevsiminin zirve zamanlarında ekin azalması olabiliyorsa, emek transferi tarımsal üretimi azaltacağından emme sürecinde bazı güçlüklerle karşılaşılacak demektir.

2. Lewis modelinde üstü örtülü olarak kapitalist sektörde istihdamın, sermaye birikimindeki genişlemeye paralel bir şekilde artacağı varsayılmıştır. Oysa, karlar, emek tasarruf eden teknolojilere yatırıldığında istihdamda bir genişleme olmayabilir ve sanayi sektörünün geçimlik sektörden artık emme oranı düşebilir.

3. Modelde kapitalistlerin marjinal tasarruf eğiliminin bire yakın olduğu varsayılmıştır. Ancak, karlarda meydana gelen bir artışa, daima, tüketimde de ortaya çıkan belli bir miktardaki artış eşlik eder. Dolayısıyla, tasarruflarda meydana gelen toplam ilave artışlar, karlardaki artışlardan biraz daha az olur. Sonuçta, kapitalistler için varsayılan tasarruf eğilimi gerçekleşmez. Aslında, toplumun tek tasar-

rufçu ve yatırımcı kesimi yalnızca kapitalistler değildir. Birçok ülke deneyimlerinin gösterdiği gibi, bu kesim dışında kalan, örneğin, Mısır'da olduğu gibi küçük çiftçiler de sermaye birikimi için tasarruf yapabilmektedirler. Gana'daki dünyanın en büyük kakao sanayi de tamamen küçük girişimcilerin sermaye birikimiyle yaratılmıştır.

4. Tarımdan sanayiye niteliksiz artık emek transferinin, pürüzsüz ve maliyetsiz gerçekleşeceği düşünülmüştür. Oysa, pratikte bu böyle olmaz. Çünkü sanayinin talep ettiği emeğin asgari bazı niteliklere sahip olması gereklidir. Böylece eğitime yapılacak yatırımlar ve beceri geliştirici formasyonlarla sanayinin ihtiyaç duyduğu emeğin yetiştirilmesine çalışılacaktır. Bununla ilgili süreç ise ne yumuşakça gerçekleşir, ne de ucuza malolur.

5. Geçimlik sektördeki artık emeğin tümü bitirilmeden emme sürecinin zamansız bir şekilde sona ermesi de mümkündür. Kapitalist artığın genişlemesini ve sermaye birikimini engelleyen bu durum, esas olarak, iki nedenden kaynaklanır. Bunun birinci nedeni, kapitalist sektörün kendi genişlemesi yüzünden yiyecek malları talebinin artması ve böylece kapitalist sektörün genişlediği bir sırada ticaret haddinin aleyhine gelişebilmesidir. Eğer, yiyecek mallarına yönelik talep tarımdaki verimlilikten daha fazla artıyorsa, kapitalist sektör, sanayi mallarının değişimi sırasında yiyecek mallarına daha yüksek fiyatlar ödemek zorunda kalır. Bu da kapitalist artık miktarını azaltır. Bunun iki türlü etkisi olur. Birincisi, kapitalistler yiyecek malları için daha yüksek fiyat ödediği sürece, görece sattıklarına karşılık daha az satın alabileceklerinden yatırımlar için daha az tasarruf yapabileceklerdir. Eğer, tarımda verimlilik hızlı bir şekilde artıyorsa sorun yoktur. Ancak, Lewis'in de kabul ettiği gibi çoğu azgelişmiş ülkede sanayi sektörünün gelişmesini engelleyen temel faktör, ekonomilerdeki tarım sektörünün verimliliğini arttırmadaki başarısızlığıdır. O halde, tarım dışı istihdamın büyümesi tarımsal artığın büyümesine bağlıdır denebilir. Bu nokta, sermaye arzını yoğun bir şekilde vurgulayan

klasik yaklaşıma kıyasla, neoklasik kalkınma modellerinin çıkış noktasını meydana getirir.

Kapitalist sektörün genişlemesinden kaynaklanan ikinci etki ise şöyledir. Eğer, talebin genişlemesinden dolayı yiyecek kıtlığı baş göstermekteyse sanayi sektöründe de reel ücretler yükselmeye ve kapitalist artık azalmaya başlar. Örneğin, eğer, tarım genişleyen yiyecek talebini karşılamak üzere yeni emek miktarlarına ihtiyaç duyuyorsa, sabit reel ücretlerde sınırsız emek arzı geçersiz kılınmaya başlamış demektir. Oysa, kalkınma teorisinde klasik yaklaşımın en temel varsayımı daha önce de belirttiğimiz gibi sınırsız emek arzının varlığıdır ve klasik yaklaşım ancak bu varsayımın geçerli olup olmamasına bağlı olarak ayakta kalabilmektedir.

Olaya tarihsel olarak baktığımızda, bir taraftan reel ücretler tarım ve sanayide artarken, diğer taraftan kapitalist sektörün hızla genişleyebildiğini de görmekteyiz. Böylece, klasik ve neoklasik yaklaşımların ortasında kalan görüşler destek bulmuş olur. Esasen, Lewis'in de kabul ettiği gibi, hem sermaye birikimi, hem de yiyecek arzının genişlemesi önemlidir ve bu düşünce de sanayi ve tarım sektörlerinin dengeli büyümesinin özünü oluşturmaktadır.

Geçimlik sektördeki artık emeğin tümü bitmeden emme sürecinin zamansız bir şekilde sona ermesinin ikinci nedeni, reel ücretlerin, ya doğrudan doğruya sendikalar tarafından veya dolaylı olarak tarımdaki verimlilik artışının geçimlik sektörde reel ücretleri yükseltmesi nedeniyle artmaya zorlanmasıdır. Lewis geçimlik sektörde verimliliği artıran herhangi bir şeyin kapitalist sektörde reel ücretleri yükselteceğini ve ticaret haddinde geçimlik sektörün aleyhine paralel bir gelişme olmadığında bunun kapitalist artık ve sermaye birikimini azaltacağını belirtmiştir.

Lewis iki sektörlü modelinde kapitalist sektördeki genişlemenin yalnızca sermaye darboğazı tarafından sınırlandırıldığını kabul ettiğinden, böyle bir sonuca ulaşmıştır. Bu türden bir çerçevede Lewis,

tarımsal fiyatlarda ve çiftçilerin satınalma güçlerinde meydana gelebilecek muhtemel bir artışın sanayileşmeyi özendirmeyeceğini, tersine, kapitalist sektörün gelişimini engelleyeceğini belirtmiştir. Oysa, tarımsal sektör aynı zamanda sanayi sektörünün pazarıdır. Çiftçilerin satınalma gücünde meydana gelen bir yükselme, sanayi sektörünün pazarını genişletebilir. Dolayısıyla, Lewis modelinin klasik yaklaşımında olduğu gibi, sorunun yalnızca arz (üretim) yönünün değil, talep (pazar) yönünün de ele alınması zorunluluğu vardır.

O halde, sanayi ile tarım sektörleri arasında tamamlayıcılığın bulunduğunu kabul ettiğimizde, her iki sektördeki arz ve talebi dengeleyen bir denge ticaret haddini de bulabiliriz demektir. N. Kaldor tarafından incelenen bu konu ise bir sonraki kısımda ele alınmıştır.

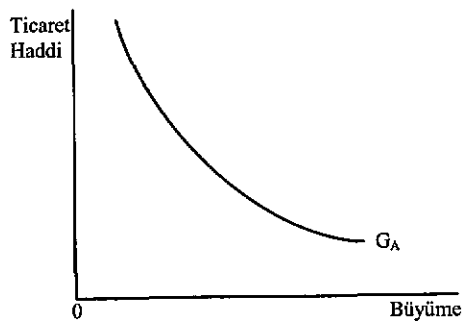
6.2. Kaldor Modeli : Tarım İle Sanayi Arasında Tamamlayıcılık

Biraz önce geçtiğimiz bölümde anlattığımız gibi, tarım sektörü sahip olduğu pazarlanabilir artıkla sanayideki sermaye birikiminin potansiyelini oluşturmaktadır. Tarımın piyasaya sunduğu pazarlanabilir artık çoğaldıkça, sanayinin ucuza satın alabileceği yiyecek malı artar. Böylece, sanayi sektörü daha fazla tasarruf ve daha fazla sermaye birikiminde bulunabilir. Bu, işin arz yönüdür. Diğer taraftan, sanayi sektörünün de kendi ürettiği mallar için bir pazara ihtiyacı vardır. Kalkınmanın erken aşamalarında sanayinin en büyük pazarı tarımdır. Bu da, işin talep yönüdür. Yani tarımsal malların fiyatı yükseldikçe, satın alma gücü de yükseleceğinden gittikçe daha fazla sanayi malı talep edebilir. İşte sanayi arzı yönünden, düşük yiyecek fiyatlarının; sanayi talebi yönünden, yüksek yiyecek fiyatlarının makbul olduğu bu çelişik durumu Nicholas Kaldor sanayi ve tarımı birlikte ele alan bir model çerçevesinde incelemiştir. Modelde sanayi ile tarım arasındaki ticaret haddi, her iki sektördeki arz ve talebin aynı oranda büyümesini sağlayan bir denge mekanizmasıdır.

Bu yaklaşımda ticaret haddinin, önce tarımsal sektördeki büyüme ile ilişkisi ele alınmış ve en sonra iki sektör bir araya getirilmiştir.

Tarımda büyüme oranı, elde edilen hasıladan yatırımlara ayrılan miktar ile bu yatırımların verimliliğinin bir fonksiyonudur. Tarımın yiyecek mallarıyla sanayi mallarının değişiminden ne kadar yatırım malı sağladığı, yani ne kadar "tasarruf ettiği", sanayi malları fiyatının yiyecek malları fiyatına olan oranına, yani sanayi ile tarım arasındaki ticaret haddine göre belirlenir. Yatırım mallarının fiyatı ne kadar yüksekse, aynı yiyecek malıyla daha az yatırım yapılır ve arz kapasitesinin büyümesi düşük olur. Sanayi ticaret haddi (sanayi malları fiyatının yiyecek malları fiyatına oranı) ile tarımın büyüme oranı (G_A) arasındaki ilişki Şekil 14'de gösterilmiştir.

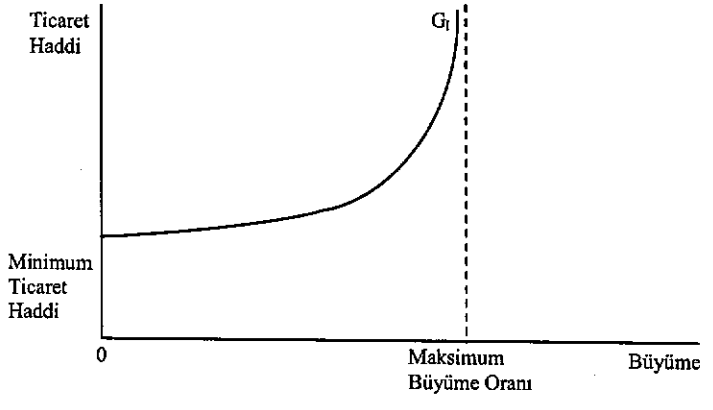
Şekil 14



Öte yandan, sanayideki büyüme oranı, sektörün yatırım oranı ve yatırım verimliliğinin bir fonksiyonudur. Ayrıca, burada elde ettiği ve dolayısıyla sanayinin hiçbir yatırımda bulunamayacağı minimum bir ticaret haddi vardır. Eğer, tüm ücretler tüketiliyorsa, sanayideki birim hasıla başına yiyecek girdi maliyeti, emek verimliliği tarafından bölü-

nen sanayideki gerçek ücret oranına bağlı olur. Yani w/(O/L) = W/O olur. Burada w reel ücret, O hasıla ve W toplam ücret ödemeleridir. Sanayi fiyatları, en azından W / O 'ya eşit olmak zorundadır ve bu fiyat, yiyecek mallarının fiyatlarına göre sanayi fiyatlarının alt limitidir. Diğer taraftan, sanayideki büyüme, yiyecek mallarının fiyatına göre sanayi mallarının çok yüksek olduğu ve tarımsal sektörün hiçbir sanayi ürününü alamadığı belli bir maksimumu da aşamaz ki bu da üst limittir. Yatırım oranı gerçekte % 100'e yaklaşır ve büyümenin üst limiti yatırımların verimliliği tarafından belirlenir. Sanayi ticaret haddi ile sanayinin büyüme oranı (G_I) arasındaki ilişki Şekil 15'de gösterilmiştir.

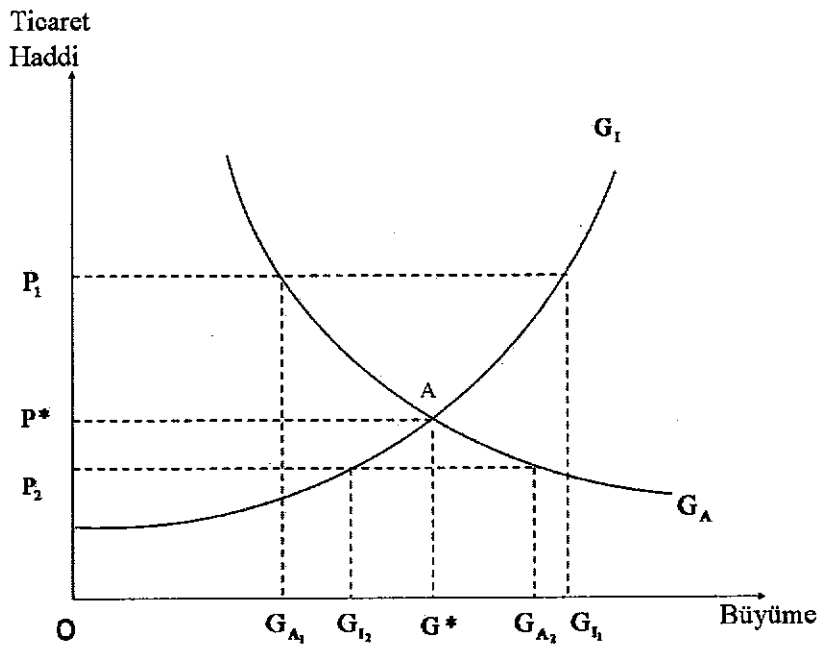
Şekil 15



Şimdi önce basitlik olsun diye tarım ve sanayi sektörlerinde üretilen malların talep esnekliklerinin bire eşit olduklarını varsayalım. Böyle bir durumda ticaret haddi veriyken, tarımsal hasılanın büyüme oranı, sanayi malları için talebin büyüme oranını; sanayi hasılasının büyüme oranı, tarımsal mallar için talebin büyüme oranını gösterir G_A ve G_I'nın birbirini kestiği yerdeki P* denge ticaret haddinde tarım-

la sanayi arasında denge büyüme olur. Bu durum Şekil 16'da gösterilmiştir. Bu arada, talebin gelir esnekliği sanayi malları için birden büyük ve tarımsal mallar için birden küçük olduğunda, sanayi için denge büyüme oranının tarımınkinden daha büyük olacağını burada belirtelim.

Şekil 16



Tarımla sanayi arasındaki tamamlayıcılığın bu modeli, hem ticaret haddi dengede olmadığında neler olabileceğini gösterir; hem de Lewis'in sözünü ettiği sanayinin genişlemesini durduran engelleri daha iyi açıklama fırsatı verir. Şimdi bunlardan önce ilkini ele alalım. Eğer, ticaret haddi dengede değilse, yani sanayi mallarına göre yiye-

cek mallarının fiyatı çok düşük veya çok yüksekse, sanayinin büyümesi ya talep ya da arz tarafından sınırlandırılıyor demektir. Örneğin, yiyecek malları fiyatının çok düşük olması nedeniyle ticaret haddi yukarıdaki şekilde olduğu gibi P_1'de oluşuyorsa, tarımın sanayi malları için satın alma gücü yetersiz kalacağından sanayinin büyümesi talep darlığı yüzünden sınırlanmış olur. Sanayi belki sermaye birikiminde bulunabilir, ama mallarını satamaz.

Diğer taraftan, ticaret haddi P_2'de gerçekleştiğinde, sanayinin büyümesi ancak G_{I_2} noktasına kadar sürer. Bunun nedeni ise, yiyecek malları fiyatının çok yüksek olması ve dolayısıyla sanayideki sermaye birikiminin eski gücünü kaybetmesinden kaynaklanan arz kısıtıdır. Böyle bir durumda tarım sanayiden mal satın alabilecek bir güce sahipken, sanayi piyasaya mal arz edememektedir.

Gelelim eğrilerde bir kayma ortaya çıktığında neler olabileceğine. Eğer, eğrilerde bir kayma meydana gelirse, hem büyüme oranları, hem de denge ticaret haddi değişir. G_A'yı sağa doğru kaydıran tarımsal verimlilikteki bir gelişme, hem daha yüksek sanayi büyümesi, hem de sanayi ticaret haddinin gelişmesi anlamına gelir.

Diğer yandan, G_I'yı sağa doğru kaydıran sanayideki verimlilik artışı, sanayi ticaret haddinin bozulması karşılığında sanayinin daha yüksek büyümesi anlamına gelir. Bununla beraber, eğer, sanayideki reel ücretler burada meydana gelen verimlilik artışına paralel bir şekilde artarsa G_I aynı kalır ve tarımsal verimlilik düşmediği, G_A içe doğru kaymadığı sürece ticaret haddi tarımın lehinde, sanayinin aleyhinde gelişmez.

Şimdi Lewis modelinde sözü edilen sanayinin genişlemesini durduran engele gelelim. Sanayide reel ücret düzeyi yükseldiğinde, G_I eğrisi içe doğru kayar. Böyle bir durumda ise, eğer, G_A eğrisini sağa doğru kaydıracak tarımsal verimlilikte, reel ücretteki yükselmeye eşit bir gelişme kaydedilemiyorsa sanayinin genişlemesi durur.

Nihayet, tarımda azalan getiriler olduğunda, buradaki verimliliğin zamanla düşeceğini, G_A'nın içe doğru kayacağını ve bunun da sanayideki büyümeyi azaltacağını söyleyebiliriz. Bu durumda, eğer, G_I eğrisi görece istikrarlıysa, sanayinin büyümesi esas olarak tarımdaki azalan getirilerin etkisini *telafi edecek toprak tasarruf* eden yeniliklere, yani tarımsal teknik ilerlemelere bağlı kalır.

6.3. Harris-Todaro Modeli : Kırdan Kente Göç ve Kentsel İşsizlik

Son yıllarda kentsel yerlerle kırsal yerler arasındaki ücret farkı ciddi ölçülerde artarken, sanayi sektöründeki genişlemeler kırsal kesimden göç eden işçileri emecek düzeyde artmamaktadır; çünkü kentlerdeki sanayi, kırsal kesimden göç eden işçileri emecek düzeyde genişlememektedir. Beklenen kentsel ücret miktarı halen kırsal kesimdeki ücret düzeyinden yüksek olduğundan göçler de devam etmektedir. Bu nedenle, kalkınma iktisadı da, kentsel işsizlik ve onunla mücadele yolları ile ilgilenmektedir.

Kırdan kente göç süreçleriyle ilgili modellerin çoğu, kentsel işsizliğin azaltılması için önerilen emeğin sübvansiyonlarla desteklenmesi ya da kentsel alanlarda kamusal iş programlarıyla desteklenmesi gibi geleneksel yöntemler bakımından kötümserdirler. Çünkü kırsal kesimden kentsel kesime yapılan göçün, kent ile kır arasındaki reel ücret farkının bir fonksiyonunun olmasının yanısıra kentteki istihdam fırsatlarının da bir fonksiyonudur. Kentsel yerlerde iş olanaklarının artması bir taraftan buradaki işsizliğin azalmasına yol açarken, diğer taraftan da göçü teşvik etmektedir. Dolayısıyla, kentsel alanlarda istihdam hızındaki artışın işsizliği gerçekten azaltıp azaltmadığı teorik açıdan olduğu kadar ampirik yönden de araştırılmak zorunda olan bir konudur.

Kırdan kente göçle ilgili klasik teori, John R. Harris - Michael P. Todaro (1970) modeline dayanmaktadır. Harris-Todaro modelinin

ana fikri, kentsel formel sektörde işçilere yüksek ücret ödenmesi ve ödenen bu yüksek ücretlerin de kentsel işsizliği yaratmasıdır.

Kentlerde işçilere yüksek ücret ödenmesinin çok çeşitli nedeni vardır. Bunlardan biri, işçilerin sendikalar etrafında örgütlenmesi ve böylece talep ettikleri yüksek ücretleri elde etmekte zorlanmamalarıdır. Buna karşın, işçilerin örgütlenemedikleri ya da çok zayıf örgütlenebildikleri yerlerde ise ücretler düşük olma eğiliminde ve esnek bir tavır içindedir. Kentsel formel sektörde uygulanan asgari ücret yasaları, yardım programları, işsizlik ödenekleri, günlük gıda katkısı vb. faaliyetler, işçilerin ücretlerini yükselten diğer unsurlardır. Bu gibi destekler, yansımalarını ücretlerde direkt olarak göstermezler. Bunlar işçi gelirini dolaylı olarak arttıran unsurlardır. Kentsel formel sektörde yüksek ücretler ödenmekle birlikte kentsel enformel sektörle, kırsal sektörde arz ve talep koşullarına göre dalgalanan ücretler düşük düzeyde seyretmektedir. Kentsel enformel sektörlerde sendikalaşma yoktur ve hükümet politikalarının uygulanmasında zorluklar vardır.

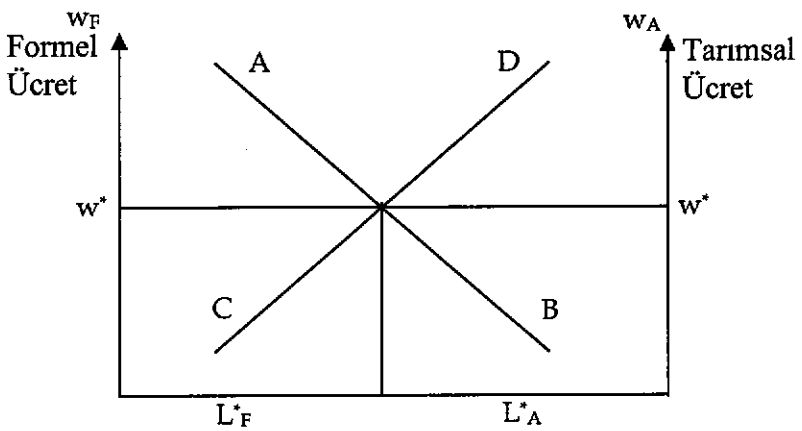
Harris-Todaro modelinde göç, kentsel sektörle kırsal sektör arasındaki ücret farkı nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Bununla beraber, kırsal sektörden kentsel sektöre göç eden herkes, yüksek ücretlerin geçerli olduğu kentsel formel sektörde iş bulamaz; bu nedenle, iş bulma şansına ulaşamayan işsizler çok düşük ücretlerle işçi çalıştıran enformel sektöre kayarlar.

6.3.1. Temel Model

Modelde, ekonomide kentsel formel sektör ile kırsal sektörden oluşan yalnızca iki sektörün bulunduğu ve her iki sektörde de ücretlerin tam esnekliğe sahip oldukları varsayılmaktadır. Aşağıdaki Şekil 17, temel Harris-Todaro modelini anlatmaktadır. Şekil 17'de ekonominin sahip olduğu tüm emek gücü yatay eksende gösterilmektedir. Yine aynı şekilde toplam emek gücü, kentsel formel sektör ve kırsal sektör olmak üzere iki sektör arasında bölünmektedir. Toplam emek gücünün (L), L_A kadarlık kısmı tarımda ve L_F kadarlık kısmı da kentsel formel

sektörde bulunmaktadır. Sol taraftaki apsis kentsel sektördeki formel ücret düzeyini gösterirken, sağ taraftaki apsis de tarımdaki ücret düzeylerini göstermektedir. AB doğrusu (eğrisi) kentsel formel sektörün emek talep doğrusunu, CD doğrusu (eğrisi) da tarım sektörünün emek talep doğrusunu göstermektedir. Doğruların (eğrilerin) negatif eğimli olmaları, düşük ücret düzeylerinde daha fazla emeğin talep edildiğini ifade etmektedir. Burada AB ve CD, kentsel formel sektör ile tarım sektörüne ait "emek absorbe doğruları (eğrileri)" dır. AB ve CD doğrularının kesiştiği yerde oluşan w^*, denge ücret haddini, L_F^* ve L_A^* da kentsel ve tarımsal sektörde bulunan denge emek arzı ve talep miktarlarını göstermektedir.

Şekil 17
Ücretlerin Esnek Olduğu Koşullarda Piyasa Dengesi

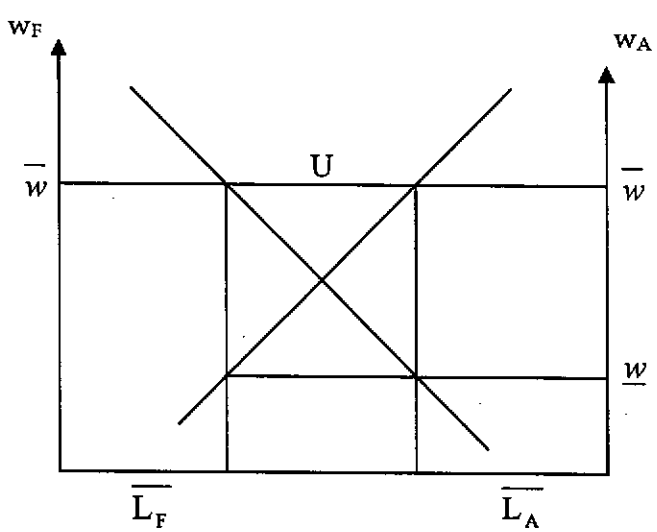


6.3.2. Formel Ücretlerde Taban ve Harris-Todaro Dengesi

Yukarıdaki açıklamalarda, ücretlerin tam esnek olduğu varsayılmıştı. Oysa, gerçek dünyada bu her zaman geçerli bir durum değildir. Bazı durumlarda kentsel formel ücret çok yüksek tutulmuş olabilir ve

böyle düşünmek de mantık dışı değildir. Şimdi Şekil 17'yi yeniden ele alarak, piyasa denge ücret düzeyi W^*'da gerçekleşmekle beraber, kentsel formel sektörde ücret haddinin çok yüksek düzeyde sabitlenmiş olduğunu varsayalım. Aşağıdaki Şekil 18, minimum formel ücretin ($\overline{W}$), iki "emek absorbe eğrisi" nin kesiştiği düzeyin yukarısında olduğu böyle bir durumu göstermektedir. Bu koşullarda, yani, $\overline{W}$ ücret haddinde özel sektöre ait formel firmalar ancak $\overline{L}_F$ kadar emek istihdam edeceklerdir. Geriye kalan emek arzı bir olasılıkla tümden tarımsal sektörde istihdam edilecektir. Böyle bir durumda ise, tarım kesiminde ücret haddi $\underline{W}$'ye düşmek zorunda kalacaktır. Şekil 18'de de gösterildiği gibi, tarımda ücretler ancak $\underline{W}$ 'ye düştüğünde geriye kalan tüm emek arzı, tarım tarafından istihdam edilebilmektedir.

Şekil 18
Formel Ücrette Taban



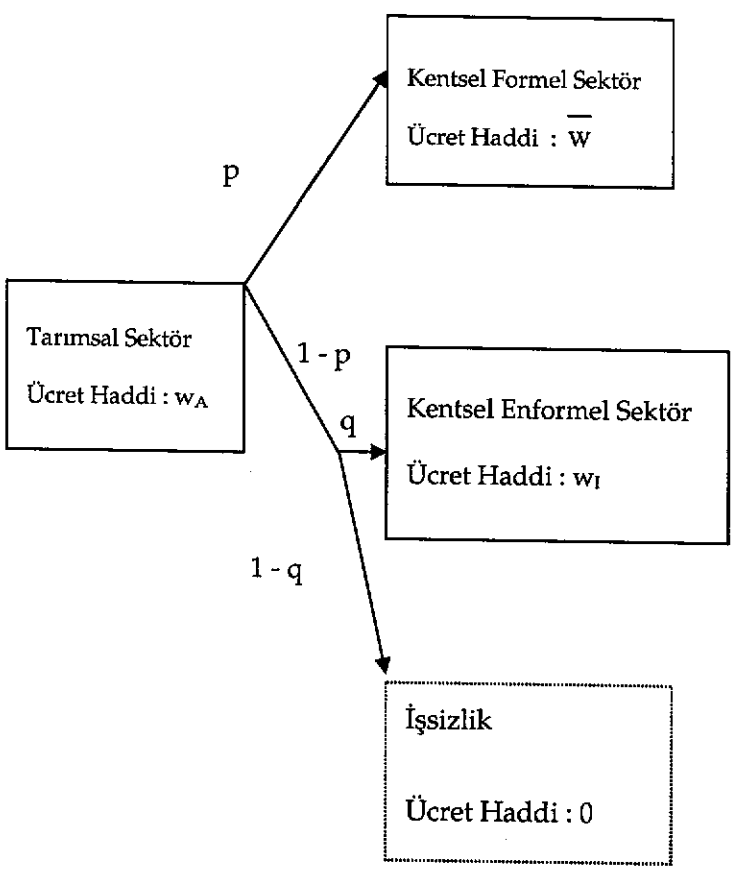
Burada, $\overline{W}$ ve $\underline{W}$ ücret hadleri aynı değildir ; farklıdırlar. Bu noktada ekonomi de dengede değildir. Çünkü her iki sektörde de tam istihdamın olduğu bu durumda işçiler, daha yüksek ücret haddinin bulunduğu sektöre göç etmek isteyeceklerdir.

Diğer taraftan, her iki sektörde ücret eşitliğinin empoze edilmesi sorun yaratacaktır. Şekil 18'de de görüldüğü gibi, ücretler eşitlendiğinde tarım sektöründe ancak $\overline{L}_A$ kadar emek absorbe edilebilecektir. Eğer, formel ve tarım sektörleri ekonomide yer alan yalnızca iki sektörse, işsizlik havuzu oluşmak zorundadır. Şekil 18'de U, bu şekilde oluşan işsizlik havuzunu göstermektedir. Bu durum da ekonominin denge durumunu göstermektedir. İşi olmayan işsizler yani emek gücü tarımda oturmamaktadır. Eğer, öyle olsa idi, ücretlerin değişebilir olduğu tarım sektöründe işçiler emek pazarına akarak ücretlerin düşmesine yol açarlardı. İşçiler, kentsel sektörde oturmaktadırlar. Şimdi ücretlerin her iki sektörde de aynı olduğu ve işçilerin ciddi ölçülerde işsizlik riski olmasına karşın rasyonel davranarak kentsel formel sektöre göç ettikleri bir durumla karşı karşıyayızdır.

Kente henüz göç etmemiş olan potansiyel göç ediciler, tarımsal sektörde kalmak gibi görece güvenli ancak muhtemelen daha az hoşnut eden bir seçenekle; başarılı olup olmayacağı belli olmayan yüksek ücretli iş ile kırsal kesimde kalma seçeneği arasında seçim yapmakla karşı karşıyadır. Kentsel formel sektörde bir iş bulma olasılığı, münhal formel iş miktarının, formel iş arayanlara oranı tarafından belirlenmektedir. Ancak, bu da bütünüyle doğru değildir; çünkü burada enformel sektör dikkate alınmamıştır. Formel sektörde iş bulamayanlar, iş bulmanın daha kolay ancak ücretlerin çok daha düşük olduğu enformel sektöre gidebilirler. Şekil 19, potansiyel göç edicilere açık olan bu seçenekleri göstermektedir. Şekil 19'da iki kutu seti vardır. Soldaki set tek kutudur : Ücret haddinin W_A ile gösterildiği tarımsal sektör. Sağdaki set ise, kentsel sektörde her biri ayrı başarı olasılığına

sahip çeşitli seçenekleri göstermektedir. Bunlardan birincisi, yüksek ücret düzeyinin ($\overline{w}$) geçerli olduğu formel sektördür. Bu sektörde iş bulma olasılığı, boş iş yerlerinin iş arayanlara oranı tarafından belirlenmektedir. Buna p densin. Enformel sektördeki ücret haddinin w_I

Şekil 19
Potansiyel Göç Edicilerin Seçenekleri



olduğu ve sektörde çalışan sayısından bağımsız olarak sabit tutulduğu kabul edilsin. Şimdi iki olasılıklı seçeneğin beklenen değerini bulmaya çalışalım. Beklenen değer, alışılageldiği üzere, her olası sonucun kendi meydana gelme olasılığı ile ağırlıklandırılıp toplanmasıyla bulunur. Yani, kentsel sektördeki beklenen ücret, ne $\overline{W}$ ne de W_I olup, bunların kombinasyonundan oluşmaktadır.

Bu da, $p\ \overline{W} + (1 - p)\ W_I$ 'ye eşittir. Ve tarımsal sektördeki ücretle karşılaştırılan beklenen ücret budur. Bu hesaplama, kentsel sektörde yalnızca iki seçeneğin yani formel ve enformel istihdamın bulunduğu varsayımına dayanmaktadır. Bu varsayıma göre, göç eden kişi, iş için önce formel sektöre gitmekte, burada iş bulamadığında da enformel sektöre gidip orada iş bulmaktadır. Ancak, formel sektörde olduğu gibi, enformel sektörde de % 100 iş bulma olasılığı yoktur. Bir başka deyişle, çok düşük ücretin (W_I) ödendiği enformel sektörde de iş bulmanın hiçbir garantisi yoktur. O halde, ne formel ne de enformel sektörde iş bulamayanlar "açık" işsizdirler. Bu durum, Şekil 17'de ücret haddinin sıfır olduğu noktalı kutu ile gösterilmiştir.

Bu yeni durumda beklenen değer ise şimdi şöyle hesaplanacaktır. Önce, bir işçinin formel sektörde iş bulamayıp enformel sektöre gittiğini ve enformel sektörde de iş bulma olasılığının q olduğunu varsayalım. Buna göre, enformel sektörde iş bulamama olasılığı $(1 - q)$ olur. Dolayısıyla, enformel sektörle ilgili beklenen ücret,

$$q\ W_I + (1 - q)\ 0 = q\ W_I$$

ve genel beklenen ücret,

$$p\ \overline{W} + (1 - p)\ q\ W_I$$

olur. Bu hesaplamalardan sonra, formel sektördeki istihdam ile enformel sektördeki istihdama yeniden gelelim ve formel istihdamı L_F ile gösterirken enformel istihdamı da L_I ile gösterelim. Böylece, formel sektörde iş bulma olasılığını aşağıdaki gibi yazabiliriz :

$$\frac{L_F}{L_F + L_I}$$

Burada, L_F istihdam edilen insan sayısını ve böylece orada kaç tane iş olduğunu belirtirken, $L_F + L_I$ potansiyel iş arayanların toplam sayısını gösterir. Bu ikisinin birbirine oranı ise, formel ve enformel sektörde iş bulma şansını verir.

Şimdi sıra Harris-Todaro tarafından açıklanan önemli denge kavramına gelmiştir. Kırsal sektörden yapılan göçün, en azından yakın bir gelecek için geri döndürülemez bir karar olduğunu düşünebiliriz. Potansiyel göç edicilerin yazgılarını bilmek mümkün olmadığından, beklenen geliri ele almak ve bunu tarımda elde edilen gerçek gelirle karşılaştırmak zorundayızdır. O halde, bir sektörden diğer sektöre kimsenin göç etmek arzusu duymadığı bir denge noktasına ancak,

$$\frac{\overline{L}_F}{\overline{L}_F + L_I}\overline{w} + \frac{L_I}{\overline{L}_F + L_I}w_I = w_A \qquad (1)$$

olduğunda kavuşabiliriz ki, buna da Harris-Todaro denge koşulu denir.

Burada:

$\overline{L}_F$: Kentsel sektördeki formel istihdam

L_I : Kentsel sektördeki enformel istihdam

$\overline{w}$: Kentsel formel sektördeki beklenen ücret düzeyi

w_I : Kentsel enformel sektördeki beklenen ücret düzeyi

w_A : Tarımsal sektördeki gerçek ücret düzeyi

Harris-Todaro dengesi, kişinin, kırsal (tarımsal) sektörden, kentsel (formel ve enformel) sektöre göç edip etmeme konusunda kayıtsız kaldığı denge noktasıdır. Bir başka deyişle, kentsel sektöre göç edilmesi sonucunda elde edilmesi beklenen ücret düzeyi ile kırsal sektörde halen elde edilen gerçek ücretin birbirine eşit olduğu; dolayısıyla, kişinin kentsel sektöre göç etmekle kırsal sektörde kalmak arasında kayıtsız kaldığı durumdur.

Bu noktada birkaç hususu belirtmek gereklidir : Birincisi, denge koşulunun, halkın göç etme ile göç etmeme arasında ex ante kayıtsız ; ex post kayıtsız olmadığını göstermesidir. Formel sektörde bir iş bulan şanslı alt grup göç etmekten çok memnunken, enformel sektörle teselli bulmaya çalışan diğer alt gruplar ise göçten pişmanlık duymaktadır.

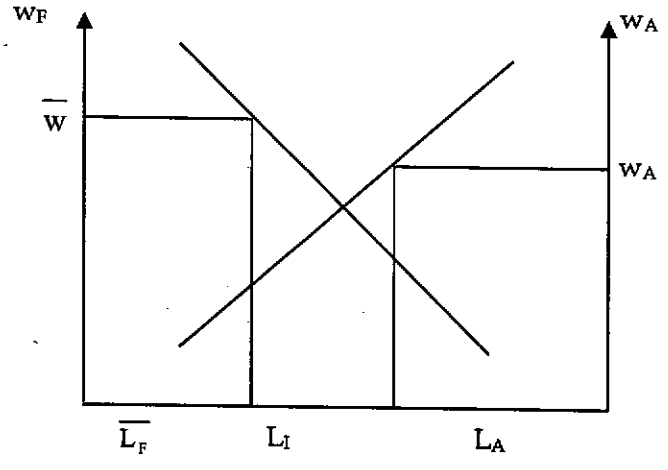
İkincisi, denge kavramının, örtülü bir şekilde emek arzının ekonominin üç sektörü arasındaki dağılımının belli bir şekilde yapıldığını ifade etmesidir. İş bulma olasılığıyla ilgili algılamayı etkileyen de emeğin sektörler arasındaki bu dağılımıdır. Eğer, bu bilinirse, örneğin, formel sektörün toplam kentsel istihdamın küçük bir oranını meydana getirdiği biliniyorsa, kimse formel sektörde iş bulmayı garantilemeden pek göç etmek istemeyecektir. Çünkü beklenen ücret düşüktür. Böyle bir durumda, kentsel emek gücü miktarı düşerken, toplam kentsel istihdamın bir oranı olarak formel sektör miktarı, yani, formel iş bulma olasılığı yükselir.

Üçüncüsü, denge kavramıyla birlikte hiçbir şekilde kentsel sektörün formel ve enformel olarak yalnızca iki alt sektörden oluştuğu ya da tarımda yalnızca tek bir sektörün bulunduğunun düşünülmemesidir. Buradaki denge kavramında esas olan göç dengesini sağlayan beklenen ücretle, diğer sektördeki ücret eşitliğidir. Beklenen ücreti

hesaplarken, kentsel sektörün iki sektörden oluştuğunu varsaydığımız gibi üç veya dört sektörden oluştuğunu da varsayabiliriz. Benzer şekilde, tarımın da birden fazla sektörden meydana geldiğini kabul edebiliriz.

Harris-Todaro dengesini anlatmak üzere şimdiye kadar çizilen şekiller konuyu yeterli netlikte açıklamamaktadır. Buradaki temel sorun, enformel sektörün diyagram üzerinde açık bir şekilde gösterilememesidir. Şekil 18'e tekrar dönecek olursak, tarımdaki ücret düzeyi $\overline{W}$'nin bir denge için çok yüksek, $\underline{W}$'nın da çok düşük olduğunu söyleyebiliriz. Dolayısıyla, denge tarımsal ücret bu iki uç arasında bir yerde olmalıdır. Diğer taraftan, bu denge ücret ile Şekil 17'deki emek absorbe doğrularının kesiştiği yerde oluşan W^* denge ücret haddi arasında bir gereklilik ilişkisi de yoktur. Şekil 20, tipik bir Harris-Todaro denge koşulunu göstermektedir. Şekilde, denge tarımsal ücret W_A ile gösterilmektedir.

Şekil 20
Harris-Todaro Dengesi



Ayrıca, L_A tarımda istihdam edilen emeği ve $\overline{L}_F$ kentsel sektördeki formel istihdamı gösterirken, L_I da kentsel enformel sektörde W_I gelirini elde edenleri göstermektedir. Sonuç olarak, Şekil 18, emek dağılımının denklem (1)' deki eşitliği sağlayacak şekilde gerçekleştirilmiş olduğunu göstermektedir.

6.3.3. Hükümet Politikaları

6.3.3.1. Kentsel İş Yaratım Paradoksu

Formel sektörde ücretlerin çok yüksek tutulması, kimilerinin iş bulamamasına ve sonuçta enformel sektörün gereğinden fazla büyümesine yol açar. Yanısıra, tarımdakilerin gözünde formel sektörü çok çekici kıldığından, kırsal kesimden kentsel kesime büyük bir göç dalgası için teşvik edici rol oynar. Zaten, enformel sektör, bu şekilde özendirilen göç sonucunda ortaya çıkmaktadır. Harris-Todaro bakımından enformel sektör, formel sektörün çekiciliğine karşı bir "karşı dengeleyici" dir ve bu işleviyle kırsal kesimden kentsel kesime yönelen göçün yavaşlamasına olanak sağlayan bir unsurdur. Kent gözlemcileri ve hükümet görevlileri yönünden enformel sektör, memnuniyet verici özellikler taşımayan bir durumdur. Kentlerdeki trafik sıkışıklığı, hava kirliliği ve yüksek suç oranlarının en büyük sorumlusu, enformel sektördeki denetlenemeyen faaliyetlerdir.

Enformel sektörü ortadan kaldırabilecek ilk olası çözüm, formel sektördeki emek absorbe haddinin hızlandırılmasıdır. Bu bakımdan, formel sektörde ücretler ($\overline{W}$) sabit tutulurken, işverenler, vergi indirimleri, vergilerin kaldırılması ya da kredi faiz hadleri ve koşullarının iyileştirilmesi gibi yollarla teşvik edilerek, formel sektörün emek talebi arttırılmaya çalışılır. Ayrıca, kamu sektörünün kendisi de kamu girişimlerindeki istihdam kapasitesini genişleterek formel emek talebinin çoğaltılmasına katkıda bulunabilir.

Kuşkusuz, bu gibi politikalar öncelikle enformel sektörden formel sektöre doğru bir kaymaya yol açarak enformel sektörün boyutlarının küçülmesine neden olur; ancak iş burada bitmez. Çünkü kentsel sektörün boyutları, bağımlı bir değişkendir ve göç, uygulamada bu politikaya bir tepki olarak artmaktadır.

Şimdi bunu görebilmek için Harris-Todaro denge koşulu üzerindeki etkiyi ele alalım. Formel emek talebi eğrisinin sağa doğru kaydığını düşünelim. Bu şekilde özellikle $\overline{w}$ ücret haddindeki emek talebi $\overline{L}_F$'den $\overline{\overline{L}}_F$'ne yükselir. Kısa dönemde, tüm ekstra emek miktarı enformel sektör havuzundan gelir. Bu ise, başlangıçtaki sonuca göre L_F'nin yükselmesi L_I'nın düşmesi demektir. Bu ise formel iş bulma olasılığını arttırır. Sonuçta, beklenen kentsel ücret ilk başta yükselmek zorundadır.

Ancak, ilk baştaki yükseliş sürekli olamaz. Kır-kent göçü yeniden başlar. Kentsel sektöre daha fazla göç girişi olur. Böylece, ilk başta küçülen enformel sektör tekrar büyümeye başlar. Bu ise birbiriyle ilgili iki gücün harekete geçmesine yol açar. Birincisi, tarımdaki emek gücü düşerken, tarımsal ücret de yükselme eğilimine girer (bu yükselişin ne miktarda olacağı, tarımsal emek absorbe eğrisinin esnekliğine ya da eğilimine bağlıdır) . İkincisi, göç sürerken, beklenen kentsel ücretin tekrar düşmeye başlamasıdır (ilk baştaki keskin yükselişe göre). Denklem (1)' e baktığımızda bunun niçin olduğunu anlayabiliriz. Göç sürerken $L_F / (L_F + L_I)$ bölümü düşmeye başlar, bu da formel iş bulma olasılığının düşmesine yol açar ve sonuçta beklenen kentsel ücret de düşer.

Tarımsal ücret yükselir ve beklenen kentsel ücret düşerken, bu ikisi tekrar aynı çizgide buluşmaya çalışır. Bu süreçte, emeğin üç sek-

tör arasındaki yeni dağılımı $\overline{\overline{L_F}}$, L'_A ve L'_I olur. Yeni dağılım, yeni Harris-Todaro denge koşulunu sağlamak zorundadır :

$$\frac{\overline{\overline{L_F}}}{\overline{\overline{L_F}} + L'_I}\overline{w} + \frac{L'_I}{\overline{\overline{L_F}} + L'_I} w_I = w'_A \qquad (2)$$

Burada w'_A , uygulanan politikadan sonraki yeni tarımsal ücreti göstermektedir.

(1). eşitlikle (2). eşitlikte yer alan miktarları karşılaştırmaya gelince. Uygulanan politikadan sonra tarımsal ücretlerin yükseldiğini (en azından düşmediğini) tekrar hatırlarsak, kentsel sektördeki yeni beklenen ücret eski beklenen ücretten fazla olmak zorundadır. Modelde böyle bir durumun ortaya çıkmasının tek yolu ise,

$$\frac{\overline{\overline{L_F}}}{\overline{\overline{L_F}} + L'_I} > \frac{\overline{L_F}}{\overline{L_F} + L_I}$$

olması, yani, toplam kentsel sektör istihdam içindeki formel sektör payının yükselmesidir. Bu politikanın yararlı bir uzantısı, toplam kentsel sektörün bir kesri olarak ölçülen enformel sektörün küçülmesidir.

Ortaya çıkan sonucu değerlendirmenin bir başka yolu, toplam emek gücünün bir kesri olarak sonuçlanan enformel sektör çapının incelenmesidir. Son paragraftaki iddia doğru olsa bile, bu artışın meydana gelmesi mümkün müdür? Cevabı ilginç olmakla beraber, evettir. Kentsel emek gücünün bir kesri olarak enformel sektör küçülmekle beraber, aynı zamanda, kentsel emek gücünün çapı da genişlemiştir. Eğer, son etkinin gücü birincininkine üstün gelirse, en-

formel sektör genişleyebilir. Bu sektörün çapını küçültmeyi hedefleyen direkt politikanın sonucu bu olmuştur.

Bunu görmek için, tarımdan sanayiye işçi göçü olurken tarımsal ücretlerin hemen hemen hiç değişmediği Lewisgil fazla emek evresindeki tarımsal sektörü düşünelim : Toplam kentsel sektördeki enformel sektörün payı pratik olarak değişmemiştir [(1) ve (2)'de W'_A, W_A'ya çok yaklaşmaktadır]. Aynı zamanda, tüm kentsel sektör, birinci dengeden ikincisine kesin olarak büyümüştür. Bu da enformel sektörün zorunlu olarak genişlemesi demektir.

Dikkat edilirse, burada, enformel sektördeki emeği absorbe etmek üzere tasarlanan politika, umduğunun tersine enformel sektördeki emeğin çoğalması ile sonuçlanmıştır. Kentlerdeki trafik sıkışıklığını azaltmak üzere daha fazla yol yapılması, hava kirliliğini düşürmek üzere metroların çoğaltılması, sağlık hizmetlerini iyileştirmek üzere yeni hastanelerin yapılması gibi girişimler, paradoksal bir şekilde, nihai olarak tam tersi bir sonuç, yani, trafik sıkışıklığı ve hava kirliliğinin daha da artması ve sağlık hizmetlerinin daha da bozulmasıyla sonuçlanmaktadır. İşte, kentlerdeki olumsuz koşulları iyileştirmek üzere girişilen politikaların aynı zamanda kentlere yeni göçleri teşvik etmesi nedeniyle nihai olarak olumsuz koşulların daha da şiddetlenmesiyle sonuçlanmasına "Todaro Paradoksu" denmektedir. Tarımda artık emek varken kalkınma politikaların kentsel merkezlerdeki yeni faaliyetlere odaklanması, kentsel alanların "yüksek düzey denge işsizlik tuzağı" na düşmekten alıkoyamayabilir.

6.3.3.2. Etkin Dağılım ve Göç Politikası

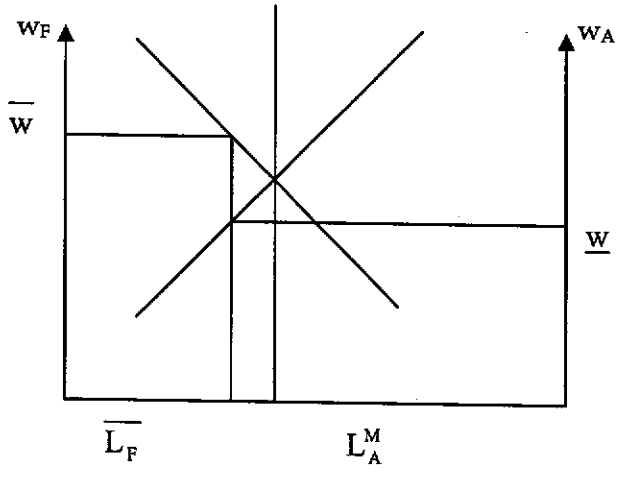
Göçle ilgili olarak başlangıçta yaptığımız analizde ücretlerin tam esnek olduğu kabul edilmişti. Bu analizde denge, Şekil 17'de olduğu gibi AB ve CD'den oluşan iki emek eğrisinin / doğrusunun (emek için yarışan iki talep eğrisi / doğrusu) sağladığı etkinlik özelliklerine bağlı olarak gerçekleşmekteydi. İktisada Giriş kitaplarından da hatır-

lanacağı gibi, emek için yarışan yani rekabette bulunan talep doğruları, aslında değer hesabında kullanılan nihai hasıla fiyatının bulunduğu marjinal ürün doğrularından başka bir şey değildir. O halde, iki doğrunun kesiştiği yer, marjinal ürün değerlerinin iki sektörde de eşitlendiği noktadır. Dolayısıyla, emeğin diğer tüm dağılımlarında iki marjinal ürün arasında bir fark var demektir. Ek olarak, enformel sektör hala düşük marjinal ürüne (W_I olarak verilen) sahiptir. O halde, emeğin bu şekildeki dağılımları toplam ulusal hasılanın değerini maksimize edemeyen dağılımlardır. Nedeni ise oldukça basittir : Marjinal ürünler birbirine eşit olmadığı sürece, emeğin, marjinal ürünün düşük olduğu sektörden marjinal ürünün yüksek olduğu sektöre küçük bir transferi, ulusal hasılanın toplam değerini yükseltmektedir.

Bu gözlem bizim hükümet politikasıyla ulaşılmak istenen hedefin tam olarak ne olduğu hususunda iki defa düşünmemize yol açar. Gerçekte, temel konu hiç de şimdi ele alacağımız enformel sektörden kurtulma sorunu değildir. Üzerinde durulması gereken konu, iki talep doğrusunun kesişmesi olarak özetlenen emek kaynağının etkin dağılımıyla ilgili politikanın ne olmasının lazım geldiğidir. Bu ise, tekrar edersek ancak kar maksimizasyonu için rekabette bulunan her iki talep doğrusunun marjinal ürün değerlerine eşit olduğu noktaya kavuşmak demektir. Böyle bir durum gerçekleşmediğinde, iki absorbe doğrusunun çakışmasının bir etkinliğe sahip olup olmadığı ve hedefin gerçekleşip gerçekleşmeyeceği açık olmaz. Şimdilik bu değerlendirmeyi de bir kenara koyalım ve enformel sektörü azaltan ya da yok eden iki politika üzerinde düşünelim. Bu politikalardan biri, göçün fiziken sınırlandırılması olsun. Şekil 21, bu durumu göstermektedir. Formel sektörde iş bulamayanların kentlere gelmesi önlenmektedir. Böyle bir politika zorlanabildiğinde (ki bu anlamsız bir şey değildir) , kentsel sektör enformel sektörden yakasını kurtarmış olacaktır.

Böylece, kentsel sektördeki insan sayısı $\overline{L}_F$ iken, kalanlar L_A^M olarak tarımda bulunacaktır.

Şekil 21
Göç Sınırlaması

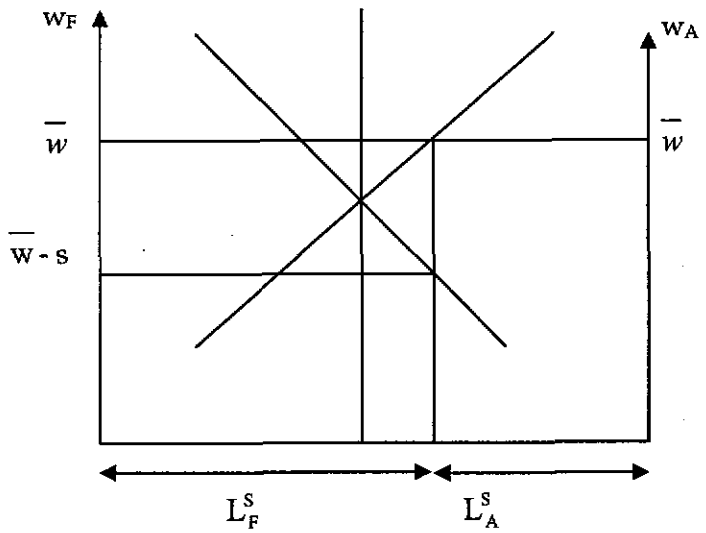


Ancak, şunu da belirtmek gerekir ki, enformel sektörden kurtulunması etkin bir sonuca kavuşmayı sağlamaz. Bu şekilde ulaşılan emek dağılımı ile ücretlerin tam esnek olduğu durum karşılaştırıldığında, göç sınırlandırılmasının geçerli olduğu politika koşullarında, etkin dağılıma göre, kentlerde çok az insanın bulunduğu görülecektir.

İkinci politika, formel sektördeki işverenlerin istihdam edecekleri her birim emek için sübvanse edilmeleridir. Örneğin, formel sektörde bulunan işverenlerin istihdam ettikleri her bir ilave emek saati için ödeyecekleri formel ücretin, s kadarlık kısmının sübvanse edildiğini varsayalım. Bu durumda, işverenin işçilere efektif olarak ödediği ücret $\overline{W}$ - s olurken, işçilerin aldığı ücret $\overline{W}$ 'dir. Böylece, emek talebi

Şekil 22'de olduğu gibi formel ücretin $\overline{w}$ olduğu düzeye kadar çıkar.

Şekil 22
Formel Sektörde Ücret Sübvansiyonu



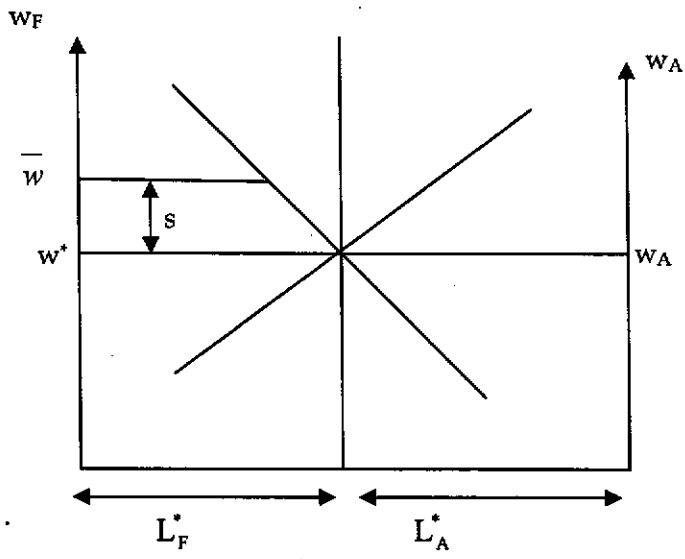
Şekil 22'de görüldüğü gibi, sübvansiyon miktarı artarken formel emek talebi de artmaktadır. Formel sektör talebinin arttığı bu durumda tarımdaki ücretler de, formel sektör ücret haddi $\overline{w}$ 'ye eşit olacak şekilde yukarıya doğru yükselir. Bu noktada, kentsel enformel sektör yoktur ve hiç kimse göç için teşvik edilmemektedir. Şekil 22'de gösterildiği gibi, formel istihdam düzeyi L_F^S ve tarımsal istihdam düzeyi L_A^S 'dır ve enformel sektör yoktur.

Sübvansiyonun nasıl ve nereden finanse edileceği, sübvansiyon için zorlama yapılıp yapılamayacağı gibi konuları bir tarafa bırakarak, bu durumu etkin dağılımla karşılaştıracak olursak kentsel sektörde

çok fazla emeğin istihdam edildiğini görürüz. Ayrıca, ücret sübvansiyonunun geçerli olduğu bu durumla, göçün sınırlandırıldığı durum karşılaştırıldığında arada bir farkın olmadığı görülecektir. Gerçi, göç sınırlandırması ve ücret sübvansiyonu politikalarının her ikisinde de ortak amaç enformel sektörün ortadan kaldırılması ise de, ücret sübvansiyonu politikası, göçün sınırlandırılması politikasının tam tersi bir sonuç vermektedir. Yani, göç sınırlandırması politikasına göre ücret sübvansiyonu politikasında kentsel formel sektörde çok fazla emek istihdam edilmektedir.

Diğer taraftan, göç sınırlandırması politikası ile ücret sübvansiyonu politikasının birleştirilmesinden yeni bir politika uygulaması da

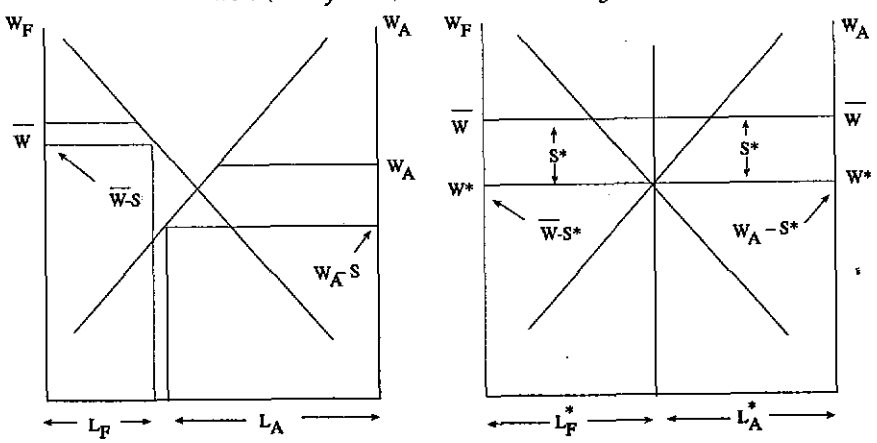
Şekil 23
Göç Sınırlandırması Politikası İle Ücret Sübvansiyonu Politikasının Kombinasyonu



elde etmek olanaklıdır. Şekil 23'de de böyle bir politika uygulamasının sonuçları anlatılmaktadır. Burada, sübvansiyon miktarı çok dikkatli bir şekilde formel emek talebi tam esnek denge düzeyi L_F^*'yi verecek şekilde yükseltilir. Sonuçta, formel sektördeki işçiler yine $\overline{w}$ ücretini alırken, tarımdaki esnek ücret düzeyi kalan tüm işçi miktarının tarımda oturması halindeki formel ücretten yine bir miktar küçük olacaktır. Dolayısıyla, kalan emeğin (L_A^*) tarım sektöründe oturduğundan emin olmak için bu politika koşullarında da yine göç sınırlamasına gerek olacaktır.

Göç sınırlamasının olmadığı politikaların bulunup bulunmadığı sorulacak olursa, bunun cevabı bulunduğudur. Ancak, işin tuhafı, bu tipteki politikaların da, başlangıçta tam esnek ücretlere sahip tarımdaki istihdamın da bir miktar sübvansiyonu içermesidir. Örneğin, gerek tarım gerekse sanayide istihdam edilen her işçi-saati için s kadar tek (uniform) bir sübvansiyonun verildiğini kabul edelim. Şekil 24'deki birinci panel, Harris-Todaro dengesinden hareketle böyle bir

Şekil 24
Tek (Uniform) Ücret Sübvansiyonu



politikanın nasıl işleyeceğini göstermektedir. İşveren yönünden ücret ödemeleri formel sektörde $\overline{W}$ yerine $\overline{W} - s$ ve tarımda W_A yerine $W_A - s$ olduğundan, hem formel sektörde hem de tarım sektöründe emek talebi artar. Diğer taraftan, işçiler, $\overline{W}$ ve W_A ücretlerini karşılaştırmayı sürdürmektedir. Enformel sektör küçülmek zorunda olduğundan kentsel ücret yükselmek zorundadır. Dengenin sağlanabilmesi için tarımsal ücret de yükselmek zorundadır.

Bu süreç tek (uniform) sübvansiyon miktarı $\overline{W} - W^*$ 'ye ulaşıncaya kadar devam eder. Burada, W^*, eski denge esnek ücret düzeyini göstermektedir. Bu noktada, tarımsal ücret de tastamam $\overline{W}$ 'ye yükselmek zorundadır. Bu durum, Şekil 24'ün ikinci panelinde gösterilmektedir. Şimdi gelinen noktada, hem tarım hem de kentsel formel sektörde tam istihdam vardır, enformel sektör yoktur ve her iki sektörde ücretler tam olarak eşitlendiğinden göçün sınırlandırılmasına da gerek kalmamıştır.

7. BÖLÜM

KALKINMANIN FAKTÖRLERİ

7.1. Toprak ve Tarım

İktisadi kalkınmanın kaynaklarını inceleyen birçok yaklaşımda toprak, ayrı bir üretim faktörü olarak ele alınmamakta; bunun yerine sermayenin içinde yer verilmektedir. Böyle davranmanın iki önemli nedeni ise şudur: a) Klasik yaklaşımda toprağın özellikle uzun dönemde sabit bir üretim faktörü olduğunun kabul edilmesi ve b) kendisi için sermaye harcanmadığında, örneğin; ekip, biçme, düzeltme vb. araçları satın alınmadığında topraktan yararlanmanın çok sınırlı olmasıdır.

Bununla beraber, bu yaklaşım, toprak ve doğal kaynakların iktisadi gelişme sürecindeki önemlerinin reddi anlamına gelmemelidir.

Çünkü toprağın ayrı bir üretim faktörü olarak ele alınmaması ile bunun kalkınma sürecindeki önemi farklı iki ayrı olgudur.

Toprak denince, akla hemen tarım sektörü gelir ve kuşkusuz iktisadi kalkınmanın en azından başlangıç aşamalarında tarımdaki verimlilik düzeyi büyük oranda toprağın kalitesine bağlıdır. Daha önce de belirttiğimiz gibi azgelişmiş ülke ekonomilerinde genellikle hakim sektör tarımdır. İşte, hakim sektör olan tarımdaki gelişmelere ve yerli kaynakların işletilmelerine dayandırılmış bir sanayileşme sürecinde, tarımdaki gelişmeleri etkileyen temel belirleyici unsurlar, arazinin topografyasal nitelikleri, verimlilikleri, vb. fiziki özellikleriyle, mülkiyet sistemi, emek/toprak oranı ve doğal kaynakların zenginliğidir. Sanayileşme sürecinin başlangıçtaki hızı da bu belirleyicilere bağlıdır.

Bu bölümde toprak, tarımla ilişkisi çerçevesinde ve tarım da kalkınma sürecinde üstlendiği roller yönünden ele alınacaktır.

7.1.1. İktisadi Kalkınmada Tarımın Rolü

Azgelişmiş ülkelerin iktisadi kalkınmalarında tarımın üstlendiği muhtemel önemli rolleri şöyle özetlemek mümkündür :

1. Bünyesindeki "artık" emekle tarım, sanayinin emek ihtiyacını karşılar. Tarımdaki sosyal fırsat maliyeti çok düşük olan emeğin sanayiye transferi, kalkınmayı kolaylaştıracak önemli bir faktördür.

2. Sanayinin hammadde ihtiyacı ile kentlerde yaşayan insanların gıda talebi tarım sektörü tarafından karşılanır. Bilindiği gibi, sanayileşmenin maliyeti esas olarak ucuz hammadde ve yiyecek mallarına bağlıdır. Mademki sanayide reel ücretler yiyecek mallarının fiyatlarına bağlıdır, kalkınmanın ortaya çıkabilmesi için de tarımda ucuz yiyecek mallarının mevcut olması zorunludur. Ayrıca, çoğu azgelişmiş ülkede kısmen "nüfus patlaması" , kısmen de gelir esnekliğinin görece yüksek olmasından dolayı yiyecek malı talebi yüksektir.

3. Tarım ürünleri ihracatının arttırılmasıyla döviz olanakları genişler. Böylece, sanayileşme sırasında ihtiyaç duyulacak yatırım mal-

larının ithalatı kolayca sağlanabilir. Ancak, burada tarım ihracatçısı ülkenin sürekli tek malda uzmanlaşmasının bazı riskleri olabileceğini, dolayısıyla bütün yumurtaları aynı sepete koymamak üzere ihraç ürünlerini farklılaştırmasının riskleri azaltmada yardımcı olacağını belirtmek gereklidir.

4. Azgelişmiş ülkelerde sermaye birikimi de büyük oranda tarım sektörüne bağlıdır. Örneğin, yiyecek mallarının arzında bir darboğaz meydana geldiğinde reel ücretler ve böylece üretim maliyetleri yükseleceğinden karlar düşerek kapitalist artık azalır. Kapitalist bir ekonomide kapitalist artıkla beraber yatırımlar da azalacağından, sonuçta sermaye birikimi ve büyüme oranında bir düşme meydana gelir. Diğer taraftan, sermaye birikiminin oluşumu sırasında tarımda ortaya çıkan artığın çekilmesinde çeşitli para ve maliye politikalarına başvurulabilmektedir. Bu politikalar sayesindedir ki, Japonya'da tarımdan alınan vergi, toplam vergi gelirinin 1893-97 arasında % 80'ini ve 1913-17 arasında % 50'sini meydana getirmiştir. Bir başka deyişle, Japonya'daki kalkınma hamlesinin finansman yükünü çok büyük ölçüde tarım sektörü çekmiştir.

5. Azgelişmiş ülkelerde iç pazarın genişlemesinde tarım belirleyici rol oynayabilmektedir. Örneğin, tarım üreticilerinin parasal ve reel gelirleri büyüdükçe sanayi mallarına yönelik talep artabilir ve böylece sanayileşme süreci için başlangıçta gerek duyulan talep ihtiyacı kolayca aşılabilir.

Yukarıda 5 maddede özetlemeye çalıştığımız gibi, tarımın, bünyesindeki fazla emeği boşa çıkartabilmesi, yerli ve yabancı piyasalara yiyecek malı arz edebilmesi, sanayi malları için talep yaratabilmesi ve vergi gelirlerinin arttırabilmesi için en başta gelen koşul, bu sektörün geçimlik düzeyi aşan bir şekilde üretimde bulunması, yani artık ürün elde edebilmesidir. Toprak miktarı sabit olduğu sürece bu da ancak tarımsal verimliliğin arttırılmasıyla olanaklıdır.

7.1.2. Tarımsal Verimlilik

Genel olarak azgelişmiş ülkelerde tarımsal verimlilik, gelişmiş ülkelerdeki düzeyin çok altındadır (bkz. Tablo 30). Üstelik bazı azgelişmiş ülkelerde kişi başına üretim, yalnızca geçimlik ihtiyacı karşılayacak düzeydedir. Bu ülkelerde verimliliği arttırmanın en kestirme ve en kolay yolu ise, önce düşük verimlilikle sonuçlanan nedenleri ortadan kaldırmaktır. O halde, ilk başta mevcut kaynaklar daha etkin kullanılacak şekilde yeniden organize edilmelidir. Örneğin, elverişsiz

Tablo 30
Tarımsal Verimlilik (Tarımda Çalışan Başına Katma Değer) (2000 Yılı Doları İle) (2005–2007)

Dünya	1.035
Düşük Gelirli Ülkeler	278
Orta Gelirli Ülkeler	743
Düşük Orta Gelirli Ülkeler	569
Yüksek Orta Gelirli Ülkeler	3.232
Yüksek Gelirli Ülkeler	23.429
Doğu Asya ve Pasifik	491
Avrupa ve Orta Asya	2.806
Latin Amerika ve Karayipler	3.274
Orta Doğu ve K. Afrika	2.824
G. Asya	534
Sahra Altı Afrika	322
ABD	45.285
Fransa	47.679
Hollanda	39.634
Almanya	27.015
İspanya	17.939
Portekiz	6.135
Yunanistan	8.383
Japonya	41.492
G. Kore	14.501
TÜRKİYE	3.223

Kaynak: World Bank : **World Development Report 2011**, Office of the Publisher, Washington, D. C., 2011.

emek/toprak dağılımı üretkenliği arttıracak şekilde bazı gerekli tamamlayıcı girdilerin de katkısıyla yeniden düzenlenmeli, organizasyondaki bozukluklar giderilmelidir.

Düşük verimlilik, emek/toprak oranının büyüklüğünden kaynaklanabileceği gibi, küçüklüğünden de kaynaklanabilir. Eğer, emek/toprak oranı gereğinden büyükse, drenaj ve gübreleme yöntemlerinde yapılacak görece küçük yatırımlarla tarımsal verimlilik attırılabilir. Buna karşın, emek/toprak oranı gereğinden küçükse tarımsal verimliliğin arttırılabilmesi için yine yatırımlara ihtiyaç vardır. Ancak, bu sefer yatırımların çapı görece daha büyük olmak zorundadır.

Emekle toprak arasındaki yanlış birleşimden kaynaklanan verim düşüklüğü, aslında tarımsal üretim ve kişi başına gelir düşüklüğünün ancak bir kısmını açıklamaktadır. Çünkü ülke coğrafyasıyla ilgili faktörlerle, tarımın yeniden organizasyonu, çeşitli ürünlere teşvik verilmesi ve ucuz girdi temini bundan çok daha önemli olabilmektedir. Örneğin, bir ülkenin ne ekebileceğini esas olarak, doğal, yani coğrafyasal koşullar belirler. Doğal koşullardaki olumsuzlukların yatırımlarla giderilmesinin ise belli bir üst limiti vardır. Şu anki mevcut koşullarda dağlar kolayca düzeltilemez ve çöller de yine hemen suya kavuşturulamaz. Bununla beraber, az gelişmiş ülkelerde birçok verimli topraktan yeterince ürün alınamadığı da ayrı bir gerçektir. O halde, doğal koşulların oluşturduğu üst limitler bir yana, azgelişmiş ülkelerdeki potansiyeli harekete geçirmede tarımın yeniden organizasyonu, teşvik sisteminin gözden geçirilmesi, sulama sistemlerinin geliştirilmesi vb. son derece önemli olmalıdır.

7.1.3. Tarımsal Üretim ve Toprak Reformu

Azgelişmiş ülkelerde tarımsal verimliliğin artamama nedenlerinden biri, bu ülkelerdeki mevcut toprak mülkiyeti sistemidir. Çoğu azgelişmiş ülkede işlenen toprakların büyük kısmı, birkaç toprak ağasına aitken, ufak ufak parçalardan oluşan küçük bir kısmı, küçük ve

yoksul köylülere aittir. Azgelişmiş ülkelerde toprak mülkiyeti sistemi genel hatlarıyla şöyledir :

a) Toprak sahipleri ;

b) Ortakçılar, yani belli bir ürün karşılığında başkasının toprağını işleyen ve üretimde gerekli olan hayvan ve alet ihtiyaçlarını kendileri karşılayanlar ;

c) Kiracılar ve

d) Genellikle tarımsal üretim devrelerine bağlı olarak işe alınıp, çıkartılan tarım emekçileri.

Azgelişmiş ülkelerde büyük toprak sahipleri, topraklarının bir kısmını gereğince işletememekte ve böylece tarımsal ürün, olması gerekenin altında gerçekleşmektedir. Ayrıca, ortakçılarla kiracılar ve özellikle tarım emekçileri artan üretimden kendilerine düşen paylar artmadığı sürece, tarımsal üretimi çoğaltmak için özel bir çaba içersinde bulunmamaktadırlar. Toprak mülkiyetinden kaynaklanan bu tür sorunlar nedeniyle sonuçta azgelişmiş ülkelerdeki tarımsal verimlilik düşük düzeylerde oluşmaktadır. Bunların yanı sıra, olumsuz hava koşulları genellikle yoksul kiracıları, ortakçıları ve topraksız emekçileri zor durumda bırakır.

Diğer taraftan, üretim yöntemlerinin geriliğiyle, nitelikli girdi sağlama olanaklarının kısıtlılığı tarımdaki verim düşüklüğünü pekiştiren ilave unsurlardır. İşte bütün bunlar azgelişmiş ülkelerde neden tarımsal yapıda kurumsal değişikliklere ve toprak reformuna ihtiyaç olduğunu göstermektedir.

Verimsiz olarak işletilmekte olan büyük toprakların daha verimli kullanılmak üzere belli parçalara bölünmesi ile kiracı çiftçilere toprağın kullanım hakkı üzerinde çeşitli güvenceler veren, örneğin; harcadıkları emek karşılığında kazandıkları her kuruşu kendi inisiyatifleriyle biriktirme olanaklarını çoğaltan bir toprak reformu, hem toprağın daha yoğun ve etkin kullanımını, hem de verimliliğin artmasını

sağlayabilir. Verimlilik ve böylece üretim arttığında kolayca tahmin edileceği üzere pazarlanan artık miktarı da artar.

Azgelişmiş ülkelerde tarımdaki gerçekten önemli sorunlardan birisi, toprak büyüklükleri ile birim dönüm başına hasıla arasındaki ilişkidir. Hindistan tarımıyla ilgili olarak yapılan bir araştırmada çiftlik genişliği büyürken, dönüm başına hasılanın düştüğü gösterilmiştir. Bir başka deyişle, küçük çiftliklerin, büyük çiftliklerden daha verimli olduğu sonucuna varılmıştır. Böyle bir sonucun temel uzantılarını ise şöyle özetlemek olanaklıdır :

1. Büyük çiftlikler kapitalist tarım sistemine dayanırken, küçük çiftlikler aile çiftliği ilkelerine göre işletilmektedir. Bu yüzden büyük çiftliklerde üretim, marjinal verimliliğin ücretlere eşit olduğu noktada gerçekleşirken, küçük çiftliklerde bu noktanın da ötesine uzanarak marjinal verimlilik sıfıra eşit oluncaya kadar devam etmektedir. Dolayısıyla, küçük çiftlikler dönüm başına verimlilik itibariyle daha verimli kabul edilmektedir. Ancak, bu açıklama o kadar yeterli değildir.

