



**T.C.
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**AVRUPA BİRLİĞİ İLE BÜTÜNLEŞME SÜRECİNDE
GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN TÜRKİYE EKONOMİSİNE
ETKİLERİ VE BEYAZ EŞYA SEKTÖRÜ ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

GÖKHAN ÖZDAMAR

TEZ DANIŞMANI: DOÇ. DR. ÖMER EROĞLU

ISPARTA, 2005

T.C.
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TEZLİ YÜKSEK LİSANS
TEZ SAVUNMASI VE SÖZLÜ SINAV TUTANAĞI

İLGİ: Enstitü Yönetim Kurulu'nun/...../20.... tarih ve/..... Sayılı Kararı.

İktisat Anabilim Dalında ders dönemine ait Eğitim-Öğretim programını başarıyla tamamlayan 0230202023 numaralı Gökhan ÖZDAMAR'ın hazırladığı “AVRUPA BİRLİĞİ İLE BÜTÜNLEŞME SÜRECİNDE GÜMRÜK BİRLİĞİ’NİN TÜRKİYE EKONOMİSİNE ETKİLERİ VE BEYAZ EŞYA SEKTÖRÜ ÖRNEĞİ” başlıklı TEZLİ YÜKSEK LİSANS TEZİ ile ilgili TEZ SAVUNMASI ve SÖZLÜ SINAVI Lisansüstü Öğretim Yönetmeliği'nin 23. maddesi uyarınca/...../20..... günü saat’de yapılmış; sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tez savunmasının KABULÜNE / REDDİNE / DÜZELTME SÜRESİ VERİLMESİNE, OYBİRLİĞİYLE / OYÇOKLUĞUYLA karar verilmiştir.

SINAV JÜRİSİ

BAŞKAN

ÜYE

ÜYE

ÖZET

AVRUPA BİRLİĞİ İLE BÜTÜNLEŞME SÜRECİNDE GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN TÜRKİYE EKONOMİSİNE ETKİLERİ VE BEYAZ EŞYA SEKTÖRÜ ÖRNEĞİ

Gökhan ÖZDAMAR

Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisat Bölümü Yüksek Lisans Tezi, 222 Sayfa,
Ağustos 2005

Danışman: Doç. Dr. Ömer EROĞLU

Yirminci yüzyılda, özellikle II. Dünya Savaşı sonrasında, ülkeler arasındaki güçlü ekonomik işbirliklerinde artış yaşanmıştır. Bu süreçte, küreselleşme eğilimine paralel olarak bölgesel ekonomik bütünleşmeler de hızla artmış ve bunun bir sonucu olarak bölgesel ekonomik bloklar arasındaki rekabet, dünya ekonomisini ve küreselleşmeyi etkileyen temel faktörlerden biri haline gelmiştir.

Avrupa Birliği, bölgesel ekonomik bütünleşme hareketlerinin en önemli ve başarılı örneklerinden biri olarak kabul edilmektedir. Dış ticaretinin yaklaşık yüzde ellisini Avrupa Birliği ile gerçekleştiren Türkiye, Avrupa Birliği'ne tam üyelik için uzun süredir girişimlerde bulunmaktadır. Türkiye'nin tam üyeliği henüz gerçekleşmemiş olmasına rağmen Türkiye ile Avrupa Birliği arasında 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla Gümrük Birliği Anlaşması yürürlüğe girmiştir. Son olarak Avrupa Birliği tarafından Aralık 2004 Brüksel Zirvesi'nde alınan Türkiye ile tam üyelik müzakerelerinin Ekim 2005 tarihinde başlamasına dair karar, Türkiye'nin Avrupa Birliği ile olan geleceğe yönelik ilişkilerine yeni bir boyut kazandırmıştır.

Bu çalışmanın temel amacı, Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki Gümrük Birliği sürecinin Türk beyaz eşya sektörü üzerinde meydana getirdiği dış ticaret, endüstri içi ticaret ve rekabet gücü etkilerinin analiz edilmesidir. Bu amaç doğrultusunda çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. İlk olarak, iktisadi bütünleşmeler teorisiyle ilgili literatürün; Avrupa Birliği'nin oluşumu ile genişlemesinin ve Türkiye-Avrupa Birliği ilişkilerinin tarihsel perspektifi üzerinde durulmuştur. İkinci olarak, Türkiye ekonomisinin rekabet gücü ele alınmış ve Gümrük Birliği sürecinin Türkiye ekonomisi ile dış ticaretine etkileri, gümrük birliği teorisi ışığında incelenmiştir. Üçüncü olarak, Türk beyaz eşya sektörünün yapısından bahsedilmiş ve Gümrük Birliği sürecinin Türk beyaz eşya sektörüne etkileri, sektörün açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü ve endüstri içi ticareti ölçülmek suretiyle analiz edilmiştir. Son olarak, çalışmada ulaşılan bulgular değerlendirilmiş ve Türk beyaz eşya sektörüne yönelik politika önerilerinde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: *Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri, Türkiye Dış Ticareti, Gümrük Birliği, Türk Beyaz Eşya Sektörü, Rekabet Gücü, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler, Endüstri İçi Ticaret*

ABSTRACT

THE EFFECTS OF THE CUSTOMS UNION TO THE TURKISH ECONOMY DURING THE INTEGRATION PROCESS WITH THE EUROPEAN UNION AND THE EXAMPLE OF WHITE GOODS INDUSTRY

Gökhan ÖZDAMAR

Süleyman Demirel University, Department of Economy, Master Thesis, 222 Pages,
August 2005

Supervisor: Assoc. Prof. Dr. Ömer EROĞLU

There has been an increase in strong economic collaborations among countries in twentieth century, especially after the World War II. In this period, parallel to the globalization tendency, the number of regional economic integrations has increased rapidly and as a result of that, the competition among regional economic blocs has become one of the main factors that give shape to the world economy and the globalization.

European Union is regarded as one of the most important and successful example of regional economic integrations. Having approximately fifty percent of its international trade with the European Union, Turkey has been attempting to get a full membership to the European Union for a long time. Although Turkey's full membership has not been realized yet, the Customs Union Agreement between Turkey and European Union was established on January 1, 1996. More recently, European Union's decision at the Brussels Summit in December, 2004 on starting full membership negotiations with Turkey on October 3, 2005 has provided a new dimension for Turkey's future relations with the European Union.

The major aim of this study is to analyze the effects of the Customs Union process between Turkey and European Union on the Turkish white goods industry in terms of foreign trade, intra-industry trade and competitiveness. For this purpose, this study consists of three main parts. Firstly, the literature on economic integration theory; the historical perspective of the formation and the expansion of European Union and also the relations between Turkey and European Union are examined. Secondly, the competitiveness of the Turkish economy is discussed and the effects of the Customs Union process on both Turkish economy and foreign trade are examined in the light of customs union theory. Thirdly, the structure of the Turkish white goods industry is examined and then the impacts of being a part of the Customs Union on the Turkish white goods industry are analyzed by considering the revealed comparative advantage and the intra-industry trade of the industry. Finally, findings of the study are discussed and possible policy implications for the Turkish white goods industry are suggested.

Keywords: *Turkey-European Union Relations, Foreign Trade of Turkey, Customs Union, Turkish White Goods Industry, Competitiveness, Revealed Comparative Advantages, Intra-Industry Trade*

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa No</u>
İÇİNDEKİLER	i
KISALTMALAR	v
TABLOLAR DİZİNİ	vii
GRAFİKLER DİZİNİ	ix

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ	1
1.1. Çalışmanın Konusu	2
1.2. Çalışmanın Amacı ve Önemi	3
1.3. Çalışmanın Kapsamı, Varsayımları, Kısıtları ve Yöntemi	4

İKİNCİ BÖLÜM

İKTİSADİ BÜTÜNLEŞME TEORİSİ VE TÜRKİYE-AVRUPA BİRLİĞİ

BÜTÜNLEŞME SÜRECİ	5
2.1. İktisadi Bütünleşme Teorisi	5
2.1.1. İktisadi Bütünleşmenin Tanımı, Kapsamı ve Amaçları	5
2.1.2. İktisadi Bütünleşme Biçimleri	8
2.1.2.1. Serbest Ticaret Bölgesi	8
2.1.2.2. Gümrük Birliği	9
2.1.2.3. Ortak Pazar	10
2.1.2.4. Parasal Birlik	10
2.1.2.5. İktisadi Birlik	11
2.1.3. İktisadi Bütünleşmenin Başarı Koşulları	12
2.2. Gümrük Birliği Teorisi	13
2.2.1. Geleneksel Teoriye Göre Gümrük Birliğinin Refah Etkileri	14
2.2.1.1. Statik Etkiler	16
2.2.1.1.1. Ticaret ve Üretim Etkisi	16
2.2.1.1.2. Tüketim Etkisi	22
2.2.1.1.3. Dış Ticaret Hadleri Etkisi	22
2.2.1.1.4. Gümrük Birliğinin Kısmi Denge Refah Analizi	24
2.2.1.2. Dinamik Etkiler	28
2.2.1.3. Endüstri İçi Ticaret Etkisi	29

2.2.2. Yeni Ekonomik Bütünleşmeler Teorisine Göre Ekonomik Bütünleşmenin Etkileri	31
2.3. Dünyada Başlıca Bütünleşme ve İşbirliği Oluşumları	32
2.4. Avrupa Birliği'nin Oluşum ve Genişleme Süreci	35
2.4.1. Avrupa Birliği'nin Oluşumu ve Genişlemesi	36
2.4.1.1. Gümrük Birliği'ne Geçiş	40
2.4.1.2. Ortak Pazara Geçiş	40
2.4.1.3. Ekonomik ve Parasal Birliğe Geçiş	41
2.4.2. Avrupa Topluluğu'ndaki Gümrük Birliği'ni Güçlendirici Politikalar	43
2.5. Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri ve Gümrük Birliği Süreci	47
2.5.1. Gümrük Birliği Çerçevesinde Türkiye-Avrupa Birliği Ortaklık İlişkileri ..	47
2.5.1.1. Ankara Anlaşması	47
2.5.1.2. Katma Protokol	48
2.5.1.3. 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararı ve Gümrük Birliği	52
2.5.2. Türkiye'nin Topluluğun Ortak Politikalarına ve Mevzuatına Uyumu	55

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

GÜMRÜK BİRLİĞİ SÜRECİNDE TÜRKİYE EKONOMİSİ	60
3.1. Sanayinin Genel Durumu ve Rekabet Gücü	61
3.1.1. 1980 Sonrasında Ekonomi ve Sanayinin Genel Görünümü	61
3.1.2. Rekabet Gücü ve Türkiye Ekonomisi'nde Rekabet Gücü Faktörleri	64
3.1.2.1. Ar-Ge ve Rekabet Gücüne Etkisi	67
3.1.2.2. Üretim Maliyetleri ve Rekabet Gücüne Etkisi	70
3.1.2.2.1. İşgücü Maliyetleri	70
3.1.2.2.2. Enerji Maliyetleri	73
3.1.2.2.3. Vergi Maliyetleri	75
3.1.2.2.4. Kâr Hadleri	78
3.1.2.3. Verimlilik ve Rekabet Gücüne Etkisi	78
3.1.2.4. Döviz Kuru-Enflasyon ve İhracat Fiyatlarının Rekabet Gücüne Etkisi ..	80
3.1.2.5. Uluslararası Rekabet Gücünü Ölçme Yöntemleri	83
3.1.2.6. Türkiye Ekonomisinin ve Sanayinin Rekabet Gücü Göstergeleri	87
3.2. Avrupa Birliği'nin Önemi ve Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisi'ne Etkileri	90

3.2.1. Avrupa Birliği'nin Dünya Ekonomisindeki Yeri ve Önemi	90
3.2.2. Avrupa Birliği'nin Türkiye Açısından Önemi	93
3.2.3. Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisine Etkileri	95
3.2.3.1. Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Statik Etkileri	95
3.2.3.1.1. Ticaret Yaratıcı Etki	96
3.2.3.1.2. Ticaret Saptırıcı Etki	104
3.2.3.1.3. Tüketim Etkisi	106
3.2.3.1.4. Ticaret Hadleri ve Gelir Dağılımı Etkisi	107
3.2.3.2. Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Dinamik Etkileri	109
3.2.3.2.1. Rekabet Etkisi	110
3.2.3.2.2. Ölçek Ekonomileri Etkisi	114
3.2.3.2.3. Dışsal Ekonomiler Etkisi	115
3.2.3.2.4. Teknolojik Gelişmeye Etkisi	115
3.2.3.2.5. Yabancı Sermayeyi ve Yatırımları Özendirme Etkisi	117
3.2.3.2.6. Diğer Dinamik Etkiler	120
3.2.3.3. Endüstri İçi Ticaret Etkisi	121
3.2.3.3.1. Endüstri İçi Ticaret Düzeyini Ölçme Yöntemleri	121
3.2.3.3.2. Türkiye'ye Ait Endüstri İçi Ticaret Göstergeleri	124
3.2.3.4. Gümrük Birliği'nin Yapısal Etkisi	126
3.2.3.5. Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisine Etkilerinin Değerlendirilmesi	132
3.2.4. Avrupa Birliği'nin Genişlemesinin Türkiye'ye Muhtemel Etkileri	136
3.3. Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisine Etkileri: Literatür	138

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN TÜRK BEYAZ EŞYA SEKTÖRÜ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ	144
4.1. Dünyada ve Türkiye'de Beyaz Eşya Sektörü	144
4.1.1. Beyaz Eşya Sektörünün Tanımı ve Sınıflanması	144
4.1.2. Dünyada Beyaz Eşya Sektörü	146
4.1.3. Türkiye'de Beyaz Eşya Sektörü	152
4.1.4. Türkiye'de Faaliyet Gösteren Başlıca Beyaz Eşya Üreticisi Firmalar	154

4.2. Türkiye’de Beyaz Eşya Talebini Etkileyen Temel Faktörler	158
4.2.1. Beyaz Eşya Fiyatları ve Vergi Oranları	159
4.2.2. Ekonomik Gelişmeler ve Kişisel Gelirdeki Artışlar	161
4.2.3. Yenileme Talebi	162
4.2.4. Nüfus, Şehirleşme ve Altyapı	163
4.2.5. Aile Yapısının Değişimi ve Kadının Sosyal Dönüşümü	165
4.3. Gümrük Birliği Sürecinde Türk Beyaz Eşya Sektörü	165
4.3.1. Üretim	168
4.3.2. İç Satış	172
4.3.3. İhracat	173
4.3.4. İthalat	175
4.3.5. Fiyatlar	179
4.3.6. İstihdam	179
4.3.7. Teknik Mevzuat Uyumu	180
4.3.8. Beyaz Eşya Sektörünün Diğer Sektörlerle İlişkisi	181
4.4. Gümrük Birliği’nin Türk Beyaz Eşya Sektörüne Etkilerinin Analizi	182
4.4.1. Türk Beyaz Eşya Sektörü Rekabet Gücünün Ölçülmesi	186
4.4.2. Türk Beyaz Eşya Sektörü Endüstri İçi Ticaretinin Ölçülmesi	189
4.5. Türk Beyaz Eşya Sektöründeki Fırsatlar ve Sorunlar	192
4.5.1. Sektördeki Fırsatlar, Avantajlar ve Beklentiler	192
4.5.2. Sektördeki Sorunlar ve Tehditler	194

BEŞİNCİ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER	198
KAYNAKÇA	203
EKLER	218
ÖZGEÇMİŞ	222

KISALTMALAR

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
ABGM	Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü
AET	Avrupa Ekonomik Topluluğı
AKÇT	Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğı
APS	Avrupa Para Sistemi
Ar-Ge	Araştırma-Geliştirme
ASAM	Askeri ve Stratejik Araştırmalar Merkezi
ASEAN	Güneydoğı Asya Ulusları Birliği
AT	Avrupa Topluluğı
Bkz.	Bakınız
CE	Avrupa Teyidi (Conformité Européene)
Değ.	Değişim
DİE	Devlet İstatistik Enstitüsü
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
DTM	Dış Ticaret Müsteşarlığı
DTÖ	Dünya Ticaret Örgütü
ECU	Avrupa Para Birimi
EFTA	Avrupa Serbest Ticaret Birliği/Bölgesi
EİT	Endüstri İçi Ticaret
EPB	Ekonomik ve Parasal Birlik
EURATOM	Avrupa Atom Enerjisi Topluluğı
GATT	Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GB	Gümrük Birliği
GSMH	Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH	Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
IMD	Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü
IMF	Uluslararası Para Fonu
ISIC	Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması
İGEME	İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi
İKV	İktisadi Kalkınma Vakfı

İSO	İstanbul Sanayi Odası
İTO	İstanbul Ticaret Odası
KDV	Katma Değer Vergisi
KİT	Kamu İktisadi Teşebbüsü
KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme
MDAÜ	Merkez ve Doğu Avrupa Ülkeleri
NAFTA	Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması
OECD	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı
OGT	Ortak Gümrük Tarifesi
OKK	Ortaklık Konseyi Kararı
OTP	Ortak Ticaret Politikası
ÖTV	Özel Tüketim Vergisi
RCA	Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük
s.	Sayfa
SITC	Standart Uluslararası Ticaret Sınıflaması
SITC Rev.3	Standart Uluslararası Ticaret Sınıflaması Revize 3
SSK	Sosyal Sigortalar Kurumu
TFV	Toplam Faktör Verimliliği
TİSK	Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu
TL.	Türk Lirası
TürkBESD	Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği
t.y.	Tarih yok
vb.	Ve benzerleri
vd.	Ve diğerleri
vs.	Ve saire
WB	Dünya Bankası
\$	Amerikan Doları
€	Euro

TABLOLAR DİZİNİ

	<u>Sayfa No</u>
Tablo 3.1. İmalat Sanayii Göstergeleri-I (Milyar Dolar)	62
Tablo 3.2. İmalat Sanayii Göstergeleri-II (%)	62
Tablo 3.3. 2000 Yılında 1995’e Göre Birim İşgücü Maliyetlerindeki Değişim (%) .	71
Tablo 3.4. Birim Ücret Endeksi (Dolar Cinsinden) (1997=100)	72
Tablo 3.5. 2000 Yılı Enerji Fiyatları (Dolar/Birim).....	74
Tablo 3.6. Seçili OECD Ülkelerinde En Yüksek Gelir ve Kurumlar Vergisi Oranları (%)	76
Tablo 3.7. Seçili Ülkelerde Vergi ve Sigorta Primi Kesintilerinde En Yüksek Oranlar (%)	77
Tablo 3.8. İhracat Kâr Marjı Endeksi (1994=100).....	78
Tablo 3.9. Özel İmalat Sanayii Saat Başına Verimlilik Endeksi (1997=100)	80
Tablo 3.10. Döviz Kuru ile Enflasyondaki Değişim ve Reel Kur	81
Tablo 3.11. İhracat Fiyatları Endeksi (1994=100).....	82
Tablo 3.12. AB ve Rakiplerinin Dünya İhracatındaki Payı (Milyar Euro).....	91
Tablo 3.13. AB ve Rakiplerinin Dünya İthalatındaki Payı (Milyar Euro).....	92
Tablo 3.14. Avrupa Birliği’nde Sermaye Hareketleri ve Dünya Sermaye Hareketleri İçindeki Payı (1989-2000)	92
Tablo 3.15. Türkiye’nin Dış Ticaret Göstergeleri (Milyon Dolar)	97
Tablo 3.16. Türkiye’nin Dış Ticareti İçinde AB’nin Payı (%)	101
Tablo 3.17. Türkiye’nin Seçilmiş Ülke Grupları İle Dış Ticareti (Milyon Dolar) ..	105
Tablo 3.18. Türkiye’nin Ticaret Hadleri Endeksi (1994=100)	107
Tablo 3.19. Türkiye’nin AB Ülkelerine Göre Sınai Ürünlerde Karşılaştırmalı Üstünlüğü	113
Tablo 3.20. Teknolojik Gelişmeye İlişkin Göstergeler.....	116
Tablo 3.21. Türkiye’deki Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları	118
Tablo 3.22. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ülkelere Dağılımı	119
Tablo 3.23. Türkiye’nin İmalat Sanayiinde AB ile Endüstri İçi Ticareti.....	125
Tablo 3.24. AB’ye İhracatın Mal Gruplarına Dağılımı (Milyon Dolar)	127
Tablo 3.25. AB’den İthalatın Mal Gruplarına Dağılımı (Milyon Dolar).....	128
Tablo 3.26. AB’ye İhracatın Sektörel Dağılımı (Milyon Dolar)	130

Tablo 3.27. AB'den İthalatın Sektörel Dağılımı (Milyon Dolar)	131
Tablo 4.1. AB'nin Ev Aletleri İhracat ve İthalatında Başlıca Ülkeler	150
Tablo 4.2. Beyaz Eşya Sektöründe Üretici Firmalar ve Markaları (2004)	154
Tablo 4.3. Beyaz Eşya Sektöründe İthalatçı Firmalar ve Markaları (2001)	154
Tablo 4.4. Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu İçinde Beyaz Eşya Üreticilerinin Yeri	158
Tablo 4.5. Türkiye'de Beyaz Eşya Kullanım Adetleri ve Sahiplik Oranları (2000)	159
Tablo 4.6. 2001 Yılı Ekim-Kasım-Aralık Ayları Beyaz Eşya Satışları	160
Tablo 4.7. Türkiye'de Kent-Kır Nüfusu ve Oransal Dağılımı (Bin Kişi).....	164
Tablo 4.8. Gümrük Birliği Öncesi ve Sonrasında Vergi ve Fonlar.....	167
Tablo 4.9. Beyaz Eşya Üretim Adetleri (1987-2004)	171
Tablo 4.10. Beyaz Eşya Satış Adetleri (1987-2004).....	176
Tablo 4.11. Beyaz Eşya Sektöründe İstihdam	180
Tablo 4.12. Türkiye'nin Beyaz Eşya Ürünlerinde Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük (RCA) Endeksi	187
Tablo 4.13. Türkiye'nin Seçili Ülkeler Karşısında Avrupa Birliği Beyaz Eşya Pazarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük (RCA) Endeksi	189
Tablo 4.14. Türkiye'nin Beyaz Eşya Ürünlerinde Endüstri İçi Ticaret Endeksi	191
Ek Tablo 1. Türkiye'nin SITC Rev.3-7751 ve SITC Rev.3-7752 Grubu Dış Ticaret Değerleri (Dolar).....	219
Ek Tablo 2. Türkiye'nin SITC Rev.3-7753 ve SITC Rev.3-77586 Grubu Dış Ticaret Değerleri (Dolar).....	220
Ek Tablo 3. TürkBESD Üyesi Firmalara Ait Göstergeler (Adet).....	221

GRAFİKLER DİZİNİ

	<u>Sayfa No</u>
Grafik 2.1. Gümrük Birliğinin Kısmi Denge Refah Analizi.....	26
Grafik 3.1. Türkiye'nin Toplam Dış Ticaret Göstergeleri (1987-2004)	97
Grafik 3.2. Türkiye-AB Dış Ticaret Göstergeleri (1987-2004)	100
Grafik 3.3. Türkiye'nin İhracatın İthalatı Karşılama ve Dış Açık Göstergeleri (1987-2004).....	103
Grafik 4.1. Beyaz Eşya Üretim Adetleri (1987-2004)	171
Grafik 4.2. Beyaz Eşya Satış Adetleri (1987-2004).....	176

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ

Dünya tarihine bakıldığında, iktisadi işbirliği ve bütünleşme hareketlerinin oldukça eski dönemlerden itibaren süregeldiği görülmektedir. Ülkeler arasındaki iktisadi işbirlikleri, artan rekabetin ortaya çıkardığı gerekliliklere bağlı olarak zamanla bölgesel iktisadi bütünleşme hareketlerine dönüşmüştür.

İktisadi işbirlikleri ve bütünleşmeler, özellikle II. Dünya Savaşı sonrasında artış sergilemiş ve günümüz dünya ekonomisinde önemli bir role sahip olan yapılanmalar bu süreçte ortaya çıkmıştır. Bölgesel ekonomik bloklar arasındaki rekabet artışı, dünya ekonomisine ve küreselleşmeye yön veren bir şekil almıştır. Söz konusu bölgesel iktisadi bütünleşme hareketlerininse, daha çok ülkeler arasındaki gümrük vergilerinin, dış ticareti sınırlayıcı kısıtlama ve tedbirlerin kaldırılması yoluyla sağlanan gümrük birlikleri şeklinde gerçekleştiği görülmektedir.

1951 Paris Anlaşması ile temelleri atılan ve 1957 Roma Anlaşması ile temel yapısını alan Avrupa Birliği (AB); II. Dünya Savaşı sonrasında ekonomik ve ticari işbirliğinin geliştirilerek savaşların önüne geçilmesi fikri etrafında ortaya çıkan bir oluşum olmasına karşılık; ekonomik, sosyal, kültürel ve siyasi bir bütünleşme hareketi olma yönünde ilerlemiştir. Her ne kadar bu süreçte çeşitli sorunlarla karşılaşılrsa da bahsi geçen alanlardaki işbirliğinde sağlanan başarı, AB'yi diğer bütünleşme hareketlerinden farklılaştırmaktadır. Bu başarının ekonomik yöndeki en önemli adımıysa Gümrük Birliği (GB) olmuştur.

Türkiye, 1959'da bir ortaklık kurmak üzere AB'nin öncülü olan Avrupa Ekonomik Topluluğu'na (AET) başvurmuş ve bu başvuru geleceğe yönelik tam üyeliği öngören 1963 tarihli Ankara Anlaşması ile neticelenmiştir. Türkiye'nin 1987'de yaptığı tam üyelik başvurusu ise Avrupa Komisyonu'nun Aralık 1989'daki olumsuz görüş bildiren raporu doğrultusunda AB Konseyi tarafından Şubat 1990'da reddedilmiştir. Ancak Türkiye ile AB arasında 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla GB'nin sağlanmasıyla Ankara Anlaşması'nda belirlenen işbirliği dönemlerinin sonuncusuna

geçilmiş ve böylece sınai ürünler ile işlenmiş tarım ürünlerinde gümrük vergileri, kotalar ve tarife dışı engeller karşılıklı olarak tamamen sıfırlanmıştır. Diğer taraftan, henüz AB'ye tam üye olamayan Türkiye'nin 3 Ekim 2005 tarihinde AB ile tam üyelik müzakerelerine başlaması beklenmektedir. Müzakerelerin başlaması özellikle siyasi açıdan önemli olmakla birlikte; yarattığı ekonomik ve sosyal etkiler bakımından GB, günümüze kadar gelen Türkiye-AB ilişkilerindeki en önemli süreç olarak kabul edilebilir.

İktisadi bütünleşme hareketlerinin artmasına paralel olarak iktisadi bütünleşmelerin etkilerini inceleyen teorilerde ve çalışmalarda artış kaydedilmiştir. Bu teorilerin ve çalışmaların, başlıca iktisadi bütünleşme şekli olan gümrük birliklerinin ülke ekonomilerine etkisinin incelenmesi üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Bununla birlikte gümrük birliklerinin, sektörel etkileri de ulusal ekonomi açısından önem taşımaktadır. Bu nedenle, özellikle ulusal kalkınmanın dinamiğini oluşturan öncü sektörlerin GB'den ne ölçüde etkilendiği, GB'nin toplam etkilerinin daha iyi analiz edilmesini sağlayacaktır.

GB'nin, Türkiye ekonomisi ve ayrıca iktisadi sektörler üzerinde meydana getirdiği etkiler bir çok çalışmaya konu olmuştur. Ne var ki, GB'nin Türkiye ekonomisinin öncü sektörleri arasında yer alan beyaz eşya sektörü üzerindeki etkileriyle ilgili literatürün zayıflığı ve mevcut çalışmaların eski tarihli olduğu görülmektedir. Bu nedenle çalışmada, GB'nin Türk beyaz eşya sektörü üzerindeki yapısal ve rekabet gücü etkilerinin analiz edilmesine odaklanılmaktadır. Konuyla doğrudan ilişkisine bağlı olarak, GB'nin Türkiye ekonomisi üzerindeki etkileri de bu çalışmada ayrıntılı olarak ele alınmıştır.

1.1. Çalışmanın Konusu

Türkiye'nin üye olduğu ve üye olmak istediği bütünleşme hareketlerine bakıldığında bunların içinde en önemlisi şüphesiz ki AB'dir ve AB kapsamında taraf olunan en önemli ekonomik gelişme GB'dir. Bu nedenle Cumhuriyetin ilanı sonrasında Türkiye'nin başlıca toplumsal projelerinden biri olan, AB'ye tam üyelik yolunda basamak oluşturduğu düşünülen ve 1980'de geçilen dışa açık büyüme (ihracata dayalı sanayileşme) dönemi sonrasında oluşan ekonomik yapının

belirleyicilerinden biri olarak görülen GB'nin, Türkiye ekonomisinde oluşturduğu fayda ve maliyetlerin analiz edilmesi büyük önem taşımaktadır.

Türkiye ile AET arasında 1963 yılında imzalanan Ankara Anlaşması ile birlikte gelişen süreç ve bu sürecin sonunda 6 Mart 1995'de Türkiye-AB Ortaklık Konseyi tarafından alınan karar ile 1 Ocak 1996'da yürürlüğe giren GB, ekonomik anlamda Türkiye üzerinde oldukça önemli etkiler meydana getirmiştir. Çalışmanın konusu, GB'nin bir bütün olarak Türkiye ekonomisi ve sektörel olarak beyaz eşya sanayii üzerindeki etkilerinin incelenmesidir.