2. Büyük çiftlikler, küçük çiftliklerden daha verimsizdir. Çünkü sık sık sıkıntıya düşen yoksul köylüler, zengin çiftçilere önce kötü kalitedeki topraklarını satarlar.

3. Eğer "sıkıntı nedeniyle yapılan satış" hipotezi doğru ise büyük çiftlikler, geniş arazi üzerinde dağınık bir vaziyette bulunan parça parça topraklardan meydana gelmiş olabilir ve bu parçalanma ve uzaklık yüzünden arzulanan verimlilik sağlanamayabilir. Buna karşılık, sıkıntı içersinde ve geçimlik düzeyin sınırlarında işletilmekte olan küçük çiftlikler, girdileri daha verimli kullanmak zorunda kalacaklarından üretimde daha etkin davranıyor olabilirler. Oysa, gelirdeki marjinal değişmelerle, emek dolayısıyla katlanmak zorunda kalacak olduğu marjinal külfeti birlikte düşünen büyük çiftlikler böyle davranmak zorunda değillerdir.

4. Büyük çiftliklerde arazi kullanımındaki olumsuzluklar, verimsizliğin nedeni sayılabilirler. Bununla beraber, ampirik kanıtlar bu tez yönünden çelişkili sonuçlar ortaya çıkarmaktadır.

5. Kötü yönetim ile yeniliklerin uygulanmasındaki yetersizlikler, malın başında oturmayan toprak sahipliğiyle tarif olunabilen birçok büyük çiftlikte sıkça tanık olunan diğer olumsuz durumlardır.

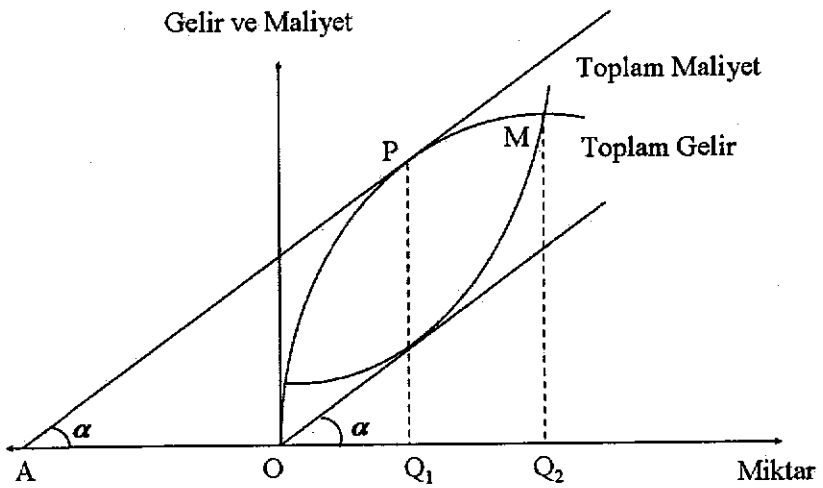
6. Büyük çiftlikler karlarını, buna karşılık küçük çiftlikler de üretimlerini, yani gelirlerini ençoklamayı arzulayabilirler. Şekil 25, bu noktayı açıklamak için çizilmiştir. Şekilde dikey eksende köylü çiftliklerinin gelirleri (R) ve maliyetleri (C) , yatay eksende üretim miktarı gösterilmiştir. Büyük çiftlikler, marjinal gelirin marjinal maliyete eşit olduğu P gibi bir noktada üretimde bulunurlarken; küçük çiftlikler, üretimlerini en çoklamak üzere P'nin sağında kalan ve toplam gelirle toplam maliyetin kesiştiği M noktasında üretimde bulunurlar. Böylece, küçük çiftliklerin üretimleri (OQ_2), büyük çiftliklerin üretimlerinden (OQ_1) daha fazla olur.

Tarımsal verimliliğin arttırılmasında kolay yol, üreticileri yeni modern üretim teknikleri hakkında bilgilendirmek, gelişmiş tohum ve gübreleme yöntemleri hakkında aydınlatmak ve bunlardan yararlanmalarını teşvik etmektir. Buna karşın, toprak reformu, siyasi uzantıları nedeniyle gerçekleştirilmesi çok daha zor bir yoldur. Bu yüzden, Asya ve Ortadoğu'daki çoğu ülkede henüz toprak reformu gerçekleştirilememiş ve Latin Amerika ülkeleri arasında da yalnızca üç ülke, Küba, Meksika ve Bolivya'da toprak reformu gerçekleştirilebilmiştir. Tarımsal verimliliği arttırmak üzere toprak reformunu gerçekleştiren diğer bazı ülkeler ise, Japonya, Mısır, Güney Kore ve eski Yugoslavya'dır.

Sonuç olarak, tarımsal verimliliğin arttırılmasında toprak reformunun gerekli, ama, yeterli bir koşul olmayacağını da vurgulamak zorunludur. Çünkü toprak reformundan her zaman başarılı sonuç alınır diye bir şey yoktur ve bazı ülkelerde toprak reformu olmadan

da yeterli verimlilik artışları sağlanabilmiştir. Her ülke farklı koşullara sahip olduğundan bir genelleme yapmak oldukça zordur. Bununla beraber, en azından teorik olarak üretim artışında toprak reformunun bir önkoşul olabileceği de mutlaka belirtilmelidir.

Şekil 25



7.1.4. Tarımsal Üretim, Pazarlanan Artık ve İç Ticaret Haddi

Tarımsal üretim, yukarıda anlattığımız yollardan ayrı olarak tarımsal ürünlerin, sanayi ürünlerine nisbi fiyatlarının yükseltilmesiyle de sağlanabilir. Ancak, bu politika genellikle izlenmemekte, bunun yerine geleneksel bir tavırla iç ticaret haddinin tarım aleyhine bozulması tercih edilmektedir. Bunun ardında yatan inanç ise, doğruluğu kesin olarak saptanamamakla birlikte tarım üreticilerinin fiyat teşvik-

lerine karşı duyarlı olmadıkları varsayımıdır. Diğer taraftan, iç ticaret haddi tarım aleyhine değiştiğinde üreticilerin buna tepki olarak verimliliklerini düşürebilecekleri ve böylece büyümekte olan sanayi nüfusunun beslenme sorunuyla karşılaşabileceklerini de ihmal etmemek gerekir. Tarım üreticilerinin fiyat değişmeleri karşısında gösterdikleri tepkileri biraz sonra daha ayrıntılı olarak ele alacağımızdan şimdilik birkaç noktaya değinmekle yetineceğiz. Örneğin, çevrelerindeki büyük pazarlara kolayca ulaşabilen çiftçilerin fiyat değişmeleri karşısında duyarlı olduklarını gösteren kanıtlar bulunduğunu; Schultz'un (1964) azgelişmiş ülkelerdeki çiftçilerin fiyat değişmeleri karşısında kayıtsız olduklarını veya tepki göstermediklerini kabul etmenin doğru olmadığını söylediğini; ayrıca Behrman'ın (1968) da bu görüşü destekleyen düşünceler ileri sürdüğünü belirtmekle yetineceğiz.

Tarımsal üretim artışı üzerinde çok durulmasının temel nedeni, bu konunun özellikle kalkınmanın kaynaklarını oluşturma yönünden son derece önemli olmasıdır. Çünkü üretim artışı demek, pazarlanan artık miktarının artması ve dolayısıyla sermaye birikimi kaynaklarının artması demektir. Burada pazarlanan artık, tarımda elde edilen toplam yiyecek malı üretimi ile toplam yiyecek tüketimi arasındaki farktır. Bir tarım üreticisinin pazarlanan artık karşılığında elde ettiği geliri kullanabilmesinin üç yolu vardır:

a) Ya hepsini tüketir ve böylece hiç yatırımda bulunmaz, yani, iktisadi kalkınma için gerekli olan sermaye birikimine katkıda bulunmaz ;

b) Ya da bir kısmını tüketir, bir kısmını yatırır ;

c) Ya da hepsini yatırır. Örneğin, tarımsal verimliliği daha da arttırmak üzere kendi içindeki yatırımları genişletebilir veya sanayi sektörüne yatırımda bulunabilir.

Olaya iktisadi kalkınma perspektifinden yaklaştığımıza göre, burada önemli olan tarım üreticisinin pazarlanan artık karşılığında elde ettiği gelirin mümkün olan en büyük kısmını sermaye birikiminde kullandırmaya çalışmaktır.

Eğer, üretici elde ettiği fazla geliri sermaye birikiminde kullanmıyorsa, buna ya devlet tarafından vergi halinde el konur veya iç ticaret haddi tarım aleyhine geliştirilerek gelirinin bir kısmının sanayi sektörüne aktarılmasına çalışılır. Böylece sermaye birikimi ve dolayısıyla kalkınmanın kaynaklarının genişletilmesine uğraşılır. İşte, tarımsal üretimi arttırarak pazarlanan artık miktarını çoğaltmanın ve iç ticaret haddini tarım aleyhine değiştirmenin özü buradadır. Amaç tektir : Tarımın bütün gücüyle sermaye birikimine katkıda bulunmasını sağlamak.

Şimdi gelelim iç ticaret haddini tarım aleyhine değiştirmenin yollarına ve buna pazarlanan artığın gösterdiği tepkilere. İç ticaret haddini tarım aleyhine değiştirmenin dört yolu vardır :

1. Fiyat kontrolü yoluyla, tarımsal ürün fiyatlarının imalat ürün fiyatlarından daha fazla artmasını önlemek ;

2. Köylülerin tükettiği sanayi mallarını vergilendirmek ;

3. Tarımsal fiyatları sabit tutarken, sanayiye koruyucu ayrıcalıklar tanıyarak yerli imalat ürünleri fiyatlarının yükselmesine izin vermek ;

4. Devleti imalat ürünleri ticaretine sokmak.

Bu politikalardan (1) ve (3) uygulandığında, özel sanayinin kar marjları yükselebilir ve bu karlara devlet isterse maliye politikaları aracığıyla el koyabilir. (2) ve (4) uygulandığında ise kalkınmanın finansman kaynakları dolaysız yoldan arttırılmış olur.

Öncelikle belirtelim ki, tarımsal nüfusun ne kadar fazla kısmı sanayiye transfer edilirse kalan nüfusun sahip olduğu üretim ve dolayısıyla geliri o kadar yükseleceğinden, iç ticaret haddi de o kadar kolay-

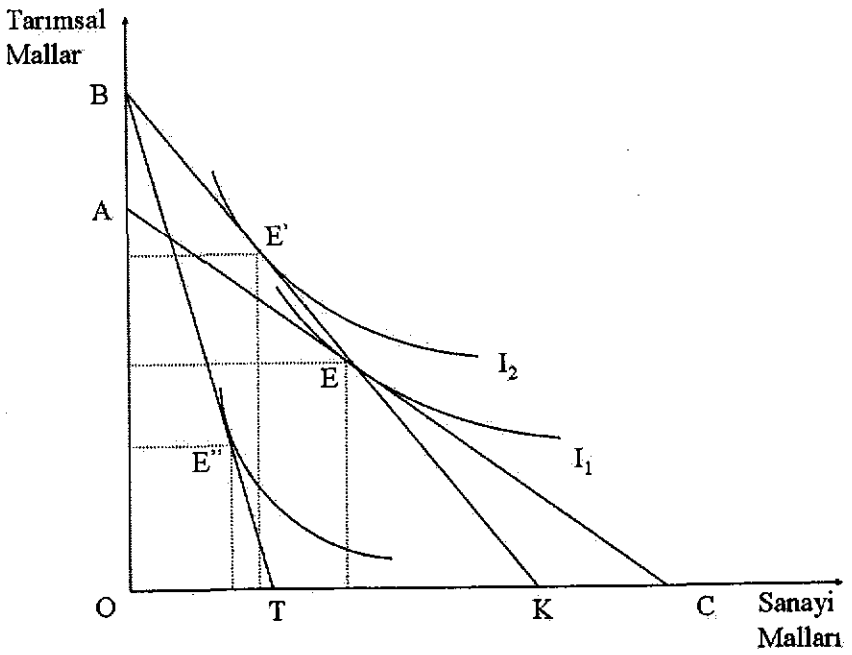
lıkla tarım aleyhine bozulabilir. Burada amaç, pazarlanan artığın çoğalacağı varsayımı altında, potansiyel tasarrufları emmektir. Bununla beraber, bu politikanın da bazı kısıtları vardır. Örneğin, tarımsal emek fazlası tarımsal olmayan sektöre transfer edildiğinde, tarımsal sektörde kalanlar kendilerini önceye göre daha rahat hissedebileceklerinden üretimlerinin daha fazlasını tüketebilirler. Buna "dolaysız gelir etkisi" denebilir ve pazarlanan artığın düşmesine yol açabilir. Ticaret haddi tarım aleyhine hareket ettiğinde iki etki daha ortaya çıkabilir. Bunlar "türev gelir etkisi" ve "ikame etkisi" dir. Türev gelir etkisi, ticaret haddi tarım aleyhine değiştiğinde, üreticilerin reel gelirin azalmasına bağlı olarak, kendi malları da dahil olmak üzere tüm mallar için taleplerinin düşmesini ifade eder. Türev gelir etkisi, pazarlanan artığın çoğalmasına yol açar.

Diğer taraftan, ikame etkisi, ticaret haddinin tarım aleyhine değişmesi sonucunda tarımsal malların sanayi mallarına göre nispi olarak ucuzlaması ve tarım üreticilerinin sanayi malları yerine kendi mallarını kullanmaya başlamasını ifade eder. İkame etkisi, türev gelir etkisinin tersine pazarlanan artığın azalmasına yol açar. Özellikle, dolaysız gelir ve ikame etkileri türev gelir etkisinden daha güçlüyse toplam pazarlanabilir artığın azalabileceği söylenebilir.

Öte yandan, ticaret haddi politikasının gücünün, üreticilerin bir kısım ürünlerini satmaya zorlanmalarına bağlı olduğunu belirtmek gereklidir. Ancak, üreticilerin zorlanması ise yalnızca kumanda ekonomisinde vardır. Demokratik bir toplumda "kin etkisi" ni, yani, ticaret haddi tarım aleyhine değiştiğinde üreticinin satabilecek olduğu malın hepsini satmayıp, yalnızca bir kısmını satmasını veya uç bir durumda hiç satmamasını önleyecek hiçbir şey yoktur. Bu noktalar, yani tarım üreticilerinin iç ticaret haddinde meydana gelen değişmelere karşı gösterdiği tepkiler Şekil 26'da açıklanmaya çalışılmıştır. Şekilde tarım üreticisinin artık nüfusun transferinden önce tarımsal mallar cinsinden geliri OA iken, sonraki geliri OB'dir. Burada her

miktar, tarımsal nüfus başına gösterildiğine göre, AB, artık emeğin transferinden sonra kırsal nüfus başına meydana gelen ilaveleri belirtmektedir. Başlangıç dengesi, AC'nin (eğimi başlangıç iç ticaret haddini gösterir) I_1 kayıtsızlık eğrisine değdiği E noktasında oluşmuştur. E'den geçen BK doğrusunun eğimi pazarlanan artığın çoğalacağı varsayımı altında, toplam potansiyel tasarrufları emecek iç ticaret haddini gösterir. BK'nın eğimi, AC'nin eğiminden büyük olduğundan ve kayıtsızlık eğrileri birbirlerini kesmeyeceklerinden, yeni denge noktası olan E' eski denge noktası olan E'nin üstünde olmak zorundadır. Varılan bu yeni dengede pazarlanan artık azalmıştır. Burada iç ticaret haddini tarım aleyhine daha şiddetli bir şekilde değiştirerek pazarlanan artığı çoğaltmanın mümkün olup olmayacağı sorulabilir ve bu sorunun teorik düzeydeki cevabı da mümkün olabileceğidir. Bu

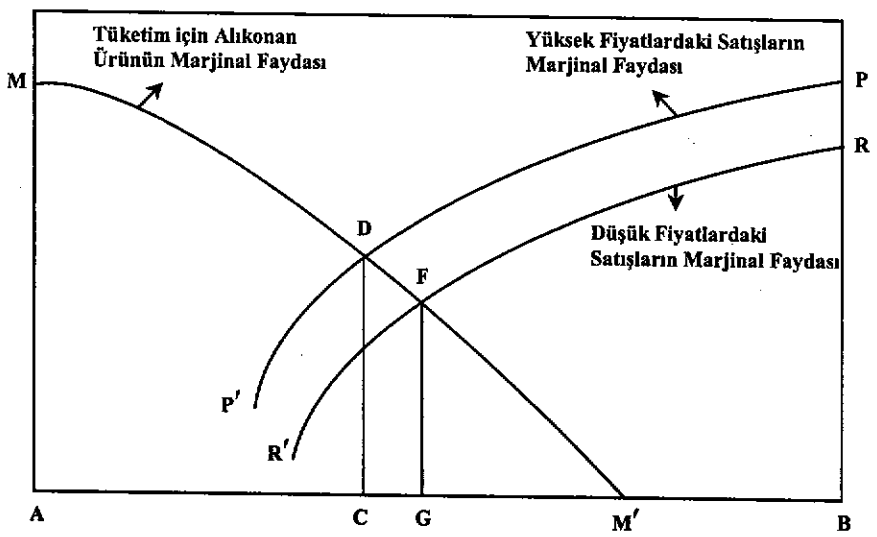
Şekil 26



gibi bir durumda denge noktası E'' olur. Ancak, çeşitli ülkelerin geçirdikleri deneyler dikkate alınacak olursa, iç ticaret haddini tarım aleyhine şiddetli bir şekilde bozmanın çok ciddi ekonomik ve sosyal sonuçları olabileceğini de göz önüne almak gereklidir. Örneğin, tarımsal fiyatlarda büyük bir azalma meydana geldiğinde pazarlanan artık oldukça düşebilmektedir.

Şekil 27'de AB hububat miktarını, MM' tüketim için alıkonan hububatın azalan marjinal faydasını ve PP' satılan hububatın azalan marjinal faydasını göstermektedir. Denge noktası D ve pazarlanan artık CB'dir. Hububat fiyatı düştüğünde, PP' eğrisi, RR' haline gelir ve yeni denge noktası F olur. Pazarlanan artık GB'ye düşer. Bununla beraber, fiyat düştüğü zaman da pazarlanan artık çeşitli nedenlere bağlı olarak artabilir. Örneğin, nakit talebi sabit olduğundan tarım üreticileri aynı parasal gelir düzeyini sağlamaya çalışacaklarından pazarlanan artık çoğalabilir. Ancak, böyle bir durumun ortaya çıkabilmesi içinse tarım üreticilerinin hububat dışı mallar için talebinin

Şekil 27



gelir esnekliği ile ikame etkisinin çok düşük olmaları gereklidir. Böyle bir varsayımın gerek mantıksal, gerekse ampirik yönden kabulü ise çok zordur. Ayrıca, böyle bir modelin yalnızca kısa dönem için uygulanabileceğini ve başlangıç dengesi bozulduğunda neler olabileceğini göstermediğini belirtebiliriz.

7.1.5. Ampirik Tahminler

Pazarlanan artık ile ticaret haddi arasındaki ilişkileri açıklamak üzere yapılan ampirik çalışmalardan net bir sonuca ulaşmak mümkün değildir. Bir kısım çalışmalar, pazarlanan artığın tarımsal fiyatlar karşısında esnekliğini negatif bulurken, diğer bir kısım çalışmalar tekil ürünler için pozitif esneklikler bulabilmiştir. Aslında, tek bir mal arzının tarımsal fiyatlara karşı esnekliğinin yüksek olma olasılığı oldukça fazladır. Üretim özellikle pazar için yapıldığında, yani, çiftçilerin kendi geçimlik ihtiyaçlarını karşılamak üzere yapılmadığında arz esnekliklerinin pozitif olma olasılıkları oldukça yüksektir. Yapılan çalışmalar, geçimlik ürünlerin düşük, ticari ürünlerin yüksek esnekliklere sahip olma eğilimi taşıdıklarını göstermektedir. Böyle bir durumda pazarlanan artığın esnekliği de pozitif olacaktır. Ancak, çiftçiler sabit bir parasal gelire sahip olmak zorunda ise veya artan üretimin tümü tarımın kendi içinde tüketiliyorsa, pazarlanan artığın esnekliği negatif veya sıfır olabilir.

Diğer taraftan, yapılan çalışmalarda bazı ürünlerin diğerlerinden daha esnek ve genel olarak uzun dönem esnekliklerinin, kısa dönem esnekliklerden daha yüksek olduğunun ortaya çıktığını söyleyebiliriz.

7.1.6. Tarımsal Artığın Transferi Modeli

Tarımsal artığın transferi sorunu, çiftçinin faydası yönünden ele alınan bir model çerçevesinde şöyle analiz edilebilmektedir.

$U_a = U_a (a, i, L)$ Çiftçinin fayda fonksiyonu olsun (1)

Burada,

U_a = Çiftçinin faydası ;

a = Tarımsal malların tüketimi ;

i = Sanayi mallarının tüketimi ;

L = Boş zaman.

Geleneksel bir toplumda çiftçinin tarımsal mallara olan talebinin veri olduğu, yani, a = ā varsayılabilir. Buna göre yukarıdaki (1). eşitlik yeniden yazılırsa,

$U_a = U_a (\bar{a}, i, L)$ olur. (2)

Çiftçinin geliri, piyasada satılabilir tarımsal mallardan elde edilen gelirdir. O halde,

$Y_a = P_a . M$ olur. (3)

Burada,

Y_a = Tarımsal malların satışından elde edilen gelir ;

P_a = Tarımsal malların fiyatı ;

M = Pazarlanan artık.

Pazarlanan artık, boş zamanın bir fonksiyonu olarak ele alınmıştır. O halde,

$M = f(L)$ ve (4)

$P_a . M = P_i . i + T + R$ olur (5)

Burada,

P_i = Sanayi mallarının fiyatı ;

T = Vergiler ;

R = Rantlar.

Yukarıdaki (5). eşitlik, çiftçi gelirinin nakit halinde sanayi malları, vergiler ve rantlara harcandığını göstermektedir. (4). eşitlik, (5). eşitlikte yerine konursa,

$P_a f(L) = P_i . i + T + R$ (6)

veya,

$$P_a f(L) - P_i . i - T - R = 0 \qquad (7)$$

elde edilir. Çiftçinin fayda fonksiyonu, gelir kısıtıyla birlikte Lagrange formunda yazılırsa aşağıdaki denklemler elde edilir.

$$V = \left[P_a . f(L) - P_i . i - T - R\right] = 0 \qquad (8)$$

$$\max \quad V = U_a^*(a, i, L) + \lambda [P_a . f(L) - P_i . i - T - R] \qquad (9)$$

Kısmi türevler sıfıra eşitlenirse,

$$\frac{\partial V}{\partial i} = \frac{\partial U_a^*}{\partial i} - \lambda P_i = 0 \qquad (10)$$

$$\frac{\partial V}{\partial L} = \frac{\partial U_a^*}{\partial L} + \lambda . P_a . f'(L) = 0 \qquad (11)$$

$$\frac{\partial V}{\partial \lambda} = P_a . f(L) - P_i . i - T - R = 0 \qquad (12)$$

elde edilir. (10). eşitlik (11). eşitlikle bölünüp, λ 'dan kurtarılırsa,

$$\frac{\partial U_a^* / \partial i}{\partial U_a^* / \partial L} = \frac{-P_i}{P_a . f'(L)} \qquad (13)$$

Bu arada M = f (L) olduğuna göre,

$$\frac{dM}{dL} = f'(L) < 0 \text{ olur.} \qquad (14)$$

Meydana gelen değişme ve türevin işareti de negatif olduğuna göre,

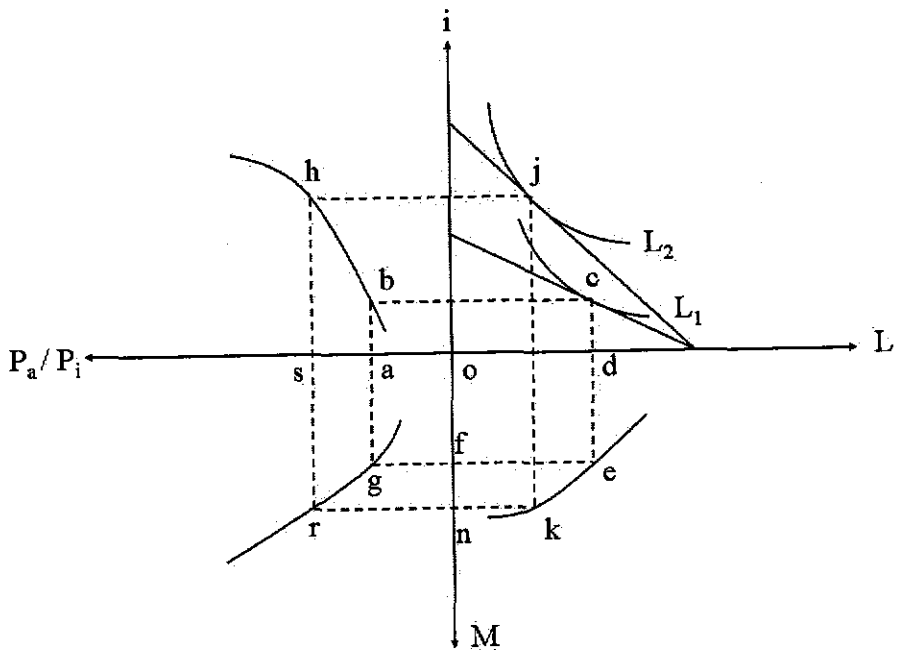
$-P_a .f'(L)$, boş zamanın birim fiyatı olarak düşünülebilir. Sonuç olarak, (13). eşitlik aşağıdaki gibi yazılabilir :

$$\frac{\text{i'nin Marjinal Faydası}}{\text{L'nin Marjinal Faydası}} = \frac{\text{Sanayi Mallarının Birim Fiyatı}}{\text{Boş zamanın Birim Fiyatı}}$$

Bu noktalar Şekil 28'de açıklanmaya çalışılmıştır. Şekilde boş zamanla sanayi malları arasındaki ilişki, kuzeydoğu kadranındaki kayıtsızlık eğrileriyle ifade edilmiştir. Benzer şekilde, sanayi mallarının tüketimiyle ticaret haddi arasındaki ilişki kuzeybatı kadranında gösterilmiştir. Bu kadranda yer alan eğri, sanayi mallarının fiyatı tarımsal mallara göre düştüğünde, sanayi malları talebinin yükseleceğini belirtmektedir. Güneybatı kadranında ise, ticaret haddi tarım lehine hareket ettiğinde pazarlanan artığın çoğalmasını göstermektedir. Ancak, pazarlanan artık burada gittikçe azalan oranlarda artmaktadır. Çünkü iç ticaret haddinin daha ileri aşamalarda oynayabileceği rol kısıtlıdır ve köylülerin boş zamandan özverilerinin bir üst sınırı vardır. Boş zaman ile pazarlanan artık arasındaki bu ilişki güneydoğu kadranında gösterilmiştir. O halde, tarımsal malların göreli fiyatlarında meydana gelen sonsuz artış, bir noktadan sonra pazarlanan artığı çoğaltmayabilmektedir. Pazarlanan artığın artık çoğaltılamadığı bu noktada çiftçiler daha fazla boş zaman tüketmeyi arzulayabilirler ve emeğin arz eğrisi de geriye doğru kıvrılabilir. Ancak burada emek arz eğrisinin yoksul ülkelerin tarımsal sistemlerinde geriye doğru kıvrılma durumunun yeterince kanıtlanmamış olduğunu belirtmek gereklidir. Benzer şekilde, yoksul ülkelerdeki köylülerin fiyata karşı tepki göstermeleri konusunda da kuşkular vardır. Ama bu kuşkulara karşın hemen hemen tüm ampirik çalışmalar, daha önce de belirttiğimiz gibi, çiftçilerin iktisadi teşviklere karşı duyarlı olduklarını göstermektedir. Aslında çiftçileri duyarsızlıkla suçlamadan önce, onlara duyarlı olacakları fırsatların tanınmış olması gereklidir.

Modelde, pazarlanan artık eğrisinin, yani, arz eğrisinin esnekliği kentsel talep eğrisinin esnekliğinden düşük olduğu sürece, fiyat hareketlerinin gitgide birbirinden uzaklaşan hal içinde olması gerekmez. Walrasgil anlamda dengenin istikrarı, ancak, fiyatlar dengenin üstünde olduğunda arzın talebi aştığı ve fiyatlar denge düzeyinin altında olduğunda talebin arzı aştığı gösterebildiğinde sağlanabilir. Sonuçları değerlendirmede yararlı olabilecek olan nokta, pazarlanan arzla çiftçilerin kentsel mallara yönelik fiyat esnekliklerini test etmektir. Eğer, çiftçilerin tarımsal mal tüketimleri istikrarlı ve kentsel malların çiftçiler için marjinal faydaları yüksekse, şu anda kullandığımız

Şekil 28



modele göre ticaret haddi tarım lehine değiştiğinde pazarlanan artığın düşeceğini ileriye süren diğer modellerdekinin tersine, artacağını söyleyebiliriz. Tekrar ifade etmek gerekirse, sağlıklı sonuçlara ancak ampirik olarak varmak mümkündür. Hindistan gibi ülkelerde kırsal sektörde sanayi mallarının gelir esnekliği birden küçüktür. Benzer biçimde, kırsal sektörde sanayi mallarının fiyat esnekliği de oldukça yüksektir. O halde, sanayi mallarının fiyatı görece azaldığında çiftçilerin piyasaya daha fazla mal sunmaya özendirileceğini belirtmek mantıksal olmalıdır. Gerçekten, birçok azgelişmiş ülkede tarımsal fiyatları düşük tutarak artık transferini gerçekleştirmeye çalışan politikaların başarısızlıkla sonuçlandığı ileriye sürülebilir. Nihayet, sözümüzü, geçmişte genellikle kalkınma sürecinin pasif partneri olarak görülen tarımın, şimdi sanayi sektörüyle aynı haklara sahip ve aktif bir partneri olarak kavrandığını söyleyerek bitirebiliriz.

7.2. Sermaye Birikimi ve Teknolojik Gelişme

7.2.1. Sermaye Birikimi ve İktisadi Kalkınma

Bir ülkede sermaye stokunun artması, elde edilen net gelirden bir kısmının tüketilmeyip tasarruf edilerek net yatırımlara dönüştürülmesine bağlıdır. Bu şekilde meydana gelen sermaye birikimi ülkenin üretim kapasitesini genişletir.

Sermaye birikiminin kalkınma sürecinde merkezi bir rol oynayıp oynamadığı konusu, çeşitli iktisatçıların farklı görüşler ileriye sürmelerine yol açmıştır. Bunlardan bir kısmı ülke kalkınmasında sermaye birikimine belirleyici bir rol affederken, diğer bir kısmı bu rolün ileriye sürüldüğü ölçüde önemli olmadığını belirtmişlerdir. Gerçekte böyle bir tartışmada çok şey sermaye kavramının tanımına bağlıdır. Geniş bir şekilde ele alındığında sermaye kavramı, yatırım mallarını aşan bir anlam taşır. Eğer, sermaye, ülke gelirinin gelecekteki miktarını ve kalitesini çoğaltmak üzere tüm aktiflere yapılan katkıları ifade ediyorsa, tüketim malı olarak nitelendirilen birçok mal ve hizmetin de

sermaye stoku içinde yer alması gerekir. Örneğin, üreticilerin üretim kapasitelerinin artmasına yardımcı olan, eğitim, yiyecek, giyecek ve çeşitli dayanıklı tüketim malları için yapılan kimi harcamalar da sermaye stokunun parçaları olarak kabul edilebilir. Burada esas olan, yapılan harcamaların yalnız ve yalnız tüketim için yapılan tüketim harcamalarından mı, yoksa üretim potansiyelini arttırmak için yapılan tüketim harcamalarından mı oluştuğuna karar vermektir. O halde, bir ülkenin üretim potansiyelini ve böylece kişi başına geliri arttırmanın yolu olarak üretim kapasitesini genişletmek, yalnızca fiziki sermayenin çoğaltılması değil, fakat "özendirici" tüketim malları gibi diğer sermaye malları ile beşeri sermayeye yapılan yatırımların genişletilmesi, kısaca verimliliğin artmasına katkıda bulunan her türlü harcamanın çoğaltılması olarak anlaşılmalıdır. Ayrıca, dolaylı olarak üretim artışına neden olan ve "sosyal sermaye" olarak nitelendirilen alt yapı harcamalarının da sermaye stokunun içerisinde yer alması yerinde bir yaklaşım olmalıdır. Özetle, sermaye birikimini, ekonominin mevcut üretim araçlarına doğrudan ve dolaylı olarak yapılmış tüm katkılar olarak tanımlamak gereklidir.

Sermaye birikiminin önemini kavrayan azgelişmiş ülkeler, üretimlerini arttırabilmek için yatırım düzeyini yükseltmenin zorunlu olduğunu ileriye sürmektedirler. Bu bağlamda, kalkınma sanayileşme ile; sanayileşme de sermaye birikimiyle birlikte ele alınmaktadır. Çoğu kalkınma iktisatçısı da gelişme sürecinde en önemli tek faktörün yatırım olduğunu belirtmektedir. Örneğin, Rostow harekete geçme aşamasından kendi kendini besleyen büyümeye geçiş sürecinin, milli hasıladaki yatırım miktarının arttırılmasıyla gerçekleştirilebileceğini belirtirken; Lewis de kalkınma sürecini % 5 yatırımcı ve tasarrufçu bir ülkeden, % 12 yatırımcı ve tasarrufçu bir ülkeye geçiş olarak tanımlamaktadır. Bunlara ilaveten Johnson (1969) ise, en geniş anlamdaki sermaye birikimini, kalkınmanın ayırıcı karakteri olarak görmektedir. Johnson'a göre, "kalkınmış" ülke olma koşulu çeşitli biçimler-

de kişi başına düşen sermaye stokunun yükseltilmesi ve bunun sürdürülebilmesidir.

Aslında Rostow, Lewis ve Johnson gibi iktisatçılar bu görüşlerinde haksız değillerdir. Çünkü azgelişmiş ülkelerde gelişmenin kaynaklarını araştıran çeşitli yıllarda yapılmış birçok üretim fonksiyonu çalışması, sermaye birikiminin, özellikle azgelişmiş ülkelerde en önemli

Tablo 31
İktisadi Büyümede Faktör Girdilerinin ve Etkinlik Artışının Katkıları (1950-1965) (%)

Ülke	Büyüme Oranı	Beşeri Kaynakların Katkısı	Mesken Dışı Sermayenin Katkısı	Etkinlikteki Değişmeden Doğan Büyüme
Arjantin	3,20	1,05	2,80	-0,65
Brezilya	5,20	2,35	3,05	-0,20
Seylan	3,40	1,60	2,00	-0,20
Şili	4,00	1,05	2,45	0,50
Kolombiya	4,60	1,80	2,90	-0,10
Mısır	5,50	1,55	2,80	1,15
Gana	4,20	1,50	3,00	-0,30
Yunanistan	6,40	1,30	2,85	2,25
Hindistan	3,50	2,35	2,35	-1,20
İsrail	10,70	3,20	5,60	1,90
Malezya	3,50	2,05	1,80	-0,35
Meksika	6,10	2,45	3,20	0,45
Pakistan	3,70	1,70	1,85	0,15
Peru	5,60	1,20	3,40	1,00
Filipinler	5,00	2,40	2,55	0,05
Güney Kore	6,20	2,90	2,20	1,10
İspanya	7,50	1,20	3,80	2,50
Tayvan	8,50	1,70	3,50	3,30
Tayland	6,30	2,70	3,40	0,20
Venezuela	6,70	3,10	4,65	-1,05
Yugoslavya	7,10	1,70	4,85	0,55
TÜRKİYE	5,20	1,75	2,50	0,95
ORTALAMA	5,55	1,94	3,07	0,55

Kaynak : A. Maddison : **Economic Progress and Policy in Developing Countries,** Allen and Unwin, London, 1970.

unsur olduğunu vurgulamaktadır. Örneğin, 1950-1965 dönemi için 22 azgelişmiş ülkeyi kapsayan araştırmasında Angus Maddison (1970), ülke düzeyinde meydana gelen efektif emek gücü ve sermaye artışlarının iktisadi büyümeye katkılarını % 35 (1,94 : 5,55) ve % 55 (3,07 : 5,55) olarak bulunmuştur (bkz. Tablo 31). Kaynak dağıtımında etkinlik artışının büyümeye katkısı ise "artık" olarak % 10 (0,55 : 5,55)'dur. Böylece Maddison, büyümenin en önemli motorunun yatırımları hızlandırmak olduğu yargısına ulaşmıştır. Tablo 31'de Maddison'un incelediği her ülke için, faktör girdilerinde meydana gelen artışlarla, etkinlik yükselmesinin iktisadi büyümeye olan katkıları gösterilmiştir.

Tablo 32
İktisadi Büyümede Faktör Girdilerinin ve Verimlilik Artışının Katkıları (%)

Ülke	Dönem	Gelir Büyüme Oranı	Toplam Emek Girdisinin Katkısı	Toplam Sermaye Girdisinin Katkısı	Toplam Faktör Verimliliğindeki Artışın Katkısı
Arjantin	1950-1962	3,19	1,58	1,43	0,18
Brezilya	1950-1962	5,49	2,44	1,66	1,39
Şili	1950-1962	4,20	1,05	0,32	2,83
Kolombiya	1950-1962	4,79	2,35	1,04	1,40
Ekvator	1950-1962	4,72	1,47	1,07	2,18
Honduras	1950-1962	4,52	2,17	0,95	1,40
Meksika	1950-1962	5,97	2,41	2,82	0,74
Peru	1950-1962	5,63	1,40	1,40	2,83
Venezuela	1950-1962	7,74	2,59	2,04	3,11
Mısır	1951-1961	5,29	2,80	1,63	0,86
Hindistan	1950-1960	4,47	1,86	1,55	1,06
İsrail	1950-1965	11,01	3,50	4,11	3,40
Japonya	1952-1967	8,97	2,45	4,49	2,03
Filipinler	1947-1965	5,75	2,24	1,01	2,50

Kaynak : M. Nadiri : **International Studies of Factor Inputs and Total Productivity: A.Brief Study,** 12th General Conferance International Association for Research in Income and Wealth, Ronneby, Sweden, 1971.

Nadiri (1971) tarafından yapılan bir başka araştırmanın sonuçları da Maddison'un bulgularını desteklemiştir. Ayrıca, Nadiri, iktisadi büyümede sermaye birikiminin az gelişmiş ülkelerde, gelişmiş ülkelerdekinden çok daha önemli olduğunu ortaya koymuştur. Belki bundan da önemlisi, Japonya, İsrail ve Meksika gibi hızlı büyümüş ekonomilerde en büyük katkının sermaye girdisinden sağlanmış olduğunu göstermesidir ki, bunun bizce en önemli politika uzantısı, hızla kalkınmak isteyen bir azgelişmiş ülkenin yatırımlarını şiddetli bir şekilde arttırmak zorunda oluşudur. Nadiri'nin yapmış olduğu araştırmanın toplu sonuçları Tablo 32'de gösterilmiştir.

Tablo 32'deki çalışmadan da görüleceği gibi, gerçekten, azgelişmiş ülkelerin kalkınma süreçleri için gerekli olan en önemli unsur sermaye birikimidir. Singh (1995) de Doğu Asya'daki uzun dönemli yüksek büyümenin arkasında yüksek birikim oranlarının ve hızlı birikim sürecinin yeni sermaye mallarında içerilen teknolojik ilerlemeye yol açmasının yattığını ileri sürmektedir. Benzer biçimde, Crafts'ın yayımlanan çalışmalarında da, Doğu Asya ülkelerinin 1960-1994 yılları arasındaki iktisadi büyümelerinde en büyük katkının sermaye birikiminden geldiği, emek ve insan sermayesinden gelen katkının ikincil rol oynadığı, toplam faktör verimliliğinin ise yok denecek kadar düşük düzeyde katkıda bulunduğu, hatta bu katkının Filipinler'de negatif olarak gerçekleştiği açıklanmaktadır (Crafts 1998, 2000 ve Tablo 33). Dahası, ABD'nin XIX. yüzyıldaki büyümesinde olduğu gibi, diğer ülkelerin XIX. yüzyıldaki büyümelerinde de sermaye birikiminin güçlü bir rol oynamış olduğu gösterilmektedir. Bunun tek istisnası ise, XX. yüzyılın ikinci yarısı itibariyle, Almanya'dır. Almanya'nın XX. yüzyılın ikinci yarısındaki büyümesinde belirleyici unsur, toplam faktör verimliliğindeki yükseliştir (bkz. Tablo 33). O halde, bu gerçeklerin ışığında, azgelişmiş ülkeler de kalkınma süreçlerinde sermaye birikimine özel önem vermek zorundadırlar.

Tablo 33

İktisadi Büyümede Faktör Girdilerinin ve Verimlilik Artışının Katkıları (%)

Ülke / Bölge	Dönem	Gelir Büyüme Oranı	Toplam Emek Girdisinin Katkısı	Toplam Sermaye Girdisinin Katkısı	Toplam Faktör Verimliliğindeki Artışın Katkısı
ABD	1855–1890	4,0	40	50	10
	1913–1950	2,8	21	32	47
	1950–1973	3,9	33	26	41
	1973–1992	2,4	54	38	8
İngiltere	1873–1913	1,9	32	42	26
	1913–1950	1,3	7	62	31
	1950–1973	3,0	7	53	40
	1973–1992	1,6	0	56	44
Japonya	1913–1950	2,2	13	55	32
	1950–1973	9,2	27	34	39
	1973–1992	3,8	21	53	26
B. Almanya	1913–1950	1,3	31	46	23
	1950–1973	6,0	8	37	55
	1973–1992	2,3	-4	39	65
Çin	1978–1995	7,5	36	41	23
Hong Kong	1960–1994	7,3	29	38	33
Endonezya	1960–1994	5,6	34	52	14
Kore	1960–1994	8,3	30	52	18
Filipinler	1960–1994	3,8	55	55	-10
Singapur	1960–1994	8,1	27	54	19
G. Asya	1960–1994	4,2	38	43	19
L. Amerika	1960–1994	4,2	52	43	5
Afrika	1960–1994	2,9	62	59	-21
Ortadoğu	1960–1994	4,5	51	56	-7

Kaynak N. Crafts : **Globalization and Growth in the Twentieth Century**, IMF Working Paper, WP/00/44, 2000.

Ampirik nedenlerin yanı sıra, azgelişmiş ülkeleri buna zorlayan bazı teorik nedenleri de şöyle özetlemek mümkündür. Birinci olarak, uzmanlaşma ve işbölümünün düşük olduğu azgelişmiş ülkelerde

üretim yöntemlerinin geliştirilmesi ve verimliliğin arttırılması için gerek duyulan sermaye ihtiyacının, gelişmiş ülkelerden görece daha fazla olmasıdır. İkinci olarak, teknolojik yönden geri olan azgelişmiş ülkelerde yeni teknolojilerin absorbe edilebilmeleri bakımından gerekli olan sermaye miktarının gelişmiş ülkelerdekinden çok daha fazla olmasıdır. Üçüncü olarak, emeğin bol, sermaye-emek oranının düşük olduğu ekonomilerde kişi başına üretimin arttırılabilmesi için birim emek başına düşen sermayenin çoğaltılmasının zorunlu ve bunun da ancak sermaye birikiminin genişletilmesiyle mümkün olmasıdır. Bir başka deyişle, emek verimliliğini arttırmanın en başta gelen yollarından birisi, üretim sürecinde kullanılan makina ve araçların yani sermaye stokunun bir kısmını oluşturan sermaye mallarının nicel ve nitel düzeylerini çoğaltmaktır. Dördüncü olarak, geleneksel ekonomi teorisi çerçevesinde düşünüldüğünde, kıt olan üretim faktörünün yüksek verimliliğe sahip olduğu hatırlanmalıdır. O halde, bol emeğe karşılık kıt sermaye stokuna sahip azgelişmiş ülkelerde, sermaye birikiminin iktisadi büyümeye görece katkısının yüksek ve böylece ihtiyacının da çok olması normal bir durumdur. Nihayet, beşinci olarak, azgelişmişliğin "kısır döngüsü" ancak sermaye birikimiyle kırılmak zorundadır.

7.2.2. Teknolojik Gelişme

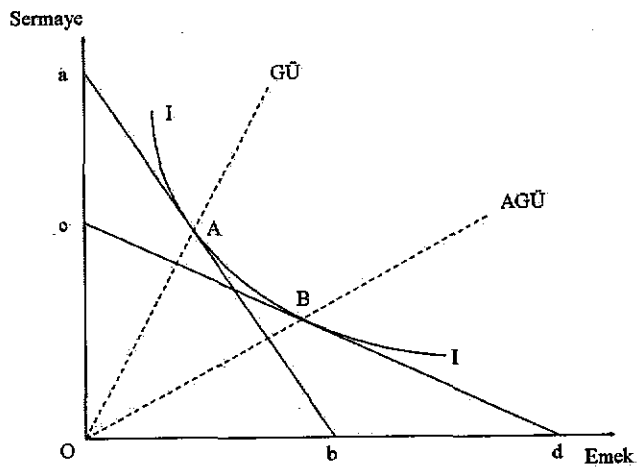
İktisadi büyümede sermaye birikiminin rolü vurgulandığında, gündeme teknik seçimi ve teknolojik gelişme konuları da gelmek zorundadır. Zaten, sermaye birikimi ile teknik seçimi ve teknolojik gelişme konuları kardeş kavramlardır. Birinin bulunduğu yerde, bir şekilde diğeri de bulunmaktadır. Şimdi teknik, teknik seçimi ve teknolojik gelişme kavramlarını biraz açmaya çalışalım.

a. Teknik : Belli bir ürünü belli bir miktarda üretmek için kullanılan üretim yöntemlerine teknik denir. Burada teknik, fiziki bir olguyu ifade etmektedir. Bir başka deyişle, belli bir düzeyde ve tipte bir çıktıyı üretmek için gerek duyulan farklı ekipman tipleri, malzeme gerek-

sinmeleri, işletme muameleleri ve emek girdilerinden (her tür) oluşan özel bir seti anlatmaktadır. Bu yönden, bir üretim sisteminin veya tekniğinin özelliklerini her düzeyde detaylandırmak, yazıya dökmek, çizim ve ihtiyaç listelerine, tablo, spesifikasyon ve işletme talimatlarına dönüştürmek mümkündür.

b. Teknik Seçimi : Aynı eş ürün eğrisi üzerinde bir noktadan diğerine geçmektir.Çoğu zaman aynı miktar ve kalitedeki ürünün üretilmesinde farklı sermaye-emek oranlarına sahip birden çok üretim tekniği kullanılabilmektedir. İşte, üretimde bu tekniklerden birinin bırakılıp diğerinin kullanılması bir teknik seçimidir. Bu şekilde, aynı

Şekil 29
Teknik Seçimi



çıktı farklı bir faktör birleşimiyle elde edilmiş olur. İktisatçılar yönünden, çıktının, hangi üretim tekniğiyle (yöntemiyle) üretileceği sorusunun cevabı, eş maliyet doğrusunun eş ürün eğrisine teğet olduğu yer olarak verilir. Dolayısıyla, aynı çıktı, farklı eş maliyet doğrularına

sahip iki ayrı ülkede farklı üretim teknikleriyle üretilebilir. Örneğin, sermayenin bol ve dolayısıyla fiyatının görece düşük olduğu gelişmiş ülkelerde olduğu gibi sermaye yoğun üretim tekniğiyle üretilirken, emeğin bol ve dolayısıyla fiyatının görece düşük olduğu azgelişmiş ülkelerde emek yoğun üretim tekniğiyle üretilir. Şekil 29, bu durumu göstermektedir. Şekilde, sermayenin bol olduğu gelişmiş ülkenin (GÜ) eş maliyet doğrusu ab, azgelişmiş ülkenin (AGÜ) eş maliyet doğrusu cd ile gösterilmektedir. Gelişmiş ülkede üretim, ab eş maliyet doğrusunun I eş ürün eğrisine teğet olduğu A noktasında gerçekleştirilirken, aynı ürün azgelişmiş ülkede cd eş maliyet doğrusunun aynı eş ürün doğrusu I'ya teğet olduğu B noktasında üretilmektedir.

c. Teknoloji : Bazı yazarlar, teknik ile teknoloji kavramlarını birbirlerinin yerine kullanırlarken, bazıları da teknikler setini veya serisini teknoloji olarak tanımlamaktadırlar. Burada ise, teknoloji kavramı, teknikler, yani, üretim teknikleri hakkındaki bilgi bütününü ifade etmektedir. Diğer taraftan, teknoloji, yalnızca üretim araçları ya da makinaların gelişmişlik düzeyi olarak da algılanmamalıdır. Emeğin, üretimi gerçekleştirmek amacıyla, üretim araçları etrafında örgütleniş biçimini, tüm üretim bilgi ve becerilerini de içermelidir. Bu şekildeki tanımıyla teknoloji, geniş bir alanı kapsamaktadır. Örneğin, üretim yöntemlerinde yani tekniklerinde içerilmiş olan bilgilerle, bu bilgilerin oluşturduğu çeşitli özellikleri ifade ederken, aynı zamanda, üretim tekniklerinin yaratılmasında temel oluşturan ilkelerle ilgili bilgilerle, bu bilgilerin geliştirilmesi veya değiştirilmesinde elzem olan bilgileri de anlatmaktadır.

d. Teknolojik Gelişme : Yukarıdaki tanımlama ile bağlantılı olarak, hem yeni tekniklerin yaratılması, hem de mevcut üretim sistemi ile bunun komponentlerini ve birbirleriyle ilişkilerini, girdi birleşmelerini, süreç parametrelerini, ürün özelliklerini vb.ni ifade eden teknik özelliklerdeki olumlu değişimi anlatmaktadır. Dolayısıyla, teknolojik gelişme veya ilerleme, mevcut malların üretimlerinde yeni yöntemle-

rin geliştirilmesi, yeni ürünlerin üretilmesi, organizasyon ve yönetim tekniklerinde meydana gelen gelişme ve yeniliklerdir. Bir başka deyişle, teknolojik gelişme, üretimle ilgili bilgi setinde meydana gelen ilerlemedir. Bu arada, teknik seçimi ile teknolojideki değişme birbiriyle karıştırılmamalıdır. Örneğin, çoğu zaman aynı miktar ürünün üretilmesinde farklı sermaye-emek oranlarına sahip birden çok teknoloji kullanılabilmektedir. İşte üretimde bu teknolojilerden birinin bırakılıp, diğerinin kullanılması bir teknik seçimidir. Bir ekonomi içersinde bir firmanın daha önce uyguladığı bir yeniliğin diğer firmalar tarafından taklit edilmesi de teknolojik gelişmeden farklı bir olgudur.

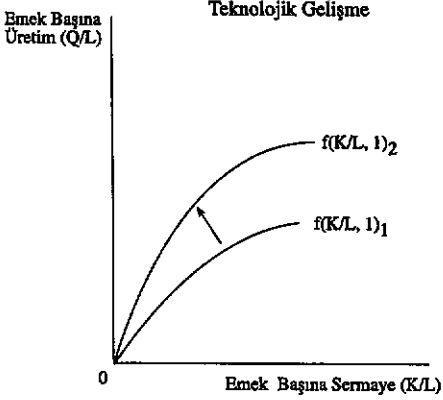
Teknolojik gelişme, üretim fonksiyonundan yararlanarak açıklanacak olursa, fonksiyondaki yukarıya doğru kaymadır. Buna göre teknolojik gelişme, aynı miktar ürünün daha az üretim faktörlerinin kullanılmasıyla elde edilebileceğini veya aynı miktardaki üretim faktörleriyle daha çok ürün sağlanabileceğini anlatmaktadır. Aşağıdaki Şekil 30a'da teknolojik gelişme, üretim fonksiyonunu yukarıya doğru kaydırmakta iken, yine teknolojik gelişme Şekil 30b'de eş ürün eğrisini orijine doğru kaydırmaktadır. İkinci şekilde orijine doğru kayan her bir eş ürün eğrisi, yeni bir teknolojik düzeyi yansıtmaktadır.

Yapılan bu tanımlara göre, üretimdeki artışın, kullanılan temel üretim faktörlerindeki artışa (yani K ve L'deki artışa) atfedilebilecek kısmı çıktıktan sonra geriye kalan "artık" kısmı, teknolojik gelişmenin katkısını ifade eder. Ancak burada da emek başına üretim miktarındaki artışın ne kadarının sermaye birikiminden (K/L oranının artması, yani, aynı üretim fonksiyonu üzerinde ilerleme), ne kadarının teknolojik gelişmeden (üretim fonksiyonunda kayma) meydana geldiği sorunu ortaya çıkar. Neyin sermaye birikiminden neyin teknolojik gelişmeden meydana geldiği sorusunun cevabı ise, gerçekte, üretim biriminin uyguladığı yeniliğin daha önce başkaları tarafından ne dereceye kadar denendiği ve eğer kısmen denenmişse söz konusu

yeniliğin o birim için teknolojik gelişme sayılıp sayılmayacağı konusu haline dönüşür.

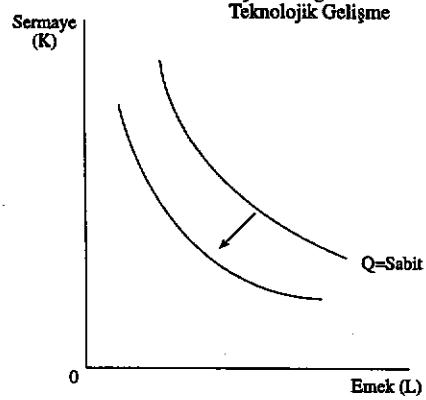
Şekil 30a

Üretim Fonksiyonu ve Teknolojik Gelişme



Şekil 30b

Eş Ürün Eğrisi ve Teknolojik Gelişme



Teknolojik gelişmeleri/yenilikleri üç şekilde sınıflandırmak mümkündür :

a) Birinci sınıflandırma, teknolojik yeniliklerin,

i) süreç yenilikler

ii) ürün yenilikler

olarak ikiye ayrılmasıdır. Süreç yenilikler, girdi fiyatları sabitken, teknolojideki üretim başına ortalama maliyetleri düşüren iyileşmelerdir. Ürün yenilikler ise, yeni ürünlerin üretilmesine olanak veren teknolojik ilerlemelerdir. Çoğu kez süreç yenilik yani maliyet düşürücü yenilik, aynı zamanda ürün birleşiminde de değişikliğe yol açtığından veya yeni ürünlerin üretilmelerini mümkün kıldığından iki tür yenilik arasinda ayrım yapılması oldukça zordur. Benzer şekilde, yeni ürünlerin üretilebilmeleri için de çoğu kez yeni üretim teknolojileri-

nin veya yeni makinaların icadı yani süreç yenilikler zorunlu olmaktadır. Böylece, ürün yenilikler ve süreç yenilikler pratikte çoğu kez içice bulunmaktadırlar ve birbirlerinden ayırt edilmeleri de oldukça zordur. Örneğin, sermaye malı üreten bir sektörde meydana gelen bir ürün yeniliği, bu üretim aracını kullanan işyerleri bakımından süreç yeniliği olmaktadır. Yüksek fırın üretimi ile meşgul olan bir firmanın bulduğu bir yeni ürün, örneğin, konvertör, demir-çelik üretimiyle uğraşan bir firmanın bu konvertörü alıp kendi üretiminde kullanmaya başlamasıyla birlikte eski demir-çelik üretim süreci yeni demir-çelik üretim sürecine dönüşeceğinden bu firmada süreç yeniliği meydana gelmiş olur.

b) İkinci sınıflandırma, teknolojik gelişmenin,

i) içerilmemiş teknolojik gelişme

ii) içerilmiş teknolojik gelişme

diye ikiye ayrılmasıdır. İçerilmemiş teknolojik gelişme, yatırım ve sermaye birikimi olgularından bağımsız olarak, mevcut sermaye stoku ve emek etkinliğinin, yani belli bir girdi bileşiminden elde edilen ürün miktarının zaman içinde sürekli artmasıdır. Genellikle organizasyon ve yönetim alanında meydana gelen iyileşmeler, bu türden teknolojik gelişmelerdir. İçerilmemiş teknolojik gelişmede her dönem mevcut sermaye stoku, en son teknik bilgi düzeyinin gerektirdiği biçimde yoğrularak bu bilgiyi içeren yeni üretim araçlarına dönüştürülmekte ve emek de bu makinaları kullanabilecek şekilde eğitilmektedir. Dolayısıyla, teknik gelişmenin sağlanması yeni yatırım yapılmasını gerektirmemekte, mevcut faktörlerin etkinliği sermaye birikimi olmaksızın da artabilmektedir. Ayrıca, bir dönemde yeni yatırım yapıldığında, bu yatırımın gerektirdiği yeni teknoloji ile mevcut üretim araçlarının içerdiği teknoloji arasında bir fark mevcut değildir. Bir başka deyişle, içerilmemiş teknolojide sermaye stokunun homojen olduğu kabul edilmektedir.

İçerilmiş teknolojik gelişme, sermayeden soyutlanmayan, tersine sermaye tarafından içerilen gelişmedir. İçerilmemiş teknolojik gelişmede homojen olan sermaye, burada artık homojen değildir. Çünkü her son makina en yüksek teknolojik bilgiyi temsil ettiğinden, kendisinden bir önceki makinadan daha üretkendir. Böylece sermaye stoku farklı yapım tarihli ve farklı üretkenlikte makinalardan oluşan heterojen bir stoktur. Teknolojik gelişmenin ortaya çıkması için burada zamanın geçmesi yetmeyip, yatırımların yapılması gerekmektedir. O halde, yenilikler, yatırımlara bağlı olmaktadır. Teknik bilgi düzeyinin sürekli arttığı varsayıldığında, yakın geçmişte yapılan yatırımlar, uzak geçmişte yapılmış yatırımlara oranla daha etkindir ; dolayısıyla sermaye stokunun yaş birleşimi ne kadar düşük, yani, yakın geçmişte yapılan yatırımlar ne kadar yüksekse etkinliği de o derece yüksek olacaktır.

c) Üçüncü sınıflandırma, teknolojik yeniliklerin,

i) emek tasarruf edici

ii) sermaye tasarruf edici

iii) nötr

diye üçe ayrılmasıdır. Ancak, bu ayrımın nasıl yapılması gerektiği konusunda kesin bir görüş birliği yoktur. Genellikle yapılan ayrım, teknolojik gelişmenin etki ettiği iktisadi değişkenlerden, örneğin, sermaye-hasıla oranı, emek başına üretim, faktör oranları, marjinal verimlilikler, marjinal ikame haddi ve faktörler arası ikame esnekliği gibi değişkenlerden birkaçı alınarak, bunlara yaptığı etkilere göre yapılmaktadır.

Şimdi açıklayacağımız Hicksgil ve Harrodgil sınıflandırmalarda da bu yol izlenmiştir.

7.2.2.1. Hicksgil Teknolojik Gelişme

John Richard Hicks'e göre, veri bir sermaye-emek oranında, sermayenin marjinal ürününü oransal olarak emeğin marjinal ürününden daha fazla arttıran, azaltan ve değiştirmeyen yenilikler, sırasıyla, sermaye kullanıcı (emek tasarruf edici), emek kullanıcı (sermaye tasarruf edici) ve nötr teknolojik gelişmeler olarak adlandırılır.

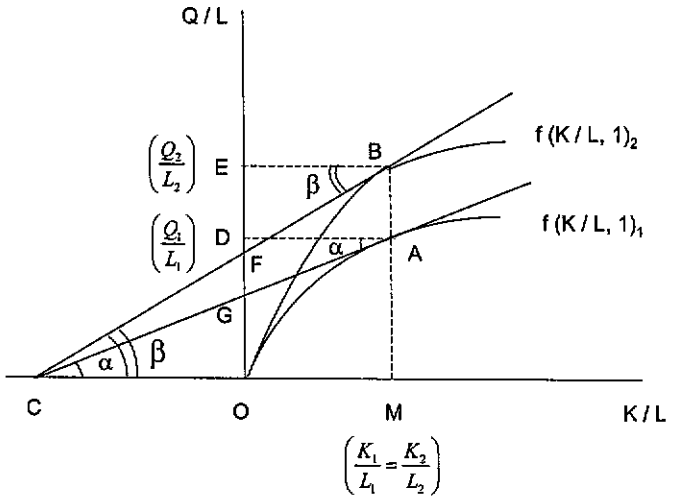
Şekil 31 yardımıyla Hicks nötr teknolojik gelişme şöyle anlatılabilir. Teknolojik gelişmenin henüz meydana gelmediği başlangıç durumunda, üretim fonksiyonu $f(K/L,1)_1$'in A noktasında birim emek başına düşen sermaye miktarı $OM = \frac{K}{L}$ (Dikkat! : Burada, teknolojik gelişme meydana gelmezden önce ve sonra, sermaye-emek oranı değişmediğinden $\frac{K}{L} = \frac{K_1}{L_1} = ... = \frac{K_n}{L_n}$'dir.) iken birim emek başına düşen ürün miktarının OD $\left(\frac{Q_1}{L_1}\right)$ olduğunu kabul edelim. Üretim fonksiyonu $f(K/L,1)_1$'in A noktasındaki eğimi,

$$\tan\alpha = \frac{GD}{AD} = \frac{GD}{OM}\text{'dir.}$$

Başlangıç üretim fonksiyonu $f(K/L,1)_1$'in A noktasındaki eğimi $\tan\alpha$, aynı zamanda sermayenin marjinal ürününü veren ve kar (faiz) oranını gösteren r_1'e eşittir. İşte bu r_1, yukarıdaki eşitlikte $\tan\alpha$'nın yerine konursa,

$$r_1 = \frac{GD}{OM} \qquad \text{olur.}$$

Şekil 31
Hicks Nötr Teknolojik Gelişme



OM de $\frac{K}{L}$'ye, yani, $\frac{K_1}{L_1}$'e eşit olduğuna göre,

$r_1 = \frac{GD}{\frac{K_1}{L_1}}$ olur. Buradan,

$GD = r_1 \frac{K_1}{L_1}$ (Adam başına kar / faiz) bulunur.

Buradan,

$OG = OD - GD$

$$OG = \frac{Q_1}{L_1} - r_1 \frac{K_1}{L_1}$$

$$OG = \frac{Q_1 - r_1 K_1}{L_1} = \frac{W_1}{L_1} = \frac{w_1 L_1}{L_1} \qquad \text{(Adam başına ücret)}$$

$OG = w_1$ olur.

Şimdi teknolojik gelişme meydana gelmiş olsun. Bu durumda, yeni üretim fonksiyonu $f(K/L,1)_2$'nin K/L'yi değiştirmeyen B noktasındaki eğimi,

$\tan\beta = \frac{EF}{EB} = \frac{EF}{OM}$'dir.

Yeni üretim fonksiyonu $f(K/L,1)_2$'nin B noktasındaki eğimi $\tan\beta$, aynı zamanda sermayenin yeni marjinal ürününü veren ve yeni kar (faiz) oranını gösteren r_2'ye eşittir. r_2, yukarıdaki eşitlikte $\tan\beta$'nın yerine konursa,

$r_2 = \frac{EF}{OM}$ olur.

OM de, daha önce belirtildiği gibi, $\frac{K}{L}$'ye, yani, $\frac{K_2}{L_2}$'ye eşit olduğuna göre,

$r_2 = \dfrac{EF}{\dfrac{K_2}{L_2}}$ olur. Buradan,

$EF = r_2 \dfrac{K_2}{L_2}$ (Yeni durumdaki adam başına kar/faiz) bulunur.

Buradan,

$OF = OE - EF$

$OF = \dfrac{Q_2}{L_2} - r_2 \dfrac{K_2}{L_2}$

$OF = \dfrac{Q_2 - r_2 K_2}{L_2} = \dfrac{W_2}{L_2} = \dfrac{w_2 L_2}{L_2}$ (Yeni durumdaki adam başına ücret)

$OF = w_2$ olur.

Diğer taraftan, C noktasındaki $\tan\alpha$, A noktasındaki $\tan\alpha$'ya eşit olduğundan r_1'e eşittir. Böylece,

$\tan\alpha = \dfrac{OG}{OC}$

$OC = \dfrac{OG}{\tan\alpha} = \dfrac{w_1}{r_1}$ olur.

Yine C noktasındaki $\tan\beta$, B noktasındaki $\tan\beta$ 'ya eşit olduğundan r_2 'ye eşittir. Böylece,

$$\tan\beta = \frac{OF}{OC}$$

$$OC = \frac{OF}{\tan\beta} = \frac{w_2}{r_2} \quad \text{olur.}$$

Ayrıca, OC'ler birbirine eşit olduğundan,

$\frac{w_1}{r_1} = \frac{w_2}{r_2}$ 'ye ulaşılmış olur.

Sonuç olarak, sermaye-emek oranı veriyken (sabitken), sermayenin marjinal ürününü; oransal olarak emeğin marjinal ürününden daha fazla artıran ya da azaltan bir durumla karşılaşılmadığından, yani, gerek teknolojik gelişme meydana gelmezden önce, gerekse meydana geldikten sonra meydana gelen teknolojik gelişmeye, "Hicks nötr teknolojik gelişme" denir. Eğer, $\frac{w_1}{r_1} < \frac{w_2}{r_2}$ ile karşılaşmış olsaydık, Hicks sermaye tasarruf edici (emek kullanıcı) teknolojik gelişme; yok, eğer $\frac{w_1}{r_1} > \frac{w_2}{r_2}$ ile karşılaşılmış olsaydı, Hicks emek tasarruf edici (sermaye kullanıcı) teknolojik gelişme meydana gelmiş olurdu.

Hicks nötr teknolojik gelişmede, biraz önce de belirtildiği gibi, veri (sabit) bir K/L oranında faktör fiyatlarının birbirine olan oranı değişmemiştir. Tam rekabet varsayımı nedeniyle faktör fiyatlarının marjinal ürünlere eşit olduğu dikkate alınırsa, teknolojik gelişme son-

rasında marjinal ürünlerin birbirine oranı da değişmemiş demektir. Bir başka deyişle, marjinal ürünler aynı oranda artmış (ya da azalmış)tır. Böylece tekrar edilecek olursa, Hicks nötr teknolojik gelişme şudur: Belli bir sermaye-emek oranında faktörlerin marjinal ürünlerinin birbirine oranını değiştirmeyen teknolojik gelişme. Diğer taraftan, üretim fonksiyonu uyumlu olduğunda faktör fiyatları, faktörlerin marjinal ürünlerine ve faktör fiyat oranı da marjinal ikame oranına eşit olacağından Hicks nötr teknolojik gelişme şöyle de tanımlanabilir. Belli bir faktör yoğunluğunda, marjinal ikame oranını ve faktör paylarını değiştirmeyen teknolojik gelişme. Yukarıdaki şekilde sermaye-emek oranı OM iken, faktör fiyatlarının ve faktörlerin marjinal ürünlerinin oranı, hem teknolojik gelişmeden önce, hem de sonradan aynıdır. Şimdi bunu göstermeye çalışalım.

$OC=\frac{w_1}{r_1}=\frac{w_2}{r_2}$ idi.

Daha önce de belirtildiği gibi, tam rekabet koşullarında, faktör fiyatları marjinal ürünlerine eşit, yani, $w_1=\frac{\partial Q_1}{\partial L_1}$, $w_2=\frac{\partial Q_2}{\partial L_2}$ ve $r_1=\frac{\partial Q_1}{\partial K_1}$, $r_2=\frac{\partial Q_2}{\partial K_2}$ olduğuna göre, yukarıdaki eşitlik şöyle yazılabilir:

$$OC=\frac{\partial Q_1/\partial L_1}{\partial Q_1/\partial K_1}=\frac{\partial Q_2/\partial L_2}{\partial Q_2/\partial K_2}$$

Buradan,

$$OC=\frac{\partial K_1}{\partial L_1}=\frac{\partial K_2}{\partial L_2}$$

ya da,

$$OC=\frac{dK_1}{dL_1}=\frac{dK_2}{dL_2}$$ yazılabilir.

Ve $\frac{K_1}{L_1}=\frac{K_2}{L_2}=\frac{K}{L}$ olduğundan,

$$OC=\frac{dK_1}{dL_1}=\frac{dK_2}{dL_2}=\frac{dK}{dL}$$ 'ye ulaşılır.

Sonuç olarak,

$$OC=\frac{w_1}{r_1}=\frac{w_2}{r_2}=\frac{dK_1}{dL_1}=\frac{dK_2}{dL_2}=\frac{dK}{dL}$$ elde edilmiş olur.

Bunun yanı sıra faktör yoğunluğu, yani K/L değişmediği için faktör gelirlerinin oranı da sabit kalmaktadır. Şimdi bunu göstermeye çalışalım.

$\frac{w_1}{r_1}=\frac{w_2}{r_2}$ idi.

Eşitliğin her iki yanında yer alan paydaları $\frac{K}{L}$ ($=\frac{K_1}{L_1}=\frac{K_2}{L_2}$ olduğunu hatırlatalım) ile çarparsak,

$$\frac{w_1}{r_1\frac{K_1}{L_1}}=\frac{w_2}{r_2\frac{K_2}{L_2}}$$

$\frac{w_1L_1}{r_1K_1}=\frac{w_2L_2}{r_2K_2}$ olur.

Sonuç olarak,

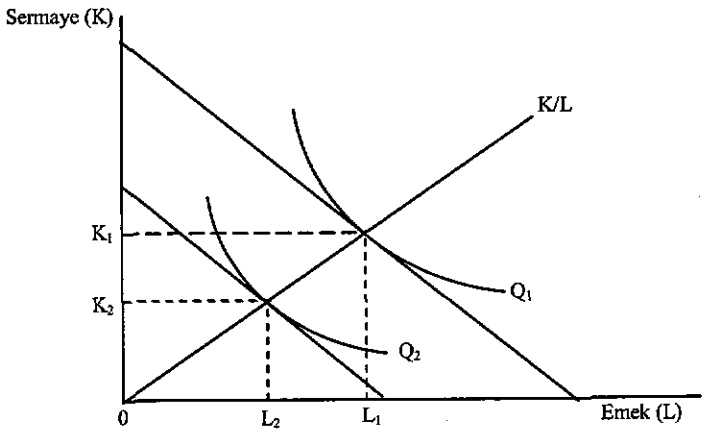
$\frac{W_1}{R_1}=\frac{W_2}{R_2}$ (Burada, $W_1=w_1L_1$, $W_2=w_2L_2$ ve $R_1=r_1K_1$, $R_2=r_2K_2$)

elde edilir ki, bu da faktör gelirlerinin birbirine oranının sabit olduğunu gösterir.

Burada meydana gelen teknolojik gelişme, belli bir faktör birleşiminden yani OM'deki faktör birleşiminden elde edilen ürün miktarını arttırırken, faktörlerin marjinal ürünleri de değişmekte ancak bunların birbirine oranı değişmemektedir. Bu nedenle, ücretler ve karlar da hasılayla aynı oranda artmakta ve gelir dağılımı değişmemektedir.

Hicks nötr teknolojik gelişmeyi eş ürün eğrilerinden yararlanarak şöyle de açıklayabiliriz. Şekil 32'de orijinden çıkan doğru yani genişleme yolu (K/L), eş ürün eğrisi Q_1'in faktör-fiyat doğrusu olan KL'ye değdiği minimum maliyet noktasından geçer. Nötr teknolojik gelişme meydana geldiğinde eş ürün eğrisi Q_1, aynı genişleme yolu üzerindeki aynı faktör-fiyat doğrusunun yeni minimum maliyet değme noktasını verdiği yeni eş ürün eğrisi Q_2'ye kayar. Bu ise, aynı sermaye-emek oranında marjinal ürünlerin birbirine oranının aynı olması ve her iki faktörden de aynı miktarda tasarruf edilmesi anlamına gelir.

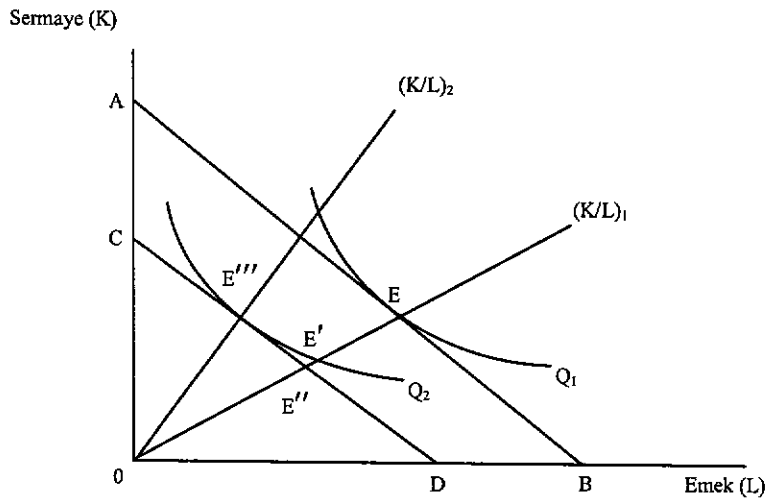
Şekil 32
Hicks Nötr Teknolojik Gelişme



Nötr teknolojik gelişmenin en basit koşulu, yeni eş ürün eğrisinin eskisine paralel olmasıdır.

Hicks emek tasarruf edici teknolojik gelişmeye gelince onu da şöyle açıklayabiliriz. Şekil 33'de başlangıç genişleme yolu $(K/L)_1$, $(K/L)_2$'ye kayarken, emeğin marjinal ürününün sermayenin marjinal ürününe oranı da yeni minimum maliyet değme noktasında azalır. Yeni eş ürün eğrisinin başlangıç genişleme yolunu kestiği E' noktasında, K/L oranı değişmezken, emeğin marjinal ürününün denge noktası değildir. Faktör fiyatları oranı (w/r) sabit varsayıldığından yeni denge için sermaye emeğin yerine ikame edilerek E''' noktasına gelinecektir. Çünkü teknolojik gelişmeden sonra faktörler arasındaki marjinal ikame haddi ancak E''' noktasında faktör fiyatları oranına eşit olabilmektedir. E''' noktasında emeğin marjinal ürünü/ sermayenin marjinal ürün oranı sabit kaldığı halde, K/L oranı yükselmiştir. O halde, meydana gelen teknolojik gelişme emek tasarruf edici, yani,

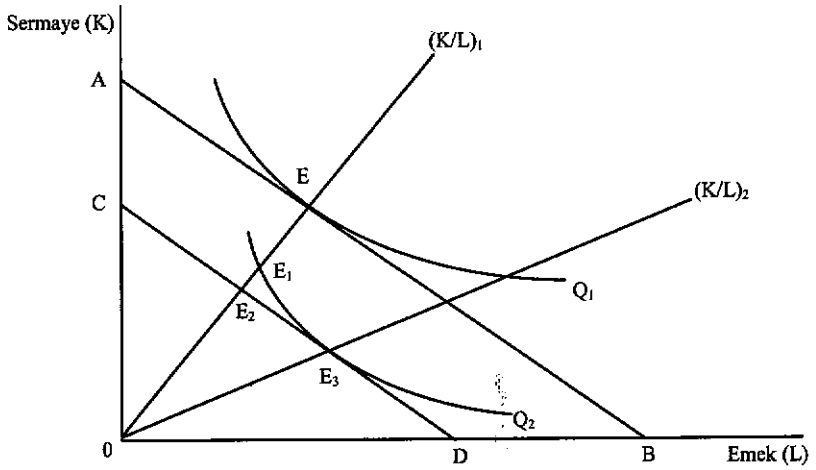
Şekil 33
Hicks Emek Tasarruf Edici Teknolojik Gelişme



sermaye kullanıcı bir gelişmedir. Hicks ekonomide sermaye arzının daha hızlı artması nedeniyle görece pahalılaşan emeğin, emek tasarruf eden yenilikleri uyaracağını ve böylece meydana gelen yeniliklerin genellikle emek tasarruf edici olacağı düşüncesindedir. Eğer, yukarıdaki şekilde E' ' den E'' 'ye gidilseydi, meydana gelecek teknolojik değişme de Hicks nötr olurdu.

Hicks sermaye tasarruf edici teknolojik gelişme de benzer biçimde açıklanabilir. Şekil 34'de başlangıç genişleme yolu $(K/L)_1$'den $(K/L)_2$'ye kayarken, emeğin marjinal ürününün sermayenin marjinal ürününe oranı, yeni minimum maliyet değme noktasında, Hicks emek tasarruf edici teknolojik gelişmedekinin, tersine burada çoğalır. Yeni eş ürün eğrisinin başlangıç genişleme yolunu kestiği E_1 noktasında K/L oranı değişmezken, emeğin marjinal ürünün sermayenin marjinal ürününe oranı E noktasındakine göre çoğalır. Ancak burada

Şekil 34
Hicks Sermaye Tasarruf Edici Teknolojik Gelişme



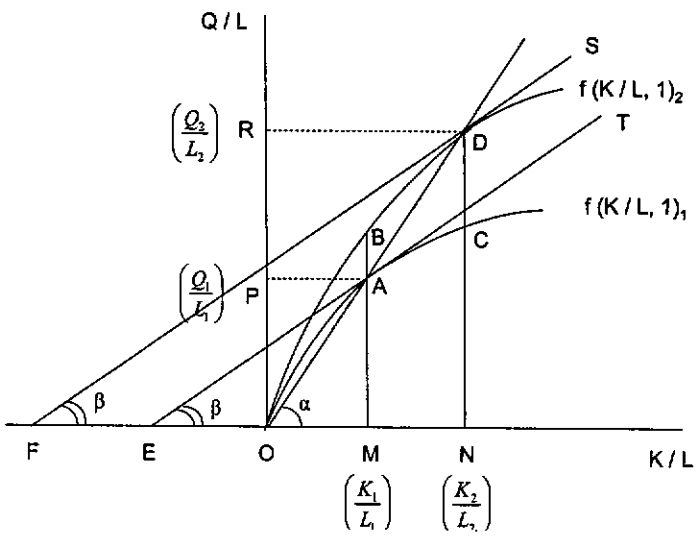
da yeni denge noktası E_1 değil E_3 olacaktır. Çünkü teknolojik gelişmeden sonra faktör fiyatları sabitken, marjinal ikame haddi ancak E_3 noktasında faktör fiyatları oranına eşit olacaktır. Böylece marjinal ürünü artan emek, sermaye ile ikame edilecek ve ortaya çıkan teknolojik gelişme sermaye tasarruf edici, emek kullanıcı olacaktır.

7.2.2.2. Harrodgil Teknolojik Gelişme

Teknolojik gelişmenin Roy F. Harrod tarafından yapılan sınıflandırmasına gelince. Harrod nötr teknolojik gelişme, kar oranı veya Harrod'un deyimiyle faiz oranı veri iken, sermaye-hasıla katsayısını değiştirmeyen teknolojik gelişmedir. Eğer, veri kar oranında meydana gelen teknolojik gelişme sermaye-hasıla katsayısını arttırıyorsa, emek tasarruf edici (sermaye kullanıcı), yok eğer azaltıyorsa sermaye tasarruf edici (emek kullanıcı) teknolojik gelişme olarak tanımlanır. Buna

göre Harrod, teknolojik gelişmeyi tanımlarken üretim fonksiyonları üzerinde aynı kar oranını veren sermaye-hasıla katsayılarını karşılaştırmaktadır. Şekil 35, Harrod nötr teknolojik gelişmeyi göstermektedir. Burada, teknolojik gelişmenin henüz meydana gelmediği üretim fonksiyonu $f(K/L,1)_1$'in A noktasındaki eğimi (r_1) ile teknolojik gelişme meydana geldikten sonraki üretim fonksiyonu $f(K/L,1)_2$'nin D noktasındaki eğimi (r_2) birbirine eşittir ve aynı kar (faiz) oranlarını vermektedir. Dolayısıyla, teknolojik gelişme meydana gelmezden önceki durumda ve teknolojik gelişme meydana

Şekil 35
Harrod Nötr Teknolojik Gelişme



geldikten sonraki durumda kar (faiz) oranları değişmemektedir. ET doğrusu ile FS doğrusunun birbirlerine paralel olması da bunu göstermektedir.

Şimdi $\tan\alpha$'nın teknolojik gelişme meydana gelmeden önce ve geldikten sonraki eşitliklerini yazalım.

$$\tan\alpha = \frac{MA}{OM} = \frac{OP}{OM}$$

$$\tan\alpha = \frac{\frac{Q_1}{L_1}}{\frac{K_1}{L_1}}$$

$$\tan\alpha = \frac{Q_1}{K_1}$$

ve

$$\tan\alpha = \frac{ND}{ON} = \frac{OR}{ON}$$

$$\tan\alpha = \frac{\frac{Q_2}{L_2}}{\frac{K_2}{L_2}}$$

$$\tan\alpha = \frac{Q_2}{K_2}$$

$\tan\alpha$'lar da birbirine eşit olduğuna göre,

$$\frac{Q_1}{K_1} = \frac{Q_2}{K_2}$$

$\frac{K_1}{Q_1} = \frac{K_2}{Q_2}$ olur.

Sonuç olarak, sermayenin marjinal ürünü sabitken, yani, $r_1 = r_2$ iken, teknolojik gelişme sonucunda sermaye-hasıla katsayıları değişmediğinden, yani, $\frac{K_1}{Q_1} = \frac{K_2}{Q_2}$ olduğundan, meydana gelen teknolojik gelişmeye "Harrod nötr teknolojik gelişme" deriz. Eğer, $\frac{K_1}{Q_1} < \frac{K_2}{Q_2}$ olsaydı, meydana gelen teknolojik gelişmeye Harrod emek tasarruf edici (sermaye kullanıcı) teknolojik gelişme; yok, eğer, $\frac{K_1}{Q_1} > \frac{K_2}{Q_2}$ olsaydı, Harrod sermaye tasarruf edici (emek kullanıcı) teknolojik gelişme derdik.

Harrod nötr teknolojik gelişmede, hem kar oranı, hem de sermaye-hasıla katsayısı aynı olduğundan r sabit ve K/L'ler de sabit olduğundan, faktör payları da sabit olur.

$$\frac{r\frac{K_1}{L_1}}{\frac{Q_1}{L_1}} = \frac{r\frac{K_2}{L_2}}{\frac{Q_2}{L_2}}$$

$$\frac{rK_1}{L_1} \cdot \frac{L_1}{Q_1} = \frac{rK_2}{L_2} \cdot \frac{L_2}{Q_2}$$

$$\frac{rK_1}{Q_1} = \frac{rK_2}{Q_2}$$

Diğer taraftan, Harrod nötr teknolojik gelişme, veri faktör yoğunluğunda sermayenin marjinal ürününü arttıran bir gelişmedir. Çünkü teknolojik gelişme meydana gelip de üretim fonksiyonu yukarıya kaydığında OM noktasında sermaye-emek oranı değişmezken, sermayenin marjinal ürün artmaktadır; kar oranı B noktasında, A noktasındakinden daha çoktur. Burada teknolojik gelişmeye rağmen kar oranının sabit kalması ise azalan marjinal verim ilkesi gereğince sermaye yoğunluğunun artmasını gerektirir. Nitekim, Şekil 33'te sermaye yoğunluğunun OM'den ON'ye çıkması, kar oranının sabit kalmasını sağlamıştır. Bunun yanısıra, teknolojik değişmenin aynı zamanda sermaye-hasıla katsayısını değiştirmemesi için; sermaye yoğunluğunda, kar oranını sabit tutacak şekilde meydana gelen değişmenin, görece hasılada meydana gelen değişmeye eşit olması gerekir. Bu ise gelir dağılımının değişmemesi demektir ki; kar $\left(r\frac{K}{L}\right)$, hasıla $\left(\frac{Q}{L}\right)$ ve reel ücret $\left(\frac{W}{L}\right)$ aynı oranda artar.

Harrodgil anlamda teknolojik gelişmenin sermaye kullanıcı olmasının bir önemli iktisadi nedeni; ülkelerin zenginleştikçe emeğin sermayeye göre nispi fiyatının çoğalma eğilimi göstermesi ve bunun da sermayeyi emeğe ikameye özendirmesidir. Ülkeler geliştikçe, sermaye, emekten daha hızlı artma eğilimi taşır ve böylece sonuçta nispi fiyat yapısının değişmesi, yalnızca ikame sorumunu gündeme getirmez, bunun yanı sıra gittikçe kıtlaşan emeği tasarruf edici yeniliklerin ortaya çıkmasını da gündeme getirir.

7.2.3. Teknolojik Gelişme Süreci

Teknolojik gelişme süreci veya etkinlik aşaması, temelde üç aşamadan meydana gelir :

a) İcat

b) Yenilik

c) Yayılma (Difüzyon)

a) İcat : İcat, basit bir şekilde, yeni ürün ve süreçlerin yaratılmasıdır. İcat, aynı zamanda, bir bilimsel ya da teknolojik ilerlemenin keşfedilmesi ve bunun bir ilk örneğe, örneğin, bir çalışma modeline dönüştürülmesidir. Bu arada, girişimciyi de mucitten (icatçıdan) ayırmakta yarar vardır. Mucit, bir şeyi icat eden, girişimci ise bu icadı, yenilik halinde uygulamaya sokan kişidir. İcatçı, düşünce üretir, girişimci ise bunu uygular ve iş yapar. Girişimci düşünceyi uygulayıp işe dönüştürürken, icada bilimsel açıdan yeni şeyler de katabilir, ama, bu zorunlu bir hal değildir.

b) Yenilik : Yenilik, icadın ticari bir mal haline gelmesi veya getirilmesidir. Yenilik, teknik değişmenin ticari başarı amacıyla uygulanması olarak da tanımlanabilir. Burada yeni teknolojilerin benimsenip uygulanması kadar, geliştirilmesi de söz konusudur. Gerçekte, geliştirmeyi, uygulamadan ayırmak zordur. Kimi zaman, yeni bir teknolojinin gelişmekte olan ülkelere aktarılması da yenilik üretmek anlamına gelir.

c) Yayılma (Difüzyon) : Yayılma, yeniliklerin yaratıcısı ve diğer kullanıcılar tarafından benimsenmesidir. Burada, yeniliğin getirilerinden en fazla biçimde yararlanma söz konusudur. Yayılma, yalnızca yeni makine alımı ya da benimsenmesine indirgenemez. Yayılma, diğer gerekli düzenlemeleri, düzeltmeleri ve politikaları da içerir. İcat ve yenilikler ilk ileri sürüldüklerinde genellikle ilkel biçimdedirler. Böylece, yeniliği yenilik yapan yayılmadır. Yayılma aşamasında, yayılmanın bir yolu olan teknolojinin transferi ve diğer ülkeler tarafından benimsenmesi sürecinde sürekli iyileştirme zorunludur.

Bir yenilik ortaya çıktığında bunu uygulamaya geçirmenin biraz sonra aşağıda daha ayrıntılı olarak açıklayacağımız artımsal yenilik, radikal yenilik, vb. çeşitli yolları vardır. Örneğin, artımsal yenilikler (küçük artışlar şeklindeki yenilikler) ve bu yolla teknolojinin yayılması belirleyici niteliktedir. Ancak, bunun önemi geç anlaşılmıştır.

Çarpıcı radikal yenilikler, küçük artışlar şeklindeki yenilikleri gölgelemiştir. Gerçekte, ülke ve firmaların büyük çoğunluğu için radikal yenilikler söz konusu değildir ve bunlar ancak artımsal yenilik niteliğindeki küçük yenilikleri yapabilirler. Esasen, teknolojilerin yayılması, ülkelere, kesimlere ve firma büyüklüklerine bağlı olarak değişir. Örneğin, ileri imalat teknolojilerinin yayılımı ve kullanımında önder ülkeler ya imalata dönük (Japonya, Almanya, İsveç), ya da bilgisayara dönük (ABD) nitelikte ülkelerdir. Gelişmekte olan ülkelere transfer edilen teknoloji, genellikle, gelişmiş ülkelere transfer edilenden daha eskidir. Yenilikte yeni bilginin iletiminde çeşitli kanallar vardır. Bunlar arasında gelişmekte olan ülkelerin bakış açısından en önemli olanları bir firmanın rakiplerinin ürünleri üzerindeki tersine mühendislik işlemi ve firmalar arasında lisans anlaşmalarıdır.

Teknolojik yenilikleri önemlerine göre aşağıdaki gibi sınıflandırmak mümkündür :

a) Artımsal Yenilikler : Bunlar küçük artışlar şeklinde meydana gelen yeniliklerdir. Genellikle mühendislerle, teknisyenler ya da üretim sürecine etkin katkıda bulunan katılımcılar tarafından gerçekleştirilen iyileştirmelerdir. Bu tür yenilikler, çeşitli sektörlerde ve değişen ölçülerde sürekli meydana gelmektedir. Ortaya çıkmaları için kurumsallaşmış A+G faaliyetlerine gerek yoktur. Artımsal yenilikler, yani, küçük artışlar şeklinde meydana gelen yenilikler, genellikle, fark edilmez ve kaydedilmezler. Ancak, ekonomi üzerindeki etkileri uzun dönemde ortaya çıkan bu tür yenilikler de iktisadi büyüme ve kalkınmada son derece önemlidir.

b) Radikal Yenilikler : Süreklilik göstermeyen, var olan ürün ya da üretim süreçlerinden bağımsız olarak ortaya çıkan gelişmelerdir. Radikal yenilikler, sürekli olmayan olaylardır ve son yıllarda genellikle girişimlerde ve / veya üniversite ve devlet laboratuvarlarında gerçekleştirilen planlı araştırma ve geliştirme etkinliklerinin sonucudurlar. Radikal yenilikler, üretim araçlarını değiştirdikleri, yeni bir ürü-

nün üretilmesi ya da yeni bir hizmetin sunulması için yeni becerilere gereksinim gösterdikleri için yapısal değişim sorunu yaratabilmektedirler. Ancak, bu tür sorunlar da ekonominin belirli bir alanıyla sınırlı kalmakta, ekonomide yapısal nitelikte bir değişim, birkaç radikal yeniliğin bir araya gelmesiyle gerçekleşmektedir.

c) Yenilik Grupları : Yenilik grupları kavramı, birbiriyle ilişkili bir dizi radikal yenilikle, zaman içinde meydana gelen artımsal yenilikleri ifade etmek için kullanılmaktadır. Radikal ve artımsal yeniliklerle örgütsel ve yönetsel yeniliklerin bir arada oluşmasıyla ekonominin birden fazla sektörünü etkileyen ya da yeni sanayilerin gelişmesine neden olan değişikliklerin "teknoloji sistemi"ni değiştirdikleri de belirtilmektedir. Bu bakımdan, "yeni teknoloji sistemleri" kavramı, yenilik gruplarının yanı sıra, aynı soydan gelen yeniliklerin dağılma sürecinde ortaya çıkan çok sayıdaki türevlerini de içermektedir. Bu tür yenilikler, ekonomide yeni faaliyet alanlarının, bir anlamda yeni sektörlerin doğmasına, eskilerinin ortadan kalkmasına neden olmakta ve yapısal değişim sorunlarını da beraberinde getirmektedir.

d) Tekno-Ekonomik Paradigmayı Değiştiren Yenilikler (Teknolojik Devrimler) : Bunlar tüm ekonomi üzerinde uzun süreli büyük etkileri olan büyük teknolojik değişmelerdir. Ekonominin hemen tüm dalları devrim niteliğindeki bu değişmelerin doğrudan ya da dolaylı etkisi altında kalır. Bazı yeni teknoloji sistemleri, belirli bir endüstriyel ve toplumsal yaşamın belirli bir kesimine özgü olmayıp, tüm iktisadi sektörlerde üretim ve dağıtım koşullarını değiştirebilecek, toplumsal faaliyetleri etkileyebilecek kadar geniş etkilere sahip bulunabilmektedir. Bu güçteki yeni teknoloji sistemlerinin meydana getirdiği değişim, uygulandığı endüstrinin iç yapısı ve sektörler arasındaki ilişkilerle sınırlı kalmayıp, ticaretin uluslar arası dağılımını değiştirebilecek boyutlara ulaşmaktadır. Bu anlamda teknolojik değişim, belirli bir makina donanımı ve salt üretim süreci ile sınırlı bir değişim ola-

rak kabul edilmemelidir; gerek gelişimi, gerekse uygulaması bakımından toplumsal bir süreci ifade etmektedir.

7.2.4. Bilgi Teknolojileri ve Bilgi Ekonomisi

Günümüz koşullarında teknolojide meydana gelen ilerlemeler o denli yaşamsal bir boyut kazanmıştır ki, artık, bir üretim sürecinin ötesinde bütün iktisadi süreçlere ve yaşamın bütün alanlarına içerilmiş bir bilgi ve dönüşüm kategorisi haline gelmiştir. Çok açık bir biçimde görülmektedir ki, gerek üretim araçları ve üretim yöntemlerinin, gerekse ürünlerin ve hatta organizasyon yöntemlerinin teknoloji içerikleri sürekli artmaktadır. Bu gelişmeler sonucunda ortaya çıkan bilgi ve deneyimler, yeni makinalarda, yeni üretim yöntemlerinde ve akla gelen her yeni üründe ete kemiğe bürünmektedir. Bilgi Ekonomisi ya da Bilgi Toplumu ya da Bilgi Çağı nitelemesini doğuran da işte bu olgulardır. Bu arada şunu da eklemek gereklidir ki, bu gelişmeler, sanayinin bir iktisadi faaliyet alanı olarak en azından şimdilik önemini yitirdiği anlamına da gelmemelidir. Sanayi, yine ekonominin temelidir, ama, başta sanayinin kendisi olmak üzere, bütün iktisadi faaliyetlerin, bir başka deyişle, üretimin konusunu oluşturan mal ve hizmetlerin temel bileşeni bilgi olmaktadır ve onun için çağımız bilgi çağı nitelemesini gittikçe daha fazla hak etmektedir.

Bu değişimin temelinde ise, bilim, bilgisayar ve iletişim alanındaki baş döndürücü gelişmeler yatmaktadır. Bilginin üretilmesi, saklanması, düzenlenmesi, işlenmesi, taşınması, hizmete sunulması ve kullanılmasında devrimsel ölçüde gelişmeler ortaya çıkmaktadır. Bu değişim ve gelişmeleri sağlayan teknolojiler, Enformasyon ve İletişim Teknolojileri ya da Türkçe literatürde yaygın bir şekilde kullanıldığı gibi Bilgi Teknolojileri (BT) olarak adlandırılmaktadır. Enformasyon ve İletişim Teknolojileri, yani, Bilgi Teknolojileri ve internet, üreticilerin ve ülkelerin kaderlerini etkileyen, onların birinci sınıf ya da üçüncü sınıf olmalarını belirleyen stratejik öneme sahiptir. BT çok hızlı bir şekilde gelişmektedir. BT'nin maliyetleri düştükçe kullanım hızları da

yaygınlaşmaktadır. BT'deki söz konusu gelişme ve toplumsal değişme süreci, bilimi, bilgiyi ve entelektüel ürünleri ön plana çıkarmaktadır. Bilgi, bir üretim faktörü, ekonominin ve değişimin motoru olmuş ve en az enerji kadar önemli ve değerli bir kaynak haline gelmiştir. Bu bağlamda, günümüzde Bilgi Ekonomisi'nden söz edilmektedir. Bilim ve bilginin hızla ve kolayca yayılabilmesi insanlığın gelişmesinde daha önce düşünülemeyen yeni olanaklar ortaya çıkarmaktadır. BT, A+G, karar alma, planlama, üretim ve dağıtım süreçlerini hızlandırmakta ve ekonominin çarklarını daha hızlı döndürmektedir. BT, doğurgan (jenerik) yapısı nedeniyle bilim, teknoloji, mühendislik ve yönetim yardımıyla tüm ekonomiyi etkilemekte, böylece sürekli verimlilik artışlarına yol açmaktadır.

Bilgi Teknolojileri (Enformasyon ve İletişim Teknolojileri)'nin en çarpıcı özelliği, teknolojik yeteneklerin sürekli artması ve maliyetlerin de sürekli düşmesidir. Gerçekten de, daha önce ağırlıkları tonla ölçülen ve çok sınırlı işlemler yapabilen bilgisayarlar günümüzde cepte taşınabilmekte ve saniyede milyonlarca işlem yapabilmektedir. Bilgisayarlar günlük yaşamda kullandığımız birçok alete monte edilmekte hatta "giyilebilir" bilgisayarlar üretilmektedir.

Enformasyon ve İletişim Teknolojileri alanında meydana gelen gelişmeler, bilginin etkin bir şekilde ve hızda iletilmesine olanak sağlamıştır. İlk çağlarda ateş yakılarak dumanla iletilen mesajlar günümüzde optik elyaf, koaksiyel kablo, mikro dalgalar ve uydular aracılığıyla iletilebilmektedir. 1865 yılında ABD Başkanı Abraham Lincoln'ün ölümü Londra'ya ancak 12 gün sonra ulaştırılabilmişken günümüzde artık her tür haber ve bilgiler çok çeşitli iletişim araçlarıyla anında bir yerden diğer bir yere iletilebilmektedir. Dünyadaki belli başlı bütün borsalar 24 saat birbirleriyle iletişim halindedir. Otuz ciltlik Encyclopaedia Britannica'yı bir saniyeden çok kısa bir sürede elektronik olarak bir yerden diğer bir yere aktarmak mümkündür. Nitekim fiber optik ağlarla 180 kanallı tek bir optik elyaf üzerinden

saniyede 1,6 milyon bit'lik bilgi aktarımı 2000'li yılların başlarında gerçekleştirilmiş bulunmaktadır. Böylece, yaklaşık 110 milyon belgeye sahip olan Amerikan Kongre Kütüphanesinin tüm içeriği elektronik olarak 14 saniyede bir yerden diğer bir yere aktarılabilecektir.

Birçok yazar Bilgi Teknolojileri'nin Sanayi Devrimi'yle kıyaslanabilecek yeni bir devrim sürecini başlattığını öne sürmektedir. Eskiden geri kalmışlık, Sanayi Devrimi'ni yakalayamamış olmak demekti. Şimdi ise bu, yeni devrim sürecini yakalayamamak anlamına gelmektedir. Kuşkusuz, yeni devrim, temelde Bilgi Teknolojileri'yle (Enformasyon ve İletişim Teknolojileri) simgelenmektedir. Ancak, bu süreçte rol oynayan Bilgi Teknolojileri'nin yanı sıra başka yeni yayılgan - jenerik teknolojiler de vardır. Bilgi Teknolojileri'yle beraber hepsini aşağıdaki 5 başlık altında toplamak olanaklıdır :

a. **Bilgi Teknolojileri ya da Enformasyon ve İletişim Teknolojileri**: Mikroelektronik, bilgi işlem ve iletişim teknolojilerinin bileşimi olan Enformasyon ve İletişim Teknolojileri, bilgi çağının motorudur. Ekonomi yanında, toplum yaşamının her alanında temel değişikliklerin ortaya çıkmasına neden olmakta, etkisi diğer teknolojiler üzerinde de görülmektedir.

b. **Yeni Malzeme Teknolojisi**: Diğer teknolojilerle iç içe olan malzeme teknolojisindeki başlıca atılım, doğal kaynaklarla rekabet eden sentetik malzeme kaynakları yaratmış olmasıdır. Maddenin moleküler yapıda kontrolü sayesinde yepyeni özellikleri olan ürünler gündeme gelmektedir.

c. **Biyoteknoloji**: Moleküler yapı, genetik ve organik sistemlerdeki buluş ve gelişmeler, biyoteknolojinin XXI. yüzyılın başında enformatiğin konumuna gelmesine neden olabilir. Canlı organizmaların yeni ürün imalinde kullanılması, hayvan ve bitki türlerinin ıslahı, yararlı mikro organizmaların yaratılması, DNA'ların sanayide kullanılması, hücre füzyonu ve yeni biyo-prosesler, ekonomilerin doğrudan ilgi alanıdır.

d. **Nükleer Teknoloji**: Elektrik enerjisi üretimi yanında, sağlık alanında (teşhis ve tedavi), ilaç endüstrisinde, tarım ve hayvansal üretimin iyileştirilmesinde, endüstride, kalite kontrolünde, çevre sorunlarının çözülmesinde ve yaşamın daha bir çok alanında kullanılan nükleer enerji, enerji ithal etmek zorunda olan ülkeler için de artan bir önceliğe sahiptir. Nükleer teknolojiden başka, fosil yakıtlarının orta vadede (30-40 yıl) yerini alacak, ticari ve teknik olarak kullanıma hazır başka bir enerji teknolojisi de bulunmamaktadır.

e. **Uzay ve Havacılık Teknolojisi**: Bu alandaki gelişmeler, savunma, ulaşım ve iletişim teknolojileri yanında, yeni malzemeler, sağlık, uzay koşullarında deney ve üretim, dünyanın uzaydan gözlenip denetlenmesi ve nihayet uzayın mekan olarak kullanılması gibi orta ve uzun vadede yaşamımızı kökten etkileyecek uygulamaları getirecektir.

Dünya ekonomisindeki verimlilik kaynakları, bilgi ve enformasyonun üretime uygulanmasına dayalı olarak sürekli artmaktadır. Gelişmiş ülkelerde üretim, mal üretiminden bilgi süreçleri üretimi faaliyetlerine kaymakta bu da toplumların yapılarını değiştirmektedir. Bilgi Ekonomisi'nin temelini sürekli üretilebilen, tekrarlanabilen ve paylaşılabilen bilgi oluşturmaktadır. Bilgi ve bilginin kullanılma yeteneği, kısaca, entelektüel sermaye, artık günümüz koşullarında refah arttırıcı en önemli unsurdur. Entelektüel sermaye, sahip olunan tüm bilgileri içerdiği gibi bu bilgileri üreten ve kullanan insanların zihinsel potansiyelleri ile ilgili tüm faaliyetleri de kapsamaktadır. Artık, insanlık, sermaye birikimi döneminden, bilgi biriktirme dönemine geçmektedir. Sanayi Ekonomisi'nde mal üretimi ön plandayken, Bilgi Ekonomisi'nde bilgi üretimi ön plana geçmiştir. Bu şekilde, 1970'lerde bilgi üretimi her 5 yılda bir ikiye katlanırken, 1980'li yıllarda her 2 yılda bir ikiye katlanır hale gelmiştir. Bilgi Toplumu'nun altyapısını, yani, bilgi iletişim altyapısını kurmuş gelişmiş ülkelerde bu süre git gide daha da kısalmaktadır. Bazı yazarlar buna bilgi pat-

laması demektedir. Sanayi Ekonomisi'nden, Bilgi Ekonomisi'ne geçişle ortaya çıkan temel farklılıkları Tablo 34'te olduğu gibi özetlemek olanaklıdır.

Tablo 34
Sanayi ve Bilgi Ekonomisinin Temel Farklılıkları

Sanayi Ekonomisi	Bilgi Ekonomisi
1. Temel üretim faktörleri : Emek, sermaye, doğa	1. Birinci üretim faktörü : Bilgi
2. Kitle üretimi ve fabrika sistemi	2. Esnek üretim sistemleri
3. Ölçek ekonomisi	3. Kapsam ekonomisi
4. İşbölümüne dayalı üretim ve uzmanlaşma	4. Bilgi paylaşımı ve bilginin sinerjik etkisi
5. Kol ve makine gücüne dayalı işçilik	5. Zihin işçiliği
6. Klasik teknolojiler ve bilginin işe uygulanışı	6. Yüksek teknolojiler, bilginin bilgiye uygulanması
7. Hiyerarşik organizasyonlar	7. Bilgi temelli öğrenen ekonomi, öğrenen organizasyonlar, öğrenen bölgeler
8. Üçlü sektör sınıflaması : tarım, sanayi, hizmetler	8. Bilgiye dayalı yeni sektörler : (bilişim sektörü)

7.3. Nüfus ve İnsan Sermayesi

7.3.1. Dünya Nüfusunun Gelişimi

XVIII. yüzyılın ortalarına doğru başlayan ve hala devam eden genel nüfus artışı bugün bütün dünyada nüfusun ciddi bir şekilde çoğalmasına neden olmuştur. Örneğin, 2000'lerin başında dünya nüfusu 6 milyarı geçmiştir ve bunun üçte ikiden fazla kısmı da azgelişmiş ülkelerde yaşamaktadır. Dünya nüfusu, miladın başlangıcında 179 milyon, milattan sonra 1800'lü yıllarda 1 milyar kişinin altındaydı. Daha önce tarihte bir örneğine rastlanmayacak şekilde artan dünya nüfusunun 1975-2002 yılları arasındaki büyüme hızı % 1,6 olarak gerçekleşmiştir. 1-1750 yılları arasında % 0,5'ten daha fazla olmayan dünya nüfusunun artış oranı, 1750'den 1850'ye kadar yine yıllık % 0,5 ve 1900-1950 yılları arasında da yalnızca % 0,8 dolayındadır. Şimdiki artış oranı sürdüğünde dünya nüfusu her 65 yılda bir ikiye katlanacaktır. Böylece, 2050 yılında dünya nüfusunun, doğum oranlarının hızla düşmeye devam etmesi halinde 8 milyara, doğum oranlarının yavaş düşmesi halinde de 12 milyara çıkacağı umulmaktadır.

Kalkınmalarının başlangıç dönemlerinde çok hızlı nüfus artışlarına sahne olmayan gelişmiş ülkelere kıyasla henüz kalkınmaya çalışan bugünün azgelişmiş ülkeleri özellikle son 30-40 yıldır çok hızlı nüfus artışlarıyla karşı karşıyadırlar. Bunun nedeni ise, azgelişmiş ülkelerdeki ölüm oranlarının dışarıdan ithal edilen tıbbi teknikler sayesinde hızla düşmesi ve bunun doğum oranlarında herhangi bir düşme meydana gelmeden önce başlamasıdır. Öte yandan, geleneksel toplumlarda ait olunan grubu genişletme ve sürdürme zorunluluğunun çok önemli olmasını, yanı sıra çocuğun bir anlamda geleceği teminat altına alan bir güç, bir yatırım aracı olarak görülmesini ve bunun geleneklerle, görenekler tarafından özendirilmesini dikkate alacak olursak; azgelişmiş ülkelerdeki doğum oranlarını düşürmenin varsayıldığı kadar kolay olamayacağını söyleyebiliriz. Kaldı ki, bu gibi toplumlarda çok çocuk yapmayla ilgili dinsel ve kültürel etkileri de bir kena-

ra koymamak gereklidir. Bu yüzden, ortalama nüfus artış oranı, örneğin, 2000-2009 döneminde yüksek gelirli ülkelerde % 0,7 olarak düşük düzeyde gerçekleşirken, düşük gelirli ülkelerde % 2,2 gibi yüksek bir orana ulaşmıştır. Yine aynı dönemde, ülke grupları itibariyle en yüksek büyüme oranı ise % 2,5 ile Sahra-Altı Afrika'da gerçekleşmiştir (bkz. Tablo 35).

2000-2009 döneminde ülke bazında en büyük ortalama nüfus artış hızı % 3,9 ile Birleşik Arap Emirlikleri'nde, en düşük ortalama nüfus artış hızı (yani nüfus gerilemesi) ise % -1,4 ile Moldova'da gerçek-

Tablo 35
Dünya Nüfusunun Gelişimi

Ülke Grubu	Toplam Nüfus (2009) (Milyon)	Nüfusun Yıllık Ortalama Artış Oranı (%) (2000-2009)	Nüfusun Yaş Kompozisyonu (%) (2009)		
			0-14	15-64	65+
Düşük Gelirli Ülkeler	846	2,2	39	57	4
Orta Gelirli Ülkeler (OGÜ)	4.813	1,2	27	66	6
Düşük OGÜ	3.811	1,2	28	66	6
Yüksek OGÜ	1.002	0,9	25	68	8
Yüksek Gelirli Ülkeler	1.117	0,7	17	67	15
Doğu Asya ve Pasifik	1.944	0,8	23	70	7
Avrupa ve Orta Asya	404	0,1	19	70	11
Latin Amerika ve Karayipler	572	1,2	28	65	7
Orta Doğu ve K. Afrika	331	1,8	31	64	4
Güney Asya	1.568	1,6	32	63	5
Sahra-Altı Afrika	840	2,5	43	54	3
Dünya	6.775	1,2	27	65	8
Türkiye	75	1,3	27	67	6

Kaynak: World Bank: **World Development Indicators 2011**, Development Data Group, Washington D.C. 2011; World Bank: **World Development Report 2011**, Office of the Publisher, Washington D.C. 2011.

leşmiştir. Moldova'nın yanısıra, yine aynı dönemde, nüfus her yıl Gürcistan'da % 1,2, Bulgaristan'da % 0,7, Ukrayna'da % 0,7, Romanya'da % 0,5, Litvanya'da % 0,5, Beyaz Rusya'da % 0,4, Rusya Federasyonu'nda % 0,3, Sırbistan'da % 0,3, Macaristan'da % 0,2 ve Polanya'da % 0,1 oranında düşmüştür. Almanya'da da nüfus bu dönemde hiç artmamış, aynı kalmıştır (bkz. World Bank 2011b). Özetle, azgelişmiş ülkelerde nüfus artışı sorun olmaya devam ederken, Avrupa ülkeleri (ve benzer durumdaki diğer Avrupa dışı gelişmiş ülkeler) de önümüzdeki yıllarda nüfus azalması (ve yaşlanması) sorunuyla baş etmeye çalışacaktır.

1. Bölümün 2. kısmında da belirttiğimiz gibi, en fazla nüfusa sahip ülke olan Çin Halk Cumhuriyeti, 2009 yılı itibariyle, 1,331 milyar kişiye ulaşmıştır. Bunu 1,555 milyarlık nüfusuyla Hindistan ve 307 milyonluk nüfusuyla ABD izlemektedir.

Nüfus artış oranı, nüfusun 1000 kişideki yaşayan bebek miktarı ile 1000 kişideki ölüm miktarı arasındaki farktır. Doğum oranının 1000'de 40, ölüm oranının 1000'de 20 olduğu bir ülkede yıllık nüfus artış oranı (40-20) / 1000 = 0,020 veya % 2 olacaktır. Normal koşullarda, eğer 1000'de 60'lık bir doğum oranını "biyolojik maksimum" ve 1000'de 10'luk bir ölüm oranını da "tıbbi minimum" olarak kabul edersek göçler dikkate alınmadığında, maksimum nüfus artış oranının % 5 olması gerekeceğini söyleyebiliriz. Ancak, bu doğum ve ölüm oranları uç noktalardır ve pratikte nadiren rastlanır. 2009 yılı itibariyle, mevcut kaydedilmiş maksimum kaba doğum oranı 1000'de 53 ile Afrika ülkelerinden Nijer'e aittir. Bu ülkeye ait kaba ölüm oranı da yine aynı yıl için 1000'de 15'tir.

Demografik Geçiş Teorisi

Nüfus artışı ile iktisadi büyüme ve kalkınma arasındaki ilişki karmaşıktır. Rakamsal veriler bu ikisinden hangisinin diğerinin nedeni, hangisinin sonuç olduğu konusunda bize açık ve net bir bilgi vermemektedir. İktisadi büyüme ve kalkınma mı nüfus artışının ön-

cüsüdür yoksa nüfus artışı mı iktisadi büyüme ve kalkınmanın gerçekleşmesi için gerekli bir önkoşuldur; nüfus artışı iktisadi büyümenin önünde bir engel midir yoksa onu uyaran bir şey midir gibi sorular kalkınma literatüründe hala çok tartışılan konulardır.

Esasen, nüfus artışı ile iktisadi büyüme ve kalkınma arasında çift yönlü bir ilişki vardır: Nüfus artışından yola çıkarak iktisadi büyümeyi açıklamak mümkün olduğu gibi, iktisadi büyümeden yola çıkarak da nüfus artış hızlarını açıklamak mümkündür. Birinci yaklaşımda, nüfus artışı bağımsız ve iktisadi büyüme bağımlı değişken olarak kabul edilirken, ikinci yaklaşımda iktisadi büyüme bağımsız ve nüfus artış hızı bağımlı değişken olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla, nüfus artışı ile iktisadi büyüme ve kalkınma arasındaki ilişkileri her iki yönden de açıklamak mümkündür. Bununla beraber, biraz önce de belirttiğimiz gibi aslında her iki değişken arasında karşılıklı etkileşim vardır ve sağduyulu yaklaşım da her iki değişkenin gelişim çizgilerini bazı koşullarda birinin diğer bazı koşullarda da diğerinin belirleyici olduğu karşılıklı etkileşim ekseninde almak olmalıdır.

Demografik geçiş teorisi ya da hipotezi, nüfus artış hızının bağımlı buna karşılık iktisadi büyüme ve kalkınmanın bağımsız değişken kabul edildiği, dolayısıyla, iktisadi büyüme ve kalkınmadan yola çıkarak nüfustaki gelişimin açıklanmaya çalışıldığı bir yaklaşımdır. Bu yaklaşımı esas alan geleneksel görüşe göre, nüfustaki artış hızı, kişi başına gelir artış hızı ile kentleşme ve sanayileşme düzeyindeki yükselme tarafından belirlenmektedir.

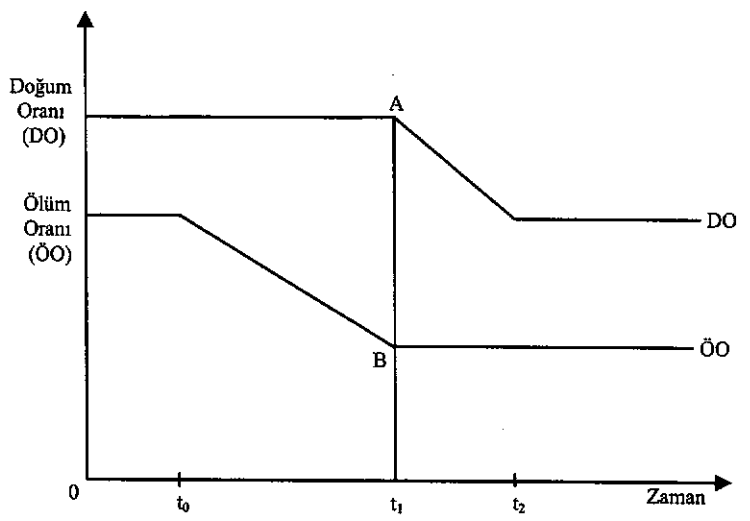
Demografik geçiş teorisine göre, sanayileşme öncesinde yüksek doğum oranı ile yüksek ölüm oranı paralel bir seyir izlemekte ve sonuçta nüfus artışı görece yüksek düzeyde gerçekleşmektedir. İktisadi büyümenin eşiğinde doğum oranı eski yüksek düzeyini korurken, ölüm oranlarında meydana gelen düşme yüksek nüfus artışıyla yani "nüfus patlaması" ile sonuçlanmaktadır. İktisadi kalkınmanın daha ileri bir aşamasında doğum oranı düşme eğilimine girerken, ölüm

oranı aynı aşamada en alt düzeyine inerek bunu istikrarlı bir şekilde sürdürmektedir. Daha sonra doğum oranı da en düşük düzeyine kavuşarak nüfus artış oranı düşük bir düzeyde istikrara kavuşmaktadır. Böylece, yüksek doğum ve yüksek ölüm oranlı sanayi öncesi denge, düşük doğum ve düşük ölüm oranlı bir sanayi dengesine gelmektedir.

Şekil 36'da doğum ve ölüm oranları dikey eksende, zaman yatay eksende gösterilmiştir. DO ve ÖO eğrileri, doğum ve ölüm oranlarının zaman içindeki seyrini göstermektedir. Nüfus artışları, bu iki eğri arasındaki farklar tarafından belirlenmektedir. t_0'da hem doğum, hem de ölüm oranları yüksektir. t_1'de iktisadi kalkınmayla birlikte tıbbi olanakların gelişmesi sonucunda ölüm oranı ciddi bir şekilde düşerken, doğum oranı eski düzeyini korumaktadır. AB farkı, nüfus patlamasını göstermektedir. İktisadi kalkınmanın daha olgun bir aşama-

Şekil 36

Demografik Geçiş



sını gösteren t_2'de ise, doğum oranı da düşerek nüfus artışı düşük bir oranda istikrara kavuşmaktadır. Şimdi burada t_o ve t_2 noktalarının aynı nüfus artış oranına sahip iki ülkeyi temsil ettiğini kabul edelim t_2 ülkesinde ölüm oranı minimum seviyesine ulaştığı ve doğum oranı da düşmekte olduğu için nüfus artışı daha hızlı bir biçimde yavaşlayacaktır. t_2 ülkesi ile aynı nüfus artış oranına sahip olmasına karşın t_o ülkesinde nüfus artışının doğum ve ölüm oranları arasındaki farkın açılması nedeniyle gelecekte artması beklenmelidir. A noktasına kadar ölüm oranı düşmekle beraber doğum oranı değişmemektedir. Doğum oranı ancak A noktasından sonra düşmeye başlamaktadır. İki ülkenin başlangıçtaki durumları benzer olmakla beraber gelecekteki görünümleri farklıdır. İki ülkenin nüfus sorunları tartışılırken, mutlaka zaman unsuru da göz önüne alınmalıdır. Bir ülkenin geçiş toplumundan çıkıp, kalkış ve kendi kendini besleyen büyüme aşamasına ne zaman geçeceğini belirleyen önemli hususlardan biri, ölüm oranının düşüşe geçtiği zaman ile doğum oranının düşmeye başladığı zaman aralığı, bir başka deyişle, demografik geçiş aralığının uzunluğudur.

Demografik geçiş teorisinin, kişi başına gelirde meydana gelecek artışların nüfus artış hızının düşmesine yol açacağını ileriye sürmesi; mevcut kanıtlar yönünden her seferinde gerçekleşmesi gerekli olan bir durum değildir. Kaldı ki, demografik geçiş teorisinin kimi önemli demografik özellikleri açıklayabilecek doğurganlıkla ölüm oranlarını etkileyen faktörler hakkında fazla bir şey söylemediğini belirtmek gereklidir.

Diğer taraftan, gelişmiş ülkelerin kalkınma aşamalarında biraz önce yukarıda anlatılan doğum ve ölüm oranı hareketlerini gözlemlemek olanaklıysa da gelişmiş ülkelerin o *gün sahip oldukları yapısal* ve kurumsal koşullarla, azgelişmiş ülkelerin bugün sahip oldukları yapısal ve kurumsal koşulların aynı olmadığını vurgulamak gereklidir. Günümüzde gelişmekte olan ülke deneyimlerinin en azından Batı

Avrupa ile tarihsel bir benzerliği yoktur. XIX. yüzyıl Avrupa'sında doğum ve ölüm oranları birlikte düşme eğilimindeydi ve nüfus da % 2'den fazla artmamıştı. Yaşadığımız çağda toplumsal sağlık önlemlerinin yürürlüğe konması ve tıbbi gelişmeler ölüm oranlarını hızla ve çarpıcı bir şekilde düşürürken aynı başarı doğum oranlarının düşürülmesinde sağlanamamıştır.

7.3.2. Nüfus ve Kalkınma

Nüfusla iktisadi büyüme ve kalkınma arasındaki ilişki, talep ve arz yönlerinden olmak üzere iki şekilde ele alınabilir: Talep yönünden nüfus artışı, yiyecek mallarıyla, hizmetler ve diğer kaynaklara olan talep artışlarını, pazar genişlemesini ifade ederken; arz yönünden daha fazla mal ve hizmet üretmek için gerekli olacak mevcut emek fazlalığını, faktör girdisi genişliğini gösterir. Nüfus artışının gerek talep, gerekse arz yönlerinden hem olumsuz, hem de olumlu yönleri vardır. Bir başka deyişle, nüfus artışı iktisadi büyüme ve kalkınma üzerinde hem engelleyici hem de uyarıcı bir etki yapabilmektedir. Bu nedenle buradaki cevabı kolay olmayan soru, nüfus artışının ortaya çıkardığı iktisadi dezavantajlardan hangisinin hangi noktada daha baskın olduğu ve dengenin nerede yatmakta olduğudur.

Azgelişmiş ülkelerle ilgili olarak hızlı nüfus artışına ait genel görüş, kalkınmayı engellediği yönündedir. Bu görüşe göre, zaten kalabalık olan azgelişmiş ülkelerde hızlı nüfus artışı, kıt (yenilenemeyen) kaynakları tüketip çevrenin bozulmasına yol açmakta; besin kaynakları üzerinde baskı yaratmakta; kentlerin aşırı kalabalıklaşmasına ve yığılmalara neden olmakta; işsizlik sorununu arttırmakta; tasarruf oranının düşmesine yol açarak çalışan başına düşen sermaye miktarının azalmasına neden olmaktadır. Ayrıca, tarımdaki azalan verimler nedeniyle kişi başına üretimin azalmasına yol açmakta; ayrıca, sermaye birikiminde engelleyici rol oynayarak genel verimlilik düzeyinin yükselmesini önlemektedir. İlave nüfusa sermaye bulma ihtiyacı,

kaynakların, mevcut nüfusun verimliliğinin arttırılması için kullanılmasını önlemektedir.

Nüfusla ilgili kötümser görüşler, Thomas Robert Malthus'la başlamış ve son yıllarda farklı inançlara sahip çevre bilimcilerle çeşitli eko-felaket tezlerini savunanlar tarafından geliştirilmiştir. Malthus kötümserliği, azalan verimler yasasına olan yaygın inançla, insanoğlunun azalan verimler sorununa artan icatlar ve yeniliklerle vereceği tepkilerin küçümsenmesinden filizlenmektedir. Malthus'a göre, bütün canlılar, kendisi için mevcut olan besin kaynaklarından daha fazla büyümeye eğilimlidirler. Böylece, bir ağza her zaman bir çift el eşlik etmekte ama her çift el de üretime gittikçe azalan miktarlarda katkıda bulunmaktadır. Bu arada teknolojide meydana gelecek gelişmelerin nüfus artışından kaynaklanan sorunları aşmadaki katkıları dikkate alınmamaktadır.

Nüfusla ilgili karamsar yaklaşımlardan birisini temsil eden Enke'ye (1966) göre, hızlı nüfus artışının iktisadi tehlikesi, kalkınmada gerekli olan sermaye stoku ile teknolojik gelişmenin yetersiz düzeylerde kalmasında yatmaktadır. Eğer, hızlı nüfus artışı teknolojik gelişmeyi zorlamıyor ve bunu teşvik etmiyorsa, nüfusta meydana gelen hızlı artış kişi başına düşen reel gelirde bir azalmaya yol açmaktadır.

Nüfusla ilgili şimdi değindiğimiz geleneksel karamsar yaklaşım kapsamındaki iddialar pek mantıksız gözükmemekle beraber, bu iddiaların ampirik kanıtlarla her zaman desteklendiği de ileri sürülememektedir. Karamsar yaklaşımda, emek başına hasıladaki artışın yalnızca küçük bir oranının emek başına sermayedeki artışlara bağlı olduğu ve emek başına hasıladaki artışın asıl bölümünün toplam girdi başına hasıladaki artıştan kaynaklandığını gösteren çeşitli ülkelerdeki bulgular göz önüne alınmamıştır. Çeşitli tekil ülkeler için yapılmış simülasyon çalışmalarında ortaya çıkan nüfus artışı ile sermaye birikimi arasındaki negatif ilişkiyi reddetmek olanaksızdır. Ancak, bu çalışmalarda toplam faktör verimliliğindeki artışın sabit tutulmuş

olduğu gözden kaçırılmamalıdır. Eğer, nüfus artışıyla toplam faktör verimliliğindeki artış arasında pozitif bir korelasyon varsa, nüfus artış ile sermaye birikimi arasında kurulacak negatif bir ilişkinin yanlış olabileceği de hatırlatılmalıdır.

Nüfus artışının tasarruflar üzerindeki etkisi, biraz daha karmaşıktır. Geleneksel görüşe göre nüfus artışı, tüketen ve fakat üretmeyen çocukların bağımlılık oranının yükselmesine yol açarak toplumsal tasarrufların azalmasına neden olacaktır. Gerçekte, azgelişmiş ülkelerde birçok genç çocuğun çalıştığını ihmal eden bu görüş, nüfus artışında meydana gelecek bir azalma ile nüfusun yaş yapısının yükselerek tasarruf oranlarının artacağını öngörmektedir. Bununla beraber, çeşitli toplumlardaki yaşlı nüfusun da üretmeden tükettiği ve nüfus artışı yavaşladıkça toplam nüfustaki emekli nüfus miktarının gittikçe yükseleceği hatırlanmalıdır.

O halde, nüfus artış oranı değişirken toplam tasarruf oranının ne olacağı, toplam bağımlılık oranının kompozisyonundaki değişme ile bağımlı bu iki grubun tasarruf yapma (veya yapmama) eğilimlerine bağlıdır. Eğer, emekli nüfusun tasarruf yapmama eğilimi, faal olmayan genç nüfusunkinden büyükse; doğum oranı düşerken emekli bağımlılık oranının yükselmesi toplam tasarruf oranının düşmesine yol açar. Dolayısıyla, her iki bağımlı grubun tasarruf yapmamaları geçerliyken, nüfus artış oranı yüksek olan ülkelerin, diğer şeyler sabitken, nüfus artış oranı düşük olan ülkelerden mutlaka daha düşük tasarruf oranına sahip olacağı sonucunu çıkarmak yanlıştır. Tersine, uzun dönemde tasarruf oranı, aktif hane halkının aktif olmayan hane halkına olan oranındaki artıştan dolayı nüfus artış oranı ile birlikte yükselme eğilimi içersinde olacaktır. Diğer taraftan, çocuk nüfusun toplam tasarruflar üzerindeki etsinin, ailelerin çocuk sayısındaki artışlara olan tepkilerine de bağlı olduğu hatırlanmalıdır. Örneğin, çocuklara yönelik bir tür harcamanın, diğer bir harcama türüyle ikame edilebileceği ve ailelerin çocukların geçimlerini sağlayabilmek için daha

çok çalışabilecekleri böylece sonuçta tasarrufların çok çocuktan negatif etkilenmeyebileceği gözden uzak tutulmamalıdır.

Nüfus baskısına karşı hasılanın nasıl tepki göstereceği, bizi daha önce değindiğimiz toplam verimlilikteki artışla nüfustaki artış oranı arasındaki muhtemel pozitif ilişkinin irdelenmesine götürür. Nüfus artış oranında meydana gelen bir yavaşlamanın tasarruf oranını arttıracağı görüşü, hasılayı belirleyen ve birbirleriyle bağımlılık ilişkisi içersinde olabilecek birçok değişkenin bağımsız varsayılmasına dayanmaktadır. Oysa, nüfus miktarında meydana gelen çoğalma, verimlilik ve hasıla artışlarını olumlu biçimlerde etkileyebilecek iş ve üretim teşvikleri yaratabilir. Gerçekte, özellikle nüfus arttıkça imalat sektöründeki emek gücünün de bir miktar çoğaldığı varsayıldığında, birim emek başına hasılanın büyüme oranı ile nüfus artışı arasında pozitif bir ilişkinin bulunduğunu ileriye süren birçok ampirik kanıt ve teori vardır. Bu aslında Verdoorn Yasası'dır ve bu yasanın hipotezine göre, nüfus ve istihdamın hem hasıla artışı, hem de kişi başına hasıla artışıyla pozitif bir ilişkisi vardır.

Aslında, tüm nüfus iktisatçılarının nüfus artışları hakkında kötümser olduklarını söylemek doğru değildir. Örneğin, Colin Clark nüfus artışının en yüksek olduğu ülkelerin aynı zamanda en yüksek kişi başına üretim artış oranlarına sahip olmuş olduklarını; ayrıca, tarihsel olarak nüfus artışının iktisadi büyümeden önce gelmiş ve bunu tahrik etmiş olduğunu ileriye sürmektedir. Buna ilaveten, J. R. Hicks de sanayi devrimlerini, nüfusta meydana gelen görülmemiş artış sonucunda ortaya çıkan bir patlama olarak yorumlamaktadır.

Nüfus artışının iktisadi kalkınmayı teşvik ettiği konusundaki görüşler, temelde iki ayrı açıklama şeklinde ortaya çıkmaktadır. Tamamen doğru olmamakla beraber, bunlardan birincisine Keynesgil ve ikincisine Ricardogil görüş denebilir. Keynesgil görüş, nüfus artışını, efektif talep yoluyla yatırımları teşvik aracı olarak kabul etmekte ve talep arttığı sürece nüfus artışlarının yatırımları teşvik edeceğini be-

lirtmektedir. Sanayileri gelişmiş ülkelerde nüfus artışı ile yatırımlar arasındaki ilişki konusunda I. ve II. Dünya Savaşları arasıdaki dönemde birçok tartışma yapılmıştır. Yatırım olanaklarında devamlı bir azalma olacağından korkan iktisatçılar, belli başlı sanayi ülkelerinde görülen yatırım düzeylerindeki azalmayı, iki savaş arasındaki dönemde ortaya çıkan nüfus artış oranındaki azalmayla açıklamışlardır. Bunun bir sonucu olarak 1914'ten önce nüfus oranlarında meydana gelen hızlı artışların yatırımları teşvik etmiş olduğunu ileriye sürmüşlerdir.

Ancak, bu arada 1914'ten önceki yıllarda meydana gelmiş nüfus artışının iktisadi kalkınmayı teşvik etmiş olmalarının bazı istisnai nedenleri olduğunu belirtmek gereklidir. Örneğin, özellikle Kuzey Amerika ve Avustralya'da nüfus artışlarının iktisadi kalkınmayı teşvikini belirleyen önemli orandaki neden buralardaki geniş ve verimli arazi varlığıydı. Bu bölgelerde yatırımları teşvik eden geniş ve verimli arazi sayesinde ortaya çıkan toplam gelirdeki artışlardı; nüfus artışıyla gelir artışı arasındaki ilişki bu sayede ortaya çıkmıştı. Bu nedenle, nüfusta meydana gelen bir artışın her zaman ve her yerde mutlaka toplam gelirde bir artışa yol açacağı söylenememektedir. Örneğin, Hindistan'daki nüfus artışı, Kuzey Amerika ve Avustralya'dakine benzer durumlara yol açmamıştır.

Şurası bir gerçektir ki, hızlı nüfus artışının girişimciler tarafından yapılacak hataları azaltma ve aynı zamanda yapılmış hatalardan doğacak sonuçları hafifletme şansı fazladır. Hata yapma bedelinin ağır olmadığı, pazar endişesinin minimum bir düzeyde olduğu ekonomilerde girişimciler en saçma keşiflere bile yatırımlarda bulunabilirler. Richard A. Easterlin nüfus baskısının bireysel dürtüleri olumlu bir şekilde etkileyebileceğini ve bizzat nüfus baskısının doğurabilecek olduğu olumsuzlukları bertaraf edebilecek üretim tekniklerinde değişmelere yol açabileceğini öne sürmektedir. Bu bağlamda Ester Boserup "yeşil devrime" en büyük itici gücün yiyecek arzı üzerindeki

nüfus baskısından ileri gelmiş olduğunu belirtmiştir. Yine Easterlin nüfus artışı sayesinde ortaya çıkan genç yaş yapısının, gelişmeye daha elverişli, yeni fikirlere daha yatkın, kaynakları düşük verimli sektörlerden yüksek verimli sektörlere kaydırmaya daha istekli ve bunlar gibi kişi başına geliri yükseltebilecek her şeyi daha kabul eder olduğunu iddia etmektedir. Albert O. Hirschman'ın modelinde de nüfus artışı azgelişmiş ülkelerdeki kıt olan potansiyel karar verici arzına arttırabilmekte ve darboğazlar yolu ile kalkınmayı başlatabilmektedir. Bazı Avrupa ülkelerinde en hızlı nüfus artışının iktisadi kalkınmanın gerçekleşmek üzere olduğu dönemlere ve sanayi alanında oldukça deneyimli girişimci sınıfın bulunduğu zamanlara rastlamış olduğu tekrar hatırlatılmaktadır.

Nüfus artışının iktisadi kalkınmayı teşvik ettiği konusundaki Ricardogil görüşe gelince, özetle şudur: Nüfus artışı, emek maliyetleri üzerindeki düşürücü etkisinden dolayı toplam üretim maliyetleri içersinde ücretlerin payının azalmasına yol açarak yatırımları teşvik etmektedir. Ricardogil görüşte yatırımlar, her zaman bol olabilecek olanaklarla değil ve fakat tasarruf miktarlarıyla sınırlandırılmıştır. Kapitalist ülkelerde tasarrufların başlıca kaynağını karlar oluşturmakta, karlar ise toplam üretim maliyetleri içerisindeki ücretlerin payına bağlı olmaktadır. O halde, bu mantık içerisinde kalındığı sürece milli gelirden tasarruf edilen kısım, ücretlerden etkilenen kapitalistlerin karlarıyla çok yakından ilgilidir. Kapitalistlerin karlarını belirleyen en önemli unsurlardan birisi, emeğe ödenmek zorunda olunan miktarlardır. Gelişmiş kapitalist ülkelerin sanayileşmelerinin ilk dönemlerinde kapitalistlerin gelirleri, kapitalistleşememiş sektörlerdeki ortalama gelir düzeylerine göre belirlenmekteydi. Nüfusun hızla artığı yerlerde kapitalistler, ücretlerde önemli bir artışa yol açmadan ihtiyacı olan ilave emek gücünü kolaylıkta sağlayabilmekteydi. Böylece gelirlerini hızla arttırabilen kapitalistler yaptıkları tasarruflarla yatırımlara girebilmiş, makineler yapmış ve fabrikalar kurabilmiştir. Bu

görüşe göre, eğer, nüfus sabit kalmış olsaydı, ilave emek gücüne daha yüksek reel ücretler vermek zorunlu olacak; dolayısıyla reel karları düşen kapitalistler mevcut düzeyden daha az yatırım yapabileceklerdir. Tarihsel olarak belli bir gerçeklik payının olduğu bu görüşte hızlı nüfus artışı, sabit nüfus arzına göre daha kolaylıkla emek gücü sağlama olanağı vermiş ve bu sayede sermaye birikimine çok önemli katkılarda bulunmuştur.

Diğer taraftan, nüfus artışının sermaye birikimine olan etkilerinin yanı sıra makinalaşma üzerindeki etkilerine değinmek yerinde olacaktır. İlk dönemlerde nüfustaki fazlalık, sermaye birikimi için elverişli olsa bile, sonradan yüksek düzeydeki makinalaşmaya gidişte engel olabilmektedir. Çeşitli üretim tekniklerinin uygulanabildiği sanayilerde emek gücü bolluğu, kapitalistleri karlı olduğu için yüksek emek içeren teknikleri seçmeye özendirebilmektedir. Bu nedenle birçok azgelişmiş ülkede dokuma sanayileri rağbet görebilmektedir. Böylece, emeğin sermayeye göre nispi çokluğu, bir ülkenin uzmanlaşabileceği sanayi kollarını etkileyebilmektedir. Bazı yazarlara göre, ABD'de ileri teknolojilerin gün yüzüne çıkmalarının önemli nedenlerinden birisi, bu ülkedeki emek gücünün kıtlığı olmuştur.

Nüfus artışının kalkınma sürecindeki tartışmalı rolü, bugün gelişmiş ve azgelişmiş ülkeler arasında olduğu gibi, azgelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki nüfus artışına yönelik tavır farklılıklarında da göze çarpmaktadır. Gelişmiş ülkelerde nüfus artışı en azından hükümetler düzeyinde hoş karşılanmakta ve teşvik edilmektedir. Örneğin, Fransa'da nüfus artışı ailelere verilen parasal yardımlarla aktif bir şekilde teşvik edilirken; aynı amaçla Kanada ve Avustralya gibi ülkelerde de serbest göç politikaları izlenmektedir. Buna karşılık, genelde azgelişmiş ülkeler nüfus artışını önlemek üzere çeşitli önlemler geliştirmeye çalışmaktadırlar. Bununla beraber bu arada yeri gelmişken önemli bir noktayı vurgulamak gereklidir. Azgelişmiş ülkelerde nüfus artışı ve emek arzı bolluğunun kalkınmada önemli engeller oluşturduğu yö-

nünde genel bir eğilim var gibi gözükmekteyse de, pratikte bu konuda tam bir uyuşmanın olduğu söylenememektedir. Nüfus artışı karşısında çeşitli ülkelerin göstermiş oldukları tavırları inceleyen bir Birleşmiş Milletler araştırmasında, birçok azgelişmiş ülke nüfus artışının yatırabilir kaynaklar üzerinde yarattığı güçlüklerin üzerinde dururken; diğer bazı azgelişmiş ülkeler yalnızca nüfus artışının pozitif avantajlarını ön plana çıkararak bunu vurgulamışlardır. Örneğin, Malezya, nüfus artışının uzun dönemde büyük miktarlarda dışsal ölçek ekonomilerinin ortaya çıkma şansını arttırdığını belirtirken; Kamerun, yavaş nüfus artışının iktisadi kalkınmanın temel elemanlarından kabul edilen kentleşme ve sanayileşme üzerinde bir baskı yaratamadığından kalkınmada da teşvik edici bir rol oynayamayacağını öne sürmüştür. Venezuella ise bir ülkenin en değerli varlığının insan kaynağı olduğunu belirtirken; Liberya nüfus artışında meydana gelecek bir azalma ile sanayinin ihtiyaç duyduğu emek arzının yetersiz kalacağını ifade etmiştir. Daha gelişmiş ülkelerden İrlanda ve Çekoslovakya da nüfuslarının çok düşük olduğunu ve bunun da kalkınmalarına engel oluşturduğunu kabul etmektedirler.

Şimdiye kadar söylenenlere baktığımızda nüfus artışına ait düşüncelerin bir "emek paradoksu" oluşturduğunu belirtebiliriz. Bununla beraber, gerçekte, nüfus ve dolayısıyla emek arzındaki artış oranı ile verimlilikteki artış oranı arasında her ülke için ve her zaman geçerli olabilecek nedensel bir ilişkiden söz etmek, fazla anlamlı değildir. Kaldı ki, verimlilikteki ve dolayısıyla büyümedeki artış oranı yalnızca nüfustaki artışla belirlenebilecek bir olgu değildir. Milli hasıladaki artış oranının nüfustaki artış oranının önünde gidip gidemeyeceği büyük oranda diğer faktörler arasındaki dengeye ve ülkelerin kendi somut koşullarına bağlıdır. Bu yüzden, "emek paradoksu"na yol açan nüfus artışı, hem tasarruflar ve kişi başına sermaye üzerindeki olumsuz etkileriyle kişi başına reel gelirin azalmasına ve bu nedenle yaşam standartlarının düşmesine; hem de genişleyen pazarlar-

la, ölçek ekonomileri ve uzmanlaşmayla birlikte daha yüksek miktarlardaki üretimi olanaklı kılarak yaşam standartlarının yükselmesine neden olabilmektedir.

Esasen, nüfus ve dolayısıyla emek gücündeki artışın yavaş olması halinde gelirdeki artışın hızlı olup olmayacağı, toplam üretim fonksiyonunda yer alan değişkenlerin birbirleriyle olan ilişkilerine özellikle nüfus artış oranı ile sermaye birikimi ve nüfus artış oranı ile teknolojik ilerleme arasındaki ilişkilere bağlıdır. Bir başka deyişle, nüfus ve emek gücündeki artış oranlarında meydana gelecek bir azalmanın yaşam standartlarını yükselteceği sonucuna varmadan önce, bunun, sermaye birikimi ile toplam verimlilik üzerindeki etkilerinin bilinmesi gereklidir.

Şimdi Cobb-Douglas üretim fonksiyonunu ele alarak nüfus artış oranı düşükken, kişi başına gelir artışının yükselmediği uç durumu inceleyelim.

$$Q_t = T_t K_t^{\alpha} L_t^{\beta} \qquad (1)$$

Burada :

Q_t = t dönemindeki reel hasıla ;

T_t = t dönemindeki teknoloji endeksi veya toplam verimlilik;

K_t = t dönemindeki (sabit fiyatlarla) sermaye stoku endeksi;

L_t = t dönemindeki tercihen adam-saat olarak emek girdisi endeksi;

α = hasılanın sermayeye göre kısmi esnekliği;

β = hasılanın emeğe göre kısmi esnekliği.

Yukarıdaki (1). eşitliğin zamana göre türevini logaritmik formda aşağıdaki gibi yazabiliriz.

$$\frac{d\log Q_t}{dt} = \frac{d\log T_t}{dt} + \alpha \frac{d\log K_t}{dt} + \beta \frac{d\log L_t}{dt} \qquad (2)$$

veya

$$\frac{dQ}{dt} \cdot \frac{1}{Q} = \frac{dT}{dt} \cdot \frac{1}{T} + \alpha\left(\frac{dK}{dt} \cdot \frac{1}{K}\right) + \beta\left(\frac{dL}{dt} \cdot \frac{1}{L}\right) \qquad (3)$$

veya

$$r_Q = r_T + \alpha r_K + \beta r_L \qquad (4)$$

Burada r'ler her bir değişkene ait birim zaman başına yıllık artış oranlarını göstermektedir. Örneğin, r_Q birim zaman başına reel hasıladaki yıllık artış oranını göstermektedir. Diğer taraftan, (4). eşitliği kişi başına olarak şöyle yazabiliriz.

$$r_Q - r_L = r_T + \alpha r_K + \beta r_L - r_L \qquad (5)$$

$$r_Q - r_L = r_T + \alpha r_K + (\beta - 1) r_L \qquad (6)$$

(6). eşitliğin toplam diferansiyelini alıp, $r_Q - r_L = 0$ dediğimizde,

$$d(r_Q - r_L) = dr_T + \alpha\, dr_K + (\beta - 1)\, dr_L = 0 \qquad (7)$$

elde ederiz. Toplam verimlilik artışını sabit tutarken ($dr_T = 0$), nüfus artışının yalnızca sermaye birikimi üzerindeki etkisini ele aldığımızda, kişi başına gelir artışının büyümeme koşulunu aşağıdaki gibi yazabiliriz.

$$\frac{dr_K}{dr_L} \geq \frac{1-\beta}{\alpha} \qquad (8)$$

(8). koşula göre, nüfus artışı yüzde 1 azaldığında, sermaye birikimi de $(1-\beta)/\alpha$ kadar azalıyorsa, kişi başına gelir artışı yükselme-

yecektir. Eğer, sermaye birikimi $(1-\beta)$ / α'dan daha az düşüyor veya yükseliyorsa, kişi başına gelir artışı da yüksek olacaktır.

Bu sefer sermaye artış oranını sabit tutarken ($dr_K = 0$), nüfus artışının yalnızca toplam verimlilik artışı üzerindeki etkisini ele aldığımızda, kişi başına gelir artışının büyümeme koşulu şöyle yazabiliriz:

$$\frac{dr_T}{dr_L} \geq 1-\beta \qquad (9)$$

(9). koşula göre, nüfus artışı yüzde 1 azaldığında, toplam verimlilik de $(1-\beta)$ kadar azalıyorsa, kişi başına gelir artışı yükselmeyecektir. Eğer, toplam verimlilik $(1-\beta)$'dan daha az düşüyor veya yükseliyorsa, kişi başına gelir artışı da yüksek olacaktır.

Şimdi hem sermaye birikimi, hem de toplam verimlilik artışının değiştiğini kabul ederek, kişi başına gelir artışının yükselmeme koşulunu yazalım:

$$\frac{dr_T + dr_K.\alpha}{dr_L} \geq 1-\beta \qquad (10)$$

Sonuç olarak, nüfus artışı ile kişi başına gelir artışı arasındaki ilişki, pratikte, α ve β'nın değerlerine bağlı olduğu gibi, ayrıca, hem nüfus artışı ile sermaye birikimi, hem de nüfus artışı ile teknolojik ilerleme arasındaki ilişkilere bağlı olmaktadır. Buna göre, örneğin, üretimde ölçeğe göre sabit getirilerin olduğunu varsayarken ($\alpha + \beta = 1$), $\alpha = 0{,}3$ ve $\beta = 0{,}7$ kabul ettiğimizde (8). koşuldan nüfus artış oranının % 1 azalmaması gerektiğini bulunuz. Aksi takdirde kişi başına gelir artışı düşer. (9). koşula göreyse toplam verimliliğin % 0,3'den fazla azalmaması gereklidir. Eğer, azalırsa, kişi başına gelir artışı da düşer. (10). koşula geldiğimizde de, toplam verimlilik artışı ile α ile ağırlıklandırılmış sermaye birikiminde meydana gelecek

kombine azalmanın % 0,3'den fazla olmaması gereklidir. Aksi takdirde kişi başına gelir artışı düşer.

Bu durumda α ve β parametrelerinin pratikteki değerleriyle, r_L ile r_K ile r_T arasındaki ampirik ilişkilerin incelenmeleri gerekli olacaktır. A. P. Thirlwall'ın 1972'de yayımlanan 23 azgelişmiş ülkeye yönelik yatay kesit araştırmasında α ve β için, sırasıyla, 0,20 ve 0,57 değerlerini bulmuştur. r_L ile r_K ve r_L arasındaki ilişkilere geldiğimizde, r_L ile r_K arasında negatif ve r_L ile r_T arasında önemli derecede pozitif bir ilişkinin olduğu gözükmektedir. Ayrıca, nüfus artış oranı pratikteki genel ortalamanın % 1 noktalık üstünde olan ülkelerin, genel ortalamanın % 2 noktalık aşağısında kalan bir sermaye birikim artış oranına karşılık, ortalamanın % 0,7 noktalık üstünde bir toplam verimlilik artış oranına sahip olma eğilimi taşıdığı gözlenmiştir.

Eğer, dr_L ile dr_K ve dr_L ile dr_T arasındaki ilişkileri gösteren bu değerleri (10). koşuldaki yerlerine koyacak olursak, kişi başına gelir artışının yükselmeme koşulunun sağlanamayacağını; bunun ancak uç durumlarda sağlanabileceğini buluruz. İki etki aşağı yukarı birbirini dengeleyerek, nüfus artışının kişi başına gelir artış oranı üzerindeki toplam etkisinin kabaca nötr olmasını sağlayacaktır.

Bu, aslında nüfus artışıyla yaşam standartlarının yükseliş arasındaki dolaysız ilişkiyi inceleyen araştırmaların ulaştıkları bir sonuçtur. Gerek C. Clark, gerekse A. P. Thirlwall'ın ayrı ayrı yapmış oldukları araştırmaların sonuçlarına göre, nüfus artışının ülkeler arasındaki oranları ile kişi başına gelir artış oranları arasında çok zayıf bir sistematik ilişki kurulabilmektedir. Örneğin, Thirlwall tüm ülkeler için 0,125 ve yalnız azgelişmiş ülkeler için -0,032 korelasyon katsayısı bulmuştur. Simon Kuznets'in 40 azgelişmiş ülke için yapmış olduğu araştırmasında ulaştığı pozitif sıra korelasyonunda olduğu gibi, nüfus artış oranı ile yaşam standardındaki yükselme arasındaki ilişki bazen pozitif olarak da bulunabilmektedir. Aslında Kuznets'in bulgusunun

en önemli tarafı, nüfus artış oranının kıt kaynaklara sahip azgelişmiş ülkelerde sınırlayıcı bir faktör olmayabileceğini göstermesidir. Ayrıca, bu sonuçlara dayanarak nüfus artış oranı ile kişi başına gelir artış oranı, bir başka deyişle, yaşam standardındaki yükselme arasında nedensel bir ilişkinin kurulamayacağını da vurgulamak gereklidir.

Diğer taraftan, bazı yazarlar tarafından nüfus artış oranı ile kişi başına gelir artış oranı arasında mevcut olduğu öne sürülen negatif ilişki hakkında şüpheci olmanın, nüfus kontrolü programları için "pişmiş aşa su katmak" gibi bir amaç taşımadığının farkında olunmalıdır. Nüfus artışıyla, kişi başına gelir artışı arasındaki ilişki şüpheliyken herhalde en anlamlı strateji, nüfus kontrolünün kişi başına geliri yükselteceği hipotezine dayanan doğum kontrolü programları izlemektir. Bununla beraber, eğer, kazançlar abartılmak istenmiyorsa, nüfus kontrolünden sağlanan kazançları inceleyen ve başarı kriteri olarak kişi başına gelir üzerindeki etkiyi kullanan simülasyon çalışmalarında; nüfus artışıyla toplam verimlilik artışı arasındaki ilişkiyi hesaba katmak önemli olacaktır. Bu nokta, özellikle Enke ve benzerlerinin nüfus kontrolüne yapılacak harcamalardan sağlanacak getirilerle alternatif yatırım biçimlerinden sağlanacak getirileri karşılaştıran ve böylece doğum kontrolüne yapılacak yatırımların mı yoksa kişi başına geliri yükseltecek fiziki sermaye yatırımlarının mı daha etkin sonuç vereceğini hesaplamaya çalışan uğraşları yönünden oldukça önemlidir.

Enke'nin çalışmasına gelince. Yaptığı çalışmanın esası, milli geliri yükseltmeye yönelik kalkınma projeleri ile doğumları azaltma programına yönelik eşit miktarlardaki harcamaların ortalama gelir üzerindeki etkilerini karşılaştıran basit bir aritmetiksel işleme dayanmaktadır. Vardığı sonuç, nüfus artışını geciktirmede harcanacak kaynakların, hasıla artışını hızlandırmada harcanacak kaynaklardan belki de 100 misli daha fazla kişi başına gelir artışına katkıda bulunacağı yolundadır. Ancak, Enke'nin bu çalışması gerek hesaplama yöntemi,

gerekse politika sonuçları yönlerinden çeşitli yazarlar tarafından eleştirilmiştir. Örneğin, T. Curtin, Enke'nin ulaştığı sonucun, ele alınan nüfus ve gelir bazları değiştiğinde çok farklı bir boyut kazanabileceğini belirtmiştir. Enke'nin yapmış olduğu, hesaplarda doğumu önleme programlarına katılımı teşvik için kadınlara ödenen transfer harcamalarının alternatif kullanım alanlarına sahip olmadığını kabul etmesi de ayrı bir eleştiri konusudur. Enke'nin tüm yaklaşımına asıl eleştiri ise, gerçekte karşılıklı bağımlılık ilişkisi içerisinde olan nüfustaki değişmelerle, gelirdeki değişmeleri birbirinden bağımsız kabul etmesi hakkında yapılmıştır. Ayrıca, insanların birbirlerine verebilecekleri pozitif dışsallıkları dikkate almaması ve büyük önderlerle, kaşiflerin ve sanatçıların belli bir insan stokundan gelmeleri gerektiğinde değinmemesi de eleştiri konusu yapılmıştır.