1.2. Çalışmanın Amacı ve Önemi

GB sürecinde Türkiye'nin hem bir bütün olarak dünya ile hem de AB ile olan dış ticaret değerlerinde, dış ticaretinin mal kompozisyonunda ve rekabet gücünde yaşanan değişimlerin incelenmesi, imalat sanayiinin yapısal bir değişim yaşayıp yaşamadığının analiz edilmesi çalışmanın birinci amacıdır. Çalışmanın ikinci amacı, GB'nin beyaz eşya sektörü üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesi çerçevesinde; bu sektörün dış ticaret değerlerinde, dış ticaretteki mal kompozisyonunda, endüstri içi ticaretinde ve rekabet gücünde meydana gelen değişimlerin incelenmesi, GB öncesi ve sonrası dönemlerin karşılaştırılarak GB'nin sektör üzerinde belirgin bir etki oluşturup oluşturmadığının analiz edilmesidir.

GB ile birlikte ortaya konulan çeşitli uygulamalar ülke ekonomileri üzerinde önemli etkiler meydana getirirken, bu uygulamaların kalkınmanın dinamosu durumundaki öncü sektörler üzerinde de bazı olumlu ve olumsuz etkiler meydana getirmesi kaçınılmaz olmaktadır. GB sürecinde yeni sektörler öncü sektör olarak ortaya çıkabileceği gibi, GB öncesinde kalkınmanın öncüsü konumundaki bazı sektörlerin GB sonrasında meydana gelen etkilere bağlı olarak bu pozisyonlarını kaybetmeleri de muhtemeldir. Çalışma, Türkiye ekonomisinin öncü sektörleri arasında yer alan beyaz eşya sektörünün GB sürecinden ne şekilde etkilendiğinin belirlenmesi ve ayrıca dokuz yılı geride kalmış olan GB'nin Türkiye ekonomisi üzerinde meydana getirdiği etkilerin de güncel veriler ışığında değerlendirilmesi açılarından önem taşımaktadır.

1.3. Çalışmanın Kapsamı, Varsayımları, Kısıtları ve Yöntemi

Çalışmanın kapsamı, Türkiye ile AB arasındaki GB'nin Türkiye ekonomisine ve beyaz eşya sektörüne etkilerinin incelenmesi doğrultusunda ulusal ve beyaz eşya sektörü dış ticaret değerleri ile çeşitli makro ekonomik göstergelerdir.

Çalışmada, GB ile birlikte gerçekleşen gümrük vergisi oranı değişimlerinin ve dış ticaret sınırlamaları üzerindeki değişimlerin; dış ticareti, ülkenin ve sektörün rekabet gücünü etkileyeceği varsayımından hareket edilmiştir.

Her ne kadar GB süreci ile birlikte gümrük vergilerinde ve dış ticaret rejimlerinde yaşanan değişimler dış ticaret üzerinde çok önemli etkiler meydana getirirse de, dış ticarete oluşan değişimleri sadece bu faktörlere bağlamak mümkün değildir. Döviz kurlarından faiz oranlarına, milli gelirden marka imajına, enerji fiyatlarından faktör verimliliğine kadar, ölçülebilen ve ölçülemeyen bir çok değişken dış ticaret üzerinde etkili olmaktadır. Beyaz eşya sektörüne ait üretim maliyetleri, işgücü rakamları, verimlilik endeksi, nihai ürün ortalama fiyatları, teknoloji ve Ar-Ge yatırım harcamaları ve benzeri verilerin elde edilememesi nedeniyle sektöre ilişkin analizlerin dış ticaret verileri ile yapılması çalışmanın kısıtını oluşturmaktadır.

Araştırmamızda; ilk olarak iktisadi bütünleşme teorisi çerçevesinde gümrük birliği teorisi üzerinde durularak gümrük birliğinin statik, dinamik ve endüstri içi ticaret etkilerinden bahsedilmiş, ayrıca AB ve GB'nin oluşumu kapsamında Türkiye'nin nasıl bir süreçten geçerek GB'ye dahil olduğu ele alınmıştır. Sonraki bölümde, gümrük birliği teorisi çerçevesinde Türkiye ile AB arasındaki GB'nin Türkiye ekonomisi ve sanayii üzerindeki etkileri 1987-2004 dönemi dış ticaret verileri kullanılarak incelenmiştir. Son olarak Türk beyaz eşya sektörünün gelişimi ve mevcut durumu üzerinde durulmuş ve ardından GB'nin Türk beyaz eşya sektörünü ne yönde etkilediği; 1989-2003 dönemi dış ticaretine ilişkin SITC Rev.3 (Standart Uluslararası Ticaret Sınıflaması Revize 3) verileri kullanılarak gerçekleştirilen karşılaştırmalı üstünlük ve endüstri içi ticaret ölçümleriyle ve yine çeşitli ülkelerin 1991-2003 döneminde AB piyasasına beyaz eşya ihracatlarına ilişkin SITC Rev.3 verileri kullanılarak gerçekleştirilen karşılaştırmalı üstünlük ölçümüyle analiz edilmiştir.

İKİNCİ BÖLÜM

İKTİSADİ BÜTÜNLEŞME TEORİSİ VE TÜRKİYE-AVRUPA BİRLİĞİ BÜTÜNLEŞME SÜRECİ

Çalışmanın ikinci bölümünde iktisadi bütünleşme teorisi, iktisadi bütünleşme biçimleri ve iktisadi bütünleşmeyi kolaylaştıran unsurlara değinildikten sonra, geleneksel teoriye göre gümrük birliğinin (GB) refah etkileri ile yeni ekonomik bütünleşmeler teorisine göre ekonomik bütünleşmenin etkileri ele alınmıştır. Daha sonra Avrupa Birliği'nin (AB) oluşum ve genişleme süreci ile AB'deki GB'yi güçlendirici politikalara değinilmiş ve son olarak Türkiye-AB ilişkileri çerçevesinde GB süreci ve Türkiye'nin AB ortak politikalarına uyumu incelenmiştir.

2.1. İktisadi Bütünleşme Teorisi

2.1.1. İktisadi Bütünleşmenin Tanımı, Kapsamı ve Amaçları

İktisadi bütünleşme; ekonomik beklentilere bağlı olarak çeşitli malları, sektörleri ya da tüm iktisadi alanları kapsayacak biçimde ülkelerin işbirliğine gitmesi ve ortak politikalar uygulaması şeklinde tanımlanabilir. Lucien Brocard'a göre ulusal ekonomilerle uluslararası dünya ekonomisinin sağlam bir temel üzerine oturması için ekonomilerin bölge temelinde örgütlenmesi yani bütünleşmesi gereklidir.¹ Bütünleşme kelimesi Latince kökenlidir. Latince aslına benzer şekilde Türkçe'de 'entegrasyon' olarak da kullanılmakta olan 'bütünleşme' kavramı, 'yenilemek' anlamına gelmektedir. Oxford English Dictionary, kelimenin 'parçaları bütünü içinde birleştirmek' anlamıyla ilk kez kullanıldığı yıl olarak, 1620'yi göstermektedir.² Entegre etmek (integrate) kökünden gelen entegrasyon (integration), iki veya daha fazla unsurun bir araya getirilmesini ifade etmektedir.³ İktisat

¹ HANÇERLİOĞLU, Orhan, "Ekonomik Bölgecilik", **Ekonomi Sözlüğü**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1972, s. 61.

² PAKSOY, H. Mustafa ve Sadettin PAKSOY, **Ekonomik Bütünleşmeler ve Avrupa Birliği (Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri)**, Özdal Matbaacılık, Şanlıurfa, 2000, s. 9.

³ **Longman Active Study Dictionary of English**, Longman, Essex-England, 1991, s. 368.

literatüründe ekonomik bütünleşme kelimesi ilk kez işletmelerin sanayi alanında anlaşma, kartel, tröst gibi dikey bütünleşmelerini ifade amacıyla kullanılırken, kelimenin ayrı ülke ekonomilerini bir ekonomik bölge oluşturacak şekilde birleştirmek anlamında kullanılması II. Dünya Savaşı sonrasına rastlamaktadır.

Bazı teorisyenler tarafından ekonomik bölgeselleşme, bloklaşma ya da kutuplaşma (polarization)⁴ olarak ele alınan İktisadi Bütünleşme (Ekonomik Entegrasyon) Teorisi, bir grup ülkenin kendi aralarındaki ticari ilişkileri ve işlemleri serbestleştirici yönde politikalar izlemesini konu edinir. İktisadi bütünleşmeler siyasal açıdan bağımsız olan ülkeleri ekonomik alanda birbirine daha bağımlı hale getirirken, AB örneğinde olduğu gibi, iktisadi bütünleşmenin ileri aşamalarında ülkeler arasında ulus üstü siyasal organların kurularak siyasal bütünleşmeye doğru adımların atıldığı da görülebilir.

İktisatçıların bütünleşme kavramı üzerinde tam bir fikir birliğine vardıklarını söylemek mümkün değildir. Ancak, şu üç noktada hemfikir oldukları söylenebilir⁵:

- İktisadi bütünleşme temelde iş bölümüne dayanır,
- İktisadi bütünleşmenin ileri aşamalarında malların, hizmetlerin ve/veya üretim faktörlerinin serbest dolaşımı öngörülmektedir,
- İktisadi bütünleşme malların, hizmetlerin ve üretim faktörlerinin kaynağa ve gideceği bölgeye göre ayrıcalıklı olmayan uygulama görmesini içerir.

Uluslararası iktisadi kuruluşların bir bölümü, üye ülkeler arasında bütünleşmeyi hedeflerken bir bölümü de işbirliğinin güçlendirilmesini amaçlamaktadır. Diğer yandan ülkeler arasındaki işbirliği ve bütünleşme hareketlerinin bazı ortak noktaları varken çeşitli temel farklılıkların da ortaya çıktığı görülmektedir. Başlıca ortak ve farklı noktalar şunlardır⁶:

- Bütünleşme ve işbirliği terimleri, bir grup ülkenin belirli amaçlar doğrultusunda birlikte hareket etmesini gösterir.

⁴ KARLUK, S. Rıdvan, **Uluslararası Ekonomi Teori ve Politika**, Beta Yay., 6. Baskı, İstanbul, 2002, s. 223.

⁵ YILDIZ, Mircan, “Bütünleşme Biçimleri ve Avrupa Birliği”, **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 15, Ekim 1999, s. 89-90.

⁶ KÜÇÜKAHMETOĞLU, Osman, **Gümrük Birliği**, Ders Notları, İstanbul, 2000a, s. 8.

- Bütünleşme durumunda üye ülkeler arasındaki ilişkiler, işbirliği durumuna göre daha sıkıdır.
- İşbirliği kapsamında oluşturulan organizasyonlar üye ülkelerin ulusal egemenlikleri üzerinde etkili olmayı amaçlamazken; bütünleşme kapsamında yer alan ülkeler, diğer ülkelere karşı ortak politika uygulama durumunda oldukları için egemenliklerinin bir kısmını terk etmiş olurlar.
- İşbirliği kapsamında oluşturulan organizasyonlar, üye devletlerden bağımsız bir güç ve otorite merkezi oluşturmazken bütünleşmeye yönelik oluşumlar politik organizasyonları ortaya çıkarır.

Ülkelerin iktisadi bütünleşmeler içinde yer almak istemesinin başlıca nedenleri arasında ekonomik işbirlikleri yoluyla üretim kapasitelerini, kaynak verimliliklerini ve sonuçta toplumsal refah düzeylerini artırmak istemeleri gösterilebilir. Sanayileşmelerini tamamlamış ülkeler, iktisadi bütünleşmeye yönelik birlikler oluşturarak genişleyen piyasa olanaklarından yararlanmak ve dış rekabeti artırmak isterken, az gelişmiş ülkeler sanayileşme ve teknolojik gelişme hızlarını artırmayı ve yabancı yatırımları uyarmayı hedeflemektedirler. Her iki gruptaki ülkeler için bu tip ekonomik işbirliklerinde, içsel ve dışsal ölçek ekonomilerini sağlamak ortak amaç olarak gösterilebilir. Dış pazar olanaklarından yararlanma ve üretim etkinliğini artırma gibi temel hedeflerin yanı sıra, ekonomik ve siyasi güçlerin birleştirilmesi suretiyle birlik dışındaki ülkelere karşı daha yüksek pazarlık ve rekabet gücü elde etmek ve ayrıca uluslararası politikada daha etkin rol üstlenmek gibi düşünceler de ülkelerin ekonomik bütünleşme politikalarına yön veren unsurlar arasında sayılabilir. Günümüzde ulaştırma ve haberleşme alanlarında yaşanan hızlı gelişim de uzaklık faktörünün negatif etkilerini ortadan kaldırarak ülkeler arasındaki ilişkilerin yoğunlaşmasına zemin hazırlamış ve ekonomik bütünleşmeler açısından daha uygun bir ortam yaratmıştır.⁷

⁷ SEYİDOĞLU, Halil, **Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama**, Güzem Yay., İstanbul, 2001, s. 204.

2.1.2. İktisadi Bütünleşme Biçimleri

Uluslararası ekonomik bütünleşmeler, bütünleşme derecesine göre farklı biçimlerde ortaya çıkabilirler. Bir bütünleşmeden söz edebilmek için bulunması gereken asgari özellik üye ülkeler arasında ticaretin serbestleştirilmesidir. Yalnızca bu özelliği yerine getiren bütünleşme biçimine ‘serbest ticaret bölgesi’ denilmektedir. Daha ileri düzeydeki bütünleşme biçimlerinde bu temel özelliğe bir takım yeni özellikler eklenir.

İki ülke arasındaki dış ticarete tek yanlı veya karşılıklı olarak sadece belirli mallar üzerindeki gümrük tarifelerinde indirimde bulunulmasını ifade eden tercihli ticaret anlaşmaları, ticaretin serbestleşmesi açısından önemli bir işbirliği unsuru olmakla birlikte, bir uluslararası iktisadi bütünleşme biçimi olarak kabul edilmemektedir.⁸ İktisadi bütünleşmeleri; serbest ticaret bölgesi, gümrük birliği, ortak pazar, parasal birlik ve iktisadi birlik olarak beş sınıfta incelemek mümkündür.

2.1.2.1. Serbest Ticaret Bölgesi

Üye ülkeler arasındaki gümrük vergilerinin, miktar ve benzeri her türlü kısıtlamanın belirli kriterler çerçevesinde, ülkelerin kendi orijinlerinden çıkmış mallar⁹ için kaldırılarak ticaretin serbestleştirildiği bütünleşme türüdür. Serbest ticaret bölgesi uygulamasında üye ülkeler, ‘birlik’ dışındaki üçüncü ülkelere karşı kendi tarife ve korunma tedbirlerini serbestçe uygularlar. Ticaretin serbestleştirilmesi tüm iktisadi faaliyet alanlarında olabileceği gibi, yalnızca belirli bir sektördeki mallara (üyeler arasında sadece sanayi malları ticaretinin serbestleştirilmesine yönelik Avrupa Serbest Ticaret Birliği -EFTA- örneği) ya da belirli bir grup mala (üyeler arasında kömür ve çelik ticaretinde serbestleşmeyi öngören Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu -AKÇT- örneği) yönelik olarak da gerçekleştirilebilir.¹⁰

⁸ KARLUK, s. 231.

⁹ Üçüncü ülkelerin, serbest ticaret bölgesi ülkeleri arasında üçüncü ülkelere en düşük tarife uygulayanına ihracat yapıp, mallarını bu ülke üzerinden gümrük tarifeleri üçüncü ülkelere karşı daha yüksek olan serbest ticaret bölgesi içindeki diğer ülkelere geçirmelerini ve buna bağlı olarak ülkelerin gümrük vergisi gelirlerindeki kayıpları önlemek için ‘menşe belgesi’ (orijin sertifikası) uygulaması yapılır. Böylece, mallar geldikleri ülkeye bakılarak gümrük vergisine tabi tutulurlar.

¹⁰ GÜRAN, Nevzat ve İsmail AKTÜRK, **Uluslararası İktisadi Kuruluşlar**, Tuğra Ofset, Isparta, 2001, s. 13.

2.1.2.2. Gümrük Birliği

Serbest ticaret bölgelerinin daha ileri aşamasında yer alan GB şeklindeki bütünleşmelerde, üye ülkeler hem kendi aralarındaki ticarete gümrük tarifelerini ve ticaret kısıtlayıcı engelleri belirli kriterler çerçevesinde ortadan kaldırırlar, hem de ‘birlik’ dışındaki üçüncü ülkelere karşı ortak gümrük tarifesi (OGT) uygularlar. GB’nin oluşabilmesi için, gümrük gelirlerinin tek bir merkezde toplanarak önceden belirlenmiş kriterler çerçevesinde ülkeler arasında paylaşılması da gerekmektedir.¹¹ GB, temel olarak birlik ülkelerinde malların herhangi bir engelle karşılaşmadan serbestçe hareket edebilmesi anlamına gelir. Malların birlik içinde serbest dolaşımı sadece tarifelerin ve kotaların değil, tarife dışı engellerin de kaldırılmasını gerektirmektedir. Diğer bir ifadeyle kamu sübvansiyonları, rekabeti önleyici ticari uygulamalar, yurt içi mali uzlaşmalar, ayrımcı sınır kontrolleri ve idari uygulamalar ile birlik üyesi ülkeler arasındaki ticaretin yapısı saptırılmamalıdır.¹²

GB’de, üye olmayan ülkelerle yapılacak ticaret anlaşması müzakerelerinde birlik olarak hareket edilir. OGT’nin varlığı ise, serbest ticaret bölgesi uygulamalarında mümkün olan, ticaretin daha düşük koruma uygulayan ülkelere yönelerek yabancı malların tüm birlik üyesi ülkelere düşük gümrük vergisi ile girmesi ihtimalini önler.¹³ Diğer iktisadi bütünleşme biçimlerinde olduğu gibi GB’de de temel amaç, milli ekonomi potansiyellerini birbirine yakınlaştırmak suretiyle ortaya çıkacak daha büyük bir ekonomik potansiyelden faydalanmaktır. Bir GB’nin tesisi için yerine getirilmesi gereken başlıca faktörleri şu şekilde sıralamak mümkündür¹⁴:

- Ortak gümrük alanı sınırlarına uygulanabilir, ortak bir gümrük tarifesinin kurulması ve uygulanması,
- Üye devletler arasındaki alış verişlerde gümrük vergilerinin ya da eşdeğerdeki vergilerin ve sınırlayıcı her türlü mevzuatın yasaklanması ve

¹¹ KARLUK, s. 232.; SEYİDOĞLU, s. 205.

¹² SWANN, Dennis, **European Economic Integration**, Edwar Elgar, Cheltenham-UK / Brookfield-US, 1996, s. 4.

¹³ APPLEYARD, Denis R. ve A. J. FIELD, **International Economics**, Richard D. Irwin, Homewood IL, 1992, s. 438.

¹⁴ SERDAR, Aysu, “Ülkemiz Açısından Gümrük Birliği Sürecinde Ücret Seviyesinin Önemi ve Sosyal Damping”, **Uludağ Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt: 17, Sayı: 1-2, Bahar / Yaz Dönemi, Mayıs 1999, <<http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/5/ayasu/ayasu.html>>, (19.02.2004)

böylece üye devletlerin farklı gümrük alanları yerine tek bir gümrük alanının geliştirilmesi,

- OGT gereğince alınan gümrük vergilerinin paylaşılması.

2.1.2.3. Ortak Pazar

Bu tip ekonomik bütünleşmelerde, üye ülkeler GB’de olduğu gibi aralarındaki ticareti serbestleştirip dışarıya karşı OGT uygularken aynı zamanda emek ve sermaye gibi üretim faktörlerinin bölge içinde serbest dolaşımına da izin verirler. İktisadi birliği gerçekleştirmeye yönelik çeşitli ortak politikaların uygulanması, ülke mevzuatlarının uyumlaştırılması ve rekabeti teşvik edici tedbirlerin alınması da ortak pazar aşamasında görülebilecek uygulamalar arasındadır.¹⁵ Diğer taraftan ortak pazar sürecindeki bütünleşme, GB uygulamasındaki malların serbest dolaşımıyla ilgili özgürlüklerin paralelini, hizmet arzı açısından da gerekli kılmaktadır.¹⁶

2.1.2.4. Parasal Birlik

Ortak pazarın özelliklerinin yanısıra ülkelerin ortak para kullanımına da geçtiği bütünleşme çeşididir. Parasal birlik iki ayrı yöntemle sağlanabilir. Bunlardan birincisi üye ülkeler arasında kaydî bir para biriminin yaratılarak döviz kurlarının bu kaydî para çerçevesinde, ilke olarak değiştirilemez fakat gerektiğinde ayarlama yapılabilecek şekilde sabitlenmesidir (Euro’ya geçilmeden önce AB ülkeleri arasında oluşturulan Avrupa Para Birimi -ECU- örneği). İkinci yöntem üye ülkeler arasında tek bir para biriminin tedavüle sokulması yani üye ülkelerin ortak para kullanımına geçmesidir. Parasal birlik durumunda ülkeler arasındaki parasal politikaların uyumlaştırılması önem arz eder.¹⁷ Tam bir parasal birlikten söz edebilmek içinse, ulusal para otoritelerinin parasal yetkilerinin ortak bir merkez bankasına devredilmiş

¹⁵ WALTHER, Ted, **Dünya Ekonomisi**, (Çev: Ünal Çağlar), Alfa Yay., 1. Baskı, İstanbul, 2002, s. 425-426.

¹⁶ SWANN, s. 4.

¹⁷ KÜÇÜKAHMETOĞLU (2000a), s. 11.; SEYİDOĞLU, s. 205-206.

olması gerekir. Bunun gerçekleşmesi ile parasal birlik kurulmuş olur ve ortak paranın ulusal paraların yerini alması kolaylaşır.¹⁸

2.1.2.5. İktisadi Birlik

Bazı kaynaklarda iktisadi birlik yerine ‘ekonomik ve parasal birlik’ kavramı da kullanılmaktadır. İktisadi bütünleşmelerin en ileri aşamasını oluşturan bu tip birliklerde, ortak pazarın tüm özelliklerinin yanısıra ekonomik kurumların bütünleştirilmesi ve üyeler arasındaki ekonomi politikalarının koordinasyonu söz konusudur. İktisadi birliklerde politik unsurlar bağımsız olarak var olmaya devam ederken, kararları tüm üyeleri bağlayıcı olan çeşitli uluslar üstü kurumlar tesis edilir.¹⁹ Oluşturulan uluslar üstü kurumların kararlarının uygulamasını her ülke kendisi üstlenebileceği gibi, politika belirleme, denetim ve uygulama mekanizmalarındaki yetkiler söz konusu uluslar üstü kurumlara da bırakılabilir.²⁰

Temel olarak bir iktisadi birliğin varlığı, tek bir para sistemine, merkez bankası ile birleştirilmiş bir mali sisteme ve ortak dış ticaret politikasına dayanır.²¹ İktisadi birlik ile parasal birlik birbirinden ayrılamayan bir bütünlük arz eder. Bu bakımdan iktisadi birlik ortak bir para sistemi kullanılmasını gerektirmektedir fakat ortak paranın piyasalarda fiili olarak kullanılması zorunlu değildir. Bununla birlikte ortak para kullanımı, birliğin hedeflerine daha kolay ulaşmasını ve daha güçlü hale gelmesini sağlamada önemli bir unsurdur.²² İktisadi birlik ise parasal birliğin başarısı için önem teşkil etmektedir. İktisadi birliğin, üye ülkeler arasında mali politikaların uyumlaştırılması, ortak bütçe gibi uygulamaları parasal birliğin başarılı bir şekilde uygulanması için gerekli unsurlar olarak görülmektedir.²³

¹⁸ BALKIR, Canan ve M. DEMİRCİ, **Uluslararası Ekonomik Bütünleşme ve Avrupa Topluluğu**, Filiz Kitabevi, İstanbul, 1989, s. 124.

¹⁹ APPLEYARD ve FIELD, s. 438.

²⁰ Balkır ve Demirci ile Güran ve Aktürk’ün eserlerinde, uluslar üstü kurumların aldığı kararların uygulamasının her ulus devletin kendisi tarafından yürütüldüğü bütünleşmeler ‘İktisadi Birlik’ olarak tanımlanırken ülkelerin ekonomik bağımsızlıklarının büyük ölçüde ortadan kaldırılarak ekonomik, sosyal ve mali alanlarda politika belirleme ve denetleme yetkisinin uluslar üstü kurumlara devredildiği bütünleşme türleri ‘Tam İktisadi Birlik’ olarak tanımlanmaktadır **bkz.** BALKIR ve DEMİRCİ, s. 10-12.; GÜRAN ve AKTÜRK, s. 14.

²¹ KARLUK, s. 233.

²² GÜRAN ve AKTÜRK, s. 267-268.

²³ DENTON, Geoffrey, “The Meaning of Economic Union”, içinde **Economic and Monetary Union in Europe**, Geoffrey DENTON (der.), A Halsted Press Book, New York, 1974, s. 3.

Bütünleşme türleri her ne kadar bu şekilde tasnif edilebilse de bunları birbirlerinden kesin çizgilerle ayırmak mümkün değildir. Çoğu iktisatçı bu çerçevede kendi tasnifini yapmaktadır. Balassa, iktisadi bütünleşme çeşitlerini serbest ticaret bölgesi, gümrük birliği, ortak pazar, ekonomik ve parasal birlik olarak dört başlıkta incelerken²⁴, El-Agraa ve Jones ise sektörel bütünleşme, serbest ticaret bölgesi, gümrük birliği, ortak pazar, tam ekonomik birlik ve tam siyasi birlik şeklinde bir ayırıma gitmiştir.²⁵ Diğer taraftan bazı eserlerde ülkeler arasındaki ekonomi politikalarının uyumlaştırılması durumu ‘iktisadi birlik’, iktisadi birliğin yanında parasal birliğin de sağlanması durumu ise ‘tam iktisadi birlik’ veya ‘ekonomik ve parasal birlik’ olarak tanımlanmaktadır. Ülkeler arasında, yukarıdaki tasniflere tam olarak uymayan bütünleşme biçimleri de ortaya çıkabilmektedir. Bazı iktisatçıların, iktisadi birleşmeleri bütünleşme aşamalarında uygulanan politikalar bazında değerlendirerek; ticaret bütünleşmesi, faktör bütünleşmesi, politika bütünleşmesi ve tam bütünleşme şeklinde sınıflandırdığı da görülmektedir.²⁶

2.1.3. İktisadi Bütünleşmenin Başarı Koşulları

Bazı faktörler ülkelerin iktisadi bütünleşmeye gitmesini kolaylaştırmaktadır. Bu unsurların tümü, bütünleşme için mutlaka gerekmemekle birlikte bütünleşmenin sağlam bir zeminde gerçekleşmesini ve başarı şansının yüksek olmasını sağlamaktadır. İktisadi bütünleşmeyi kolaylaştıran başlıca unsurlar şunlardır²⁷:

Coğrafi yakınlık: Ulaşım ve taşıma masraflarının yüksekliği ülkeler arasındaki iktisadi ilişkileri nispeten güçleştirmektedir. Bu nedenle, uluslararası iktisadi bütünleşmelerde ülkelerin birbirine yakınlığı önemli bir faktör olarak ortaya çıkmakta, uygulamada iktisadi bütünleşmelerin esas itibarıyla bölgesel nitelik taşıdığı gözlemlenmektedir.

²⁴ AKKOYUNLU-WIGLEY, Arzu, “Bölgesel Ekonomik Bütünleşme Anlaşmalarının Etkilerini Ölçen Ampirik Çalışmaların Genel Bir Değerlendirmesi”, **Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt 18, Sayı 2, 2000, s. 59.

²⁵ EL-AGRAA, A. M. ve A. J. JONES, **Theory of Customs Unions**, St. Martin’s Press, New York, 1981, s. 1-2.

²⁶ UYAR, Süleyman, “Ekonomik Bütünleşmeler ve Gümrük Birliği Teorisi”, **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 19, Ekim 2000, s. 106.

²⁷ GÜRAN, Nevzat, **Uluslararası Ekonomik Bütünleşme ve Avrupa Birliği**, Anadolu Matbaacılık, 2. Baskı, İzmir, 2002, s. 10-12.

Ekonomik gelişme düzeylerinin yakın olması: Uluslararası iktisadi bütünleşmelerin genellikle birbirine yakın gelişmişlik düzeyine sahip ülkeler arasında ortaya çıktığı görülmektedir. Myrdal'ın kutuplaşma teorisine göre, farklı gelişme düzeyindeki ülkeler arasındaki mal-faktör hareketlerinin serbestleştirilmesi, gelişmişlik düzeyi düşük olan ülkeler aleyhine sonuçlar doğuracaktır. Böyle bir durumda, sanayisi geri kalmış ülkelerin pazarları sanayileşmiş ülkelerin mallarıyla dolacağından, az gelişmiş ülke sanayilerindeki gelişme imkanı azalacak ve az gelişmiş ülkelerdeki zaten kıt olan nitelikli işgücü ve sermaye faktörleri daha yüksek getiri sağlamak amacıyla bütünleşme içindeki sanayileşmiş ülkelere yönelecektir.

Siyasi ve askeri konularda yakınlık: Siyasi, askeri ve iktisadi ilişkiler arasında güçlü bir etkileşim bulunmaktadır. Bütünleşmeye giden ülkeler genelde aynı siyasi-askeri bloktan olmakta ve uygulanan siyasal-ekonomik rejimler de aynı olmaktadır.

Ekonomik sistemlerin benzerliği: Bütünleşmelerin, ekonomik sistemleri benzer ülkeler arasında ortaya çıktığı görülmektedir. Nitekim AB, kapitalist sisteme sahip ülkeler arasında kurulmuşken, geçmişte Varşova Paktı ülkeleri arasında kurulan ve 1990'da dağılan Karşılıklı Ekonomik Yardımlaşma Konseyi (COMECON) ise sosyalist sisteme sahip ülkeler arasında ortaya çıkmıştır.