Enke'nin nüfus artışının insanlığın maddi refahı için daima olumsuzdur görüşüne son yıllarda yöneltilen önemli bir karşı çıkış J. Simon'dan (1992, 1996) gelmiştir. Simon, bir taraftan, nüfus tartışmalarının teorik ve ampirik kanıtları üzerinde dururken; diğer taraftan, nüfus artışı ile yaşam standartları arasındaki ilişki hakkında kendi simülasyon sonuçlarını sunmuştur. Böylece, nüfus artışının kişi başına gelir artışı üzerindeki etkisini kısa dönem için negatif; uzun dönem için, nüfus artışının teknolojik ilerlemelerle verimlilik artışları v.b. üzerindeki olumlu dürtülerinden dolayı pozitif olacağını ve bunun da sonuçta negatif etkilerden baskın çıkacağını belirtmiştir. Simülasyon sonuçları, sanayileşmiş ülkelerdeki nüfus artışının negatif etkisinin 50 yıl içinde giderilebileceğini belirtmektedir. Azgelişmiş ülkeler içinse, ılımlı bir nüfus artışının, gerek durağan bir nüfus artışının yararlı olup olamayacağı konusunda genel bir değerlendirmenin yapılabilmesi en çok, gelecekte elde edileceklerle bugünkülerin bir karşılaştırmasına, yani uzun dönemde ortaya çıkacak pozitif yararların kısa dönemdeki negatif etkileri bertaraf edip etmeyeceğine bağlıdır ve bu noktada önemli olan iki unsur, değerlendirme için ele alınan zaman

aralığı ile kullanılacak iskonto oranıdır. Eğer, gelecekte elde edilecek yararlar daha düşük bir oranda iskonto ediliyor ve ele alınan zaman aralığı daha uzun tutuluyorsa, nüfus artışı daha çok yararlı (daha az zararlı) olacak; buna karşılık, gelecekteki yararlar daha büyük bir oranda iskonto ediliyor ve ele alınan zaman aralığı daha kısa tutuluyorsa, nüfus artışı bu sefer daha az yararlı (daha çok zararlı) olacaktır.

Nüfus artışının gelir artışı üzerinde daima olumsuzluk yaratacağını öne süren klasik öngörüyü geçersizleştiren pozitif etkilere gelince şunlardan söz etmek olanaklıdır. Simon, nüfus artışıyla kişi başına gelir arasındaki ilişkiyi azgelişmiş ülkeler için irdelerken geliştirdiği simülasyon modelinde, ilave her bir çocuğun tasarruf oranı, aileler tarafından arzedilen emek, ölçek ekonomileri ile teknik ilerlemeler üzerindeki pozitif etkilerini bulmaya çalışmıştır. Azgelişmiş ülkeler için geliştirdiği simülasyon modelinde de ilave her bir çocuğun muhtemel pozitif etkileri olarak, tarımdaki yeni yöntemlere olan dürtüsü, ailelerin arz tepkisi, özellikle ulaştırma olmak üzere sosyal sabit sermaye yatırımlarının sağlanması, ölçek ekonomileri ve talep teşvikli yatırımlar üzerindeki etkilerini ele alıp incelemiştir.

Şimdi azgelişmiş ülkelerde ilave her bir çocuğun yaratabilecek olduğu bu pozitif etkileri biraz daha açmaya çalışalım. İlk önce, nüfus artışından dolayı baskı altında olan bir toplumun artan ihtiyaçlarını karşılamak üzere yeni ve daha etkin üretim yöntemleri bulabileceğini belirtelim. O halde, tarımsal tekniklerdeki gelişmeleri nüfustan bağımsız olarak ele alan ve tarımdaki gelişmelerin yalnızca nüfusu arttırma olanakları üzerinde duran Malthusgil görüşler bir yana, ancak nüfus baskısı sonucunda ortaya çıkacak yeni üretim teknikleri sayesinde tarımsal sektör, artan talepleri karşılayabilecek bir duruma kavuşabilir. Burada nüfus, tarımsal üretim artışını özendiren bir faktördür. Bu nedenle, yiyecek arzı üzerindeki artan baskıyı dikkate almadan "yeşil devrimi" de açıklamak pek olanaklı olmasa gerektir.

Tarım sektöründe yer alan aileler, ilave çocukların yaratacak oldukları talepleri, değişen ve gelişen üretim yöntemleriyle daha fazla çalışıp daha fazla üreterek karşılayabilirler. Bu konuda yapılmış araştırmalar, çocuk sayısındaki artışa göre hasıla esnekliğinin 0,5 dolayında olduğunu belirtmektedir. Buna göre, örneğin, ailedeki birey sayısı 4'ten 5'e çıktığında, yani, % 25 arttığında hasıla da % 12,5 artmaktadır. Simon, geniş bir kesimi parasallaşmadığı için nüfus artışının tarımsal tasarruf üzerindeki pozitif etkisinin ayrıca gözden kaçtığını belirtmektedir.

Öte yandan, nüfus baskısı, diğer sektörler üzerinde önemli dışsal etkiler yaratabilen ulaştırma ve haberleşme gibi sosyal sabit sermaye yatırımlarının geliştirilmesini teşvik edebilmektedir. Çünkü nüfus artışı sayesinde bu yatırımlara yönelik talep artabileceğinden ölçek ekonomilerinin ortaya çıkması söz konusu olabilmekte ve böylece daha iktisadi hale gelebilmektedir. Simon, eğer, iktisadi kalkınmada sosyal kurumlarla, kültür ve psikolojik yapıdan başka tek bir anahtar faktör varsa, bunun ulaştırma ve haberleşme olduğunu belirtmektedir. Gerçekte, Simon'dan daha önce Adam Smith, iyi yapılmış yollarla, kanalların ve taşımacılığa elverişli nehirlerin ulaştırma giderlerini azaltıp ülkenin uzak bölgelerin birbirlerine yakınlaştırarak, ilerlemenin tümünde, örneğin, tekellerin kaldırılması, yeni pazarların açılması vb. de çok önemli katkılarının olduğunu söylemiştir. Bu bağlamda nüfus artışı, ulaştırma ve haberleşme tesislerinin geliştirilmesinde hasılanın tersi durumdakine göre çok daha fazla gerçekleşmesine yardımcı olur.

Nüfus artışının verimlilik üzerindeki dolaylı ve ilk bakışta farkına varılmayan diğer pozitif etkileri ise şunlardır. Örneğin, seyrek nüfuslu alanlarda sağlık koşullarını iyileştirmek oldukça güç olmakla birlikte, artan nüfusla bu daha iktisadi bir hale gelebilmektedir. Ayrıca, büyümekte olan nüfus, fazla bir tahribata yol açmadan önceden kurulmuş olan çeşitli organizasyonların ve konuların kolayca değiştiri-

lebilmelerini olanaklı kılmaktadır. Böylece, hükümet ve yönetim kademelerinin kalkınmanın ihtiyaçlarına daha uygun hale getirebilmeleri olanağı doğabilmektedir. Diğer taraftan, gençliğin kendinden gelen pozitif avantajları vardır. Örneğin, genç nüfus değişim ve modernizasyona yaşlı nüfustan daha yatkındır. Ayrıca, genç bir nüfus, kişi başına daha fazla eğitim ve beşeri sermaye demektir. Yapısal bir değişme istendiğinde, aranan özellik olan devingenliği genç nüfusta bulmak daha kolaydır. İlaveten, artan bir nüfusta yatırım daha az risklidir. Birçok iktisatçıya göre, kalkınmadaki temel engellerden biri tasarruf darboğazı değil ve fakat yatırım arzusunun düşüklüğüdür. İşte yatırım arzusundaki bu düşüklüğü giderecek olan unsurlardan belki de en önemlisi, artan nüfus ve dolayısıyla ortaya çıkacak olan talep teşvikidir.

Simon'la Enke'nin yaklaşımları arasındaki en büyük fark, Simon'un nüfus artışından doğacak pozitif etkilerin üzerinde durmasına karşılık, Enke'nin bunun üzerinde durmamasıdır. Oysa, nüfus artışla gelir arasıdaki ilişkilerin tam bir analiz, kısa dönemli negatif etkilerin olduğu kadar, uzun dönemli pozitif etkilerin de ele alınmasını gerektiren bir konudur. Zaten, yalnızca negatif etkiler dikkate alınacak olursa, nüfusun gittikçe arttığı bir dünyada neden refahın da sürekli arttığını açıklamak oldukça zorlaşır.

7.3.3. Düşük Düzey Denge Tuzağı

Tekrar edecek olursak, hızlı nüfus artışının kalkınmadaki geciktirici etkisi esas olarak birbiriyle ilişkili iki nedene bağlanmaktadır. Bunlardan birincisi, hızlı nüfus artışının, iktisadi büyümenin temel elemanlarından sermaye birikiminin ihtiyaç duyduğu gerekli tasarruf miktarını sağlamaya yeterli olacak kişi başına gelir artışına izin vermeyebilmesi; ve ikincisi, nüfus artışının sanayinin yeni emeği emme kapasitesini aşması halinde, kentsel işsizliğin büyüyebilmesi veya tarımsal sektördeki verimliliği daha da krize itecek şekilde kırsal işsizliğin şiddetlenebilmesidir. Bundan öte, kalkınmanın başlangıç

aşamalarında meydana gelen kişi başına gelir artışlarına, kişi başına geliri geçimlik düzeyde tutacak şekilde gelirdeki büyümeyi aşan nüfus artışlarının eşlik ettiği veya gelirdeki artışların nüfus artışlarını teşvik ettiği öne sürülmektedir.

Bir kalkınma teorisinin cevap vermek zorunda olduğu temel soru şudur: Hangi kişi başına gelir düzeyinde gelir artışının nüfus artışını kalıcı bir şekilde aşması ve böylece sonraki kişi başına gelir artışlarının kesintisizce kendi kendine sürmesi beklenebilir? Bu, gelir artışının nüfus artışını geçtiği bir andaki duruma bakarak değil de, bir davranışsal model ve nüfus teorisi aracılığıyla nüfus artışının kalkınma süreci sırasında gösterdiği eğilime, örneğin, kişi başına gelir artarken nüfusa, nüfus artarken milli gelir ve kişi başına gelire ne olduğuna bakarak cevaplandırılabilecek bir sorudur.

Düşük düzey denge tuzağı modelleri, nüfus artışıyla milli gelir ve kişi başına gelir artışı arasında karşılıklı bağımlılık ilişkisinin mevcut olduğunu kabul eden ve bu noktadan hareketle nüfusla kalkınma teorisini bütünleştirmeye çalışan girişimlerdir. Richard R. Nelson (1956) tarafından geliştirilen böyle bir düşük düzey denge tuzağı modelinde, net sermaye birikimi, nüfus artışı ve gelir artışının belirlenmesiyle ilgili üç ana denklem vardır. Şimdi modelin işleyişini anlatmadan önce bu üç ana denklemi sermaye birikiminden başlamak üzere ele alalım.

Sermaye Birikimi

Burada sermaye birikimi, tasarruf ve ekime açılan yeni toprakları olmak üzere iki elemandan oluşmaktadır:

$$dk = dk' + dR$$

Burada k = Sermaye;

k' = Sermaye yaratan tasarruflar;

R = Toprak

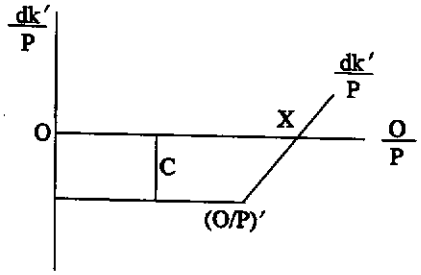
Şimdi sermayenin bir parçasını oluşturan yeni toprakları ihmal ederek, sermaye yaratan tasarrufları inceleyelim. Burada tüm tasarrufların yatırıldığı varsayılmış ve kişi başına tasarruf oranı (dk'/P), kişi başına gelirle (O/P) aşağıda gösterildiği şekilde ilişkilendirilmiştir. Ayrıca denklem formunda şöyle yazılmıştır:

$$(\frac{O}{P}) > (\frac{O}{P})' \quad \text{iken,} \quad \frac{dk'}{P} = b\left[(\frac{O}{P}) - X\right]$$

ve

$$(\frac{O}{P}) \leq (\frac{O}{P})' \quad \text{iken,} \quad \frac{dk'}{P} = -C$$

Şekil 37



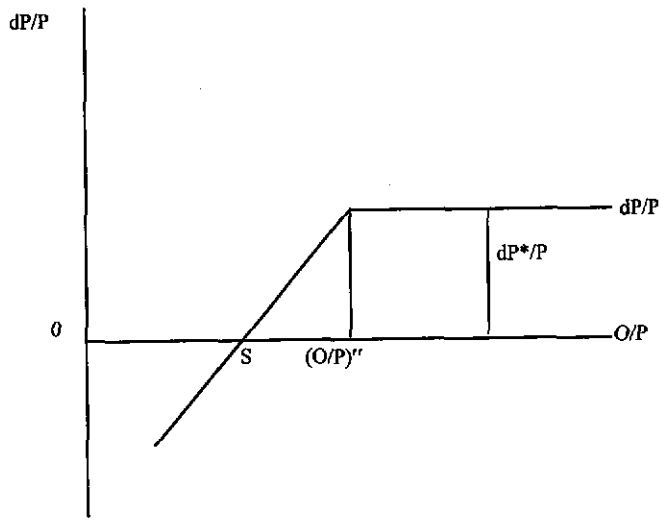
Şekil 37'de kişi başına gelir (O/P), (O/P)' düzeyine kadar oldukça düşüktür ve bu noktaya kadar C sabitine eşit bir miktarda negatif yatırım (negatif tasarruf) vardır. (O/P)' den sonra kişi başına tasarruf oranı (dk'/P), doğrusal bir biçimde artmaktadır.

Nüfus Artışı

Kişi başına gelir artarken, ölüm oranlarının düşmesi nedeniyle nüfusta da bir artışın olacağı ve bu artışın devam ederek kritik kişi başına gelir düzeyini ifade eden (O/P)" noktasında, ölüm oranlarının

minimuma düşmesinden dolayı maksimuma yani $(dP/P)^*$ ne ulaşacağı varsayılmıştır. Ayrıca, Nelson modeli kısa dönemli bir model olduğundan, kişi başına gelirin doğum oranı üzerindeki etkisi ihmal edilmiştir. Bununla beraber, istendiğinde bu ilişkinin de kolayca analizin içine dahil edilebileceğini belirtelim. Nüfus artışı ile kişi başına gelir artışı arasındaki ilişki Şekil 38'de olduğu gibi gösterilmiştir.

Şekil 38



Denklem formunda ise şöyledir:

$$(\frac{O}{P}) < (\frac{O}{P})'' \quad \text{iken,} \quad \frac{dP}{P} = P\left[(\frac{O}{P}) - S\right]$$

ve

$$(\frac{O}{P}) \geq (\frac{O}{P})'' \quad \text{iken,} \quad \frac{dP}{P} = \frac{dP^*}{P}$$

Burada S, kişi başına geçimlik gelir düzeyidir. S'nin aşağısında kalan kişi başına gelir düzeylerinde ölüm oranı, doğum oranını geçeceğinden dP/P negatiftir.

Milli Gelir Artışı

Gelirin (veya hasılanın), faktör girdilerinin doğrusal ve homojen bir fonksiyonu olduğu varsayılmıştır:

$$Q = T\,f\,(K, L)$$

Burada

Q = Gelir (veya hasıla);

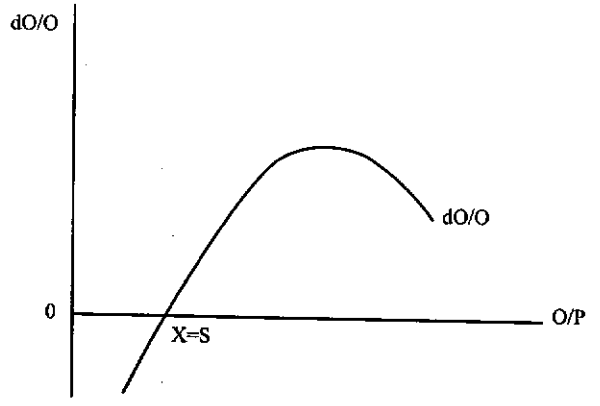
T = Toplam verimlilik endeksi;

K = Sermaye;

L = Nüfusun sabit bir oranı olarak emek.

Ayrıca teknolojinin ve sosyal yapının değişmediği kabul edilmiştir. O halde, bu varsayımlara göre aşağıdaki Şekil 39'u çizmek olanaklıdır.

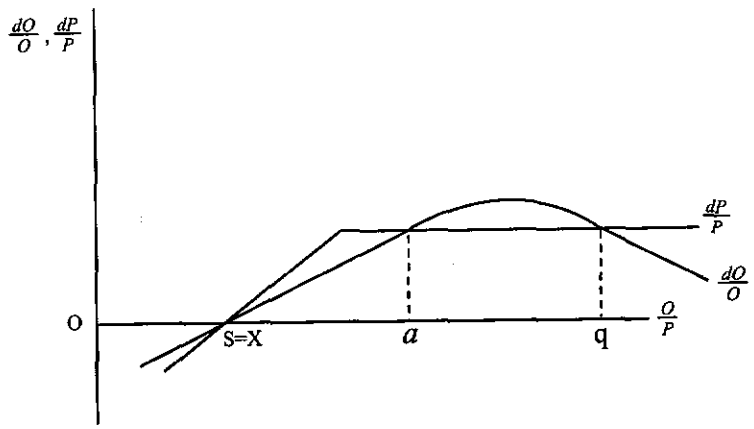
Şekil 39



Daha önce çizilen iki şekilden alınan yukarıdaki S = X noktasında nüfus durağan; kişi başına sermaye yaratan tasarruf sıfır ve böylece gelir de durağandır, yani $dP/P = 0$ 'dır. Bu durağan noktanın ötesinde kişi başına gelir artarken, iktisadi büyüme de emek gücü ile kişi başına sermayedeki yükselmelerden dolayı artmaktadır. Ancak, nüfus artışı maksimum noktaya geldiğinde ve milli gelirin bir yüzdesi olarak tasarruflar da sabit bir hal aldığında gelir artışındaki büyüme durur. Teknik ilerleme olmadığında, büyüme, sermaye emek oranının düşmesi nedeniyle giderek düşmeye başlar.

Kişi başına gelirin bir türlü artamadığı veya artma girişimlerinin sürekli bastırıldığı düşük düzey denge durumunu, yukarıda yer alan son iki şeklin birleşiminden meydana gelen aşağıdaki Şekil 40'dan yararlanarak şöyle anlatabiliriz. Geçimlik noktayı gösteren S = X ile Oa arasındaki herhangi bir kişi başına gelir düzeyinde, nüfus artış hızı gelir artış hızından daha yüksek olduğundan, kişi başına gelir "Neo-Malthusgil tuzak"la karşı karşıya kalarak aşağıya doğru düşmeye zorlanmaktadır. Şekil 40'da denge kişi başına gelir düzeyi, nüfus artış eğrisinin gelir artış eğrisini aşağıdan kestiği yerde, yani,

Şekil 40



S = X noktasında meydana gelmektedir. Oa'nın solunda kalan S = X noktası, aynı zamanda, düşük düzey denge tuzağını göstermektedir. Ekonomi bu noktada minimum geçimlik düzeyde ve durağandır. Oa'nın solunda kalan her kişi başına gelir düzeyinde, kişi başına gelir geçimlik düzeye doğru düşmeye zorlanmaktadır. Buna karşılık, Oa'nın sağında kalan noktalarda kişi başına gelir düzeyi sürekli yükselmekte ve bu nüfus ve gelir artış eğrilerinin kesiştiği Oq noktasına kadar devam etmektedir. Oq noktası, nüfus artış eğrisinin gelir artış eğrisini tekrar aşağıdan kestiği yeni denge noktasıdır. Düşük düzey denge tuzağından kurtuluş, ancak, kişi başına gelirin Oa'ya yükseltilmesi veya dO/O ve dP/P eğrilerinin uygun bir şekilde kaymaları ile olanaklıdır.

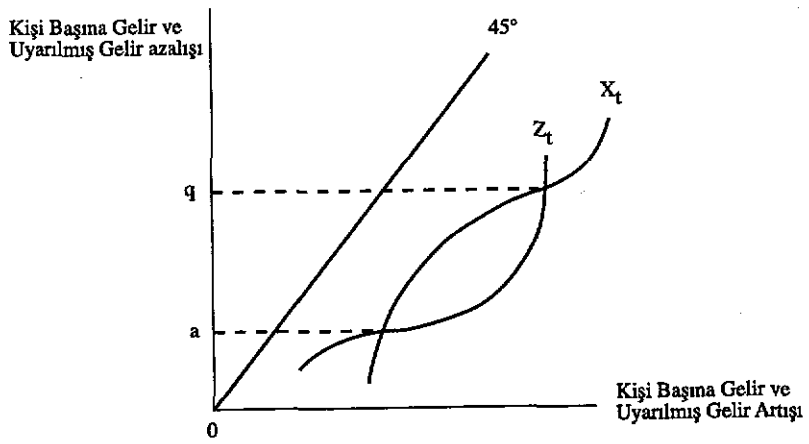
Kalkınmadaki "büyük itiş" teorileri ve "kritik minimum çaba" kavramının kaynağı, "Neo-Malthusgil tuzak"tan kaçmak üzere kişi başına gelirin bir defada Oa düzeyine ve hatta münkünse üstüne yükseltilmesinin gerekliliğine olan inançtır. Düşük düzey denge tuzağındaki ülkelerde kişi başına geliri düzenli bir şekilde yükseltme politikaları şunlardır: Birincisi, kaynakların daha iyi dağıtımı veya teknik ilerleme ile veya her ikisinden de yararlanarak gelir artış eğrisinin (dO/O), zamanla yukarıya doğru kaydırılmasıdır. Bu ise, düşük düzey denge tuzağındaki azgelişmiş ülkelerin daha büyük yatırımlara girişmeleri ve hükümetlerin bu yönde ciddi çabalar göstermeleri gerektiğine işaret eder. Böylece, azgelişmiş ülke hükümetleri gerek sanayi gerekse tarımda teknik ilerlemeleri içlerinde barındıran yüksek nitelikli üretken yatırımlara gitmek zorundadırlar.

İkincisi, doğum oranında kendiliğinden meydana gelen bir düşme veya doğum kontrolü programlarıyla nüfus artışının denetim altına alınmasıyla nüfus artış eğrisinin (dP/P), aşağıya doğru kaydırılmasıdır. Bu arada, yabancı sermaye girişinin gelir artış eğrisinin yükseltilmesinde ve diğer ülkelere yönelik göçlerin nüfus artış eğrisi-

nin düşürülmesinde katkı sağlayarak, düşük düzey denge tuzağından kurtulmada yardımcı olabileceğini eklemek gereklidir.

Nüfus artışı dışındaki kişi başına gelir artışını önleyen faktörlerle, sermaye artışı dışındaki kişi başına gelir artışını teşvik eden faktörleri hesaba kattığımızda; düşük düzey denge tuzağı modelini, Harvey Leibenstein'in (1957) gelir-düşürücü güçleri ile gelir-yükseltici güçlerinden yararlanarak genişletip genelleştirmek olanaklıdır. Leibenstein'in yaklaşımını gösteren Şekil 41'de gelir-düşürücü güçleri ifade eden Z_t eğrisi, 45° doğrusuna yatay mesafe ile ölçülürken; gelir yükseltici güçleri ifade eden X_t eğrisi, 45° doğrusuna dikey mesafe ile ölçülmektedir. Burada Oa kişi başına gelir düzeyi, tek istikrarlı denge noktasıdır. Oa ile Oq arasında kişi başına gelir, gelir-düşürücü güçlerin gelir-yükseltici güçlerden daha etkili olması nedeniyle geriye doğru Oa noktasına kayar. Yalnızca Oq'nun üstünde gelir-yükseltici güçler gelir-düşürücü güçlerden daha etkili olduğundan, ancak bu nok

Şekil 41



tadan itibaren kişi başına gelir düzenli bir şekilde büyüyebilir. Oq düşük düzey denge tuzağından kaçabilmek için gerekli olan kritik kişi başına gelir düzeyi noktasıdır.

7.3.4. Kritik Minimum Çaba Tezi

Bazı yazarlara göre düşük düzey denge tuzağından kurtulmak ancak kritik bir minimum çabanın gösterilmesiyle olanaklıdır. Esas olarak kritik minimum çaba tezi, kişi başına gelirin sonradan da gelir-yükseltici güçlerin gelir-düşürücü güçlerden daha etkin olmasını sağlayacak şekilde yükseltilebilmesi için, gerekli olan yatırım ihtiyacının elde edilmesinde öngörülen çabayı ifade etmektedir. Ancak, kişi başına geliri bir defada anlamlı bir düzeye yükseltecek ilave yatırımların yapılması; bir başka deyişle, kritik minimum çabanın veya zaman zaman söylendiği gibi "büyük itiş" in gerçekleştirilmesi kolay bir iş değildir ve bazen gerekli de olmayabilir. Pratikte kritik minimum çaba veya büyük itişin gerekli olup olmadığı gerçekten şüpheli bir durumdur. Ayrıca, nüfus artışı ile kişi başına gelir ve milli gelir artışı arasındaki karşılıklı bağımlılık ilişkileri veriyken, düşük düzey denge tuzağı modellerinin aşırı derecede kötümser ve varsayımları itibarıyla kısıtlayıcı oldukları söylenebilmektedir. Bundan öte, kritik minimum çabanın gösterilmemesi halinde düşük düzey denge tuzağı modelinin ortaya çıkmasını öngördüğü beklentiler ile tarihsel deneyimler tam olarak çakışmamaktadır. Örneğin, Everett Einar Hagen (1959), gelir-teşvikli nüfus artışının, Batı Avrupa'daki kişi başına gelirde büyük artışlar meydana gelmesini engellemediği gerçeğine dikkat çekmiştir. Yine Hagen, nüfus hızla büyüyünceye kadar Batı Avrupa'da kişi başına gelirin artmamış olduğunu; nüfus artışının gelirdeki büyümeden önce meydana gelmiş olduğunu ileriye sürmektedir. Dahası, bir kısım Fransız iktisat tarihçesine göre ülkelerinin görece geç sanayileşmesi nüfus baskısının olmamasından kaynaklanmıştır.

Malthusgil bir durumdan kurtulmanın çok muhtemel nedenlerinden birisi, yaşam standardı etkisinden dolayı doğum oranında

ortaya çıkan sürekli bir düşmedir. İşte, Hagen de XIX. yüzyıl Avrupası'nda Malthusgil bir durumun ortaya çıkmamasını bu etkiye bağlamıştır. Doğum oranları, nüfus artış oranı muhtemel maksimumuna kavuşmadan önce, ölüm oranlarını aşağıya doğru izlemiştir.

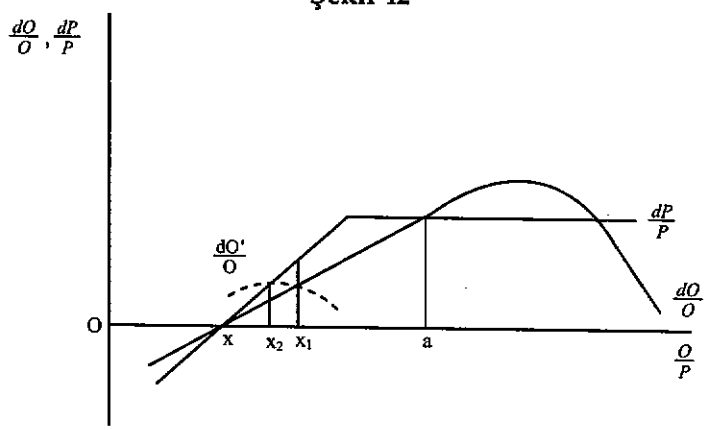
Azgelişmiş ülkelerin son otuz kırk yılki deneyimleri, Avrupa'da yaşanmış olanlara benzememektedir. Bununla beraber, azgelişmiş ülkelerin de Malthusgil bir durumdan kaçmalarını sağlayabilecek başka güçlü faktörleri vardır ve bunlardan en önemli iki tanesi teknik ilerleme[9] ile özellikle sosyal ve beşeri sermaye biçiminde olmak üzere sermaye stokuna yapılan "tersine çevrilemez" ilavelerdir. Bunlar sayesinde sonuçta gelir artış eğrisi kişi başına gelir düzeyinin devamlı yükselmesini ifade eden istikrarlı dengeyi sağlayacak şekilde zamanla yukarıya doğru kayar. XIX. yüzyıl Avrupası'ndaki iktisadi gelişmenin önemli bir kaynağı teknik ilerlemeydi. Bu, potansiyel olarak gelişmiş ülkelerden kendilerine kolayca teknoloji transferi yapabilecek şimdiki azgelişmiş ülkelerin de en büyük gücüdür.

Kişi başına geliri, kritik minimum çabaya ihtiyaç duymadan yükseltmenin bir yolu Şekil 42'de olduğu gibi ele alınmıştır. Şimdi, OX olan geçimlik kişi başına gelir düzeyinin bir parça artarak, OX_1'e çıktığını varsayalım. Geleneksel görüşe göre, kişi başına gelir düzeyinde meydana gelen bu artışa, gelirdeki artışı aşan nüfus artışının eşlik ederek kişi başına geliri tekrar OX_1'den geçimlik OX' düzeyine indimesi gerekmektedir. Ancak, analizi zamandan soyutlamadığımızda, OX'den OX_1' e doğru ortaya çıkan kişi başına gelir artışına, sermaye stoku ile emek becerisi, kalitesi vb. de meydana gelen sürekli değişimin de etki edebileceğini ve böylece kişi başına gelirin tekrar OX'e

[9] Malthusgil düşüncede genel olarak dikkate alınmayan kritik unsur, teknik değişme ya da ilerlemedir. Teknik değişmenin ya da ilerlemenin dikkate alınmadığı koşullarda, adam/arazi (toprak) oranı artarken, çalışan başına marjinal getirilerin azalması doğrudur; ancak, teknikte meydana gelen ilerlemelerin bu azalmayı bertaraf etme gücü de dikkate alınmak zorundadır.

değil de biraz daha yüksekteki OX_2'e düşebileceğini öne sürmek olanaklıdır. Bu durum, dO'/O eğrisi ile gösterilmiştir. Eğer, OX_2 istikrar-

Şekil 42



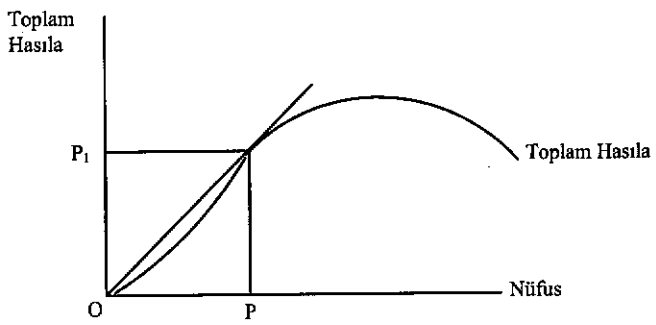
lı yeni dengeyi gösteriyor ve ardı sıra benzer olaylar meydana geliyorsa, kişi başına gelir çeşitli aşamalardan sonra Oa düzeyine yükselir. Görüldüğü gibi bu süreçte kritik minimum çabaya gerek olmamıştır. Meydana gelen çeşitli teknik ilerlemeler nedeniyle verimlilik artışı, hep aynı yönde dönen çarkın dişlisi gibi süreklilik kazanabilmiştir. Pratikte ülkeleri kalkışa geçiren en önemli mekanizmalardan biri de muhtemelen budur.

7.3.5. " Optimum " Nüfus

Çeşitli biçimlerde ifade edilebilen "optimum" nüfus kavramının, genelde kullanılan dört yaygın tanımı vardır. Bunlardan birincisi, kişi başına hasıla veya geliri maksimum kılan nüfus hacmini göstermek üzere kullanılan optimum nüfus kavramıdır. Optimum nüfus kavramının bu şekilde tanımlandığı bir ekonomide, hükümetlerin toplam

tasarruf oranını maksimuma çıkarılabilme şansı tamdır. Eğer, ekonominin toplam hasıla eğrisi Şekil 43'de gösterildiği gibiyse, optimum nüfusu belirten OP, orijinden çıkan doğrunun toplam hasıla eğrisine teğet olduğu yerde meydana gelir. Bu OP noktasında, kişi başına ortalama hasıla maksimumdur. Ayrıca, kişi başına marjinal hasıla ile kişi

Şekil 43



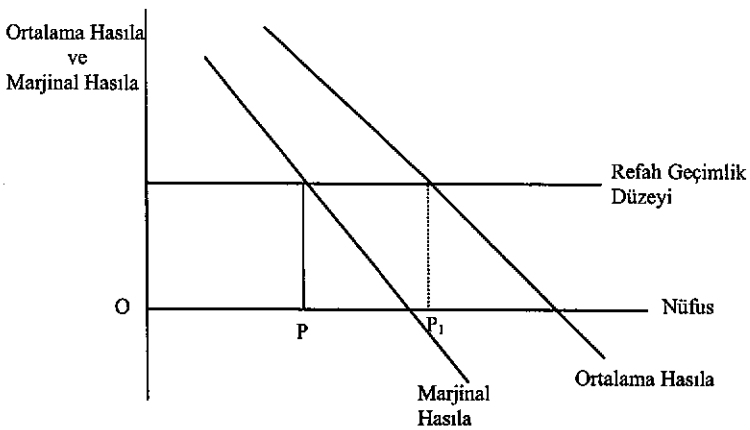
başına ortalama hasıla birbirine eşittir. Buna göre, eğer nüfusa yapılan bir ilavenin marjinal hasılası ortalamanın üzerinde oluşuyorsa, nüfus artışıyla birlikte ortalama hasıla da artar. Buna karşılık, eğer, nüfusa yapılan bir ilavenin marjinal hasılası ortalamanın altında oluşuyorsa, nüfusta meydana gelecek bir artış ortalama hasılayı düşürecek ve böylece nüfus tanımladığımız optimum düzeyini aşacaktır.

Kişi başına geliri maksimum kılan nüfus hacmi olarak tanımlanan optimum nüfus kavramı geçerliyken, eğer, toplum hiç tasarruf yapmıyorsa kişi başına hasılanın maksimizasyonu kişi başına refahın maksimizasyonunu anlamına gelir. Çünkü böyle bir durumda kişi başına tüketim maksimum olur. O halde, optimum nüfusun bu şekilde tanımlandığı bir ekonomide daha önce belirttiğimiz gibi hükümet-

lerin kişi başına tasarrufları maksimuma çıkarma olanakları olduğu gibi; zorunlu tasarruflar olmadığında da kişi başına refah maksimuma çıkabilecektir.

Optimum nüfus kavramını ikinci tanımında, toplam refahın maksimizasyonu temeldir. Buna göre, eğer, nüfusta meydana gelen bir artışla ortaya çıkan fayda, ilave nüfus yüzünden mevcut nüfusun refahında ortaya çıkan bir azalmayla yok edilmekteyse, o ekonomi optimum nüfus hacmine kavuşmuş demektir. Şimdi insanların hallerinden memnun olarak yaşadıkları bir minimum refah geçimlik düzeyinin mevcut olduğunu kabul edelim. Nüfusa yapılan bir ilavenin diğerlerini olumsuz bir şekilde etkilemediği ve ayrıca toplam refahın da artabildiği bir durumda, eğer, emeğin marjinal hasılası bu andığımız minimum refah geçimlik düzeyinin üstündeyse, nüfus hacmi optimum düzeyin altında demektir. Burada optimum nüfus, mevcut nüfusun gelir dağılımı değişmezken emeğin marjinal hasılasının refah geçimlik düzeye eriştiği noktada sağlanır. Bu nokta, Şekil 44'de gösterildiği gibi OP' de sağlanmıştır.

Şekil 44



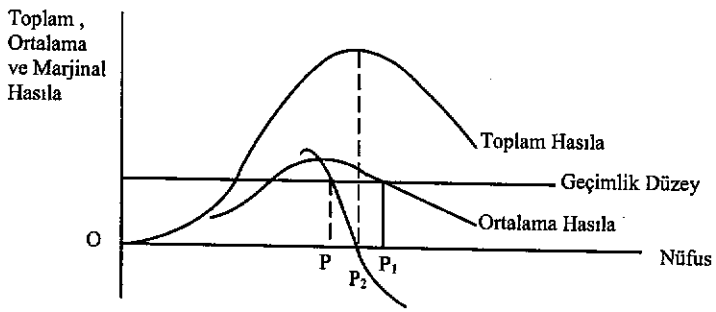
Diğer taraftan, OP' de nüfusun bir kısmının refahı geçimlik düzeyin üstündendir; yani, ortalama hasıla marjinal hasılayı geçmektedir. O halde, gelir dağılımının değiştirilebildiği koşullarda geçimlik düzeyin üstünde refaha sahip olanların bu fazlalıkları vergilendirildiğinde OP'den daha fazla bir nüfus hacmini refah geçimlik düzeyine çıkarmak olanaklıdır. Gelir yükselirken bu gelirden elde edilen marjinal faydanın sürekli azaldığını varsaydığımızda, gelirdeki herhangi bir marjinal değişmenin zengin nüfusun doyumu üzerindeki pozitif veya negatif etkisi yoksul nüfusunkinden daha küçüktür. Dolayısıyla, bir taraftan nüfus artarken aynı anda geliri yeniden dağıtarak toplam refahı arttırmak olanaklıdır. Sonuçta tüm gelir refah geçimlik düzeyinde eşit olarak dağıtıldığında nüfus optimumdur.

Optimum nüfusla ilgili üçüncü tanım, saf geçimlik hasıla düzeyinden hareketle yapılmıştır. Buna göre optimum nüfus, toplam hasılanın eşit olarak dağıtıldığı bir durumda ortalama hasılanın geçimlik gerekli üretim düzeyinin altına düşmeye başladığı nüfus düzeyidir. O halde burada optimum, mevcut kaynaklarla devam ettirilebilen maksimum nüfus hacmini, yani, Malthusgil denge noktasını ifade etmektedir. Şekil 45'de gösterildiği gibi, nüfus, OP_1'in üzerinde olduğunda kendini idame ettiremez. Çünkü böyle bir durumda nüfusun ortalama hasılası, geçimlik düzeyin altında kalmaktadır.

Eğer, toplam hasıla eşit olarak paylaşılmıyor, yani, nüfusun bir kısmı geçimlik düzeyin üstünde ve diğer bir kısmı geçimlik düzeyin altında gelir elde ediyorsa, OP_1, optimum toplam nüfusu göstermeyecektir. Eğer, hasıla eşit olarak paylaşılmaktaysa, marjinal hasılanın geçimlik düzeyin altına düştüğü nüfustan, yani, OP'den daha fazla nüfus miktarını beslemek olanaklıdır. Gerçekten, marjinal hasılanın negatifliği ile OP_1 olan optimum nüfus hacmi birbiriyle tutarlıdır.

Bu son nokta bizi, nüfusun çok aşırı olduğu bir ülkede nüfusta meydana gelecek herhangi bir artışın hem kısa hem de uzun dönem büyümede yalnızca zararlı olabileceği, yani, nüfusun marjinal hasıla-

Şekil 45



sının sıfır veya negatif olduğu bir durumu açıklamada yardımcı olabilecek dördüncü optimum nüfus kavramına getirir. Burada optimum nüfus, Şekil 45'de gösterildiği gibi toplam hasılanın maksimum olduğu OP_2 noktasıdır. Optimum nüfusun bu tanımlaması, nüfus yoğunluğu kavramı ile yakından ilişkilidir ve nüfusla kaynaklar (özellikle toprak) arasındaki ilişki yönünden nüfus azlığı veya çokluğunu belirtmeye çalışır. Ancak, toprak gibi çeşitli iktisadi kaynakların niteliklerinde önemli değişikliklerin meydana gelmesinden sonra nüfusun belli kaynaklara olan oranlarını ülkeler arası karşılaştırmalara konu etmek oldukça anlamsızdır. Bu ülke diğerine göre daha yüksek bir nüfus-kaynak oranına sahip olsa bile, kaynaklarını süper teknolojilerle işletmesinden dolayı düşük nüfuslu olarak gözükebilir. Teknoloji toplam hasıla eğrisinin pozisyonunu ve şeklini etkiler; dolayısıyla, nüfusun kaynaklara herhangi bir oranı veriyken optimum nüfus da değişebilir.

7.3.6. İnsan Sermayesi

Şimdiye kadar, nüfusun miktar olarak iktisadi kalkınma üzerindeki etkilerini açıklamaya ve en son da optimum nüfus hacminin çeşitli yaklaşımlara göre tanımlarını vermeye çalıştık. Gerçekten, top-

lam hasılanın nasıl oluşturulabileceğini bir üretim fonksiyonu çerçevesinde düşündüğümüzde, hasıla; toprak/tarım, sermaye birikimi/teknoloji, girişimcilik vb.'nin olduğu kadar aynı zamanda nüfus/emek miktarının da bir fonksiyonudur. Ancak, nüfus/emek gücünün insan sermayesi başlığı altında ele alınabilecek bir de niteliksel yönü vardır ve bunun iktisadi kalkınma yönünden önemi oldukça fazladır. Bu bağlamda, insan sermayesini, işgücü tarafından içerilen tüm bilgi ve beceriler toplamı olarak ifade etmek mümkündür. İnsan sermayesinin üretim faaliyetlerini hızlandırarak iktisadi kalkınmaya yol açması, bir taraftan, insana yapılan yatırımları arttırırken; diğer taraftan, ülkelerin insan sermayesi varlıklarının hesaplanması ve karşılaştırılması konusunu gündeme getirmektedir.

Ülkelerin insan sermayelerinin saptanmasında, kimi yazarlar eğitim düzeyi göstergelerini kullanırken, kimi diğer yazarlar insan sermayesi ölçütü olarak orta öğretime kayıt yaptırmış 15-19 yaş arası nüfusun aktif nüfusa oranını kullanmıştır. Bir başka grup yazar da 25 yaş üstü nüfusun ortalama okula devam etme süresini kullanırken, kimileri de insan sermayesi göstergesi olarak eğitim ve sağlık harcamalarının milli gelir içindeki paylarını kullanmışlardır. Bu arada bazı yazarlar ise, insan sermayesini insani kalkınma endeksleriyle ölçmüşlerdir. Özetle, insan sermayesi, temelde, eğitim düzeyi, sağlık koşulları ve yaşam standartlarını temsil eden göstergelerle ölçülmektedir. Bu göstergelerin kullanılma nedeni de, iktisadi kalkınmada önemli bir unsur olan insanın, iyi bir eğitim düzeyine, sağlıklı bir yaşama ve yüksek bir yaşam standardına sahip olması gerektiği düşüncesidir.

Kuşkusuz, daha iyi eğitilmiş ve beceri kazandırılmış, dengeli ve sağlıklı beslenebilen kültürlü bir insan kaynağı, daha verimli çalışabilen beşeri sermaye, dolayısıyla artan emek verimliliği demektir. Kalkınma ekonomisinde sermaye birikimi dendiğinde genelde akla hemen fiziki sermayede ortaya çıkan gelişmeler gelir. Oysa, insan sermayesinin niteliği sürekli yükseltilmedikçe fiziki yatırımları geliştirip

derinleştirmenin çok fazla yararı olmayacak, kalkınma süreci bundan beklediği faydayı sağlayamayacaktır. Zaten, kalkınmada temel sorun servetin yaratılması değil; serveti yaratacak kapasitenin yaratılması, yani, beyin gücünün yaratılmasıdır. Beyin gücü geliştirildikçe fiziki yatırımlar daha etkin bir şekilde kullanılabilecek, üretimle ilgili sorunlar daha sistematik olarak çözülebilecek, iktisadi kurumların organizasyonları daha iyi yapılabilecektir. Böylece, faktör girdilerinden sağlanacak hasılalar beyin gücü sayesinde daha üst düzeylere sıçrama olanağı bularak kalkınma süreci daha kısa bir sürede gerçekleştirilebilecektir.

Beyin gücü ve insani sermayenin önemini çok önceden fark eden gelişmiş ülkeler bu yüzden harcamalarının bir kısmını düzenli bir şekilde araştırma ve geliştirme çalışmalarına ayırmaktadırlar. Bu ülkelerde, örneğin, İsveç, Japonya, ABD ve Almanya'da GSYİH'nın, 2008 yılı itibariyle ve sırasıyla, % 3,75'i, 3,44'ü, 2,82'si ve 2,54'ü (Türkiye'de % 0,72'si) A+G çalışmalarında kullanılmaktadır (World Bank 2011a). İnsan sermayesinin eğitim ve sağlık yönünden de koşullarının iyileştirilmesi için yine bu gibi gelişmiş ülkelerde ciddi paylar ayrılmaktadır. Biraz önce A+G harcamalarına ilişkin rakamlar verdiğimiz, İsveç, Japonya, ABD ve Almanya'da eğitim (2009) ve sağlık (2008) için ayrılan kamu harcamalarının GSYİH içindeki payları, sırasıyla, % 6,6, 3,5, 5,5, 4,5 ve 9,4, 8,3, 15,2, 10,5'tur (Türkiye'de % 3,8 ve 6,1) (World Bank 2011a ve T.C. Milli Eğitim Bakanlığı 2011).

Theodore William Schultz'a (1961) göre, insani sermayenin geliştirilmesine yönelik faaliyetleri şu beş kategoride toplamak olanaklıdır:

1. Halkın kuvvet, dayanıklılık, canlılık ve yaşam sürelerini etkileyen tüm harcamaları içine alacak biçimde sağlık tesisleri ve hizmetlerinin geniş anlamda geliştirilmesine yönelik faaliyetler.
2. İş başında yetiştirmeye yönelik faaliyetler.

3. Tarımsal bilgiyi yayma programlarını da içine alacak şekilde, firmalar tarafından geliştirmeleri ihmal edilen ergin kişiler için çalışma programlarını oluşturmaya yönelik faaliyetler.
4. Değişen iş fırsatlarına karşı birey ve ailelerin kendilerini buna hazırlayabilmelerini sağlayacak organizasyonların geliştirilmelerine yönelik faaliyetler.
5. İlk, orta ve yüksek düzeylerdeki eğitimin formal yönden organizasyonuna yönelik faaliyetler.

Dikkat edilirse, yukarıda beş faaliyet içerisinde toplanan insani sermayenin geliştirilmesinde temel amaç emek verimliliğini arttırmaktır. Emek verimliliğinde sağlanacak bir artış ise, kuşkusuz, üretim faaliyetlerinden elde edilecek hasılanın daha fazla olmasına ve böylece kalkınmanın daha çabuklaşmasına yol açar. Gerçekten, sağlıklı, güçlü, kendisini sürekli geliştiren ve yeni üretim tekniklerinden sürekli haberdar olan bilgili bir emek gücünden daha fazla üretim sağlanır. Ayrıca, bireylerin iş fırsatlarına duyarlılığının arttırılması ile kaynakların etkin kullanımını gerçekleştirmek daha kolaylaşır. Mevcut kaynakların daha etkin kullanımı ile yeniliklerin hemen benimsenmesi ve uygulanmasına ilaveten; gelişmiş ülkelerden transfer edilebilecek modern teknolojilerden maksimum faydayı sağlayabilmek için eğitim ve öğretimi geliştirmenin katkısı ise tartışmasızdır. Zaten, dışarıdan transfer edilecek modern teknolojilerin kullanılabilmesi ve bunlardan en üst düzeyde yararlanılabilmesi için azgelişmiş ülkeler asgari bir insan sermayesi stokuna sahip olmak zorundadırlar. Kaldı ki, azgelişmiş ülkeler ancak eğitim ve öğretim programlarıyla beşeri sermayelerini geliştirdikçe, önce dışarıdan aldıkları ve sonra taklit ettikleri teknolojileri daha ileri aşamalara götürebileceklerdir. Yoksa, sürekli gelişmiş ülkelerin ayak izlerini izlemek zorundadırlar. Sürekli başkalarının ayak izlerini izleyen bir ülke ise hiçbir zaman başa geçemez.

Hans Wolfgang Singer'e (1971) göre, beyin gücüne yapılan sistematik harcamaların iki önemli özelliği vardır: Bunlardan birincisi, beyin gücü yatırımlarında ve sonuçlarının üretime uygulanmasında azalan getiriler yasasının geçerli olmaması; tam tersine, artan getirilerin geçerli olmasıdır. Herhangi bir araştırmaya ilk defa yapılan harcamalardan istenen sonuçların alınamamasının bile, bazı olasılıkları ortadan kaldırma gibi bir yararı vardır. Bu anlamda "başarısız" bir araştırmada harcanan para, ancak, önceki başarısızlıklar sayesinde başarılı olabilecekleri ortaya çıkan alanlara yeni harcamalar yapılmadığında boşa gitmiş olacaktır. Birinde yapılan hata, diğerlerinin dersini oluşturacaktır. Dolayısıyla, başlangıçta hatalı bir şekilde yönetilmiş projeleri de kapsayacak biçimde birbirini izleyen araştırma projelerinin birbirlerini geliştirme özelliği vardır.

Beyin gücüne yapılan harcamaların birinci özelliğinden daha da önemli olan ikinci özelliği ise, bilgi stokuna yapılan ilavelerin yaratacak olduğu bağlantı etkileridir. Bilgi stokuna yeni giren bilgiler sayesinde hiç beklenmeyen yenilikler doğabilir. İşte bir kısım iktisatçının beyin gücünü "önder sektör" olarak görmelerini de biraz önce anlattığımız birinci özellik ile bu ikinci özellik sağlamaktadır. Bu arada beyin gücüne yönelik yatırımlardan genelde uzun dönemde fayda beklenebileceğini ve fiziki sermaye birikimi ihmal edildiği oranda, beyin gücünden yeterli fayda sağlanamayacağını belirtmek gereklidir.

Beyin gücüne yapılan yatırımlar içerisinde, eğitim yatırımlarının ayrı bir önemi vardır. Eğitim yatırımlarının en verimli şekilde yapılması, ihtiyaç duyulan düzeydeki eğitime olanak tanınmasıyla belirlenir. Bir ülkede ne tip bir eğitime ihtiyaç olduğunu ise, ekonominin mevcut yapısı ile bu yapının zamanla göstereceği değişim belirler. Bu arada mevcut eğitim sisteminin geçmişteki ekonomik ve sosyal gelişmede başarısızlığa neden olan unsurları ortaya konarak, ekonomik ve sosyal yapıya ters düşen eğitim yapısının belirlenmesi gereklidir. Böylece, uzun dönemli kalkınma perspektifinin de katkısıyla eğitim-

de ne miktarda ve hangi alanlarda yatırımlara girileceğini saptamak kolaylaşır.

James Joseph Heckman (2000)'e göre, insan sermayesi ile ilgili yatırım stratejisinin oluşturulmasında, yetiştirme programları, okullaşma politikaları, eğitim reformu ve erken yaşta eğitim gibi konuların ayrı ayrı ele alınıp tek birisi üzerinde odaklaşılması yerine hepsinin tek bir çatı altında toplanarak bütüncül bir yaklaşım içinde oluşturulması gerekmektedir. Heckman'a göre doğru olan yaklaşım budur; çünkü eğitim ve öğretim süreci yaşamın tümünü kapsamalıdır. Bu nedenle, örneğin, çocuklar için yapılacak yatırımlarda çocukların büyümeleri ya da okul yaşına ulaşmaları beklenmemelidir; çünkü o zaman vakit geç olacaktır. Eğitim ve öğretim dinamik bir süreçtir ve eğitime ne kadar genç yaşta başlanırsa sonucun da o kadar etkin olacağı açıktır. Kaldı ki, eğitim ve öğretim faaliyetleri yetişkinlik ve olgunluk çağında da devam etmesi gereken bir süreçtir.

Eğitim yatırımlarına ağırlık verilmesi yalnızca azgelişmiş ülkeler için önemli ve üzerinde durulması gereken bir konu değildir. Bu, aslında, gelişmiş ülkelerde çok önceden beri üzerinde durulmaya başlanmış ve önemsenmiş bir konudur. Bu nedenle, örneğin, T. W. Schultz'a göre ABD'de 1900-1956 arasındaki dönemde sabit fiyatlarla fiziki sermaye stoku % 450 artarken, eğitim stoku % 850 artmıştır. Böylece, 1900 yılında fiziki sermaye stokunun % 22'si olan eğitim stoku 1956'da % 42'ye yükselmiştir. Schultz'a göre eğitime olan yatırımların getirisi insan-dışı sermayeninkinden daha fazla olmasa bile en az onunki kadar yüksektir. Gary Becker (1964), ABD için erkek kolej mezunlarından sağlanan sosyal getiri oranının alt tahminini, dışsallıklar hariç, % 12,5 olarak bulurken; Mark Elaug (1965) da B. Britanya için yapmış olduğu bir araştırmasında eğitim yatırımlarından sağlanan getiri oranıyla ilgili olarak Becker'inkine benzer bir sonuç elde etmiştir. Ayrıca, Mary Bowman (1964)'ın araştırmasında da eğitimin büyümede önemini belirten sonuçlara ulaşılmıştır. Bassanini

ve Scarpetta (2001) tarafından 21 OECD ülkesi için gerçekleştirilen 1971-1998 dönemini kapsayan bir çalışmada, eğitimde meydana gelen bir yıllık ilavenin kişi başına geliri yüzde 6 arttırma gibi uzun dönemli bir etkisinin olduğu bulunmuştur.

Eğitim yatırımlarının iktisadi büyüme üzerindeki etkilerinin araştırılması büyük ölçüde gelişmiş ülkelerde ele alınmış bir konudur. Örneğin, Edward Fulton Denison (1962), ABD için yapmış olduğu bir araştırmada 1929-1958 döneminde meydana gelen milli gelirdeki büyümeye eğitimin katkısını % 23, istihdam edilen kişi başına hasıla artışındaki katkısının % 42 olarak tahmin etmiştir. Yine Denison 1967'de yayımlanan bir diğer araştırmasında 1950-1962 döneminde meydana gelen milli gelirdeki büyümeye eğitimin katkısını Amerika, Birleşik Krallık ve Kuzeybatı Avrupa için, sırasıyla % 15, 12 ve 5 olarak bulmuştur. Bu çalışmasında Denison Amerika'daki eğitim stokunun da Avrupa'dakinden % 50 daha fazla büyümüş olduğunu söylemektedir.

Özetle, eğitim düzeyi ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkileri araştıran istisnasız tüm çalışmalarda ortaya çıkan en önemli sonuç, genel eğitim düzeyi yükseldikçe kişi başına reel gelir düzeyi ve büyüme oranının artmasıdır. Bunun yanı sıra, hizmetiçi eğitim ve mesleki-teknik eğitim düzeyi yükseldikçe emek verimliliği artmakta, bu da reel gelir artışına yol açmaktadır. Esasen, eğitime yönelik olarak yapılan her türlü faaliyet ölçeğe göre artan getiriler kapsamında yer almaktadır ki, bu da iktisadi büyüme üzerinde sürekli olumlu etki yaratan bir unsurdur.

Ülkelerin eğitim düzeylerinin yükseltilmelerinin yaratacağı çok önemli bir diğer etki ise, gelişmiş ülkelerde ortaya çıkan yeni teknolojilere erişimi kolaylaştırması ve teknoloji transferi ile dışarıdan elde edilebilecek açık bilgilerin algılanması, özümsenmesi ve geliştirilmelerinin ötesinde, örtük bilgilerin deşifre edilmelerinde ve yeni yaratıcı

fikirlerle buluşların ortaya çıkarılmalarında oynayacağı olumlu rollerdir.

Sonuç olarak, kalkınmak isteyen azgelişmiş ülkelerin çeşitli sektörlerde verimliliği arttırabilmeleri ve genişleyen yatırımlardan etkin bir şekilde yararlanabilmeleri için insan sermayelerini de geliştirmek zorunda olduklarını söyleyebiliriz. Azgelişmiş ülkeler, şimdiye kadar yeterince el değmedikleri bu kaynaktan mutlaka yararlanmak zorundadırlar.

7.3.7. Beyin Göçü

Azgelişmiş ülkeler, bırakalım şimdiye kadar yeterince el değmedikleri bu kaynaktan yararlanmayı, dahası sahip olduklarını da kaybetmekle karşı karşıyadırlar. Özellikle, 1990'lı yılların başından bu yana azgelişmiş ülkeler ciddi bir "beyin kaybı" tehlikesiyle yüz yüzedirler. İşte, şimdi anlatacağımız konu da, azgelişmiş ülkelerin insan sermayesi kaybına yol açan "beyin göçü" konusudur.

Beine, Docquier ve Rapoport (2002)'ye göre, beyin göçü, azgelişmiş ülkelerdeki yüksek eğitimli, örneğin, mesleki-teknik yüksek okul ya da üniversite mezunu kişilerin gelişmiş ülkelere göç etmesi olarak tanımlanırken, Solimano (2002), bilim adamı, mühendis, yönetici ve diğer iyi yetişmiş profesyonellerin gelişmiş ülkelere gitmelerini beyin göçü olarak ifade etmektedir. Bu arada, kendi ülkelerinde ancak bir yabancı şirket için çalışan doktor, mühendis, yazılım uzmanı, vb. nitelikli emek gücü "gizli beyin göçü" olarak tanımlanmaktadır. Bu bağlamda, azgelişmiş ülkelerde, gelişmiş ülkeler tarafından finanse edilen ve yönetilen araştırma ve geliştirme merkezleri ile laboratuvarlarda ya da işyerlerinde çalışan emek gücü, gizli beyin göçünü temsil etmektedir.

Beyin göçüne konu olan emek gücünü iki grupta toplamak olanaklıdır:

a) Meslek adamları : Eğitim ve öğretim görmüş, tıp mezunları, bilim adamı, mühendis, bilişim elemanı, işletmeci, vb profesyonel kişiler.

b) Öğrenciler : Başlangıçta, lisans, yüksek lisans veya doktora eğitimi görmek üzere giden, ancak daha sonra gittikleri ülkelerde kalanlar.

Beyin göçünün gerçekleştiği ülkeler, ABD, Kanada, İngiltere, Fransa, Almanya ve Avustralya gibi daha iyi yaşam düzeyi sunan ülkelerdir. Gelişmiş ülkelerde yüksek nitelikli meslek adamlarına ya da bilim adamlarına ödenen yüksek ücretler, iş fırsatlarının fazlalığı, mesleki açıdan bol olanaklar, uygun çalışma koşulları, yüksek yaşam standartları, geniş eğitim ve kariyer fırsatları, araştırma ve geliştirme alanındaki olanaklar, laboratuvarlar, büyük bilim merkezlerine yakınlık, ekonomik ve sosyal istikrar, sosyal ve kültürel olanaklar karşısında, azgelişmiş ülkelerdeki düşük ücretler, yüksek işsizlik oranları, mesleki açıdan yetersiz çalışma koşulları, araştırma ve geliştirmeye önem verilmemesi, adil olmayan eğitim ve kariyer olanakları, ekonomik ve siyasal istikrarsızlık, düşünce özgürlüğünün kısıtlanması, kısaca gelecekle ilgili beklentilerdeki umutsuzluk, bu ülkelerdeki yüksek nitelikli emeğin bu olanakların bulunduğu gelişmiş ülkelere göç etmesine neden olmaktadır. Bu arada, dil, din gibi geleneksel kültür ve tarih bağları, coğrafyasal yakınlık, gidilen ülkelerdeki göçmen politikaları, ülkeler arasındaki ekonomik ve siyasal ilişkiler de göçün gerçekleştiği yerler bakımından oldukça önemli diğer unsurlardır. Jamaika, Guyana, El Salvador, Trinidad ve Tobago, Meksika ve Panama'dan OECD ülkelerine yapılan göçlerin tamamının ABD'ye gitmesini, Hint alt kıtası ile Sudan, Endonezya ve Filipinler'den giden işgücünün İngiltere, Kanada ve ABD'ye yerleşmesini ve Cezayir, Tunus, Fas ile Nijerya'dan kaynaklanan nitelikli işgücünün Fransa'ya yönelmelerini bu bağlamda ele almak gerekir.

Tablo 36'ya göre, en yüksek göç veren ülkeler, sırasıyla, Meksika (8,4 milyon), Hindistan (1,9 milyon), Filipinler (1,8 milyon), Çin (1,7 milyon), Vietnam (1,5 milyon), Fas (1,4 milyon), Porto Riko (1,3 milyon), ve Cezayir'dir (1,3 milyon). Yüksek nitelikli insan göçü bakımından mutlak sayı olarak en büyük "beyin kaybı" yaşayanlar ise, sırasıyla, Hindistan (1 milyon), Filipinler (874.000) ve Çin'dir (653.000).

Oran olarak, sahip olduğu yüksek nitelikli insan gücü havuzundan en düşük göç veren ülkeler, Brezilya, Endonezya, Bengaldeş, Hindistan ve Çin gibi büyük nüfuslu ülkelerdir. Buna karşın, sahip olduğu yüksek nitelikli insan gücünün çok büyük kısmını göçle kaybeden, Jamaika, Haiti Trinidad ve Tobago, Mauritus veya Fiji gibi küçük ada ülkeleridir. Genelde yüksek nitelikli insan gücünün % 40'tan fazlasını kaybeden bu ülkelerde bu kayıp Jamaika ve Guyana örneklerinde % 80'ini aşmaktadır (bkz. Tablo 37). Stalker (1994)'e göre, Jamaika yetiştirdiği 5 doktordan ancak 1'ini elinde tutabilirken, 4'ünü beyin göçü olarak kaybetmektedir. Küçük ülkelerde yüksek oranlara ulaşan nitelikli insan kaybı, bu ülkelerde insan sermayesi bakımından kritik kitlenin oluşması önünde ciddi bir engel oluşturmaktadır.

Tablo 36

Gelişmekte Olan Ülkelerden Yüksek Nitelikli İnsan Göçü

Göç Veren Ülke	Toplam Göç Eden İnsan Sayısı	Toplam Göç Edenler İçinde Yüksek Nitelikli İnsan Oranı (%)
Afganistan	129.211	25,2
Cezayir	1.301.076	16,4
Angola	195.674	19,6
Arjantin	266.070	37,8
Azerbaycan	29.263	41,2
Bengaldeş	275.770	27,9
Beyaz Rusya	149.935	25,0
Brezilya	351.878	31,7
Endonezya	289.167	34,3
Kamerun	57.050	42,3

Şili	200.366	33,0
Çin	1.649.711	39,6
Kolombiya	682.156	25,1
Guyana	305.544	24,9
Hong Kong	587.400	42,8
Hindistan	1.928.199	51,9
İran	632.980	45,6
Jamaika	796.046	24,0
Ürdün	62.796	41,0
Kenya	197.445	37,4
Malezya	209.910	50,8
Fas	1.364.754	14,8
Mozambik	85.337	26,5
Myanmar	57.962	42,9
Nijerya	247.497	55,1
Pakistan	655.162	30,8
Filipinler	1.816.418	48,1
Meksika	8.431.381	5,6
Kongo	66.488	32,5
Mısır	274.833	51,2
Polonya	1.276.482	25,7
Porto Riko	1.312.753	14,7
Güney Kore	312.538	43,2
Rusya	580.570	43,0
Sierra Leone	40.556	33,6
Singapur	105.805	45,9
Güney Afrika	342.947	47,9
Sri Lanka	292.247	29,7
Sudan	42.086	40,5
Suriye	126.372	34,1
Tayvan	431.462	61,1
Tanzanya	70.006	41,0
Uganda	82.232	39,2
Uruguay	70.093	29,9
Özbekistan	34.123	40,3
Venezuella	200.461	40,2
Vietnam	1.507.164	23,6
Zambiya	34.825	49,3
Zimbabve	77.345	43,3
TÜRKİYE	2.195.645	6,3

Dumont, Jean-Christophe ve Georges Lemaitre : **Counting Immigrants and Expatriates in OECD Countries: A New Perspective,** OECD, Social, Employment and Migration Working Papers, http://www.oecd.org/dataoecd/27/5/33868740.pdf (Erişim Tarihi: 14.09.2009).

Not: Burada göç eden kişi, bulunduğu ülkenin vatandaşlığını elde eden göçmendir (expatriate).

Tablo 37
OECD-dışı Ülkelerden Yüksek Nitelikli İnsan Göçü
(Toplam Göçün %'si Olarak)

	Cohen ve Soto (2001)	15+Yaş Yüksek Nitelikli İnsan	Barro ve Lee (2000)	15+Yaş Yüksek Nitelikli İnsan
OECD Ülkelerine Yüksek Nitelikli 15+ Yaş İnsan Göçünün En Düşük Olduğu 15 OECD-dışı Ülke	Brezilya	1,7	Brezilya	1,2
	Myanmar	1,7	Tayland	1,4
	Endonezya	1,9	Endonezya	1,5
	Tayland	1,9	Paraguay	1,8
	Bengaldeş	2,0	Arjantin	1,8
	Paraguay	2,0	Çin	2,4
	Nepal	2,1	Myanmar	2,4
	Hindistan	3,1	Peru	2,7
	Bolivya	3,1	Nepal	2,9
	Çin	3,2	Bengaldeş	3,0
	Ürdün	3,2	Bolvya	3,1
	Venezuela	3,3	Hindistan	3,4
	Kosta Rika	4,0	Mısır	3,4
	Suriye	4,3	Venezuela	3,5
	Mısır	4,4	Swaziland	3,5
OECD Ülkelerine Yüksek Nitelikli 15+ Yaş İnsan Göçünün En Yüksek Olduğu 15 OECD-dışı Ülke	Guyana	83,0	Guyana	76,9
	Jamaika	81,9	Jamaika	72,6
	Haiti	78,5	Guinea-Bissau	70,3
	Trinidad ve Tobago	76,0	Haiti	68,0
	Fiji	61,9	Trinidad ve Tobago	66,1
	Angola	53,7	Mozambik	52,3
	Kıbrıs (Rum Kesimi)	53,3	Mauritus	50,1
	Mauritus	53,2	Barbados	47,1
	Mozambik	47,1	Fiji	42,9
	Gana	45,1	Gambiya	42,3
	Tanzanya	41,7	Kongo	33,7
	Uganda	36,4	Sierra Leone	32,4
	Kenya	35,9	Gana	31,2
	Burundi	34,3	Kenya	27,8
	Sierra Leone	33,3	Kıbrıs (Rum Kesimi)	26,0

Dumont, Jean-Christophe ve Georges Lemaitre : **Counting Immigrants and Expatriates in OECD Countries: A New Perspective,** OECD, Social, Employment and Migration Working Papers, http://www.oecd.org/dataoecd/27/5/33868740.pdf (Erişim Tarihi: 14.09.2009).

Not: Burada göç eden kişi, bulunduğu ülkenin vatandaşlığını elde eden göçmendir (expatriate).

25-30 yıl öncesine göre beyin göçü bugün çok daha yaygındır. Örneğin, 1961-1972 döneminde tüm gelişmekte olan ülkelerden gelişmiş ülkelere göç eden yüksek nitelikli emek gücü miktarı 300.000 kişiyken, Birleşmiş Milletler'in 1990 yılı Nüfus Sayımı'na göre, yalnızca ABD'de toplam 2,5 milyondan fazla yüksek nitelikli göçmen ikamet etmektedir. Özellikle 1990'lı yıllardan itibaren ortaya çıkan gelişmiş ülkelerdeki yeni bazı düzenlemeler, azgelişmiş ülkelerdeki beyin kaybının daha da artmasına yol açmaktadır. Son 10-20 yılda, yüksek nitelikli göç miktarı – ve bunun toplam göç içindeki payı – ciddi ölçüde artmıştır. Docquier ve Rapoport (2004)'e göre, 1990-2000 arasındaki dönemde OECD ülkelerinde ikamet eden göçmen miktarı % 50 düzeyinde artmıştır. Bu artış sırasında, yüksek nitelikli göçmen sayısı, niteliksiz göçmen sayısının 2,5 katına ulaşmıştır.

1990'lardan itibaren "kaliteli emek seçici" göçmen politikalarına ağırlık veren gelişmiş ülkeler, göçmen politikalarında da yeni düzenlemelere giderek yüksek nitelikli işgücü üzerinde odaklanmaktadırlar. Enformasyon teknolojisinde meydana gelen gelişmeler sonucunda insan sermayesinin öneminin artması, gelişmiş ülkelerin yüksek nitelikli emek talebinin artmasına yol açmıştır. Ayrıca, OECD ülkelerindeki nüfusun yaşlanmakta oluşu, sağlık bakım talebinin yükselmesine, bu da tıbbi personel ve sağlık hizmetleri talebinin yükselmesine yol açmıştır. Doktorluk, hemşirelik ve diğer sağlık hizmetleri OECD ülkelerinin son yıllarda rağbetteki mesleklerindendir.

Son 10-15 yıldır OECD ülkeleri arasında yüksek nitelikli insan sermayesini kendilerine çekmek bakımından ciddi bir rekabet yaşanmaktadır. Bu nedenle, bir çok gelişmiş ülke, yüksek nitelikli teknik eleman, bilim adamı, araştırmacı ve benzeri insan gücünün ülkeye girişlerini ve kalışlarını kolaylaştırmak üzere çeşitli yasal düzenlemelere gitmekte ve vergi kolaylıkları sağlamaktadır. Ayrıca, ülkelerinde lisans, yüksek lisans ve doktora eğitimi görmekte olan öğrencilerin eğitimlerini bitirdikten sonra kendilerinde kalmalarını sağlamak üze-

re çeşitli yasal ve mali kolaylıklar sağlamanın yanı sıra yüksek ücret önerilerinde bulunmaktadırlar.

Örneğin, Almanya, mühendis, bilgisayar teknisyeni ve uzmanı, araştırmacı ve iş önderleri gibi yüksek nitelikli elemanların ülkeye girişlerini kolaylaştırırken, bu kişilere ayırdığı göçmen kontenjanı rakamlarını yükseltmeye gitmekte, Danimarka, Fransa, Norveç, Hollanda ve İngiltere, özellikle bilişim, biyoteknoloji, tıp, sağlık bakımı ve araştırma ve geliştirme gibi alanlarda uzmanlaşmış kişileri ülkelerine cezbedecek yeni yasal düzenlemeler oluşturmaya çalışmaktadır (bkz. Docquier ve Rapoport, 2004 ve Docquier ve Marfouk, 2004). Bu arada, yüksek nitelikli personel için, İsveç % 24, Hollanda % 30, Avusturya % 35 ve Kore % 40 vergi indirimi uygulamasına geçerken, ABD, yüksek nitelikli işgücüne tahsis ettiği 1989 yılındaki 48.000 adetlik H-1B vizesinin miktarını 1999'da 116.000'e, 2000'de 195.000'e ve 2001'de de 331.206 adete çıkarmıştır.

ABD, uyguladığı bu politikalar sonucunda, 1990'lardan 2000'li yıllara büyük çoğunluğu enformasyon teknolojilerinde uzman olan Hintli, Çinli, Rus ve kısmen de İngiliz, Alman ve Kanadalıdan oluşan 900.000 yüksek nitelikli emek gücünün ülkeye göç etmesini sağlamıştır. Yine ABD, sağladığı vize ve yabancı kontenjanı kolaylıkları sonucunda yalnızca 2002 yılında 180.000 yüksek nitelikli insan gücünün ülkeye girmesini gerçekleştirmiştir. ABD'ye göç eden nüfusun 440.000'i doktoralıdır ki bu da ülkedeki toplam doktoralı kişi sayısının % 25'ini oluşturmaktadır. İsveç, Avustralya ve Kanada gibi ülkelerde de doktoralı göçmenlerin payı ciddi rakamlara ulaşmaktadır. Örneğin, Avustralya ve Kanada'da doktoralı göçmenlerin payı, sırasıyla, % 45 ve 54'tür.

Bu arada, beyin göçünün önemli bir vaka olarak ortaya çıkması Japonya ve G. Kore gibi ülkelerin önlem almalarına yol açmıştır. Son 10 yılda ciddi ölçülerde nitelikli işgücü emek kaybına uğrayan Japonya ve G. Kore, yüksek nitelikli işgücünün dışarıya göç etmelerini ön-

lemek üzere ortak politikalar geliştirme yoluna gitmektedirler. Diğer taraftan, bir süredir Avustralya ve Singapur da kaliteli öğrencilerin kendi ülkelerinde eğitim görmelerini ve eğitimleri bittikten sonra da ülkede kalmalarını sağlamak üzere çeşitli özendirici düzenlemelere gitmekte, bu anlamda başta ABD olmak üzere diğer gelişmiş ülkelerle beyin gücü bakımından rekabetçi politikalar uygulamaktadırlar.

Gelişmekte olan ülkeler cereyan eden beyin göçünden hem ekonomik hem de toplumsal olarak ciddi bir biçimde olumsuz etkilenmektedir. Ancak, beyin göçünün kimi yönlerden olumlu etkiler olabileceğine de değinmek gerekir. Örneğin, yabancı ülkelerde yaşayan beyin gücü, bir "geri besleme etkisi" olarak, kazandığı gelirin bir kısmını ülkesine gönderiyorsa, bulunduğu ülkenin bilgi, iş ve teknoloji olanaklarını kendi ülkesine taşıyor ve yansıtıyorsa, yaşadığı ülke ile kendi ülkesi arasında ticari bağların oluşturulmasına ve geliştirilmesine katkıda bulunuyorsa ve bir süre sonra geri dönüp de orada edindiği her türlü birikimi ülkesine getiriyorsa o zaman beyin göçünün olumlu etkilerinden söz etmek mümkün olabilecektir.

Tersi durumda, beyin göçünün yalnızca zararından söz etmek gerekecektir. Bu bağlamda, Maurice Schiff'in 2005 yılında yayımlanan çalışmasından söz etmek gerekecektir. Schiff (2005)'te, beyin göçünün göç veren ülke refahı ve büyümesi üzerinde yarattığı olumlu katkının, yeni beyin göçü literatüründe iddia edildiğinden daha küçük hatta negatif olabileceği yönünde bir sonuca ulaşılarak, bir anlamda yerleşik düşünce doğrultusunda beyin göçünün gelişmekte olan ülkeler üzerinde tahribat yarattığı düşüncesi teyit edilmiştir.

8. BÖLÜM

KAYNAKLARIN DAĞITIMI

Kaynak kıtlığına sahip azgelişmiş ülkelerde kalkınma ekonomisinin temel sorunlarından birisi, mevcut kaynakların birbirleriyle yarışan hedefler arasında nasıl dağıtılacağı, yani nasıl bölüneceği sorunudur. Çoğu azgelişmiş ülkede büyüme üzerindeki iki temel sınırlayıcı, yatırım ve ithalat kapasiteleridir. Kaynak dağıtımı teorileri ile yatırım kriterleri de bu gerçeği yansıtmaktadırlar. Bu yüzden kaynakların dağıtımını ele alan teorilerde bir ortak başlangıç noktası, mevcut yurtiçi yatırım kaynaklarıyla üretim düzeyinin nasıl en çoklaştırılacağı ve döviz ihtiyacının nasıl en aza indirileceği konularıdır.

Kalkınma stratejisinin ana amacı olarak bugünkü veya gelecekteki büyüme oranınınençoklaştırılması gibi durum veriyken, üzerinde

konuşulabilecek dört tip genel politika kararı vardır. Bunlardan birincisi, makro düzeyde ne miktarda tasarruf ve dolayısıyla yatırım yapılacağı; ikincisi, hangi sektörlere yatırım yapılacağı; üçüncüsü, hangi projelere öncelik verileceği, dördüncüsü; mal ve hizmetlerin hangi faktör kombinasyonlarıyla üretileceği, yani üretim teknolojisidir.

Bütün bu politika kararları birbirinden bağımsız gibi gözükseler de aslında böyle değildir ve hepsi birbiriyle karşılıklı bağımlılık ilişkisi içerisindedirler. Örneğin, kalkınma stratejisinde daha büyük bir büyüme oranına ulaşılması hedeflenmişse, tüketim yerine tasarruf ve dolayısıyla yatırımların çoğaltılmasına karar verilmiş demektir. Yatırımların çoğaltılması ise genellikle sanayileşmenin ağırlık kazanmasıyla ortaya çıkan bir olgudur. Sanayileşmeye ağırlık verildiğinde kaçınılmaz bir şekilde yatırımların çoğalması gerekmektedir. Böylece sanayileşmeyle birlikte sermaye yoğun yatırımlar gündeme gelmekte ve sermaye yoğun yatırımlar içerisinde optimal üretim ölçeklerini gerçekleştirmek üzere modern üretim teknolojilerini kullanan projeler öncelik kazanarak ön plana çıkmaktadır. Kuşkusuz, modern üretim teknolojilerinin gerektirdiği faktör kombinasyonlarıyla üretilen mal ve hizmetler, diğer teknolojilerle üretilenlerden farklı olmaktadırlar.

Gerçekten, pratikte üretime yönelik kararlarla, teknolojiye yönelik kararlar arasında kaçınılmaz karşılıklı bir bağımlılık ilişkisi vardır. Hangi mal ve hizmetlerin üretileceğine yönelik olarak verilen bir karar, eğer teknik katsayılar görece sabitse bir dereceye kadar faktör oranlarını ve dolayısıyla üretim teknolojisini dikte etmiş sayılır. Benzer şekilde, teknolojiye yönelik olarak verilen kararlar da, faktör oranları değiştirilemediği sürece, üretilecek mal ve hizmet tiplerini etkileyecektir. Bilindiği üzere bazı mal ve hizmetler, diğerlerine göre daha emek yoğundur. Böylece, teknoloji seçimi, kaynak kullanımında bir faktöre verilen yoğunluktan, bir başka deyişle, bugünkü tüketimle, gelecekteki tüketim ve refaha verilen ağırlıktan kısmen etkilenecektir. Örneğin, şu anda emek istihdamına ağırlık verilen bir ekonomide

kaçınılmaz bir şekilde kullanılacak teknolojiler, emek yoğun teknolojiler olacak ve bu teknolojiler de sermaye yoğun teknolojilerden farklı mal ve hizmet türleri üretecektir.

Demek oluyor ki, üretim teknolojisiyle ilgili mikro bazdaki yatırım kararları, aynı zamanda kalkınma stratejisinden belli bir oranda etkilenme eğilimi taşımaktadır. Örneğin, tarıma mı yoksa sanayiye mi ağırlık verileceği; tamamlayıcı yatırımların dengeli bir şekilde birlikte mi yapılacağı yoksa yatırımlarda bilinçli olarak yaratılmış dengesizliklere mi başvurulacağı; kaynak dağıtımında bugünkü kısa dönem statik etkinliğe mi ağırlık verileceği yoksa gelecekte daha hızlı büyüme oranlarına kavuşmak üzere gerekli temellerin oluşturulmasına mı ağırlık verileceği gibi sorunlar yatırım kararlarını etkileyecek konu başlıklarıdır. Bu arada dışa açık bir ekonomide bugünkü etkinlikle, büyüme arasındaki potansiyel çatışmada karşılaştırmalı maliyet doktrinin çeşitli ifadelerinin yeniden ele alınmasının gerekli olacağı vurgulanmalıdır. Kısaca, projeler arası kaynak dağıtımı sorununun, tarıma karşı sanayi, dengesiz büyümeye karşı dengeli büyüme, dış ticaret stratejisi v.b. daha geniş politika kararlarından soyutlanamayacağını belirtelim. Kaldı ki tüm bu kararları etkileyen daha öncede ifade ettiğimiz gibi asıl kalkınma stratejisinin ana hedefidir. Bu da bugünkü büyüme ve hasılanın mı, yoksa gelecekteki büyüme ve hasılanın mı ençoklaştırılacağı konusudur.

Diğer taraftan, kalkınma stratejisi seçiminin kendisi, siyasi, sosyal ve ekonomik bazı kayıtlamalara tabidir. Örneğin, belli bir stratejinin arzulanan gelir dağılımı veya başka bir sosyal hedefle çatışması mümkündür. Bazı stratejilerin de kalkınmaya düşmanlık yaratabilecek siyasi yankıları olabilir. Dengeli büyümeyi gerçekleştirmeye çalışmak veya ekonomide kamu sektörünün ağırlığını hissettirecek şekilde arttırabilecek geniş çaplı sosyal sabit sermaye yatırımlarına girişmek kapitalist ekonomilerde bazı siyasi ve sosyal rahatsızlıklara yol açabilir. Bazen de kalkınma planları yabancı sermaye ve dış yar-

dımlara dayanıyor olabilir ve uygulanmak istenen kalkınma stratejisi ile yabancı sermayenin varmak istedikleri amaçlar arasında uzlaşmazlıklar ortaya çıkabilir. İşte tüm bunları akılda tutarak şimdi gelelim kalkınma stratejisinin genel yönleri olarak bugünkü ve yarınki tüketim tercihleri ile dengeli ve dengesiz büyümeye ve daha sonra yatırım kriterlerini anlatmaya.

8.1. Bugün ve Yarın Tercihleri

Bugünkü tüketimle yarınki tüketim arasında yapılan bir seçimle, bugünkü tüketim ile bugünkü yatırım arasında yapılan seçim aynıdır. Hatta daha genel bir ifadeyle, bu konu, bugünü mü yoksa yarını mı seçeceğimiz konusudur. Bugün ne kadar yatırım yapılacağı ise, toplumun tüketimini en çoklaştırmayı arzuladığı zaman aralığına ve özveride bulunduğu bugünkü tüketim karşısında gelecekte ne kadar tüketim yapmak istediğine yani gelecekteki tüketim kazancının iskonto oranına bağlı bir tercihtir. Burada zaman, hem tüketim fazlasını, hem de iskonto oranının etkisini belirleyen bir unsurdur. Yatırımlar planlama döneminde sağlanacak tüketimi en çoklaştıracak bir şekilde yapılmak durumundadırlar. Tüketimi en çoklaştıran yatırım oranı ise, iskontolaştırma olsun veya olmasın planlama dönemlerine göre değişiklik arzeder. Örneğin, % 0, % 10 ve % 50 olmak üzere üç farklı yatırım oranı ve 3,6 ve 10 yıllık olmak üzere üç farklı planlama dönemi olsun. Sermaye-hasıla oranı 2 ve basitlik sağlamak üzere de amortismanlarla, iskontolaştırma dikkate alınmasın. Başlangıç sermaye stoku 200 birimdir ve 100 birim çıktı üretilmektedir. Böylece üç farklı yatırım stratejisi ve üç farklı planlama döneminde meydana gelen çıktı, tüketim, yatırım ve sermaye stoku miktarları Tablo 38'de verilmiştir.

Tablo 38
Farklı Planlama Dönemleri ve Farklı Yatırım Oranlarına Göre Tüketim Kazançları

Zaman	1. Politika (Sıfır Yatırım)				2. Politika (% 10 Yatırım)				3. Politika (% 50 Yatırım)			
	K	Y	I	C	K	Y	I	C	K	Y	I	C
1	200	100	0	100	200,00	100,00	10,00	90,00	200,00	100,00	50,00	50,00
2	200	100	0	100	210,00	105,00	10,50	94,50	250,00	125,00	62,50	62,50
3	200	100	0	100	220,50	110,25	11,03	99,22	312,50	156,25	78,12	78,12
4	200	100	0	100	231,53	115,76	11,57	104,19	390,62	195,31	97,65	97,65
5	200	100	0	100	243,10	121,55	12,15	109,40	488,27	244,13	122,07	122,07
6	200	100	0	100	255,25	127,62	12,76	114,86	610,34	305,17	152,58	152,58
7	200	100	0	100	268,01	134,00	13,40	120,60	762,92	381,46	190,73	190,73
8	200	100	0	100	281,41	140,70	14,07	126,61	953,65	476,82	238,41	238,41
9	200	100	0	100	295,48	147,74	14,77	132,97	1192,06	596,03	298,01	298,01
10	200	100	0	100	310,25	155,12	15,51	139,61	1490,07	745,03	372,51	372,51

NOT: K: Sermaye Stoku, Y: Hasıla, I: Yatırım ve C: Tüketim.

Üç yıllık planlama döneminin söz konusu olduğu ilk durumda toplam tüketim, hiç yatırımın yapılmadığı birinci politikada ençoklanmıştır. Altı yıllık planlama döneminin geçerli olduğu ikinci durumda toplam tüketim, % 10 yatırım oranının olduğu ikinci politikada ençoklaşmıştır. On yıllık planlama döneminin geçerli olduğu üçüncü durumdaysa toplam tüketim, % 50 yatırım oranının olduğu üçüncü politikada ençoklaşmıştır. Tablo 38'de yer alan hesaplar ve bunlardan tüketimi ençoklaştıran zaman dönemlerine yönelik olarak çıkarılan sonuçlar, kuşkusuz, iskontolaştırma süreci ile seçilen iskonto oranından etkilenir. Çünkü gelecekteki tüketim kazançlarının bugünkü değeri, zaman uzadıkça daha azalır ve yine bunların bugünkü değeri iskonto oranı ne kadar yüksek olursa o kadar az olur. O halde,

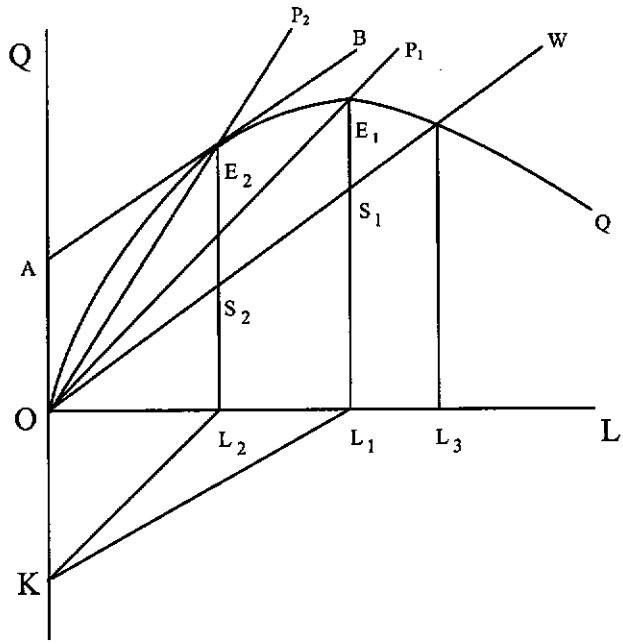
şunu söylemek mümkündür: Ne kadar yatırım yapılacağı temelde planlama dönemi ile iskonto oranına bağlıdır. Başlangıçta düşük sermaye stoku ve düşük tüketim düzeyine sahip ülkeler, eğer, gelecekte daha yüksek yaşam standartlarına ulaşmak istiyorlarsa yatırımlarını bugünden itibaren geniş tutmak zorundadırlar. Yatırımların geniş ve yoğun olmaları ise planlama döneminin uzun olmasını gerektirebilir.

Gelecekteki refahla bugünkü refahın karşılaştırılması veya tercihi sorunu, aynı zamanda, sermaye veya emek yoğun teknoloji seçimi sırasında da ortaya çıkan temel konulardan birisidir. İlk bakışta emek fazlasına sahip ülkelerin emek yoğun üretim teknolojilerini kullanmaları ve bol olan üretim faktörlerinden yararlanmalarının teşvik edilmesi anlamlı gibi gelebilir. Ancak böyle davranıldığında, etkinlik ile büyüme, bir başka deyişle bugünkü üretim ve tüketiminençoklaştırılması ile büyüme ve gelecekteki üretim arasında bir çatışmaya yol açılmış olabilir. Eğer, veri ücret oranı üretim teknolojisine göre değişmiyorsa, daha emek yoğun teknoloji gelecekteki yatırımlar için daha az tasarruf demektir. İşçilerin tüketim eğilimleri sermaye sahiplerininkinden daha yüksek olduğu sürece, yeniden yapılacak yatırımlar için gerekli olan toplam artık ve yatırılan birim sermaye başına artık, sermaye yoğun teknolojilere göre daha küçük olacaktır. Öte yandan daha sermaye yoğun teknoloji ise, bugün için daha düşük tüketim ve istihdam düzeyi demektir.

Şekil 46'da orijinin üstünde kalan dikey eksende toplam hasıla (Q), aşağısında kalan dikey eksende sabit sermaye miktarı OK ve yatay eksende emek (L) gösterilmiştir. Eğer, ücret oranı (w) veriyse, toplam ücret ödemeleri (W) istihdam edilen emek miktarıyla birlikte doğrusal bir şekilde artar. Bu durum OW doğrusuyla gösterilmiştir. Eğer, tüm ücretler tüketiliyorsa OW doğrusu aynı zamanda her bir istihdam düzeyine tekabül eden tüketim düzeylerini verecektir. Sermaye miktarı OK düzeyinde sabitken, hasılanınençoklaştırılabilmesi için OL_1 kadar emeğin istihdam edilmesi gereklidir. Ancak, böyle bir

durumda, tüketimden sonra kalan artık miktarı (ES) küçüktür. Yatırılabilir artık yalnızca OL_2 istihdam düzeyinde ençoktur. Bu yer, OW ücret doğrusuna paralel olarak çizilmiş ve toplam hasıla eğrisine teğet olan noktadır.

Şekil 46



Şimdi buraya kadar yapılan açıklamaları, daha da somutlaştırmak üzere matematiksel olarak anlatmaya çalışalım :

$Q = f(K, L)$ Üretim fonksiyonu

olsun. K'nın sabit tutulması halinde, bu üretim fonksiyonu

$Q = f(L)$

olur ve yukarıdaki Şekil 46'da yer alan kuadratik formdaki üretim fonksiyonu aşağıdaki gibi yazılabilir :

$$Q = aL - bL^2 \qquad (1)$$

Toplam tasarruf denklemi ise şöyledir :

$$S = Q - W$$

$$S = aL - bL^2 - wL$$

Burada hasılayı maksimum kılan istihdam düzeyi,

$$\frac{\partial Q}{\partial L} = a - 2bL = 0$$

$$L_1 = \frac{a}{2b} \qquad (2) \quad \text{olur.}$$

$$\frac{\partial^2 Q}{\partial L^2} = -2b < 0 \qquad \text{(maksimum var)}$$

Toplam tasarrufu (dolayısıyla toplam yatırılabilir artığı) (toplam tasarrufun hepsinin yatırımlara dönüştürüldüğü kabul edilmektedir) maksimum kılan istihdam düzeyi ise,

$$\frac{\partial S}{\partial L} = a - 2bL - w = 0 \qquad (3)$$

$$L_2 = \frac{a - w}{2b} \qquad (4) \quad \text{olur.}$$

$$\frac{\partial^2 S}{\partial L^2} = -2b < 0 \qquad \text{(maksimum var)}$$

Burada $L_2 < L_1$ olduğundan, tasarrufları (yatırılabilir artığı) maksimum kılan istihdam düzeyi ile hasılayı maksimum kılan istihdam düzeyi arasında bir zıtlık vardır. Daha emek-yoğun üretim tekniği, kısa dönemde bugünkü hasıla ve tüketimi maksimum kılarken, daha sermaye-yoğun üretim tekniği, yatırılabilir artığı maksimum kılmakta ve gelecekteki hasıla ile tüketimi dikkate almaktadır.

İstihdamın arttırılması ile yatırılabilir artığın maksimum kılınması arasındaki zıtlık, L_1 ile L_2 arasındaki farkla gösterilmiştir. Bu zıtlığın geçerliliği ise şu varsayımlara dayanmaktadır :

a- Ücret haddi sabittir ve üretim tekniği ne olursa olsun değişmemektedir.

b- Karların tümü tasarruf edilmekte ve ücretlerin de tümü tüketilmektedir.

c- Daha sermaye-yoğun üretim tekniğinin kullanılması nedeniyle ortaya çıkan işsizlik, toplumsal tasarrufu, istihdamın ve ücret ödemelerinin daha çok olduğu bir durumdaki tasarruf düzeyinin altına düşürmemektedir. Tüketimin üretken herhangi bir yönü yoktur, yani, yatırıma giden herhangi bir kısmı, yatırımın bileşeni değildir ve şimdiki tüketim, gelecekteki tüketimden daha üretken değildir.

d- Hükümetlerin, mevcut zıtlığı ortadan kaldırmak ya da yumuşatmak üzere, vergi koymak veya emeği sübvanse etmek gibi bir gücü yoktur.

8.1.1. Ücretler ve Üretimde Sermaye Yoğunluğu

Özellikle modern sanayi sektöründe teknoloji/sermaye yoğun üretim tekniğinin kullanılması yönünde bir eğilim vardır. Ve bu gibi sektörlerde çalışacak daha yetenekli emek gücünün verimli olabilmesi için bunlara daha yüksek ücretlerin ödenmeleri gerekmektedir. Bu bakımdan bilhassa ithal üretim teknolojileriyle çalıştırılacak emek gücünün ihtiyaç duyacağı beslenme ve motivasyon gerekleri yönün-

den yüksek ücretlerin gerekli olduğu varsayılmaktadır. Dolayısıyla, daha sermaye-yoğun üretim teknolojisi, daha yüksek ortalama ücret anlamına gelmektedir. Kuşkusuz, böyle bir durumda, daha önce kabul edilen ücretlerin sabit olduğu ve her üretim tekniğinde aynı olduğu varsayımı da geçersiz olmaktadır.

Üretimde emek yoğunluğu arttıkça, emeğin marjinal ürünü düşmekteyse (ki düşer) ve ücretler de marjinal ürüne göre belirleniyorsa, daha önce değinilen zıtlık ortadan kalkar. Yatırılabilir artık, istihdamla birlikte artar. Bu durum, marjinaliçi (intramarjinal) emek miktarının artmasıyla ortaya çıkan artık miktarının yükseldiği koşullarda çok nettir.

Daha önce de yazıldığı gibi, üretim fonksiyonu,

$$Q = aL - bL^2$$

idi. Buradan, emeğin marjinal ürünü,

$$\frac{\partial Q}{\partial L} = a - 2bL$$

olur. Ücret haddi (w), emeğin marjinal ürününe eşitlenip tasarruf fonksiyonunda yerine konduğunda,

$$S = aL - bL^2 - wL$$

$$S = aL - bL^2 - (a - 2bL)\,L \qquad (6)$$

olur. L'ye göre türevi alındığında,

$$\frac{\partial S}{\partial L} = a - 2bL - a + 2bL + 2bL$$

$$\frac{\partial S}{\partial L} = 2bL > 0 \qquad (7) \text{ olur.}$$

Dolayısıyla, ücret haddinin emeğin marjinal ürününe göre belirlendiği koşullarda, pozitif istihdam düzeylerinde tasarrufla istihdam arasında bir zıtlaşma ya da çelişki yoktur; üretimde emek yoğunluğu arttıkça her ikisi de düşmektedir, yani, emeğin marjinal ürünü düşerken ona paralel bir şekilde ücret haddi de düşmekte ve sonuçta tasarrufla istihdam arasında bir zıtlaşma ortaya çıkmamaktadır.

Ücret haddinin, emeğin marjinal ürününe göre belirlenmediğini; yalnızca ücretlerin üretim teknolojisinde emek yoğunluğu arttıkça düştüğünü, yani, $w = f(L)$ ve $f' < 0$ olduğunu kabul ettiğimizde tasarruf fonksiyonunu aşağıdaki gibi yeniden şöyle yazabiliriz :

$$S = aL - bL^2 - f(L)L \qquad (8)$$

L'ye göre türevini alıp, sıfıra eşitlediğimizde,

$$\frac{\partial S}{\partial L} = a - 2bL - [f'(L)L + f(L)] = 0 \qquad (9)$$

olur. Buna göre, tasarrufu maksimum kılan istihdam düzeyi,

$$L^* = \frac{a - f(L)}{2b + f'(L)} \qquad (10) \text{ olur.}$$

$f'(L) < 0$ ve $L^* > 0$ olduğuna göre, istihdam yaratılması ile tasarrufun maksimizasyonu arasındaki zıtlık yani çelişki daralmaktadır.

İhtimaldir ki, ücretler sıfıra düşmez, bununla beraber, ücretlerin altına daha da düşemeyeceği bir düzey de vardır. İşte, marjinal ürünün bu minimum ücret haddine, yani, $f'(L) = 0$ olduğu noktaya kadar istihdam ile tasarruf arasında mutlaka çelişki olması gerekmemektedir. Zıtlaşma, bu noktanın ötesinde olur. Minimum ücret haddi w^* olarak gösterilsin. (2) ya da (8) no.lu denklemi kullanıp, L'ye göre türevini aldığımızda ve sıfıra eşitlediğimizde,

$$S = aL - bL^2 - wL$$

$$S = aL - bL^2 - w^*L$$

$$\frac{\partial S}{\partial L} = a - 2bL - w^* = 0$$

$$L^{**} = \frac{a - w^*}{2b} \qquad (11) \text{ olur.}$$

Kuşkusuz, buradaki L^{**} istihdam düzeyi, ücret haddinin (w) sıfıra eşit olduğu kabul edilen L_1 istihdam düzeyinden düşük, ancak, piyasa ücret haddinin işçilerin çalışmaya razı olabileceği minimum ücret haddinden (w^*) ciddi bir şekilde yüksek olduğu L_2 istihdam düzeyinden daha yüksektir. Şunu da ekleyelim ki, ücretlerin üretim teknolojileriyle ilişkisi bakımından, ücretlerin sermaye yoğun üretim tekniklerinde daha yüksek, emek yoğun üretim tekniklerinde daha düşük olduğunu gösteren çok sayıda ampirik çalışma vardır.

8.1.2. Farklı Sınıfların Farklı Tüketim Eğilimleri

İstihdamla tasarruf arasında bir çatışmanın bulunduğu iddiası, karlardan tasarruf eğiliminin ücretlerden tasarruf eğiliminden daha yüksek olduğu varsayımına dayanmaktadır. Şekil 46'da yer alan L_1 istihdam düzeyi ile L_2 istihdam düzeyi arasındaki fark, çok katı bir şekilde tüm karların tasarruf edildiği ve tüm ücretlerin tüketildiği kabulüne dayanmaktadır. Karlardan tasarruf eğiliminin ücretlerden tasarruf eğiliminden daha yüksek olduğuna hiçbir kimsenin bir itirazı yoktur, ancak, ücretlerden hiç tasarruf yapılmadığını ve karların bir kısmının da hiç tüketime gitmediğini öne sürmek uç bir düşünce olsa gerektir. Gerçekte, ücretlerin bir kısmının tasarruflara ayrılması ve karların da bir kısmının tüketime gitmesi, istihdamla tasarruf arasındaki zıtlığın azalmasına yol açarak maksimum artık noktasının L_2'den L_1'e doğru kaymasına yol açar. Şimdi bu durumu göstermek üzere tasarruf fonksiyonunu aşağıdaki gibi yeniden yazalım :

$$S = s_p (aL - bL^2 - wL) + s_w (wL) \qquad (12)$$

Burada, s_p karlardan tasarruf eğilimini ve s_w de ücretlerden tasarruf eğilimini göstermektedir. Yukarıdaki tasarruf fonksiyonunun L'ye göre türevini alıp sıfıra eşitlersek, tasarrufları maksimum kılan istihdam düzeyi aşağıdaki gibi olur :

$$S = s_p aL - s_p bL^2 - s_p wL + s_w wL$$

$$\frac{\partial S}{\partial L} = s_p a - s_p 2bL - s_p w + s_w w = 0$$

$$s_p a - s_p 2bL - s_p w + s_w w = 0$$

$$L^{***} = \frac{s_p a + w(s_w - s_p)}{s_p 2b}$$

Burada, $1 > s_p > s_w > 0$ iken L^{***}'deki istihdam düzeyi, (4). denklemdeki L_2 istihdam düzeyinden ya da (11). denklemdeki w^*'nin w ile yer değiştirdiği durumdaki L^{**} istihdam düzeyinden daha yüksek olduğu açıktır. s_p ile s_w arasındaki fark azaldıkça, istihdam düzeyi de zıtlığın ortaya çıktığı durumdakinden gittikçe daha fazla olur. s_p ile s_w'nin birbirine eşitlendiği durumda ise zıtlık ortadan kalkar. Bunun *tek koşulu ise, emeğin marjinal ürününün negatif olmamasıdır.* Bu koşullar sağlandığı sürece, istihdam düzeyi, ücret haddinin sıfıra eşit olduğu durumdaki (şekilde L_1) istihdam düzeyi ile aynı olur. Yani :

$$L^{***} = L_1 = \frac{a}{2b} \text{ olur.}$$

8.1.3. İşsizlerin Desteklenmesi

Hükümetlerin, yatırılabilir artığı maksimum kılan teknolojinin seçilmesi sonucunda işsiz kalanları desteklemek üzere yatırımlarda kullanılabilecek kaynaklara başvurması, sonuçta, yatırılabilir artığı maksimum kılmayı hedefleyen sermaye yoğun üretim tekniği altında elde edilecek olan yatırılabilir artığın, emek-yoğun üretim tekniğinin seçilmesi halinde elde edilebilecek olan artıktan daha az oluşmasına yol açabilir. Esasen, işsizlik, üç nedenle yatırılabilir artığın düşmesine yol açabilir :

1. Eğer, işsizler tarım sektöründe kalırlarsa ortalama hasılayı düşürürler ve ürettiklerinden daha çoğunu tüketirler, dolayısıyla, tarımdaki artığın azalmasına yol açarlar.
2. Eğer, işsizler sanayi sektöründe kalırlarsa ihtiyaçlarını karşılamada aile tasarruflarını kullanarak yatırılabilir artığın düşmesine yol açarlar.
3. İşsizlerin çeşitli sigorta programlarıyla desteklenmesi sonucunda kamusal tasarruflar azalır, bu da yatırılabilir artığın azalmasına yol açar.

İşsizleri desteklemek ve onlara yardım etmek, bir başka deyişle, "tazmin etmek" üzere kullanılan miktar, sanayi ücreti ile emek-yoğun üretim tekniklerinin marjinal ürünü arasındaki farkı aşıyorsa, fazladan istihdam yaratmak için ödeme yapılıyor demektir. Çünkü işsizlerin tüketimi ile istihdamın genişlemesi sonucunda ortaya çıkan üretim arasındaki fark, tasarruflarda işsizlik nedeniyle meydana gelen azalmadan daha küçük olacaktır. Uç bir durumda, eğer, bir işsizin tükettiği kaynak miktarı sanayi ücretinin değerine eşit oluyorsa, işgücünün, emeğin marjinal ürününün sıfır olduğu noktaya kadar istihdam edilip edilmemesi bir fark yaratmayacaktır.

Tasarruflar açısından, sanayi ücretine eşit miktarda tüketimde bulunan işsiz bir kişi ile sanayi ücretinde çalışıp da marjinal ürünü

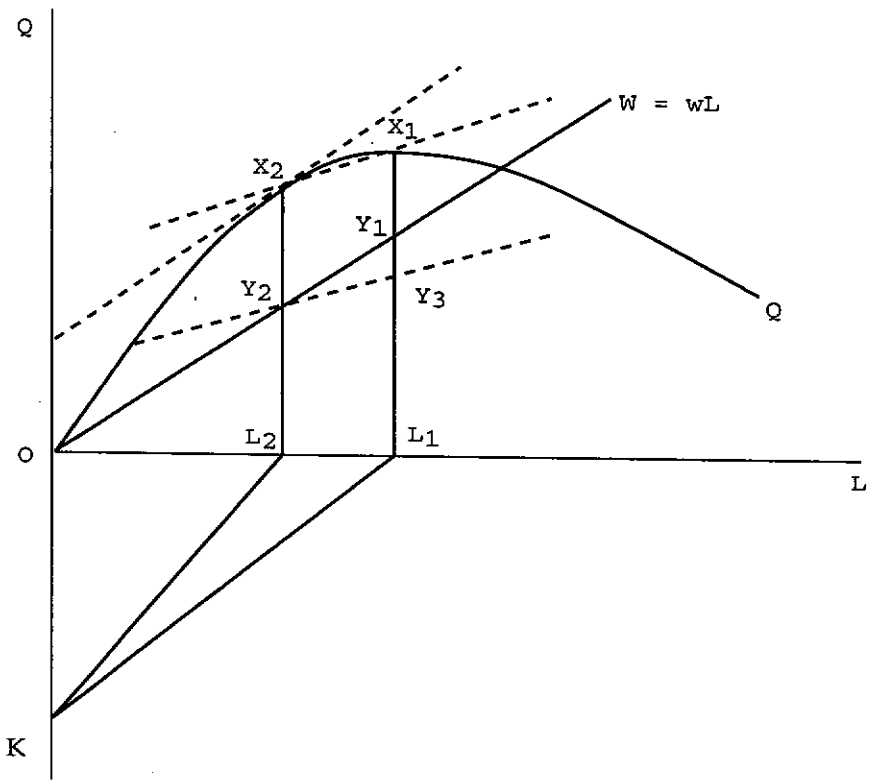
sıfır olan kişi arasında bir fark yoktur. Bu nedenle, işsizlik, tasarrufları emdiği sürece her türlü istihdam, yatırılabilir artığın tersi durumda olabilecek olan miktarın altına düşmesine yol açmaksızın daha yüksek düzeyde gerçekleşebilir. O halde, şöyle bir ifadede bulunmak olanaklıdır : İstihdam ile tasarruf arasındaki zıtlığın boyutu, aynı zamanda, işsizlere toplam yatırılabilir artık fonundan akan miktarın büyüklüğüne de bağlıdır.

8.1.4. Vergiler ve Sübvansiyonlar

Bu ana kadar yapılan açıklamalarda, tasarruflarla istihdamın yalnızca teknik seçimine bağlı olduğu varsayılmıştı. Ancak, pratikte, hükümetler arzuladıkları hedeflere ulaşabilmek için vergi koyabildikleri gibi sübvansiyonlarda da bulunabilmektedir. Böylece, hükümetler, teknik seçiminden kaynaklanan tasarrufla istihdam arasındaki çatışmayı uzlaştırabilme olanağına sahip olabilmektedir. Şimdi daha önce çizdiğimiz Şekil 46'yı aşağıdaki Şekil 47 gibi yeniden çizelim. Yalnızca teknik seçimi yoluyla X_2Y_2 artığının maksimizasyonu, istihdamdan L_1L_2 kadar özveride bulunulması demektir. Diğer taraftan, L_1 kadar istihdam, tasarruflardan Y_1Y_3 kadar özveride bulunmak anlamına gelmektedir. Bu arada, hükümetin vergilendirmede ve sübvansiyonda bulunma gücüne sahip olduğunu varsayalım. L_1 kadar istihdamda bulunmak, sıfır gölge ücretini gerektirir. Bu ise, işverenlerin, işsize ödedikleri ücretin tam değerine eşit bir miktarla sübvanse edilmesi anlamına gelir. Çünkü burada emeğin marjinal ürünü sıfırdır ve piyasa koşullarında emeğe ödenmesi gereken ücret de sıfırdır. Dolayısıyla, bu noktada ücretin tamamı hükümet tarafından sübvanse edilir. Burada işverenin elde ettiği artık X_1L_1 kadardır; çünkü işçiye ödediği ücretin tamamını sübvansiyon yoluyla hükümet vermiştir. İşçi, varsayım nedeniyle elde ettiği piyasa ücretinin tamamını tüketeceğinden, tüketimi yine Y_1L_1 olacaktır. Yatırılabilir artık ise X_1Y_1 'dir. Şimdi sorun, bir vergi politikası ile daha sermaye yoğun

teknoloji ile yaratılan X_2Y_2 artık miktarının korunup korunamayacağıdır. Tüketim eğiliminin sıfırdan büyük olduğu kabul edildiğine göre, X_2Y_2 artık miktarı korunmak zorundadır. Toplam ücret ödemesi Y_1L_1'dir ve tüketimin Y_1Y_3 kadar düşürülmesi istenmektedir.

Şekil 47
Tasarruf Düzeyinin Vergilendirme Yoluyla Korunması



Tüketim, vergi miktarı çarpı tüketim eğilimi (c) kadar düşer. O halde, vergi miktarı $T = (Y_1Y_3) / c$ kadar yükseltilmek zorundadır. Ör-

neğin, ücret ödeme-si 1.000 TL, Y_1Y_3 = 100 TL ve c = 0,8 ise, vergi miktarı 100 TL / 0,8 = 125 TL kadar yükseltilmelidir. Görüleceği gibi, bu örnekte daha sermaye-yoğun üretim tekniğinden daha emek-yoğun üretim tekniğine geçerken tasarruf düzeyinin korunması, oldukça kolay bir şekilde yerine getirilmektedir. Eğer, önceden gerçekten yüksek bir vergilendirme durumu varsa, yeni bir vergi koymak için yer yok demektir. Dolayısıyla, bu koşullarda tasarrufla istihdam arasındaki çatışmanın uzlaştırılması bakımından sübvansiyon ve vergilendirme elverişli araçlar olmayacaktır. Ancak, pratikte, gelişmekte olan ülkeler henüz vergilendirme kapasitelerinin sınırlarına varmamışlardır. O halde, uygun bir vergilendirme politikasıyla birlikte emeğin sübvansiyonu mümkün bir politikadır.

Bununla beraber, hükümetler, yine de vergilendirme şekli yönünden dikkatli olmak zorundadır. Örneğin, eğer, ücretler reel olarak sabitse, fiyatların yükselmesine yol açan dolaylı vergiler reel ücretlerin düşmesine yol açar, dolayısıyla, işçinin tazmini için parasal ücretler yükseltilmelidir. Mademki parasal ücret işverene olan maliyettir, o halde sübvansiyonlar arttırılmalıdır. Sübvansiyonların finansmanı için dolaylı vergilerin empoze edilmesi, vergilerin yükselmesi, enflasyon ve sübvansiyon döngüsüne yol açabilir. Eğer, işçiler, harcanabilir gelir düzeyinin idamesi için parasal ücretlerini arttırmaya çabalıyorlarsa, işçi gelirlerinin doğrudan vergilendirilmesi üretim karşıtı bir davranış olabilecektir. Bu bakımdan, sübvansiyonların finansmanı için en elverişli tek yol, büyük işçi kitlelerinin reel gelirleri üzerinde bir etki yaratmayacak olan ihraç ürünlerinin ya da lüks tüketim mallarının vergilendirilmesidir. Sonuçta, teorik olarak emeğin vergi finansmanıyla sübvanse edilmesi tasarrufla istihdam arasındaki çatışmayı uzlaştırırken birçok güçlüklerle de karşılaşma olasılığının göz ardı edilmemesi gerekmektedir.

8.1.5. Sermaye Yoğunluğu, Hasıla, Tüketim ve İstihdam

Hasıla, tüketim ve istihdam bakımından, kısa dönemde her üçünü de maksimize eden üretim tekniği, emek-yoğun üretim tekniğidir. Buna karşın, daha sermaye yoğun üretim tekniği, büyüme için daha fazla yeniden yatırılabilir artık ve gelecekte daha fazla hasıla ile tüketim ve istihdam yaratır. Dolayısıyla, bugünkü hasıla, tüketim ve istihdam düzeyi arttırılmak istendiğinde daha emek yoğun üretim tekniği; bugünkü refah yerine gelecekteki üretime ağırlık verildiğinde, daha sermaye yoğun üretim tekniği tercih edilecektir.

Sırası gelmişken burada birkaç noktanın daha üzerinde durmak yararlı olacaktır. Bunlardan birincisi, sermaye yoğun üretim tekniklerine dayanan yatırımların her ne kadar bugünkü refah düzeyinden özveride bulunmaya yol açsa da; daha sonra bunları telafi edecek ve hatta geçecek daha fazla tüketim ve istihdam düzeyine kavuşturma olanaklarına sahip olmasıdır.

İkincisi, azgelişmiş ülkelerin, gelişmiş ülkelerin emek kıtlığı nedeniyle geliştirdikleri ve sermayeye dayanan üretim teknikleri yerine emek gücüne dayanan üretim tekniklerini benimsemeleri gerektiğini önermenin mümkün olabileceğidir. Çünkü daha yoğun emeğe dayanan eski üretim tekniklerinin daha karlı olma olasılıkları vardır. Ancak, kısa dönemde geçerli olabilecek bu karlılık, uzun dönemde kendisini devam ettiremeyebilecektir. Çünkü genellikle sermayeye göre daha fazla emek gücüne yer veren üretim teknikleriyle verimliliği arttırmak oldukça zordur. Buna karşın, yoğun sermaye kullanımına dayanan üretim tekniklerinde teknik ilerlemeler daha kolay ve çabuk olabilmektedir. Başlangıçta, iktisadi yönden nüfus fazlası olan bir ülkenin ileri üretim teknolojilerinin kullanıldığı fabrikaları kuracak bilgi birikimine sahip olsa da, ilkel üretim teknolojilerinden yararlanması, örneğin, el tezgahlarından yararlanması düşük ücretler nedeniyle rasyonel gözükebilir. Bununla beraber, şurası da unutulmamalıdır ki ancak ileri üretim tekniklerinden yararlanan ülkelerin kar-

maşık makinelerin üretim ve işletmelerinde deneyim sahibi olmaları ve teknik ilerlemelerde bulunmaları olanaklıdır. Bazı durumlarda teknik ilerlemeler bir makineyi o kadar verimli hale getirebilir ki, nüfus fazlası olsa bile o ülkenin bu makineyi alması ve kullanması her bakımdan yararlı olur. Fakat ilkel üretim yöntemlerine alışkın olan halk, bu makinelerle ilgili teknik bilgilere sahip olamayacaktır. Kısacası, emek bolluğu girişimcileri ileride gelişme olanağı az, yetenek ve deneyim kazandırmayan emek yoğun üretim tekniklerini seçmeye zorluyor olabilir. Ancak, azgelişmiş ülkelerde girişimcilerin hızla gelişememelerinin temel olmasa da bir nedeninin bu olduğuna dikkat çekmek gerekir.

Üçüncüsü, azgelişmiş ekonomilerde emek görece sermayeye göre bol ve ucuz olsa bile, bazen üretim tekniğinden kaynaklanan nedenlerle emek yoğun tekniklerin tercih edilemeyeceğidir. Çünkü bazı malların üretiminde kullanılan teknoloji mutlaka sermaye yoğun olmak zorundadır. Bunların emek yoğun üretim teknikleriyle ikamesi hemen hemen olanaksız derecede güçtür. Daha önce bu bölümün başlarında belirttiğimiz gibi faktör bileşim oranları sabittir. İlaveten günümüz dünyasında rekabet edilebilir düzeyde mal üretimi için gerekli üretim ölçekleri geniş oranda sermaye girdisi kullanmayı zorunlu kılmaktadır. Ayrıca, azgelişmiş ülkelerde bol olan emeğin her zaman verimli ve dolayısıyla "ucuz" olacağı diye bir zorunluluk hali de yoktur. O halde, üretim sırasında teknoloji seçimine karar verilirken bu konuların da yeterince düşünülmesi gereklidir.

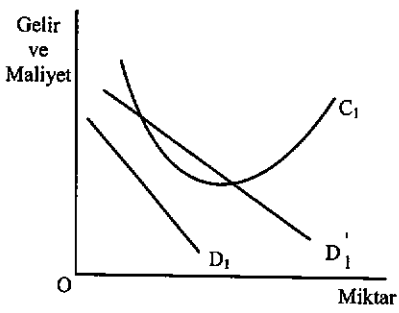
8.2. Dengeli ve Dengesiz Büyüme

Kalkınma stratejisini oluşturmak üzere yapılan diğer bir genel politika seçimi, dengeli mi yoksa dengesiz mi büyünüleceğine ilişkin yapılan seçimdir. Amaç, kalkınma sürecindeki kaynakların etkin dağıtımını sağlamaktır.

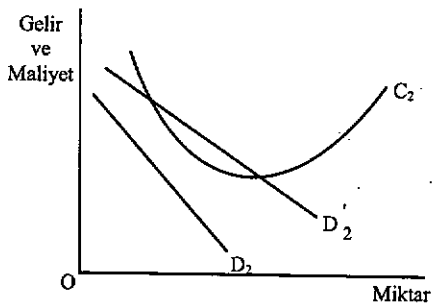
8.2.1. Dengeli Büyüme

Dengeli büyüme çeşitli anlamlarda kullanılan bir kavram olup, temelinde piyasa sisteminin kaynakların dağıtımını etkin bir şekilde sağlayamadığı düşüncesi vardır. Dengeli büyüme doktrininin orijinal ifadesi, kalkınma sürecinde hem arz, hem de talep cephesindeki bölünemezliklerin üstesinden gelecek yatırım ölçeğini tanımlamaktır Paul Narcyz Rosenstein-Rodan (1943). Arz cephesinden bölünemezlik, arz yerinin büyüklüğü ve bundan doğacak dışsal tasarrufların boşa gitmemesi için aynı anda diğer faaliyet kollarında da yatırım yapılması gerektiğini anlatırken; talep cephesinden bölünemezlik, karlılık ve dolayısıyla iktisadi faaliyetlerin yapılabilirliğine pazar genişliği tarafından empoze edilen sınırlamaları ifade eder. İşte dengeli büyüme doktrininin orijinal yorumu şudur: Özel getirilerle sosyal getiriler arasındaki farkları ortadan kaldırmak üzere birbirlerine talep yaratması muhtemel faaliyetlerde birlikte yatırımlara girişilmesi ve

Şekil 48



Şekil 49



böylece yatırım faaliyetlerinin geniş tutulması, sonuçta tek tek kurulduğunda karsız olabilecek faaliyet kollarının, birlikte yapılan yatırımlar sonucunda karlı hale gelebilmeleridir. Şekil 48 ve 49'da iki ayrı

faaliyet alanı için D_1, D_2 talep ve C_1, C_2 ortalama maliyet eğrileri verilmiştir. Şekillerden de anlaşılacağı gibi mevcut durumda her iki faaliyet de zarardadır. Ancak aynı anda çeşitli faaliyetlerin kurulması halinde talep eğrilerinin D_1' ve D_2' ne kaymaları mümkün olacak ve maliyet eğrileri veriyken her ikisi de varlıklarını sürdürebilecektir. Böylece "büyük itiş" yani yığınsal yatırım, hem ekonominin sosyal ve özel marjinal ürünleri, hem de üretici birimlerin kendi aralarındaki farkların ortadan kalkmasını sağlayacaktır. Böyle bir durum bir kere ortaya çıktıktan sonra, arz veya talep kısıtlarıyla karşılaşılamayacağından çeşitli faaliyetler varlıklarını sürdürebileceklerdir.

Orijinal yorumun geliştirilmesiyle elde edilen dengeli büyüme doktrininde hem iktisadi kalkınma yolu, hem de yatırımların dokusu yönlerinden, bir sektörde meydana gelen gelişmenin diğerleri tarafından engellenememesi için ekonominin farklı sektörlerinde dengenin korunması düşüncesi vurgulanmıştır. Kuşkusuz, bu düşünceyle tüm sektörlerde hasılanın aynı oranda büyümeleri değil, daha ziyade malların gelir esneklikleriyle uyumlu bir şekilde, arzla talebin birbirlerine eşitliği anlatılmak istenmiştir. Burada darboğaz ve kıtlıkların bulunmadığı, arzla talebin birbirlerine eşit olduğu bir denge kavramının üzerinde durulmaktadır.

Kavram üzerinde farklı vurgulama ve yorumların yapıldığı dengeli büyüme konusunda Paul Streeten (1959), tüm ayrımları kucaklayacak şekilde şu tanımı yapmıştır: Dengeli büyüme, çeşitli yatırım kararlarının başarılarının birbirlerine bağlı olduğu bir durumda, biri diğerlerinin talebini oluşturan çeşitli sanayi kollarında veya firmalarda veya fabrikalarda eşanlı yatırımlara girişilmesidir. Böylece, dengeli büyümenin yatay ve dikey yönlerine işaret etmek olanaklı hale gelmiştir. Bir taraftan arzdaki bölünemezliklerle, tamamlayıcılıklar nedeniyle yatay dengeli büyüme; diğer taraftan sanayi ile tarım sektörleri, yatırım malları ile tüketim malları sanayi, sosyal sabit sermaye

yatırımları ile doğrudan üretken faaliyetler arasında dikey dengeli büyüme.

O halde, dengeli büyümenin incelenmesi gereken iki cephesi vardır. Bunlardan birincisi, ekonominin fonksiyonunu yerine getirebilmesi için gerekli olan kalkınma yolu ile yatırım dokusunun ele alınması ve ikincisi, üretim süreci sırasında meydana gelebilecek bölünemezliklerin üstesinden gelmek üzere gerekli olan yatırım miktarının saptanmasıdır. Dengeli büyüme konusunda Ragnar Nurkse (1953)'ün eğilimi, dengeli büyümenin her iki cephesine ağırlık vermektir. Buna karşılık Rosenstein-Rodan, yalnızca tüketim malları sanayindeki yatırımları çoğaltan ve böylece bu sektördeki bölünemezliklerin ortaya koyduğu sınırlamaları giderecek "büyük itiş" üzerinde durmuştur.

Paul Narcyz Rosenstein-Rodan'ın önderliğini yaptığı "büyük itiş" de dengeli büyümenin talep yönü A. Smithgil bir yaklaşımla ele alınarak, uzmanlaşma veya işbölümünün, pazar büyüklüğüyle sınırlandığı ve böylece pazar darlığı çeken iktisadi faaliyetlerin yaşayamayacağı belirtilmektedir. Buna karşın, çeşitli faaliyetler aynı anda kurulduğunda her biri diğeri için talep yaratabileceğinden tek başına karlı olmayan faaliyetler, pazar çapının genişlemesiyle birlikte karlı hale gelebilmektedir. Gerçekten bazı endüstriyel faaliyetlerin karlı koşullarda faaliyette bulunabilmesi için belli bir minimum ölçeğin altına düşmemesi gerekir ve böyle bir duruma da hükümetin önderliğinde gerçekleştirilebilecek yatırım programıyla kavuşma olanağı vardır. Bununla beraber, anılan yatırım programının dışında kalan bazı faaliyetlerle, örneğin, ulaştırma ve haberleşme olanaklarını geliştirerek de pazar çapını genişletme olanağı vardır. İlaveten, açık ekonomilerde ithalata konan kısıtlamalar yerli ürünlerin pazarlarını genişletebilirken, ihracat teşvikleri de fiyat ve gelir esneklikleri katı olmadığı sürece benzer etkiler doğurabilmektedir. Elbette, kısıtlı iç pazarın kalkınma üzerindeki olumsuz etkilerini kimsenin reddetmesi mümkün de-

ğildir. Bununla beraber, "büyük itiş"in de bu zorlu engelin aşılmasında tek yol olduğu söylenemez.

Arz yönünden "büyük itiş"in gerekliliği, dışsal tasarruflar kavramına dayandırılmıştır. Bilindiği üzere geleneksel denge teorisinde dışsal tasarruflar, bir faaliyeti tanımlayan üretim fonksiyonunun yapısının mevcut diğer faaliyetlerden etkilenerek değişebileceğini anlatır. Ancak, buradaki kalkınma teorisinde dışsal tasarruflar, büyük bir yatırım programının, bundan yarar sağlayacak firmaların kar fonksiyonları üzerindeki etkisini anlatmaktadır. Hangi anlamda olursa olsun dışsal tasarrufların söz konusu olduğu durumlarda, bir faaliyetin özel getirisi, sosyal getirisinden az olur. Özel getiriyle sosyal getiri arasındaki bu farkın ortadan kaldırılabilmesi içinse her bir faaliyetin genel bir yatırım programının parçaları olması gerektiği öne sürülmüştür. Böylece tek başına karlı olmayan veya karlı gözükmeyen girişimler, çeşitli faaliyetleri kucaklayan bir sanayi genişleme planının parçaları olarak karlı hale gelebileceklerdir.

Bununla beraber, birçok iktisatçının da belirttiği gibi çeşitli alanlarda meydana gelen yatırım genişlemesi, sanayiler arasındaki girdi-çıktı bağlantıları nedeniyle her bir faaliyetin karlılığını arttırırken, aynı zamanda faktör girdilerinin maliyetlerinin de çoğalmasına yol açabilir ve sonuçta dışsal tasarruflarla ortaya çıkan kazançlar yok olabilir. Örneğin, "büyük itiş"in etkisiyle sermaye mallarının maliyeti veya ücretler yükselebilir. Eğer, üretim faktörleri katı arz esnekliklerine sahipse, faktörlerin artan arz fiyatları maliyetlere yansıtılmadığı sürece özel ve sosyal getiriler arasındaki farkın "büyük itiş"le ortadan kaldırılması zayıflayabilir. O halde, dengeli büyümede dikkat edilmesi gereken bir konu, dışsal tasarruflar nedeniyle elde edilen kazançlarla faktör girdilerinin artan maliyetlerinin karşılaştırılması olmaktadır.

Doğu ve Güneydoğu Avrupa'nın sanayileşmesi için on yıla yayılan kütlesel yatırım programı öneren Rosenstein-Rodan, "büyük itiş"i gerçekleştirebilecek veya bunu arzulayacak çok az azgelişmiş ülkenin

bulunduğunu belirtmiştir. Aslında büyük itişi gerçekleştirecek kadar kaynaklara sahip bir ülkenin de azgelişmiş olması çok güç gözükmektedir.

Dengeli büyüme doktrininin ikinci cephesi, daha önce de belirttiğimiz gibi kalkınma yolu ile yatırım dokusunu ele almaktadır. Burada kalkınma süreci sırasında farklı sektörler arasında doğması muhtemel darboğazlarla, kapasite fazlalıklarının yol açabileceği olumsuzlukları engellemek üzere farklı sektörlerin dengeli büyümesine ağırlık verilmiştir. Dengeli büyümenin bu şekildeki ifadesi özellikle Ragnar Nurkse ve Arthur Lewis gibi iktisatçıların görüşlerinde yer almıştır. Örneğin, Nurkse özellikle talep yaratılması temelinde farklı sektörlerin dengeli bir büyüme içerisinde bulunmaları gerektiğini söylerken; Lewis de kapasite fazlalıklarından ve dolayısıyla israflardan kaçınabilmek için dengeli büyüme görüşünü savunmuştur. Yine Lewis, herhangi bir sektördeki büyümenin ticaret hadlerinde meydana gelen ters yönde bir hareket tarafından olumsuz biçimde etkilenmemesi için, farklı sektörler arasındaki ticaret hadlerinin sabit tutulmasının gerekli olduğuna işaret etmiştir. Belirtiğimiz bu iki iktisatçı azgelişmiş ülkelerde özellikle iki nedenden dolayı tarımla sanayinin dengeli büyümeleri gerektiğini belirtmişlerdir. Birinci olarak, tarımsal verimlilik artışının, pazarlanabilir artık miktarını çoğaltmayı teşvik edici araçlara bağlı olması ve bunun da tarımla sanayi sektörü arasında bir dengeyi gerektirmesidir. İkinci olarak, tarımın sermaye malı girdilerine ihtiyaç göstermesi ve bunun tarımsal üretimle, hem sermaye malları üretimi hem de sosyal sabit sermaye temini arasında bir dengeyi zorunlu kılmasıdır. Sonuç olarak arz tarafından üretimin dikey yapısı vurgulanmıştır.

Dengeli büyüme doktrinine çeşitli iktisatçılar tarafından yöneltilen eleştirileri şöyle özetlemek olanaklıdır. İlk olarak Marcus Fleming (1955), dengeli büyüme sırasında sanayilerin çoğu aynı anda genişlerken, eğer faktör arzı sabit ve tam istihdam durumu varsa enflas-

yonla karşılaşılabileceğini belirtmiştir. Ne var ki, zaman içerisinde faktör arzı sabit kalmayabilir ve birçok ülkede olduğu gibi emeğin en azından başlangıçta tam istihdamı sözkonusu olmayabilir. Dolayısıyla, dengeli büyüme mutlaka enflasyona yol açmayabilir.

Diğer taraftan, Peter Thomas Bauer ve Basil Selig Yamey (1957) ihracat piyasasında rekabet edecek güce sahip bir sanayinin dengeli büyüme şemasından bağımsız olarak da kurulabileceğini savunmuştur. Buna karşın S. K. Nath (1962), dışsal üretim tasarruflarının, ihracat sanayilerinin rekabet gücünü arttırmak üzere birçok sanayinin birlikte kurulmasıyla ortaya çıkması halinde bu görüşün zayıflayacağını ileri sürmüştür.

Dengeli büyüme doktrinine yapılan temel eleştiri, bu doktrinin azgelişmiş ülkelerde kalkınmanın engelini oluşturan her türdeki kaynak kıtlıklarını dikkate almayışıdır. Dengeli büyümeye karşı çıkan dengesiz büyüme taraftarları, kütlesel yatırım programları ile tamamlayıcı faaliyetleri genişletmenin önemini reddetmemekle beraber, özellikle sermaye, girişimcilik ve karar verme gibi konularda yeterli kaynaklara sahip olmayan azgelişmiş ülkelerin dengeli büyüyemeyeceklerini ileri sürmektedirler. Kaynak kullanımında tasarrufu vurgulayan A. O. Hirschman (1958), dengesiz büyümeyi de azgelişmiş ülkelere "gerçek karar alma" konusunda tasarruf yapma olanağı verdiği için savunmuştur.

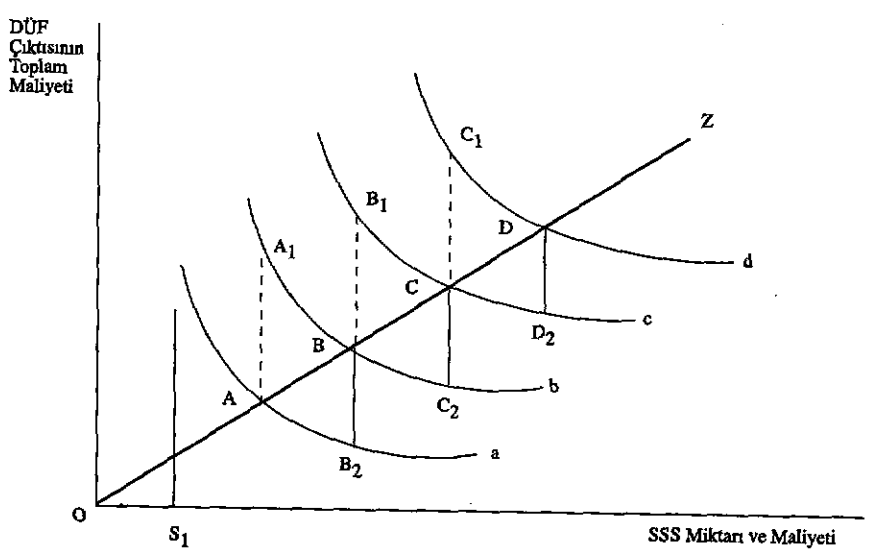
Öte yandan, her eylemin kendi tepkisini yaratacağı varsayımı altında, büyümenin kıtlıklar ve bolluklardan geçilerek dengesiz olarak gerçekleşeceği öne sürülmüştür. Aslında bu, Say yasasının tersinden işleyişine çok benzeyen ve her talep kendi arzını yaratır diyen bir görüştür. Dengesiz büyümenin savunucularından P. Streteen, iktisat tarihinde teknik ilerlemenin genellikle iktisadi ilerleme yolunda beliren darboğazlara bir cevap verme şeklinde ortaya çıktığını öne sürmüştür.

Nihayet, dengeli büyümeye karşı yapılan bir eleştiri de, dengeli büyümenin planlamayı gerektirdiği, buna karşılık azgelişmiş ülkelerin çoğunda ne planların formülasyonu için gerekli beceriye, ne de güvenilir ve yeterli bilgiye sahip olunduğu ileriye sürülmüştür.

8.2.2. Dengesiz Büyüme

Dengesiz büyüme doktrinin en önemli savunucusu Albert Otto Hirschman'a (1958) göre, azgelişmiş ülkelerdeki gerçek kıtlık, yalnızca sahip olunan kaynakların kendi azlıkları değil, az da olsa bu kaynakları bir araya getirerek işletecek araç ve kabiliyetin, bir başka deyişle, karar vericiliğin yetersizliğidir. Azgelişmiş ülkeler yeterli kaynaklara sahip olmadıkları gibi, bunlardan iktisadi bir şekilde yararlanmayı da bilmemektedirler. Bu nedenle azgelişmiş ülkeler dengesiz büyümek zorundadırlar.

Şekil 50
Dengesiz Büyüme



Hirschman'a göre dengesiz büyüme sürecinde izlenebilecek muhtemel iki yol vardır: Ya sosyal sabit sermaye kapasitesinde kıtlık yaratarak (Şekil 50'de AA_1 BB_1 C... yolu), ya da sosyal sabit sermaye kapasitesinde fazlalık yaratarak (Şekil 50'de AB_2 BC_2 C... yolu) büyümek. Şekil 50 yardımıyla bu büyüme sürecini şöyle açıklamak mümkündür. Şekilde dikey eksen doğrudan üretken faaliyet (DÜF) çıktılarının toplam maliyetini, yatay eksen sosyal sabit sermaye (SSS) miktarı ve maliyetini göstermektedir. Burada a eğrisi, mevcut SSS miktarının bir fonksiyonunu olarak veri DÜF yatırımlarında, DÜF çıktısının tam kapasite üretim maliyetini göstermektedir. Orijinden gittikçe uzaklaşan b, c ve d eğrileri, daha fazla DÜF yatırımlarından elde edilen farklı DÜF düzeylerini göstermektedir. Eğrilerin negatif eğime sahip ve orijine doğru konveks olmalarının nedeni, SSS miktarı arttıkça DÜF'lerin maliyetlerinin düşmesidir. Ancak burada her DÜF çıktısının elde edilişinde minimum bir SSS yatırım düzeyinin gerekli olduğuna dikkat çekilmelidir. Örneğin, a eğrisinin temsil ettiği DÜF çıktısının elde edilişinde kullanılabilecek minimum SSS yatırım düzeyi OS_1'dir. SSS miktarı arttıkça, DÜF'in toplam üretim maliyetleri de gittikçe azalır.

İktisadi yapı bir bütün olarak ele alındığında, amaç DÜF ve SSS yatırımlarına minimum miktarda kaynak ayırarak DÜF'den artan miktarlarda çıktı sağlamaktır. Bu kritere göre, her bir eğride koordinatlar toplamının minimum olduğu nokta, DÜF'le SSS yatırımının en arzulanan birleşimini ifade etmektedir. Dolayısıyla orijinden geçen ve a, b, c, d eğrilerinin optimal noktalarını birleştiren OZ doğrusu, en "etkin" genişleme yolu, yani DÜF'le SSS'nin "ideal" dengeli büyüme yoludur. Teorik olarak böyle bir durum ülke kaynaklarından en iktisadi bir şekilde yararlanıldığını ifade etmektedir. Ancak Hirschman'a göre bu durum, azgelişmiş ülkeler için geçerli değildir. Azgelişmiş ülkelerin dengeli bir şekilde hem DÜF, hem de SSS yatırımlarını çoğaltmaları olanaksızdır. Çünkü azgelişmiş ülkeler daha önce de

belirttiğimiz gibi ne yeterli kaynaklara sahip, ne de sürekli iktisadi olma çabaları içersindedirler. Bu nedenle azgelişmiş ülkeler dengesiz büyümek zorundadırlar.

İktisadi büyümenin hangi tür dengesizlikle, yani SSS fazlalığıyla mı yoksa SSS kıtlığıyla mı uyarılmasının daha etkin olacağı sorusunun cevabını a priori vermek mümkün değildir. Eğer, SSS miktarında kapasite fazlası yaratılmışsa, DÜF'lerin daha düşük maliyetlerde faaliyet göstermelerine olanak tanınmış demektir. Böyle bir durum, DÜF yatırımlarının artmasını özendirir. Eğer, SSS kıtlığıyla büyüme yolu seçilmişse önce DÜF'ler genişletilir. Giderek SSS kapasitesinin yetersiz kalması DÜF'lerin toplam üretim maliyetlerinin yükselmesine yol açar. Sonuçta SSS kapasitesi genişletilerek DÜF'lerin üretim maliyetleri düşürülür. Böylece hangi dengesizlik yolu izlenirse izlensin DÜF'lerde üretim genişlemesi özendirilmiş olur. Hirschman'a göre nihai olarak her iki yol da özendirici ve zorlayıcıdır. Bununla beraber, yol seçimi, girişimcilik motivasyonlarıyla sosyal sabit sermaye yatırımlarından sorumlu otoritelerin kamusal baskılara olan tepkilerine bağlı olmak zorundadır.

Diğer taraftan, SSS'deki kapasite fazlalığının "izin verici" bir işleve sahip olduğunu vurgulayan Hirchman, değişmeye karşı güçlü sosyal ve ekonomik direncin bulunduğu yerlerde izin verici hareketlerin, örneğin, sosyal sabit sermaye yatırımlarını genişletmenin kalkınmada fazla iticilik sağlamasının pek muhtemel olmadığını belirtmektedir. Dolayısıyla yatırımları uyarması yönünden kalkınmada DÜF'lere ağırlık verilmesini daha etkin bulmaktadır. Dengesiz büyümede tercihini DÜF'lere ağırlık verilmesi yönünden kullanan Hirschman, hangi tür DÜF'lerin genişletilmesi gerektiği konusunda ise sözü "bağlantı etkileri"ne getirmektedir. Bilindiği üzere girdi çıktı ilişkileri nedeniyle çeşitli sektörler arasında karşılıklı bağlantılar vardır. Bunlardan iki tanesi, Rostowgil Büyümenin Aşamaları konusunu incelerken değindiğimiz, "ileriye doğru bağlantı etkisi" ve "geriye

doğru bağlantı etkisi"dir. İleriye doğru bağlantı etkisi, herhangi bir sektörün ürettiği mala olan ara talebin, bunu talep eden sektörün üretimi içindeki payıdır[10]. Geriye doğru bağlantı etkisi ise, herhangi bir sektörün kendi dışındaki sektörlerden girdi olarak aldığı miktarın

[10] İleriye doğru bağlantı etkisi:

$$B_{fj} = \frac{\text{Sanayilerin Ara Girdi Talepleri Değeri}}{\text{Toplam Talep Değeri}}$$

$$B_{fj} = \frac{\sum_{i=1}^{n} X_{ji}}{X_j} \quad , \ i = 1,....n.$$

Burada:

B_{fj} = j. sektörün ileriye doğru bağlantı etkisi,

$\sum_{i=1}^{n} X_{ji}$ = i. sektörün j. sektörden ara girdi talep değeri, yani, j.sektörün i. sektöre verdiği girdilerin değeri.

X_j = j. sektöre (ara girdi ve nihai talep) olarak yapılan toplam talep değeri.

yapmış olduğu üretim içindeki payıdır[11]. İleriye doğru bağlantı etkisinin iktisadi yönden önemi, sektörün üretimini girdi olarak kullanan sektörlerin gelişmelerine olan katkısıdır. Geriye doğru bağlantı da, girdilerin alındığı sektörlerin üretimlerini ve dolayısıyla gelişmelerini özendirmektir. İşte Hirschman'a göre, potansiyel olarak en yüksek bağlantı birleşimine sahip DÜF'ler genişletildiğinde doğru bir kalkınma stratejisine karar verilmiş olunacaktır. O halde, gelişmekte olan ülkeler dengesiz büyüme sürecinde sosyal sabit sermaye kıtlığıyla, yani, doğrudan üretken faaliyet bolluğuyla dengesiz büyüme yolunu tercih etmeli, bunu da ileriye ve geriye doğru bağlantı etkileri güçlü olan sektörler eliyle gerçekleştirmelidirler. Ancak, sektör ve bağlantı etkileriyle ilgili olarak şu sorunun da cevaplandırılması gerekmektedir : En güçlü ya da yüksek ileriye ve geriye doğru bağlantı etkilerine hangi sanayiler sahiplerdir ? Şimdi bu sorunun cevabını, Chenery ve

---

[11] Geriye doğru bağlantı etkisi:

$$B_{gj} = \frac{\text{Ara Girdiler Değeri}}{\text{Toplam Üretim Değeri}}$$

$$B_{gj} = \frac{\sum_{i=1}^{n} X_{ij}}{X_j} \quad , \ i = 1,....n.$$

Burada:

B_{gj} = j. sektörün geriye doğru bağlantı etkisi,

$\sum_{i=1}^{n} X_{ij}$ = i. sektörün j. sektöre verdiği girdilerin değeri, yani, j. sektörün i. sektörden aldığı girdilerin değeri.

X_j = j. sektörün toplam üretim değeri.

Watanabe (1958)'den yola çıkarak vermeye çalışalım. Bağlantı etkileriyle ilgili ilk çalışmalardan birini gerçekleştiren Chenery ve Watanabe (1958), ABD, Japonya, İtalya ve Norveç'in girdi-çıktı tablolarını kullanarak, her ülke için 29 sektörün geriye ve ileriye doğru bağlantı etkilerini hesaplamıştır. Böylece, her ülkedeki 29 sektörün bağlantı etkilerinin birbirine çok benzer sonuçlar verdiklerini bulmuşlardır. Daha sonra, dört ülkedeki her bağlantı etkisinin ortalamasını alarak sanayi sektörleri için aşağıdaki 4 grubu oluşturmuşlardır :

1. Yüksek ileriye, düşük geriye doğru bağlantı etkilerine sahip sanayiler : Ara birincil mallar üreten sanayi sektörleri.
2. Yüksek ileriye, yüksek geriye doğru bağlantı etkilerine sahip sanayiler : Ara imalat ürünleri üreten sanayi sektörleri
3. Yüksek geriye, düşük ileriye doğru bağlantı etkilerine sahip sanayiler : Nihai imalat ürünleri üreten sanayi sektörleri.
4. Düşük geriye, düşük ileriye doğru bağlantı etkilerine sahip sanayiler : Nihai birincil mallar üreten sanayi sektörleri.

Ara birincil mallar, genelde yerli olarak üretildiklerinden, ancak üretim sırasında çok az yerli girdi gerektirdiklerinden yüksek ileriye ve düşük geriye doğru bağlantı etkilerine sahiptirler. Ara imalat ürünleri ise, daha fazla işlenmiş yerli mal kullanma eğilimine sahip olduklarından yüksek geriye doğru bağlantı etkilerine sahiptir. Nihai imalat ürünleri üreten sanayiler, yüksek geriye doğru bağlantı etkilerine; tüketim ve yatırımda kullanılmaları ya da doğrudan doğruya ihraç edilmeleri nedeniyle de düşük ileriye doğru bağlantı etkilerine sahiptirler. Nihai birincil mallar üretimi, çok az yerli girdi gerektirdiğinden ve üretimin büyük bir kısmı ihraç edildiğinden düşük geriye ve düşük ileriye doğru bağlantı etkilerine sahiptir. Yotopoulos ve Nugent (1973), 6 gelişmiş (Kanada, İsrail, Japonya, İsveç, B. Krallık ve ABD) ve 5 gelişmekte olan ülkenin (Şili, Yunanistan, Kore, Meksika ve İspanya) girdi-çıktı tablolarını 18 x 18 'lik bir matriste toplayarak, her sektör için ileriye doğru, geriye doğru ve toplam bağlantı etkileri-

ni hesaplayarak, bağlantı etkilerinin gücü bakımından Chenery ve Watanabe'nin bulgularına benzer sonuçlara ulaşmışlardır.

Hirschman'a göre, gelişmekte olan ülkeler yönünden en iyi seçim, 2. grupta yer alan ve yüksek ileriye ve geriye doğru bağlantı etkilerine sahip ara imalat ürünleri sanayilerinin teşvik edilmesi ve bu alanda odaklanılmasıdır.

Azgelişmiş ülkelerin tipik özelliklerinde birisi çeşitli faaliyetler arasında karşılıklı bağımlılığın zayıflığıdır. Örneğin, genel olarak tarımsal sektörün hakim olduğu azgelişmiş ülkelerde, ilkel mal üretimlerinin diğer faaliyetler üzerinde sınırlı geriye doğru bağlantı etkileri vardır. İleriye doğru bağlantı etkileri de potansiyel olarak büyük olmakla beraber, pratikte oldukça küçüktür. Örneğin, tarımsal çıktıların (diyelim pamuk) çok azı ülke içinde işleme tabi tutularak nihai ürünlere (diyelim kumaş) dönüştürülmektedir. Çıktıların çoğu hammadde halinde gelişmiş ülkelere ihraç edilmektedir. Şurası bir gerçektir ki, biraz önce de yukarıda belirtildiği gibi, en güçlü ileriye ve geriye doğru bağlantı etkilerine ara imalat ürünleri sanayi sahiptir.

Hirschman, ithal edilen yarı imal edilmiş ürünleri yurtiçinde nihai mallara dönüştürecek sınai genişlemeyi, bir başka deyişle, özel maksatlı ithalat sanayilerini savunmaktadır. Genelde ithalatı uyarı mekanizmasının bir parçası olarak gören Hirschman, kalkınma sürecindeki ithalatın rolüne büyük önem verir. Ayrıca, Hirschman yalnızca yarı imal edilmiş ürünlerin ithalatına olumlu bakmamakta, bunun yanı sıra ithal nihai ürünlerin de yerli sanayinin gelişmesinde özendirici rol oynayabileceğini belirtmektedir. İthal edilen nihai malların artışı, bu mallara yönelik pazar çapını genişleterek, risk ve belirsizlik karşısında çekingen davranan yerli üreticileri özendirebilir. Böylece Hirschman azgelişmiş ülkelerin erken bir şekilde ithalatlarını kısıtlamalarını eleştirmekte ve bebek sanayilerini de, ithalat yerli üreticilere ancak pazar garantisi sağladıktan sonra korunmalarının gerekli olduğunu söylemektedir.

Dengesiz büyüme doktrinine yapılan eleştirilere gelince. Her şeyden önce dengesiz büyümenin yapısında var olan tehlike, şansa çok şey bırakmış olmasıdır. Kalkınmanın koşma hızı, girişimcilerin arzularına ve bireylerin yatırımlar için uyarılıp uyarılmamalarına bağlanmıştır. Oysa uyarı, istenilen tepkileri yaratmakta başarısız kaldığında, ulaşılmak istenen amaç gerçekleşemez. Örneğin, İç Savaş Öncesi Amerikası'nda DÜF'leri harekete geçireceği varsayılarak belli bir bölgede yoğunlaştırılan SSS yatırımları (demiryolu yapımları) bu bölgedeki beklentilerin istenilen düzeyde gerçekleşmesini sağlayamamıştır.

Bundan öte, bir yerde yaratılan dengesizliğin çeşitli faaliyetlerde genişlemelere yol açabilmesi için faktör girdilerinin arzında katılıkların mevcut olmaması gereklidir. Eğer, yatırım için özendirilen faaliyetler arz katılıklarıyla karşı karşıya ise, yaratılan dengesizliğin, bir başka deyişle, yaratılan darboğazın kalkınma süreci üzerinde olumsuz etkileri olur. Örneğin, darboğazın meydana geldiği sektörde maliyet ve fiyat artışlarının tüm ekonomiye yayılması halinde enflasyona yol açılır.

Diğer taraftan, dengesiz büyüme gereğince, kaynakların yalnızca bir kaç malın üretiminde yoğunlaştırılmasıyla ortaya çıkması beklenen etkiler arzulanan biçimde olmayabilir. Örneğin, ödemeler dengesi açısından daima "bütün yumurtaları aynı sepete koyma" tehlikesi olabilir; bu da üretim ve dolayısıyla ticaretin çeşitlendirilmemiş olması nedeniyle bazı sıkıntılarla karşılaşılmasına yol açabilir.

Dengesiz kalkınmada önemli bir görev de fiyat mekanizmasına bırakılmıştır. Darboğaz ve bollukların yansıtılması fiyatlarla gerçekleştirilirken; buna oluşacak tepkiler de fiyatların önderliğinde meydana gelmektedir. Fiyat mekanizması duyarlılığını yitirdiğinde sürecin işlemesi tehlikeye girer. Eğer, talebin fiyat ve gelir esneklikleri katı ise dengesiz büyümeden beklenen sonuca ulaşılamaz.

8.2.3. Dengeli ve Dengesiz Büyümenin Uzlaştırılması

Dengeli ve dengesiz büyümeyi birbirlerine karşı değerlendirmek aslında o kadar kolay değildir. Bir kere bu teorilerin ampirik olarak testleri oldukça zordur. İkinci olaraksa, stratejilerin politik yönden bir çekişme içerisinde olmasıdır. Bununla beraber, yalnızca iktisadi yönden ele alındığında dengeli ve dengesiz büyümenin birbirlerine alternatif olmaları için fazla bir neden de yoktur. Esasen, her iki yaklaşımı uzlaştıracak ve bir potada eritecek çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalardan en önemlisi de Ashok Mathur'a (1966) aittir. Bu uzlaştırıcı yaklaşıma göre ilk adım, dengesiz büyümeyi, nihai amaç olan dengeli büyümeye ulaşmada bir araç olarak kabul etmektir. Bundan sonra da iki yaklaşımda birbirine uygun düşen noktaları bulmaktır. Dengeli büyüme, bir anlamda arzla talep arasındaki dengeyi bozmayacak şekilde çeşitli sektörlerin farklı oranlarda büyüyebilmeleri demek olduğuna göre; birbirine alternatif görülen iki strateji arasındaki ayırıcı özellik, arzla talep arasındaki dengesizliktir.