Tarihi, kültürel ve dini bağların bulunması: Bu unsurun özellikle iktisadi bütünleşmelerin ileri aşamalarında etkili bir kriter olduğu görülmektedir.

2.2. Gümrük Birliği Teorisi

İktisadi Bütünleşmeler Teorisi²⁸ ya da burada belirtilen şekliyle Gümrük Birliği Teorisi iki farklı şekilde incelenmiştir. Daha çok üzerinde durulan şekliyle

²⁸ Tam rekabet piyasasını esas alan geleneksel ekonomik bütünleşmeler teorisi, gümrük birliği (GB) üzerinde yoğunlaşmaktadır **bkz.** AKKOYUNLU-WIGLEY, s.39. Nitekim, Ekonomik Bütünleşmeler Teorisi temelde Gümrük Birliği Teorisi olarak doğup gelişmiştir ve teoride en çok incelenen tür GB olmuştur **bkz.** GÜRAN, s.38. Gümrük Birliği Teorisi kapsamında ele alınan unsurlar, bazı kaynaklarda 'İktisadi Bütünleşmeler Teorisi' adı altında incelenmiş ve bu çalışmada 'Gümrük Birliğinin Refah Etkileri' başlığı altında incelenen hususlara 'İktisadi Entegrasyonun Etkileri' ya da 'Tercihli Ticaret Anlaşmalarının Etkileri' başlığı altında yer verilmiştir. Serbest ticaret bölgelerindeyse GB'nin çoğu ekonomik etkisi ortaya çıksa da, ülkeler OGT uygulamadıkları için GB'ye göre daha dar kapsamlı bir ekonomik etki söz konusu olacaktır. Ortak pazar ve iktisadi birlik şeklindeki bütünleşmelerde ortaya çıkan dış ticaret etkileri ise bu aşamalardan önce sağlanmış olan GB uygulamasından kaynaklanmakta olduğu için, iktisadi bütünleşmelerin ekonomik etkilerini Gümrük Birliği Teorisi altında incelemek daha doğru olacaktır.

Geleneksel Ekonomik Bütünleşmeler Teorisi, Jacob Viner ile başlayan, *tam rekabet piyasası ve ölçeğe göre sabit getiri* varsayımlarını temel alan bir teoridir.²⁹ Jacob Viner'in 1950'de yayınlanan "The Customs Union Issue" (Gümrük Birliği Meselesi) adlı eseri, konuyu bağımsız olarak ele alıp sistematik bir şekilde analiz eden ilk teorik çalışma olarak kabul edilmektedir. GB'nin statik etkilerini inceleyen Viner'den sonra J. E. Meade, 1953'deki "Problems of Economic Union" (Ekonomik Birliğin Problemleri) ve 1955'deki "The Theory of Customs Union" (Gümrük Birliği Teorisi) adlı eserlerinde Viner'in 'üretimde sabit maliyetler' varsayımını yumuşatıp 'tüketimde sabit oranlar' (mallar arası ikamenin olmaması) varsayımını terk ederek GB'nin tüketim etkilerini analize dahil etmiştir. Lipsey, Lancaster, Gehrels, Melvin, Vanek, Kemp gibi iktisatçıların katkılarıyla GB teorisi giderek gelişmiş³⁰, 1970'lerde endüstri içi ticaret teorisinin gelişimi ile birlikte bölgesel bütünleşme ve GB'nin faydaları konularına gösterilen ilgi daha da artmıştır. İki farklı dönemden geçen GB teorisinin ilk döneminde GB'nin üretim ve tüketim gibi etkileri incelenmiş, ikinci dönemde ise 'ikinci en iyi' teorisinin gelişimi ile birlikte GB'nin refah artırıcı etkileri tartışılmaya başlanmıştır. İkinci dönemde Johnson, Cooper ve Massel ile Berglas gibi iktisatçılar ön plana çıkmıştır. 1960'lara gelindiğinde GB teorisi, GB'nin yaratacağı etkilerden çok gümrük birliklerinin oluşturulma nedenleri üzerine odaklanmıştır.³¹

Ekonomik bütünleşmeleri farklı bir açıdan inceleyen ikinci teori ise 1980'lerde ortaya çıkan, *eksik rekabet piyasa yapısı ve ölçek ekonomileri* temelinde ele alınan Yeni Ekonomik Bütünleşmeler Teorisi'dir. Bu teoride, ekonomik bütünleşmelerin kaynak dağılımına etkileri incelenirken *artan mal çeşitliliği etkisi, rekabet yanlısı etki, yeniden yapılanma etkisi ve piyasa bütünleşmesi etkisi* üzerinde durulmaktadır.

2.2.1. Geleneksel Teoriye Göre Gümrük Birliğinin Refah Etkileri

Geleneksel teoride GB'nin ekonomik etkileri statik etkiler ve dinamik etkiler olarak ikiye ayrılmaktadır. Statik etkiler, bütünleşmenin üretkenlik ve tüketici refahı üzerinde 'bir kereliğine ve tümüyle' ortaya çıkardığı etkilerdir. Dinamik etkiler ise

²⁹ AKKOYUNLU-WIGLEY, s. 37.

³⁰ GÜRAN, s. 39-41.,

³¹ AYNAGÖZ, Özge, "Gümrük Birliği Teorisinin Gelişimi", **Ekonomik Yaklaşım**, Sayı: 44-46, Cilt: 14, Kış 2003, s. 23-25.

birlik üyesi ülkelerin uzun dönemli büyüme oranlarına bağlı olan etkilerdir.³² Diğer bir deyişle geleneksel teori, ticaret engellerinin kaldırılması sonucunda ticaret hacminde ve yönünde meydana gelen bir defalık statik kaynak dağılımı etkilerini ve ekonomik değişkenlerin büyüme hızında zaman içerisinde meydana gelecek sürekli değişiklikleri ifade eden dinamik etkileri incelemektedir.³³ Dinamik etkilerin hemen her zaman ülkenin refahını artıracığı kabul edilmektedir. Bu nedenle, GB'nin negatif etki yaratması, net statik etkinin negatif olmasına ve bunun hacminin de dinamik etkilerden büyük olmasına bağlıdır.³⁴ Gümrük birliklerinde, üçüncü ülkelere karşı uygulanan gümrük tarifeleri nedeniyle optimum refaha ulaşılması mümkün değildir fakat refah düzeyinin artırılması söz konusudur. Ülkeler arasında tam rekabetin olduğu durum Pareto Optimumu çerçevesinde 'birinci en iyi durum' olarak ifade edilirken, gümrük birlikleri 'ikinci en iyi' durum olarak kabul edilmektedir.³⁵

Statik ve dinamik açılardan iktisadi bütünleşmeler çeşitli ekonomik etkiler meydana getirmektedir ancak ülkelerin ekonomik bütünleşme öncesindeki gelir seviyeleri de bütünleşmenin farklı etkiler meydana getirmesine neden olabilmektedir. Gelir seviyesi nispeten yüksek ülkeleri içeren gümrük birliklerinin, ülkelerin gelir seviyelerinin yaklaşmasını sağladığı tespit edilmiştir. Bu çerçevede yapılan bir çalışmada, 1940 sonlarından 1980 başlarına kadar geçen süreçte AB içindeki kişi başına gelir farklılığının, geliri nispeten düşük ülkelerde sağlanan hızlı büyüme sonucunda azaldığı belirlenmiştir. Son zamanlarda ise İrlanda, İspanya ve Portekiz'in AB'nin daha zengin ülkeleriyle aralarındaki gelir farklılığını azaltmada güçlü bir gelişim sağladıkları görülmektedir. 1980 ortalarında bu ülkelerde kişi başına gelir, AB'nin dört büyük ülkesindeki gelir seviyesi ortalamasının sırasıyla %64, %67 ve %57'si oranında iken, 1990'ların sonunda bu rakamlar %113, %80 ve %71'e yükselmiştir. Ancak, eski Doğu Afrika Ortak Pazarı örneğinde olduğu gibi düşük gelirli ülkeler arasındaki bütünleşmelerde bu sürecin tersine işleyerek ülkeler arası gelir farklılıklarının arttığı yönünde kanıtlar bulunmaktadır.³⁶

³² CARBAUGH, Robert J., **International Economics**, Winthrop Publishers, Massachusetts, 1980, s. 197.

³³ AKKOYUNLU-WIGLEY, s. 37.

³⁴ WALTHER, s. 426-427.

³⁵ İYİBOZKURT, Erol, **Türkiye-AT Gümrük Birliği**, Ezgi Kitabevi, Bursa, 1994, s. 6.

³⁶ VENABLES, Anthony J., "Winners and Losers From Regional Integration Agreements", **The Economic Journal**, Vol: 113, No: 490, October 2003, s. 747.

2.2.1.1. Statik Etkiler

Statik etkiler, iktisadi bütünleşmenin oluşmasıyla doğrudan ortaya çıkan ve ilk kez Jacob Viner tarafından ‘ticaret yaratma’ ve ‘ticaret saptırma’ şeklinde sözü edilen etkilerdir.³⁷ Statik etkiler, GB sonrasında ekonomik yapıda bir değişiklik olmaması yani, faktör donanımı, talep yapısı ve teknolojinin sabit olması temel varsayımlarından³⁸ hareket ederek, tarifelerin kaldırılması durumunda dış ticaret, üretim, tüketim ve iktisadi refah düzeylerinde oluşacak değişimleri ele almaktadır.³⁹

2.2.1.1.1. Ticaret ve Üretim Etkisi

GB sonrasında ülkelerin ticaret ve üretimleri üzerinde ortaya çıkan etkileri birlikte ele almak gerekmektedir çünkü GB’nin üretim etkisi, birliğin oluşmasından sonra fiyatların ülkelerin lehinde ya da aleyhinde değişmesi sonucu ticaret akımlarında meydana gelen yön değişimine göre şekil almaktadır.

Diğer yandan ticaret etkisinden bağımsız olarak, gümrük tarifelerinin kaldırılması dolayısıyla bazı girdileri daha ucuza alma imkanının doğması ve daha önce üçüncü ülkelere ucuza alınan girdilerin OGT nedeniyle pahalı hale gelmesi ihtimali de GB’nin üretim etkisi üzerinde belirleyici olacaktır.⁴⁰

Bir grup ülkenin GB ile aralarındaki gümrük vergilerini kaldırmaları ve üçüncü ülkelere karşı OGT uygulamaları, GB üyesi ülkeler arasındaki ticareti artırırken (ticaret yaratıcı etki), birlik ülkelerinin üçüncü ülkelerle yaptıkları ticaretin azalarak birlik içine yönelmesi sonucunu (ticaret saptırıcı etki) doğuracaktır.⁴¹

³⁷ APPLEYARD ve FIELD, s. 441.

³⁸ Diğer önemli varsayımlar; mal-hizmet-faktör piyasalarında tam rekabetin olması, üretim faktörlerinin tam istihdamda olması, ulaştırma giderlerinin olmaması, fiyatların üretimdeki fırsat maliyetleri yansıtırması, dış ticaretin dengede olması, faktörlerin ülke içinde akışkan olup ülkeler arasında akışkan olmaması ve dış ticareti kısıtlayıcı olarak sadece tarifelerin kullanılıyor olmasıdır **bkz.** KARLUK, s. 245. ve KÜÇÜKAHMETOĞLU (2000a), s. 30-31. Buna karşılık bazı iktisatçılar Viner’in analizinde üretim maliyetlerinin sabit kabul edildiğini iddia etmelerine karşılık Viner bu iddiayı reddetmiş ve sabit maliyet kavramını, üretim miktarı değişirken ortalama maliyetlerin değişmemesi anlamında kullandığını belirtmiştir **bkz.** AKKOYUNLU, Arzu S., “Geleneksel Gümrük Birliği Teorisi”, **Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt: 16, Sayı: 1-2, 1998, s. 173-174.

³⁹ KARLUK, s. 244-245.; KÜÇÜKAHMETOĞLU (2000a), s. 30.

⁴⁰ İYİBOZKURT, s. 7.

⁴¹ SEYİDOĞLU, s. 207.

GB ile birlikte ülkeler arasındaki gümrük vergilerinin kalkması sonucunda, pahalı yurt içi üretimlerin yerini birlik üyesi diğer ülkelerden yapılacak ucuz ithalatın alması ve böylece birlik içinde *ticaret yaratıcı etki (veya olumlu üretim etkisi)* doğması beklenmektedir. Diğer yandan GB üyesi ülkenin birlik öncesinde üçüncü ülkelere uyguladığı gümrük vergisinin, GB’de uygulanan OGT’den daha yüksek olması durumunda, söz konusu ülke OGT’ye uyum sağlamak için üçüncü ülkelere uyguladığı gümrük vergisi oranlarını düşürecek, bu da üçüncü ülkelerden yapılan ithalatı artırarak birlik içi pahalı üretimin yerini birlik dışından yapılan ucuz ithalatın alması yoluyla *dışsal ticaret yaratıcı etki* doğuracaktır. Ticaret yaratıcı etki ile dışsal ticaret yaratıcı etkinin birlikte gerçekleştiği durum *çifte ticaret yaratıcı etki* olarak tanımlanmaktadır.⁴²

Birlik üyesi ülkeler, aralarındaki ticaret engellerini azalttıkları ölçüde iç fiyatları yüksek olan malları üye ülkelerden ithal edecekleri daha ucuz mallarla ikame edecekler, böylece iç kaynaklar ihracata yönelik üretim için serbest kalırken ihracatın artması bölge içi ticareti geliştirecektir.⁴³ Birlik içi ticaretin artması üye ülkelerin refahını artırırken, yüksek OGT nedeniyle birlik dışındaki ülkelerle olan ticaretin GB sonrasında birlik içine kayması birlik ülkelerinin iktisadi refahını azaltabilir. Bu nedenle statik etkinin pozitif ya da negatif olması, diğer bir ifadeyle ticaret yaratıcı etki ile ticaret saptırıcı etkiden hangisinin büyük olduğu, GB’nin üye ülkelerin refahına etkisi üzerinde oldukça belirleyicidir.⁴⁴

Ticaret yaratıcı etki, herhangi bir sektörde yüksek maliyetle üretim yapan ülkenin üretiminin yerine, söz konusu sektörde daha verimli üretim yapan diğer birlik üyesi ülkenin üretiminin geçmesiyle yani, birlik içinde karşılaştırmalı üstünlüğe uygun uzmanlaşmaya dayalı üretimin yapılmasıyla sağlanacaktır. Ticaret yaratıcı etki; yüksek maliyetli ülkede üretimin azalması nedeniyle oluşan üretim kazançları ve yüksek maliyetli ülkedeki tüketicinin GB sonrasında daha düşük fiyattan mal alma olanağına kavuşmasıyla oluşan tüketim kazançlarından oluşan iki faktöre bağlı olarak refahı olumlu etkiler.⁴⁵ Diğer yandan, GB öncesinde ithal edilen mallardaki talep esnekliği ne kadar yüksekse, GB sonrasında fiyatların düşmesiyle

⁴² AKKOYUNLU-WIGLEY, s. 40 ve 60.

⁴³ KARLUK, s. 237.

⁴⁴ WALTHER, s. 426.

⁴⁵ SEYİDOĞLU, s. 207-208.

oluşacak ticaret yaratıcı etki de o nispette fazla olacaktır. Düşen fiyatlar talepte büyük artışlar sağlayarak tüketim kazancı doğuracaktır. Bu bakımdan, GB öncesinde ülkedeki tarifelerin yüksekliği, GB sonrasındaki ticaret yaratıcı etkinin büyüklüğü üzerinde rol oynayacaktır.⁴⁶ Bir başka ifadeyle, birlik öncesinde ülkeler arasındaki bütünleşmenin derecesi ne kadar düşük ve birbirlerine uyguladıkları ticari engeller ne kadar çok ise GB'nin ticaret yaratıcı etkisinin o nispette büyük olması beklenir.⁴⁷

Ticaret saptırıcı etki (veya olumsuz üretim etkisi) ise, ilgili sektörde en verimli üretime sahip olan yani en düşük maliyetle üretim yapan ülkenin birlik dışında kalmasıyla ortaya çıkar. Şöyle ki birlik dışındaki ülkeden yapılacak ithalat OGT nedeniyle birlik ülkeleri için yüksek maliyete ulaşırsa, birlik üyesi ülkeler söz konusu malın birlik içinde en verimli üreticisi olan ülkeye yönelecekler ve ticaret, birlik dışındaki en verimli ülkeye göre daha az verimli olan birlik içindeki ülkeye sapacaktır. Bu durumda, kaynakların verimliliğinin göreceli olarak azalacak olması ve birlik ülkelerindeki tüketicilerin daha düşük fiyattan mal alabilme olanağından mahrum kalması refah değişimlerini olumsuz yönde etkileyecektir.⁴⁸ Ticaret saptırıcı etkinin oluşmasındaki temel faktör, ülkelerin birlik öncesinde uyguladıkları gümrük vergisi oranlarını aşan bir OGT uygulamaları yani, bir ülkenin üçüncü ülkelere uyguladığı gümrük vergisi oranlarını GB üyeliği sonrasında artırmak durumunda kalmasıdır. Bu durumda birlik dışı ülkelere yapılan ucuz ithalatın yerini birliğe üye diğer ülkelere yapılan pahalı ithalatın alması ile ticaret saptırıcı etki oluşacak ve birlik dışındaki ülkelerle yapılan ticaret hacmi azalacaktır.⁴⁹ Bununla birlikte GB sonrasında ne oranda bir ticaret saptırıcı etkinin oluşacağı, GB sağlayan ülkelerin büyüklüğüne ve kendi kendilerine yeterlilik derecelerine bağlı olacaktır. GB'nin belirli bir büyüklüğü aşmaması, bazı hammadde ve girdilerde dışa bağımlılığın sürmesi halinde ticaret saptırıcı etki büyük olmayacaktır.⁵⁰

Viner, GB'nin üyeler arasında serbest ticaret ile birlikte üçüncü ülkelere karşı korumacılığı da içermesi nedeniyle gümrük birliklerinin refah etkileri konusunda

⁴⁶ WALTHER, s. 430.

⁴⁷ KARLUK, s. 237.

⁴⁸ SEYİDOĞLU, s. 208.

⁴⁹ AKKOYUNLU-WIGLEY, s. 40.

⁵⁰ KARLUK, s. 239.

genelleme yapılamayacağını, refahın ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkilere bağlı olarak değişeceğini ifade etmektedir.⁵¹

Ticaret yaratıcı etki maliyetleri düşürerek refahı artırırken, ticaret saptırıcı etki maliyetleri yükselterek refahı azaltmaktadır.⁵² Bir malı, birlik içinde en düşük maliyetle üreten ülke ile o malı dünyada en düşük maliyetle üreten fakat birlik dışında kalan ülke arasındaki üretim maliyetlerinin yakın olması, malın birlik üyesi ülkelerdeki üretiminin az olması ve üye ülkelerde söz konusu malı üreten üreticilerin arzlarının esnek olması durumlarında, göreceli olarak ticaret yaratıcı etki büyük ticaret saptırıcı etki ise küçük olacaktır.⁵³ Diğer yandan bir malın dünyadaki en etkin üreticisinin GB'nin içinde yer alması durumunda söz konusu malda ülkeler arasında ticaret saptırıcı etki oluşmayacaktır. Ayrıca GB'nin kurulmasından önce bir mal birlik ülkelerinin herhangi biri tarafından üretilmiyorsa, diğer bir ifadeyle söz konusu mal GB'nin kurulmasından sonra birlik içinde üretilmeye başlandıysa bu malla ilgili ne ticaret yaratıcı ne de ticaret saptırıcı etki ortaya çıkacaktır.⁵⁴

Ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkiler çerçevesinde GB'nin refah üzerindeki etkisine farklı bir bakış açısı getirenler Gehrels ve Lipsey olmuştur. Gehrels ve Lipsey, ticaret saptırıcı gümrük birliklerinin refahı artırabileceğini vurgulamışlardır. Bu çerçevede Melvin ve Bhagwati, sabit maliyet varsayımı kaldırıldığında, talep esnekliğinin sıfır olduğu varsayımı altında dahi ticaret saptırıcı GB'nin refahı artırabileceğini göstermişlerdir.⁵⁵

Ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkiler, GB sonrasında birlik üyesi ülkenin daha çok ithalatında meydana gelecek değişimleri açıklamaktadır. Bununla birlikte GB sonrasında, ihracat üzerinde de çeşitli etkiler ortaya çıkacaktır. GB üyesi olan ülkeye, üyelik öncesinde uygulanan OGT'nin kalkması sonrasında bu ülkenin diğer birlik ülkelerine ihracatının artması GB'nin *ihracat artışı etkisi* ve birlik üyesi ülkelere ihracatın arttığı ancak üçüncü ülkelere yapılan ihracatın mutlak olarak azaldığı durum *ihracat sapması etkisi* olarak tanımlanmaktadır.⁵⁶

⁵¹ AKKOYUNLU, s. 172-173.

⁵² KARLUK, s. 246.

⁵³ SEYİDOĞLU, s. 207-211.; WALTHER, s. 430.

⁵⁴ YENGİNOL, Fatih, "Türkiye Avrupa Birliği İlişkilerinde Gümrük Birliği ve 1995 Yılı Beklentileri", **Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt: 10, Sayı: 1, İzmir, 1995, s. 283.

⁵⁵ AKKOYUNLU, s. 175.

⁵⁶ AKKOYUNLU-WIGLEY, s. 40-41.

- Gümrük Birliğinin Ticaret Etkisini Belirleyen Koşullar

Ortak pazarın veya bir iktisadi birliğin başarılı olabilmesi için, birliğin en önemli aşaması olan GB'nin başarılı olması gerekmektedir ve GB'den sağlanacak faydanın üst seviyelerde gerçekleşmesini belirleyen bazı koşullar bulunmaktadır. Bu koşullar, GB'nin ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkileri üzerinde önemli rol oynayarak GB'den elde edilecek ekonomik faydayı belirlemektedir. Ticaret etkisine bağlı olarak GB'nin iktisadi refah üzerinde meydana getireceği etkinin büyüklüğünü belirleyen başlıca koşullar şunlardır⁵⁷:

GB'nin ekonomik büyüklüğü, GB pazar hacminin yüksek olması ve birliğin çok sayıda ülkeden oluşması, GB'nin ticaret yaratma etkisinin ticaret saptırma etkisinden büyük olmasını yani GB'den elde edilen refahın yüksek olmasını sağlar. Geniş kapsamlı bir GB durumunda çeşitli malları en düşük maliyetle üreten ülkelerin birlik içinde yer alacak olması birliğin ticaret yaratıcı etkisini artıracaktır.

Bir malı en düşük maliyetle üreten ülkenin birlik içinde yer almaması halinde bile, OGT yeterince düşük tutularak bu maldaki ticaret saptırıcı etki önlenabilir.

Belirli bir ürünü birbirine yakın maliyetlerle üreten ya da benzer endüstrileri gümrüklerle koruyan ülkeler *rakip ekonomi* olarak adlandırılırken, belirli bir ürünü farklı maliyetlerle üreten ya da gümrük tarifeleri yoluyla korudukları endüstriler birbirinden farklı olan ülkeler *tamamlayıcı ekonomi* olarak adlandırılır. GB ülkelerinin rakip ekonomiler olması durumunda elde edilecek olan kazanç yüksek düzeyde olacakken, ülkelerin tamamlayıcı ekonomi olması durumunda elde edilecek kazanç düşük düzeyde kalacaktır.⁵⁸ Belirli bir malda (ya da endüstride) üretim maliyetleri benzer olan ve benzer malların üretildiği rakip ekonomiler konumundaki ülkelerin GB oluşturmaları, ülkelerin birlik üyesi diğer ülkelere göre daha etkin üretim yaptıkları ürünü tüm birlik için üretmeye başlamasını ve böylece kaynak dağılımında etkinliğin artmasını sağlayacaktır. GB oluşturan ülkelerin tamamlayıcı

⁵⁷ İNCEKARA, Ahmet, **Globalleşme ve Bölgeselleşme Sürecinde NAFTA ve Etkileri**, İTO, Yayın No: 1995-14, İstanbul, 1995, s.85-93.; AKKOYUNLU, s. 176-177.; KARLUK, s. 249-251.; KÜÇÜKAHMETOĞLU (2000a), s. 45-46.; SEYİDOĞLU, s. 210-211.; YENGİNOL, s. 283.

⁵⁸ J. Meade ve diğer bazı iktisatçılara göreyse tamamlayıcı ekonomiler arasında kurulacak gümrük birliği kazançlı olacaktır ve kazanç, üye ülkelerin maliyet yapılarındaki farklılığın (tamamlayıcılığın) derecesi ile doğru orantılıdır **bkz.** KARLUK, s. 250. Makover ve Morton ise benzer malları üreten ülkeler arasındaki maliyet farklılığı büyüdükçe ticaret yaratıcı etkinin sağlayacağı refah artışının büyüyeceğini ortaya koymuştur **bkz.** AKKOYUNLU, s. 177.

ekonomiler olması durumundaysa belirli bir ürünü birlik üyesi diğer bir ülkeye göre daha yüksek maliyetle ürettikleri için bu malın üretimini azaltan/sonlandıran ülkeler, en düşük maliyetli üretimi birlik dışında yapılan bu ürünün OGT nedeniyle birlik içine yüksek fiyatla girmesi durumunda, bu ürünü gümrük avantajı nedeniyle birlik dışındaki ülkeye göre daha düşük fiyatla satan birlik üyesi ülkeden alacaklar, bu da ticaret saptırıcı etki nedeniyle kaynakların verimsiz kullanılması sonucunu doğuracaktır. Bu nedenlere bağlı olarak GB ülkelerinin rakip ekonomilere sahip olmasının refah üzerindeki katkısının daha yüksek olduğu söylenebilir. Ancak tamamlayıcı nitelikteki ekonomiler arasında kurulacak GB’de oluşacak ticaret yaratıcı etkinin ticaret saptırıcı etkiden büyük olması durumunda, rakip ekonomiler durumuna göre daha fazla kazancın ortaya çıkması da mümkündür. Diğer yandan, aynı yapıda endüstrilere sahip ülkeler arasında meydana gelecek rekabet dolayısıyla fiyatlarda meydana gelecek düşüşlerin toplum refahını artırması beklenmektedir.

GB ülkelerinin, birlik öncesinde uyguladıkları gümrük vergileri ne kadar yüksekse GB durumunda ortaya çıkan ticaret yaratıcı etkinin sağlayacağı refah artışı o kadar fazla olur. GB çerçevesinde birlik dışı ülkelere uygulanan OGT’nin düşük düzeyde olması da ticaret saptırıcı etkinin düşük düzeyde olmasını sağlar.

GB kurulmadan önce birlik üyesi ülkelerde karşılıklı ticareti yapılan malların arz ve talep esnekliklerinin yüksek olması, yüksek düzeyde ticaret yaratıcı etkinin ortaya çıkmasını sağlayacaktır. Birlik dışı ülkelerin arz esnekliği ve birlik ülkelerinin birlik dışı ülkelerin mallarına yönelik talep esneklikleri düşük olduğu ölçüde, ticaret saptırıcı etki de düşük olacaktır.

Birlik ülkelerinin, birlik dışı ülkelerin ürünlerine yönelik taleplerinin düşük düzeyde, buna karşılık kendi aralarındaki talebin yüksek düzeyde olması ticaret yaratıcı etkinin yüksek seviyede olmasını sağlar. Diğer bir ifadeyle birliğe katılan ülkelerin GB öncesi dış ticaretlerinde birlik üyesi ülkelerin payı ne kadar yüksek buna karşılık üçüncü ülkelerin payı ne kadar düşükse GB’nin refahı artırma olasılığı o kadar yüksek olacaktır.

Ayrıca GB üyesi ülkelerin coğrafi bakımdan birbirine yakınlığı, ticarete taşıma masraflarının düşük düzeyde kalması suretiyle ticari kazançların artmasını ve ticaret yaratıcı etkinin artarak refahın yükselmesini sağlar.

2.2.1.1.2. Tüketim Etkisi

Viner'in daha çok GB'nin tüketim etkisini ihmal ederek üretim etkisi üzerinde durmuş olmasına ve GB sonrasında mal fiyatlarındaki değişmeye rağmen tüketimin sabit kalacağını varsaymasına karşılık Meade, Gehrels ve Lipsey, 1955 ve sonrasında yaptıkları analizlerde tüketim etkisini incelemişlerdir. Adı geçen teorisyenler Viner'in analizindeki talep esnekliğinin sıfır olması yani GB öncesi ve sonrasında malların sabit oranda tüketilmesi varsayımını kaldırarak, GB sonrasında mal fiyatlarında yaşanacak değişimin yaratacağı malların birbirleri ile ikame edilmesi etkisini, diğer bir deyişle tüketimdeki ikame etkisini ortaya koymuşlardır.⁵⁹

GB sonrasında birlik üyesi ülkeler arasında gümrük vergilerinin kalkmasına bağlı olarak mal fiyatlarında düşüş meydana gelecek ve ticarete konu olan malların talep esnekliği sıfırdan büyükse ($e > 0$) ucuzlayan mallara yönelik talebin artması ile tüketim etkileri oluşacaktır. Mallar arasındaki ikame özelliği nedeniyle oluşacak tüketim etkileri, nispi mal fiyatlarında ve üretimde değişime neden olarak toplum refahını etkileyebilir. Kaldırılan gümrükler nedeniyle nispi olarak ucuzlayan birlik üyesi ülke mallarına yönelik talebin artması, gümrük birliklerinin tüketim etkilerini ortaya koyar. Gümrük birliklerinde olumlu tüketim etkisi, daha ucuza daha fazla tüketim yapılmasına bağlı olarak ticaret yaratıcı etkinin oluşmasıyla sağlanır. Olumsuz tüketim etkisi ise ticaretin sapması sonucu tüketim miktarının azalmasından kaynaklanır.⁶⁰ Bazı iktisatçılara göreyse bir GB'de ticaret sapması oluşsa bile tüketimde meydana gelen artış yeterince büyük olursa, tüketim etkisinin üretim etkisini aşması ile ticaret sapmasının refah üzerindeki etkisi olumlu olacaktır.⁶¹

2.2.1.1.3. Dış Ticaret Hadleri Etkisi

Toplam harcamalar içinde dış ticaret payının büyük olduğu ülkelerde, dış ticaret hadlerinin ödemeler dengesi ve ulusal gelir üzerindeki etkisi büyüktür. Diğer taraftan ekonomistler, dış ticaret hadlerini ülkeler arasında gittikçe artan gelir farklılıklarını azaltacak bir değişken olarak ele almaktadırlar. Başka bir ifadeyle, iç fiyatların ülke içinde oynadığı rolü uluslararası alanda ticaret hadlerinin oynadığı

⁵⁹ AKKOYUNLU, s. 173-174.

⁶⁰ KARLUK, s. 251-254.

⁶¹ KARLUK, s. 255-256.

kabul edilmektedir. Dış ticaret hadleri, özellikle bu iki nedene bağlı olarak son yıllarda gittikçe artan bir önem kazanmıştır.⁶²

Dış ticaret hadleriyle ilgili çeşitli teoriler mevcut olmakla birlikte bunlardan en çok kullanılanı ‘Net Değişim (Mal) Ticaret Hadleri’ teorisidir. Buna göre dış ticaret hadleri, ihrac fiyatları endeksinin ithal fiyatları endeksine oranı şeklinde ($N = P_x / P_m$) gösterilir.

İhrac ve ithal edilen mal fiyatlarındaki değişmelere bağlı olarak ihracat ya da ithalat fiyat endekslerinin değişmesi, dış ticaret hadlerini pozitif veya negatif yönde etkiler. İhracat fiyatları sabitken ithalat fiyatlarının düşmesi, ithalat fiyatları sabitken ihracat fiyatlarının yükselmesi, ihracat fiyatlarının ithalat fiyatlarına göre daha çok yükselmesi ya da ithalat fiyatlarının ihracat fiyatlarına göre daha çok düşmesi halinde 1 birim ihrac malı karşılığında daha fazla ithal malı alınacağından dış ticaret hadleri ülke lehinde değişmiş olur ve refah kazancı ortaya çıkar.⁶³

Net değişim ticaret hadleri, en yaygın olarak kullanılan ve yorumu en kolay olan ticaret haddi kavramıdır. Diğer ülkelerle karşılaştırma olanağı sağladığından, uluslararası kurumlarca yapılan çalışmalar ve analizlerde genellikle net değişim ticaret hadleri kullanılmaktadır. Net değişim ticaret haddinin ihracat miktar endeksiyle çarpımı olarak ifade edilen ‘Gelir Ticaret Haddi’ de [$I = (P_x / P_m) * Q_x$] analizlerde kullanılmaktadır ve ülkenin ithalat kapasitesi veya satın alma gücündeki değişimleri en iyi gösteren kavram olarak kabul edilmektedir. Bunların dışındaki ticaret hadleri tanımlarından hareket edilerek yapılacak analizlerde ise, istatistiksel veri yetersizlikleri nedeniyle önemli güçlüklerle karşılaşmaktadır.⁶⁴

Dış ticaret hadlerinin iyileşmesi, birlik dışındaki ülkelerin GB üyesi ülkelerin ihrac ürünlerine uyguladıkları tarife oranlarını artırmamalarına bağlıdır. GB sonrasında ihracat kesimi verimliliğindeki artışın fiyatlarda düşüş sağlaması dış ticaret hadlerini olumsuz etkileyecek buna karşılık, ithalata rakip endüstrilerdeki verimlilik artışı ise birlik dışı ülkelerin fiyat indirimine gitmesini zorunlu kılarak dış ticaret hadlerini olumlu etkileyecektir. Birlik üyesi ülkelerin kendi aralarındaki ticaret açısından GB’nin ticaret hadleri etkisine bakıldığında yine refahı etkileyen

⁶² KİP, Ergün, “Türkiye Dış Ticaret Hadleri”, **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı:30, Ocak 2004, s. 73-74.

⁶³ SEYİDOĞLU, s. 640.

⁶⁴ KİP, 69-71 ve 76-77.

durumlar oluşacaktır. Birlik ülkelerinin kendi ihracat ve ithalat fiyat endekslerindeki değişme nedeniyle dış ticaret hadleri bozulan birlik üyesi ülkenin refahındaki değişim, ülkenin ticaret yaratıcı etkiden sağladığı kazançlarla dış ticaret hadlerindeki bozulma nedeniyle uğradığı kayıplardan hangisinin büyük olduğuna bağlı olacaktır.⁶⁵

GB teorisinde yaygın olarak, GB'nin birlik dışı ülkelere karşı dış ticaret hadlerini iyileştireceği kabul edilmektedir. Bunun sebebi olarak birlik dışı ülkelere karşı pazarlık gücünün artması, ticaret saptırıcı etki nedeniyle birlik dışından yapılan ithalat talebinin azalması ve birlik dışına yapılan arz miktarının azalması gösterilmektedir. Ancak Arnt tarafından yapılan analizde, birlik dışındaki ülkelerin 'tek ülke' ya da 'homojen ülkeler grubu' olarak ele alınmaması yani homojen olmayan çok ülke durumunun geçerli olması halinde, ticaret hadleri ile ilgili geleneksel önermenin geçerli olmayacağı ifade edilmektedir. Bu konudaki bir diğer eleştiriyi yapan Melvin'e göre GB öncesinde optimum tarife oranının uygulanıyor olması durumunda GB refahı azaltacaktır.⁶⁶

Ticaret hadleri, GB üyesi ülkelerde oluşacak refah artışından hangi ülkenin ne kadar pay alacağını belirler. GB, ülkelerin refahını ticaret hadlerindeki değişime bağlı olarak etkileyecektir. Birlik dahilindeki üretimin artması, ölçek ekonomileri yoluyla maliyetleri düşürerek dış ticaret hadlerini etkilerken, ülkelerin birlikte hareket etmesi de pazarlık gücünü artırarak ihraç ve ithal malı fiyatları yoluyla dış ticaret hadlerini etkileyecektir. Önemli bir ekonomik büyüklüğe sahip gümrük birlikleri, arz ve talep şartlarını etkileyerek dünya fiyatlarını değiştirebilecek ve böylece dış ticaret hadlerinde birlik lehine değişim oluşabilecektir. GB'nin ticaret saptırıcı etkisinin büyük olması durumunda da eski pazarlarını kaybetmek istemeyen birlik dışı ülkelerin fiyatlarını indirmesi, ticaret hadlerinin GB üyesi ülkeler lehine değişmesini sağlayacaktır.⁶⁷

2.2.1.1.4. Gümrük Birliğinin Kısmi Denge Refah Analizi

Bütünleşmenin muhtemel etkilerinin tek tek incelendiği kısmi denge analizlerinin aksine genel denge analizleri, bütünleşmenin ortaya çıkardığı etkilerle

⁶⁵ KÜÇÜKAHMETOĞLU (2000a), s. 67-73.

⁶⁶ AKKOYUNLU, s. 185.

⁶⁷ KARLUK, s. 256-258.

bunların birbirini etkilemesi sonucu oluşan yeni denge durumunu ele almakta, yani karşılıklı etki sonucu oluşan toplam etkiyi analiz etmektedir.⁶⁸ Kısmi denge analizinde, bir piyasadaki gümrük vergisinin kaldırılmasının diğer piyasalar üzerindeki ikincil etkisinin dışlanması ve refah değişimlerinin üretici-tüketici artıklarındaki değişimler yoluyla ölçülmesi, bu türdeki analizler için eleştiri konusudur. Ekonomiyi bir bütün olarak değerlendirmesine ve piyasalardan birinin arz-talep koşullarında meydana gelen değişimin diğer piyasalardaki ikincil etkilerini göz önüne almasına bağlı olarak kısmi denge analizinin eksikliklerini içermemesi, genel denge analizini daha avantajlı kılmaktadır. Ancak, modellerin oluşturulması için gerekli olan veri setinin bulunmasında karşılaşılan güçlükler nedeniyle geleneksel ekonomik bütünleşmeler teorisini esas alan ampirik çalışmalarda çoğunlukla kısmi denge yöntemi kullanılmaktadır.⁶⁹ Geleneksel GB teorisinde, GB'nin refah etkileri birlik üyesi ve birlik dışı ülkelerin arz eğrilerinin sonsuz olduğu varsayımı altında kısmi denge analizi ile gösterilmektedir.⁷⁰

Kısmi denge analiziyle, GB'nin ticaret yaratma, ticaret saptırma, üretim ve tüketim etkilerini, taşımacılık ve sigorta giderlerinin olmaması gibi belirli varsayımlar altında grafiksel olarak göstermek mümkündür. Grafik 2.1.'de, belirli bir malı farklı maliyetlerle üreten üç ülkenin bulunduğu bir model çerçevesinde, en düşük maliyetli ülke birlik dışında kalmak üzere diğer iki ülkenin GB oluşturması durumu incelenmiştir.⁷¹

A, B ve C ülkelerinin olduğu ve üç ülkenin de ürettiği ortak bir malı ele alan bu modelde A ülkesinin en yüksek üretim maliyetine sahip olduğu, B ülkesinin ise en düşük maliyetle üretim yaptığı kabul edilmekte ve A ile C'nin GB oluşturmasıyla A ülkesinin refahında meydana gelecek etkiler ele alınmaktadır. A ülkesinin arz eğrisi (S_A), talep eğrisi (D_A), B ülkesinin arz eğrisi (S_B), C ülkesinin arz eğrisi (S_C)'dir. A ülkesinin, ithalatına ($P_B P_B'$) kadar $[\% (P_B P_B' / OP_B)]$ -ki bu $(P_C P_C')$ 'ne eşittir- ad valorem gümrük vergisi koyması halinde B ülkesinin arz eğrisi (S_B') ve C ülkesinin

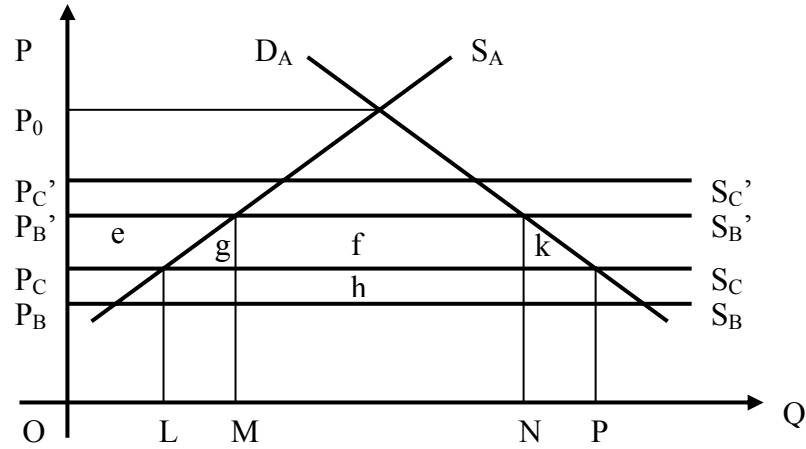
⁶⁸ SAVAŞ, Vural F., **Türkiye ve AET**, AR Basım Yay., İstanbul, 1983, s. 35-36.

⁶⁹ AKKOYUNLU-WIGLEY, s. 42.

⁷⁰ AKKOYUNLU, s. 177-178.

⁷¹ ERTÜRK, Emin, **Uluslararası İktisat Teori Politika İktisadi Birleşmeler Uluslararası Parasal İlişkiler**, Ekin Kitabevi, İstanbul, 1996, s. 149-152.

arz eğrisi (S_C) olmaktadır. B ve C ülkelerinin arz eğrileri ölçeğe göre sabit getiri, A ülkesinin arz eğrisi ise artan maliyetler durumunu yansıtmaktadır.



Grafik 2.1. Gümrük Birliğinin Kısmi Denge Refah Analizi

A ülkesinde, söz konusu malın ithalatının yapılmadığı durumda, arz ve talep koşullarına göre oluşan piyasa fiyatı (P_0)'dır. GB öncesinde A ülkesi kendi üretim maliyeti yüksek olduğu için bu malı ithal etmeye yöneldiğinde, ithalatına koyduğu gümrük vergisine rağmen malı daha düşük fiyatla kendisine sunan B ve C ülkelerinden ithalat yapabilecektir ancak B ülkesinin fiyatı (P_B) daha düşük olduğundan, A ülkesi ithalatını sadece B ülkesinden yapacaktır. Bu durumda A ülkesinde malın fiyatı (P_B) olacağından A ülkesi bu fiyattan (OM) kadar malı kendisi üretecek, (MN) kadar malı ise B'den ithal edecektir. Daha sonra A ülkesi ile C ülkesinin GB oluşturması ve malın en düşük maliyetli üreticisi olan B'nin birlik dışında kalması halinde çeşitli etkiler ortaya çıkacaktır. GB sonrasında C ülkesinden yapılacak ithalatta malın fiyatı (P_C)'ye düşerken, A'nın daha önce uyguladığı gümrük vergisinin OGT olması halinde B ülkesinden yapılan ithalatta malın fiyatı (P_B) olmaya devam edecek, dolayısıyla A'nın GB öncesinde B'den yaptığı ithalat, GB sonrasında C'ye sapacaktır. GB sonrasında A ve C arasındaki gümrük vergilerinin kalkmasıyla malın A ülkesindeki fiyatı (P_C) olacak, bu fiyattan A ülkesindeki yerli üretim (OL) kadar, tüketim ise (OP) kadar olacak ve A ülkesi (LP) miktarındaki malı C'den ithal edecektir. GB öncesine göre yerli üretim (LM) kadar azalırken ithalat (LM) ve (NP)'nin toplamı kadar artacaktır. Mal fiyatının (P_B)'den (P_C)'ye düşmesi tüketici artığını ($e+g+f+k$) alanı kadar artırırken üretici artığı (e) alanı kadar

azalacaktır. GB öncesinde (MN) kadar ithalata uygulanan gümrük vergisi sayesinde elde edilen (f+h) alanı kadar gümrük vergisi geliri de ortadan kalkacaktır. GB'nin net refah etkisi bu durumda $[(e+g+f+k) - (e+f+h)] = (g+k-h)$ kadar olacaktır.

Grafikteki (g) alanı, GB sonrasında A ülkesindeki yüksek maliyetli üretimin azalması nedeniyle oluşan üretim kazancını, (k) alanı ise GB sonrasında A ülkesindeki mal fiyatının ucuzlaması ile bu ülke tüketicilerinin daha çok mal tüketme olanağına kavuşmasıyla oluşan tüketim kazancını göstermektedir. İthalatın daha yüksek maliyetli ülkeye sapmasıyla oluşan üretim kaybını (h) alanı göstermektedir. Diğer bir ifadeyle (g+k) ticaret yaratıcı etkiyi, (h) ise ticaret saptırıcı etkiyi göstermektedir. Eğer $(h > g+k)$ ise ticaret saptırıcı etki daha büyüktür ve GB refah azaltıcı etkide bulunacaktır. Eğer $(h < g+k)$ ise ticaret yaratıcı etki daha büyüktür ve GB'nin refahı artırıcı etkisi söz konusudur. Grafikteki (h) alanı ile (g+k) alanları arasındaki nispi büyüklük, başlangıçta ülkeler arasında var olan maliyet farkları ile arz ve talep esnekliklerine bağlıdır.

Grafik 2.1.'de, GB'nin refah etkileri kısmi denge analizi ile yalnızca A ülkesi için incelenmektedir. Bu model iki önemli kısıtlayıcı varsayım içermektedir. Bunlardan ilki, iki mal varsayımı altında her bir ülke tarafından mallardan birinin ithal diğerinin ihraç ediliyor olması, B ve C ülkeleri arasında zımni olarak dış ticaret olmadığının varsayılması yani GB'nin asimetrik olmasıdır. Diğer varsayım, A ülkesinin B ve C ülkeleri ile olan dış ticaret hadlerinin sabit olmasıdır. Bu durum dolayısıyla hem B hem de C büyük ülke olarak kabul edilmekte, A ülkesi ithalatının tamamını B'den veya C'den yapmaktadır.⁷²

Meade, Lipsey, Gehrels analizlerinin ortaya koyduğu tüketim etkisiyle birlikte GB'nin refah etkilerinin kısmi denge analizi altında incelenmesinden sonra, GB teorisinde yeni gelişmeler yaşanmıştır. Bu süreçte ülke ve mal sayısını artıran yeni GB modelleri tartışılmış, GB'nin dış ticaret hadleri üzerindeki etkileri ve dinamik etkileri gibi GB'nin kuruluş nedenlerini güçlü hale getiren yeni görüşler ortaya konulmuştur. Ayrıca iki mal içeren modeller, GB'nin üçüncü ülkeye etkilerini (3×2 modelleri) ve üçüncü malı (3×3 modelleri) kapsayacak şekilde

⁷² AKKOYUNLU, s. 179.

geniştirilmiştir.⁷³ Lipsey'in ifadesi ile, GB'nin etkilerinin yurt içi mallar, birlik içinden ve birlik dışından yapılan ithalat olmak üzere en az üç malı içeren bir modelde incelenmesi gerekmektedir. Diğer yandan birbirinden farklı varsayımları nedeniyle 3×3 modellerinin kendi içinde de farklılıklar mevcuttur.⁷⁴

2.2.1.2. Dinamik Etkiler

GB'nin asıl faydasının dinamik etkilerin oluşmasıyla ortaya çıkacağı belirtilmektedir. GB ile oluşan geniş piyasa; ülkelerin ekonomik yapılarında, üretim kapasitelerinde ve kaynak verimliliklerinde köklü değişiklikler yaparak milli gelir, kalkınma hızı ve ekonomik refah gibi makro faktörleri etkileyecek bir süreç doğurur. GB'nin ortaya çıkarması beklenen başlıca dinamik etkiler şunlardır⁷⁵:

Dış rekabet artışı: Gümrüklerin tamamen kalkmasıyla ülke, ekonomik birlik kapsamında rekabete açılmış olacak, böylece kaynakları verimli kullanarak rekabet edebilen işletmeler ayakta kalacaktır. Kaynakları verimsiz kullanan üreticilerse ya faaliyetlerini durdurmak zorunda kalacak ya da ayakta kalabilmek için verimliliklerini artırıcı politikalar uygulamak suretiyle zaman içinde dış rekabete ayak uyduracaklardır. Daha önce korunan ve tekel olanaklarından yararlanan endüstriler etkin yönetim ve üretim tekniklerini kullanmak durumunda kalacaklardır.

İçsel ölçek ekonomileri: Üretim hacminin geniş piyasa talebi çerçevesinde artırılmasına yani büyük ölçekli üretime bağlı olarak maliyetleri azaltıcı dinamikler ortaya çıkacaktır. Üretim hacminin artması sonucu firmanın kendi içinde oluşan tasarruf ve benzeri maliyet azaltıcı faktörler içsel ölçek ekonomilerini oluşturarak firmalar için avantajlar yaratacaktır.

Dışsal ölçek ekonomileri: GB sonucu piyasa hacminin büyümesi, firmanın içinde bulunduğu endüstrinin gelişmesi ve birlik içindeki etkin üretim tekniklerinin diğer ülkelere yayılması, firma dışı maliyet azaltıcı dinamikler yoluyla dışsal avantajlar oluşturarak dışsal ölçek ekonomilerini doğuracaktır. Üretim faktörlerinin

⁷³ AKKOYUNLU, s. 179.

⁷⁴ AYNAGÖZ, s. 35-36.

⁷⁵ ERTÜRK, Emin, **Ekonomik Entegrasyon Teorisi ve Türkiye'nin İçinde Bulunduğu Entegrasyonlar**, Ezgi Kitabevi Yay., Bursa, Mart 1993, s. 42-52.; GÜRAN, s. 69-78.; KARLUK, s. 238 ve 260-262.; KÜÇÜKAHMETOĞLU (2000a), s. 83-85.; SEYİDOĞLU, s. 211-213.; WALTHER, s. 431.

serbest dolaşımının sağlandığı ortak pazarda daha belirgin olmak üzere; faktör arzının genişlemesi, nitelikli işgücünün artması, teknolojik bilginin yayılması tüm firma ve endüstrilerin yararlanacağı olumlu bir ortamı beraberinde getirecektir.

Teknolojik ilerleme: GB'nin sağladığı geniş üretim olanaklarından yararlanmak isteyen firmalar dışarıdan yeni üretim teknolojilerini aktarırken, kendi bünyelerindeki araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) faaliyetlerini de hızlandıracaklardır.

Yatırımların özendirilmesi: GB sonucu tarifelerin yükseltilmeyeceği garantisinin oluşması hem yerli hem de yabancılar için yatırım riskini azaltarak yatırımları özendirecektir. Birlik dışında kalan üçüncü ülke yatırımcıları, gümrük duvarından korunmak ve geniş pazar fırsatlarından yararlanmak amacıyla birlik üyesi ülkelerdeki doğrudan yatırımlarını artıracaklardır. Birlik dışına yönelen sermayenin önemli bir bölümü de GB sonrasında birlik içinde kalmayı tercih edecektir.

Kaynak hareketliliği: Birlik içindeki sermaye, en uygun yatırım olanaklarına ve üretim koşullarına sahip ülkeye yönelecek ve böylece kaynaklar daha etkin kullanılmış olacaktır.

Tüketici refahı: GB sonrasında fiyatlarda meydana gelecek düşüşün tüketicilerin reel gelirini yükseltecek olması ve tüketicilerin daha çok alternatif arasından tercih yapma imkanına kavuşması tüketici refahını artıracaktır.

Gümrük vergileri: Gümrük vergisi gelirlerinde GB sonrasında önemli düşüşlerin yaşanılması kaçınılmaz olarak görülmektedir.

2.2.1.3. Endüstri İçi Ticaret Etkisi

Geleneksel GB teorisi çerçevesinde, GB üyesi ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerine göre uzmanlaşmaları üretim etkinliğini artıracaktır. Böyle bir uzmanlaşma birlik ülkeleri arasındaki ticaretin endüstriler arası ticaret (inter-industry trade) şeklinde yoğunlaşmasını sağlayacaktır. Endüstriler arası ticaret, ülkelerin birbiri ile tamamen farklı yapıdaki ürünlerin (tekstil ile bilgisayar gibi) dış ticaretini yapması anlamına gelmektedir ki endüstriler arası ticaret durumunda belirli bir ürün hem ihraç hem de ithal edilmeyecektir. Ancak günümüzde ülkelerin, GB oluşturmuş olsalar dahi aynı sanayi dalındaki ürünleri hem ihraç hem de ithal ettiği

görülmektedir. Bir sanayi dalındaki farklılaştırılmış ürünlerin hem ithal hem de ihraç edilmesi endüstri içi ticaret (intra-industry trade) olarak tanımlanmaktadır. Ülkelerin farklı tüketici taleplerini karşılamak amacıyla, aynı sanayi dalına ait ancak birbirinden farklılaştırılmış ürünleri (otomobil, elektronik eşya, dayanıklı tüketim malları vb.) hem ihraç hem de ithal etmeleri endüstri içi ticaretin bir göstergesidir.⁷⁶

Sermaye-emek oranı benzer yapıda olan ülkeler arasında endüstri içi ticaret yüksek düzeydedir. Bir endüstrideki endüstri içi ticaret (EİT) düzeyinin yüksek olması belirgin bir karşılaştırmalı üstünlüğün oluşmadığını gösterir. Bu nedenle endüstri içi ticaret karşılaştırmalı üstünlüğü yansıtmaz. Endüstri içi ticarete dış ticaretin tüketici ve üreticilere sağladığı kazanç, tüketicilere sağlanan tercih çeşitliliği ve üretimde sağlanan ölçek ekonomilerinden kaynaklanmaktadır. Bir ülkenin endüstriler arası ticaret durumuysa o ülkenin karşılaştırmalı üstünlük yapısına bağlı olarak belirlenmektedir. Endüstriler arası ticarete dış ticaretten sağlanan kazanç uzmanlaşma ve ürünlerin mübadelesinden kaynaklanmaktadır. Endüstri içi ticaret; uluslararası ticaretten, karşılaştırmalı üstünlük yoluyla elde edilen kazançları aşan ek kazançlar edinilmesini sağlar çünkü endüstri içi ticaret durumunda ülkeler daha geniş kapsamlı piyasalardan yararlanma olanağına kavuşmuş olmaktadır.⁷⁷

Aynı malları üretilen benzer malları ithal etmek durumunda kalan ve endüstri içi ticareti geliştiremeyen ülkeler arasındaki iktisadi bütünleşmelerin başarısız olduğu görülürken endüstri içi ticareti geliştiren ülkelerin iktisadi bütünleşmelerden kazançlı çıktığı görülmektedir.⁷⁸

GB'nin endüstri içi ticarete yol açmasına neden olan bazı unsurlar bulunmaktadır. Bu unsurların başlıcaları, birlik ülkelerinin çoğunda faktör donanımının, gelir seviyelerinin ve talep yapılarının benzer olması, GB ile ticareti engelleyici unsurların ortadan kalkması, GB sonrasında oluşacak ölçek ekonomileri ile maliyetlerin azalması sonucu GB ülkelerinde talep çakışmasının ortaya çıkması ve GB kapsamındaki ülkelerde dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının artması sonucu aynı sanayi dallarında ancak farklılaşmış malların üretiminin artmasıdır.⁷⁹

⁷⁶ KÜÇÜKAHMETOĞLU (2000a), s. 80-81.

⁷⁷ KÜÇÜKAHMETOĞLU, Osman, "Endüstri İçi Ticaret ve Türkiye", **Marmara Avrupa Araştırmaları Dergisi**, Cilt: 9, Sayı: 2, 2001, s. 130.

⁷⁸ KARLUK, s. 234.

⁷⁹ KÜÇÜKAHMETOĞLU (2000a), s. 82-83.

2.2.2. Yeni Ekonomik Bütünleşmeler Teorisine Göre Ekonomik Bütünleşmenin Etkileri

Venables, Brander, Krugman, Dixit, Norman, Caves, Baldwin, Puguel gibi iktisatçıların katkısıyla gelişen yeni ekonomik bütünleşmeler teorisi içerisindeki yeni GB teorisi, ekonomik bütünleşmelerin piyasa yapısı ile rekabete etkileri üzerinde önemle durmaktadır. Yeni dış ticaret teorilerine göre serbest ticaret; tekелci rekabet ve oligopol piyasa yapılarında firmaların ölçeklerinin artmasına, fiyatların düşmesine ve fiyat-maliyet marjlarının azalmasına neden olmaktadır. Dış ticaret teorisinde meydana gelen gelişmelerden etkilenen yeni iktisadi bütünleşmeler teorisine göre GB'deki rekabet yanlısı etki, dış ticaretin global olarak serbestleştirildiği duruma göre daha büyük olmaktadır çünkü GB durumunda üretim kayması etkisi nedeniyle bölge içindeki firma sayısının ek olarak artması, firmaların piyasa paylarının düşmesine neden olarak rekabet yanlısı etkiyi daha da büyötmektedir.⁸⁰

Eksik rekabet piyasa yapısı ve ölçek ekonomilerini temel alarak 80'li yıllarda ortaya çıkan ve Harris, Cox, Smith, Venables, Owen, Müller gibi araştırmacılarca AB'ye ilişkin analizlerde kullanılan yeni ekonomik bütünleşmeler teorisi, ekonomik bütünleşmelerde aşağıda açıklanan etkilerin ortaya çıkacağına işaret etmektedir⁸¹:

Artan mal çeşitliliği etkisi: Serbest ticaret sonrasında yeni mal çeşitlerinin sürekli olarak tüketici için var olmaya başlaması ile tüketici refahının artmasıdır.

Rekabet yanlısı etki: Ticaretin serbestleşmesinin, firmaların piyasa paylarının değişerek fiyat-maliyet marjının (mark-up) azalmasına, firma ölçeklerinin artmasına ve fiyatların düşmesine neden olması durumudur.

Yeniden yapılanma etkisi: Eksik rekabet ve ölçek ekonomileri durumunda dış ticaretin serbestleştirilmesi, rekabetin artıp kârların düşmesi nedeniyle bazı firmaların piyasadan çekilmesine neden olacak böylece, piyasadan çekilmeyen firmaların daha büyük ölçekte üretim yapmaları mümkün olacaktır. Yeniden yapılanma etkisi olarak tanımlanan bu durum endüstri içinde kaynakların daha rasyonel şekilde yeniden dağılımını sağlayarak, kaynak dağılımında etkinliği artıracaktır.

⁸⁰ MIHÇI, Sevinç ve Arzu AKKOYUNLU-WIGLEY, "Avrupa Birliği İle Gümrük Birliği'nin Türk İmalat Sanayii Alt Sektörleri Üzerindeki Kârlılık Etkileri", **Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt: 5, Sayı: 3, Kış 2003, s. 78-80.

⁸¹ AKKOYUNLU-WIGLEY, s. 37-38.

Piyasa bütünleşmesi etkisi: Ulusal piyasaların tek bir pazar haline gelmesinin refah üzerindeki etkilerini ifade eder. Yeni teori, özellikle tarife dışı ticaret engelleri nedeniyle tek pazarın sağlanamamasının ekonomik maliyetleri üzerinde yoğunlaşır. Buna göre eksik rekabet piyasası varsayımı altında, tek pazarın sağlanması ile fiyat-maliyet marjının tüm ulusal piyasalarda eşitlenmesi, yurt içi piyasalarda fiyatların düşerek tüketici refahının artması sonucunu doğuracaktır.