Dengesiz büyüme, bazı alanlarda darboğaz yaratarak, kaynakları bir kaç seçilmiş alanda yoğunlaştırmaktır. Ancak bu da, yatırım miktarının bölünemezliklerin üstesinden gelecek büyüklükte olmasını ileriye süren dengeli büyüme doktrininin büyük itiş ifadesiyle uzlaşmaz değildir. Eğer, dengesiz büyüme çok çeşitli darboğazların yaratılması değil de, karşılaştırmalı üstünlüklere veya ölçeğe göre getiri koşullarına göre belli faaliyetlerde yoğunlaşma olarak düşünülürse dengeli ve dengesiz büyüme birbirine tamamlayıcı stratejiler olabilirler. Kalkınma stratejisinin her iki doktrinin güçlü yanlarından yararlanarak optimum bir birleşime ulaşamaması için hiçbir neden yoktur. Örneğin, kaynaklar belli sayıdaki sektörlerde yoğunlaştırılabilir ve bir yatırım programıyla da aynı sektörlerin kendi içlerinde dikey denge sağlanabilir.

Diğer taraftan, eğer dengeli büyümenin planlama ile gerçekleştirildiği ileri sürülecek olursa, dengesiz, büyümenin planlamayı red-

dettiği söylenemez. Çünkü bir taraftan belli sektörlerde yoğunlaşmayı, diğer taraftan aynı sektörlerin kendi içlerinde dengeyi gerçekleştirecek karma bir strateji, planlama kavramı çerçevesinde düşünülmesi gereken bir durumdur.

Eğer, dengesiz büyümenin planlamayı reddettiği kabul edilecek olursa, böyle bir durumda incelenmesi gereken önemli sorun, kalkınmayla sağlanacak kazançların bölüşümü konusu olur. O zaman şunları söylemek mümkündür. Dengeli büyümenin kalkınmadan sağlanan kazançları daha adil dağıtma, eşitsizlikleri iyileştirme, enflasyonu kontrol etme ve kaynakların noksan istihdamını önleme olanakları daha fazladır. Buna karşın dengesiz büyümede işsizlik, enflasyon ve gelir dağılımında eşitsizliğin önlenebilmesinin garantisi yoktur. Kendi başına bırakıldığında dengesiz büyüme, "bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler"dir.

Nihayet, saf iktisadi anlamda iki doktrinin birbirinin alternatifi olmaktan çok tamamlayıcısı stratejiler olduğunu söylemek mümkünken; dengesiz büyüme, planlama ve karar vermede koordinasyonu engellediğinde, her iki stratejinin sonuçları da kuşkusuz oldukça farklı olacaktır.

8.3. Yatırım Kriterleri

Geleneksel mikro ekonomi teorisi, tam rekabet koşullarında her bir üretim faktörünün marjinal ürünü, fiyatına eşit olacak şekilde istihdam edildiğinde kaynakların optimal bir şekilde dağıtılacağını ve faktörlerin tüm kullanım alanlarındaki marjinal ürünleri eşitlendiğinde toplumsal refahın maksimum olacağını öğretir. Buna kaynak dağıtımının "marjinal kural"ı denir ve kaynakların çeşitli faaliyetler arasında yeniden dağıtımıyla toplumda üretilen mal ve hizmetlerin artık yükseltilemeyeceği "etkinliğini" ifade eder. Çünkü çeşitli faaliyetlerde istihdam edilen her bir üretim faktörü aynı üretkenlikte kullanılmaktadır. Bir üretim faktörünü bir yerden alıp, diğer yerde kullan-

makla üretkenliğinde bir değişme meydana gelmemektedir. Bu nedenle statik analizde kaynak dağıtımında etkinlik, milli hasılanın en çoklaştırılmasını ve bunun da faktörlerin farklı kullanım alanlarındaki marjinal ürünlerinin eşitlenmesiyle elde edileceğini anlatır.

Ancak, azgelişmiş ülkelerdeki kaynak dağıtımında marjinal kuralın uygulanması gerek mikro iktisadın dayandığı varsayımların gerçekçi olmaması gerekse azgelişmiş ülkelerin kendine özgü nedenler yüzünden oldukça zordur. Bu ülkelerde kaynakların etkin dağıtımı için marjinal kuralın dışında kalan başka yatırım kriterlerine ihtiyaç vardır. Bunun başlıca nedenlerini şöyle açıklamak mümkündür. Birinci olarak, marjinal kural statik bir kriterdir, dolayısıyla bugünkü hasıla ve tüketim düzeyini veya refahı en çoklaştırmayı amaçlar. Oysa, azgelişmiş ülkelerin amacı gelecekteki refahı en çoklaştırmak olabilir. Böylece, statik marjinal kural, gelecekteki optimal düzeyin sağlanmasına yönelik kararlarda yardımcı olamayacaktır.

İkinci olarak, azgelişmiş ülkelerde üretim faktörlerinin ve malların piyasa fiyatları, yapıdaki dengesizliklerle piyasadaki çeşitli aksaklıklar nedeniyle üretimin sosyal fayda ve maliyetlerini yansıtmamaktadır. Bu yüzden piyasa fiyatları kaynak dağıtımı yönünden yanlış sinyaller vermektedir. Böyle bir durumda marjinal kurala göre yapılmış kaynak dağıtımı, sosyal yönden yanlış kaynak dağıtımıyla sonuçlanır.

Marjinal kuralın uygulanması, ancak piyasa fiyatları ile sosyal fayda ve maliyetler arasında bir fark olmadığında veya piyasa fiyatları sosyal değerleri yansıtacak biçimde düzeltildiğinde kaynakların sosyal optimal dağıtımına yol açabilir.

Üretim faktörleri ve malların sosyal fiyatları ile piyasa fiyatları arasıdaki farklar, birçok nedenden dolayı ortaya çıkabilir, örneğin, üretimde dışsal tasarruflar ve ölçeğe göre artan getiri koşulları varsa, sosyal fayda özel faydadan fazla olur ve eğer veri faktör zenginliğinde hasılanın en çoklaştırılması söz konusu ise marjinal kural bu farkı

dikkate almak zorundadır. İlaveten, eğer, mal piyasasında tam rekabet yoksa, sosyal optimuma ulaşabilmek için piyasa fiyatlarının ayarlanması gereklidir. Benzer şekilde, eğer faktör piyasasında da tam rekabet yoksa, burada da faktör fiyatları sosyal fırsat maliyetlerini yansıtamayacaklarından ayarlanmak zorundadır. Ancak bu şekilde azgelişmiş ülkelerde faktörlerin marjinal ürünlerinin, piyasa fiyatlarına eşit olduğu noktaya kadar istihdamı, sosyal yönde optimumu sağlayabilecektir. Diğer yandan, emek gibi atıl durumda bulunabilen kaynaklar olduğundan fazla, sermaye ve döviz gibi kıt kaynaklar olduğundan düşük değerlendirilmiş olabilir. Dolayısıyla bu kaynakların fiyatları da sosyal fırsat maliyetlerini yansıtacak şekilde ayarlanmak zorundadır.

Üçüncü olarak, statik analiz, bugünkü proje seçiminden doğan ürünün gelecekteki yapısı ile faktör fiyatlarını ihmal eder. Bugünkü optimum kaynak dağıtımı, gelecekteki optimum kaynak dağıtımını sağlayamayabilir.

Nihayet dördüncü olarak, statik marjinal kural, mevcut gelir dağılımını optimum kabul eder ve kaynak dağıtımının sonucunda karşılaşılacak gelir dağılımının değişmeden kalacağını varsayar. Oysa hasılayı en çoklaştırmak üzere kaynak dağıtımında meydana gelen yeni doku gelir dağılımını değiştirebilir ve gelir kazançlarının dağılımında da ortaya çıkabilecek arzulanmayan değişmeler refah düzeyini azaltabilir.

İşte şimdiye kadar açıkladığımız tüm bu nedenler, azgelişmiş ülkeler için en etkin ve en uygun kaynak dağıtım kriterinin hangisi olduğu sorusuna yol açmıştır. Önerilen farklı kriterler büyük oranda azgelişmiş ülkelerin bugünkü hasıla ve tüketime mi, gelecekteki hasıla ve tüketime mi ağırlık vererek sermaye ve döviz gibi kıt kaynaklardan en rasyonel şekilde yararlanabilecekleri konusunda düğümlenmiştir. Azgelişmiş ülkelerde yatırımlara ayrılabilecek kaynakların çok sınırlı olması, mümkün tüm yatırım projelerinin aynı anda ger-

çekleştirilmelerine imkan vermediğinden, yatırım projeleri arasında bir seçim yapılmasını zorlamış, bu da çeşitli yatırım kriterlerinin geliştirilmesine yol açmıştır.

Biraz sonra yatırım kriterlerini anlatmaya geçmeden önce, yatırım kriterinin yatırım dokusuyla ilişkili yani teknoloji seçimiyle değil de proje seçimiyle ilişkili bir konu olduğunu vurgulamak gereklidir. Ancak bu da hiç bir şekilde proje seçiminin teknoloji seçimini etkilemediği anlamına gelmemeli, yalnızca kavramsal olarak proje seçimiyle, teknoloji seçiminin karıştırılmaması anlamına gelmelidir.

8.3.1. Minimum Sermaye-Hasıla Oranı Kriteri

Sermaye-hasıla oranı veya bazen adlandırıldığı gibi sermayenin devri kriteri, yatırılan sermayenin, hasılaya (katma değere) bölünmesiyle elde edilir. Bir projenin yaratacağı hasıla ise iki şekilde bulunabilir. Birincisi, katma değerin, projenin üreteceği mal ve hizmetlerin satış değerinden satın alınan girdilerin değerinin düşürülerek bulunmasıdır. Burada katma değer, amortismanlarla dolaylı vergilerin çıkarılmasıyla yani faktör maliyetleri esas alınarak hesaplanabileceği gibi, gayri safi olarak da hesaplanabilir. İkincisi, katma değerin, projenin yaratacağı faktör gelirlerinin yani maaş, ücret, faiz, rant ve karlarının toplanması şeklinde bulunmasıdır.

Bu kritere göre, azgelişmiş ülkeler, sermaye-hasıla oranı minimum olan yatırım projelerine öncelik vermek zorundadırlar. Böylece, sermaye ihtiyacını en düşük düzeyde tutarak, kıt kaynak olan sermayeden en çok hasılayı elde etme olanağına kavuşurlar. Bu arada emek yoğun projeler tercih edileceğinden, emeğin istihdam olanakları genişler.

Sermaye-hasıla oranına yöneltilen eleştirileri şöyle özetlemek olanaklıdır:

Birincisi, bu kriter yalnızca sermayeyi kıt faktör olarak kabul etmekte, diğer üretim faktörlerini, örneğin, emek ve doğal kaynakların

sosyal fırsat maliyetlerini ihmal etmektedir. Eğer, emek ve doğal kaynaklar önemli sayılabilecek fırsat maliyetlerine sahipse, bu kriter hatalı tercihlere yol açabilir. İkincisi, sermaye-hasıla oranı kriterinin, proje ömürlerini dikkate almamasıdır. Oysa büyük sermaye-hasıla oranına sahip uzun ömürlü bir proje ilk anda düşük sermaye-hasıla oranına sahip kısa ömürlü bir projeden daha avantajsız görülebilse de tüm proje ömrü yönünden ele alındığında, kısa ömürlü projeden çok daha fazla hasıla yaratabilir. Bu sakıncanın önüne geçmenin yolu ise, sermaye-hasıla oranını aynı ömre sahip projeler için hesaplamak ve bu projeleri karşılaştırmaktır. Ancak, burada da farklı yıllarda elde edilen hasılaların iskontolaştırılması önem kazanır. Örneğin, 20 yıllık bir projenin çoğunluk hasılası son iki üç yılda elde ediliyorsa, bu hasılanın bugünkü değeri, aynı ömre sahip diğer bir projenin yakın tarihte sağlayacak olduğu hasılanın bugünkü değerinden daha düşük olacaktır. O halde, aynı ömre sahip ve yarattığı hasılalar yıllara göre dalgalanma gösteren projelerin karşılaştırılmasında aşağıdaki sermaye-hasıla oranı kullanılmalıdır.

$$S/H = \frac{K}{\sum_{i=0}^{n} \frac{Y_i - C_i}{(1+r)^i}}$$

Burada:

Y_i : Yıllık getiri akımı;

C_i : Değişken girdilerin maliyeti;

r : Gelecekteki getiri ve maliyetlerin iskonto oranı (örneğin, piyasa faiz oranı);

K : Sabit sermaye maliyeti;

n : Proje ömrü

i : 1...n

Diğer taraftan, projelerin yaratacak olukları hasılalar yıllara göre dalgalanma gösterirken, eğer, ömürleri de farklı ise o zaman sermaye-hasıla oranı yerine, projelerin ömürleri boyunca yaratacakları hasılaları yatırılan sermayeye eşit kılan iskonto oranının (iç verimlilik oranı) hesaplanması ve projelerin öncelik sırasının bu iskonto oranlarına göre yapılması daha anlamlı olacaktır. Bu sıralanmaya olanak verecek formül de şöyledir.

$$K = \sum_{i=0}^{n} \frac{Y_i - C_i}{(1+r)^i}$$

Bu formülde bulunacak değer, r, yani iç verimlilik oranıdır. Burada projelerin öncelik sırası, her bir proje için ayrı ayrı bulunacak r değerlerinin karşılaştırılmasıyla yapılır.

Minimum sermaye-hasıla oranı kriterine yapılan eleştirilerden üçüncüsü, bugün düşük sermaye-hasıla oranına sahip projelerin, bir süre sonra sermaye dışındaki faktör arzlarındaki katılıklar nedeniyle büyük sermaye-hasıla oranlı projelere dönüşebilmesidir. O halde, sermaye-hasıla oranlarının hesaplanmasında daha sonra sermaye ile birlikte çalışacak faktörlerin arzında meydana gelebilecek katılıkların da dikkate alınması gerekmektedir. Benzer şekilde, eğer üretim teknolojileri çok hızlı değişiyorsa, kısa dönemde düşük sermaye-hasıla oranlı projelerin, bu durumlarını uzun dönemde de sürdürüp sürdüremeyecekleri dikkatlice düşünülmelidir.

Dördüncüsü, minimum sermaye-hasıla oranı kriterinin emek yoğun teknolojilere pirim vermesidir. Oysa, sınai gelişme sermaye yoğun teknolojilere önem verilmesini gerektirebilir ve böyle bir durumda minimum sermaye-hasıla oranı kriteri işlevselliğini yitirir.

Beşincisi, bu kriterin, yatırımların muhtemel dışsal tasarruflarını dikkate almamasıdır. Oysa, bazı yatırım projelerinin yaratacağı dışsal

tasarruflar önemli olabilir. Hatta yaratacağı dışsal tasarruflar, sağlayacağı hasılanın değerinden yüksek olabilir. O halde, yaratacağı dışsal tasarruflar yönünden büyük değere sahip yüksek sermaye hasıla oranlı projelerin, öncelik sırasında arka sıralarda bulunmaları anlamlı olmayacaktır. Gerçekte projelerin yaratacak oldukları dışsal tasarrufların da hesaba katılmasıyla oluşturulacak sermaye-hasıla oranlarına dayalı bir proje seçimi daha yerinde bir davranmış olacaktır.

Nihayet altıncısı ve belki de en önemlisi, minimum sermaye-hasıla oranı kriterinin sosyal fayda ve maliyetleri dikkate almamakta oluşudur. Sosyal fayda ve maliyetleri dikkate alan kriter ise bundan sonra ele alınan kriterdir.

8.3.2. Sosyal Fayda-Maliyet Analizi

Bir projenin sosyal yönden karlı olması demek, sosyal getirisinin sosyal maliyetinden fazla olması demektir. Bir başka deyişle, bir projenin sosyal yönden karlılığı, projenin topluma sağladığı net bugünkü değerinin sıfırdan büyük olmasına bağlıdır. Eğer, bir yatırımın topluma sağladığı net bugünkü değer sıfırdan büyükse, o proje toplumsal yönden karlıdır; değilse karsızdır. Bir yatırımın topluma sağladığı net bugünkü değer şöyle bulunur:

$$NPV = \sum_{i=0}^{n} \frac{Y_i - C_i}{(1+r)^i} - K$$

Burada:

Y_i : Yıllık sosyal getiri akımı;

C_i : Değişken girdilerin sosyal maliyeti;

r : Gelecekteki getiri ve maliyetlerin sosyal iskonto oranı;

K : Sabit yatırım maliyeti;

n : Proje ömrü.

i : 1...n

Bu analizdeki sorunlar, projeden sağlanacak sosyal getiri ve maliyetlerin nasıl hesaplanacağı, fayda ve maliyetlerin hangi ortak birimle veya numeraire ile ifade edileceği ve sosyal iskonto oranı olarak neyin kullanılacağıdır.

Sosyal getiri ve maliyetlerin ölçülmesinde birinci yaklaşım, yerli parayla hesaplanan tüketimi numeraire olarak, özel ve sosyal maliyetlerle getiriler arasındaki farklar için ayarlamalar yaptıktan sonra fayda ve maliyetleri yerli fiyatlarla hesaplamaktır. İkinci yaklaşım, yabancı parayla ifade edilen tasarrufu numeraire alarak, tüm fayda ve maliyetleri dünya fiyatlarıyla hesaplamaktır.

Sosyal iskonto oranı olarak önerilen pratik bir yol ise, piyasa faiz oranlarını kullanmaktır. Ancak, azgelişmiş ülkelerde sermaye piyasasının iyi işlememesi ve farklı faiz oranlarıyla karşılaşılması bunu sakıncalı kılmaktadır. Diğer taraftan, sosyal iskonto oranının saptanmasının gerçekten zor ve keyfilik gösteren bir konu olduğu belirtilmelidir.

8.3.3. Sosyal Marjinal Ürün Kriteri

Sosyal marjinal ürün kriterine göre kaynakların etkin dağıtımı, sermayenin farklı kullanımlarından doğan sosyal marjinal ürünlerin eşitlenmesiyle gerçekleştirilebilir. Bu kritere göre, yatırılan birim sermaye başına topluma en yüksek net bugünkü değeri sağlayan proje öncelik sağlar. Kriterin formülasyonu şöyledir:

$$SMP = \frac{\sum_{i=0}^{n} \frac{Y_i - C_i}{(1+r)^i}}{K}$$

Burada:

Y_i : Yıllık sosyal getiri akımı;

C_i : Değişken girdilerin sosyal maliyeti;

r : Gelecekteki getiri ve maliyetlerin sosyal iskonto oranı;

K : Sabit yatırım maliyeti;

n : Proje ömrü.

i : 1...n

Burada, emeğin sosyal maliyeti sıfıra eşit ve malların piyasa fiyatları ile sosyal fiyatları arasında bir fark yoksa, sosyal marjinal ürün kriteri ile sermaye-hasıla oranı kriteri arasında bir fark kalmadığını belirtelim. Dolayısıyla, sermaye-hasıla oranı kriterine yöneltilen eleştiriler, sosyal marjinal ürün kriteri için de geçerlilik kazanır. Diğer tarafta, gerek minimum sermaye-hasıla oranı kriteri, gerekse sosyal marjinal ürün kriterinin bugünkü gelirinençoklaştırılmasına yönelik kriterler olduğunu da vurgulayalım.

8.3.4. Kişi BaşınaEnçok Yeniden Yatırılabilir Artık Kriteri

Esas olarak, Walter Galenson ve Harvey Leibenstein (1955) tarafından önerilen kişi başına en çok yeniden yatırılabilir artık kriterinde temel hedef, gelecekteki kişi başına reel geliriençoklaştırmaktır. Gelecekteki kişi başına reel gelirinençoklaştırılması ise, şimdiki birim emek başına düşen sermayenin arttırılmasına bağlanmıştır. Eğer, tüm yatırım projeleri aynı üretim fonksiyonlarına sahipse; bir başka deyişle, tüm yatırım projelerinde birim emek başına hasılanın, birim emek başına düşen sermayenin fonksiyonu olduğu aynı üretim fonksiyonu kabul edilmişse, en çok yeniden yatırılabilir artık doğuran proje önceki sahifelerde yer alan Şekil 46'da E_2 noktasıyla çakışan projedir. Bu nokta, OW ücret doğrusuna paralel olarak çizilen doğrunun üretim fonksiyonuna değdiği yerdir. Burada hem emek başına sermaye yo-

ğunluğu (OL_2K açısının tanjantı), hem yeniden yatırılabilir artık (E_2S_2), hem de verimlilik (P_2OL_2 açısının tanjantı) en yüksektir. Örneğin, bugünkü hasılanın en çok olduğu E_1 noktasındakinden daha yüksektir. O halde, kişi başına en çok yeniden yatırılabilir artık kriterine göre proje seçimi yapıldığında E_2 noktasının seçilmesi gereklidir. Diğer taraftan, eğer proje seçimi minimum sermaye-hasıla oranı (veya sermayenin marjinal ürünü) kriterine göre yapılacak olursa, kuşkusuz E_1 noktasıyla çakışan yatırım projesinin seçilmesi gerekir. Çünkü bu noktada aynı sermaye miktarıyla elde edilen hasıla miktarı en yüksek düzeyde, dolayısıyla sermaye-hasıla oranı en düşük düzeydedir. Bu arada L_3 düzeyinden daha fazla emek istihdam edecek yatırım projelerinin negatif artıkla karşılaşacağını belirtelim.

Daha büyük bir büyüme oranının elde edilmesinde sermaye birikiminin rolünü vurgulayan kişi başına en çok yeniden yatırılabilir artık kriteri, şu varsayımlara dayanmaktadır. Birincisi, milli gelir yalnızca ücret ve karlar olmak üzere iki parçadan meydana gelmektedir. İkincisi, ücret elde edenlerin tasarrufları sıfıra eşitken, kar elde edenlerin tüm tasarrufları yatırımlara harcanmaktadır. Yatırımlar, yalnızca karların bir fonksiyonudur ve kriter bu haliyle Lewis'in dual modelini çağrıştırmaktadır. Hatırlanacağı üzere Lewis modelinde de yatırımlar, karların yani kapitalist artığın bir fonksiyonuydu. Üçüncüsü, birim emek başına hasıla, birim emek başına sermayenin bir fonksiyonudur ve ekonominin her alanı için aynı üretim fonksiyonu geçerlidir.

Kişi başına en çok yeniden yatırılabilir artık kriterine göre etkinlik, yatırım kaynaklarını, kişi başına yeniden yatırılabilir artığı tüm projelerde eşitleyecek şekilde dağıtmakla sağlanır. Diğer taraftan, bu kriterin uygulanmasıyla yatırımlar sermaye yoğun projelere doğru yöneleceğinden, ekonomide emek istihdamı ve dolayısıyla milli gelirde ücretlerin payı azalır. Bu kriter, gelecekteki kişi başına hasıla

düzeyini arttırabilmenin daha fazla yatırımla mümkün olduğunu ve bunun için de bugünkü hasıla ve istihdam düzeyinden özveride bulunulması gerektiğini ifade etmektedir.

Kişi başına yeniden yatırım katsayısı şöyle tanımlanır:

$$g = \frac{P - ew}{k}$$

Burada:

g : Kişi başına yeniden yatırım katsayısı;

P : Net hasıla;

e : Yatırımda istihdam edilen işçi sayısı;

w : Reel ücret;

k : Yatırım maliyeti.

Burada g, aynı zamanda büyüme oranını vermektedir. Kriterde tüm ücretlerin tüketildiği ve tüm karların yeniden yatırıldığı varsayıldığına göre, yeniden yatırım formülü büyüme formülüne (s/c) eşit olur. Yani,

$$g = \frac{P - ew}{k} = (\frac{P}{k})\ (1 - \frac{ew}{P}) = \frac{s}{c}$$

Burada:

$$s = \frac{P - ew}{P} = \text{ tasarruf oranı;}$$

$$c = \frac{k}{P} = \text{ sermaye-hasıla oranı,}$$

Kişi başına yeniden yatırılabilir artık kriterine yöneltilen eleştirilen şunlar olmuştur. Birincisi, gelecekteki kişi başına reel gelirin en-

çoklaştırılmasının gerçekçi bir hedef olarak görülmemesidir. İkincisi, işçilerin tasarruf eğilimlerinin sıfır, kar sahiplerinin tasarruf eğilimlerinin bire eşit varsayılabilmesi için yeterli kanıtların mevcut olmadığının belirtilmesidir. Bundan öte, tasarruf sahiplerinin yalnızca kar sahiplerinin oldukları varsayılsa bile, karların en çoklaştırılmasının mutlaka sermaye-emek oranının da ençoklaştırılmasını öngörmemesidir. Üçüncüsü, bütün sektörlerde üretimin, sermayenin aynı fonksiyonu olarak kabul edilmediğinde, bazı projelerde sermayenin en çok kullanımının kar oranlarının düşmesine yol açabilmesidir. Dördüncüsü, azgelişmiş ülkelerdeki gibi geniş çapta işsizlik ve noksan istihdamın bulunduğu artık emekli ekonomilerde, istihdamın ençoklaştırılmasının sosyal ve siyasi içerikli hedeflerin olması; bu hedeflerin gerçekleştirilmesinin ise ancak minimum sermaye-hasıla oranı kriteri veya sosyal marjinal ürün kriteri aracılığıyla gerçekleştirilebilmesidir. Ancak burada 8.1. kısımda da değindiğimiz bir noktanın altını çizmek gereklidir. Galenson ve Leibenstein kriteri istihdam sorununa kısa dönemde çözüm bulamasa bile, bir süre sonra bu soruna fazlasıyla kalıcı bir çözüm olanağı getirir. Beşincisi, çoğu azgelişmiş ülkede sermaye yoğun sanayileri destekleyecek yeterli büyüklükte pazarların mevcut olmadığının ileriye sürülmesidir. Ancak, bu da aşılamayacak bir sorun değildir. Nihayet, sermaye malları üretimindeki artışlarla tüketim mallarının üretimi arasında bir denge kurulmadığında, tüketim malları üretimindeki arz katılıklarının enflasyona yol açabileceği belirtilmiştir.

9. BÖLÜM

KALKINMANIN FİNANSMANI

7. bölümde kalkınmanın faktörleri açıklanmış ve bunlardan en önemlisinin sermaye birikimi olduğu vurgulanmıştı. Kuşkusuz, sermaye birikimi ise sermaye stokuna yapılan ilavelerle, yani, net yatırımların artırılmasıyla gerçekleşir. İşte, kalkınmanın gerçekleştirilmesi ve sürdürülmesi için gerekli yatırımların yapılabilmesi, söz konusu yatırımların finanse edilebilmesine bağlıdır. Kalkınmanın finansmanı ise; a) iç kaynaklarla ve b) dış kaynaklarla gerçekleştirilir. İç kaynaklar şunlardır: i) Tasarruflar, ii) Vergiler, iii) Enflasyonist finansman ve iv) İç borçlanma. Dış kaynaklar ise şöyle sıralanabilir: i) Dış yardımlar, ii) Dış borçlanma, iii) Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve iv) İhracat gelirleri. Şimdi bunları sırasıyla incelemeye başlayalım.

9.1. Kalkınmanın İç Kaynaklarla Finansmanı

9.1.1. Tasarruflar

Kalkınmanın iç kaynaklarla finansman yöntemlerinden birincisi tasarruflardır. Bir ekonomide tasarruf yapan gruplar; hanehalkları (aileler), firmalar (özel sektör) ve hükümettir (kamu sektörü). Hanehalkları harcanabilir kişisel gelirden, firmalar elde ettiği kardan ve hükümet ise vergi gelirlerinden tasarruf yapar. Hanehalkı ve firmalar tarafından yapılan tasarruflar özel tasarruf olarak nitelendirilirken, hükümetin yaptığı tasarruf kamusal tasarruf olarak adlandırılır.

Yurtiçinde yapılan tasarrufları üç gruba ayırmak olanaklıdır. 1) Gönüllü tasarruflar, 2) Gönülsüz tasarruflar ve 3) Zorunlu Tasarruflar. Gönüllü tasarruflar (S), harcanabilir gelirden (Y) tüketim harcamalarına (C) giden kısmın çıkarılmasıyla oluşan tasarruflardır. Yani,

$$S = Y - C$$

olarak gösterilir. Gönüllü tasarrufların kaynağı hem hanehalkları hem de firmalardır.

Gönülsüz tasarruflar, hanehalkı veya firmanın tüketimlerinde kendi istekleri dışında meydana gelen azalmalar sonucunda ortaya çıkan tasarruflardır. Vergi uygulamaları ve kimi zaman hükümetin halktan cebri olarak topladığı borçlar gönülsüz tasarruflardır. Vergilendirme ve borçlanma ilerleyen sayfalarda açıklanacağı için bu başlık altında daha fazla üzerinde durmuyoruz.

Zorunlu tasarruflara gelince, tüketim, fiyat düzeyinde meydana gelen artış sonucunda da azalabilir ki, bu husus, zorunlu tasarruf olarak nitelendirilir. Fiyat artışlarının kalkınmanın finansmanı için nasıl kullanılabileceği konusu da, enflasyonist finansman başlığı altında ilerleyen sayfalarda açıklanacaktır.

Şimdi tasarruf oranını hangi değişkenlerin belirleyeceği konusu üzerinde durmaya çalışalım. Tasarruf oranının belirleyicilerini, Loayza vd. (2000)'in çalışmasına dayanarak, iki gruba ayırmak mümkündür. Birincisi, tasarruf oranının, herhangi bir politikaya bağlı olmayan belirleyicileridir. İkincisi ise, bir politikaya bağlı olan belirleyicilerdir. Politikaya bağlı olmayan başlıca belirleyiciler; gelir, büyüme, demografik yapı ve belirsizliktir. Politikaya bağlı olan başlıca belirleyiciler ise; maliye politikası, dış borçlanma ve dış yardımlar ile finansal serbestleşmedir.

Tasarrufun politikaya bağlı olmayan belirleyicilerinden birincisi gelirdir. Birçok ampirik çalışmada, kişi başına reel gayrisafi yurtiçi hasılanın tasarruf oranı üzerinde pozitif etkisinin olduğu saptanmıştır. Bir başka deyişle, kişi başına reel gelir arttıkça tasarruf oranının da artması beklenmektedir. Ampirik bulgulara göre, gelişmekte olan ülkelerde kişi başına reel gelirin tasarruf oranı üzerindeki etkisi gelişmiş ülkelere göre daha büyüktür. Gelişmekte olan ülkelerde, kişi başına reel gelir iki katına çıktığında, uzun dönemde tasarruf oranı da harcanabilir gelirin % 10'u kadar artmaktadır.

Tasarrufun politikaya bağlı olmayan belirleyicilerinden ikincisi büyümedir. "Sürekli gelir hipotezi"ne göre, tüketim, yalnızca cari dönemdeki harcanabilir gelirin bir fonksiyonu değil, aynı zamanda gelecekte elde edilmesi beklenen gelirin de pozitif bir fonksiyonudur. Dolayısıyla, yüksek hızlı büyüme, yani, gelecekteki gelir düzeyi beklentisinin büyük olması, bugünkü tüketimi arttırırken bugünkü tasarrufların azalmasına yol açmaktadır. Diğer taraftan, "yaşam döngüsü hipotezi"ne göre, büyümenin tasarruflar üzerindeki etkisi; i) yaş gruplarının gelir büyümesinden ne kadar paylar aldığına, ii) yaş gruplarının kazançlarının yüksekliğine ve iii) yaş gruplarının borçlanma kısıtlarının büyüklüğüne bağlı olarak belirleneceğinden, baştan peşinen bir şey söylemek mümkün değildir. Ayrıca, büyümeden tasarrufa doğru bir nedensellik ilişkisinin bulunmasının yanı sıra, tasar-

ruftan büyümeye doğru bir ilişki olduğunu da söylemek mümkündür. Gerçekten, ampirik bulgulara göre, büyüme ile tasarruf arasında güçlü bir pozitif ilişki saptanmışken, kimi çalışmalarda ise bu ilişkinin yönü tasarruftan büyümeye doğru olarak belirlenmiştir.

Tasarrufun politikaya bağlı olmayan belirleyicilerinden üçüncüsü demografik yapıdır. Demografik yapı ile tasarruf oranı arasındaki ilişkiler, "yaşam döngüsü hipotezi"ne dayanılarak açıklanabilmektedir. Buna göre, tüketicilerin tasarruf oranının, gençlik ve yaşlılık dönemlerinde düşük iken orta yaş döneminde yüksek olduğu öne sürülmektedir. Böylece, genç nüfus bağımlılık oranı ve yaşlı nüfus bağımlılık oranı yükseldikçe tasarruf oranının da düşmesi beklenmektedir. Burada, genç nüfus bağımlılık oranı (young age dependency ratio), 15 yaş altı iktisaden aktif olmayan nüfusun 15-64 yaş aralığındaki iktisaden aktif nüfusa oranıdır. Yaşlı nüfus bağımlılık oranı (old age dependency ratio) ise, 65 yaş üzeri iktisaden aktif olmayan nüfusun 15-64 yaş aralığındaki iktisaden aktif nüfusa oranıdır. Yapılan ekonometrik çalışmalar da, genel olarak, "yaşam döngüsü hipotezi"ni doğrulamaktadır.

Tasarrufun politikaya bağlı olmayan belirleyicilerinden dördüncüsü belirsizliktir. Belirsizlik arttıkça risk artmakta ve riskten kaçınmak isteyen tüketici de, gelirinde veya diğer değişkenlerdeki ani değişmelere karşı ihtiyatlı davranarak tasarruf oranını arttırmaktadır. Ampirik çalışmalarda, belirsizliğin makroekonomik bir göstergesi olarak enflasyon kullanılmaktadır. Buna göre, enflasyon oranı arttıkça, belirsizliğin ve tasarruf oranının da artması beklenmektedir. Belirsizliği temsilen kullanılan bir diğer gösterge ise şehirleşme oranıdır. Bu kapsamda, kırsal kesim gelirlerinin şehre göre daha belirsiz ve düzensiz olduğu kabul edilmektedir. Ayrıca, kırsal kesimde yaşayan kişilerin, karşı karşıya kaldıkları riskleri çeşitlendirebilecek gelişmiş finansal araçlara sahip olmadıkları belirtilmektedir. Bu nedenlerle, kırsal kesimde yaşayanlar, gelirlerinin daha büyük bir kısmını tasar-

ruf etmekte ve böylece, şehirleşme oranı arttıkça tasarruf oranının da azalması beklenmektedir.

Politikaya bağlı olan belirleyicilere gelince. Daha önce de belirttiğimiz gibi bunlardan ilki, maliye politikasıdır. Burada maliye politikasının tasarruf oranı üzerindeki etkileri "Ricardogil denklik" hipotezine dayanılarak açıklanmaktadır. "Ricardogil denklik" hipotezine göre, kamu harcamalarında ortaya çıkan sürekli artış sonucunda, kamu harcamalarının finansmanı için kamusal tasarruflar, yani, vergiler de artarken, özel kesim tasarrufları da vergiler kadar azalır. Dolayısıyla, ulusal tasarruflar değişmemiş olur.

Yapılan ekonometrik çalışmaların çoğunda, kamusal tasarrufların özel kesim tasarrufları üzerinde hiçbir etkisinin olmayacağını öne süren "Ricardogil denklik" hipotezini destekleyici tam kanıtlar bulunamasa da, kamusal tasarrufların özel kesim tasarrufları üzerinde negatif etkisinin olduğunu gösteren ve böylece "Ricardogil denklik" hipotezini kısmen destekleyen bulgulara ulaşıldığını söylemek mümkündür.

Politikaya bağlı olan belirleyicilerden ikincisi, dış borçlanma ve özellikle dış yardımlardır. Burada, dış borçlanma ve dış yardımlarla, yurtiçi tasarruflar arasındaki ilişki, dış borçlanma ve dış yardımların, yani, dış kaynakların, yurtiçi tasarruflar üzerinde bir "dışlama etkisi"nin olup olmaması üzerinden araştırılmıştır. Her ne kadar bazı araştırmalarda dış kaynaklar ile yurtiçi tasarruflar arasında "dışlama etkisi"ni doğrulayacak şekilde, negatif bir ilişkinin var olduğuna dair bulgulara ulaşılmışsa da, bu sonuç ihtiyatla karşılanmalıdır; çünkü dış kaynaklar, örneğin, dış yardımlar, zaten düşük tasarruf oranına sahip yoksul ülkelere verilmektedir. Bir başka deyişle, azgelişmiş ülkeler düşük tasarruf oranlarına sahip ve yoksul oldukları için dış yardım almaktadırlar. Dolayısıyla, dış yardımlarla yurtiçi tasarruflar arasındaki "dışlama etkisi"nin değerlendirilmesinde, azgelişmiş ülkelerin dış yardım aldıkları için düşük yurtiçi tasarruf oranlarına sahip

olmadıkları, düşük yurtiçi tasarruflara sahip oldukları için dış yardım aldıkları gerçeği asla gözden uzak tutulmamalıdır.

Politikaya bağlı olan belirleyicilerden üçüncüsü finansal serbestleşme, güncelliği ve taşıdığı önem nedeniyle aşağıdaki alt başlık altında biraz daha ayrıntılı olarak ele alınmaya çalışılmıştır.

9.1.1.1. Finansal Serbestleşme

Tasarruf, bugünkü tüketim ile gelecekteki tüketim arasında zamanlararası bir seçimi gösterir. Diğer taraftan, bugünkü tüketimin fiyatı ise, reel faiz oranıdır. Reel faiz oranında meydana gelen bir artışın tasarrufları pozitif etkilemesi beklenir. Bir başka deyişle, faiz oranı ne kadar yüksek olursa tasarruf miktarı da o kadar yüksek olur. Eğer, faiz oranındaki artışa bağlı olarak tasarruf miktarı da artıyorsa, finansal serbestleşme sağlayarak tasarruf ve yatırımların artırılması iktisadi büyüme yönünden bir politika yaklaşımı olabilecektir; çünkü finansal serbestleşme ile birlikte faiz oranlarının artması ve faiz oranındaki artışın da daha fazla tasarruflara yol açması beklenir.

Finansal sektör, Merkez Bankası, ticari banka sistemi ve diğer değişik finansal aracılardan oluşur. Eğer, finansal sektör, "finansal baskı" altında ise tasarruf ve yatırımların etkin bir şekilde dağılımı gerçekleştirilemez. Burada, finansal baskı ve/veya kısıtlama[12] tasarruf ve yatırımların etkin dağılımını engelleyen hükümet müdahaleleridir. Hükümetlerin bankacılık sistemi üzerinde bir tekel kurarak finansal kurumların büyümesini sınırlandırması finansal baskı için verilebilecek bir örnektir. Hükümetlerin bütçe açığının finansmanı için bankaların zorunlu karşılık oranlarını yükseltmesi ya da devlet iç borçlanma senetleri tutma yükümlülüğünü arttırması diğer finansal baskı örneklerindendir. Merkez bankalarının ticari bankalara kredi sınırlandırmasına gitmelerini empoze etmesi veya bankaların belli başlı

[12] Finansal baskı ve kısıtlama, çoğu zaman iç içe geçtiğinden, birbirlerinin yerine de kullanılmaktadır.

öncelikli sektörlere borç vermelerinde ısrarcı olmaları da yine finansal baskı için verilebilecek diğer örneklerdendir. Son olarak, yatırımları teşvik amacıyla nominal faiz oranları yapay olarak düşük tutulduğunda ve böylece reel faiz oranları negatif olduğunda da finansal baskıdan söz etmek mümkündür. Finansal serbestleşme hususunda temel tartışma konusu, değişik şekillerde ortaya çıkan finansal baskının finansal piyasaların gelişimini engellemekte oluşu üzerinedir. Finansal baskının temel sonucu, tasarruf ve yatırımların olumsuz yönde etkilenmesi ve kaynak dağılımında etkinsizliğin ortaya çıkmasıdır. Finansal baskının olumsuz sonuçları ilk defa 1973'te McKinnon ve Shaw tarafından vurgulanmıştır. Bu iki iktisatçı, finansal piyasalar üzerindeki baskının, yatırımlarda kullanılabilecek fonların üretken olmayan finansal aktiflere yönelmelerine ve/veya marjinal verimlilikleri düşük yatırımlarda kullanılmalarına yol açarak ekonomilerin büyümelerini engellediğini öne sürerek, finansal serbestleşme konusunu tartışmaya açmışlardır. Böylece, McKinnon ve Shaw'ın fikirleri, ülkelerin finansal olarak yeniden yapılandırılmasına ilişkin programların şekillenmesinde etkili olmuştur. McKinnon ve Shaw'ın düşüncelerinin ana eksenlerini ayrı ayrı şöyle açıklayabiliriz:

i) McKinnon'a göre, parasal varlıklar ve fiziki sermaye birikimi kalkınma sürecinde birbirlerinin tamamlayıcısıdır. Pozitif ve yüksek reel faiz oranları, parasal varlıkların biriktirilmesini teşvik eder. Böylece, parasal varlıklar biriktirildikçe fiziki sermaye birikimi de hızlanır. Bir başka deyişle, yüksek pozitif faiz oranı, nihai olarak, fiziki sermaye birikimini olumlu yönde etkiler.

ii) Shaw ise, esas olarak, finansal serbestleşmenin "finansal derinleşme[13]"yi sağlamasına vurgu yapmaktadır. Shaw'a göre, faiz oranlarının artması sonucunda tasarruflar artar ve daha da önemlisi görece

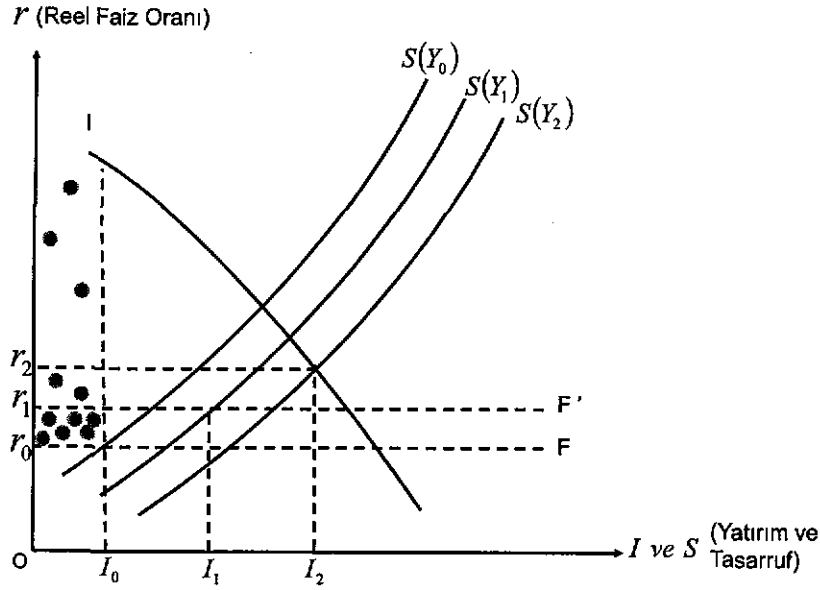
[13] Finansal derinleşme, finansal kurum ve araçların gelişmesi ve çeşitlenmesi sonucunda, tasarrufları yatırımlara dönüştüren kanalların yaygınlaşmasıdır. Kredi hacminin, GSYİH'ya oranı; özel kesim kredilerinin, GSYİH'ya oranı ve geniş anlamdaki para arzı (M2) nın, GSYİH'ya oranı gibi yöntemlerle ölçülmektedir.

düşük verimli yatırım projelerinden daha ziyade yüksek verimli, yani, yüksek getirisi olan yatırım projeleri teşvik edilmiş olur.

Maxwell Fry (1978), McKinnon-Shaw modelini Şekil 51'deki gibi açıklamıştır. Dikey eksende, reel faiz oranı, yatay eksende ise yatırım ve tasarruf vardır. Negatif eğimli eğri yatırım eğrisini gösterirken, pozitif eğimli eğri ise tasarruf eğrisini göstermektedir. Tasarruf eğrisi, reel faiz oranının yanısıra gelirin de bir fonksiyonu olduğu için, gelirdeki değişmeler ile birlikte tasarruf eğrisi de kaymaktadır. Yatay eksene paralel çizilen F ve F ' doğruları finansal kısıtları (baskıyı) göstermektedir. Finansal kısıt, örneğin hükümet tarafından belirlenen nominal faiz oranıdır, bir başka deyişle, hükümet tarafından, piyasa denge faiz oranından daha düşük bir şekilde, faiz oranı tavanının belirlenmesini göstermektedir. Şekil 51'e göre, faiz oranı r_0 olarak belirlendiğinde, tasarruf ve tasarrufa göre belirlenen yatırım da I_0 olarak gerçekleşecektir. Finansal kısıt, yani, hükümetçe belirlenen faiz oranı r_1 olduğunda, tasarruf ve yatırım artar. Buna göre, tasarruf miktarı I_1 kadar gerçekleşirken, tasarrufa göre belirlenen yatırım miktarı da buna eşit düzeyde I_1 kadar gerçekleşir (bkz. yukarıdaki i. madde).

Öte yandan, hükümet finansal baskıyı yani kısıtlamayı azaltarak faiz oranını r_1'e yükselttiğinde, daha önce finanse edilen getirisi düşük olan yatırımlar artık finanse edilemez hale gelir (bkz. yukarıdaki ii. madde). Şekil 51'de getirisi düşük olan yatırımlar, r_0 ile r_1 aralığında yer alan siyah yuvarlaklar ile gösterilmiştir. Bu arada, faiz oranı hükümet tarafından r_0'dan r_1'e yükseltildiğinde, siyah yuvarlaklar ile temsil edilen getirisi düşük olan yatırımlar elenmiş olmaktadır. Böylece, finansal baskının azaltıldığı koşullarda, yatırımların ortalama etkinliği artarken, gelir düzeyi de artar. Ayrıca, tasarruf fonksiyonu $S(Y_0)$'dan $S(Y_1)$'e kayarken, tasarruf ve yatırımlar da artar. Bu durumda, yeni yatırım düzeyi ise I_1 olarak gerçekleşir. Sonuçta, faiz oranı denge düzeyine yaklaştıkça, yatırımların ortalama etkinliği ve yüksek getirili/verimli yatırım miktarı artmaktadır.

Şekil 51



Diğer taraftan, finansal serbestleşme konusundaki tartışmalara ilişkin olarak bazı hususların vurgulanması yararlı olacaktır. Öncelikle, finansal tasarruf, tasarruf türlerinden sadece bir tanesidir. Faiz oranları serbest bırakılınca finansal tasarruflar artabilir, öte yandan finansal varlıklar ile diğer varlıklar arasında toplam tasarrufta herhangi bir değişiklik meydana getirmeyecek şekilde sadece bir ikame etkisi de meydana gelmiş olabilir. Ayrıca, herhangi bir fiyat değişikliğinin de tıpkı ikame etkisinde olduğu gibi gelir etkisi de vardır. İkame etkisi sonucunda cari tüketim daha pahalı hale gelir ve tasarruflar artar. Öte yandan, gelir etkisi sonucunda, aynı gelir daha yüksek faiz oranında fakat daha az tasarruf yaparak sağlanabileceğinden tasarruf-

lar azalır. Böylece ikame ve gelir etkileri birbirini telafi edebilir ve sonuçta tasarruflarda bir değişiklik olmayabilir.

Ampirik çalışmalara gelince, Gupta (1987)'nin 22 Asya ve Latin Amerika ülkesi için 1967-76 dönemine ilişkin olarak yaptığı çalışma sonuçlarına göre "finansal baskı" hipotezini destekleyici kanıtlar zayıf çıkmıştır. Giovannini (1983)'ün 8 Asya ülkesi üzerinde yaptığı çalışmadan elde ettiği sonuçlar ise, McKinnon'un görüşlerini destekleyecek şekilde, gelişmekte olan ülkelerde tasarrufların faiz esnekliğinin pozitif olduğu yönünde çıkmıştır. Bandiera vd. (2000), 8 ülkenin (Türkiye, Şili, Gana, Endonezya, Güney Kore, Malezya, Meksika ve Zimbabve) finansal serbestleşme deneyimini incelemiş ve finansal serbestleşmenin tasarrufu artıracağı hipotezini destekleyici bir kanıt bulamamıştır. Tersine, finansal serbestleşmenin bir bütün olarak tasarrufları azalttığı sonucuna ulaşmıştır. Maxwell Fry (1995) ise çalışmasında şu sonuca varmıştır: Her ne şekilde olursa olsun, tasarruflar üzerinde herhangi bir pozitif etki olsa bile, bu etki göreceli olarak küçüktür. Ayrıca, dünyanın diğer bölgelerine göre faizin pozitif etkileri de daha çok Asya'da görülmektedir. Ancak, Asya'da dahi bu etkilerin son yirmi yılı aşkın bir süredir kaybolduğu gözlenmektedir.

Şayet finansal serbestleşme toplam tasarruflarda bir artış meydana getirmiyorsa, o zaman finansal serbestleşmenin kalkınma üzerindeki etkisi, kaynakların daha etkin dağılımını sağlayarak yatırımların verimliliğini artırmasıdır. Bir başka deyişle, Shaw tarafından da vurgulandığı gibi, finansal serbestleşmeye ilişkin çalışmalar yatırımların miktarından ziyade niteliği, örneğin, verimliliği üzerinde yoğunlaşmalıdır. Bu kapsamda yapılan çalışmalardan World Bank (1989)'a göre, pozitif reel faiz oranlarının uygulandığı ülkelerde yatırımların ortalama verimliliği oldukça yüksektir ve negatif reel faiz oranlarının uygulandığı ülkelerden dört kat daha fazla olarak gerçekleşmiştir.

Finansal serbestleşme tartışmalarında, bankalarda mevduat artışı sonucunda kredi talebinin de artacağı varsayılmaktadır. Oysa,

bankaların kredi yaratma gücünün olduğu koşullarda, Merkez Bankası son borç verme mercii ise, bankaların vereceği kredi, mevduat miktarına göre değil kredi talebine bağlı olarak değişecektir. Böyle bir durumda ise bankaların vereceği kredi içsel bir değişken haline gelir. Dolayısıyla, hükümet politikaları esas olarak tasarrufları artırmaya yönelik değil, doğrudan yatırımları teşvik etmeye yönelik olmalıdır. İşte, bu koşullarda, yatırımları teşvik amacıyla verilen negatif faiz oranları, finansal serbestleşme savunucularının önerdiğinin tersine, güçlü bir politika aracı olabilir. Nitekim Paul Davidson 1986 yılında yapmış olduğu çalışmasında şöyle söylemiştir: "İlave bir reel yatırım, bankaların çeşitli muhasebe işlemleriyle yeni finansman olanakları yaratması durumunda toplam banka mevduatlarındaki bir artışla finanse edilebilir. Tasarrufları artırmaya gerek yoktur". 1960-90 dönemi için Meksika'yı inceleyen Warman ve Thirlwall (1994), faiz oranı ile finansal tasarruf arasındaki pozitif bir ilişkinin olduğunu tespit etmiştir. Yüksek faiz oranı, tasarrufları ve kredi arzını artırarak yatırımlar üzerinde olumlu bir etki yaratırken, aynı zamanda yatırım miktarını da güçlü bir şekilde ve negatif yönde etkilemiştir. Demetriades ve Devereux (1992)'in 1961-1969 dönemi ve 63 ülke için yaptıkları çalışmada, yüksek faiz oranlarının olumsuz etkisinin kredi arzı yüksekliğinin olumlu etkisine göre daha baskın olduğu saptanmıştır. Greene ve Villanueva (1991)'in, 1975-1987 dönemi ve 23 ülke için yaptıkları çalışmada ise, yatırımlar ile faiz oranı arasında ters yönlü bir ilişkinin var olduğu tespit edilmiştir.

Finansal serbestleşme sonrasında, beklendiği üzere faiz oranları yükselirken üretim maliyetleri artar ve efektif talep de azalır. Bu yaklaşıma göre, faiz oranında meydana gelen bir artış yabancı sermaye girişini teşvik ederek döviz kurunun aşırı değerlenmesine yol açarken cari işlemler dengesinin de bozulmasına neden olur. Cari işlemler açığının büyümesi ve sürdürülebilirliğine yönelik ortaya çıkacak endişelerin, ülkeye girmiş olan yabancı sermayeyi tedirgin etmesi ha-

linde de ekonomik yapıda ciddi bir kırılganlık meydana gelir. Yanısıra, yüksek faiz oranları kamu borcunun çevrilebilirliğini zorlaştırırken, faiz ödemeleri yükünün de artmasına yol açar. Böyle bir durum ise kırılganlığın daha da artmasına katkıda bulunur. Ekonomik yapıdaki kırılganlığın artmasıyla birlikte ortaya çıkan risk artışı, sonuçta, bir yandan faizler üzerinde yukarı yönlü bir baskı yaratırken, diğer yandan, faiz artışı yabancı sermayeyi ülkeye çekmeye yetmeyecektir. Nitekim, yüksek risk birikimi sonrası, riskler realize edilirken, döviz kuruna yönelik spekülatif bir atakla ülke ekonomisi finansal sistemin kaynaklık ettiği bir krizle karşı karşıya kalır. Böylece, stagflasyona sürüklenecek olan ekonomi finansal serbestleşme uğruna finansal krizle karşı karşıya kalmış olur.

Finansal serbestleşmeye ilişkin bir diğer nokta, finansal serbestleşme argümanının formel ve enformel piyasa ayrımına dayanmasıdır. Buna göre, yüksek faiz oranları, yasal düzenlemelere tabi olmayan enformel sektördeki fonların formel sektöre kaymasını sağlamaktadır. Ancak, enformel sektördeki fonlar formel sektöre kaymış olsa bile, eğer bankalar, fonların önemli bir kısmını özel sektörün üretken yatırımlarını finanse etmekte kullanmak yerine, hükümetin uyguladığı zorunlu rezerv karşılıkları ve zorunlu devlet iç borçlarına senetleri tutma yükümlülüğü gibi politikalar sonucunda, örneğin, bütçe açıklarının finansmanı için devlete aktarıyorsa; bankaların, yani formel sektörün özel sektöre fon sağlayabilme olanağı sınırlandırılmış olacaktır. Diğer taraftan, eğer devlet, kendisine aktarılan kaynağın önemli bir kısmını üretken yatırımların finansmanında kullanıyor ve enformel sektörün verdiği krediler de esas olarak yatırıma değil de tüketime yönelikse, kaynakların enformel sektörden formel sektöre yönelmesi sonucunda ortaya çıkan bankaların özel sektöre fon sağlayabilme olanağının azalması sorunu, telafi edilmiş olacaktır. Tersi bir durumda ise, kaynaklar azalmış olacaktır.

Finansal serbestleşmeye ilişkin tartışmalarda, kredi tayınlamasının[14] önüne geçilmesi gerektiği ve bunun da ancak piyasaların serbestleştirilerek gerçekleştirilebileceği vurgulanmaktadır. Diğer taraftan, Stiglitz ve Weiss (1981), "piyasa ne kadar serbest olursa olsun kredi tayınlaması olacaktır" iddiasını ileri sürmektedirler. İleri sürülen bu iddianın dayanağı ise "asimetrik enformasyon" kavramıdır. Asimetrik enformasyonun geçerli olduğu bir durumda, iktisadi işlemi gerçekleştirecek olan taraflardan biri, diğerinden daha üstün ve/veya daha fazla bilgiye sahiptir. Böyle bir durumda, daha üstün ve/veya daha fazla bilgiye sahip olan taraf, diğerine kıyasla daha avantajlı bir konumda olacağından, iktisadi işlemin gerçekleşmesi ile birlikte "ters seçim (adverse selection)" ve iktisadi işlem gerçekleştikten sonra "ahlaki çöküntü (moral hazard)" olguları ile karşı karşıya kalınabilir. Örneğin, eğer, borç alanların, borç verenlere kıyasla borcun geri ödenebilirliği konusunda bilgi üstünlükleri varsa; borç almak isteyen ancak iktisadi durumu görece kötü olan biri, iktisadi işlemin gerçekleşmesiyle birlikte, borç almak isteyen ancak iktisadi durumu görece iyi olan bir başka kişiye kıyasla tercih edilebilir ve borcu alabilir. Bu husus, "ters seçim" olarak adlandırılır. Ayrıca, iktisadi işlem gerçekleştikten sonra, yani, borç sözleşmesi imzalandıktan sonra, borcu alan kişi borcu ödememek için üstün veya fazla bilgi avantajını kullanabilir. Buna da, "ahlaki çöküntü" denir. "Ahlaki çöküntü"ye örnek olarak, evine hırsız girmediği halde, evine hırsız girdiğini iddia edip sigorta şirketinden haksız yere para alan bir kişi verilebilir. Sonuç olarak, tüm bunların anlamı, borç sözleşmelerinde mutlaka bir riskin var olmasıdır. Dolayısıyla, ticari bankalar riski azaltmak için kredi tayınlamasına gitmek zorunda kalmaktadır.

---

[14] Kredi tayınlaması, piyasadaki asimetrik bilgi nedeniyle, kredi talebinin kredi arzını aşması halinde, aşırı kredi talebinin faiz oranı dışındaki araçlarla daraltılmasıdır.

Ampirik çalışmalara geri dönecek olursak, King ve Levine (1993), 80 ülkede 1960-89 dönemi için yaptıkları bir çalışmada finansal gelişme ve iktisadi büyüme ile fiziksel sermaye birikimi arasında pozitif bir ilişki olduğunu saptamışlardır. Diğer taraftan, bulgulara göre, söz konusu değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin yönü belli değildir. Dematriades ve Hussein (1996) ise finansal derinlik ile iktisadi kalkınma arasında karşılıklı bir nedensellik ilişkisi olduğunu saptamışlardır. Dünya Bankası'nın 1993 yılında yayınladığı "Doğu Asya Mucizesi" adlı çalışmada negatif reel faiz politikası uygulanmaması yani finansal sistemin baskı altında tutulmamasının yatırım ve büyümeyi artırdığı tespit edilmiştir. De Gregorio ve Guidotti (1995), reel faiz ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkinin ters U şeklinde olduğunu saptamıştır. De Gregorio ve Guidotti (1995)'e göre, reel faiz oranı negatif düzeyde veya yüksek pozitif düzeyde iken iktisadi büyümeye göreli olarak daha az katkı sağlamaktadır. Fry (1995) bu tezi 85 ülkede 1971-95 yılları için test etmiş ve iktisadi büyümenin sıfır reel faiz olması durumunda maksimum olacağını tespit etmiştir.

9.1.1.2. Gayrisafi, Net ve Uyarlanmış Net Tasarruf Oranları

Tablo 39'da bazı bölgelerde ve ülkelerde gayrisafi yurtiçi hasılanın yüzdesi olarak hesaplanmış tasarruf oranı verileri gösterilmiştir. Ülkeler gelir grupları açısından incelendiğinde, 2009 yılında en yüksek gayrisafi tasarruf oranının % 29 olarak orta gelirli ülkelerde gerçekleşmiş olduğu görülecektir. 1995 yılından 2009 yılına gayrisafi tasarruf oranı, düşük gelirli ülkelerde % 17'den % 24'e, orta gelirli ülkelerde %26'dan % 29'a çıkarken yüksek gelirli ülkelerde % 21'den % 16'ya düşmüştür. Bir diğer dikkat çekici nokta ise, ABD ile Çin'e ait verilerde gözlemlenmektedir. 1995 ile 2009 arasında gayrisafi tasarruf oranı, ABD'de % 16'dan % 10'a düşerken, Çin'de zaten yüksek olan

Tablo 39
Seçilmiş Bölge ve Ülkelerde Gayrisafi Tasarruf Oranları

	Gayrisafi Tasarruf Oranı (GSYİH'nin %'si)	
	1995	2009
Düşük Gelirli Ülkeler	17	24
Orta Gelirli Ülkeler	26	29
Yüksek Gelirli Ülkeler	21	16
Doğu Asya ve Pasifik	38	47
Avrupa ve Orta Asya	23	19
Latin Amerika ve Karayipler	18	19
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	..	..
Güney Asya	25	34
Sahra Altı Afrika	16	15
ABD	16	10
Almanya	20	21
Çin	42	54
G.Kore	36	30
Japonya	30	24
TÜRKİYE	22	13

Kaynak : World Bank : **World Development Indicators 2011**, Development Data Group, Washington, D. C., 2011.

bu oran daha da yükselerek % 42'den % 54'e çıkmıştır (bkz. Tablo 39). Türkiye'nin tasarruf oranına gelince, 1995 yılında % 22 iken 2009 yılında % 13'e düşmüştür.

Dünya Bankası tarafından hesaplanan iki tasarruf oranı türü daha vardır: a) "Net tasarruf oranı" ve b) "Uyarlanmış net tasarruf oranı". Net tasarruf oranı, gayrisafi tasarruf oranından sabit sermaye tüketiminin gayrisafi milli gelir içindeki payının çıkartılmasıyla elde

edilen orandır. Net tasarruf oranı "yeni" yatırımları finanse edebilecek kaynağı göstermesi açısından önemlidir.

Uyarlanmış net tasarruf oranı ise, net tasarruf oranına eğitim harcamalarının gayrisafi milli gelir içindeki payının eklenip; tüketilen enerji, mineral ve net ormanlarla, karbondioksit ve emisyonun verdiği zararın gayrisafi milli gelir içindeki paylarının çıkartılması ile bulunan orandır. Uyarlanmış net tasarruf oranı, yatırımların finansman kaynağından ziyade sosyal refahın bir göstergesi olarak değerlendirilmelidir. Bir başka deyişle, uyarlanmış net tasarruf oranı, yatırımların finansmanının sürdürülebilir olup olmadığını belirten bir göstergedir. Uyarlanmış tasarruf oranı, pozitif bir değere sahip olabileceği gibi, negatif bir değere de sahip olabilir. Uyarlanmış net tasarruf oranının pozitif bir değer alması, sosyal refahın bugünkü değerinin artması anlamına gelmektedir. Diğer taraftan, uyarlanmış net tasarruf oranı negatif bir değer almışsa, bunun anlamı da, ekonominin sürdürülemez bir yolda büyümekte olmasıdır. Tablo 40'da, 2009 yılı itibariyle, bazı bölgelerde ve ülkelerde gayrisafi milli gelirin yüzdesi olarak hesaplanmış gayrisafi, net ve uyarlanmış net tasarruf oranları gösterilmektedir. Ülkeler gelir grupları açısından incelendiğinde 2009 yılında en yüksek uyarlanmış net tasarruf oranı % 14,5 olarak orta gelirli ülkelerde gerçekleşmiştir. Sahra Altı Afrika'da uyarlanmış net tasarruf oranı negatiftir. Uyarlanmış net tasarruf oranı Çin'de % 39,7 ile yüksek bir oranda gerçekleşmiştir. Türkiye'de uyarlanmış net tasarruf oranı ise % 2,9 olmuştur.

9.1.2. Vergilendirme : Vergi Kapasitesi, Vergi Gayreti ve Vergi Canlılığı

Kalkınmanın iç kaynaklarla finansmanında bir başka yöntem de vergilendirmedir. Vergilendirmede esas olan, vergi yükünün adil bir şekilde dağılımının sağlanması yoluyla marjinal tasarruf eğiliminin mümkün olduğu kadar arttırılmasıdır. Burada amaç, marjinal tasarruf

Tablo 40
Seçilmiş Bölge ve Ülkelerde
Gayrisafi, Net ve Uyarlanmış Net Tasarruf Oranları (2009)

	Gayrisafi Milli Gelirin %'si Olarak		
	Gayrisafi Tasarruf Oranı	Net Tasarruf Oranı	Uyarlanmış Net Tasarruf Oranı
Düşük Gelirli Ülkeler	23,9	16,7	..
Orta Gelirli Ülkeler	33,2	22,5	14,5
Yüksek Gelirli Ülkeler	16,5	2,4	5,5
Doğu Asya ve Pasifik	48,7	38,4	33,1
Avrupa ve Orta Asya	21,1	9,4	1,4
Latin Amerika ve Karayipler	18,9	7,2	6,8
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	..	..	..
Güney Asya	33,6	25,2	21,6
Sahra Altı Afrika	15,4	4,8	-1,8
ABD	9,8	-4,5	-0,8
Almanya	21,2	7,4	11,4
Çin	23,0	12,8	39,7
G.Kore	30,1	16,8	20,0
Japonya	22,9	9,4	12,1
TÜRKİYE	13,0	1,3	2,9

Kaynak : World Bank : **World Development Indicators 2011**, Development Data Group, Washington, D. C., 2011.

eğilimini ortalama tasarruf eğiliminin üzerine çıkarmak ve özel sektörün tüketim harcamalarını azaltmak hedefiyle vergilendirme yoluna gitmektir. Bu şekilde, vergilendirme ile sağlanan tasarruflara gönülsüz tasarruflar denir.

Bir ülkede toplam hasılanın bir oranı olarak ne kadar vergi toplandığı iki temel faktöre bağlı olarak şekillenir: a) Ülkenin "vergi kapasitesi" ve b) "vergi gayreti". Bir ülkenin vergi kapasitesi geçimlik düzeyin üzerindeki GSYİH'yi ifade eder. Ve vergi kapasitesi, kişi başına gelir düzeyi, gelir dağılımı, okuryazarlık oranı, kentleşme oranı, sanayi sektörünün büyüklüğü, yabancı yatırımların miktarı gibi unsurlara bağlıdır. Diğer taraftan, vergi gayreti ise ülkenin çeşitli vergi kaynaklarını kullanma yeteneğine ve vergi oranlarına bağlıdır.

Vergi sistemi ile ilgili konularda yer alan önemli kavramlardan biri de, "vergi canlılığı"dır. Vergi canlılığı, vergi gelirlerindeki oransal değişimin, hasıladaki oransal değişime oranı olarak ölçülmektedir. Ayrıca, vergi canlılığı iki unsurdan oluşmaktadır: Vergi gelirlerinin (T) vergi tabanına (B) göre esnekliği ve vergi tabanının hasılaya (Y) göre esnekliği.

$$(\Delta T / T) / (\Delta Y / Y) = [\,(\Delta T / T) / (\Delta B / B)\,] \times [\,(\Delta B / B) / (\Delta Y / Y)\,]$$

Eğer, vergiler artan oranlıysa, vergi gelirlerinin vergi tabanına göre esnekliği 1'den büyük olacaktır. Böyle bir durumda, vergi canlılığı da, vergi tabanının hasılaya göre esnekliği en az 1'e eşit olmak koşuluyla, 1'den büyük olacaktır. Eğer, vergi canlılığı 1'den büyük olursa, hasıla yükseldikçe vergi gelirlerinin hasılaya oranı da yükselecektir. Vergi canlılığı, vergi oranlarının yükseltilmesi ya da vergi tabanının genişletilmesi ile arttırılabilir.

Şimdi tekrar yukarıda bahsi geçen vergi gayreti kavramına gelelim. Vergi gayreti, vergi canlılığına ve vergi kapasitesine bağlıdır. Uluslararası Para Fonu (IMF)'nun vergi gayretini hesaplamak için kullandığı yöntemde, vergi gelirlerinin gayrisafi yurtiçi hasılalarına oranları ile kişi başına gelir ve sanayi sektörünün büyüklüğü gibi çeşitli göstergeler birbiriyle ilişkilendirilmektedir. Bu yönteme göre,

vergi gayretini hesaplayabilmek için aşağıdaki denklem tahmin edilmektedir:

$$(T/GDP) = a + b_1(PCY) + b_2(X/GDP) + b_3(I/GDP) + diğer\ değişkenler$$

Burada, T vergi gelirlerini Y gayrisafi yurtiçi hasılayı, PCY kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılayı, X ihracatı ve I yatırımları simgelemektedir. a, b_1, b_2 ve b_3 ise tahmin parametreleridir. Bu yöntemde, önce bir ülkenin vergi oranının ne olması gerektiği tahmin edilmekte, sonra tahmin edilen oran ile gerçekleşen oran birbirleriyle karşılaştırılmaktadır. Eğer, gerçek oran tahmin edilen orandan büyük ise, o ülkenin vergi gayretinin yüksek olduğu belirtilmektedir. Yok, eğer, gerçek oran tahmin edilen orandan düşük ise ülkenin vergi gayretinin zayıf olduğu söylenmektedir.

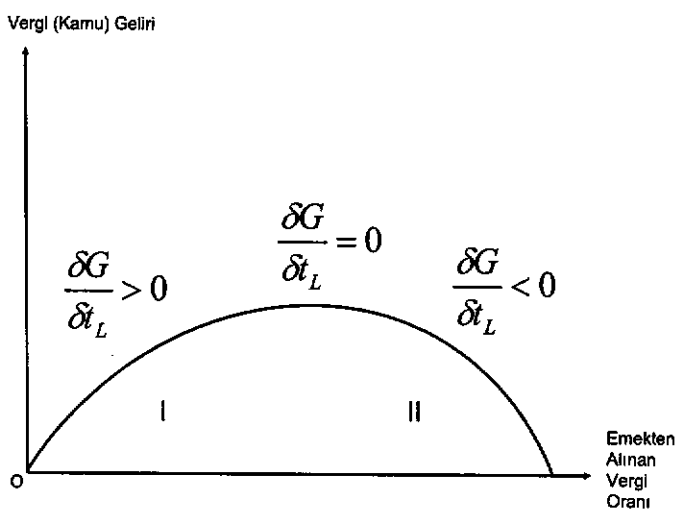
Piancastelli (2001), 75 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkenin 1985-1995 dönemi için vergi gayretini bu yöntemle hesaplamıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre; Belçika, Hollanda, Fransa, İtalya, Hindistan ve Etiyopya'nın vergi gayreti yüksek iken, ABD, Türkiye, Güney Kore, Japonya ve Almanya'nın vergi gayreti zayıf bulunmuştur.

Hükümetler, kamu yatırımlarının ve harcamalarının finansmanında kullanılan vergi gelirlerini arttırmak amacıyla vergi oranlarını sürekli yükseltemezler. Emek ve sermaye faktörleri üzerine konulan vergi oranlarındaki artışın, kamu gelirlerinde her zaman artışa neden olmayabileceği konusu literatürde "Laffer Eğrisi" ile açıklanmıştır. Buna göre, emek ve sermaye faktörleri üzerine konulan vergi oranları yükseltildiğinde kamu gelirleri de eşik vergi oranı noktasına kadar yükselmeye başlar (bkz. Şekil 52 ve Şekil 53'deki I. aşama). Eşik vergi noktasında kamu gelirleri maksimuma ulaşır. Ancak, eşik vergi oranından sonra vergi oranı artırılmaya devam ederse, kamu gelirleri azalmaya başlar (bkz. Şekil 52 ve Şekil 53'deki II. aşama).

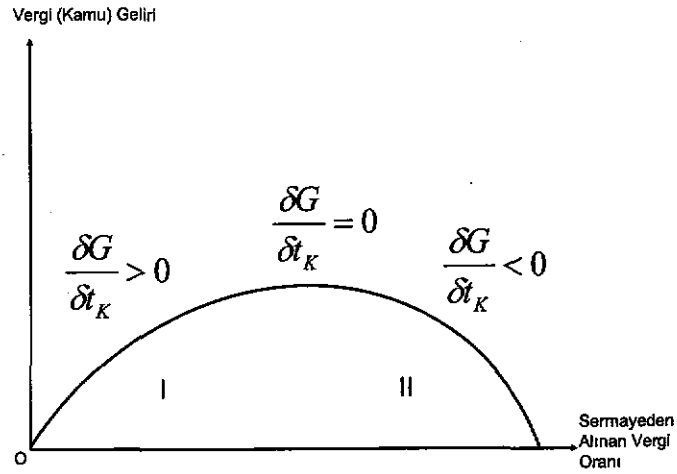
Burada, kamu gelirlerini maksimum kılan vergi oranı, üretim faktörlerine ilişkin esneklik değerlerine bağlıdır. Dolayısıyla, eğer, iktisadi karar alıcılar kamu gelirlerini maksimum kılmak istiyorlarsa, önce piyasadaki üretim faktörlerine ilişkin esneklik değerlerini tahmin etmelidirler.

Gelişmekte olan ülkelerde, vergi politikası ile tasarrufları artırmak kolay değildir. Gelişmekte olan ülkelerde kalkınma düzeyinin düşük olmasına vergi sisteminin gelişmemişliği de eşlik etmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde vergi tabanının tanımlanmasının ve ölçülmesinin zor olmasının yanı sıra, nüfusun büyük ölçüde geçimlik sektörde istihdam edilmesi ve eğitimsizliğin çok yaygın olması neden-

Şekil 52



Şekil 53



leriyle vergi matrahını belirlemek ve vergi toplamak da çok güçtür. Ayrıca, toplumun büyük bir kısmı da, düşük gelir düzeyindeki insanlardan oluştuğu için, vergi sisteminin dışında kalmaktadır.

Tablo 41'de bazı bölgelerde ve ülkelere ilişkin olarak vergi konusunda çeşitli göstergelere yer verilmiştir. Ülke grupları açısından, 2009 yılı itibariyle, vergi gelirlerinin gayrisafi yurtiçi hasılaya oranı yüksek gelirli ülkelerde % 14,2 olarak gerçekleşirken, orta gelirli ülkelerde % 14,1 olarak gerçekleşmiştir. Vergi gelirlerinin gayrisafi yurtiçi hasılaya oranı ABD'de % 8,2 gibi düşük bir oranda gerçekleşirken, Danimarka'da % 29,2 gibi yüksek bir oranda gerçekleşmiştir. Türkiye'de aynı oran 2009 yılı için % 18,9 olmuştur. Ticari kardan hangi oranda vergi alındığını gösteren toplam vergi oranı göstergesine göre ise, Haziran 2010 itibariyle, düşük gelirli ülkelerde ticari karın % 76,5'i vergi olarak devlete aktarılırken, yüksek gelirli ülkelerde bu oran % 38,6'dır. Aynı oran ABD'de % 46,8, Çin'de % 63,5 ve Türkiye'de ise % 44,5'tir.

Tablo 41
Seçilmiş Bölge ve Ülkelerde Vergi Konusunda Bazı Göstergeler

	Merkezi Hükümet Vergi Gelirleri (GSYİH'nın Yüzdesi, 2009)	Toplam Vergi Oranı (Ticari Karın Yüzdesi, (Haziran 2010)
Düşük Gelirli Ülkeler	11,6	76,5
Orta Gelirli Ülkeler	14,1	41,5
Yüksek Gelirli Ülkeler	14,2	38,6
Doğu Asya ve Pasifik	11,1	36,5
Avrupa ve Orta Asya	15,0	42,2
Latin Amerika ve Karayipler	..	47,9
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	17,5	41,6
Güney Asya	9,7	39,9
Sahra Altı Afrika	17,9	68,2
ABD	8,2	46,8
Almanya	12,0	48,2
Çin	10,3	63,5
Danimarka	29,2	29,2
G.Kore	15,5	29,8
Japonya	9,2	48,6
TÜRKİYE	18,9	44,5

Kaynak : World Bank : **World Development Indicators 2011**, Development Data Group, Washington, D. C., 2011.

9.1.3. Enflasyonist Finansman ve İç Borçlanma

Kalkınmanın finansmanında enflasyonist finansman ve iç borçlanmanın rolü birlikte ele alınacaktır. Önce, kısaca enflasyonist finansman ve iç borçlanma anlatıldıktan sonra, Türkiye'de Hazine

Müsteşarlığı tarafından "borçlanmanın sürdürülebilirliği" amacıyla referans alınan denklem üzerinden, yalnızca iç borçlanma değil, iç ve dış toplam borçlanma, enflasyonist finansman ve büyüme birlikte açıklanacaktır.