Büyüme etkisi: Yeni teori kapsamında dinamik bir etki olarak ifade edilen ekonomik bütünleşmenin büyümeye etkisi, orta ve uzun dönemli olmak üzere iki grupta incelenmiştir. Buna göre orta dönemli büyüme etkisi, sermaye birikimi arttıkça sermayenin getirisinin azalmasından dolayı geçici büyüme etkisi olarak tanımlanırken, uzun dönemli büyüme etkisi, uzun dönemde sermayenin getirisinin azalmaması nedeniyle kalıcı büyüme etkisi olarak ifade edilmektedir.

2.3. Dünyada Başlıca Bütünleşme ve İşbirliği Oluşumları

Dünyadaki iktisadi bütünleşmeler sürecine bakıldığında çok eski tarihlerden itibaren özellikle ülkeler arasındaki gümrük tarifelerinin kaldırılması ya da azaltılması yoluyla çeşitli girişimlerin yapıldığı görülmektedir. Avrupa’da bu yönde ortaya çıkan başlıca girişimler olarak İngiltere ile İskoçya arasında 1703 yılında oluşturulan iktisadi ve politik birlik⁸², 1815 Viyana Kongresi’nde Avrupa’da kalıcı bir barışın sağlanması amacıyla Prusya’nın ‘Maassen Tarifesi’ ile iç gümrüklerini tamamen kaldırması, 1834 yılında kurulan ve dönemin on sekiz devletini bünyesinde toplayan Alman Gümrük Birliği (Zollverein), 1860 yılında imzalanan Fransız-İngiliz Ticaret Anlaşması ile taraflar arasındaki gümrüklerin indirilmesi, 1862 Prusya-Fransız Ticaret Anlaşması ile sağlanan gümrük indirimleri, 18 Temmuz 1932 tarihinde Belçika, Hollanda ve Lüksemburg arasında imzalanan Ouchy Sözleşmesi ile yaratılan Benelux çerçevesinde 1 Ocak 1948’de yürürlüğe giren Gümrük Birliği ve 1958’de sağlanan ekonomik birlik⁸³ gösterilebilir.

Günümüz dünyasında bir yandan küreselleşme eğilimi hız kazanırken diğer yandan, ilk bakışta küreselleşme ile tezat oluşturur gibi görülmesine rağmen aslında

⁸² KÜÇÜKAHMETOĞLU (2000a), s. 9.

⁸³ **Avrupa Tarihi**, <<http://sks.kou.edu.tr/kouli/Masa/avrupa/avrupatarihi.asp>>, (04.03.2004)

küreselleşme ile iç içe gelişen bölgesel bütünleşme hareketleri de yaygınlık kazanmıştır. Ülkelerin, küreselleşen bir dünyada tek başlarına ayakta kalamayacaklarını ve/veya rekabet edebilmede güçlük yaşayacaklarını görmesi, bölgesel bütünleşme hareketlerinin hız kazanmasına neden olmuştur.⁸⁴ Dünya ekonomisinin istikrarlı büyüme sürecinden uzaklaştığı, işsizlik ve fiyat istikrarsızlıklarının ortaya çıktığı dönemlerde ülkelerin korumacı politikalar uygulamak zorunda kalması da bölgeselleşme eğilimlerini hızlandırmıştır.⁸⁵

1929 yılındaki Dünya Ekonomik Buhranı sonrasında üretim hızla düşmüş, işsizlik artmış ve bunların sonucunda milli gelir ve istihdam düzeylerindeki düşüşü önlemek isteyen ülkeler müdahaleci ve korumacı politikalar uygulamaya başlamışlardır. Bu çerçevede uygulanan başlıca politikalar yüksek gümrük tarifeleri, ithalat kısıtlamaları, döviz kontrolleri ve ihracat sübvansiyonları şeklinde kendini göstermiştir. II. Dünya Savaşı sonuna dek devam eden bu politikalar, ülkeler arasında ticaret savaşlarına neden olmuş ve dünya ticaret hacmini daraltarak ülkelerin refah seviyesini azaltmıştır. Yaşanan tecrübeler ışığında 1944 yılında Bretton Woods Konferansı'nda toplanan ülkeler, aldıkları kararlar ile savaş sonrası dönemin liberal uluslararası iktisadi düzeninin alt yapısını oluşturmuşlardır. Konferansın sonuçlarından biri Uluslararası Para Fonu (IMF) ile Uluslararası İmar ve Yatırım Bankası'nın (IBRD) (diğer bir deyişle Dünya Bankası'nın -WB-) kurulması olmuştur. Bu çerçevede ele alınabilecek bir başka sonuç ise dünya ticaretinin serbestleşmesini amaçlayan ve Batılı ülkeler tarafından 1947'de imzalanan Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması'dır (GATT). Buna göre ülkeler, uzlaşma yoluyla zaman içinde gümrük tarifelerinde indirim yapacaklar, miktar kısıtlamalarına, ihracat sübvansiyonlarına, ithalat ve ihracat izinleri yöntemine son verecekler ve Anlaşmanın 1. maddesindeki 'en çok kayırılan ülke' prensibine göre, herhangi bir ülkeye tanıdıkları bir ayrıcalığı tüm ülkelere tanıyacaktırlar. GATT çerçevesinde yapılan görüşmelerde ülkeler çeşitli gümrük indirimlerinde bulunmuşlardır ancak GATT, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin baskılarıyla bazı istisnaları içerir hale getirilmiştir. Bu istisnalar tarım, tekstil, hizmetler, gelişmekte olan ülkeler ile bölgesel anlaşmalara tanınan ayrıcalıklardan oluşmaktadır. Bölgesel

⁸⁴ DPT, **Küreselleşme Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Yayın No: DPT: 2544 - ÖİK: 560, Ankara, 2000a, s. 4-5.

⁸⁵ KARLUK, s.217.

bütünleşmeler dahilinde uygulanan ve bölge içinde koruma oranlarını kaldırırken üçüncü ülkelere karşı ortak koruma oranı uygulanmasını sağlayan gümrük politikası, GATT'ın 'en çok kayırlan ülke' politikası ile uyuşmamaktadır. Bu nedenle anlaşmanın 24. maddesinde serbest ticaret bölgesi, GB gibi bölgesel bütünleşmeye yönelik uygulama ve anlaşmalara istisna tanınmıştır.⁸⁶

Özellikle 1950'lerden itibaren dünyada yaşanan ekonomik ve sosyal gelişmelere bağlı olarak dünya ülkeleri arasında sosyal, siyasal ve ekonomik alanlarda çeşitli düzeylerde işbirliğinin ve bunun da ötesinde bütünleşme çabalarının ortaya çıktığı ve bunların giderek yaygınlaştığı görülmektedir. Dünyanın küresel bir pazara dönüşmesi, artan iletişim ve ulaşım olanaklarıyla birlikte II. Dünya Savaşı sonrasındaki ekonomik, siyasal ve sosyal konjonktür; IMF, WB, GATT, Avrupa İktisadi İşbirliği Örgütü (OEEC-1948), AET (1957), EFTA (1960), İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD-1960), Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC-1960), Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (LAFTA-1960) ve Güneydoğu Asya Ulusları Birliği (ASEAN-1967) gibi başlıca oluşumları ortaya çıkarmıştır. 1970'li yıllardaki duraklama sonrasında 1980'li yıllardan bu yana Bhagwati'nin deyiimiyle 'ikinci bölgeselleşme' adı verilebilecek bir süreç ortaya çıkmıştır. Bu süreçte Latin Amerika Entegrasyon Birliği (ALADI/LAIA-1980), Asya-Pasifik Ekonomik İşbirliği Konseyi (APEC-1989), Güney Amerika Ortak Pazarı (MERCOSUR-1991), Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA-1992), Karadeniz Ekonomik İşbirliği (KEİ-1992), Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ-1994) gibi başlıca uluslararası bütünleşme ve işbirliği hareketleri hayata geçirilmiştir.⁸⁷

Ortaya çıkan bütünleşme hareketlerinin çeşitli gerekçeleri bulunmakla birlikte temel faktörün dünya ekonomik ve siyasal arenasında yalnız kalmamak, ülkeler arası işbirliğini güçlendirerek ekonomik faaliyetleri artırmak olduğu söylenebilir. Türkiye de dünyada ortaya çıkan bu bütünleşme hareketlerine bağlı olarak çeşitli ekonomik, siyasal, sosyal örgütlere üye olmuş, bazı örgütlerin kuruluşunda bizzat yer almış, bir çok ülkeyle ekonomik işbirliği anlaşmaları imzalamıştır. Bu çerçevede Türkiye; Ekonomik İşbirliği Örgütü (ECO) kapsamında kurucu üye ülkeler ile 1991 yılında

⁸⁶ DPT, **Küreselleşme, Bölgesel Entegrasyonlar ve Türkiye (Değerlendirme Raporu)**, DPT Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Kitap 1, Yayın No: DPT: 2374 – ÖİK: 439, 1995a, s. 15-16 ve 21.

⁸⁷ AKKOYUNLU-WIGLEY, s. 36.; GÜRAN ve AKTÜRK, çeşitli sayfalar.

tercihli ticaret anlaşması gerçekleştirmiş, Avrupa Serbest Ticaret Birliği (EFTA) ülkeleri ile 1992 yılında serbest ticaret anlaşması yapmış, yine aynı yıl içinde KEİ kapsamında kurucu üye olarak yer almıştır.⁸⁸ Türkiye ayrıca 1969'da kurulan İslam Konferansı Örgütü'nün (OIC) ve bu örgüt bünyesinde faaliyette bulunmak üzere 1981'de kurulan ve 1984'de faaliyete geçen İslam Konferansı Örgütü Ekonomik ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesi'nin (ISEDAK) kurucu üyeleri arasında yer almaktadır.⁸⁹

2.4. Avrupa Birliği'nin Oluşum ve Genişleme Süreci

II. Dünya Savaşı'nın ardından Avrupa'da, savaşların yeniden yaşanmasını önlemeye ve ekonomik gelişmeyi sağlamaya yönelik çeşitli siyasi, askeri ve ekonomik oluşumlar ortaya çıkmış, bunlar AB'nin oluşum sürecinde birer basamak rolü oynamıştır. 1948'de Avrupa İktisadi İşbirliği Örgütü'nün (OEEC)⁹⁰, 1954'de Batı Avrupa Birliği'nin, 5 Mayıs 1949'da Avrupa Konseyi'nin kurulması bu tip oluşumlara örnek gösterilebilir.⁹¹

AB'nin oluşturulması konusundaki ilk çalışmalar II. Dünya Savaşı sonlarına rastlamaktadır. 1946'da dönemin İngiltere Başbakanı Winston Churchill tarafından 'Avrupa Birleşik Devletleri' ifadesi telaffuz edilmiştir. Birleşik Avrupa fikri esas olarak, ekonomik bağımsızlık açısından ABD'ye, siyasi bağımsızlık açısından da Sovyetler Birliği'ne karşı duyulan tepkinin sonucunda ortaya çıkmıştır.⁹²

AB'nin ve AB'ye giden süreçte ortaya çıkmış olan kurumların hedefi, giderek artan bir ekonomik bütünleşmeyi sağlamak suretiyle malların, hizmetlerin ve üretim faktörlerinin birlik içinde serbest dolaşımını sağlamak, bunun yanı sıra tarım, dış ticaret, ulaştırma ve rekabet gibi alanlarda ortak politikalar izlemek şeklinde tanımlanabilir.⁹³ Fakat nihai hedef olarak bakıldığında Avrupa'daki bütünleşmede

⁸⁸ KÜÇÜKAHMETOĞLU (2000a), s. VII.

⁸⁹ GÜRAN ve AKTÜRK, s. 216-218.

⁹⁰ OEEC ülkelerin ekonomi politikaları arasında yeterli eş güdümü sağlayamadığı için 1961 yılında yerini, İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) almıştır **bkz.** YALÇINKAYA, M. Hakan, "Avrupa Birliği ve Gümrük Birliği Sürecinde Türk Sanayiinin Rekabet Gücü", **Yönetim ve Ekonomi Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Sayı: 3, Manisa, 1997, s. 404.

⁹¹ SEYİDOĞLU, s. 220-221.

⁹² YALÇINKAYA, s. 404-405.

⁹³ GÜRAN ve AKTÜRK, s. 248.

ekonomi ve ticaretin araç olarak kullanılmasıyla siyasi bir bütünleşmenin hedeflendiği söylenebilir. AB bu yönüyle, nihai hedefin daha çok ekonomik ve ticari olduğu diğer bütünleşme hareketlerinden farklı bir yapıda gelişmiştir.⁹⁴

2.4.1. Avrupa Birliği'nin Oluşumu ve Genişlemesi

AB'nin temelini oluşturan unsur, 18 Nisan 1951 tarihli Paris Anlaşması ile altı Avrupa ülkesi (Federal Almanya, Fransa, Belçika, İtalya, Lüksemburg, Hollanda) tarafından hayata geçirilen Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu'dur (AKÇT). Savaş sanayiinin iki temel kaynağını oluşturan kömür ve çeliğin uluslar üstü bir kurum tarafından kontrol edilmesi suretiyle muhtemel savaşların önüne geçmeyi hedefleyen AKÇT, AB fikri çerçevesindeki ilk somut adım olması bakımından önemlidir. 25 Mart 1957'de ise söz konusu altı ülke, 1 Ocak 1958'de yürürlüğe giren ve AB sürecinin temel anlaşma metni olarak kabul edilen Roma Anlaşması'nı imzalayarak ileri düzeyde ekonomik ve siyasal işbirliğinin ilk adımını atmışlardır. Roma Anlaşması ile AB'nin öncüsü olan AET ve bunun yanısıra Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu (EURATOM) kurulmuştur.⁹⁵ Roma Anlaşması'nda, AET'ye tam üyelik için kurucu altı ülke ile aynı gelişmişlik düzeyi içinde olma ve demokratik rejimle yönetilme şartı getirilmiştir.⁹⁶

AET, kömür ve çelikte başlayan işbirliğinin ekonominin tüm kesimlerine yayılmasını öngören ve nihai hedefi Avrupa'nın siyasal birliğini sağlamak olan bir mekanizmadır. Bu hedefe ulaşmak için ilk aşamada mal, hizmet, sermaye ve emeğin serbestçe dolaştığı bir GB ve ortak pazarın oluşturulması öngörülmüştür.⁹⁷ AET, AKÇT ve EURATOM'un yürütme organları 8 Nisan 1965'de imzalanıp 1 Temmuz 1967'de yürürlüğe giren Füzyon Anlaşması ile birleştirilmişler, bundan sonra bu üç kurum Avrupa Topluluğu (AT) olarak isimlendirilmeye başlanmıştır.⁹⁸

⁹⁴ NEBİOĞLU, Hüsamettin, **Bölgeselleşme Hareketleri Bağlamında 21'inci Yüzyılda Türkiye**, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/ab/nebioglu/bolge.html>>, (04.03.2004)

⁹⁵ SEYİDOĞLU, s. 221-222.

⁹⁶ TATLIDİL, Rezzan, "Türkiye-AB İlişkileri ve Gümrük Birliği", içinde **Türkiye-A.B. İlişkileri ve Gümrük Birliği Sürecinde Sektörlerimiz**, İzmir Ticaret Odası, Yayın No: 13, İzmir, 1995, s. 1.

⁹⁷ DTM, **Avrupa Birliği ve Türkiye**, Dış Ticaret Müsteşarlığı Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü Yayını, 4. Baskı, Ankara, Ekim 1999, s. 10.

⁹⁸ DTM (1999), s. 32.

Avrupa'nın önemli devletlerinden olan İngiltere ise bir GB'den çok Avrupa'da serbest ticaret bölgesi oluşturulması suretiyle ekonomik işbirliğinin gerçekleştirilmesini istediği için ve İngiliz Uluslar Topluluğu ile olan özel ilişkileri nedeniyle AET'ye katılmayarak Norveç, Danimarka, Avusturya, Portekiz, İsveç ve İsviçre ile 1960 yılında Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi'ni (EFTA) kurmuştur.⁹⁹ Buna karşılık AET'nin başarılı bir süreç izlemesi ve siyasal birliğe doğru yol alması, siyasi arenada yalnız kalmak istemeyen İngiltere ve bazı EFTA ülkelerinin kararlarını değiştirerek çeşitli dönemlerde AET'ye üyelik için başvurularına neden olmuştur. 1961 ve 1967'de iki kez AET'ye üyelik başvurusunda bulunan İngiltere'nin üyelik talebi dönemin Fransa Cumhurbaşkanı General de Gaulle'ün olumsuz tavrı nedeniyle reddedilmiş, ancak de Gaulle görevden ayrıldıktan sonra bu konuda olumlu sonuç alınabilmiş ve 1 Ocak 1973'de İngiltere ile birlikte Danimarka ve İrlanda AT üyesi olmuşlar, Norveç ise AT üyeliği için yapılan referandumun olumsuz çıkması nedeniyle AT'ye üye olmamıştır.¹⁰⁰

EFTA üyesi iki ülkenin AT'ye katılmasından sonra geri kalan EFTA ülkeleri 1972-1973 yıllarında AT ile sınai ürünleri kapsayan serbest ticaret anlaşmaları yapmışlar, Mayıs 1992'de ise AT ile EFTA arasında serbest ticaretin yanısıra daha kapsamlı işbirliğini öngören Avrupa Ekonomik Alanı (EEA) oluşturulmuştur.¹⁰¹

1981'de Yunanistan, 1986'da İspanya ve Portekiz'in üye olmasıyla AT'nin üye sayısı 12'ye çıkmış¹⁰², 1 Ocak 1995'de İsveç, Finlandiya ve Avusturya'nın da üyeliğe kabulüyle AT (1992'de aldığı isimle AB) üyesi ülke sayısı 15 olmuştur.¹⁰³

Türkiye ise 14 Nisan 1987 tarihinde tam üyelik için AT'ye başvurmuş ancak, Türkiye'nin başvurusuna olumlu cevap vermek için henüz erken olduğu tezine dayalı olan ve 18 Aralık 1989'da AB Konseyi'ne sunulan Avrupa Komisyonu raporu, Konsey tarafından 5 Şubat 1990'da kabul edilerek Türkiye'nin tam üyelik talebi reddedilmiştir. Buna karşılık Konseyin, Komisyondan Türkiye ile AT arasındaki

⁹⁹ Sonraki yıllarda EFTA'ya çeşitli katılımlar olmakla birlikte EFTA'dan ayrılan ülkeler de olmuştur. EFTA ile ilgili ayrıntılı bilgi için **bkz.** GÜRAN ve AKTÜRK, s. 316-323.

¹⁰⁰ SEYİDOĞLU, s. 222 ve 231-232.

¹⁰¹ DPT, **Türkiye ve Avrupa Entegrasyonu Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Kitap 3, Yayın No: DPT: 2377 - ÖİK: 441, Ankara, 1995b, s. 71-72.

¹⁰² SEYİDOĞLU, s. 232.

¹⁰³ GÜRAN ve AKTÜRK, s. 248.

işbirliğinin geliştirilmesini istemesi üzerine Komisyon, Haziran 1990 tarihinde ‘İşbirliği Programı’ olarak adlandırılabilirler öneriler paketini kabul etmiştir.¹⁰⁴

1992’deki Maastricht Anlaşması ile Avrupa Topluluğu’nun adının Avrupa Birliği olarak değiştirilmesinin ardından¹⁰⁵, Haziran 1993’deki Kopenhag Zirvesi’nde AB’ye üye olmak isteyen ülkelerin yerine getirmeleri gereken koşullar belirlenmiştir. Bu koşullar siyasi kriterler, ekonomik kriterler ile Topluluk müktesebatının üstlenilmesinden oluşmaktadır. Ekonomik kriterler, istikrarlı bir piyasa ekonomisinin varlığı ile başta AB olmak üzere dünya piyasalarıyla rekabet edebilme kapasitesine sahip olmayı gerektirmektedir.¹⁰⁶

1995 Madrid Zirvesi’nde kabul edilen ‘Gündem 2000’ adlı raporla AB’nin genişleme stratejisi ele alınmış ve nihayet Aralık 1997’deki Lüksemburg Zirvesi’nde on bir Avrupa ülkesi¹⁰⁷ AB’ye tam üyeliğe aday olarak kabul edilerek bu ülkelerle üyelik görüşmelerinin başlatılmasına karar verilmiştir. Ancak, Lüksemburg Zirvesi’nde Türkiye’nin tam üyelik müzakerelerine başlamak için gerekli kriterleri taşımadığı belirtilerek, Türkiye’nin katılıma hazır hale gelebilmesi yönünde uygulanacak stratejileri belirleyen ‘Türkiye İçin Avrupa Stratejisi’ programının izlenmesi öngörülmüştür. Türkiye’nin ısrarlı girişimleri sonucunda Aralık 1999 tarihinde gerçekleştirilen Helsinki Zirvesi’nde Türkiye’nin de diğer aday ülkelerle aynı statüde olduğu kabul edilmiş ancak Kopenhag’da belirlenmiş olan siyasi kriterlere uyumun üyelik müzakerelerine başlamanın ön koşulu olduğu ifade edilmiştir. Böylece Helsinki Zirvesi’nde Türkiye’nin ve daha önce üyelik başvurusunu askıya alan Malta’nın aday üyeliğe kabulüyle AB’ye aday ülke sayısı on üçe yükselmiştir. Üyelik müzakerelerine başlayamayan Türkiye açısından yaşanan bir başka gelişme ise, yeni katılacak 12 aday ülke dikkate alınarak AB kurumlarının yapısının yeniden şekillendirildiği Aralık 2000’deki Nis Zirvesinde, ‘Türkiye İçin Katılım Ortaklığı Belgesi’nin kabul edilerek Türkiye ile müzakerelerin başlatılabilmesi için gerekli olan siyasi ve ekonomik değişikliklerin ayrıntılı biçimde saptanmış olmasıdır. Türkiye de Mart 2001’de ‘Ulusal Program’ adıyla yaptığı

¹⁰⁴ GÜRAN ve AKTÜRK, s. 302-307.

¹⁰⁵ SEYİDOĞLU, s. 235.

¹⁰⁶ **Kopenhag Kriterleri**, <<http://www.tbmm.gov.tr/komisyon/insanhak/pdf01/437-438.pdf>>, (07.05.2004)

¹⁰⁷ Macaristan, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Slovenya, Estonya, Letonya, Litvanya, Kıbrıs Rum Kesimi, Bulgaristan, Romanya.

taahhütte, AB yolunda bir yol haritası niteliğindeki Katılım Ortaklığı Belgesi'nde yer alan hususları gerçekleştirmek ve AB müktesebatını üstlenmek için atacağı adımları ortaya koymuştur.¹⁰⁸

12-13 Aralık 2002 tarihlerinde gerçekleştirilen ve AB tarihinin en kapsamlı genişleme kararının onaylandığı AB Kopenhag Zirvesi'nde, 13 aday ülkeden 10'unun¹⁰⁹ 1 Mayıs 2004'ten itibaren AB'ye üye olmaları kararlaştırılırken, Bulgaristan ile Romanya'ya 2007'de AB üyesi olmalarını hedefleyen bir yol haritası verilmiştir. Türkiye'ye ilişkin olarak da Avrupa Komisyonu'nun hazırlayacağı 2004 Yılı İlerleme Raporu ve Komisyonun tavsiyesi doğrultusunda Kopenhag siyasi kriterlerinin karşılandığının belirlenmesi halinde Aralık 2004'te düzenlenecek AB zirvesinde, gecikmeksizin Türkiye ile katılım müzakerelerine başlanması yönünde karar verileceği belirtilmiştir.¹¹⁰ Kopenhag Zirvesi'nde ayrıca, Avrupa Komisyonu'nun 9 Ekim 2002 tarihli genişlemeye ilişkin 'Strateji Belgesinde' yer alan, Türkiye için Katılım Ortaklığı Belgesinin gözden geçirilmesi ve Türkiye'ye sağlanacak mali yardımın artırılması yönündeki yaklaşımı kabul edilmiş ve bu doğrultuda, Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanan yeni Katılım Ortaklığı Belgesi 14 Nisan 2003 tarihinde AB Konseyi tarafından kabul edilmiştir.¹¹¹

6 Ekim 2004 tarihinde Avrupa Komisyonu tarafından yayınlanan Türkiye'nin AB'ye Katılım Sürecine İlişkin 2004 Yılı İlerleme Raporu'nda ise, "Reformlara ilişkin sağlanan genel ilerleme ışığında Komisyon, Türkiye'nin siyasi kriterleri yeterli düzeyde karşıladığını düşünmekte ve katılım müzakerelerine başlanmasını tavsiye etmektedir." ifadesi ile, 17 Aralık 2004'de yapılacak AB zirvesinde, Türkiye'nin AB'ye katılımına yönelik müzakerelerin başlatılması yönünde karar alınması tavsiye edilmiştir.¹¹²

¹⁰⁸ BİLİCİ, Nurettin, "Avrupa Birliği-Türkiye İlişkileri", **ASOMEDYA**, Eylül 2002, s. 67-68.; Güran ve Aktürk, s. 307-314.

¹⁰⁹ Macaristan, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Slovenya, Estonya, Letonya, Litvanya, Malta ve Kıbrıs Rum Kesimi.

¹¹⁰ **Kopenhag Zirvesi Sonuç Bildirgesi**, <<http://www.gumruk.gov.tr/ab/haberler/kopenhag.htm>>, (11.06.2004); SABAH, "Avrupa '2004' Dedi", **Sabah**, 13 Aralık 2002, <<http://arsiv.sabah.com.tr/arsiv/2002/12/13/s01.html>>, (11.06.2004)

¹¹¹ DPT, **Türkiye Avrupa Birliği İlişkileri Tarihçe**, <<http://www.dpt.gov.tr/abigm/tabi/tarihce/tabi.doc>>, (29.04.2004)

¹¹² MİLLİYET, "Tek Seçenek 'Evet'ti", **Milliyet**, 07 Ekim 2004.

Son olarak, 17 Aralık 2004'te yapılan AB Brüksel Zirvesi'nde, çeşitli koşullar getirilmekle birlikte, Türkiye'nin AB'ye tam üyeliği yönündeki katılım müzakerelerinin 3 Ekim 2005 tarihinde başlamasına karar verilmiştir.¹¹³

2.4.1.1. Gümrük Birliği'ne Geçiş

AET'yi kuran ülkeler Roma Anlaşması ile aralarındaki gümrük tarifelerini kademeli olarak 12 yıl içinde sıfırlamayı ve kotaları kaldırmayı kabul etmişlerdir. Nitekim bu 12 yıllık sürenin dolmasından çok daha önce, 1968 yılında son indirimler gerçekleştirilerek gümrük tarifeleri sıfırlanmıştır. Tarifelerin sıfırlanmasına bağlı olarak, aynı yıl içinde üçüncü ülkelere karşı OGT izlenmesine karar verilmiş ve OGT yürürlüğe koyularak GB gerçekleştirilmiştir. Üye ülkelerin gümrük tarifelerinin ortalaması alınarak hesaplanan OGT, ilk kez uygulamaya konulduğu dönemde sanayi ürünleri için %9 civarında olmakla birlikte daha sonra, gerek topluluk üyelerinin ortak kararı gerekse GATT'a bağlı olarak tarifelerde çeşitli defalar indirime gidilmiştir.¹¹⁴ GB hedefini gerçekleştirme yolunda, OGT'nin yanısıra Topluluğun kullandığı ikinci araç, ortak tarifenin her üye ülkede benzer biçimde uygulanmasını sağlayan 'Gümrük Mevzuatı' olmuştur. Bu süreç içerisinde önemle belirtilmesi gereken husus ise GB'nin, yalnızca üye ülkelerin karşılıklı olarak uyguladıkları gümrük vergilerini, eş etkili vergiler ile miktar kısıtlamalarını kaldıran, OGT'yi üçüncü ülkelerle yapılan dış ticarete kullanılan bir düzenleme olarak ortaya çıkaran sistem olmasının ötesinde, AB'nin bir dizi politikalarının da uygulanmasını zorunlu kılan bir yapı olarak gerçekleştirilmiş olmasıdır.¹¹⁵

2.4.1.2. Ortak Pazara Geçiş

1970 ve 80'li yıllarda dünyada ortaya çıkan ekonomik krizler nedeniyle Topluluk üyeleri genelde korumacı tedbirler almaya yönelmişler, bunun sonucunda Topluluk içindeki ticareti engelleyici önlemler artmıştır. Bunun üzerine Topluluk Komisyonu, iç pazarın tamamlanmasına ilişkin bir programı içeren 'Beyaz Kitap' adlı belgeyi 1985 yılında yayınlamıştır. Beyaz Kitapta belirlenen programın

¹¹³ MİLLİYET, "Hedef Ucu Açık Tam Üyeliktir", *Milliyet*, 18 Aralık 2004.

¹¹⁴ SEYİDOĞLU, s. 222-223.

¹¹⁵ SERDAR, <<http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/5/aysu/aysu.html>>

gerçekleştirilmesi amacıyla, Avrupa Topluluklarını kuran anlaşmalarda değişiklikler yapan ve üye ülkelerin dış ticaret politikalarının birlikte belirlenip yürütülmesini amaçlayan ‘Tek Avrupa Senedi’¹¹⁶, 17 Şubat 1986’da imzalanarak 1 Temmuz 1987’de yürürlüğe sokulmuştur. Tek Senet ile Ortak Pazar hedefi yeniden tanımlanmış ve Roma Anlaşması’na eklenen ‘Tek Pazar’ tanımı ile, Topluluğun amacının 31 Aralık 1992 tarihine kadar Tek Pazarın aşamalı olarak tesisini sağlamak olduğu belirtilmiştir. Tek Senet ile Tek Pazarın gerçekleştirilmesi için gerekli hukuki ve politik dayanak oluşturulmuş, ekonomik, parasal, sosyal, dış politika vb. alanlarda sıkı işbirliğini öngören Topluluk politikaları ortaya konulmuştur.¹¹⁷

Tek Senet, ticareti kısıtlayıcı gümrük kontrolleri ve teknik standartlar gibi tarife dışı engeller ile sermaye hareketleri üzerindeki engellerin kaldırılmasını ve üye ülkelerdeki monopollerin ortadan kalkmasına yönelik olarak liberal politikalar uygulanmasını öngörmüştür.¹¹⁸ Tek Senet hükümleri doğrultusunda, Topluluk içinde emek, sermaye, mal ve hizmetlerin herhangi bir fiziki engel olmaksızın serbest dolaşımına imkan veren Tek Pazar uygulaması 1 Ocak 1993 itibarıyla işlerlik kazanmıştır.¹¹⁹

2.4.1.3. Ekonomik ve Parasal Birliğe Geçiş

1971’de ABD’nin, Dolar’ın altına konvertibilitesini kaldırması ve sonrasında Bretton Woods Uluslararası Para Sistemi’nin çökmesi Avrupa ülkelerinde yeni arayışları beraberinde getirmiş ve 1971-1974 yılları arasında Ekonomik ve Parasal Birlik (EPB) konusunda önemli adımlar atılmıştır. Oluşturulan ‘parasal yılan’ sistemi ile çeşitli Avrupa paraları arasındaki kur dalgalanmalarının sınırlandırılması amaçlanmış ancak bu başarılı olmamıştır. Dönemdeki ekonomik bunalımlar nedeniyle Topluluk içinde azalan ticaret hacmi EPB’yi tekrar gündeme getirmiş ve parasal istikrarın sağlanmasına yönelik olarak 1979 yılında Avrupa Para Sistemi (APS) hayata geçirilmiştir. Avrupa Hesap Birimi (ECU) adı verilen hesap birimi oluşturularak üye ülke paraları sabit kurlardan ECU’ye bağlanmış, ECU Topluluk içinde ödeme aracı

¹¹⁶ Kısaca “Tek Senet” olarak ifade edilmektedir.

¹¹⁷ DTM (1999), s. 41-43 ve 173.

¹¹⁸ WALTHER, s. 431.

¹¹⁹ DTM (1999), s. 178.

ve hesap birimi olarak kabul edilmiştir.¹²⁰ APS, ECU'nün yanısıra döviz kuru ve kredi mekanizmalarını da bünyesinde barındıran bir sistemdir. APS yürürlüğe girdikten sonra mali hizmetlerin ve sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesinde önemli adımlar atılmıştır. APS'nin genel anlamda başarılı olması ekonomik ve parasal birlik açısından elverişli zemin oluşturmuştur.¹²¹

AB içinde temelleri 1980'li yıllarda atılan EPB; kişilerin, malların, hizmetlerin ve sermayenin serbest dolaşımının yanısıra ulusal paralar arasında kesin olarak tespit edilmiş sabit kurlar ve nihayet tek bir ortak paranın kullanımını ifade etmektedir.¹²² 1989 yılında yapılan Madrid Zirvesi'nde onaylanan Delors Raporu ile EPB'nin üç aşamada gerçekleştirilmesi kabul edilerek her aşamada izlenecek politikalar tespit edilmiştir. Bu çerçevede, 1 Temmuz 1990'da başlayan birinci aşama ile sermaye hareketlerinin tam liberasyonu sağlanmış ve ülkelerin para ve maliye politikalarının koordinasyonuna yönelik adımlar atılmıştır. 1992'deki Maastricht Anlaşması ile Maastricht kriterleri de denilen ve ülkelerin ortak para kullanımına geçebilmek için sahip olmaları gereken çeşitli makro büyüklükler saptanmıştır. 1 Ocak 1994'de başlayan ikinci aşamada, Avrupa Merkez Bankası'nın kuruluşuna öncülük edecek olan Avrupa Para Enstitüsü kurulmuş, ECU'nün kullanım alanını genişletici ve para politikalarının koordinasyonundaki etkinliği artırıcı uygulamalar gerçekleştirilmiştir. Maastricht kriterlerine yönelik yeterliliğe sahip 11 Birlik üyesi ülke¹²³, 1 Ocak 1999 itibariyle üçüncü ve son aşamaya geçmiştir. 1 Ocak 1999 tarihinde 1 Ecu=1 Euro paritesi belirlenerek yeni para sistemine kaydî olarak geçilmiş ve Euro (€) kaydı para olarak kullanılmaya başlanmış, ayrıca ülkelerin ulusal paraları ile Euro arasında sabit pariteler ilan edilmiştir.¹²⁴ Üçüncü aşama, Avrupa Merkez Bankası'nın Avrupa Para Enstitüsü'nün yerini almasını ve Topluluk çapındaki para politikasını yönetmeye başlamasını da içermektedir.¹²⁵ Euro, 1 Ocak 2002 tarihinde 12 AB üyesi ülkede fiziki olarak tedavüle sürülmüş ve 28 Şubat

¹²⁰ DTM (1999), s. 149-152.

¹²¹ GÜRAN, s. 160-164.

¹²² DPT, **Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Rapor No: DPT: 2545 - ÖİK: 561, Ankara, 2000b, s.125.

¹²³ Yunanistan gerekli kriterleri sağlayamadığı için, İngiltere, İsveç ve Danimarka ise kendi istekleriyle üçüncü aşamada yer almamışlar, Yunanistan gerekli kriterleri sağladıktan sonra 2001 yılı itibariyle üçüncü aşamada yer almıştır.

¹²⁴ GÜRAN ve AKTÜRK, s. 267-274.

¹²⁵ WALTHER, s. 454.

2002’de ulusal paraların kullanımı için öngörülen sürenin sona ermesiyle söz konusu ülkelerin tek resmi parası haline gelmiştir.¹²⁶

Tam iktisadi birlik hedefine yönelik olarak atılan en önemli adım Maastricht Anlaşması olmuştur. AET, 7 Şubat 1992’de imzalanan ve resmi adı Avrupa Birliği Anlaşması olan Maastricht Anlaşması ile ‘tam iktisadi birlik’ yani ‘ekonomik ve parasal birlik’ aşamasına girmiştir. Anlaşma, AB’nin bir çeşit anayasası niteliğindedir ve anlaşma ile Avrupa Topluluğu’nun adı da Avrupa Birliği olarak değiştirilmiştir.¹²⁷ Üye ülkelerin parlamentolarınca onaylandıktan sonra 1 Kasım 1993’te yürürlüğe giren Maastricht Anlaşması, esaslarına göre dört ana başlıktan müteşekkildir. Bu başlıklar; ekonomik ve parasal birlik, güvenlik ve ortak dış politika, adalet ve iç işlerinde işbirliği, diğer müşterek politikalar şeklinde sıralanmaktadır.¹²⁸ Buna göre Maastricht anlaşması ile nihai anlamda bir ‘politik birlik’ hedeflendiğini söylemek mümkündür.

2.4.2. Avrupa Topluluğu’ndaki Gümrük Birliği’ni Güçlendirici Politikalar

İktisadi bütünleşmeyi hedefleyen bir oluşumda çeşitli ortak politikaların uygulanması gerekmektedir. Bu politikaların bazıları GB’nin, bazıları parasal birliğin bazıları da iktisadi birliğin gerçekleşmesini ve güçlenmesini sağlayıcı uygulamalardır. Bu politikaların başlıcaları dış ticaret, tarım, sanayi, rekabet, ulaştırma, para, vergi ve sosyal alanlar ile tüketicinin korunması alanında ve bölgesel alanlarda uygulanacak ortak politiklardır.¹²⁹ Bunlardan ortak dış ticaret, tarım, sanayi, rekabet ve ulaştırma alanlarındaki ortak politikalar GB’nin başarısını yakından ilgilendirmektedir.

GB’nin bir bütünlük arz etmesi ve Topluluğun üçüncü ülkelerle olan ticari ilişkilerinde tek bir ulusal piyasa görünümünde olması için, üye ülkelerin üçüncü ülkelere karşı Ortak Ticaret Politikası (OTP) izlemesi gerekmektedir. OTP’nin oluşturulması, Roma Anlaşması’nın 113. maddesine dayanmaktadır.¹³⁰

¹²⁶ DPT, **Avrupa Birliği Kronolojisi 1946-2002**, Mayıs 2002, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/ab/kronoloj.pdf>>, (04.03.2004)

¹²⁷ SEYİDOĞLU, s. 235

¹²⁸ YALÇINKAYA, s. 407-408.

¹²⁹ BALKIR ve DEMİRCİ, s. 84.

¹³⁰ BALKIR ve DEMİRCİ, s. 85-88.

Ortak ticaret politikası, doğrudan ticaretin yönünün ve hacminin düzenlenmesine ilişkin uygulamaları içermektedir. Diğer ortak politikalarda olduğu gibi OTP'yi de Topluluğun yetkili organları, kendi emirlerine düzenlenmiş araçları kullanarak yönlendirmektedir. Bu kapsamdaki ticaret politikası araçları OGT, ithalata yönelik önlemler, gözetim ve korunma önlemleri, kotaların dağıtımına ilişkin ortak kurallar, anti-damping önlemleri, anti-sübvansiyon önlemleri, haksız ticari uygulamalara karşı Topluluk çıkarlarının korunması, diğer önlemler (ticari yaptırımlar), ihracata yönelik önlemler, ihracatta ortak kurallar, resmi destekli ihracat kredileri, ikili veya çok taraflı anlaşmalar, otonom uygulamalar ve Genelleştirilmiş Preferanslar Sistemi unsurlarından oluşmaktadır.¹³¹

Topluluktaki sanayi stratejisinin esasını; tüketici ihtiyaçlarına cevap verebilecek kalite ve miktarda üretim yapılırken, fiyatların iç ve dış piyasalarda rekabet edebilecek düzeyde olması teşkil etmektedir. Bu kapsamda, Topluluğun sanayi stratejisinin temel hedefi Topluluk içi rekabeti düzenleyici ve ticareti artırıcı bir sistemin kurulmasıdır. Bu strateji; Topluluğun gelişen dünya pazarlarındaki rakiplerine karşı ortak tutum saptanması, rekabeti sağlayabilecek teknolojik gelişimin planlanması, Topluluktaki yeni sanayi yapılanmasının en az orta vadeli bir perspektif ile değerlendirilmesi, yeni tip sanayi işbirliği metotları ile Topluluk olarak rakip ülkelerde ortak yatırımlara gidilmesi şeklindeki dört temel esastan oluşmaktadır. Sanayi stratejisinin uygulanması ile ulaşılmak istenen hedefler ise yapısal ayarlamayı hızlandırarak sanayi dokusunun kendi sınırları içerisinde uyumlu dağılımını sağlamak, sanayi örgütlenmelerini Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) düzeyinde şekillendirmek ve oluşturulacak araştırma-geliştirme ve mesleki eğitim programları ile uluslar üstü rekabet avantajı elde etmek şeklindedir. Tarım sektörünün aksine, Roma Antlaşması'nda sanayi sektörü için ortak bir politika öngören hükümler getirilmemiştir. Roma Antlaşması'nın sanayi mamulleri ile ilgili hükümleri, rekabet politikası ile devlet yardımlarının denetimini içermektedir.¹³²

1967'de Avrupa Komisyonu'na bağlı olarak Sanayi Politikası Genel Müdürlüğü oluşturulmuş ve bu kurumun, Topluluktaki sanayi politikalarını belirli amaçlar çerçevesinde yönlendirmesi hedeflenmiştir. Çeşitli fonlar, teşvikler, vergi

¹³¹ DPT (2000b), s. 130-131.

¹³² DPT (2000b), s. 133.

düzenlemeleri ve önlemlerle bu hedeflerin gerçekleştirilmesi öngörülmüştür.¹³³ 2000 yılından itibaren Komisyon'un yeniden yapılandırılması doğrultusunda KOBİ'lerden ve sanayi politikasından sorumlu birimler Girişimcilik Genel Müdürlüğü adı altında birleştirilmiştir. Sanayi Politikası yerine de Bütünleştirilmiş Girişimcilik Politikası terimi gittikçe yerleşmektedir.¹³⁴

AB'nin ekonomik bütünleşme sürecinin nihai hedefi tüm üye devletlerdeki şirketlerin eşit koşullarda rekabet edebileceği bir iç pazar oluşturmaktır. Ortak rekabet politikasındaki temel amaç, rekabeti bozduğu kabul edilen eylemlerin engellenmesi suretiyle Avrupa Tek Pazarı'nın, serbest piyasa ekonomisi kurallarına göre iyi bir şekilde işlemlerini sağlamaktır. Ortak rekabet politikası; şirketler arası uyumlu eylemlerin yasaklanması, anlaşma ve birliklerin yasaklanması, hakim durumun kötüye kullanımının yasaklanması, rekabeti sınırlayan devlet yardımlarının denetlenmesi, topluluk boyutu olan şirket birleşmelerinin denetlenmesi ve telekomünikasyon, ulaştırma, enerji gibi sektörlerin serbestleştirilmesi unsurlarından oluşan beş ana ilkeye sahiptir.¹³⁵

Adil rekabet ortamının sağlanması ve GB'nin bazı ülkelerin aleyhine sonuçlar doğurmaması için ülkelerin, kamu ve özel kesim firmalarına yönelik teşvik politikalarını uyumlaştırması, üreticiler arasında fırsat ve rekabet eşitliğini sağlaması gerekmektedir. AB'nin ortak rekabet politikası, Roma Anlaşması'nın 81-89. maddelerine dayanmaktadır. Bu maddelerin birinci bölümündeki şirketlere ilişkin esaslar çerçevesinde, rekabeti sınırlayan anlaşmalar (kartelleşme) ve piyasadaki hakim durumun kötüye kullanımı yasaklanırken, 87-89. maddelerin bulunduğu ikinci bölümde üye devletler tarafından yapılan devlet yardımları konusu düzenlenmiştir.¹³⁶ 87. madde ile devlet tekellerinin diğer ülke malları aleyhine olan ayrıcalıkları kaldırılmıştır. Roma Anlaşması, devlet teşvik ve yardımlarını ilke olarak yasaklamakla birlikte Anlaşmanın 92/2 ve 92/3 nolu maddeleri ile Topluluk amaçlarına ters düşmeyen, yaşam kalitesinin ve istihdam düzeyinin düşük olduğu bölgelerin teşvikine, ekonomik aksaklıkları gidererek bütünleşmeyi sağlayacak

¹³³ BALKIR ve DEMİRCİ, s. 108-113.

¹³⁴ İKTİSADİ KALKINMA VAKFI, **Avrupa Birliği'nin Sanayi Politikası**, İKV Yay., 15 Soruda 15 AB Politikası Serisi, No: 10, İstanbul, 2003a, s. 5.

¹³⁵ İKTİSADİ KALKINMA VAKFI, **Avrupa Birliği'nin Rekabet Politikası**, İKV Yay., 15 Soruda 15 AB Politikası Serisi, No: 1, İstanbul, 2003b, s. 5-6.

¹³⁶ İKTİSADİ KALKINMA VAKFI (2003b), s. 6-13.

yapısal teşviklere ve rekabetçi ortam yaratacak sektörel teşviklere olanak tanınmıştır. Ayrıca Roma Anlaşması'nın 91. maddesi ile Avrupa Komisyonu'na, Birlik dahilindeki ihraç fiyatını malın ülke içi fiyatından düşük tutarak damping yapan ülke ve firmalara karşı anti-damping önlemleri alma yetkisi verilmiştir.¹³⁷

Roma Anlaşması çerçevesinde yapılan firmalar arasında rekabet eşitliğini sağlamaya yönelik düzenlemelere göre ayrıca tröstleşme, üretimi kısıma, aşırı fiyat koyma, teknik gelişmeyi sınırlandırma ve benzeri uygulamalar da yasaklanmış ve Avrupa Komisyonu'na bu konularda ceza uygulama yetkisi tanınmıştır.¹³⁸

Ortak rekabet politikası; ortak sanayi politikası ve Topluluğun Tek Pazar hedefiyle de doğrudan ilişkilidir. Ancak Tek Pazar programının hedefi olan tarife dışı engellerin kaldırılarak adil rekabet ortamı oluşturulmasının, Topluluk içinde tam anlamıyla gerçekleştirildiğini söylemek mümkün değildir. Üye ülkelerin gayri resmi olarak aktif şekilde uyguladıkları çeşitli sanayi politikaları, tarife dışı engele dönüşerek iç ve dış rekabetin bozulmasına neden olmaktadır.¹³⁹

AB bünyesindeki ortak tarım politikası, zirai gelirleri korumaya yönelik olarak, ülkelerdeki mal fiyatlarını aynı seviyede tutma amacı çerçevesinde uygulanmış ve tarımsal desteklemelere bu doğrultuda izin verilmiştir.¹⁴⁰ Ortak tarım politikası tarım piyasalarını istikrara kavuşturma, tarımsal üretimi güvence altına alma, ürünlerin tüketiciye uygun fiyatlarla ulaşmasını sağlama, tarımda teknik ilerleme ile verimliliği sağlama ve tarım kesiminde çalışanların gelirlerini artırma hedefleri doğrultusunda oluşturulmuştur.¹⁴¹

Ortak ulaştırma politikası çerçevesinde Topluluk bünyesindeki kara, deniz ve hava taşımacılığının etkinleştirilmesi ve kolaylaştırılması amacıyla çeşitli çalışmalar yapılmış fakat çalışmalar oldukça yavaş ilerlemiş, yolcu ve yük taşımacılığı ülkelerin kendi iç düzenlemelerine tabi olmaya devam etmiştir.¹⁴²

¹³⁷ BALKIR ve DEMİRCİ, s. 115-121.

¹³⁸ SEYİDOĞLU, s. 226-227

¹³⁹ Tek Pazar, tarife dış engeller ve Toplulukta uygulanan sanayi politikasının ilişkisi hakkında daha fazla bilgi için bkz. SARFATI, Gilberto, "European Industrial Policy As a Non-Tariff Barrier", **European Integration Online Papers**, Vol: 2, No: 2, 1998, <<http://eiop.or.at/eiop/texte/1998-002.htm>>, (09.09.2004)

¹⁴⁰ WALTHER, s. 441.

¹⁴¹ GÜRAN, s. 142.

¹⁴² BALKIR ve DEMİRCİ, s. 130-132.; SEYİDOĞLU, s. 227.

2.5. Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri ve Gümrük Birliği Süreci

2.5.1. Gümrük Birliği Çerçevesinde Türkiye-Avrupa Birliği Ortaklık İlişkileri

Türkiye'nin AT'ye üyelik için başvuruda bulunmasının bir çok nedeni olmakla birlikte dış ticaretinin önemli bölümünü AT ülkeleriyle yapan Türkiye'nin başlıca amacı, Avrupa Ortak Pazarı'nın avantajlarından yararlanmaktır. Bu çerçevedeki en önemli amaç ise, OGT sayesinde AT ülkelerinin ithalat vergilerinin ortadan kalkmasıyla ihracat artışının sağlanmasıdır.¹⁴³

2.5.1.1. Ankara Anlaşması

Dış ekonomik, sosyal ve siyasal ilişkilerde Avrupa ile en üst düzeyde işbirliği içinde olmayı hedefleyen Türkiye, 31 Temmuz 1959'da bir ortaklık anlaşması imzalamak için AET'ye başvuruda bulunmuştur ve bu başvuru 11 Eylül 1959'da AET Bakanlar Konseyi tarafından kabul edilmiştir.¹⁴⁴ Türkiye'nin AET'ye katılma kararı almasında yalnız ekonomik değil, siyasi, kültürel ve askeri faktörler de önemli rol oynamıştır. Dört yıllık bir sürecin ardından tamamlanan görüşmeler 12 Eylül 1963'de Ankara Anlaşması¹⁴⁵ ile sonuçlanmış ve anlaşma 1 Aralık 1964 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Ayrıca Ankara Anlaşması'na göre Ortaklık Konseyi, Ortaklık Komitesi ve Karma Parlamento Komisyonu olmak üzere üç adet organ kurulmuş ve bunlar AET ile Türkiye arasındaki ortaklık ilişkilerinin yürütülmesi ve geliştirilmesi doğrultusunda görev üstlenmişlerdir.¹⁴⁶

Ankara Anlaşması, Türkiye ile AET arasında gelecekte tam üyeliği öngören bir 'ortak üyelik' statüsü kurmuştur. Türkiye'nin yeterli ekonomik gelişme düzeyine sahip olmaması nedeniyle Ankara Anlaşması'nda, Türkiye ile AET arasında aşamalı olarak önce sanayi mallarında GB'nin gerçekleştirilmesi ve sonrasında tam üyeliğe geçilmesi öngörülmüştür.¹⁴⁷ Söz konusu aşamalar; Hazırlık Dönemi, Geçiş Dönemi

¹⁴³ TATLIDİL, s. 1.

¹⁴⁴ Türkiye-AET (AB) ilişkilerinde Aralık 2002'ye kadar yaşanan önemli gelişmelerin kronolojisi için bkz. ERDEMLİ, Özgül, "Chronology: Turkey's Relations with the EU", *Turkish Studies*, Vol: 4, Issue: 1, Spring 2003, s. 4-8.

¹⁴⁵ Anlaşmanın tam ismi 'Türkiye ile AET Arasında Bir Ortaklık Kuran Anlaşma' olmakla birlikte kısaca Ankara Anlaşması olarak isimlendirilmektedir.

¹⁴⁶ GÜRAN ve AKTÜRK, s. 276-277.

¹⁴⁷ SEYİDOĞLU, s. 267-268 ve 271.

ve Son Dönem şeklinde belirlenmiş; GB'nin, geçiş döneminden sonra başlaması öngörülmüştür. Anlaşmanın 3. maddesinde belirtildiği üzere, Hazırlık Döneminde Türkiye, Geçiş Dönemi ve Son Dönemde kendisine düşecek yükümlülükleri yerine getirebilmek için Topluluğun yardımı ile ekonomisini güçlendirecektir. Yani bu dönemde Türkiye açısından herhangi bir yükümlülük söz konusu değildir. Hazırlık Döneminin prensip olarak 5 yıl süreceği belirtilmiştir. Anlaşmanın 4. maddesine göre Geçiş Dönemi, GB'nin geliştirilmesi için Türkiye'nin ekonomi politikalarının Topluluğa yakınlaştırılmasını içerecektir ve istisnalar saklı kalmak üzere 12 yılı geçmeyecektir. 5. madde ise Son Dönemin GB'ye dayanacağını ifade etmektedir.¹⁴⁸ Ankara Anlaşması'na göre Geçiş Döneminin tamamlanmasıyla ve GB'nin sağlanmasıyla Son Döneme geçilecektir. Son Dönemde, tarım ürünlerinde de serbest dolaşımın sağlanması, Türkiye'deki yasal mevzuatın ve genel ekonomi politikalarının Topluluk ile uyumlaştırılarak Türkiye'nin tam üyelik için gerekli koşulları yerine getirmesi öngörülmüştür.¹⁴⁹ Nitekim 28. maddeye göre, Anlaşmanın işleyişi Türkiye'nin Topluluğu kuran anlaşmadan doğan yükümlülüklerin tamamını üstlenebileceğini gösterdiğinde, Türkiye'nin Topluluğa katılması olanağı akit taraflarca incelenecektir.¹⁵⁰

Ankara Anlaşması'nın ardından Aralık 1964'den itibaren AET, Türkiye'nin ihraç ettiği çeşitli ürünlere belirli kotalar dahilinde indirimli tarifeler uygulamaya başlamış, bazı ürünlerin de gümrüksüz ithaline izin vermiştir.¹⁵¹

2.5.1.2. Katma Protokol

23 Kasım 1970'de imzalanan ve Geçiş Döneminin koşullarını, süre ve sıralarını belirleyen Katma Protokol ile Hazırlık Dönemi sona ermiştir. Katma Protokol 1 Ocak 1973'de yürürlüğe girmekle birlikte Protokol'ün ticari hükümleri, yapılan Geçici Anlaşma ile 1 Eylül 1971'de geçerlilik kazanmıştır. Protokol, sanayi mallarında GB'nin gerçekleştirilmesini, tarım ürünlerindeyse tarafların birbirlerine kapsamı Ortaklık Konseyi tarafından belirlenecek tercihli ticaret rejimi uygulamasını

¹⁴⁸ **Türkiye İle AET Arasında Bir Ortaklık Yaratan Anlaşma**, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/ab>>, (05.05.2004)

¹⁴⁹ SEYİDOĞLU, s. 270-271.

¹⁵⁰ Türkiye İle AET Arasında Bir Ortaklık Yaratan Anlaşma, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/ab>>

¹⁵¹ SEYİDOĞLU, s. 268.

öngörmektedir.¹⁵² Katma Protokol'ün en önemli özelliği, Protokol'ün hükümlerini 1 Eylül 1971 itibariyle yürürlüğe sokan Geçici Anlaşma'ya bağlı olarak, bazı istisnalar haricinde Topluluğun Türkiye çıkışlı sanayi ürünleri önündeki engelleri büyük ölçüde kaldırması ve böylece GB sürecini tek taraflı olarak başlatmış olmasıdır.¹⁵³ Diğer taraftan Protokol'ün 6 nolu ekinde Türkiye'den Topluluk ülkelerine yapılacak tarım ürünleri ihracatında uygulanacak rejim belirtilmiştir. Bunun yanı sıra Protokol, sadece AET'nin yetki alanına giren ürünlere ilişkin düzenlemeler yapmakta, AKÇT ve EURATOM ürünlerine ilişkin hüküm içermemektedir.¹⁵⁴

Katma Protokol; malların serbest dolaşımı, kişilerin ve hizmetlerin serbest dolaşımı, ekonomik politikaların yakınlaştırılması ile genel ve son hükümler olmak üzere dört ana bölümden oluşmaktadır. Birinci kısımda GB, miktar kısıtlamalarının kaldırılması, Türkiye'nin Topluluğun Ortak Tarım Politikasına uyumu ile OGT'nin Türkiye tarafından üstlenilmesi ele alınmıştır. İkinci kısım kişilerin ve hizmetlerin serbest dolaşımını, üçüncü kısım ise ekonomi politikalarının yakınlaştırılması amacıyla rekabet, vergi ve diğer mevzuatın uyumlaştırılmasını kapsamaktadır. Protokol'ün 'Genel ve Son Hükümler' başlıklı son kısmında Anlaşmanın işleyişi ve işleyişinde karşılaşılabilecek problemlere ilişkin hükümlere yer verilmiştir.¹⁵⁵

Katma Protokol'e göre AET, Protokol'ün yürürlüğe girmesiyle Türkiye'den ithal edilen sanayi mallarına uyguladığı gümrük vergilerini ve miktar kısıtlamalarını, bazı istisnalar dışında¹⁵⁶, sıfıra indirecektir. Türkiye'nin ise Topluluk çıkışlı sanayi mallarına uyguladığı gümrükleri 1973 yılından başlamak üzere çeşitli dilimler halinde aşamalı olarak indirmesi öngörülmüştür.¹⁵⁷ Türkiye, Katma Protokol uyarınca Topluluk malları üzerindeki gümrük vergileri ile eş etkili vergileri, resim ve

¹⁵² DTM (1999), s. 318 ve 337-339.

¹⁵³ TÖRE, Nahit, "Altıncı Yılında Türkiye-AB Gümrük Birliği", **ASOMEDYA**, Ekim 2001, s. 52.

¹⁵⁴ Türkiye İle AET Arasında Bir Ortaklık Yaratan Anlaşma, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/ab>>

¹⁵⁵ YENGİNOL, s. 286-288.

¹⁵⁶ Gümrük vergilerinin kaldırılması konusunda dört istisna mevcuttur. Bunlar; bazı petrol ürünleri, perakende satışa arz edilmeyen pamuk ipliği, diğer işlenmiş pamuklu dokumalar ile yün ya da hayvan kılından yapılmak üzere makine halılarıdır. Topluluk petrol ürünleri için sıfır gümrük vergili 200 bin tonluk tarife kontenjanı açmış, bu miktar daha sonra 740.250 tona çıkarılmış, geri kalan üç maddenin gümrük vergilerinin 12 yıllık dönemde sıfırlanmak üzere %25'lik dilimler halinde indirilmesi öngörülmüş ve bu ürünlere de çeşitli tarife kontenjanları tanınmıştır. 1 Ocak 1985 itibariyle söz konusu üç ürünün tarife kontenjanlarının kaldırılmasıyla tekstil mamulleri de gümrük vergisine tabi olmaksızın ihraç edilebilir hale gelmiştir. Petrol türevlerindeki tarife kontenjanı da 1 Ocak 1996 itibariyle kaldırılmıştır **bkz.** DTM (1999), s. 338-340 ve 369. Bu istisnaların içinde tarıma dayalı bazı sanayi ürünleri de bulunmaktadır **bkz.** SEYİDOĞLU, s. 269.