Enflasyonist finansman ile başlayalım. Yatırımların enflasyonist finansmanı, enflasyonun, tıpkı tüketicilerin gelirlerinin bir kısmının dolaysız bir vergi şeklinde hükümet tarafından elde edilmesi gibi, satınalma gücünün düşürülmesi ve böylece özel sektörden kamuya kaynak aktarılması yoluyla gerçekleşir. Enflasyonist finansman, enflasyon vergisi olarak da adlandırılır ve tasarruflar açıklanırken değinildiği üzere, bir çeşit zorunlu tasarruftur.

Şimdi bu hususu bir örnek üzerinden açıklayalım. Hükümetin, yapacağı kamu yatırımlarını finanse etmek üzere Merkez Bankası'ndan bir miktar borçlandığını varsayalım. Merkez Bankası da, hükümetin nakit ihtiyacını, geri ödenmek üzere karşılamak için para arzını % 25 oranında arttırmış olsun. Bu durumda, hükümet Merkez Bankası'ndan elde edeceği kaynağı yatırımların gerçekleştirilmesi amacıyla harcayacaktır. Parasal kaynaklar ekonomide kullanıldıkça, fiyatlar da artacaktır. Dolayısıyla, fiyatların da, para arzının artışı oranında, yani, % 25 oranında arttığını kabul edelim. Bu arada, para arzı ve fiyatlar artmadan gelir düzeyinin 100 ve fiyat düzeyinin 2 olduğunu varsayalım. Böylece, para arzı artmadan önce reel gelir düzeyi 100 / 2 = 50'ye eşit olacaktır. Para arzı ve fiyatlar % 25 oranında artınca, fiyat düzeyi 2'den 2,5'e çıkar. Gelirin değişmediği kabul edildiğinde, reel gelir 100 / 2,5 = 40'a düşer. İşte, gelirdeki 50 – 40 = 10 birimlik azalma, hükümetin 10 birimlik götürü bir vergi alması gibi, hükümetin para basarak ve enflasyona neden olarak elde ettiği bir vergi anlamına gelir. Bilindiği gibi, alınan vergi, vergi matrahı ile vergi oranının çarpımıyla hesaplanır. Burada, verginin matrahı, reel gelir, yani, 100 / 2,5 = 40 iken, verginin oranı, (para arzı artış oranının fiyat artış oranına eşit olduğu varsayımı altında) fiyat artış oranıdır,

yani, 0,25'tir. Enflasyon vergisi, vergi matrahı (reel gelir) ile vergi oranı (enflasyon oranı)nın çarpımı kadar olur, yani, 40 x 0,25 = 10 şeklinde hesaplanır. Dikkat edilecek olursa, reel gelirdeki 10 birimlik azalma ile yukarıda hesaplanan enflasyon vergisi birbirine eşittir.

Böylece, fiyat artış hızının para arzının artış hızına eşit kabul edildiğinde $\left(\frac{dP}{P}=\frac{dM}{M}\right)$, enflasyon vergisi ($E$),

$$E=\frac{dM}{M}\times\frac{M}{P}=\frac{dM}{P}$$

şeklinde hesaplanır. Burada, $\frac{M}{P}$ vergi matrahı iken,

$\frac{dP}{P}=\frac{dM}{M}$ vergi oranıdır.

İç borçlanma, Hazine Müsteşarlığı'nın a) bankalardan, b) resmi kurumlardan, c) özel sektörden ve d) hanehalklarından, esas olarak, i) hazine bonosu ve ii) devlet tahvili karşılığında borçlanması yoluyla gerçekleşir. Hazine bonosu ve devlet tahvilleri Hazine Müsteşarlığı'nın çıkardığı devlet iç borçlanma senetleridir. Hazine bonosunun vadesi bir yıldan kısa iken, devlet tahvilleri bir yıl ve daha uzun vadelidir. Her iki devlet iç borçlanma senedi de devletin garantisi altındadır ve kolaylıkla paraya çevrilebilir niteliktedir. Hazine bonosu ve devlet tahvili, senet üzerindeki vade sonunda sabit bir getiri sağlar. Diğer taraftan, devlet tahvilinin faiz oranı (ve böylece tahvilin getirisi), eğer, tahvil kupon ödemeli ise, sabit veya değişken olabilir.

Günümüzde, belli bir büyüme oranı hedeflenip, iç borçlanma veya önceki başlıkta açıkladığımız enflasyonist finansman yoluyla veya bir başka şekilde, söz konusu hedeflenen büyüme oranına ulaşılmasını amaçlayan politikalar uygulanmazken; büyümenin belli bir oranda gerçekleşeceği varsayılarak, bu büyüme ile birlikte diğer parametrelerin de dikkate alınması sonucunda "kamu borcunun sürdürülebilirliği" incelenmektedir.

Şimdi, Türkiye'de kamu borcunun sürdürülebilirliğine ilişkin politika oluşumunda Hazine Müsteşarlığı'nca dikkate alınan denklem üzerinden bir değerlendirme yapmaya çalışalım.

$$b_t = -ps_t - m_t - pri_t + \left[\frac{\left(1+r_t^d\right)}{\left(1+g_t\right)}\right] b_{t-1}^d + \left[\frac{\left(1+r_t^f\right)}{\left(1+g_t\right)}\right] (1+\Delta rer) b_{t-1}^f$$

Burada:

b_t : Toplam Net Borç Stoku / GSMH

r_t^d : TL Cinsinden Reel Faiz Oranı

b_{t-1}^d : Bir Önceki Dönemin TL Cinsinden Borç Stoku / GSMH

r_t^f : Döviz Cinsinden Reel Faiz Oranı

g_t : Büyüme Oranı

b_{t-1}^f : Bir Önceki Dönemin Döviz Cinsinden Borç Stoku / GSMH

Δrer : Reel Kurdaki Değişim (TL/$)

m_t : Senyoraj Gelirleri[15] / GSMH

ps_t : Faiz Dışı Fazla / GSMH

pri_t : Özelleştirme Gelirleri / GSMH

Hazine Müsteşarlığı "kamu borcunun sürdürülebilirliği"ni, "borç stokunun ödenebilirliğini sekteye uğratmadan gelecek dönemlerde de borçlanmanın sürdürülebilmesi" şeklinde tanımlamaktadır. Yukarıdaki eşitliğe göre, büyüme oranının, reel faiz oranlarının, reel kurdaki değişimin, senyoraj gelirlerinin GSMH'ya oranının ve özelleştirme gelirinin GSMH'ya oranının belirli bir değer alacağı varsayımı altında, borç oranını GSMH'ya oranla sabit tutan faiz dışı fazla oranı, borcun sürdürülebilirliğini sağlamaktadır.

Faiz dışı fazla, toplam kamu gelirlerinden, faiz ödemeleri dışında kalan kamu harcamalarının çıkarılmasıyla hesaplanır. Böylece, kamu borcunun sürdürülebilirliği, faiz dışı fazla hedefinin gerçekleşmesi, yani, borcun geri ödenebilirliğinin sürdürülmesi anlamına gelmektedir. Sonuçta, kamu borcu yönetimi, büyüme oranı ve diğer oranlara ilişkin öngörülerin gerçekleşeceği varsayımı altında, faiz dışı fazlanın yönetilmesi anlamına gelmektedir. Dikkat edilirse, burada, büyüme oranı, kamu borç stokuna etki eden bir "şok" olarak değerlendirilmektedir. Bir başka deyişle, örneğin, öngörülen büyüme oranından farklı bir büyüme oranı gerçekleşirse, kamu borcunun sürdürülebilir olması için faiz dışı fazla hedefi de değiştirilecektir.

Böylece, günümüzde, iktisat politikasına hakim olan görüş, bir büyüme oranının hedeflenip, o büyüme oranına ulaşmak için gerekli olan borç miktarı ve diğer kaynakların saptanması şeklinde değil;

[15] Senyoraj geliri, para basma yetkisini elinde tutan devletin, bu yetki sayesinde para basarak elde ettiği reel gelirdir. Bir başka deyişle, senyoraj geliri, devletin harcamalarını finanse etmek üzere para basması sonucunda ortaya çıkan fiyat artışları nedeniyle elde ettiği "enflasyon vergisi" geliridir.

tersine, borcun belirli bir oranda sürdürülebilir kılınması için büyümenin belirleyici bir oran olarak dikkate alınmasına dayanmaktadır.

9.2. Kalkınmanın Dış Kaynaklarla Finansmanı

Dünya Bankası'na göre gelişmekte olan ülkelere yönelik olarak gerçekleşen finansal akımlar, a) küresel özel finansal akımlar ve b) net resmi finansal akımlar olarak ikiye ayrılır. Küresel özel finansal akımlar, i) doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve portföy yatırımlarından oluşan varlık akımları (equity flows) ve ii) borç akımlarından meydana gelir. Net resmi finansal akımlar ise, i) Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu gibi uluslararası finansal kurumlar ve ii) Birleşmiş Milletler tarafından gerçekleştirilen akımlardan oluşur.

Kalkınmanın dış finansman kaynakları da, küresel özel finansal akımlar ve net resmi finansal akımlar ile gerçekleşir. Diğer taraftan, kalkınmanın finansman kaynaklarını bu şekilde anlatmak çok açıklayıcı olmayacaktır; çünkü hem teorik olarak, özellikle dış yardım başlığı altında, bazı noktaların belirginleştirilmesi ve vurgulanması, hem de yukarıdaki sınıflandırmada yer almayan kalkınmanın finansman kaynaklarından ihracat gelirlerinin de açıklanması gerekmektedir.

Bu nedenle, biz de, kalkınmanın dış kaynaklarla finansmanı konusunu, i) dış yardımlar, ii) dış borçlanma, iii) doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve iv) ihracat gelirleri başlıkları altında ele alacağız. Şimdi bunları sırasıyla inceleyelim.

9.2.1. Dış Yardımlar

Dış yardımlar, i) "doğrudan bağış olarak verilen kaynaklar" ve ii) "bağış unsuru içeren borçlar"dan oluşur. Bir ülkeye verilen kaynak, hiçbir geri ödemesi ve faizi olmayan doğrudan bağış olabileceği gibi, piyasa faiz oranından düşük uygun bir faiz oranı ve piyasa vade süresinden uzun uygun bir vade süresine sahip "bağış unsuru" içeren

geri ödemeli borçlardan oluşabilir. Borcun bağış unsuru $\left(\frac{G}{F}\right)$ ise şöyle hesaplanır:

$$\frac{G}{F} = \left[\frac{F - \left(\sum_{t=1}^{T} \frac{P_t}{(1+r)^t} \right)}{F} \right] .100$$

Burada, G bağışı, F borcun değerini, P_t t yılındaki faiz ve anapara geri ödemelerinin toplamını, T borcun vadesini, r iskonto oranını (faiz oranını) gösterir.

Eğer borç geri ödemesiz ise, $P_t = 0$ olur, böylece borç içindeki bağış unsuru % 100 olarak gerçekleşir. Yani, bu durumda, borcun tümü bağış olarak değerlendirilmelidir. Diğer taraftan, eğer, borca uygulanan faiz oranı piyasa faiz oranına eşitse ve borcun vadesi de piyasada o faiz oranına uygulanan vade ile aynı ise, iskonto edilmiş geri ödemelerin toplamı borcun değerine eşit olur ve bu durumda bağış unsuru % 0 olur.

Dış yardımlar, tek bir ülkeden bir başka ülkeye gerçekleşebileceği gibi, yani, iki taraflı olabileceği gibi; bir ülke grubunun oluşturduğu bir kurumdan bir başka ülkeye verilen yardım şeklinde de olabilir, yani, çok taraflı da olabilir.

Dış yardımlar, genel olarak, amaçları itibariyle dörde ayrılabilir. Bunlar; i) proje yardımı, ii) program yardımı, iii) gıda yardımı ve iv) teknik yardımdır. Proje yardımında, bir ülkeye, örneğin, su ve elektrik şebekesinin yapılması gibi bir altyapı projesinin veya okuma-yazma bilmeyen kadınlara yönelik bir projenin veya altyapı, eğitim,

sağlık gibi benzeri nitelikteki çeşitli konulara ilişkin projelerin, belirli amaçlarının, belirli sürelerde gerçekleşmesine bağlı olarak verilen yardımdır. Program yardımı ise, hükümetlere, belirli bir sektörün veya ekonominin, ödemeler dengesi, borçlanma gibi genel bir sorununun çözümüne yönelik olarak verilen imtiyazlı kredilerdir. Gıda yardımı ise bir ülkede doğal afet veya kıtlık gibi sorunlar meydana geldiğinde veya gıda malı üretimi insanların ihtiyaçlarını karşılamaya yetmediğinde, görece zengin olan ülkeden görece yoksul olan ülkeye karşılıksız veya karşılığı düşük olan gıda malı sağlanmasıdır. Son olarak teknik yardıma gelince, teknik yardım aslında, genellikle, proje yardımı ve program yardımı içinde yer alır. Teknik yardım sağlayan ülke, yardım alan ülkeye teknik uzmanlar aracılığıyla yol gösstericilik yapar, belirli sorunların çözümüne ve belirli amaçlara ulaşılmasına katkıda bulunur.

Şimdi dış yardım sağlayan kurumlara ilişkin bazı açıklamalar yapalım. Dış yardım sağlayan kurumlar üçe ayrılır: i) Uluslararası finansal kurumlar, ii) Birleşmiş Milletlere bağlı kurumlar ve iii) Hükümet-dışı organizasyonlar. Uluslararası finansal kurumlar şunlardır: Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu, Bölgesel Kalkınma Bankaları ve Diğer Kurumlar. Dünya Bankası, iki kuruluş aracılığıyla dış yardım sağlamaktadır. Bunlar, Uluslararası Kalkınma Birliği (International Development Association-IDA) ve Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (International Bank for Reconstruction and Development-IBRD)'dır. Bölgesel Kalkınma Bankaları ise şunlardır: Afrika Kalkınma Bankası, Asya Kalkınma Bankası, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası, Inter-Amerikan Kalkınma Bankası. Diğer kurumlara gelince, örneğin şu kurumlar sayılabilir: Karayipler Kalkınma Fonu, Avrupa Konseyi, Avrupa Kalkınma Fonu, İslam Kalkınma Bankası ve İskandinav Kalkınma Fonu. Uluslararası finansal kurumlar dışında Birleşmiş Milletler de dış yardım sağlayan kuruluşlardan biridir. Birleşmiş Milletler'e bağlı kurumlara örnek olarak, Birleşmiş Millet Çocuk Fonu

(United Nations Children's Fund-UNICEF), Uluslararası Tarımsal Kalkınma Fonu (International Fund for Agricultural Development), Dünya Gıda Programı (World Food Programme), Dünya Sağlık Organizasyonu (World Health Organization) verilebilir.

Gerek iki taraflı gerekse çok taraflı yardımların, i) ahlaki ve insani, ii) politik, askeri ve tarihsel ve iii) iktisadi nedenleri olabilir. Yoksulluğun ortadan kaldırılması ahlaki olarak gerekli bir çabadır. Bu nedenle, yoksul ülkelerin ve özellikle de yoksul ülkelerdeki en yoksul kişilerin desteklenmesi gerekir. Kaldı ki, gelirin ahlaki ve insani nedenlerle yeniden dağıtımı ile dünya toplam refahı da artırabilir; çünkü ilave gelirin marjinal faydası giderek azalıyorsa, gelirin zengin ülkelerden yoksul ülkelere yeniden dağıtılması ile dünya toplam refahı da artar. Politik, askeri ve tarihsel nedenlere ise ABD'nin soğuk savaş döneminde komünizmin yayılmasını önlemek amacıyla uyguladığı yardım programları örnek verilebilir. İktisadi nedenlere gelince, gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan ülkelerde, sadece gelişmekte olan ülkelerin iktisadi büyümelerini sağlamak amacıyla yatırım yapmazlar. Bu yardımlar, aynı zamanda, gelişmiş ülkelerin kendi refah düzeylerini de yükseltecektir. Eğer, kredilerin faizi, i) borç veren gelişmiş ülkedeki sermayenin verimliliğinden daha yüksekse ve ii) borç alan gelişmekte olan ülkelerdeki sermayenin verimliliğinden daha düşükse her iki taraf bu uluslararası yardımdan kazançlı çıkar. Ayrıca, eğer, gelişmiş ülkelerde atıl halde kalan kaynaklar varsa, bu kaynaklar gelişmekte olan ülkelere yönlendirilerek karlı bir biçimde kullanılmış olur.

Dış yardım konusuna üç temel eleştiri yöneltilmektedir. Birincisi, yardımlar yoksul ülkelerdeki en yoksul kişilere ulaşmamaktadır. Bu ise, yardımların insani yönünün başarısız olmasına neden olmaktadır. İkincisi, veriler, alınan yardımlardan yıllar sonra bile hala birçok ülkede yaygın bir yoksulluğun hüküm sürdüğünü göstermektedir. Dolayısıyla, yardımların iktisadi kalkınmaya istenildiği ölçüde yardımcı

olmadığını söylemek mümkündür. Üçüncüsü, alınan yardımlar, rüşvetin arttığı ve kaynakların etkin kullanılmadığı bir ortamın gelişmesine neden olabilmesidir. Ayrıca, yardımların belirli bir üretken faaliyete bağlı olarak verilmemesi durumunda, söz konusu yardımların finansal açıdan daha da olumsuz sonuçları olabilir; çünkü yardımlar üretken faaliyetlere aktarılırsa, hasıla ve tasarruflar da artacak ve dış kaynak gereksinimi azalacaktır. Diğer taraftan, üretken faaliyetlere aktarılmazsa, tersine, dış kaynak gereksinimi giderek daha da büyüyecektir.

Dünya'da dış yardımların koordineli bir şekilde verilmesini ve takip edilmesini sağlayan en önemli kurum Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (The Organisation for Economic Co-operation and Development-OECD)'ne bağlı olan "Kalkınma Yardım Komitesi" (Development Assistance Commitee-DAC)'dir. Bir ülkeye yapılan "resmi kalkınma yardımı", Dünya Bankası tarafından, Kalkınma Yardım Komitesi'ne üye ülkelerin, çok taraflı uluslararası organizasyonlar ve Kalkınma Yardım Komitesi dışındaki ülkeler ile birlikte sağladığı borç ve bağış toplamı şeklinde hesaplanmaktadır.

Tablo 42'de bazı bölgelerde ve ülkelerde, 2009 yılına ilişkin olarak "resmi kalkınma yardımı" göstergelerine yer verilmiştir. Düşük gelirli ülkelerde, dış yardımlar gayrisafi milli gelirin % 9,2'si gibi yüksek bir oranını oluşturmaktadır. Daha önemlisi, düşük gelirli ülkelerde gayrisafi yatırımların üçte birinden fazlası dış yardımlarla finanse edilmektedir. Bir diğer önemli nokta, orta gelirli ülkelere, oran olarak düşük olsa da, toplam miktar olarak düşük gelirli ülkelerden daha fazla yardım yapılmasıdır. Sahra Altı Afrika'da da düşük gelirli ülkelerde olduğu gibi, gayrisafi milli gelirin ve yatırımların büyük bir oranı dış yardımlardan oluşmaktadır. Ayrıca, Sierra Leone ve Orta Afrika Cumhuriyeti'nde yapılan yatırımlardan daha fazla dış yardım alınmaktadır.

Tablo 42
Seçilmiş Bölge ve Ülkelerde Dış Yardımlar (2009)

	Toplam Net Resmi Kalkınma Yardımı (Milyon ABD Doları)	Kişi Başına Düşen Net Resmi Kalkınma Yardımı (ABD Doları)	Net Resmi Kalkınma Yardımı / Gayrisafi Milli Gelir (%)	Net Resmi Kalkınma Yardımı / Gayrisafi Yatırımlar (%)
Düşük Gelirli Ülkeler	39.834	47	9,2	38,7
Orta Gelirli Ülkeler	50.840	11	0,3	1,0
Doğu Asya ve Pasifik	10.278	5	0,2	0,4
Avrupa ve Orta Asya	8.101	20	0,3	1,6
Latin Amerika ve Karayipler	9.104	16	0,2	1,2
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	13.589	41	1,1	..
Güney Asya	14.332	9	0,8	2,5
Sahra Altı Afrika	44.510	53	4,9	25,0
Sierra Leone	437	77	17,6	148,8
Liberya	505	128	78,3	..
Mozambik	2.013	88	20,8	98,2
Orta Afrika Cum.	237	54	11,9	111,2
TÜRKİYE	1362	18	0,2	1,5

Kaynak : World Bank : **World Development Indicators 2011**, Development Data Group, Washington, D. C., 2011.

1946 yılında kurulan Dünya Bankası, kuruluşundan bu yana ülkelerin kalkınma sorunlarına ilişkin politikalar üretmiştir. Kuruluş yıllarında ve 1960'larda Dünya Bankası'nın ana vurgusu enerji, ulaştırma, haberleşme ve sulama gibi altyapı projelerinin finansmanı üzerine olmuştur. 1960'larda tarımsal ve kırsal kalkınmaya, sanayi ve

turizme çok az destek verilmekle birlikte, 1970'li yıllarda tarıma daha çok önem verilmeye ve ayrıca kırsal ve kentsel yoksulluğa ilişkin olarak kaynak sağlanmaya başlanmıştır.

Dünya Bankası tarafından 1979 yılında, ödemeler dengesi sorunu olan ülkelere bu sorunlarını çözmeleri amacıyla "yapısal uyum kredileri" verilmeye başlanmıştır. Herhangi bir ülkenin "yapısal uyum kredisi" almaya hak kazanabilmesi için uzun dönemde iktisadi büyümeden ödün vermeyen, aynı zamanda ödemeler dengesini de koruyan ve Dünya Bankası tarafından kabul edilebilir olan politikaları benimsemesi ve uygulaması gereklidir. Dünya Bankası, yapısal uyum kredilerini, "orta dönemde sürdürülebilir bir ödemeler dengesi ve iktisadi büyüme hızının sağlanabilmesi için gerekli kurumsal değişiklikler ve politika programlarına yönelik olarak verilen fakat projelere bağlı olarak verilmeyen krediler" şeklinde tanımlamıştır.

Yapısal uyum kredileri 7 ana amaca yönelik olarak verilir:

i) Piyasaların daha etkin çalışması amacıyla yapılan arz yanlı reformlar,

ii) Daha esnek bir fiyat sistemi için fiyat reformları,

iii) Ticarete konu olmayan mallara göre ticarete konu olan malların fiyatını değiştirmek,

iv) Tarım ile sanayi malları arasındaki doğru ticaret hadlerini oluşturmak,

v) Kamu sektörünü küçültmek,

vi)Finansal reformlar,

vii) Vergi reformu.

Corbo, Fischer ve Webb (1992), reel GSYİH'daki büyüme, tasarrufların GSYİH'ya oranı ve ihracat oranı göstergelerine dayanarak a) yapısal uyum programları uygulayan, b) daha az ölçüde yapısal uyum programlarını uygulayan ve c) hiç "yapısal uyum kredisi" al-

mamış olan ülkeleri birbirleriyle karşılaştırmışlardır. Çalışma sonucunda, "yapısal uyum programı" uygulamış ülkelerde sadece ihracat oranının yüksek olduğu saptanmış, yatırım oranının ise çok düşük kaldığı tespit edilmiştir. Aynı zamanda, yapısal uyum kredilerinin ödemeler dengesi sorunlarının çözümüne katkı yapmış olmasına karşın bu krediyi akan ülkelerin yatırım oranının artırılması ve borçlanmadan büyüyebilme konularında daha başarısız oldukları gözlenmiştir. Harrigan ve Mosley (1991)'e göre, "yapısal uyum programı" uygulayan ülkelerde GSYİH artışındaki etki önemsiz düzeydedir. Bu ülkelerde, ihracat artışı ve ödemeler dengesi önceki yıllara göre daha olumlu etkilenirken yatırım düzeylerinde azalma olduğu saptanmıştır. Yapısal uyum kredileri birçok ülkede öncelikle yoksul kesime zarar vermiştir. Noorbakhsh tarafından 1999 yılında yapılan ve 1970-85 ile 1986-92 yıllarındaki "yapısal uyum kredisi" alan ve almayan ülkeleri kapsayan çalışmanın sonuçlarına göre, bebek ölümleri, yetişkin okur-yazarlığı, ilköğretime katılım oranı ve kişi başına düşen kalori miktarı gibi yaşam standardı göstergeleri, "yapısal uyum kredisi" alan ülkelerde daha da kötüye gitmiştir.

Yapısal uyum programlarında kredilerin verilmesi karşılığında uyulması istenen katı koşullar ve yapısal uyum programlarındaki başarısızlıklar, yapısal uyum kredilerine ilişkin olarak reform yapılması gerekliliğini gündeme getirmiştir. Gilbert, Powell ve Vines (1999), Dünya Bankası'nın "yapısal uyum kredisi" verilmesi için öne sürdüğü koşulların bütünüyle kaldırılmasını, bunun yerine Dünya Bankası'nın, ülkelere, "duyarlı iktisadi politikalar yürüttüğünüz ve ekonomiyi iyi yönetmeyi başardığınız takdirde bizden koşulsuz olarak borç alabilirsiniz" demesi gerektiğini önermektedir. Böylece ön koşulların tanımlanmış olması sayesinde, Dünya Bankası politikalarının ülkelere dikte edilmesi yerine, her ülkenin kendi politikasına sahip olmasının yolu açılacaktır. Bu görüşe göre, Dünya Bankası, iyi yönetilmeyen ve reform yeteneği olmayan ülkelere kredi vermeyi

durdurmalı, bunun yerine, ekonomi yönetiminin ve politika reformlarının en iyi uygulama tekniklerini yayınlayan bir bilgi bankası gibi davranmalıdır.

Kalkınmanın finansmanına ilişkin olarak bölümün girişinde yaptığımız açıklamalarda, kalkınmanın finansmanı sorununun yatırımların finansmanı sorunu ile eşdeğer olduğu belirtilmişti. Esasında, kalkınmanın iktisadi büyümeden farklı olarak niteliksel bir dönüşümü de içerdiği hatırlanacak olursa, kalkınmanın finansmanına bu niteliksel dönüşüm için kaynak gereksinimlerini karşılama yollarını da içerdiğini söylemek mümkündür. Bu açıdan, niteliksel dönüşümün unsurlarından en önemlisi yoksulluğun azaltılmasıdır. Yoksulluğun azaltılması hedefi, 1999'da kapsamlı ve bütünlüklü bir programa dönüştürülmüştür. 1999 yılında Uluslararası Para Fonu ve Dünya Bankası tarafından Yoksulluğu Azaltma Stratejisi Belgeleri oluşturulmuştur. Stratejinin temel amacı doğrudan doğruya yoksulluk sorununu çözüme kavuşturmaktır. Dünya Bankası'na göre, yoksulluğu azaltma stratejilerinin özü, ülkelerin başarmak istedikleri yoksulluğu düşürme amaçlarına ve bu istedikleri başarıyı elde etmede ihtiyaçları olan siyasi değişimler, kurumsal reformlar, programlar ve projeler gibi kamusal eylemlere yoksulluğun çözümü yolunda "katılımcı olarak" destek vermektir. Yoksulluğu azaltma stratejisi belgeleri, yoksulluğu azaltmak için oluşturulan programların kalkınma çerçevesinin kapsamlı bir biçimde ülkeler düzeyinde yaşama geçirilmesi için ulusal eylem stratejilerini tespit etmektedir.

9.2.2. Dış Borçlanma

Kalkınmanın dış kaynaklarla finansman yollarından bir diğeri dış borçlanmadır. Gelişmekte olan ülkeler, uluslararası ticari bankacılık sisteminden kısa vadeli olarak borçlanabilirler. Özel veya resmi tüm borçlar, belirli bir vadede geri ödenme zorunluluğu olan kredilerdir. Alınan borç belirli bir faiz ödemesi ile birlikte geri ödenir. Bir ülke için borç almak, borçlanmanın getiri oranı faiz oranını aştığı sürece

yararlıdır. Ancak böyle bir durumda hasılanın büyüme oranı, borç alınmadığı duruma kıyasla daha yüksek olur. Bu bağlamda, borçlanmanın faydalı olup olmadığı, alınan borcun yatırıma dönüşüp dönüşmemesine ve aynı zamanda yatırımlardan sağlanan getiri oranının ödenen faiz oranından yüksek olup olmamasına bağlıdır.

Dış borçların sürdürülebilir olması gereklidir. Sürdürülemez bir borçlanma yapısı, en sonunda, ekonomiye zarar verecektir. Sürdürülebilirlik için çeşitli borç göstergeleri kullanılabilir. Bunlardan birisi toplam dış borcun GSYH'ya oranıdır. Bu oran 2009 yılında, düşük gelirli ülkeler için % 31,4 ve orta gelirli ülkeler için % 21,0'dır. Aynı oran, 2009 yılında Arjantin'de % 39,1, Rusya'da % 31,0 ve Türkiye'de % 40,9 olarak gerçekleşmiştir (bkz. Tablo 43). Borcun sürdürülebilirliğine ilişkin bir diğer gösterge toplam dış borcun ihracata oranıdır. Uluslararası Para Fonu'nun 93 gelişmekte olan ülke için yaptığı ve 1969-1998 dönemini kapsayan bir çalışmada, kişi başına gelirdeki büyüme ile borcun ihracata oranı arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışma sonuçlarına göre, kişi başına gelirdeki büyüme, borç ihracat oranı yaklaşık % 80 olduğu zaman maksimum olmakta, buna karşın borç ihracat oranı % 160'a ulaştığında borcun büyüme üzerindeki etkisi negatif olmaktadır. Tablo 43 incelendiğinde, 2009 yılında düşük gelirli ülkelerde toplam dış borcun ihracata oranı, düşük gelirli ülkelerde % 136,4 ve orta gelirli ülkelerde % 77,4 iken, Arjantin'de % 186,3, Brezilya'da % 0,2 ve Türkiye'de % 177,8 olarak gerçekleşmiştir. Son olarak, Tablo 43'den de görüleceği gibi, bir diğer önemli gösterge toplam dış borç servisinin, yani borç anapara ve faiz ödemeleri toplamının döviz kazançlarına oranıdır. Bu oran ne kadar düşük ise, bir ekonominin dış borcu ödeyebilme kapasitesi de o kadar yüksek olur. Buna göre, düşük gelirli ülkelerde, toplam dış borç servisinin döviz kazançlarına oranı % 3,9 iken orta gelirli ülkelerde % 11,6 olarak gerçekleşmiştir. Aynı oran Türkiye'de % 41,6'dır.

Tablo 43
Bazı Bölgelerde ve Ülkelerde Dış Borçlanmaya İlişkin Göstergeler (2009)

	Toplam Dış Borç (Milyon ABD Doları)	Toplam Dış Borç / İhracat (%)	Toplam Dış Borç / GSYH (%)	Toplam Dış Borç Servisi / Döviz Kazançları* (%)
Düşük Gelirli Ülkeler	135.593	136,4	31,4	3,9
Orta Gelirli Ülkeler	3.409.521	77,9	21,0	11,6
Doğu Asya ve Pasifik	825.602	37,1	13,0	4,8
Avrupa ve Orta Asya	1.126.252	144,9	43,5	26,9
Latin Amerika ve Karayipler	912.980	108,2	22,7	17,9
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	141.321	35,0	13,3	..
Güney Asya	339.983	105,2	20,0	6,8
Sahra Altı Afrika	198.976	70,1	21,0	5,9
Arjantin	120.183	186,3	39,1	17,3
Çin	428.442	31,8	8,6	2,9
Brezilya	276,932	0,2	0,0	23,4
Hindistan	237.692	86,3	17,3	5,9
Meksika	192.008	78,4	21,9	16,0
Endonezya	157.517	121,5	29,2	18,4
Rusya	381.339	110,6	31,0	17,7
TÜRKİYE	251.372	177,8	40,9	41,6

Kaynak : World Bank : **World Development Indicators 2011**, Development Data Group, Washington, D. C., 2011 ve kendi hesaplamalarımız.
* : Mal ve hizmet ihracatı ile yurtdışı gelirleri toplamını göstermektedir.

9.2.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları : Edinme, Yeşil Alan ve Kahverengi Alan Yatırımları

Kalkınmanın dış kaynaklarla finansmanı yollarından bir diğeri de doğrudan yabancı sermaye yatırımlarıdır. Dünya Bankası'na göre, doğrudan yabancı sermaye yatırımları; i) özsermaye (hisse) yatırımları (equity investment), ii) yeniden yatırılan kazançlar (reinvested earnings) ve iii) ana şirket ile bağlı şirket arasındaki kısa ve uzun dönemli borçlanmalardan oluşmaktadır. Diğer taraftan, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını diğer yatırım türlerinden ayırt eden temel özellik "kalıcı çıkar"dır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) tarafından şöyle tanımlanmaktadır: "Bir ekonomide yerleşik olan bir girişim (doğrudan yatırımcı) tarafından, kendi ekonomisi dışında yerleşik olan bir başka girişim (doğrudan yatırım yapılacak girişim) üzerinde kalıcı bir çıkar tesis etme amacını yansıtan bir yatırım kategorisidir." Kalıcı çıkar, "doğrudan yatırımcı ile yatırım yapılan girişim arasındaki uzun dönemli ilişkilerin varlığını ve yatırım yapılan girişimin yönetimi üzerindeki belirgin derecedeki etkiyi" içermektedir.

Doğrudan yatırımcı, a) yatırım yaptığı ekonomide bir firmayı yalnızca satın alma ya da kiralama şeklinde edinebilir ve firmaya hiçbir ekleme yapmaksızın işletmeye devam edebilir, ya da b) yatırım yaptığı ekonomideki mevcut tesisleri genişletip yeni tesisler kurabilir ya da tesisi olmayan belirli bir bölgede yeni tesisler kurabilir. Biraz önce belirttiğimiz, a) maddesinde yer alan doğrudan yatırıma "edinme yatırımı (acquistion investment)" denirken, b) maddesindeki doğrudan yatırıma "yeşil alan yatırımı (greenfield investment)" adı verilir.

Gelişmekte olan ülkeler açısından, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının "yeşil alan yatırımları" şeklinde olması önemlidir; çünkü yeşil alan yatırımları ile istihdam artar, yani, işsizlik azalır ve üretim kapasitesi genişler. Böylece, "yeşil alan yatırımları" gelişmekte olan

ülkeler için eksik istihdam koşullarını gideren bir etki yaratmasının yanında, üretim kapasitesini genişleterek tam istihdam koşullarında büyüme sürecine de katkıda bulunmuş olur.

Diğer taraftan, "edinme yatırımı" ile "yeşil alan yatırımları" arasında kalan ve melez bir yatırım türü olan "kahverengi alan yatırımları" (brownfield investments) adı verilen bir doğrudan yatırım türü daha vardır. Eğer, doğrudan yatırımcı, örneğin, satın aldığı veya kiraladığı yerel firmanın varlıkları yetersiz olduğu için bu varlıklara, yeni tesis ya da tesisler kurmaksızın bazı eklemeler yapıyorsa, söz konusu yatırım türüne "kahverengi alan yatırımları" denir. "Edinme yatırımları" gibi, "kahverengi alan yatırımları" da, yerel üretim faktörlerine iş ve istihdam olanakları yaratmayan yatırımlardır. Ayrıca, eğer doğrudan yatırımcı, genişlettiği veya kurduğu yeni tesislerde; yasal izin, yerel dağıtım kanalları, patentler ve markalar gibi "kritik varlıklar" açısından yerel firmalara dayanıyorsa, bu yatırımlara da "kahverengi alan yatırımları" adı verilir. Bazı ekonomilerde, satın alma veya kiralamalar ve "yeşil alan yatırımları" uygulanabilir olmadığı veya çok maliyetli olduğundan, doğrudan yatırımcı firmalar, stratejik yönden, "kahverengi alan yatırımları"nı tercih etmektedir.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının belirleyicilerine gelince, bunlar, UNCTAD (1998)'e göre, iki başlık altında sınıflandırılabilir: a) Yatırım yapılmak istenen ülkeye ilişkin genel nitelikli faktörler, b) Yatırımcının amaçlarına özgü ve daha spesifik nitelikli faktörler.

Yatırım yapılmak istenen ülkeye ilişkin genel nitelikli faktörler şunlardır: i) İktisadi, sosyal ve siyasi istikrar, ii) Piyasaya giriş kuralları, iii) Bağlı şirketlere yönelik uygulamalar, iv) Uluslararası yatırım anlaşmaları, v) Özelleştirme politikası, vi) Ticaret rejimi, vii) Vergi politikası, viii) Yatırım teşvik politikası, ix) Yolsuzluk gibi tahmin edilemeyen ek maliyetlere yol açacak unsurlar, x) Sosyal olanaklar, xi) Yatırım sonrası hizmetler.

Yatırımcının amaçlarına özgü ve daha spesifik nitelikli faktörler ise üç başlık altında ele alınabilir: i) Esas olarak piyasa arayışı içinde olan doğrudan yabancı sermaye yatırımları, ii) doğal kaynak veya stratejik varlık arayışı içinde olan doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve iii) etkinlik arayışı içinde olan doğrudan yabancı sermaye yatırımları.

Esas olarak piyasa arayışı içinde olan doğrudan yabancı sermaye yatırımları için temel belirleyiciler; a) Piyasa büyüklüğü ve kişi başına milli gelir, b) Piyasanın büyüme hızı, c) Bölgesel ve küresel piyasalara erişim, d) Ülkeye özgü tüketici tercihleri ve e) Piyasaların yapısıdır. Doğal kaynak veya stratejik varlık arayışı içinde olan doğrudan yabancı sermaye yatırımları için ise; a) Hammadde zenginliği, b) Düşük maliyetli ve niteliksiz işgücü, c) Nitelikli işgücü, d) Teknoloji düzeyi, e) Yerel markalar, f) Fiziki altyapı daha ön plana çıkmaktadır. Son olarak, etkinlik arayışı içinde olan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına gelince, temel belirleyiciler şöyle sıralanabilir: a) Kaynak ve varlıkların maliyetleri ve verimlilikleri, b) Ulaştırma ve iletişim maliyetleri, c) Ara malı maliyetleri, d) Bölgesel bir birliğe üyelik.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının, yatırım yapılan ülke açısından avantajları olduğu kadar dezavantajlarına da vardır. Önce avantajlara bakalım. İlk olarak, doğrudan yabancı sermaye yatırımları yurtiçi tasarruflara ilave bir tasarruf yaratarak tasarruf oranını ve böylece yatırım oranını artırır. Yatırım oranındaki artışın iktisadi büyüme üzerinde pozitif etkisi olması beklenir. İkincisi, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ekonomiye yaygın bir şekilde teknik bilgi ve beceri birikimini artırarak pozitif dışsallıklar yaratır. Ayrıca, yabancı işletmelerin benzer işi yapan yerli işletmelere yol gösterici bir işlevi olabileceği gibi, bu işletmeler, işgücünün daha iyi eğitimli ve nitelikli olmasını da teşvik edebilir. Üçüncüsü, eğer doğrudan yabancı sermaye yatırımları, ticarete konu olan mal ve hizmetlerin üretimi-

ne yönelik ise yatırım yapılan ülkenin ihracat performansı ve böylece döviz kazancı da olumlu etkilenecektir.

Dezavantajlara gelince, birincisi, yatırım yapan yabancı işletmenin kar transferi sonucunda yatırım yapılan ülkede yaratılan artığı kendi ülkesine ya da gelişmiş ülkelere aktarması ve böylece yatırım yapılan ülkenin yatırılabilir artığını azaltmasıdır. İkincisi, doğrudan yabancı sermaye yatırımları, daha çok kentsel alanlara yapıldığında, gelişmekte olan ülkelerdeki ikili (dual) ekonomik yapının daha da artmasına ve kır ile kent arasında dengesizliğin şiddetlenmesine neden olabilir. Üçüncüsü, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yatırım yapılan ülkelerdeki zevk ve tercih yapısını etkileyerek tüketim eğilimini ve/veya lüks tüketim malları talebini artırması ve böylece yurtiçi tasarruf ve yatırım oranının azalmasına neden olmasıdır. Ayrıca, lüks tüketim mallarının ithalatının artmasının anlamı ise, dış ticaret açığının da artması ve zaten döviz kısıtı yaşayan gelişmekte olan ülkelerin ödemeler dengesi sorunlarının kötüleşmesidir. Bir diğer dezavantaj ise yabancı işletmelerin yatırım yaptıkları ülkeye eski bilgileri içeren teknolojileri getirmeleridir. Böyle bir durumda gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkeler ile aralarındaki teknoloji açığını kapatmalarının yolu kapanmış olacaktır. Beşincisi, çok uluslu şirketler sahip oldukları iktisadi güç aracılığıyla, yatırım yapılan ülke hükümetlerinin iktisat politikası oluşturma ve uygulama gücü ve aynı zamanda bağımsızlığı üzerinde nüfuz oluşturabilecektir. Ayrıca, çok uluslu şirketlerin iktisadi gücünün siyasete de, yine ülkenin bağımsızlığı açısından, önemli yansımaları olabilecektir. Çoğu zaman, yabancı işletmeler, geldikleri ülkelerde izlenen para ve maliye politikalarının olumsuz etkilerinden kaçınmak yeteneğine sahiptirler. Örneğin, kar transferi yoluyla vergiden kaçınabilecekleri gibi, sermaye hareketlerinin serbest olması sayesinde parasal sermayelerini de kolaylıkla ülke dışına çıkarıp, zamanı geldiğinde tekrar ülkeye sokabilirler. Bir başka örnek ise, yabancı işletmelerin monopol veya monopson gücüne sa-

hip olmaları halinde, bu güçten yararlanarak vergileri tüketiciler üzerine kolaylıkla yansıtabilmeleri ve işçilerin çalışma koşullarına ilişkin daha esnek uygulamalara gidilebilmeleridir.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının dünyadaki dağılımı incelendiğinde tutar olarak en fazla doğrudan yabancı sermaye yatırımının yüksek gelirli ülkelere yapıldığı anlaşılmaktadır (bkz. Tablo

Tablo 44
Seçilmiş Bölge ve Ülkelere
Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Girişi (2009)

	Milyon ABD Doları	GSYİH'nın %'si	Gayrisafi Yatırımların %'si
Düşük Gelirli Ülkeler	11.669	2,7	11,3
Orta Gelirli Ülkeler	356.689	2,2	7,9
Yüksek Gelirli Ülkeler	832.155	2,0	11,8
Doğu Asya ve Pasifik	101.661	1,6	4,0
Avrupa ve Orta Asya	85.526	3,3	17,4
Latin Amerika ve Karayipler	76.340	1,9	9,5
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	27.623	2,6	9,3
Güney Asya	39.108	2,3	7,0
Sahra Altı Afrika	29.324	3,1	14,8
Kanada	20.041	1,5	7,1
Çin	79.767	1,6	3,3
Fransa	60.936	2,3	12,1
Hollanda	33.269	4,2	23,3
Birleşik Krallık	73.934	3,4	24,3
ABD	141.190	1,0	7,1
Zimbabwe	62	1,1	55,0
G. Kore	1.665	0,2	0,8
TÜRKİYE	8.604	1,4	9,3

Kaynak : World Bank : **World Development Indicators 2011**, Development Data Group, Washington, D. C., 2011 ve kendi hesaplamalarımız.

44). 2009 yılı itibariyle, yüksek gelirli ülkelere 832.155 milyon ABD doları doğrudan yabancı sermaye yatırımı yapılırken, orta gelirli ülkelerde 356.689 ve düşük gelirli ülkelerde 11.669 milyon ABD doları doğrudan yabancı sermaye yatırımı gerçekleşmiştir. Daha önemlisi, yüksek gelirli ülkelerde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının gayrisafi yatırımlara oranı % 11,8 iken orta ve düşük gelirli ülkelerde, sırasıyla, % 7,9 ve % 11,3 olarak gerçekleşmiştir.

9.2.4. İhracat Gelirleri

Dış ticaretten ve böylece ihracat faaliyetlerinden doğan kazançlar "üretim kazançları" ve "döviz kazançları" olarak ikiye ayrılır. Üretim kazançları, ticaret sayesinde yurtiçi kaynaklardan elde edilen reel gelir (üretim) artışlarıyla ölçülürken; döviz kazançları ise kazanılan döviz miktarıyla ölçülmektedir. Kalkınmanın dış finansman kaynaklarından biri de döviz miktarıyla ölçülen ihracat gelirleridir. Dolayısıyla, ihracat gelirlerinin artırılarak yatırımların finansman olanaklarının çoğaltılması, ihracat ile elde edilecek döviz kazançlarını artırıcı politikalar ile mümkün olur.

İhracat ile elde edilecek döviz kazançlarının artırabilmesi ise, ihraç malı fiyatlarına ve ihracat hacmine bağlıdır. İhracat hacmi i) ihraç mallarının yurtiçi fiyatları ile negatif, ii) döviz kuru ile pozitif, iii) yurtdışı fiyatlar ile pozitif ve iv) yurtdışı gelir düzeyi ile pozitif ilişkilidir. Diğer değişkenler sabitken, ihraç mallarının yurtiçi fiyatı arttığında ihracat hacmi azalır. Diğer taraftan, döviz kazançlarının artıp artmayacağı ihracat hacminin yurtiçi fiyatlara olan esnekliğine bağlı olacaktır. Eğer, diğer değişkenler sabitken, yurtiçi fiyatlardaki oransal artış karşısında, ihracat hacminin tepkisi oransal olarak daha fazla ise döviz kazançları azalacaktır. Tersine, diğer değişkenler sabitken, yurtiçi fiyatlardaki oransal artış karşısında, ihracat hacminin tepkisi oransal olarak daha az ise döviz kazançları da azalacaktır. Sonuç olarak, ihracat ile elde edilecek döviz kazançlarının, ihraç mallarının

yurtiçi fiyatları, döviz kuru, yurtdışı fiyatlar ve yurtdışı gelir düzeyine bağlı olarak artırabilmesi için, ihracat hacminin, bu sayılanlara ilişkin esnekliklerinin tahmin edilebilmesi gerekmektedir.

EK : Dışsal Tasarruflar (Ekonomiler)

Gerek genel, gerekse kısmi şekliyle statik bir teori olan genel denge teorisi, iktisadi sistemin özellikle denge halindeki nitelikleriyle ilgili bir teoridir. Bu teorinin vardığı sonuçların çoğu şu varsayımlara dayanır:

a) Her tür piyasanın her iki yanında da tam rekabet koşulları vardır. Yani mal ve hizmet piyasalarının hem arz, hem de talep cephelerinde tam rekabet koşulları geçerlidir.

b) Bütün kaynaklar ve mallar tam bölünebilirdir. Ayrıca bu varsayımlar, genel denge teorisinin düğüm noktası olan piyasa ekonomisinde kişi veya firmaların birbirleri üzerindeki etkilerin piyasa fiyatlarına yansıtıldığı düşüncesinin de temelidir. Dört çeşit dolaysız yani piyasa dışı karşılıklı bağımlılık vardır:

i) Kişi doyumlarının yalnızca kendi tükettiği mal ve gördüğü hizmetlere bağlı olmayıp, diğerlerinin doyumlarına da bağlı olma hali, örneğin, diğerlerinin yüksek gelir ve tüketim düzeyleri bir kişiye keder ve zevk verebilir. Yine bazı kişilerin kendisinden daha az iyi durumda olduğunu bilmek aynı sonucu doğurabilir. İşte buna tüketici doyumlarının karşılıklı bağımlığı denir.

ii) Kişilerin doyumlarının üreticilerden satın aldıkları mal ve hizmetlerden olduğu kadar, yine bu üreticilerin ortaya çıkardığı ve fakat piyasa sistemine yansımayan gürültü, hava kirliliği vb. den etkilenebilmesidir. Buna üreticilerin tüketici doyumları üzerindeki dolaysız etkisi denir.

iii) Bazı durumlarda üreticiler, kendi dışında meydana gelen ve üretimi kolaylaştırabilen keşif ve yeniliklerden karşılığında hiç bir fiyat ödemeden yararlanabilirler. Buna da diğer

kişilerin meydana getirdikleri faaliyetlerin üretici hasılası üzerindeki dolaysız etkisi denebilir.

iv) Bir üreticinin meydana getirdiği ürünler yalnızca kendi kullandığı girdilere bağlı olmayıp, diğer üreticilerin faaliyetlerine de bağlı olabilir ki, işte "dışsal tasarruf" veya "dışsal zarar" böyle bir durumda ortaya çıkar. Bir başka deyişle, dışsal tasarruf veya dışsal zarar, bir üreticinin karşılığında bir şey almadan veya vermeden diğer bir üreticiye sağlamış olduğu fayda (hizmet) veya zarardır.

Üreticiler arasındaki karşılıklı dolaysız ilişkilerin sonucunda ortaya çıkan ve piyasa sistemine yansımayan dışsal tasarruflar olgusunu James Edward Meade (1952) şöyle tanımlamıştır: Bir firma hasılasının (x_1), yalnızca kendisi tarafından kullanılan üretim faktörlerine (1_1, c_1 , ...) bağlı olmayıp, diğer firmalar tarafından kullanılan üretim faktörleri (1_2, c_2 ,...) ve hasılasına (x_2) da bağlı olması ve böylece bir tasarrufun meydana gelmesidir. Simgelerle ifade edersek,

$$x_1 = F\ (1_1, c_1, ...; x_2, 1_2, c_2, ...)$$

Burada dışsal tasarruflar, (x_2, 1_2, c_2,...) olarak gösterilmiştir. F bir üretim fonksiyonu olduğuna göre, burada tanımlandığı şekliyle dışsal tasarruflar üretim fonksiyonunun bir özelliğidir ve bu nedenle buna "teknolojik dışsal tasarruflar" denmiştir. Teknolojik dışsal tasarruflar, üreticiler arasındaki dolaysız karşılıklı bağımlılığın sonucunda ortaya çıkan ve genel denge teorisi çerçevesinde yer alan bir kavramdır. Teknolojik dışsal tasarruflara bir örnek, bir firmanın, diğer firmaların kurulmasıyla birlikte ortaya çıkan bir emek piyasasından yararlanmasıdır.

Diğer taraftan, azgelişmiş ülkelerin sanayileşme sorunlarını tartışırken başvurulan ve bizim de üzerinde duracağımız kavram ise, "parasal dışsal tasarruflar"dır. Öz ve amaç bakımından genel denge teorisinde kullanılan teknolojik dışsal tasarruflar kavramından daha farklı ve daha geniş olan bu kavramın ana işlevi, kalkınma sürecinde tasarrufların çeşitli yatırım seçenekleri arasında optimum dağıtımını sağlamaya olanak vermesidir. Tibor Scitovsky (1954) parasal dışsal tasarruflar kavramını şöyle tanımlamıştır:

$$P_1 = G\,(x_1, 1_1, c_1, \ldots; x_2, 1_2, c_2, \ldots)$$

Meade'in üretim fonksiyonundan farklı bir şekilde, kar fonksiyonu içerisinde tanımlanmış olan dışsal tasarruflar burada (x_2, 1_2, c_2,...) olarak gösterilmiştir. Buna göre bir firmanın karı, yalnızca kendi hasılası ve faktör girdileri tarafından değil, diğer firmaların hasılası ve faktör girdileri tarafından da belirlenmektedir. Parasal dışsal tasarrufların, teknolojik dışsal tasarruflardan farkı, doğrudan doğruya firmaların kar fonksiyonlarıyla ilgili olması ve teknolojik dışsal tasarrufların tersine piyasa sisteminin içinde oluşmasıdır. Ayrıca parasal dışsal tasarrufların, teknolojik dışsal tasarrufların etkisini de kapsamasıdır. O halde, tekrarlarsak, parasal dışsal tasarruflar bir taraftan üreticiler arasında piyasa sistemi içinde meydana gelen karşılıklı bağımlılık ilişkilerine kapsarken, diğer taraftan piyasa sistemi dışında kalan dolaysız karşılıklı ilişkileri de içine almaktadır.

Genel denge teorisine göre iktisadi yapıda Pareto optimuma ulaşılması, piyasa fiyatlarının yönlendirmesiyle ortaya çıkmaktadır. Yatırımların dağıtılması ise tam rekabet koşulları ile faktör ve mal piyasalarında tam bölünebilirlik varsayımı altıda piyasa fiyatlarına göre hesaplanan özel karlılıklar tarafından belirlenmekte idi. Buna

karşın, eğer, iktisadi yapıda tam bölünebilirlik yoksa ve bu bölünemezlikler piyasanın kaldırabileceği kapasiteden büyükse orada azalan maliyetler sözkonusu, tekel sözkonusu, tam rekabet koşullarının bozulması sözkonusudur. Böyle bir ortamda ortaya çıkan dışsal tasarrufların özel karlılık hesaplarının içinde yer almaması da sözkonusudur. Dolayısıyla parasal dışsal tasarrufların genel denge teorisi içerisinde yeri yoktur. Çünkü özel karlılığa dayanan genel denge teorisinde parasal dışsal tasarruflar dikkate alınmamaktadır.

Bir sanayi dalına yapılan yatırım, buradaki üretim ölçeğinin genişlemesine ve bunun sonucu olarak da ürün fiyatlarının düşmesine yol açabilir. Çünkü üretim ölçeğinin genişlemesi artan getiri koşullarında azalan maliyetlerle çalışılmasına olanak vermiştir. Bu durumda üretim miktarları arttıkça birim maliyetler azalırken, üretilen çıktıları girdi olarak kullanan diğer üreticilere daha düşük fiyatlarla arz etme olanağı doğacaktır. Sonuçta, bir taraftan düşük birim maliyetle üretilen malları satın alarak kendi üretiminde ara malı olarak kullanan üreticilerin karları yükselirken (üreticilerin sağladığı dışsal tasarruflar) aynı zamanda artan üretimle birlikte yükselen faktör fiyatları da faktör sunucularının karlarının yükselmesine (faktör sunucularının sağladığı parasal dışsal tasarruflar) yol açacaktır. O halde, sanayileşme teorisinde parasal dışsal tasarruflar bir vakıadır ve dolayısıyla yatırım kararlarında yalnızca karlar değil, karlar toplamıyla birlikte parasal dışsal tasarruflar da dikkate alınmak zorundadır. Böylece birbirlerine parasal dışsal tasarruflar sağlayan üretim kollarında yatırımlar ancak eş anlı yapıldığı taktirde her bir alandaki yatırımın marjinal özel faydası onun marjinal sosyal faydasının bir göstergesi olabilecektir. Bu nokta özellikle sosyal refahın en çoklaştırılması yönünden son derece önemlidir.

Genel denge teorisinin sonuçlarının yatırım kararlarında uygulanamamasının iki temel nedenini şöyle özetlemek mümkündür:

Birinci olarak, genel denge teorisinin tam bölünebilirlik varsayımı her zaman için geçerli olamamaktadır. Bu yüzden tüketiciler yönünden faydanın ve üreticiler yönünden karın en çoklaştırılmasında marjinal kural uygulanamamaktadır. Yatırımlardaki bölünemezlikler üreticilere marjinal eşitlikleri uygulamaktan alıkoymaktadır. Örneğin, marjinal maliyeti fiyata eşitleyen üretim yerine, bunların eşitsizliğini veren daha az veya daha çok üretim düzeyiyle karşı karşıya kalınabilmektedir. Sonuçta, özel üreticiler tarafından karar verilen yatırım seçeneği, toplumsal yönden en iyisi olmayabilmektedir. Esasen, piyasa ekonomisinin geçerli olduğu iktisadi yapılarda üreticilerin karlarını en çoklaştırıcı yatırım kararları, ancak dengede olunduğunda, sosyal açıdan da istenen durumu verebilmektedir.

İkinci olarak, genel denge teorisi statik olduğu halde, yatırım fonlarının dağıtımı hiçbir şekilde statik bir olgu değildir; tam aksine dinamik bir olgudur. O halde, statik genel denge analizinin önerdiği piyasa sistemi, yatırımların sosyal yönden optimum dağıtımını engelleyebilmektedir. Çünkü piyasa fiyatları iktisadi durumu, ilerde oluşacağı şekilde değil, bugün olduğu gibi yansıtır. Bu yüzden, piyasa fiyatları, ancak bugünkü üretim kararlarının birbiriyle uyumunu gözeten yatırım kararlarına daha uygundur. Gelecekteki üretime yönelik yatırım kararlarının verilmesinde bugünü yansıtan piyasa fiyatları uygun araçlar olamamaktadır. Sonuçta, fiyat sistemi bir tarafa bırakılarak, üretim birimleri arasındaki gerekli koordinasyonun sağlanabilmesi için yatırım planlaması zorunlu hale gelebilmektedir.

Parasal dışsal tasarrufların ortaya çıkışını ve büyüklüğünü belirleyen faktörleri ise şöyle netleştirmek olanaklıdır. Parasal dışsal tasarruflar, daha öncede belirttiğimiz gibi üretim süreci sırasında arz yönünden ortaya çıktığı gibi, bunun yanısıra, ekonomide gelir yaratılması sonucunda talep yönünden de ortaya çıkabilir. O halde,

parasal dışsal tasarruflar, arz ve talep yönlerinden olmak üzere iki şekilde ortaya çıkabilmektedir. Arz yönünden, yapılan yatırımlar sonucunda bir firma veya sanayide maliyetlerin azalması, bu malları girdi olarak kullanan üreticilere parasal dışsal tasarruflar sağlayabilmekteydi. Ancak, düşük girdi fiyatlarıyla çalışabilecek üreticilerin de bu olanaktan yeterince yararlanabilmeleri için, kullanmak durumunda kaldıkları üretim faktörlerinin esnek arz yapısına sahip olmaları gereklidir. Ayrıca üretici kuruluşlar atıl kapasiteye sahip değillerse, üretim ölçeklerini optimum kapasiteye ulaşacak şekilde genişletmek zorundadırlar. Çünkü ancak böyle bir durumda ölçeğe göre artan getiriler sözkonusu olabilecektir. Parasal dışsal tasarrufların talep yönünden ortaya çıkışı da şöyledir. Herhangi bir sanayide, herhangi bir nedenle meydana gelen üretim genişlemesi ekonomide gelir düzeyini artırıcı bir etkiye yol açabilir. Ekonomide gelir artışı ise, piyasada yer alan diğer sanayi kollarının ürettiği mallara yönelik talebin artmasına, yani Pazar genişlemesine neden olur. Böylece, kendisine yönelik talebin arttığı sanayiler parasal dışsal tasarruflara sahiplenme olanağı elde ederler. Bundan ne kadar yararlanabilecekleri ise, ürettikleri mallara yönelik talebin gelir esneklikleri tarafından belirlenir.

KALKINMA İKTİSADI İLE İLGİLİ BAZI KAVRAM VE TERİMLERİN İNGİLİZCE KARŞILIKLARI

A

Açık Ekonomi: Open Economy

Açık İşsizlik: Open Unemployment

Ağır Sanayi: Heavy Industry

Ahlaki Çöküntü: Moral Hazard

Aile Planlaması Programları: Family Planning Programs

Aksak Rekabet: Imperfect Competition

Alıcı Piyasası: Consumer Market

Altın Çağ: Golden Age

Altyapı Yatırımları: Infrastructure Investments

Ana (Temel) Gıda Ürünü: Staple Food

Anahtar Sektör: Key Sector

Ara Mal: Intermediate Good

Araştırma ve Geliştirme Harcamaları: Research and Development Expenditures

Arazi İyileştirmesi: Land Improvements

Arazi Kiralayan: Land Tenant

Arazi Kirası: Land Rent

Arazi Sahibi: Landholder

Arazi Vergisi: Land Tax

Artan Getiriler: Increasing Returns

Artan Maliyetler: Increasing Costs

Artık Emek: Surplus Labor

Artık Değer: Surplus Value

Artık Emeğin Emilmesi: Absorption of Surplus Labor

Artımsal Yenilikler: Incremental Innovations

Arz Kısıtı: Supply Constraint

Arzın Fiyat Esnekliği: Price Elasticity of Supply
Asimetrik Enformasyon: Asymmetric Information
Aşırı Nüfus Artışı: Over Population
Aşırı Tüketim: Over Consumption
Aşırı Üretim: Over Production
Atıl İşgücü: Idle Labor
Avrupa Birliği: European Union
Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası: European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)
Azalan Getiriler: Decreasing (Diminishing) Returns
Azalan Maliyetler: Decreasing Costs
Azalan Marjinal Fayda: Diminishing Marginal Utility
Azgelişmişlik: Underdevelopment
Azgelişmiş Ülkeler: Underdeveloped (Less-Developed) Countries

B

Bağımlı: Dependent
Bağımlılık: Dependence
Bağımlı Değişken: Dependent Variable
Bağımsız: Independent
Bağımsızlık: Independence
Bağımsız Değişken: Independent Variable
Başlangıç Kişi Başına Gelir Düzeyi: Initial Level of Per Capita Income
Beklenen Getiri: Expected Return
Beklenen Kentsel Ücret: Expected Urban Wage
Beşincil Sektör: Quinary Sector
Beta Yakınsaması: Beta Convergence
Beyin Göçü: Brain Drain
Bilgi Ekonomisi: Knowledge Economy
Bilgi Stoku: Knowledge Stock
Bilgi Teknolojileri: Knowledge Technology
Bilgi Temelli Öğrenen Ekonomi: Knowledge Based Learning Economy

Birincil (İlkel) Mallar: Primary Goods (Commodities)

Birincil Sektör: Primary Sector

Birleşmiş Millet Çocuk Fonu: United Nations Children's Fund (UNICEF)

Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü: United Nations Food and Agricultural Organization (UNFAO)

Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Organizasyonu: United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO)

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı: United Nations Development Program (UNDP)

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)

Birlikte Evrim: Co-Evolution

Borç: Loan (Debt)

Borç Oranı: Debt Ratio

Borç Servis Oranı: Debt Service Ratio

Borç Stoku: Loan Stock

Borç Veren Ülke: Creditor Nation

Borç Yükü: Debt Burden

Borçlanma Gücü: Borrowing Capacity

Boş Vakit: Leisure Time

Bölgesel Kalkınma: Regional Development

Bölünebilirlik: Divisibility

Bölünemezlik: Indivisibility

Brüt Yatırım: Gross Investment

Bugünkü Değer: Present Value

Bugünkü Tüketim: Present Consumption

Bugünkü Yatırım: Present Investment

Bugünkü İstihdam: Present Employment

Bütünleşme: Integration

Büyümenin Motoru: Engine of Growth

Büyümenin Sınırları: Limits of Growth

Büyük İtiş: Big Push

Büyüme Oranı: Growth Rate (Rate of Growth)

C

Cari Fiyatlarla GSMH: Nominal Gross National Product (GNP)

Cari Fiyatlarla GSYİH: Nominal Gross Domestic Product (GDP)

Cari Gelir: Current Income

Cinsiyet Yetkinlik Ölçümü: Gender Empowerment Measure

Cinsiyete Bağlı Gelişme Endeksi: Gender-Related Development Index

Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi: Gender Inequality Index

Ç

Çağdaşlaşma: Modernization

Çalışan Başına Katma Değer: Value Added Per Worker

Çalışan Nüfus: Active Population

Çalışan Yoksulluğu: Working Poverty

Çevre: Environment

Çevre Dostu Kapitalizm : Eco(logical) Friendly Capitalism

Çevre Emperyalizmi : Environmental Imperialism

Çevre Ülkeler: Peripheral Countries

Çevre Kirliliği: Environmental Pollution

Çevresel Koşullar: Environmental Conditions

Çevre Sorunları: Environmental Problems

Çevresel Kuznets Eğrisi: Environmental Kuznets Curve

Çokuluslu Şirket: Multinational Corporation

Çok Boyutlu Yoksulluk Endeksi: Multidimensional Poverty Index

Çok Güçlü Sürdürülebilirlik: Very Strong Sustainability

D

Dalgalanma: Fluctuation

Darboğaz: Bottleneck

Dayanıklı Tüketim Malları: Durable Goods

Deflatör: Deflator

Değer: Value

Değiş-Tokuş: Trade-off

Demografi (Nüfusbilim): Demography

Demografik Geçiş: Demographic Transition

Denge Fiyatı: Equilibrium Price

Denge Noktası: Equilibrium Point

Denge Ücret Oranı: Equilibrium Wage Rate

Dengeli Büyüme: Balanced Growth

Dengesiz Büyüme: Unbalanced Growth

Derin Ekoloji: Deep Ecology

Destekleme Fiyatı: Supported Price

Destekleme Politikası: Price-Support Policy

Devlet Müdahalesi: Government Intervention

Devrevi Dalgalanma: Cyclical Fluctuation

Devrevi Hareketler: Cyclical Movements

Devrevi İşsizlik: Cyclical Unemployment

Dış Borçlanma: External (Foreign) Debt

Dış Kaynak: Foreign Resource

Dış Pazar: Foreign Market

Dış Ticaret: Foreign Trade

Dış Ticaret Haddi: Foreign Terms of Trade

Dış Ticaret ve Gümrük Tarifeleri Genel Anlaşması: The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)

Dış Yardım: Foreign Aid

Dış Yatırım: Foreign Investment

Dışa Açık Büyüme: Outward Oriented Growth

Dışsal Tasarruf (Ekonomi) : External Economy

Dışsallık: Externality

Doğal Kaynaklar: Natural Resources

Doğrudan Üretken Faaliyetler: Direct Productive Activities

Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı: Direct Foreign Capital Investment

Doğum Oranı: Birth Rate

Doğumda Yaşam Beklentisi: Life Expectancy at Birth

Doğurgan Yapı: Generic Structure

Dolaysız Gelir Etkisi: Indirect Income Effect

Dördüncü Dünya Ülkeleri: Fourth World Countries

Dördüncül Sektör: Quaternary Sector

Döviz Kuru: Exchange Rate

Dünya Bankası: World Bank

Durağan Durum: Steady State

Durağan Nüfus: Stationary Population

Dünya Ekonomileri: World Economies

Dünya Gıda Programı: World Food Programme

Dünya İmparatorlukları: World Empires

Dünya Kalkınma Raporu: World Development Report

Dünya Pazarından Kopuş: De-Linking from the World Market

Dünya Sağlık Organizasyonu: World Health Organization

Dünya Ticaret Örgütü: World Trade Organization

Düşük Düzey Denge Tuzağı: Low Level Equilibrium Trap

Düşük Gelirli Ülkeler: Low Income Countries

Düşük Orta Gelirli Ülkeler: Lower Middle Income Countries

Düzenleme: Regulation

E

Edinme Yatırımı: Acquistion Investment

Efektif Talep: Effective Demand

Eğitim Giderleri: Education Expenditures

Ekilebilir Alan: Arable Land

Ekokalkınma: Ecodevelopment

Ekolojik Büyüme: Ecological Growth

Ekolojik Denge: Ecological Equilibrium

Ekolojik Emperyalizm: Eco(logical)-Imperialism

Ekolojik Kalkınma: Ecological Development

Ekolojik Kapitalizm: Eco(logical)-Capitalism

Ekonomik Altyapı: Economic Infrastructure

Ekonomik Artık: Economic Surplus

Ekonomik Bunalım: Economic Recession

Ekonomik Bütünleşme: Economic Integration

Ekonomik Büyüme: Economic Growth

Ekonomik Büyüme Evreleri: Stages of Economic Growth

Ekonomik Dalgalanma: Economic Fluctuation (Conjuncture)

Ekonomik Durgunluk: Economic Stagnation

Ekonomik Düzen: Economic Order

Ekonomik Etkinlik: Economic Efficiency

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı: Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)

Ekonomik İstikrar: Economic Stability

Ekonomik İstikrarsızlık: Economic Instability

Ekonomik Kalkınma: Economic Development

Ekonomik Kalkınma Kutupları: Economic Development Poles

Ekonomik Kendi Kendine Yeterlilik: Economic Self-Sufficiency

Ekonomik Kutuplaşma: Economic Polarization

Ekonomik Olmayan Değişkenler: Non-economic Variables

Ekonomik Planlama: Economic Planning

Eksik İstihdam: Underemployment

Eksik Rekabet: Imperfect Competition

Emeğin Marjinal Ürünü: Marginal Product of Labor

Emeğin Marjinal Verimliliği: Marginal Productivity of Labor

Emeğin Ortalama Ürünü: Average Product of Labor

Emeğin Toplam Ürünü: Total Product of Labor

Emek Absorbe Eğrisi: Labor Absorption Curve

Emek Akışkanlığı: Labor Mobility

Emek Değer Teorisi: Labor Theory of Value

Emek-Hasıla Oranı: Labor-Output Ratio

Emek-Sermaye Oranı: Labor-Capital Ratio

Emek Kullanıcı Teknolojik Gelişme: Labor Using Technological Progress

Emek Yoğun Teknoloji: Labor Intensive Technology

Emek Tasarruf Edici Teknolojik Gelişme: Labor Saving Technological Progress

Emek-Toprak Oranı: Labor-Land Ratio

Emek Verimliliği: Labor Productivity

Emek Yoğun: Labor Intensive

Emek Yoğun Üretim Tekniği: Labor Intensive Production Technique

Emme Kapasitesi: Absortive Capacity

Emperyalizm: Imperialism

Enflasyon Vergisi: Inflation Tax

Enflayonist Finansman: Inflationary Finance

Enformasyon ve İletişim Teknolojileri: Information and Communication Technologies (ICT)

Enformel Ekonomi: Informal (Black) Economy

Enformel Sektör: Informal Sector

Entelektüel Sermaye: Intellectual Capital

Esnek Üretim Sistemi: Flexible Production System

Eşik Düzeyi: Threshold Level

Eşik Fiyat: Threshold Price

Eşitsizliğe Uyarlanmış İnsani Gelişme Endeksi: Inequality-Adjusted Human Development Index

Eşitsizlik: Inequality

Eşitsiz Gelişme: Unequal Development

Etkin Dağılım: Efficient Allocation

Evrim: Evolution

F

Fabrika Sistemi: Plant System

Faktör Akışkanlığı: Factor Mobility

Faktör Donanımı: Factor Endowment

Faktör Gelirleri: Factor Incomes

Faktör Kombinasyonu: Factor Combination

Faktör Yoğunluğu: Factor Intensity

Farklılaştırılmış Sistem: Differentiated System

Fayda Fonksiyonu: Utility Function

Fayda Maksimizasyonu: Utility Maximization

Fayda-Maliyet Analizi: Cost-Benefit Analysis

Fırsat Maliyeti: Opportunity Cost

Fırsat Pencereleri: Windows of Opportunity

Finansal Baskı: Financial Repression

Finansal Derinleşme: Financial Deepening

Finansal Girişimcilik: Financial Entrepreneurship

Finansal Kısıtlama: Financial Constraint

Finansal Serbestleşme: Financial Liberalis(z)ation

Fiyat Düzeyi: Price Level

Fiyat Esnekliği: Price Elasticity

Fiyat Kontrolü: Price Controls

Fiyatların Katılığı: Stickiness of Prices

Fiziki Sermaye: Physical Capital

Fiziki Yaşam Kalitesi Endeksi: Physical Quality of Life Index

Formel Eğitim: Formal Education

Formel Olmayan Eğitim: Non-Formal Education

Formel Sektör: Formal Sector

Friksiyonel İşsizlik: Frictional Unemployment

G

Gayri İradi İşsizlik: Involuntary Unemployment

Gayrisafi Milli Gelir (GSMG): Gross National Income (GNI)

Gayrisafi Milli Hasıla GSMH): Gross National Product (GNP)

Gayrisafi Sabit Sermaye Oluşumu: Gross Fixed Capital Formation

Gayrisafi Tasarruf Oranı: Gross Saving Rate

Gayrisafi Yurt İçi Hasıla (GSYİH veya GSYH)): Gross Domestic Product (GDP)

Geç Kalan Ülkeler: Latecomers

Geçimlik Ücret: Subsistence Wage

Geçimlik Sektör: Subsistence Sector

Geçimlik Tarım: Subsistence Farming

Geleneksel Toplum: Traditional Society

Geleneksel Yapı: Traditional Formation

Gelir Dağılımı (Bölüşümü): Income Distribution

Gelir Esnekliği: Income Elasticity

Gelir Eşitsizliği: Income Inequality

Gelirin Büyüklüğüne Göre Dağılımı: Size Distribution of Income

Gelirin Simetrik Olmayan Dağılımı: Skewed Distribution of Income

Gelirin Fonksiyonel Dağılımı: Functional Distribution of Income

Gelişme (Kalkınma): Development

Gelişmekte Olan Bölgeler: Developing Regions

Gelişmekte Olan Ülkeler: Developing Countries

Gelişmişlik Düzeyi: Development Level

Genç Nüfus Bağımlılık Oranı: Young Age Dependency Ratio

Genel Denge: General Equilibrium

Gerçek Kentsel Ücret: Actual Urban Wage

Geri Besleme Etkisi: Feedback Effect

Geri Ülkeler: Backward Countries

Geriye Doğru Bağlantı Etkisi: Backward Linkage Effect

Geriye Düşme: Falling-Behind

Getiri Haddi (Oranı): Rate of Return

Gıda Güvencesi: Food Security

Gini Katsayısı: Gini Coefficient

Girdi-Çıktı Analizi: Input-Output Analysis

Girdi-Çıktı Katsayısı: Input-Output Coefficient

Girdi-Çıktı Tablosu: Input-Output Table

Girişimci: Entrepreneur

Girişimcilik: Entrepreneurship

Girişimciliğin Kurumsallaşması: Institutionalization of Entrepreneurship

Gizli İşsizlik: Disguised Unemployment

Gizli Beyin Göçü: Hidden Brain Drain

Göç: Migration

Göçmen: Migrant

Göç Politikası: Migration Policy

Göç Sınırlaması: Migration Limitation

Gölge Fiyat: Shadow Price

Gömüleme: Hoarding

Gönüllü İşsizlik: Voluntary Unemployment

Gönüllü Tasarruf: Voluntary Saving

Gönülsüz Tasarruf: Involuntary Saving

Göreli Faktör Payı: Relative Factor Share

Göreli Yoksulluk: Relative Poverty

Görünmez El: Invisible Hand

Güçlü Sürdürülebilirlik: Strong Sustainability

H

Hafif Sanayi: Light Industry

Hammadde: Raw Material

Hareketlilik: Mobility

Hava Kirliliği: Air Pollution

Hayat Pahalılığı: Cost of Living

Hayat Standardı: Living Standard

Hızlı Ekonomik Büyüme: Rapid Economic Growth

Hizmet Sektörü: Service Sector

Hizmet Ticareti Genel Anlaşması: The General Agreement on Trade in Services (GATS)