¹⁵⁷ DTM (1999), s. 337-338.

harçları prensip olarak 12 yılda, istisnai mallarda ise 22 yılda aşamalı olarak sıfıra indirecektir.¹⁵⁸ Rekabet gücüne sahip ya da rekabet gücü kazandırılmayacağı düşünülen sanayi kollarına ait mallar 12 yıllık listede, rekabet gücü yetersiz olan ya da henüz kurulmamış olsalar bile gelişme potansiyeline sahip olan sanayi kollarına ait mallarsa 22 yıllık listede¹⁵⁹ yer almıştır.¹⁶⁰

Bunların sonucunda, Katma Protokol'ün yürürlüğe girdiği 1 Ocak 1973'ten itibaren en geç 22 yıl sonra Türkiye Topluluktan ithal ettiği sanayi mallarındaki gümrük ve benzeri vergileri kaldırmış, üçüncü ülkelere karşı da Topluluktaki OGT'yi tam olarak uygulamaya koymuş olacaktır ki bu da Topluluk ile Türkiye arasında sanayi mallarında GB'nin gerçekleşmesi anlamına gelmektedir.¹⁶¹

Katma Protokol uyarınca, Türkiye'nin AT çıkışlı ürünlere uygulayacağı gümrük indirimleri, 1970 yılı tarifeleri esas alınarak %10 ve %5'lik dilimler halinde yapılacak ve indirimler yıllara yayılacaktır. Benzer şekilde Türkiye, 12 ve 22 yıllık listelerdeki malların üçüncü ülkelerden yapılan ithalatına uyguladığı gümrük vergilerini de söz konusu süreler içinde AT'deki OGT ile uyumlaştıracaktır.¹⁶²

Topluluk, Katma Protokol çerçevesinde üstlendiği taahhüt gereği, bazı istisnalar dışında Türkiye'den yapılan ithalata uyguladığı gümrük vergilerini ve miktar kısıtlamalarını 1971 yılından itibaren tamamen kaldırmıştır. Türkiye ise yükümlülüklerine uygun olarak 1 Ocak 1973 ve 1 Ocak 1976'da 12 yıllık listedeki gümrük vergilerini %10'ar (toplamda %20), 22 yıllık listedeki gümrük vergilerini %5'er (toplamda %10) indirmiştir. Ancak Ocak 1978'de yapılması gereken indirimler Katma Protokol'ün 60. maddesinden yararlanılarak ertelenmiş, ertelenen indirimler ve OGT'ye uyum takvimi çerçevesindeki yükümlülükler 1988 yılından itibaren tekrar yerine getirilmeye başlanmıştır.¹⁶³

¹⁵⁸ SEYİDOĞLU, s. 269

¹⁵⁹ Katma Protokol'ün 3 sayılı ekinde yer alan mallar 22 yıllık listeyi oluşturmakta, bunların dışındaki malların 12 yıllık liste içinde yer aldığı kabul edilmektedir. Buzdolapları ve diğer ev eşyaları 12 yıllık listede yer almaktadır **bkz.** GÜRAN ve AKTÜRK, s. 287-288.

¹⁶⁰ GÜRAN ve AKTÜRK, s. 285-288.

¹⁶¹ SEYİDOĞLU, s. 269-270

¹⁶² YAŞAR, Ertuğ, "Gümrük Birliği ve Türk Tekstil-Konfeksiyon Sektörü", içinde **Gümrük Birliğine Doğru Sanayi Sektörlerimiz Sempozyumu Bildiriler Kitabı**, TMMOB Makine Mühendisleri Odası Yay., Yayın No: 184, Ankara, 1995, s. 106.

¹⁶³ DTM (1999), s. 340-341.

1970'lerin ortalarından itibaren Türkiye'deki ithal ikameci sanayileşme politikasının sınırlarına gelmesi, dönemdeki petrol fiyatlarının ani yükselişi, enflasyonun hızlanması, döviz darboğazının ortaya çıkması ve bunlarla ilgili gerekli düzenlemelerin zamanında yapılamayışı, bu gelişmelere bir de siyasi istikrarsızlığın eklenmesi nedeniyle Türkiye, Katma Protokol ile taahhüt ettiği yükümlülüklerini yerine getirmekte zorlanmaya başlamıştır. Bunun üzerine Türkiye, 1978 yılında 1979-1983 dönemindeki yükümlülüklerinin dondurulmasını talep etmiştir. Ancak 24 Ocak 1980 tarihinde uygulamaya konulan istikrar programı çerçevesinde Türkiye'nin dışa açık ve ihracata dayalı sanayileşme politikasına geçmesi ile, 1980 yılında AT ile ilişkilerin dondurulması kararı kaldırılmıştır.¹⁶⁴

Katma Protokol'den kaynaklanan yükümlülüklerini 1976 yılındakiler dahil olmak üzere aksatmadan yerine getiren fakat 1978'de askıya alan Türkiye ile AT arasındaki ilişkiler, yaşanan ekonomik ve siyasal gelişmelere bağlı olarak gerilmiş, ancak 1980'lerin ortasından itibaren yumuşayan ilişkiler 1987'de Türkiye'nin tam üyelik başvurusunun ardından yeniden canlanmıştır. Bunun üzerine Türkiye, yükümlülüklerini 1988 itibariyle hızlandırarak gerçekleştirmeye başlamış ve 1995 yılında 12 yıllık listeye yönelik toplam gümrük indirimi %95'e, 22 yıllık listedeki mallara yönelik toplam gümrük indirimi ise %90'a ulaşmıştır. Diğer yandan AT, GB alanındaki yükümlülüklerini Geçici Anlaşma'nın yürürlüğe girmesinden itibaren yerine getirmiş olmakla birlikte özellikle tekstil ve demir-çelik alanlarında, iradi ihraç kısıtlamaları ve anti-damping vergileri¹⁶⁵ gibi çeşitli yöntemlerle ticareti sınırlandırıcı uygulamalara da zaman zaman başvurmuştur.¹⁶⁶

Buna karşılık Türkiye'nin Ocak 1981'de yürürlüğe giren 1981 ithalat rejimiyle, ithalatta kotaları önemli ölçüde azaltması ve 1984 başında yürürlüğe giren

¹⁶⁴ MORGİL, Orhan, "Türkiye-Avrupa Birliği Ekonomik İlişkileri", **Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt: 5, Sayı: 1, Bahar 2003, s. 104-105.

¹⁶⁵ Topluluk Ağustos 1979-Mayıs1999 döneminde Türkiye aleyhine daha çok tekstil hammadde ve ürünleri ile demir-çelik ürünlerini içeren 26 anti-damping soruşturması açmıştır **bkz.** DTM (1999), s. 385-392. Bu çerçevede son dönemde yaşanan gelişmelere örnek olarak Avrupa Komisyonu'nun 17 Temmuz 2000'de Vestel, Profilo ve Beko firmalarınca Türkiye'den AB'ye ihraç edilen renkli televizyonlarla ilgili olarak açtığı anti-damping soruşturması gösterilebilir. Komisyon, 28 Eylül 2001 tarihinde, anti-damping soruşturmasının herhangi bir anti-damping önlemine başvurulmadan sonuçlandırılmasına karar vermiştir **bkz.** AKŞAM, "Türk Televizyon Üreticileri Aklandı", **Akşam**, 17 Ekim 2001, <<http://www.aksam.com.tr/arsiv/aksam/2001/10/17/ekonomi/ekonomi12.html>>, (26.07.2004)

¹⁶⁶ GÜRAN ve AKTÜRK, s. 286-289

ithalat rejimiyle de bir yandan kota listelerini tamamen kaldırırken diğer yandan yasak ve izne tabi mallar dışında ithalatı serbest bırakması GB yönünde yaşanan olumlu bir gelişme olmuştur.¹⁶⁷

2.5.1.3. 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararı ve Gümrük Birliği

6 Mart 1995’de yapılan Ortaklık Konseyi toplantısında üzerinde uzlaşmaya varılan 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı (OKK)¹⁶⁸ ile birlikte Türkiye-AB ortaklık ilişkilerindeki ‘geçiş dönemi’ sona ermiş, Ankara Anlaşması’nın 2. ve 5. maddelerinde öngörülen GB’nin ‘son dönem’inin uygulamaya konulmasına ilişkin kurallar, politikalar ve GB’nin kapsamı belirlenmiştir.¹⁶⁹ 1/95 sayılı OKK’nın 13 Aralık 1995’de Avrupa Parlamentosu tarafından onaylanmasıyla¹⁷⁰, yürürlüğe ilgili 63. maddede belirtildiği üzere Karar, 31 Aralık 1995 sonrasında yürürlüğe girmiş ve AB ile Türkiye arasında resmen GB oluşmuştur.¹⁷¹

GB, 1963 tarihli Ankara Anlaşması ile 1973 tarihli Katma Protokol’den kaynaklanan hukuksal bir yükümlülüktür. Bu yönüyle 1/95 sayılı OKK yeni bir anlaşma olmayıp, Gümrük Birliği’nin etkin işlemesi için gerekli olan hususları belirlemektedir. Ancak Topluluğun, Ankara Anlaşması’nın imzalandığı dönemden daha farklı bir bütünleşme süreci içinde yer alması nedeniyle, Türkiye önceki anlaşmalarda öngörülenden daha kapsamlı bir GB içinde yer almayı uygun görmüştür.¹⁷² Nitekim, 1 Ocak 1996 tarihinde tamamlanan GB, gerek Türkiye’nin Topluluğa tam üyelik hedefi, gerekse Topluluğun özellikle Tek Pazarın oluşturulması ve Maastricht Antlaşması sonrası bütünleşme sürecinde kaydettiği mesafe dikkate alınarak, Ortaklık Anlaşmalarında öngörülenden daha geniş düzenlemeler içerecek şekilde gerçekleştirilmiştir.¹⁷³

¹⁶⁷ KARLUK, s. 199.

¹⁶⁸ 6 Mart 1995 tarih ve 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı, kamuoyunda ‘Gümrük Birliği Anlaşması’ olarak da isimlendirilmektedir.

¹⁶⁹ **Avrupa Topluluğu-Türkiye Gümrük Birliği Yasal Mevzuat**, Avrupa Komisyonu Türkiye Temsilciliği Yayını, Ankara, t.y., s. 7.

¹⁷⁰ DTM, **Ankara Anlaşmasından Helsinki Zirvesine**, <<http://www.dtm.gov.tr/ead/ekonomi/sayi1/ankara.htm>>, (18.02.2004)

¹⁷¹ **Türkiye-AB Arasında Gümrük Birliğini Tesis Eden 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararı**, <<http://www.euturkey.org.tr/abportal/uploads/files/1-95.doc>>, (20.02.2004)

¹⁷² YETKİN, Münir Nuri, “Türkiye-AB İlişkilerinin Tarihsel Gelişimi ve Değerlendirilmesi”, **Dış Ticaret Dergisi**, Özel Sayı, Ekim 1998, s. 88-89.

¹⁷³ DPT (2000b), s. 19.

Türkiye ile AB arasındaki GB, sanayi ve ticareti doğrudan etkileyen yapısal ve kurumsal alt yapısı nedeniyle herhangi bir GB'den daha ileri bir bütünleşmeyi ifade etmektedir. 1/95 sayılı OKK, AB'de malların serbest dolaşımı politikasını tamamlayan İç Pazar Mevzuatına göre hazırlanmıştır. Bu çerçevede AB müktesebatındaki gümrükler, dış ticaret politikası, rekabet, fikri mülkiyet hakları, devlet yardımları ve teknik mevzuat ile ilgili çoğu düzenlemeyi içeren 1/95 sayılı Karar ile geleneksel anlamdaki bir GB'den daha ileri boyut taşıyan bir bütünleşme çerçevesi çizilmiştir.¹⁷⁴

1/95 sayılı OKK altı kısımdan ve eklerden oluşmaktadır. 1. kısımda malların serbest dolaşımı ve ticaret politikası, 2. kısımda tarım ürünleri, 3. kısımda gümrük hükümleri, 4. kısımda yasaların yakınlaştırılması, 5. kısımda kurumsal hükümler, 6. kısımda genel ve son hükümler bulunmaktadır.¹⁷⁵

1/95 sayılı OKK'nın 4., 5. ve 6. maddeleri, Türkiye ile AB arasındaki sanayi malları ticaretinde alınan gümrük vergileri ile eş etkili vergi ve resimlerin Karar'ın yürürlüğe girdiği tarihte uygulamadan kaldırılmasının yanısıra, yeni ithalat ve ihracat vergileri ile eş etkili vergi ve resimlerin de bir daha uygulamaya konulamayacağını hükme bağlarken, taraflar arasında ihracat ve ithalatta uygulanan miktar kısıtlamaları ile her türlü eş etkili önlemi de yasaklamaktadır. 2. ve 3. madde ise malların serbest dolaşımı ve ticaret politikası ile ilgili hükümlerin tarım ürünleri dışındaki mallar için geçerli olacağı ve Toplulukta veya Türkiye'de üretilmiş ya da üçüncü ülke kaynaklı olup da serbest dolaşıma girmiş mallara uygulanacağı hükmünü getirmiştir.¹⁷⁶ Buna bağlı olarak Türkiye 31.12.1995 tarihli '1996 Yılı İthalat Rejimi Kararı' kapsamında yaptığı son düzenlemelerle AB kaynaklı sanayi ürünleri ithalatında uygulanan gümrük vergilerini, eş etkili vergi ve fonları kaldırmış, böylece AB ülkelerine karşı %5.94 olan ağırlıklı koruma oranı sıfırlanmıştır.¹⁷⁷ Türkiye'den yapılan sanayi malları ithalatı üzerindeki tarifeleri zaten 1971'deki Geçici Anlaşma ile büyük ölçüde kaldırmış olan AB ise, GB'nin oluşturulmasıyla tekstil ve petrol ürünleri

¹⁷⁴ SOĞUK, Handan, **Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisine Etkileri**, <<http://www.ikv.org.tr/arastirmalar/degerlendirmeler/gumruk-birligi.htm>>, (07.04.2004)

¹⁷⁵ Avrupa Topluluğu-Türkiye Gümrük Birliği Yasal Mevzuat, s. 3.

¹⁷⁶ Avrupa Topluluğu-Türkiye Gümrük Birliği Yasal Mevzuat, s. 8-10.

¹⁷⁷ TÖRE, s. 44.

üzerindeki kısıtlamalara da son vermiştir.¹⁷⁸ Ancak AB'nin Türkiye'den yapılan tüm sanayi malları üzerindeki nominal koruma oranını sıfırlaması 1999'da gerçekleşmiştir.¹⁷⁹

1/95 sayılı OKK'nın 13. ve 15. maddeleri uyarınca Türkiye, Topluluk üyesi olmayan ülkeler bakımından Topluluğun OGT'sine uyum sağlayacaktır ancak Türkiye'ye, Ortaklık Konseyi'nin üzerinde anlaşmaya vardığı ürünlerde, üçüncü ülkelere karşı uyguladığı ve OGT oranlarından daha yüksek olan gümrük tarifelerini 1 Ocak 2001'e kadar muhafaza etme imkanı sağlanmıştır. Diğer yandan 16. madde uyarınca Türkiye, Karar'ın yürürlüğe girmesinden itibaren beş yıl içinde Topluluğun tercihli gümrük rejimine¹⁸⁰, hem otonom rejimleri hem de üçüncü ülkelerle yapılmış tercihli anlaşmaları kapsayacak şekilde aşamalı olarak uyum sağlayacaktır.¹⁸¹ Türkiye, AB'nin ortak dış ticaret politikasına uyum çerçevesinde gerekli olan yönetmeliklerin çoğunu 1995 yılı içinde çıkarmıştır.¹⁸²

1963 tarihli Ankara Anlaşması'nın 26. maddesindeki, Anlaşma hükümlerinin AKÇT'nin yetki alanına giren ürünlere uygulanmayacağı hükmü nedeniyle, 23 Kasım 1970 tarihinde, Türkiye ile AKÇT arasındaki ticarete gümrük vergisi ve eş etkili vergilerin kaldırılma sıra ve sürelerinin daha sonra tespit edileceğini düzenleyen bir anlaşma imzalanmıştır. Türkiye ile AB arasında GB tesis eden 1/95 sayılı OKK'nın ekinde yer alan 'Ortaklığın Geliştirilmesine İlişkin Tavsiye Kararı' ile, AKÇT Antlaşmasının yetki alanına giren ürünlerin serbest ticareti ile ilgili olarak devam etmekte olan müzakerelerin GB'nin yürürlüğe girmesinden sonra en kısa sürede tamamlanması istenmiştir. Nitekim söz konusu müzakerelerin tamamlanmasının ardından Türkiye ile AKÇT arasında 'AKÇT'yi Kuran Antlaşmanın Yetki Alanına Giren Ürünlerin Ticareti ile İlgili Anlaşma' 25 Temmuz 1996 tarihinde imzalanarak 1 Ağustos 1996 tarihinde yürürlüğe girmiştir.¹⁸³ Türkiye ve Topluluk çıkışlı kömür ve çelik ürünlerinin taraflar arasındaki ticaretinde uygulanan gümrük vergileri ile kotaların kaldırılmasını ve ticareti sınırlayıcı yeni

¹⁷⁸ SEYİDOĞLU, s. 274.

¹⁷⁹ TOGAN, Sübidey, "Effects of a Turkey-European Union Customs Union and Prospects for the Future", **Russian and East European Finance and Trade**, Vol:36, No:4, July-August 2000, s. 7.

¹⁸⁰ Topluluğun ayrıcalıklı ticaret rejimi içinde Orta ve Doğu Avrupa, Birleşik Devletler Topluluğu, Baltık, Akdeniz, EFTA ve eski sömürge ülkeleri bulunmaktadır **bkz.** YAŞAR, s. 107.

¹⁸¹ Avrupa Topluluğu-Türkiye Gümrük Birliği Yasal Mevzuat, s. 14-15.

¹⁸² YAŞAR, s. 107.

¹⁸³ **AKÇT Anlaşması**, <<http://www.euturkey.org.tr/abportal/>>, (30.04.2004)

vergilerin oluşturulmamasını kapsayan bu Anlaşma ile Türkiye'nin söz konusu ürünlere uyguladığı tarifelerin 3 yılda aşamalı olarak kaldırılması öngörülmüştür.¹⁸⁴

2.5.2. Türkiye'nin Topluluğun Ortak Politikalarına ve Mevzuatına Uyum

95/7603 sayılı Karar ile 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla, 12 ve 22 yıllık listelerde yer alan ürünlerde, Topluluğa uygulanan gümrük vergileri ve sanayi ürünleri ithalatından alınan Toplu Konut Fonu kesintileri kaldırılmış¹⁸⁵ ve 1 Ocak 1996 itibarıyla Roma Anlaşması kapsamındaki sanayi ürünlerinde Topluluk OGT'sine uyum sağlanmıştır.¹⁸⁶ Böylece üçüncü ülkelere karşı %10.78 olan OGT kapsamına giren mallardaki ağırlıklı koruma oranı %5.6'ya inmiştir.¹⁸⁷ AB'nin GATT taahhütlerini yerine getirmesiyle, bu oran 2000 yılında %3 düzeyine inmiştir.¹⁸⁸ Türkiye, AB'nin OTP mevzuatına uyum sağlarken, OTP kapsamındaki AB'nin tercihli ticaret rejimlerine uyum için çeşitli ülke ve ülke gruplarıyla serbest ticaret anlaşmaları imzalamıştır.¹⁸⁹

Üçüncü ülkelerden yapılacak ithalatta uygulanacak kuralları belirleyen düzenlemeler 1995 yılında yapılmış, damping ve sübvansiyon uygulamalarına ilişkin olarak ilk kez 1989'da kabul edilen 'İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun', Topluluk mevzuatı çerçevesinde 1999'da yenilenmiştir.¹⁹⁰ Bunların yanı sıra 'İthalatta Haksız Rekabeti Değerlendirme Kurulu', 'İthalatta Gözetim ve Korunma Önlemlerini Değerlendirme Kurulu' ve benzeri organlar oluşturulmuştur. Sanayi alanındaki ortak politikalara uyum amacıyla da Ar-Ge faaliyetleri ile KOBİ'lerin desteklenmesini içeren yasal düzenlemeler yapılmıştır. GB sürecinde piyasa

¹⁸⁴ DİE, **Türkiye-AT İlişkileri**, <<http://www.die.gov.tr/PROJECTS/GUMRUK/ek.html>>, (28.04.2004)

¹⁸⁵ DİE, <<http://www.die.gov.tr/PROJECTS/GUMRUK/ek.html>>

¹⁸⁶ Sanayi ürünlerindeki OGT'ye uyumun çeşitli istisnaları vardır. Bu istisnaları 1/95 sayılı OKK'nın 15. maddesi uyarınca 2/95 sayılı OKK ile belirlenen 'hassas ürünler' oluşturmaktadır. Deri, ayakkabı, seramik, porselen, mobilya eşyaları ile daha çok otomotiv sanayii ürünlerinin yer aldığı 'hassas ürünler' için üçüncü ülkelere karşı geçerli olacak gümrük vergilerinin, 1.1.1997'den başlamak üzere yapılacak indirimlerle beş yıl sonunda OGT ile uyumlu hale getirilmesi öngörülmüştür **bkz.** DTM (1999), s. 375. Söz konusu indirimler her yıl İthalat Rejimi Kararları çerçevesinde gerçekleştirilmiştir **bkz.** TÖRE, s. 45.

¹⁸⁷ DTM (1999), s. 374-375.

¹⁸⁸ TÖRE, s. 45.

¹⁸⁹ TÖRE, s. 46.

¹⁹⁰ DTM (1999), s. 382-383 ve 395.

ekonomisinin daha iyi işlemlerini sağlamak amacıyla ‘Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun’ 1995 yılında yürürlüğe sokulmuştur.¹⁹¹

Ankara Anlaşmasının 16. maddesinde yer alan ‘Akit Taraflar, Topluluğu kuran Anlaşma’nın üçüncü büyük bölümünün 1. kısmında yer alan rekabet, vergileme ve mevzuatın yaklaştırılması ile ilgili hükümlerde anılan ilkelerin, ortaklık ilişkilerinde uygulanması gerektiğini kabul ederler’¹⁹² hükmü, Türkiye’nin AT rekabet politikalarına uyumunu gerekli kılmaktadır. Bunun yanı sıra, 1/95 sayılı OKK’nın 32-44. maddelerine göre de ‘firmaların sahip oldukları hakim gücü kötüye kullanmaları’ ve ‘rekabeti engelleyen, kısıtlayan ya da bozan anlaşmalar, kararlar ve uygulamalar, AB ile Türkiye arasındaki ticareti etkilediği ölçüde’ yasaklanmışlardır. Anlaşmanın 34. maddesinde ise rekabeti aksatıcı her türlü devlet yardımının GB ile bağdaşmadığı belirtilmiş ancak, GB’nin işleyişiyle bağdaşan yardım çeşitleri sayılarak bunlara olanak tanınmıştır.¹⁹³

Bu doğrultuda 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun, Aralık 1994’de yürürlüğe sokulmuş ve Kanunu uygulamaktan sorumlu olan Rekabet Kurumu ile Rekabet Kurulu oluşturulmuştur.¹⁹⁴ Kanun’un 4. maddesi ile belirli bir mal veya hizmet piyasasında rekabeti sınırlayıcı anlaşma ve eylemler yasaklanmaktadır. 6. madde ‘hakim durumun kötüye kullanılması’, 7. madde ise, ‘birleşme veya devralmaya ilişkin yasaklamalar’ ile ilgilidir.¹⁹⁵ Para cezalarına ilişkin 16-17. maddeler Kanun’un yayın tarihinden 1 yıl sonra yürürlüğe girmiştir.¹⁹⁶ Bununla birlikte, gerekmesi halinde rekabet konusuyla ilgili diğer hukuksal metinlerin de (1/95 sayılı OKK ve Avrupa Topluluklarını Kuran Anlaşma) Türkiye-AB arasındaki uygulamalarda göz önüne alınması gerekebilecektir.¹⁹⁷

Rekabet Kurumu oluşturulmasına karşın rekabet kurallarının etkili bir şekilde uygulanmadığı ve devlet yardımlarının izlenmesine ilişkin mevzuatın AB müktesebatıyla uyumlu olmadığı görülmektedir. Bu nedenle Avrupa Komisyonu, devlet

¹⁹¹ DİE, <<http://www.die.gov.tr/PROJECTS/GUMRUK/ek.html>>

¹⁹² **Ankara Anlaşması**, <<http://www.deltur.cec.eu.int/kankara.rtf>>, (27.04.2004)

¹⁹³ Avrupa Topluluğu-Türkiye Gümrük Birliği Yasal Mevzuat, s. 21-24.

¹⁹⁴ İKTİSADİ KALKINMA VAKFI (2003b), s. 21.

¹⁹⁵ **Rekabetin Korunması Hakkında Kanun**, <<http://www.rekabet.gov.tr/kanun.html>>, (01.10.2004)

¹⁹⁶ Kurul, 2002’de sonuçlandırdığı 128 dosyadan 16’sına 13.2 milyon €, Haziran 2003 itibarıyla sonuçlandırılan 52 dosyadan 4’üne ise 18.2 milyon € para cezası uygulamıştır **bkz.** AVRUPA KOMİSYONU, **Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne Katılım Sürecine İlişkin 2003 Yılı İlerleme Raporu**, DPT Avrupa Birliği ile İlişkiler Genel Müdürlüğü, Ankara, Aralık 2003, s. 68-69.

¹⁹⁷ YAĞMUR, Devrim, “Rekabet Politikası ve Antidamping Politikası (Ekonomik Bütünleşmeler ve Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri Açısından)”, **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 8, Ocak 1998, s. 61.

yardımlarının izlenmesine ilişkin mevzuatın kabul edilerek devlet yardımlarını izleme otoritesinin bir an önce kurulmasında ısrar etmektedir.¹⁹⁸ Bununla birlikte tekstil ve konfeksiyon dışında kalan sektörlerdeki devlet yardımları mevzuatının AB mevzuatı ile uyumlaştırılması çerçevesinde, ihracatın AB ve DTÖ'ye yönelik taahhütlere uygun olarak desteklenmesi amacıyla hazırlanan 'İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı' 1995'de yayımlanmıştır. Buna göre Ar-Ge, çevre, yurt dışı fuarlar ve tanıtım faaliyetleri ile pazar araştırmalarının devlet tarafından desteklenmesi mümkün kılınmıştır.¹⁹⁹

Rekabet konusunu yakından ilgilendiren fikri, sınai ve ticari mülkiyet haklarının korunması hususu, 1/95 sayılı OKK'nın 31. maddesi ile 8. ekinde yer almıştır. 8. ekin çeşitli maddelerinde Türkiye'nin katılması gereken çok taraflı sözleşmeler belirtilmiş ve Türkiye, GATT Uruguay müzakerelerinde akdedilen Fikri Mülkiyet Haklarının Ticaretle İlgili Yönleri Hakkında Anlaşma'yı (TRIPS) 1/95 sayılı OKK'nın yürürlüğe girmesi sonrasında üç yıl içinde uygulayacağını taahhüt etmiştir.²⁰⁰ AB müktesebatında önemli yeri olan fikri ve sınai mülkiyet haklarının korunmasına ilişkin mevzuat uyumu çalışmalarının büyük kısmı 1995'de tamamlanmıştır. Bu süreçte uluslararası konvansiyonlara taraf olunmuş, markaların, patent haklarının, endüstriyel tasarımların ve coğrafi işaretlerin korunmasına ilişkin yasal düzenlemeler gerçekleştirilmiş ve Türk Patent Enstitüsü 1995'de faaliyete geçmiştir.²⁰¹

İhracatı teşvik mevzuatı, uyum politikaları çerçevesinde önemli ölçüde Topluluk mevzuatına uygun hale getirilmiştir.²⁰² İhracatı Teşvik Tedbirleri; GB sonrası ihracata yönelik devlet yardımları, Katma Değer Vergisi (KDV) istisnası ve dahilde işleme rejimi olmak üzere üç ana unsur içerecek şekilde düzenlenmiştir.²⁰³ Mevzuatın uyumlaştırılması sürecinde AB'nin dahilde ve hariçte işleme rejimleri esas alınarak hazırlanan düzenlemeler yürürlüğe koyulmuş, ithalat ve ihracatta ortak kurallar uygulanmaya başlanmıştır. Dahilde İşleme Rejimi Kararı ve bu Karar'a ilişkin Tebliğ 1 Ocak 1996 itibariyle İhracatı Teşvik Mevzuatı yerine geçmiştir. Topluluk Gümrük Kodu'ndaki değişiklikler paralelinde revize edilen rejime ilişkin olarak, Karar 1999'da,

¹⁹⁸ AVRUPA KOMİSYONU (2003), s. 69-70.

¹⁹⁹ TÖRE, s. 50.

²⁰⁰ Avrupa Topluluğu-Türkiye Gümrük Birliği Yasal Mevzuat, s. 20 ve 72-75.

²⁰¹ TÖRE, s. 49.

²⁰² DPT (2000b), s. 191-192.

²⁰³ ERDOĞAN, Engin ve Meliha ENER, "Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde Türkiye'de Uygulanan İhracat Teşviklerinin Uyumlaştırılması", **İktisat İşletme ve Finans**, Yıl: 17, Sayı: 196, Temmuz 2002, s. 70-80.

Tebliğ ise 2000 yılında yenilenmiştir. Uygulanmakta olan Geçici İhracat Rejimi Mevzuatı da Gümrük Kodu'ndaki Hariçte İşleme Rejimine uygun hale getirilerek 2000 yılında Hariçte İşleme Rejimi Kararı ve bu Karar'a ilişkin Tebliğ yayımlanmıştır.²⁰⁴

Türk sanayi politikasının AB sanayi politikası ilkeleri ile uyumu büyük ölçüde sağlanmıştır. Ancak bu ilkelerin, Türkiye'de son yıllarda yaşanan makro istikrarsızlıklar nedeniyle etkili bir sanayi stratejisine dönüştürülmesi konusunda yetersiz kalmıştır.²⁰⁵ Bu çerçevede ele alınabilecek unsurlardan birisi de AB'nin CE (Conformité Européene) işareti ile ilgili düzenlemeleridir. CE işareti, AB'nin teknik mevzuat uyumu çerçevesinde 1985'de benimsediği Yeni Yaklaşım Politikası bünyesinde hazırlanan 'Yeni Yaklaşım Direktifleri' kapsamına giren ürünlerin, bu direktiflere uygun olduğunu ve gerekli tüm uygunluk değerlendirme faaliyetlerinden geçtiğini gösteren bir AB işaretidir. CE işareti, ürünlerin amacına uygun kullanılması halinde insan sağlığı ile çevreye zarar vermeyeceğini, yani ürünün güvenli olduğunu gösteren bir işaretir. CE işareti, AB'nin uyulması mecburi olan mevzuatı kapsamında yer alan bir konu olduğu için, söz konusu Yeni Yaklaşım Direktifleri kapsamına giren ve AB üyesi ülkelerde üretilecek ya da AB ülkelerine ihraç edilecek olan ürünlerin bu işareti taşıması zorunludur. CE işareti taşıması gereken bir ürünün herhangi bir AB ülkesine girebilmesi, üzerinde CE işareti bulunmasına bağlıdır.