I

Iraksama: Divergence

İ

İcat: Invention

İç Borçlanma: Domestic (Internal) Debt

İç Kaynak: Domestic Resource

İç Pazar: Domestic Market

İç Ticaret Haddi: Domestic Terms of Trade

İç Verimlilik (Getiri) Oranı: Internal Rate of Return

İçe Yönelik (Dönük) Kalkınma Politikaları: Inward Looking Development Policies

İçerilmiş Bilgi: Embodied Knowledge

İçerilmiş Teknoloji: Embodied Technology

İçerilmiş Teknolojik Gelişme: Embodied Technological Development

İçerilmemiş Teknolojik Gelişme: Disembodied Technological Development

İçsel Tasarruflar (Ekonomiler): Internal Economies

İçsel Büyüme Teorileri: Endogenous Growth Theories

İhracata Yönelik (Dönük) Büyüme: Export-Oriented Growth

İhracata Yönelik (Dönük) Sanayileşme: Export-Oriented Industrialization

İhracat Teşviki: Export Promotion

İhtiyari İşsizlik: Voluntary Unemployment

İkame Etkisi: Substitution Effect

İkili Ekonomik Yapı: Dual Economy

İkincil Sektör : Secondary Sector

İktisadi Bağımsızlık: Economic Independence

İktisadi Artık: Economic Surplus

İktisadi Bunalım: Economic Recession

İktisadi Büyüme: Economic Growth

İktisadi Büyüme Evreleri: Stages of Economic Growth

İktisadi Dönüşüm: Economic Transformation

İktisadi Durgunluk: Economic Stagnation

İktisadi Düzen: Economic Order

İktisadi Etkinlik: Economic Efficiency

İktisadi Güç: Economic Power

İktisadi Kalkınma: Economic Development

İktisadi Kalkınma Kutupları: Economic Development Poles

İktisadi Mal: Economic Good

İktisadi Planlama: Economic Planning

İktisadi Politika: Economic Policy

İleri Teknoloji: Advanced Technology

İleri Ülkeler: Advanced Countries

İleriye Doğru Bağlantı Etkisi: Forward Linkage Effect

İlkel (Birincil) Mallar: Primary Goods (Commodities)

İmalat Sektörü: Manufacturing Sector

İnsan Kaynakları: Human Resources

İnsani Yoksulluk: Human Poverty

İnsani Gelişme: Human Development

İnsani Gelişme Endeksi: Human Development Index

İnsani Özgürlük Endeksi: Human Freedom Index

İnsani Sermaye: Human Capital

İnsani Yoksulluk Endeksi: Human Poverty Index

İskonto Oranı: Discount Rate

İstihdam: Employment

İstihdam Açığı: Employment Gap

İstihdam Hacmi: Employment Volume

İstikrar (Kararlılık): Stability

İstikrar Koşulları: Stability Conditions

İstikrar Politikası: Stabilization Policy

İstikrarlı Denge: Stable Equilibrium

İş Olanakları: Job Opportunities

İşbölümü: Division of Labor

İşçi Hareketi: Labor Movement

İşgücü: Labor Force

İşgücü Piyasası: Labor Market

İşgücü Verimliliği: Labor Productivity

İşgücünden Yeterli Olarak Yararlanılamaması: Underutilization of Labor

İşsizlik: Unemployment

İşsizlik Oranı: Unemployment Rate

İthal İkameci Sanayileşme: Import Substituted Industrialization

K

Kafa Sayısı Endeksi : Head Count Index

Kahverengi Alan Yatırımı: Brownfield Investment

Kalkınma Açığı: Development Gap

Kalkınma Bankası: Development Bank

Kalkınma İktisadı: Development Economics

Kalkınma İktisadının Başkalaşımı: Metamorphosis of Development Economics

Kalkınma Kutupları: Poles of Development

Kalkınma Süreci: Development Process

Kalkınma Yardım Komitesi: Development Assistance Commitee (DAC)

Kalkınmanın Aşamaları: Stages of Development

Kalkışa Hazırlık: Preconditions for Take-Off

Kalkışa Geçme: Take-Off

Kalkınma Stratejisi: Development Strategy

Kamu Borcunun Sürdürülebilirliği: Public Debt Sustainability

Kamu Sektörü: Public Sector

Kamu Kuruluşları: Public Institutions

Kamu Yatırımı: Public Investment

Kamu Yönetimi: Public Administration

Kapalı Ekonomi: Closed Economy

Kapitalist Artık: Capitalist Surplus

Kapitalist Dünya Sistemi: World Capitalist System

Kapsam Ekonomileri: Economies of Scope

Kar Fonksiyonu: Profit Function

Kar Maksimizasyonu: Profit Maximization

Kar Oranı: Profit Rate

Karşılaştırmalı Üstünlük: Comparative Advantage

Karşılıklı Bağımlılık: Interdependence

Katma Değer: Value Added

Kaynakların Dağıtımı: Allocation of Resources

Kaynak Donanımı: Resource Endowment

Kendi Kendine Değer Verme (Saygı Duyma): Self-Esteem

Kendi Kendine Güveni Olan Ekonomi: Self-Reliant Economy

Kendi Kendinin Merkezi Olan Ekonomiler (Ülkeler): Auto-Centric Economies (Countries)

Kendi Kendine Yeterli Ekonomi: Self-Sufficient Economy

Kentleşme: Urbanization

Kentsel Sektör (Kesim): Urban Sector

Kırdan Kente Göç: Rural-Urban Migration

Kırsal Ekonomi: Rural Economy

Kırsal Nüfus: Rural Population

Kırsal Sektör (Kesim): Rural Sector

Kırsal Toplum: Rural Community

Kısır Döngü: Vicious Circle

Kıyasıya Rekabet: Cut-Throat Competition

Kin Etkisi: Spite Effect

Kişi Başına En Çok Yeniden Yatırılabilir Artık Kriteri: Maximum per Capita Re-Investable Surplus Criterion

Kişi Başına Gelir: per Capita Income

Kişi Başına Günlük Kalori Gereksinimi: per Capita Calorie Requirement

Kişi Başına Katma Değer: per Capita Value Added

Kişi Başına Reel Gelir: per Capita Real Income

Kişi Başına Yeniden Yatırım Katsayısı: per Capita Reinvestment Quotient

Kentleşme Paradoksu: Urbanization Dilemma

Kitlesel Üretim: Mass Production

Klasik Ekonomi: Classical Economics

Kolay Evre: Easy Stage

Koloni: Colony

Kolonileştirme: Colonialization

Korumacı: Protectionist

Korumacılık: Protectionism

Kredi Tayınlaması: Credit Rationing

Kritik Minimum Çaba: Critical Minimum Effort

Kurum: Institution

Kurumsal: Institutional

Kurumsallaşma: Institutionalization

Kuznets Eğrisi: Kuznets Curve

Kuznets Ters U Eğrisi: Kuznets Inverted U-Shaped Curve

Küçük Çiftçi: Small Farmer

Küçük Ölçekli Sanayi: Small Scale Industry

Küresel Isınma: Global Warming

L

Liberalizasyon: Liberalis(z)ation

Lisans: Licence

Lisans Sahibi: Licensee

Lorenz Eğrisi: Lorenz Curve

Lüks Mallar: Luxury Goods

M

Maddecilik: Materialism

Maksimizasyon (Ençoklama): Maximization

Mali Spekülasyon: Financial Speculation

Maliyet-Fayda Analizi: Cost-Benefit Analysis

Marjinal İkame Haddi: Marginal Rate of Substitution

Marjinal Kuralı: Marginal Rule

Marjinal Maliyet: Marginal Cost

Marjinal Fiziki Ürün (Hasıla): Marginal Physical Product

Marjinal Ürün (Hasıla) Değeri: Value of Marginal Product

Marjinal Tasarruf Eğilimi: Marginal Propensity to Save

Marjinal Tüketim Eğilimi: Marginal Propensity to Consume

Marjinal Verimlilik: Marginal Productivity

Mesken Dışı Sermaye: Non-Residential Capital

Merkez Ülke: Center Country

Metropol Ülke: Metropolis Country

Mevsimlik İşsizlik: Seasonal Unemployment

Milli Gelir: National Income

Minimum Sermaye-Hasıla Oranı Kriteri: Minimum Capital-Output Ratio Criterion

Mini Sistemler: Mini Systems

Modern Sektör: Modern Sector

Modernleşme: Modernization

Mutlak Üstünlük: Absolute Advantage

Mutlak Yoksulluk: Absolute Poverty

N

Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması: The North America Free Trade Agreement (NAFTA)

Negatif Dışsallık: Negative Externality

Neo-Klasik Büyüme Teorisi: Neo-Classical Growth Theory

Neokolonyalizm: Neocolonialism

Neo-Yapısalcı Yaklaşım: Neo-Structuralist Approach

Net Bugünkü Değer: Net Present Value

Net (Safi) Tasarruf Oranı: Net Saving Rate

Net Yatırım: Net Investment

Nihai Mal: Final Good

Nispi Fiyat: Relative Price

Nitelikli İşgücü (Emek): Skilled (Qualified) Labor

Niteliksiz İşgücü (Emek): Unskilled (Unqualified) Labor

Noksan İstihdam: Underemployment

Nominal Ücret: Nominal Wage

Nüfus Artış Oranı: Rate of Population Increase

Nüfus Bağımlılık Oranı: Dependency Ratio

Nüfus Patlaması: Population Explosion

Nüfus Piramidi: Population Pyramid

Nüfus Sayımı: Population Census

Nüfus Yapısı: Age Structure

Nüfus Yoğunluğu: Population Density

Nüfusun Doğal Artış Oranı: Rate of Natural Increase of Population

Nüfusbilim : Demography

O

Okur-Yazar Oranı: Literacy Rate

Okur-Yazarsızlık Oranı: Illiteracy Rate

Olgunlaşmaya Gidiş: Drive to Maturity

Olgun Ekonomi: Mature Economy

Optimal Faktör Bileşimi: Optimal Factor Combination

Optimal Kaynak Dağılımı: Optimal Resource Allocation

Optimum: Optimum (Optimal)

Organize Kentsel Sektör: Organized Urban Sector

Organize Para Piyasası: Organized Money Market

Ormansızlaşma: Deforestration

Orta Gelirli Ülkeler: Middle Income Countries

Ortakçı: Sharecropper (Tenant Farmer)

Ortalama Maliyet: Average Cost

Ortalama Gelir: Average Revenue

Ortalama Hasıla: Average Product

Ortalama Yıllık Büyüme Oranı: Annual Average Growth Rate

Ortalama Tasarruf Eğilimi: Average Propensity to Save

Ortalama Tüketim Eğilimi: Average Propensity to Consume

Otarşi: Autarchy

Ö

Ödemeler Bilançosu: Balance of Payments

Ödemeler Bilançosu Açığı: Balance of Payments Deficit

Ödemeler Bilançosu Dengesi: Balance of Payments Equilibrium

Öğrenen Bölgeler: Learning Regions

Öğrenen Ekonomiler: Learning Economies

Öğrenen Organizasyonlar: Learning Organizations

Ölçeğe Göre Getiri: Returns to Scale

Ölçeğe Göre Artan Getiriler: Increasing Returns to Scale

Ölçeğe Göre Azalan Getiriler: Decreasing (Diminishing) Returns to Scale

Ölçeğe Göre Sabit Getiriler: Constant Returns to Scale

Ölçek Ekonomileri: Economies of Scale

Ölüm Oranı: Death (Mortality) Rate

Önder Sektör: Leading Sector

Önleyici Tıp: Preventive Medicine

Özelleştirme: Privatization

Özel Fayda: Private Benefit

Özel Getiri Oranı: Private Rate of Return

Özel Maliyet: Private Cost

Özel Mülkiyet: Private Ownership

Özel Yabancı Yatırım: Private Foreign Investment

Özgürlük: Freedom

Öznel Yoksulluk: Subjective Poverty

P

Paradigma: Paradigm

Paradigma Değişikliği: Paradigm Shift

Parasal (Cari): Nominal

Parasal Gelir Düzeyi: Nominal Income Level

Parasal Ücret: Nominal Wage

Parasallaşma: Monetization

Patent Hakları: Patent Rights

Pazar Çapı: Market Scale

Pazarlanabilir Artık: Marketable Surplus

Pazarlanan Artık: Marketed Surplus

Pazarlanan Ürün: Marketed Crops

Petrol İhraç Eden Ülkeler Organizasyonu: Organization of Petroleum Exporting Countries (OPEC)

Piyasa Başarısızlığı (Tökezlemesi): Market Failure

Piyasa Dönemi: Market Term

Piyasa Ekonomisi: Market Economy

Piyasa Mekanizması: Market Mechanism

Piyasa Sistemi: Market System

Piyasa Yapısı: Market Structure

Planlama Dönemi: Planning Period

Politik İktisat: Political Economics (Economy Politics)

Politika Araçları: Political Instruments

Post-Washington Uzlaşısı: Post-Washington Consensus

Potansiyel Çıktı: Potential Output

Potansiyel Ekonomik Artık: Potential Economic Surplus

Potansiyel Göç Ediciler: Potential Immigrants

Pozitif Dışsallık: Positive Externality

Proje Değerlendirmesi: Project Appraisal

Proje Ömrü: Project Life

R

Radikal Yenilikler: Radical Innovations

Rasyonel: Rational

Rasyonel Seçim: Rational Choice

Rasyonellik: Rationality

Reel Ücret: Real Wage

Refah: Welfare

Rekabet: Competition

Rekabet Edebilirlik: Competitiveness

Rekabet Gücü: Competitive Power

Rekabet Politikası: Competition Policy

Rüşvetçilik: Bribery

S

Sabit Girdi: Fixed Input

Sabit Sermaye Maliyeti: Fixed Capital Cost

Sabit Sermaye Yatırımları: Fixed Capital Investments

Safi Büyüme Oranı: Net Growth Rate (Net Rate of Growth)

Sahra-Altı Afrika Ülkeleri: Sub-Saharan African Countries

Sanayi Devrimi: Industrial Revolution

Sanayi İşletmeleri: Industrial Enterprises

Sanayi Malları: Industrial Goods

Sanayi Toplumu: Industrial Society

Sanayileşme: Industrialization

Sanayileşmiş Ülkeler: Industrialized Countries

Sanayileşme Stratejileri: Industrialization Strategies

Sanayileşme Sürecinin Deseni: Pattern of Industrialization Process

Sanayinin Programlanması: Programming of Industrialization

Sanayisizleşme: De-Industrialization

Satın Alma Gücü Paritesi: Purchasing Power Parity

Sektörel Ticaret Haddi: Sectoral Terms of Trade

Senyoraj Geliri: Seigniorage Revenue

Serbestleşme Politikası: Liberalis(z)ation Policy

Serbest Dış Ticaret Politikası: Free Foreign Trade Policy

Serbest Ticaret: Free Trade

Serbest Ticaret Politikası: Free Trade Policy

Sermaye Birikimi: Capital Accumulation

Sermaye Darlığı: Capital Shortness

Sermaye Getirisi: Return on Capital

Sermaye-Emek Oranı: Capital-Labor Ratio

Sermaye Hareketleri: Capital Movements

Sermaye-Hasıla Oranı: Capital-Output Ratio

Sermaye İhracı: Capital Export

Sermaye İthali: Capital Import

Sermaye Kaçışı: Capital Flight

Sermaye Katsayısı: Capital Coefficient

Sermaye Piyasası: Capital Market

Sermaye Kullanıcı Teknolojik Gelişme: Capital Using Technological Progress

Sermaye Malı: Capital Good

Sermaye Stoku: Capital Stock

Sermaye Tasarruf Edici Teknolojik Gelişme: Capital Saving Technological Progress

Sermaye Yoğun Teknoloji: Capital Intensive Technology

Sermaye Yoğun Üretim Tekniği: Capital Intensive Production Technique

Sermayenin Marjinal Getirisi: Marginal Rate of Return on Capital

Sermayenin Marjinal Ürünü: Marginal Product of Capital

Sermayenin Marjinal Verimliliği: Marginal Productivity of Capital

Sermayeye Göre Azalan Getiri: Diminishing Rate of Return on Capital

Servet: Wealth

Servet Dağılımı: Distribution of Wealth

Sınai Gelişme: Industrial Development

Sınai Girişimcilik: Industrial Entrepreneurship

Sınırsız Emek Arzı: Unlimited Supply of Labor

Siyasal Kalkınma (Gelişme) Teorileri: Political Development Theories

Siyasi Özgürlükler Endeksi: Political Freedom Index

Sosyal Fırsat Maliyeti: Social Opportunity Cost

Sosyal Fayda-Maliyet Analizi: Social Cost-Benefit Analysis

Sosyal Getiri Oranı: Social Rate of Return

Sosyal Kazanç (Fayda): Social Benefit

Sosyal Maliyet: Social Cost

Sosyal Refah: Social Welfare

Sosyal Refah Devleti: Social Welfare State

Sosyal İskonto Oranı: Social Discount Rate

Sosyal Marjinal Ürün Kriteri: Social Marginal Product Criterion

Sosyal Sabit Sermaye Yatırımları: Social Overhead Capital Investments

Sosyolojik Kalkınma (Gelişme) Teorileri: Sociological Development Theories

Sömürü: Exploitation

Su Kirliliği: Water Pollution

Sübvansiyon: Subsidy

Sürdürülebilir Kalkınma (Büyüme): Sustainable Development (Growth)

Sürdürülebilir Toplum : Sustainable Society

Süreç Geliştirme: Process Development

Süreç Yenilik: Process Innovation

Sürekli Gelir Hipotezi: Permanent Income Hypothesis

T

Taban Fiyat: Minimum Price

Taklit Gecikmesi: Imitation Lag

Talebin Fiyat Esnekliği: Price Elasticity of Demand

Talep Esnekliği: Elasticity of Demand

Tam Esnek Ücret: Perfect Elasticity of Wage

Tam İstihdam: Full Employment

Tam Rekabet: Perfect Competition

Tamamlayıcılıklar: Complementarities

Tarımsal Destekleme Programları: Agricultural Support Programs

Tarımsal Fiyat Desteklemeleri: Agricultural Price Supports

Tarımsal Gelişme: Agricultural Development

Tarımsal Genişleme: Agricultural Extension

Tarımsal Hasıla: Agricultural Product

Tarımsal Sektör: Agricultural Sector

Tarımsal Sübvansiyonlar: Agricultural Subsidies

Tarımsal Üretim: Agricultural Production

Tarımsal Ürün: Agricultural Good

Tarımsal Ürün Pazarı: Agricultural Good Market

Tarımsal Ürün Ticareti: Agricultural Good Trade

Tarımsal Verimlilik: Agricultural Productivity

Tasarruf Oranı: Saving Ratio

Tavan Fiyat: Maximum (Ceiling) Price

Tayınlama: Rationing

Tefeci: Usurer (Moneylender)

Tek Ücret: Uniform Wage

Tekelci Güç: Monopolist Power

Tekelci Rekabet: Monopolistic Competition

Teknik Destek (Yardım): Technical Assistance

Teknik Seçimi: Choice of Technique

Tekno-Ekonomik Paradigma: Techno-Economic Paradigm

Teknoloji Seçimi: Choice of Technology

Teknolojik Açık: Technological Gap

Teknolojik Dışsal Tasarruf: Technological External Economy

Teknolojik İlerleme: Technological Progress

Teknolojik İşsizlik: Technological Unemployment

Teknolojik Önderlik: Technological Leadership

Temel İhtiyaçlar: Basic Needs

Temel İhtiyaçları Karşılama Endeksi: Basic Needs Fulfillment Index

Temel İnsan İhtiyaçları: Basic Human Needs

Ters Seçim: Adverse Selection

Teşvik (Sübvansiyon): Subsidy

Ticaret Haddi: Terms of Trade

Todaro Paradoksu: Todaro Paradox

Toplam Faktör Verimliliği: Total Factor Productivity

Toplam Gelir: Total Income

Toplam Hasıla: Total Product

Toplam Maliyet: Total Cost

Toplam Potansiyel Tasarruf: Total Potential Saving

Toplam Talep: Total (Aggregated) Demand

Toplumsal Sistem: Social System

Toplulaştırma: Aggregation

Toplulaştırılmış: Aggregated

Toprağın Aşırı Kullanılması: Desertification

Toprak Reformu: Land Reform

Toprak Sahibi: Landlord (Landholder)

Tüccar: Trader (Merchant)

Tüketim Malları: Consumption Goods

Türev Gelir Etkisi: Derived Income Effect

U

Ucuz Emek Ülkesi: Cheap Labor Country

Ulusal Egemenlik: National Sovereignty

Ulusal Güç: National Power

Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası: International Bank for Reconstruction and Development (IBRD)

Uluslararası Kalkınma Birliği: International Development Association (IDA)

Uluslararası Emek Piyasası: International Labor Market

Uluslararası Kuruluşlar: International Institutions

Uluslararası Para Fonu: International Monetary Fund (IMF)

Uluslararası Pazar: International Market

Uluslararası Rekabet: International Competition

Uluslararası Tarımsal Kalkınma Fonu: International Fund for Agricultural Development

Uluslararası Ticaret: International Trade

Uluslararası Ticaret Antlaşması: International Trade Agreement

Uluslararası Yeni Ekonomik Düzen: International New Economic Order

Uluslararasılaşma: Internationalization

Ulusların Zenginliği: Wealth of Nations

Uluslarötesi Firmalar: Supranational Firms

Uyarlanmış Net Tasarruf Oranı: Adjusted Net Saving Rate

Uydu Ülke: Satellite Country

Uygarlık: Civilization

Uygun Teknoloji: Appropriate Technology

Uzmanlaşma: Specialization

Ü

Ücret Haddi (Oranı): Wage Rate

Ücret Sübvansiyonu: Wage Subsidy

Ücret Yapısı: Wage Structure

Ücretlerin Katılığı: Stickiness of Wages

Üçüncü Dünya Ülkeleri: Third World Countries

Üçüncül Sektör: Tertiary Sector

Üretici Güçler: Productive Powers

Üretim Araçları: Means of Production

Üretim Düzeyinin Ençoklaştırılması: Maximization of Production Level

Üretim Faktörleri: Factors of Production

Üretim Faktörlerinin Organizasyonu: Organization of Production Factors

Üretim Fonksiyonu: Production Function

Üretim Girdisi: Production Input

Üretim İlişkileri: Production Relations

Üretim Kapasitesi: Production Capacity

Üretim Maliyeti: Production Cost (Cost of Production)

Üretim *Olanakları Eğrisi*: *Production Possibility* Curve

Üretim Organizasyonu: Production Organization

Üretim Tarzı: Mode of Production

Üretim Tekniği: Production Technique

Üretim Teknolojisi: Production Technology

Üretim Yöntemi: Production Method

Üretkenlik (Verimlilik): Productivity

Ürün Devresi: Product Cycle

Ürün Geliştirme: Product Development

Ürün Yenilik: Product Innovation

V

Vergilendirme: Taxation
Vergi Canlılığı: Tax Buoyancy
Vergi Gayreti: Tax Effort
Vergi Kapasitesi: Tax Capacity
Verimlilik: Productivity
Verimlilik Açığı: Productivity Gap
Verimlilik Artış Haddi: Productivity Growth Rate

W

Washington Uzlaşısı: Washington Consensus

Y

Yabancı Sermaye: Foreign Capital
Yabancı Sermaye Yatırımı: Foreign Capital Investment
Yakalama: Catching-Up
Yakalama Hipotezi: Catching-Up Hypothesis
Yakınsama: Convergency
Yana Doğru Bağlantı Etkisi: Lateral Linkage Effect
Yaparak Öğrenme: Learning By Doing
Yapısalcılık: Structuralism
Yapısal Değişim: Structural Change
Yapısal Dönüşüm: Structural Transformation
Yapısal İşsizlik: Structural Unemployment
Yapısal Uyum Kredisi: Structural Adjustment Loan
Yapısal Uyum Programı: Structural Adjustment Program
Yapısalcı Yaklaşım: Structuralist Approach
Yarı-Çevre Ülke: Semi-Peripheral Country
Yarı Mamul Maddeler: Semi-Manufactured (Semi-Finished) Products
Yaş Piramidi: Age (Population) Pyramid

Yaşam Döngüsü Hipotezi: Life Cycle Hypothesis

Yaşlı Nüfus Bağımlılık Oranı: Old Age Dependency Ratio

Yatırılabilir Artık: Investable Surplus

Yatırım Kararı: Investment Decision

Yatırım Kriterleri: Investment Criteria

Yatırım Oranı: Investment Rate

Yatırım Ömrü: *Investment Life*

Yatırım Programı: Investment Programme

Yatırım Projeleri: Investment Projects

Yayılma: Diffusion

Yayılma Etkileri: Spread Effects

Yenilenebilir Kaynaklar: Renewable Resources

Yenilenemeyen Kaynaklar: Nonrenewable Resources

Yeni Kapitalist Globalleşme: New Capitalist Globalization

Yeni Sanayileşen Ülkeler: Newly Industrialized Countries

Yeniden Dağıtım (Bölüşüm) Politikaları: Redistribution Policies

Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen: New International Economic Order

Yenilenebilir Kaynaklar: Renewable Resources

Yenilenemez Kaynaklar: Unrenewable Resources

Yenilik: Innovation

Yenilik Grupları: Innovation Groups

Yerli Malı: Domestic Product

Yerli Üretim: Domestic Production

Yeşil Alan Yatırımı: Greenfield Investment

Yeşil Büyüme: Gren Growth

Yeşil Devrim: Green Revolution

Yeterli Beslenememe: Malnutrition

Yıllık Getiri Oranı: Annual Rate of Return

Yıllık Getiri Akımı: Annual Income Flow

Yoğun Kitlesel Tüketim: High Mass Consumption

Yoksulluk: Poverty

Yoksullaştıran Büyüme: Immiserizing Growth

Yoksulluk Açığı: Poverty Gap

Yoksulluk Çemberi (Kısır Döngüsü): Vicious Circle of Poverty

Yoksulluk Çizgisi (Sınırı): Poverty Line

Yozlaşma: Corruption

Yüksek Gelirli Ülkeler: High Income Countries

Yüksek Orta Gelirli Ülkeler: Upper Middle Income Countries

Z

Zayıf Sürdürülebilirlik: Weak Sustainability

Zihniyet: Mentality

Zorunlu Tasarruf: Forced Saving

KAYNAKÇA*

- Abramovitz, Moses (1986) : "Catching Up, Forging Ahead and Falling Behind", **Journal of Economic History**, Cilt: 46, Sayı: 2. (Bu makalenin Umur Demirtaş tarafından çevirisi MPM : **Verimlilik Dergisi**, 2005/2, Ankara, 2005'de yayımlanmıştır.)
- Agarwala, Amar Narain ve Sampat Pal Singh (ed.) (1973) : **The Economics of Underdevelopment**, Oxford University Press, London.
- Alam, Mohammad Shahid (1994) : "Colonialism, Decolonisation and Growth Rates: Theory and Emprical Evdence", **Cambridge Journal of Economics**, Cilt: 18, Sayı: 3.
- Alexiadis, Stilianos ve Simitrios Tsagdis (2006) : "Reassessing the Validity of Verdoorn's Law Under Conditions of Spatial Dependence: A Case Study of the Greek Regions", **Journal of Post Keynesian Economics**, Cilt: 29, Sayı: 1.
- Alkire, Sabina ve Maria Emma Santos (2010) : **Acute Multidimensional Poverty : A New Index for Developing Countries**, Human Development Research Paper 2010/11, http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010/papers/HDRP_2010_11.pdf (Erişim Tarihi: 05.08.2011).
- Ames, Edward ve Nathan Rosenberg (1963) : "Changing Technological Leadership and Industrial Growth", **Economic Journal**, Cilt: 73, Sayı: 289.
- Amin, Samir (1974) : **Accumulation on a World Scale: A Critique of the Theory of Underdevelopment**, Monthly Review Press, New York.
- Amin, Samir (1976) : **Unequal Development: An Essay on the Social Formations of Peripheral Capitalism**, Monthly Review Press, New York.
- Amin, Samir (1977) : **Imperialism and Unequal Development**, Monthly Review Press, New York.
- Andic, Suphan ve Alan T. Peacock (1961) : "The International Distribution of Income, 1949 and 1957", **Journal of the Royal Statistical Society**, Cilt: 124, Sayı: 2.

---

* Her ne kadar her eserde, eser sahibi yazarın tam ve tüm adı ve soyadı açık olarak belirtilmemişse de, burada, bilgilendirme amacıyla, ulaşılabilen her yazarın tam ve tüm adı ve soyadı açık olarak belirtilmiştir.

- Antle, John M. ve Gregg Heidebrink (1995) : "Environment and Development: Theory and International Evidence", **Economic Development and Cultural Change**, Cilt: 43, Sayı: 3.
- Aslan, Funda (2010) : **İktisadi Büyümenin Ekolojik Sınırları ve Kalkınmanın Sürdürülebilirliği**, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Ayres, Robert U., Jeroen C.J.M. van den Bergh ve John M. Gowdy (1998) : **View Point : Weak Versus Strong Sustainability**, http://www.tinbergen.nldiscussionpapers98103.pdf (Erişim Tarihi 09.09.2011)
- Bagchi, Amiya Kumar (1982) : **The Political Economy of Underdevelopment**, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bandiera, Oriana, Gerard Caprio, Patrick Honohan ve Fabio Schiantarelli (2000) : "Does Financial Reform Raise or Reduce Saving?", **The Review of Economics and Statistics**, Cilt: 82, Sayı: 2.
- Baran, Paul (1957) : **The Political Economy of Growth**, Monthly Review Press, New York.
- Bassanini, Andrea ve Stefano Scarpetta (2001) : **Does Human Capital Matter for Growth in OECD Countries ? Evidence from Pooled Mean-Group Estimates**, OECD, Economic Department Working Papers No. 282.
- Bator, Francis M. (1957) : "On Capital Productivity, Input Allocation and Growth", **Quarterly Journal of Economics**, Cilt: 71, Sayı: 1.
- Bauer, Peter Thomas ve Basil Selig Yamey (1957a) : **The Economics of Underdeveloped Countries**, University of Chicago, Chicago.
- Bauer, Peter Thomas ve Basil Selig Yamey (1957b) : "A Case Study of Response to Price in an Underdeveloped Country", **Economic Journal**, Cilt: 69, Sayı: 276.
- Baumol, William Jack (1986) : "Productivity Growth, Convergence, and Welfare : What the Long-Run Data Show", **American Economic Review**, Cilt: 76, Sayı: 5.
- Becker, Gary (1964) : **Human Capital**, Columbia University Press.
- Behrman, Jere Richard (1968) : **Supply Response in Underdeveloped Agriculture: A Case Study of Four Major Annual Crops in Thailand, 1973-1963**, North-Holland, Amsterdam.
- Beine, Michel, Frederic Docquier ve Hillel Rapoport (2002) : **Brain Drain and LDCs' Growth : Winners and Losers**, Stanford University, Center for Research on Economic Development and Policy Reform, Working Paper No.129.
- Berk, Metin, Fikret Görün, Selim İlkin (der.) (1966) : **İktisadi Kalkınma**, Seçme Yazılar, ODTÜ İdari İlimler Fakültesi Yayını, Ankara.

- Berhanu, N., K. Moges, W. Gebeyehu (2002) : **Sources and Uses of Export Support Services in Ethopia**, EA/Ethiopian Economic Policy Research Institute, Working Paper No: 2.
- Bhagwati, Jagdish N. (1958) : "Immiserising Growth : A Geometrical Note", **Review of Economic Studies**, Cilt: 25, Sayı: 3.
- Bhatt, V.V. (1964) : "Theories of Balanced and Unbalanced Growth: A Critical Appraisal", **Kyklos**, Cilt: 17, Sayı: 4.
- Boratav, Korkut (1996) : "Teknoloji ve İktisat : Bulutay'ın İncelemesi Üzerine Notlar", Tuncer Bulutay (ed.) : **Teknoloji ve İstihdam**, Devlet İstatistik Enstitüsü, Yayın No: 2101, Ankara.
- Bowman, Mary Jean (1964) : "Schultz, Denison and the Contribution of "Eds" to National Income Growth", **Journal of Political Economy**, Cilt: 72, Sayı: 5.
- Bulutay, Tuncer (1996) : "Teknolojik Gelişmenin Niteliği ve Teknolojide Genel Eğilimler", Tuncer Bulutay (ed.) : **Teknoloji ve İstihdam**, Devlet İstatistik Enstitüsü, Yayın No: 2101, Ankara.
- Carrington, William J. ve Enrica Detragiache (1998) : **How Big Is the Brain Drain**, IMF, Working Paper, WP/98/102.
- Carson, Richard T., Yongil Jeon ve Donald R. McCubbin (1997) : "The Relationship Between Air Pollution Emissions and Income: US data" **Environment and Development Economics** (Special Issue: The Environmental Kuznets Curve), Cilt: 2, Sayı: 4.
- Chang, Ha-Joon (2004) : **Kalkınma Reçetelerinin Gerçek Yüzü** (çev. Tuğba A. Onmuş), İletişim Yayınları, 2. Baskı, İstanbul.
- Chang, Ha-Joon ve Ilene Grabel (2005) : **Kalkınma Yeniden** (çev. Emre Özçelik), İmge Kitabevi, Ankara.
- Chatterji, M. ve Michael R. Wickens (1983) :"Verdoorn's Law and Kaldor's Law: A Revisionist Interpretation", **Journal of Post Keynesian Economics**, Cilt: 5, Sayı: 3.
- Chellaraj, Gnanaraj, Keith E. Maskus ve Aaditya Mattoo (2006) : "Skilled Immigrants, Higher Education and U.S.Innovation", içinde Çağlar Özden ve Maurice Schiff (Editors) : **International Migration, Remittances and the Brain Drain**, World Bank and Palgrave Macmillan, Washington, D.C..
- Chenery, Hollis B. ve Tsunehiko Watanabe (1958) : "International Comparisons of the Structure of Production", **Econometrica**, Cilt: 26, Sayı: 4.
- Chenery, Hollis B. (1960) : "Patterns of Industrial Growth", **American Economic Review**, Cilt: 50, Sayı: 4.
- Chenery, Hollis B. (1975) : "The Structuralist Approach to Development Policy", **American Economic Review**, Cilt: 65, Sayı: 2.

- Chenery, Hollis B. ve Moises Syrquin (1975) : **Patterns of Development 1950-1970,** Oxford University Press, London.
- Chenery, Hollis B. (1979) : **Structural Change and Development Policy,** Oxford University Press, London.
- Cirhinlioğlu, Zafer (1999) : **Azgelişmişliğin Toplumsal Boyutu,** İmge Kitabevi, Ankara.
- Clark, Colin (1960) : **The Conditions of Economic Progress,** Macmillan and Co., Ltd., London.
- Cole, M. A., A. J. Rayner ve J. M. Bates (1997) : "The Environmental Kuznets Curve: An Empirical Analysis" **Environment and Development Economics** (Special Issue: The Environmental Kuznets Curve), Cilt: 2, Sayı: 4.
- Corbo, V., S. Fischer ve S. Webb (1992) : **Adjustment lending revisited: Policies to restore growth,** The World Bank, Washington, D.C.
- Council on Environmental Quality and the Department of State (1980) : **The Global 2000 Report to the President : Entering the Twenty-First Century,** 3 Cilt, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C..
- Crafts, Nicholas (1998) : **East Asian Growth Before and After the Crisis,** IMF, Working Paper, WP/98/137.
- Crafts, Nicholas (2000) : **Globalization and Growth in the Twentieth Century,** IMF, Working Paper, WP/00/44.
- Cropper, Maureen ve Charles Griffiths (1994) : "The Interaction of Population Growth and Environmental Quality", **American Economic Review,** Cilt: 84, Sayı: 2.
- Crow, Ben ve Mary Thorpe (1988) : **Survival and Change in the Third World,** New York, Oxford University Press.
- Cypher, James M. ve James L. Dietz, (2004) : **The Process of Economic Development,** 2. Baskı, Routledge, London.
- Davidson, Paul (1986) : "Finance, Funding, Saving, and Investment", **Journal of Post Keynesian Economics,** Cilt: 9, Sayı: 1.
- De Gregorio, Jose ve Pablo E. Guidotti, (1995) : "Financial Development and Economic Growth", **World Development,** Cilt: 23, Sayı: 3.
- Demetriades, P. ve M. Devereux (1992) : "Investment and 'Financial Repression,' Theory and Evidence from 63 LDCs," **Keele University Economics Working Paper,** 92/16.
- Demetriades, Panicos O. ve Khaled Hussein (1996) : "Does Financial Development Cause Economic Growth?", **Journal of Development Economics,** Cilt: 51.
- Denison, Edward Fulton (1962) : **The Sources of Economic Growth in the U.S. and the Alternatives before Us, Committee for Economic Development,** New York.

- Denison, Edward Fulton (1967) : **Why Growth Rates Differ : Postwar Experience in Nine Western Countries,** Brookings Institution, Washington.
- Digby, William (1969) : **'Prosperous' India, A Revelation from Official Records,** New Delhi, Sagar Publications.
- Docquier, Frédéric ve Abdeslam Marfouk (2004) : **Measuring the International Mobility of Skilled Workers (1990-2000),** Policy Research Working Paper, No. 3381, August, World Bank, Washington, D. C..
- Docquier, Frédéric ve Hillel Rapoport (2004) : **Skilled Migration : The Perspective of Developing Countries,** Policy Research Working Paper, No.3882, August, World Bank, Washington, D. C..
- Dos Santos, Teotonio (1970) : "The Structure of Dependence", **American Economic Review,** Papers and Proceedings of the Eighty-second Annual Meeting of the American Economic Association, Cilt: 60, Sayı: 2.
- Dos Santos, Teotonio (1973) : "The Crisis of Development Theory and the Problems of Dependence in Latin America", içinde Henry Bernstein (ed.) : **Underdevelopment and Development,** Penguin Books, Harmondsworth.
- Dowrick, Steve ve Norman Gemmell (1991) : "Industrialization, Catching Up and Economic Growth : A Comparative Study Across the World's Capitalist Economies", **Economic Journal,** Cilt: 101, Sayı: 405.
- Dumont, Jean-Christophe ve Georges Lemaitre : **Counting Immigrants and Expatriates in OECD Countries: A New Perspective,** OECD, Social, Employment and Migration Working Papers, http://www.oecd.org/dataoecd/27/5/33868740.pdf (Erişim Tarihi: 14.09.2009).
- Easterlin, Richard A. (2000) : "The Worldwide Standard of Living Since 1800", **Journal of Economic Perspectives,** Vol: 14, Sayı: 1.
- Eckstein, Otto (1957) : "Invesment Criteria for Economic Development and the Theory of Intertemporal Welfare Economics", **Quarterly Journal of Economics,** Cilt: 71, Sayı: 1.
- Elaug, M. (1965) : "The Rate of Return on Investment in Education in Great Britain", **Manchester School,** Cilt: 33, Sayı: 3.
- Elkan, Walter (1973) : **An Introduction to Development Economics,** Penguin Books, Harmondsworth.
- Emmanuel, Arghiri (1972) : **Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade,** Monthly Review Press, New York.
- Enke, Stephen (1962) : "Economic Development with Unlimited and Limited Supplies of Labour", **Oxford Economic Papers,** Cilt: 14, Sayı: 2.
- Enke, Stephen (1964) : **Economics for Development,** Prentice-Hall, Inc., London.

- Enke, Stephen (1966) : "The Economic Aspects of Slowing Population Growth", **Economic Journal**, Cilt: 76, Sayı: 301.
- Enke, Stephen (1971) : "Economic Consequences of Rapid Population Growth", **Economic Journal**, Cilt: 81, Sayı: 324.
- Ernst, Dieter ve David O'Connor (1989) : **Technology and Global Competition : The Challenge for Newly Industrialising Economies**, Paris, OECD.
- Ersoy, Melih (2001) : "Sanayisizleşme Süreci ve Kentler", **Praksis**, Üç Aylık Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı: 2, Ankara.
- Felipe, Jesus (1998) : "The Role of the Manufacturing Sector in Southeast Asian Development: A Test of Kaldor's First Law", **Journal of Post Keynesian Economics**, Cilt: 20, Sayı: 3.
- Fingleton, B. ve J. McCombie (1998) : "Increasing Returns and Economic Growth: Some Evidence for Manufacturing from the European Union Regions", **Oxford Economic Papers**, Cilt: 50, Sayı: 1.
- Fisher, Allan G.B. (1939) : "Production, Primary, Secondary and Tertiary", **Economic Record**, Cilt: 15, Sayı: 1.
- Fleming, Marcus (1955) : "External Economics and the Doctrine of Balanced Growth", **Economic Journal**, Cilt: 65, Sayı: 258.
- Foster, James, Joel Greer ve Erik Thorbecke (1984) : "A Class of Decomposable Poverty Measures", **Econometrica**, Cilt: 52, Sayı: 3.
- Frank, Andre Gunder (1967) : **Capitalism and Underdevelopment in Latin America**, Monthly Reviev Press, New York.
- Freeman, C. (1989) : "New Technology and Catching Up" , **The European Journal of Development Research**, Cilt: 1, Sayı: 1.
- Freyssinet, Jacques (1985) : **Azgelişmişlik İktisadı**, (çev.Tezer Öcal, Mehmet Ali Kılıçbay), Gazi Üniversitesi, İİBF Yayını, Ankara.
- Fry, Maxwell J. (1978) : "Money and Capital or Financial Deepening in Economic Development?", **Journal of Money, Credit and Banking**, Cilt: 10, Sayı: 4.
- Fry, Maxwell J. (1995) : Money, Interest and Banking in Economic Development, John Hopkins Universtiy Press, Baltimore.
- Galenson, Walter ve Harvey Leibenstein (1955) : "Invesment Criteria, Productivity, and Economic Development", **Quarterly Journal of Economics**, Cilt: 69, Sayı: 3.
- Gerschenkron, Alexander (1962) : **Economic Backwardness in Historical Perspective, A Book of Essays**, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.

- Gerschenkron, Alexander (1963) : "The Early Phases of Industrialization in Russia : Afterthoughts and Counterthoughts", içinde Walt Whitman Rostow (ed.) (1963) : **The Economics of Take-Off into Sustained Growth**, London, Macmillan.
- Gerschenkron, Alexander (1968) : **Continuity in History and Other Essays**, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- Gerschenkron, Alexander (1970) : **Europe in the Russian Mirror, Four Lectures in Economic History**, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- Ghatak, Subrata (1975) : "Marketed Surplus In Indian Agriculture: Theory and Practice", **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, Cilt: 37, Sayı: 2.
- Ghatak, Subrata (2003) : **Introduction to Development Economics**, 4. Baskı, Routledge, London.
- Gilbert, Christopher, Andrew Powell ve David Vines (1999) : "Positioning the World Bank", The Economic Journal, Cilt: 109, Sayı: 459.
- Giovannini, Alberto (1983) : "The Interest Elasticity of Savings in Developing Countries: The Existing Evidence," **World Development**, Cilt: 11.
- Goulet, Denis (1971) : **The Cruel Choice : A New Concept on the Theory of Development**, Atheneum, New York.
- Greene, Joshua ve Delano Villanueva (1991) : "Private Investment in Developing Countries: An Empirical Analysis", **Staff Papers - International Monetary Fund**, Cilt: 38, Sayı: 1.
- Grossman, Gene M. ve Alan B. Krueger (1993) : "Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement", içinde Peter G. Garber (ed.), **The U.S.-Mexico Free Trade Agreement**, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, USA.
- Grossman, Gene M. ve Alan B. Krueger (1995) : "Economic Growth and the Environment", **Quarterly Journal of Economics**, Cilt: 110, Sayı: 2.
- Gupta, Kanhaya L. (1987) : "Aggregate Savings, Financial Intermediation, and Interest Rate", **The Review of Economics and Statistics**, Cilt: 69, Sayı: 2.
- Gürkan, Aydın Güven (1979) : **Ekonomik Gelişme ve Sorunları**, Kalite Matbaası, Ankara.
- Habakkuk, J. (1966) : "Nüfus Artışı ve İktisadı Kalkınma", içinde M.Berk, Fikret Görün, Selim İlkin (der.), **İktisadi Kalkınma**, Seçme Yazılar, ODTÜ, İdari İlimler Fakültesi Yayını, Ankara.
- Hagen, Everett Einar (1959) : "Population and Economic Growth", **American Economic Review**, Cilt: 49, Sayı: 3.
- Hagen, Everett Einar (1986) : **The Economics of Development**, Richard D.Irwin, Inc., Hemowood, Illinois.

- Harrigan, Jane ve Paul Mosley (1991) : "Evaluating the impact of world bank structural adjustment lending: 1980–87", **Journal of Development Studies**, Cilt: 27, Sayı: 3.
- Harris, John R. ve Michael P. Todaro (1970) : "Migration, Unemployment and Development: A Two- Sector Analysis", **American Economic Review**, Cilt: 60, Sayı: 1.
- Hayami, Yujiro ve Yoshihisa Godo (2005) : **Development Economics**, 3. Baskı, Oxford University Press Inc., New York.
- Healet, Derek T. (1973) : "Foreign Capital and Exports in Economic Development: The Experience of Eight Asian Countries", **Economic Record**, Cilt: 49, Sayı: 3.
- Heckman, James J. (2000) : "Policies to Foster Human Capital", **Research in Economics**, Cilt: 54, Sayı: 1.
- Hettige, Hemamala, Robert E. B. Lucas ve David Wheeler (1992) : "The Toxic Intensity of Industrial Production: Global Patterns, Trends, and Trade Policy", **American Economic Review**, Cilt: 82, Sayı: 2.
- Hirsch, Seev (1965) : "The US Electronics Industry and International Trade", **National Institute Economic Review**, Cilt: 34, Sayı: 1.
- Hirschman, Albert Otto : **The Strategy of Economic Development**, Yale University Press, New Haven, 1958.
- Holtz-Eakin, Douglas ve Thomas M. Selden (1995) : "Stoking the Fires? CO_2 Emissions and Economic Growth", **Journal of Public Economics**, Cilt: 57, Sayı: 1.
- Hoffmann, Walther G. (1958) : **The Growth of Industrial Economies** (Almancadan çevirenler : W. O. Henderson ve W. H. Chaloner), Manchester University Press, Manchester.
- Hoselitz, Berthold Frank (1964) : "Noneconomic Factors in Economic Development", içinde Bernard Okun ve Richard W. Richardson : **Studies in Economic Development**, Holt, Rinehart and Winston Inc., New York.
- Houthakker, Hendrik S. (1965) : "On Some Determinants in the Developed and Underdeveloped Countries", içinde Edward Austin Gossage Robinson (ed.) : **Problems in Economic Development**, Macmillan and Co., Ltd., London.
- http://en.wikipedia.org/wiki/Quaternary_sector_of_the_economy (Erişim Tarihi: 01.08.2009).
- http://en.wikipedia.org/wiki/Quinary_sector_of_the_economy (Erişim Tarihi: 01.08.2009).
- http://en.wikipedia.org/wiki/Zaibatsu (Erişim Tarihi: 10.09.2009).
- http://laborsta.ilo.org/sti/, (Erişim Tarihi: 21.07.2011).
- http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2011/countries/Australia.html (Erişim Tarihi: 20.07.2011).

- http://www.kilm.rilo.org/KILMnetBeta/pdf/kilm20EN-2009.pdf (Erişim Tarihi: 15.07.2011).
- http://www.sjsu.edu/faculty/watkins/chaebol.htm (Erişim Tarihi: 10.09.2009).
- http://www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos_mak/makaleler%5CMuammer%20ZERENLER%20-%20R%C4%B1fat%20%C4%B0RAZ%5CZERENLER,%20MUAMMER%20VD..pdf Erişim Tarihi: 10.09.2009)
- http://www.turk-is.org/source.cms.docs/turkis.org.tr.ce/docs/file/insanonuru.doc (Erişim Tarihi: 24.07.2009).
- ILO (2011) : **Key Indicators of the Labour Market,** Sixth Edition, CD-ROM Version (Güncelleştirilmiş), ISBN 978-92-2-020137-4.
- ILO (2011) : **Global Employment Trends 2011,** International Labour Office, Geneva.
- İlkin, Akın (1974) : **Kalkınma ve Sanayi Ekonomisi,** İ.Ü. İktisat Fakültesi Yayını, İstanbul.
- Iradian, Garbis (2005) : **Inequality, Poverty and Growth : Cross-Country Evidence,** IMF, Working Paper, WP/05/28.
- İşgüden, Tamer, Fuat Ercan ve Mehmet Türkay (ed.) (1995) : **Gelişme İktisadı,** Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul.
- İyidoğan, Saadet (2001) : "Hizmetler Sektörü : Büyümenin Yeni Platformu", **ERC/METU Uluslararası Ekonomi Kongresi V**'de sunulan bildiri metni, Ankara.
- İzmen, Ümit, Alpay Filiztekin ve Kamil Yılmaz (2005) : **Türkiye'de Büyüme Perspektifleri, Makroekonomik Çerçeve Dinamikler/Strateji,** TÜSİAD, Büyüme Stratejileri Dizisi, No : 1, İstanbul.
- Johnson, Harry G. (1969) : "Comparative Cost and Commercial Policy Theory for a Developing Economy", **Pakistan Development Review,** Supplement, Spring, Cilt: 9.
- Johnston, Bruce F. ve John W. Mellor (1961) : "The Role of Agriculture in Economic Development", **American Economic Review,** Cilt: 51, Sayı: 4.
- Kahan, Arcadius (1967) : "Government Policies and the Industrialization of Russia", **Journal of Economic History,** Cilt: 27, Sayı: 4.
- Kahn, Alfred E. (1951) : "Investment Criteria in Development Programs", **Quarterly Journal of Economics,** Cilt: 65, Sayı: 1.
- Kaldor, Nicholas (1955-1956) : "Alternative Theories of Distribution", **Review of Economic Studies,** Cilt: 23, Sayı: 2.

- Kaldor, Nicholas (1979) : "Equilibrium Theory and Growth Theory", içinde M. Baskia (ed.), **Economics and Human Welfare: Essays in Honour of Tibor Scitovsky**, Academic Press, New York.
- Kaplan, Ayşegül (1995) : **Çevre Sorunlarının Küreselleşmesi ve Uluslararası Düzeyde Bütüncül Politika Arayışları**, Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Kaplinsky, Raphael (1989) : "Technological Revolution and the International Division of Labour in Manufacturing : A Place for the Third World ?", içinde Charles Cooper ve Raphael Kaplinsky (ed.): **Technology and Development in the Third Industrial Revolution**, London, Frank Cass.
- Katouzian, M.A. (1970) : "The Development of The Service Sector: A New Approach", **Oxford Economic Papers**, Cilt: 22, Sayı: 3.
- Kay, Geoffrey (1975) : **Development and Underdevelopment: A Marxist Analysis**, Mcmillan, London.
- Kaynak, Muhteşem (1983) : **Demiryolları ve Ekonomik Gelişme, XIX. Yüzyıl Deneyimi**, Basılmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Kaynak, Muhteşem (1989) : **Ekonomik Kalkınma Ders Notları**, Aşama Matbaacılık Sanayii, Ankara.
- Kaynak, Muhteşem (1993) : "Teknoloji ve Sanayileşme Yarışında Yeni Sanayileşen Ülkeler ve Türkiye" , **Ekonomik Yaklaşım**, Üç Aylık Dergi, Cilt : 4, Sayı : 10.
- Kaynak, Muhteşem (2003) : "Kalkınma İktisadının Kilometre Taşları ve Teknoloji", **Ekonomik Yaklaşım**, Üç Aylık Dergi, Cilt : 14, Sayı : 49.
- Kaynak, Muhteşem (2011) : **Büyüme Teorileri, Giriş**, 2. Baskı, Gazi Kitabevi, Tic. Ltd. Şti., Ankara.
- King, Robert ve Ross Levine (1993) : "Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right", **The Quarterly Journal of Economics**, Cilt: 108, Sayı: 3.
- Krishna, Raj (1965) : "The Marketable Surplus Function for a Subsistence Crop: An Analysis with Indian Data", **Economic Weekly**, Cilt: 17.
- Krishnan, T.N. (1965) : "The Marketed Surplus of Foodgrains: Is it Inversely Related to Price?", **Economic Weekly**, Cilt: 17.
- Kuznets, Simon (1963) : "Notes on the Take-off", içinde Walt Whitman Rostow (ed.): **The Economics of Take-off into Sustained Growth**, St. Martin" Press Inc., New York.
- Leibenstein, Harvey (1957) : **Economic Backwardness and Economic Growth**, Wiley, Nwe York.
- Lewis, William Arthur (1954) : "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", **Manchester School**, Cilt: 22, Sayı: 2.

- Lewis, William Arthur (1955) : **The Theory of Economic Growth**, George Allan and Unwin, London.
- Lipton, Michael (1962) : "Balanced and Unbalanced Growth in Underdeveloped Countries", **Economic Journal**, Cilt: 72, Sayı: 287.
- Little, Ian Malcolm David (1982) : **Economic Development, Theory, Policy and International Relations**, Basic Books, Inc., New York.
- Livingstone, Ian (ed.) (1971) : **Economic Policy for Development**, Selected Readings, Penguin Books, Middlesex.
- Loayza, Norman, Klaus Schmidt-Hebbel ve Luis Servén (2000) : "Saving in Developing Countries: An Overview", **The World Bank Economic Review**, Cilt: 14, Sayı: 3.
- Lucas, Robert Emerson Jr. (1988) : "On the Mechanics of Economic Development", **Journal of Monetary Economics**, Cilt: 22.
- Mabro, Robert (1967) : "Industrial Growth, Agricultural Under-Employment and the Lewis Model. The Egyptian Case, 1937-1965", **Journal of Development Studies**, Cilt: 3, Sayı: 4.
- Maddison, Angus (1970) : **Economic Progress and Policy in Developing Countries**, George Allan and Unwin Ltd., London.
- Maddison, Angus (1982) : **Phases of Capitalist Development**, Reprinted, Oxford, Oxford University Press.
- Maddison, Angus (1991) : **Dynamic Forces in Capitalist Development : A Long-Run Comparative View**, Oxford, Oxford University Press.
- Malecki, Edward J. (1997) : **Technology and Economic Development, The Dynamics of Local, Regional and National Competitiveness**, İkinci Baskı, Addison Wesley Longman Limited, Essex.
- Maizels, Alfred (1968) : **Exports and Economic Growth of Developing Countries**, Cambridge University Press.
- Mamgain, Vaishali (1999) : "Are the Kaldor-Verdoorn Laws Applicable in the Newly Industrializing Countries?", **Review of Development Economics**, Cilt: 3, Sayı: 3.
- Manisalı, Erol (1975) : **Gelişme Ekonomisi**, İ.Ü. İktisat Fakültesi Yayını, İstanbul.
- Martinussen, John (1997) : **Society, State and Market, A Guide to Competing Theories of Development**, Zed Books Ltd., London and New Jersey.
- Marx, Karl ve Friedrich Engels (1972) : **On Colonialism, Articles from the New York Tribune and Other Writings**, International Publishers, New York.
- Mathur, Ashok (1966) : "Balanced *v.* Unbalanced Growth-A Reconcilitory View", **Oxford Economic Papers**, Cilt: 18, Sayı: 2.

- Mathur P. N. ve Hannan Ezekiel (1961) : "Marketed Surplus of and Price Fluctuations in a Developing Economy", **Kyklos**, Cilt: 14, Sayı: 3.
- McCombie, J. ve J. de Ridder (1983) : "Increasing Returns, Productivity and Output Growth: The Case of the United States", **Journal of Post Keynesian Economics**, Cilt: 5, Sayı: 3
- Meadows, Donella H., Dennis L. Meadows, Jorgen Randers ve William W. Behrens III (1972) : **The Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind**, Universe Books, New York.
- Meadows, Donella H., Jorgen Randers ve Dennis L. Meadows (2004) : **Limits to Growth: The 30-Year Update**, Chelsea Gren Publishing Co., White River Junction, Vermont.
- Mehra, Shakuntala (1966) : "Surplus Labour in Indian Agriculture", **Indian Economic Review**, Cilt: 1, Sayı: 1.
- Meade, James E. (1952) : "External Economies and Diseconomies in a Competitive Situation", **Economic Journal**, Cilt: 62, Sayı: 245.
- Meier, Gerald M. ve Dudley Seers (ed.) (1984) : **Pioneers in Development, A World Publication**, Oxford University Press, London.
- Meier, Gerald M. ve James E. Rauch (ed.) (2005) : **Leading Issues in Economic Development**, Oxford University Press, London.
- Michl, Thomas R. (1985) : "International Comparisons of Productivity Growth: Verdoorn's Law Revisited", **Journal of Post Keynesian Economics**, Cilt: 7, Sayı: 4.
- Milanovic, Branko (2002) : "True World Income Disribution 1988 and 1993: First Calculations Based on Household Surveys Alone", **Economic Journal**, Cilt: 112, Sayı: 476.
- Mishan, Edward J. (1972) : **Cost-Benefit Analysis**, George Allen and Unwin Ltd., London.
- Moomaw, William R. ve Gregory C. Unruh (1997) : "Are Environmental Kuznets Curves Misleading Us? The Case of CO_2 Emissions", **Environment and Development Economics** (Special Issue: The Environmental Kuznets Curve), Cilt: 2, Sayı: 4.
- Moes, John (1957) : "Investment Criteria, Productivity and Economic Development: Comment", **Quarterly Journal of Economics**, Cilt: 71, Sayı: 1.
- Myrdal, Karl Gunner (1957) : **Economic Theory and the Underdeveloped Regions**, Duckworth, London.
- Myrdal, Karl Gunner (1968) : **Asian Drama**, 3. cilt, Penguin Books, Harmondaworth.
- Nadiri, M. Ishaq (1971) : **International Studies of Factor Inputs and Total Productivity : A Brief Study**, 12^{th} General Conferance International Association for Research in Income and Wealth, Ronneby, Sweden.

- Nath, Swaraj Kumar (1962) : "The Theory of Balanced Growth", **Oxford Economic Papers**, Cilt: 14, Sayı: 2.
- Nelson, Richard R. (1956) : "A Theory of the Low level Equilibrium Trap in Underdeveloped Countries", **American Economic Review**, Cilt: 46, Sayı: 5.
- Noorbakhsh, Farhad (1999) : "Standards of Living, Human Development Indices and Structural Sdjustments in Developing Countries: An Empirical Investigation", **Journal of International Development**, Cilt: 11, Sayı: 1.
- Norwegian Institute of International Affairs (2000) : **Globalisation and Inequality : World Income Distribution and Living Standards, 1960-1998**, Report to the Norwegian Ministry of Foreign Affairs, Report No. 6b.
- Nurkse, Ragnar (1953) : **Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries**, Basil Blackwell, Oxford.
- OECD (2004) : **Labour Force Statistics : 1983-2003**, Paris.
- Okun, Bernard ve Richard W.Richardson (ed.) (1964) : **Studies in Economic Development**, Holt, Rinohart and Winston, New York.
- Oygur, Halime (1984) : "Kalkınma Düşüncesinin Gelişimi", **Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi**, Cilt: 2, Sayı: 3.
- Öniş, Ziya ve Fikret Şenses (2009) : "Gelişen 'Post-Washington Mutabakatı'nı (PWM) Yeniden Düşünmek", içinde Fikret Şenses (der. ve yay. haz.) : **Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma**, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Özden, Çağlar ve Maurice Schiff (ed.) (2006) : **International Migration, Remittances and the Brain Drain**, World Bank and Palgrave Macmillan, Washington, D.C..
- Panayotou, Theodore (1995) : "Environmental Degradation at Different Stages of Economic Development", in I. Ahmed and J. A. Doeleman (eds.) : **Beyond Rio: The Environmental Crises and Sustainable Livelihoods in the Third World**, Macmillan Press, London, UK.
- Panayotou, Theodore (1997) : "Demystifying the Environmental Kuznets Curve: Turning a Black Box into a Policy Tool", **Environment and Development Economics** (Special Issue: The Environmental Kuznets Curve), Cilt: 2, Sayı: 4.
- Panayotou, Theodore (2003) : "Economic Growth and the Environment", **Economic Survey of Europe**, No.2, http://www.unece.org/ead/pub/032/032_c2.pdf (Erişim Tarihi: 07.09.2011).
- Perez, Carlota ve Luc Soete (1988) : "Catching-Up in Technology", içinde Giovanni Dosi, Christopher Freeman, Richard Nelson, Luc Soete (ed.): **Technical Change and Economic Theory**, London and New York, Pinter.

- Piancastelli, Marcelo (2001) : "Measuring the Tax Effort of Developed and Developing Countries: Cross Country Panel Data Analysis - 1985/95" **IPEA Working Paper**, No. 818.
- Posner, Michael V. (1961) : "International Trade and Technical Change" , **Oxford Economic Papers**, Cilt: 13, Sayı: 3.
- Prebish, Raul (1950) : **The Economic Development of Latin America and its Principal Problems, Economic Commissions for Latin America**, U. N. Department of Economic Affairs, New York.
- Prebisch, Raul (1959) : "Commercial Policy in the Underdeveloped Countries", **American Economic Review**, Cilt: 49, Sayı: 2.
- "Prime Minister Gordon Brown: G20 Will Pump Trillion Dollars Into World Economy", **Sky News**, 2 April 2009.
- Pritchett, Lant (1995) : "Divergence, Big Time", World Bank, **Policy Research Working Paper**, No: 1522.
- Pugno, Maurizio (1995) : **"On Competing Theories of Economic Growth: Cross-Country Evidence", International Review of Applied Economics**, Cilt: 9, Sayı: 3.
- Ray, Debraj (1998) : **Development Economics**, Princeton University Pres, Princeton, New Jersey.
- Robinson, Edward Austin Gossage (ed.) (1965) : **Problems in Economic Development**, Macmillan and Co.Ltd., London.
- Robinson, Sherman (1971) : "Sources of Growth in Less Developed Countries: A Cross-Soction Study", **Quarterly Journal of Economics**, Cilt: 85, Sayı: 3.
- Rock, Michael T. (1996) : "Pollution Intensity of GDP and Trade Policy: Can the World Bank be Wrong?", **World Development**, Cilt: 24, Sayı: 3.
- Romer, Paul Michael (1986) : "Increasing Returns and Long-Run Growth", **Journal of Political Economy**, Cilt: 94, Sayı: 5.
- Romer, Paul Michael (1990) : "'Endogenous Technical Change", **Journal of Political Economy**, 1990, Cilt: 98, Sayı: S5.
- Rosenstein-Rodan, Paul Narcyz (1943) : "Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe", **Economic Journal**, Cilt: 53, Sayı: 210-211.
- Rostow, Walt Whitman (1960) : **The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto**, Cambridge University Press, Cambridge.
- Rostow, Walt Whitman (ed.) (1963) : **The Economics of Take-off into Sustained Growth**, St. Martin's Press Inc., New York.
- Rowthorn, Robert ve Ramana Ramaswamy (1997) : **Deindustrialization-Its Causes and Implications**, IMF Working Paper (WP/97/42).

- Sab, Randa ve Stephen C. Smith (2001) : **Human Capital Convergence : International Evidence,** IMF Working Paper, WP/01/32.
- Savaş, Vural (1982) : **Kalkınma Ekonomisi,** Ar Basım Yayım ve Dağıtım A.Ş., İstanbul.
- Schiff, Maurice (2005) : **Brain Gain : Claims About Its Size and Impact on Welfare and Growth Are Greatly Exaggerated,** The World Bank, Policy Research Working Paper No. 3708.
- Schreyer, Paul (2000) : **The Contribution of Information and Communication Technology to Output Growth: A Study of the G7 Countries,** OECD, Director for Science, Technology and Industry, STI Working Paper 2000/2, http://www.oecd.org/dataoecd/25/38/1826375.pdf (Erişim Tarihi: 01.02.2007).
- Schmitz, Hubert (1984) : "Industrializing Strategies in Less Developed Countries: Some Lessons of Historical Experience" , **The Journal of Development Studies,** Cilt: 21, Sayı: 1.
- Schultz, Theodore W. (1961) : "Investment in Human Capital", **American Economic Review,** Cilt: 51, Sayı: 1.
- Schultz, Theodore W. (1964) : **Transforming Tradional Agriculture,** Yale University Press, New Haven.
- Schultz, Theodore W. (1980) : "The Economics of Being Poor", **Journal of Political Economy,** Cilt: 88, Sayı: 4.
- Scitovsky, Tibor (1954) : "Two Concepts of External Economies", **Journal of Political Economy,** Cilt: 62, Sayı: 2.
- Scitovsky, Tibor (1959) : "Growth: Balanced Or Unbalanced", içinde Moses Abramovitz (ed.) : **The Allocation of Economic Resources: Essays in Honour of B. F. Healey,** Stanford.
- Seiter, Stephan (2005) : "Productivity and Employment in the Information Economy: What Kaldor's and Verdoorn's Growth Laws Can Teach the US", **Empirica,** Cilt: 32, Sayı: 1.
- Selden, Thomas Mathiasen ve Song Daqing (1994) : "Environmental Quality and *Development: Is there a Kuznets Curve for Air Pollution Emissions?*", **Journal of Environmental Economics and Management,** Cilt: 27, Sayı: 2.
- Sen, Amartya Kumar (1968) : **Choice of Techniques: An Aspect of the Theory of Planned Economic Development,** Basil Blackwell, Oxford.
- Sen, Amartya Kumar (1976) : "Poverty: An Ordinal Approach to Measurement", **Econometrica,** Cilt: 44, Sayı: 2.
- Sen, Amartya Kumar (1983) : "Development: Which Way Now?", **Economic Journal,** Cilt: 93, Sayı: 372.

- Sen, Amartya Kumar (1984) : **Poverty and Famines: An Essay in Entitlement and Deprivation**, Clarendon Press, Oxford.
- Sen, Amartya Kumar (1999) : **Development as Freedom**, Oxford University Press, Oxford.
- Shafik, Nemat (1994) : "Economic Development and Environmental Quality: An Econometric Analysis", **Oxford Economic Papers**, Cilt: 46, Özel Sayı.
- Shin, Jang-Sup (1996) : **The Economics of Latecomers, Catching-Up, Technology Transfer and Institutions in Germany, Japan and South Korea**, Routledge, London.
- Simon, Julian L. (ed.) (1992) : **Population and Development in Poor Countries**, Princeton University Press, Princeton.
- Simon, Julian L. (1996) : **The Ultimate Resource 2**, Princeton University Press, Princeton.
- Singer, Hans Wolfgang (1950) : "The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries", **American Economic Review**, Cilt: 40, Sayı: 2.
- Singer, Hans Wolfgang (1971) : "Education and Economic Development", içinde I. Livingstone (ed.), **Economic Policy for Development**, Selected Readings, Penguin Books, Middlesex.
- Singh, Ajit (1995) : "How Did East Asia Grow so Fast ?", **UNCTAD Discussion Papers**, Sayı: 97.
- Singh, S. K. (1972) : **Development Economics, Theory and Findings**, D.C.Heath, Lexington, Massachusetts.
- SOCO (The State of Agricultural Commodity Markets) (2004): http://www.fao.org//docrep/007/y5419e/y5419e05.htm (Erişim Tarihi: 18.07.2005).
- Solimano, Andrés (2002) : **Globalizing Talent and Human Capital: Implications for Developing Countries**, Annual World Bank Conference on Development Economics.
- **Special Issue on Development Economics** (1984) : ODTÜ Gelişme Dergisi.
- Stalker, Peter (1994) : **The Work of Strangers: A Survey of International Labour Migration**, Geneva, ILO.
- Stein, L. (1971) : "On the Third World's Narrowing Trade Gap", **Oxford Economic Papers**, Cilt: 23, Sayı: 1.
- Stiglitz, Joseph E. ve Andrew Weiss (1981) : "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", **The American Economic Review**, Cilt: 71, Sayı: 3.
- Stiglitz, Joseph E. (2002) : **Globalization and its Discontents**, W.W. Norton & Company, Inc., New York.
- Streeten, Paul (1959) : "Unbalanced Growth", **Oxford Economic Papers**, Cilt: 11, Sayı: 2.

- Sutcliffe, Robert B. (1964) : "Balanced and Unbalanced Growth", **Quarterly Journal of Economics**, Cilt: 78, Sayı: 4.
- Sutcliffe, Robert B. (1971) : **Industry and Underdevelopment**, Addison-Wesley Publishing Co., London-Reading.
- Syron, Richard F. ve Bredman M. Walsh (1968) : "The Relation of Exports and Economic Growth: A Note", **Kyklos**, Cilt: 21, Sayı: 3.
- Şahin, Çiğdem (2000) : **Kapitalizm ve Yoksulluk**, Berdan Matbaası, İstanbul.
- Şenses, Fikret (der.) (1999) : **Kalkınma İktisadı**, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Tekeli, İlhan ve Erdoğan Soral (1978) : **Kalkınma Yazını Üzerine Genel Bir Değerlendirme**, Eskişehir İTİA Yayını. Eskişehir.
- Theofanides, Stavros (1988) : "The Metamorphosis of Development Economics", **World Development**, Cilt: 16, Sayı: 12.
- Thirlwall, Anthony Philip (1970) : "The Development Gap", **National Westminster Bank Review**, February.
- Thirlwall, Anthony Philip (1972) : "A Cross Section Study of Population Growth and the Growth of Output and Per Capita Income in a Production Function Framework", **Manchester School**, Cilt: 40, Sayı: 4.
- Thirlwall, Anthony Philip (1983) : "Symposium on Kaldor's Growth Laws", **Journal of Post-Keynesian Economics**, Cilt: 5, Sayı: 3.
- Thirlwall, Anthony Philip ve Sanna, G. (1996) "The Macro Determinants of Growth and "New" Growth Theory: an Evaluation and Further Evidence", içinde P. Arestis (ed.), **Employment, Economic Growth and the Tyranny of the Market: Essays in Honour of Paul Davidson**, Aldershot, Edward Elgar.
- Thirlwall, Anthony Philip (2006) : ***Growth and Development***, 8. Baskı, Palgrave Macmillan, New York.
- Trak, Ayşe (1984a) : "Gelişme İktisadının Gelişmesi: Kurucular", **Yapıt** Dergisi, Sayı: 6, Ankara.
- Trak, Ayşe (1984b) : "Azgelişmiş Ülke Aydınları ve Gelişme Sorunu", **Yapıt** Dergisi, Sayı: 5, Ankara.
- TUİK (2010) : **Türkiye İstatistik Göstergeler 1923–2009**, TUİK Matbaası, Ankara.
- TUİK (2010) : **2009 Türkiye İstatistik Yıllığı**, TUİK Matbaası, Ankara.
- T.C. Milli Eğitim Bakanlığı (2011) : **Milli Eğitim İstatistikleri, Örgün Eğitim 2010-2011**, Resmî İstatistik Programı Yayını, (Ankara).
- Tümertekin, Erol ve Nazmiye Özgüç (2005) : **Ekonomik Coğrafya Kalkınma ve Küreselleşme**, Çantay Kitabevi, İstanbul.

- UNCTAD (1998) : **World Investment Report 1998, Trends and Determinants,** United Nations, Switzerland.
- UNDP (2006) : **Human Development Report 2006,** Printed by Hoechstetter Printing Co., New York, D. C..
- UNDP (2007) : **Human Development Report 2007/2008,** Palgrave Macmillan, New York, 2007.
- UNDP (2010) : **Human Development Report 2010,** Palgrave Macmillan, New York.
- Uygur, Nermi (1989) : **Güneşle Denemeler,** Ara Yayınları, İstanbul.
- Vernon, Raymond (1966) : "International Investment and International Trade in the Product Cycle", **Quarterly Journal of Economics,** Cilt: 80, Sayı: 2, ayrıca içinde Nathan Rosenberg (ed.) : **The Economics of Technological Change,** Middlesex, Penguin Boks, 1971.
- Wackernagel, Mathis ve William Rees (1996) : **Our Ecological Footprint : Reducing Human Impact on the Earth,** New Society Publishers, Gabriola Island, B.C. Canada.
- Wai, U Tun (1959) : "The Relation Between Inflation and Economic Development: A Statistical Inductive Study", **IMF Staff Papers,** Cilt: 7, Sayı: 2.
- Wallerstein, Immanuel (1974) : **The Modern World-System I,** Academic Press, Inc., New York.
- Wallerstein, Immanuel (1979) : **The Capitalist World-Economy,** Cambridge University Press, Cambridge.
- Wallerstein, Immanuel (1980) : **The Modern World-System II,** Academic Press, Inc., New York.
- Warman, Fanny ve Anthony Philip Thirlwall (1994) : "Interest rates, saving, investment and growth in mexico 1960–90: Tests of the financial liberalisation hypothesis", **Journal of Development Studies,** Cilt: 30, Sayı: 3.
- Warren, Bill (1973) : "Imperialism and Capitalist Industrialization", **New Left Review,** Sayı: 81.
- Wayenberge, Elisa Van (2009) : "Washington Mutabakatı'ndan Washington Sonrası Mutabakata" (çev. Elif Karaçimen) içinde Fikret Şenses (der. ve yay. haz.) : **Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma,** İletişim Yayınları, İstanbul.
- Weiss, Linda ve John M. Hobson (1999) : **Devletler ve Ekonomik Kalkınma** (çev. K. Dündar), Dost Kitabevi, Ankara.
- Weisskopf, Thomas E. (1983) : "Economic Development and the Development of Economics: Some Observations from the Left", **World Development,** Cilt: 11, Sayı: 10.
- Wells, Heather ve Anthony Philip Thirlwall (2003) : "Testing Kaldor's Growth Laws Across the Countries of Africa", **African Development Review,** Cilt: 15, Sayı: 2-3.

- Williamson, John. (1990) : "What Washington Means by Policy Reform", içinde J. Williamson (ed.), **Latin American Adjustment: How Much Has Happened?**, Institute for International Economics, Washington, D. C..
- Williamson, John (2000) : "What Should the World Bank Think about the Washington Consensus?", **The World Bank Research Observer**, Cilt: 15, Sayı: 2.
- World Bank (1989) : **World Development Report 1989**, Oxford University Press, New York.
- World Bank (2001) : **World Development Report 2000/2001**, Oxford University Press, Washington D.C..
- World Bank (2002) : **World Development Report 2002**, Oxford University Press, Washington D.C..
- World Bank (2011a) : **World Development Indicators 2011**, Development Data Group, Washington, D. C..
- World Bank (2011b) : **World Development Report 2011**, Office of the Publisher, Washington, D.C..
- World Trade Organization (1999) : **Trade and Environment**, Special Studies 4, Switzerland.
- World Trade Organization (2011) : **Industrial Trade Statistics 2010**, Cenevre.
- WWW (World Wide Fund for Nature) (2010) : **Yaşayan Gezegen Raporu 2010**, http://www.wwf.org.tr/pdf/yasayangezegenraporu2010.pdf (Erişim Tarihi: 07.09.2011).
- Yıldırım, Nuri (1973) : **Neoklasik İktisadın Teknolojik Gelişme Yaklaşımı**, A.Ü.S.B.F. Yayını, Ankara.
- Yotopoulos, Pan A. ve Jeffrey Nugent (1973) : "A Balanced Growth Version of the Linkage Hypothesis : A Test", **Quarterly Journal of Economics**, Cilt: 87, Sayı: 2.
- Zind, Richard G. (1991) : "Income convergence and divergence within and between LDC groups", **World Development**, Cilt: 19, Sayı: 6.



ISBN 978-975-8395-99-1





Gazi Kitabevi Tic. Ltd. Şti.

Dögol Caddesi No: 49/B Beşevler - ANKARA
Tel: (0.312) 223 77 73 - 213 32 82 - Faks: 215 14 50

www.gazikitabevi.com.tr

info@gazikitabevi.com.tr