Türkiye'nin, AB mevzuatını uyumlaştırarak uygulayacak olması nedeniyle, 4703 sayılı 'Ürünler İlişkin Teknik Mevzuatın Hazırlanması ve Uygulanmasına Dair Kanun' 11 Ocak 2002'de yürürlüğe girmiştir. Bu Kanun'un en önemli amacı, yerli ve ithal ürünler itibarıyla piyasaya arz edilen yeni, eski ve kullanılmış tüm ürünlerin güvenli olmasını sağlamaktır. Ancak Kanun'un yürürlüğe girmiş olması, ürünlere CE işareti iliştilme zorunluluğunun 11 Ocak 2002'de başladığı anlamına gelmemektedir. Türkiye'de üretilerek iç piyasaya arz edilecek ürünlerin CE işareti taşımasının zorunlu olabilmesi için, ilgili bakanlıklar ve kuruluşlar tarafından hazırlanan ve ürünlere CE işareti iliştilmesini öngören teknik mevzuatın yürürlüğe koyulması gerekmektedir.²⁰⁶ Bu çerçevede, çeşitli alanlardaki teknik mevzuat

²⁰⁴ DOTTO, Steffano, **Avrupa Birliği'nin Gümrük Birliği, Malların Serbest Dolaşımı, Ortak Dış Ticaret Politikaları ve Türkiye'nin Uyumu**, İktisadi Kalkınma Vakfı, İstanbul, 2002, s. 74-76.

²⁰⁵ AVRUPA KOMİSYONU (2003), s. 90-91.

²⁰⁶ ÇEŞMECİOĞLU, Senem, **Beyaz Eşya Sektörü Araştırması**, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul, 2001, <<http://www.ito.org.tr/ITOPortal/Dokuman/15.11.pdf>>, (22.07.2004), s. 27.

uyumuna yönelik çalışmaların önemli bölümü tamamlanmıştır ve bunların bir kısmı yürürlüğe girerken bir kısmı da yürürlük tarihini beklemektedir. Diğer yandan mevzuat değişikliğine gidilen bazı maddelerde geçiş süreci öngörülmüştür.²⁰⁷

GB'nin aksamadan işlemlerini sağlamada en önemli fonksiyona sahip olan Türk gümrük mevzuatının AT gümrük mevzuatı ile uyumlaştırılması hususu ise yeni Gümrük Kanunu'nun 27.10.1999'da kabul edilmesiyle gerçekleştirilmiştir.²⁰⁸ Türkiye, Topluluğun tercihli tarifelere ilişkin düzenlemeleri dışında, OGT'ye uyumu hemen hemen tamamlamıştır. Türk Gümrük Mevzuatının 1999 tarihli Topluluk Gümrük Mevzuatına uyumu, hariçte işleme rejimi gibi bazı alanlarda sonradan yapılan ek düzenlemeleri de içerecek şekilde çok büyük ölçüde gerçekleştirilmiştir.²⁰⁹

1/95 sayılı OKK'da, Türkiye ile Topluluk arsında tarım ürünlerinin serbest dolaşmasının hedeflendiği belirtilmekte, bu alanda Türkiye ile Topluluk arasındaki tercihli rejimin iyileştirilmesi ve Türkiye'nin Topluluk Ortak Tarım Politikası'na uyumu ile birlikte tarım ürünlerinin serbest dolaşımı öngörülmektedir.²¹⁰ Ortak Tarım Politikası'na uyum sürecinde Türkiye'nin AB'nin destekleme, fiyat ve dış ticaret politikalarına uyum sağlamasının yanısıra, daha kapsamlı bir çaba gerektiren Türk tarımının yapısını AB'deki tarımsal yapıya yakınlaştırması gerekmektedir.²¹¹ Bu süreçte yaşanan önemli gelişmeler, söz konusu uyumlaştırma tamamlanana kadar AB ile Türkiye arasındaki tarım ürünleri ticaretinin tabi olacağı tavizli rejim görüşmelerinin Mayıs 1997'de tamamlanmış olması²¹² ve 1/98 sayılı OKK ile, tarımsal ürünlerde büyük ölçüde karşılıklı olarak pazara giriş imkanları oluşturulmuş olmasıdır.²¹³

²⁰⁷ DTM, **CE İşareti İliştirilmesini Öngören Yeni Yaklaşım Direktiflerinin Uyumunda Son Durum**, <<http://www.dtm.gov.tr/DTS/ABTeknik/yeniyaklasimuyum.htm>>, (11.08.2004)

²⁰⁸ DPT (2000b), s. 188.

²⁰⁹ AVRUPA KOMİSYONU (2003), s. 115.

²¹⁰ DİE, <<http://www.die.gov.tr/PROJECTS/GUMRUK/ek.html>>

²¹¹ ALAGÖZ, Aylin ve Leyla TUNÇ YELTİN, **Gümrük Birliği Çerçevesinde Avrupa Birliği ve Türkiye'de İşlenmiş Tarım Ürünleri**, İktisadi Kalkınma Vakfı, No: 142, İstanbul, 1996, s. 81-84.

²¹² İZMİR TİCARET BORSASI, **Gümrük Birliği ve Dış Ticaret**, İzmir Ticaret Borsası, İzmir, Haziran 1997, s. 8.

²¹³ DPT (2000b), s. 36.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

GÜMRÜK BİRLİĞİ SÜRECİNDE TÜRKİYE EKONOMİSİ

Türkiye’de 1963 ve sonrasında uygulanan beş yıllık kalkınma planı dönemlerinde ‘sanayiye dayalı büyüme’ temel amaç olmuştur. Ancak, 1980 öncesi ile sonrasında ortaya konulan sanayileşme stratejileri ve uygulanan ekonomi politikaları önemli farklılıklar sergilemektedir. 1980 yılına kadar ithal ikamesine dayalı bir sanayileşme politikası izleyen Türkiye, bu tarihten itibaren ihracata dönük ve dışa açık sanayileşme politikalarını uygulamaya koymuş, piyasa ekonomisini geliştirmeye yönelik önemli adımlar atmıştır. 1980’den itibaren piyasa ekonomisi doğrultusunda gerçekleştirilen uygulamalar, özel sektörün de teşvik edilmesini içermiş ve özel sektör etkinliğinin artırılmasını amaçlamıştır.

1980 sonrasında yapılan reformlar özel sektörün dinamizminin artırılmasına önemli katkılar sağlayarak Türkiye ekonomisinin iç ve dış etkilere karşı daha sağlam bir yapıya kavuşmasına öncülük etmiştir. Buna bağlı olarak 1980 sonrası dönemdeki endüstriyel büyüme üzerinde, özel sektörün yatırımları ve dinamizmi etkin olmuştur.

Türkiye’nin 1980 sonrasında ihracata dayalı ve dışa açık sanayileşme politikasına geçmesiyle birlikte bölgesel bütünleşme faaliyetlerine ve küreselleşmeye ayak uydurma çabalarına verilen önemin arttığı gözlenmektedir. Küreselleşme sürecine paralel olarak Avrupa Birliği (AB) ile gerçekleştirilen Gümrük Birliği (GB) de rekabet ortamını kaçınılmaz kılmıştır. GB, bazı sektörlerde rekabete yönelik gelişmeleri hızlandırarak bu sektörler için dış dünyayla ve daha da önemlisi Gümrük Birliği kapsamındaki rakiplerimiz olan AB ülkeleriyle rekabet edebilme şansını doğururken, rekabetin getirdiği ağır şartlara ayak uyduramayan bazı sektörleri ise olumsuz etkilemiştir. GB, her şeyden önce yarattığı rekabet ortamı nedeniyle Türkiye ekonomisi üzerinde önemli etkiler doğurmuştur. Diğer yandan GB içinde yer alan ülkelerin oluşturduğu geniş pazar olanakları, GB’nin sağladığı imkanları değerlendirebilen firmalar ve sektörler için oldukça cazip imkanlar meydana getirmiştir.

Çalışmanın bu bölümünde önce, 1980 sonrasında Türkiye ekonomisi ve sanayisinin genel durumu ile rekabet gücü kavramı ve Türkiye ekonomisine ilişkin rekabet gücü faktörleri üzerinde durulmuştur. AB'nin önemi ile GB'nin Türkiye ekonomisi ve sanayisi üzerindeki etkilerinin ele alınmasından sonra, GB'nin Türkiye ekonomisi üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalardan bahsedilmiştir.

3.1. Sanayinin Genel Durumu ve Rekabet Gücü

3.1.1. 1980 Sonrasında Ekonomi ve Sanayinin Genel Görünümü

Türkiye ekonomisi ve sanayisi 1980 sonrasında, ekonomik krizlerin olduğu yıllar dışında önemli gelişmeler kaydetmiştir. Bu süreçte sanayi katma değerinde, ihracat hacminde ve imalat sanayiinin ihracat içindeki payında artışlar olmuştur. Sanayi katma değerinde ortalama yıllık büyüme oranı 1980-90 döneminde %6.6, 1990-2000 döneminde ise %4.2 olarak gerçekleşmiştir. Bu oran 2001 yılında %-7.5, 2002 yılında ise %9.4 olmuştur.

Sanayinin gayri safi milli hasıla (GSMH) içindeki payı 1980'de %18.3 iken 2000'de %23'e, 2002'de %25.6'ya ulaşmış ve 2003'te %25 olarak gerçekleşmiştir. İmalat sanayii üretimi, 1980-1990 döneminde yıllık ortalama %7.1, 1990-2000 döneminde %4.2 artış göstermiştir. Bu oran 2001 yılında %-9.5, 2002'de ise %10.9 olmuştur. Sanayideki büyümenin en önemli yansıması dış ticarete olmuştur. Toplam ihracat 1980 sonrasında hızlı artış göstermiş; 1980'deki 2,9 milyar Dolar (\$) seviyesinden 2000'de 27,8 milyar \$, 2003'de 47,2 milyar \$ ve 2004'de 63,1 milyar \$'a ulaşmıştır. Sanayi mallarının ihracat içindeki önemi artmış ve imalat sanayii mallarının toplam ihracat içindeki payı 2000'de 25,3 milyar \$ ile %91'e, 2002'de 33,5 milyar \$ ile %92.8'e, 2003 yılında ise 44 milyar \$ ile %93.2'ye ulaşmıştır.

Ekonomideki büyümenin bir sonucu olarak ithal edilen yatırım ve ara mallarının hacmi de artmıştır. 1980'de 7,9 milyar \$ olan toplam ithalat, hızlı bir artış eğilimiyle 2000'de 54,5 milyar \$, 2003'de 69,3 milyar \$ ve 2004'de 97,4 milyar \$ seviyelerine çıkmıştır. İmalat sanayii ithalatı ise 2000'de 45 milyar \$'a ulaşarak, toplam ithalatın %82.6'sını oluşturmuştur. Bu değerler sırasıyla 2002'de 42,2 milyar \$ ve %81.9; 2003'de ise 55,4 milyar \$ ve %80 olarak gerçekleşmiştir.

Sanayileşme süreci, etkisini istihdam yapısı üzerinde de göstermiştir. Toplam istihdam, 2000 yılında 21,7 milyona ulaşmış ve sanayinin istihdam içindeki payı 1980 yılında %11.6'dan, 1990 yılında %15.6'ya ve 2000 yılında %17.8'e yükselmiştir. 2002 yılında ise ortalama 20,3 milyon olarak gerçekleşen istihdamın %19.5'i sanayi sektöründe oluşmuştur.²¹⁴

Tablo 3.1. İmalat Sanayii Göstergeleri-I (Milyar Dolar)

	1990	1995	2000	2002
Katma Değer	33,1	38,3	38,3	37,1
İhracat	10,3	19,1	25,3	32,7
İthalat	16,5	29,7	45,0	41,8

Kaynak: DPT, *Sector Profiles of Turkish Industry - A General Outlook*, February 2004, <http://ekutup.dpt.gov.tr/imalatsa/2004.pdf>, (24.06.2004)

İmalat sanayiinde yaratılan katma değer 1990 yılında 33,1 milyar \$ olmuş ve bu rakam 1995'de 38,3 milyar \$'a yükselmiştir. Ancak 1999 Marmara Depremine bağlı olarak imalat sanayii üretiminde meydana gelen azalma nedeniyle 2000 yılında yine 38,3 milyar \$ seviyesinde kalan katma değer, 2000 ve 2001 ekonomik krizleri sonrasında 2002 yılına gelindiğinde 37,1 milyar \$'a gerilemiştir. Buna karşılık, imalat sanayii ihracatı 1995'de 1990 yılına göre %85.4 artarken, 2000 yılında 1995'e göre yaşanan artış oranı %32.5 olarak gerçekleşmiştir. İhracattaki artış 2002 yılında da devam etmiştir. 1995 ve 2000 yıllarında, önceki beş yıllara göre önemli ölçüde artan imalat sanayii ithalatı ise 2002 yılında 2000'e göre belirgin bir düşüşe uğrayarak 45 milyar \$'dan 41,8 milyar \$'a gerilemiştir.

Tablo 3.2. İmalat Sanayii Göstergeleri-II (%)

	1999	2000	2001	2002
Katma Değer Artışı (%)	- 5,7	6,4	- 8,1	10,4
Kapasite Kullanım Oranı (%)	72,4	75,9	70,9	75,7
İthalat Artışı (%)	- 13,1	29,8	- 26,2	25,1
İhracat Artışı (%)	- 0,5	6,7	13,2	13,8

Kaynak: DPT, *Türkiye Sanayi Politikası (AB Üyeliğine Doğru)*, Ağustos 2003, <http://ekutup.dpt.gov.tr/imalatsa/>, (03.07.2004)

²¹⁴ DPT, *Türkiye Sanayi Politikası (AB Üyeliğine Doğru)*, Ağustos 2003, <http://ekutup.dpt.gov.tr/imalatsa/>, (03.07.2004); DTM, *Dış Ticaret Göstergeleri*, <http://www.dtm.gov.tr/ead/ekolar1/Dtgos.htm>, (27.08.2004)

Türkiye'nin imalatla yarattığı toplam katma değerin, diğer gelişmekte olan ülkelerle karşılaştırıldığında yeterli oranda olmadığı görülmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin imalatla yarattıkları katma değer oranlarına bakıldığında Çin %29 ile birinci, Brezilya %12 ile ikinci, Güney Kore %8 ile üçüncü sırada yer almaktayken Meksika %7, Tayvan %6, Hindistan %5, Arjantin ile birlikte Türkiye ise %4 oranında katma değer yaratabilmektedir.²¹⁵

1994 yılında ülkemizde yaşanan ekonomik krizin ardından imalat sanayii üretiminde gözlenen hızlı artış eğilimi 1998 yılının ikinci çeyreğine kadar devam etmiştir. 1997 yılında Güneydoğu Asya ülkelerinde ve 1998 yılında Rusya'da ortaya çıkan krizler sonucu imalat sanayii üretim artış hızı yavaşlamıştır. 1999 yılında, küresel krizin etkilerinin ve finansman sorunlarının devam etmesinin yanında sanayi kuruluşlarının büyük bölümünün bulunduğu Marmara bölgesindeki depremin neden olduğu hasar imalat sanayiini olumsuz etkilemiştir. Depremin imalat sanayii işyerlerinde bina, makine-teçhizat, mamul ve yarı mamul stokları ile işgücünde meydana getirdiği kayıpların yanı sıra, üretime ara verilen tesislerden kaynaklanan üretim kaybı ve ihracat azalması şeklinde etkileri de olmuştur. Marmara depreminin ekonomik etkilerinin giderilmeye başlanması ve genel anlamda sağlanan istikrar ortamı sayesinde 2000 yılından itibaren üretim tekrar artış eğilimine girmiştir.²¹⁶

1997 Asya ve 1998 Rusya krizlerinin Türkiye'ye etkileri 1999 yılında ortaya çıkmaya başlamıştır. 1999'da IMF'nin desteğiyle yürürlüğe giren ekonomik program sonucunda, 2000 yılında faiz oranları ve enflasyon hızla düşmüş, üretim ve iç talepte artış kaydedilmiştir. Buna karşılık 2000 yılında TL'nin reel değerinin beklenenin üzerinde artması ile ithalatın patlatması ve cari işlemler açığının oldukça büyümesi, enerji fiyatlarının artışı, Euro/Dolar paritesindeki gelişmeler, finans ve bankacılık sektörlerinin sağlıksız yapısı, yabancı sermayenin gelişen piyasalara ihtiyatlı yaklaşımı ve benzeri nedenlere bağlı olarak oluşan Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizleri sonucunda faiz oranları yükselmiş, TL devalüe edilmiş ve dalgalı kur uygulamasına geçilmiştir. Bu durum ekonomide belirsizlik yaratmış, iç talebi daraltmış ve tüm sanayi sektörlerini olumsuz etkilemiştir.

²¹⁵ UNIDO, **Industrial Development Report 2002/2003 Competing Through Innovation and Learning**, <http://www.unido.org/userfiles/hartmany/12IDR_full_report.pdf>, (29.06.2004)

²¹⁶ DPT, **8. Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001-2005)**, Ankara, 2000c, s. 119.

2001’de sanayide yaşanan yüksek oranlı daralmanın ardından 2002’nin ilk çeyreğinin sonlarından itibaren sanayi toparlanmaya başlanmış ve bu trend, ekonominin genelindeki olumlu gelişmeler ile devam etmiştir. İç talepte görülen kısmi iyileşme ve ihracat performanslarındaki devamlılık sayesinde 2002 yılında imalat sanayiinin üretimi ve kapasite kullanım oranı büyük ölçüde artmıştır.²¹⁷

3.1.2. Rekabet Gücü ve Türkiye Ekonomisi’nde Rekabet Gücü Faktörleri

“Rekabet gücü” kavramı üzerinde iktisatçıların uzlaştığı tek bir tanım bulunmamaktadır çünkü kavram, ele alınan alan (*ürün, firma, sektör, ulusal, uluslararası*) bazında farklılaşmaktadır. Rekabet gücü ile esas olarak kastedilen ise rekabet edebilme yeteneğidir. “Uluslararası Rekabet Gücü” kavramının tek bir kuramsal temelini olmayışının yanı sıra iktisat ve işletme biliminde spesifik alanlarda kullanılması nedeniyle, yapılan tanımlar ve rekabet gücünün hesaplanması için kullanılan göstergeler ile yöntemler de farklılaşmaktadır.²¹⁸

Rekabet gücü (*veya rekabet edebilirlik; competitiveness*) kavramı genel olarak firma, endüstri ve ulusal/uluslararası olmak üzere üç farklı düzeyde ele alınmakta ve tanımlanmaktadır. Firma düzeyinde rekabet gücü, herhangi bir firmanın ulusal ya da uluslararası piyasalarda rakiplerine göre daha düşük maliyetle üretimde bulunabilmesi (fiyat ve maliyet rekabet gücü); ürün kalitesi, sunulan hizmet veya ürünün çekiciliği gibi unsurlar açısından rakiplerine denk veya daha üstün bir durumda olması (kalite rekabet gücü); ayrıca yenilik ve icat yapabilme yeteneği olması şeklinde tanımlanmaktadır. Endüstriyel rekabet gücü, bir endüstrinin rakiplerine eşit ya da daha üst düzeyde bir verimlilik düzeyine ulaşması ve bu düzeyi sürdürme yeteneği veya rakiplerine kıyasla eşit ya da daha düşük maliyette ürün üretme ve satma yeteneğine sahip olmasıdır. Ulusal (uluslararası) düzeyde rekabet gücü ise bir ülkenin, serbest ve adil piyasa koşulları altında, bir yandan uzun vadede halkının reel gelirini artırırken diğer yandan, uluslararası piyasaların koşullarına ve standartlarına uygun mal ve hizmetleri üretebilme yeteneğine sahip olması şeklinde

²¹⁷ DPT, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/imalatsa/>>

²¹⁸ KİBRİTÇİOĞLU, Aykut, “Uluslararası Rekabet Gücü’ne Kavramsal Bir Yaklaşım”, **Milli Prodüktivite Merkezi Verimlilik Dergisi**, 96/3, s. 109-122.; *Revize edilmiş versiyonu*: <<http://dialup.ankara.edu.tr/~kibritci/ulregu.pdf>>, (25.01.2005)

ifade edilmektedir. Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü'ne (International Institute for Management Development; IMD) göre ise rekabet gücü, bir ülkenin katma değerde sürekli artış yaratabilecek bir çevre oluşturabilme yeteneğidir.²¹⁹

Rekabet gücünü belirleyen etkenler, firma içi etkenler ve daha çok piyasa yapısından kaynaklanan firma dışı etkenler olarak iki kategoride toplanabilmektedir. Firma içi etkenler arasında firmanın ürettiği malların kalitesi, maliyeti ve fiyatı öne çıkmaktadır. Maliyetlerin içinde ise daha çok firma dışı unsurlar tarafından belirlenen işgücü, sermaye, ithalat, vergi, sosyal güvenlik ve benzeri maliyet faktörleri yer almaktadır. Bunun dışında verimlilik, kârlılık, firmada kullanılan bilgi teknolojisi, organizasyon ve yönetim yapısı, kaynakların etkin kullanımı, yenilikçilik ve yaratıcılık gibi faktörler rekabet gücünü belirleyen firma içi diğer etkenler arasında yer almaktadır.²²⁰ İşletme yönetimi açısından; hücreli imalat (cellular manufacturing), grup teknolojisi, tam zamanında üretim (just in time production), kalite çemberleri (quality circles) ve toplam kalite yönetimi (total quality management) gibi kavramlar da rekabet gücünde işletme içi dinamikleri belirleyen unsurlar olarak karşımıza çıkmaktadır.²²¹

Rekabet gücünü belirleyen firma dışı başlıca etkenler arasında firmanın faaliyette bulunduğu sektördeki rekabet yoğunluğu, firmanın malın fiyatını tespit etmede ne ölçüde güçlü olduğu, sektördeki ölçek ekonomileri, işgücünün verimliliği, kapasite kullanım oranı, sermaye piyasalarındaki finansman koşulları sayılabilir. Bunların haricinde devletin ekonomideki yeri ve ekonomiye devlet tarafından yapılan müdahaleler de firma dışı etkenler olarak büyük önem taşımaktadır. Uluslararası rekabet gücünü belirleyen etkenler arasında ayrıca uluslararası ticaret sistemi, tüketicilerin bilinç düzeyi, işgücü piyasalarındaki esneklik düzeyi, ülke içi ekonomik istikrar, ülkenin doğal kaynakları ve doğal zenginlikleri, hukuk sistemi, piyasadaki rekabet düzeyi ve mali piyasaların gelişmişlik düzeyi gibi faktörler ön plana çıkmaktadır.²²²

²¹⁹ AKTAN, Coşkun Can, **Rekabet Gücü Kavramı**,
<<http://www.canaktan.org/yeni-trendler/yeni-rekabet/kavram.htm>>, (24.06.2004)

²²⁰ AKTAN, Coşkun Can, **Rekabet Gücünü Belirleyen Etkenler**,
<<http://www.canaktan.org/yeni-trendler/yeni-rekabet/belirleyen-etke.htm>>, (24.06.2004)

²²¹ KİBRİTÇİOĞLU, Aykut, **Firma ve Ürün Kalitesi: Nedir? Neden Önemlidir?**,
<<http://www.econturk.org/Turkiyeekonomisi/aykut3.pdf>>, (19.02.2004)

²²² AKTAN, <<http://www.canaktan.org/yeni-trendler/yeni-rekabet/belirleyen-etke.htm>>

Rekabet gücünü belirlemede iktisatçılar tarafından kullanılan modellerin büyük çoğunluğu dış ticaret eksenlidir. Bu modeller fiyatın ve fiyat dışı unsurların dış ticarete etkisini açıklayarak rekabet gücünü incelemektedir. Fiyat için başta ücret olmak üzere maliyet unsurları, fiyat dışı için teknoloji ve Ar-Ge gibi ürün niteliğine ait unsurlar alt faktör olarak kullanılmaktadır.²²³ Firma veya sektör düzeyinde rekabet gücüne etki eden fiyat dışı unsurlar arasında ilgili ve destekleyici sektörlerin durumu, firmanın/sektörün pazarlama gücü, firmadaki/sektördeki inovasyon (yenilik) eğilimi ve çok uluslu işletmelerin sektördeki pozisyonunun sayılması mümkündür.

Ekonomiye bir bütün olarak bakıldığında teknolojik gelişme potansiyeli ve üretim-ihracat içinde know-how/teknoloji yoğun ürünlerin payının yüksekliği, Ar-Ge harcamalarının düzeyi, Ar-Ge programlarını uygulayabilecek büyük ölçekli firmaların sayısal yeterliliği, KOBİ'lerin etkinliği ile insan sermayesinin kalitesi rekabet edebilirliğin başlıca göstergeleri olarak görülmektedir.²²⁴ Ülkeler veya hükümetler ise fiyat ve kalite açısından değil, yabancı sermayeyi çekme yani çok uluslu şirketler için daha cazip imkanlar oluşturma konusunda rekabet etmektedir. Böyle bir rekabette hükümetlerin iktisat politikalarında, ucuz işçilik gibi geçici rekabet avantajı sağlayan unsurlar değil, sağlam ve yaygın bir ulaşım ve iletişim altyapısı oluşturma düşüncesi gibi uzun vadeli perspektifler dikkate alınmalıdır.²²⁵

Rekabet gücü ölçülmesinde kullanılan en yaygın araç reel kur hesaplamalarıdır. Ayrıca enflasyon, ücretlerdeki gelişmeler, iş gücü verimliliği, işsizlik, yeni yatırımlar, eğitilmiş insan gücü ve Ar-Ge faaliyetleri gibi yapısal faktörlerin yanısıra ölçülmesi ve karşılaştırma yapılması oldukça güç olmakla birlikte ürün kalitesi, satış sonrası hizmet ve yaratıcı güç gibi bazı niteliksel faktörler de rekabet gücünü etkilemektedir. Fiyat rekabetini belirleyen unsurlar olarak reel kurlar, nispi pozisyon gelişmeleri, birim ücretler ve ihracat kâr marjları incelenebilirken, yapısal unsurlar yönünden rekabette verimlilik, makro ekonomik performans ve niteliksel faktörler üzerinde durulmaktadır.²²⁶

²²³ DULUPÇU, Murat Ali, **Küresel Rekabet Gücü**, Nobel Yay., Ankara, Haziran 2001, s. 119.

²²⁴ ÖZBEY, F. Rana, **Bütünleştirilmiş Sanayi Stratejisi Çerçevesinde Türkiye'de Sanayileşmenin Değerlendirilmesi**, Anadolu Üniversitesi Yay., No: 1162, Eskişehir, 1999, s. 116-118.

²²⁵ KİBRİTÇİOĞLU, Aykut, **Porter'in Rekabetçi Avantajlar Yaklaşımı ve İktisat Kuramı**, <http://dialup.ankara.edu.tr/~kibritci/wp5_porter.html>, (19.09.2004)

²²⁶ KOTAN, Zelal, **Uluslararası Rekabet Gücü Göstergeleri Türkiye Örneği**, Ocak 2002, <<http://www.tcmb.gov.tr/research/discus/dpaper53.pdf>>, (26.03.2004)

Bir başka yaklaşımda ise döviz kuru, ihracat teşvikleri, ucuz işgücü, faiz oranları, bütçe açıkları, ihracat veya istihdam artışı gibi makro unsurların ya da doğal kaynaklar ve işletme yönetimi gibi hususların rekabet gücü ile ilişkisinin net olmadığı ifade edilmektedir. Bu yaklaşıma göre, rekabet edebilirliğin temel unsuru ulusal üretkenlik/verimliliklerdir. Kalıcı verimlilik artışı ise ekonominin kendini sürekli yenilemesine bağlıdır. Ürünlerin kalite, özellik ve teknolojisinde sağlanacak iyileştirmelerle birlikte üretim etkinliğinin desteklenmesi suretiyle sektörlerdeki üretkenlik/verimlilik artırılmalı; her alanda rekabetçi olunamayacağı için sınırlı kaynaklar mümkün olduğunca en üretken/verimli şekilde kullanılmalıdır.²²⁷

Türkiye'nin uluslararası rekabet edebilirlik düzeyini geliştirmekte yaşadığı bir çok sorun bulunmaktadır. Ar-Ge, rekabet gücünün artırılması için kritik önemde olmasına rağmen Türkiye'de teknoloji transferi ve patent ile ilgili prosedürler hem kolay değildir hem de pahalıdır. Firmaların iş gücü maliyetleri içinde üretimle ilgisi olmayan yan ödemeler ve vergilerden kaynaklanan yükler, rekabet edebilirliği sınırlandırmaktadır. Diğer yandan rekabet gücünün artırılabilmesi için alt yapı yatırımlarının ve hizmetlerinin arzu edilir seviyede olması gereklidir. Ayrıca ülkeye ileri teknoloji getirecek ve yeni istihdam imkanları yaratacak doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının teşvik edilmesi, rekabet edebilirlikte önemli katkılar sağlayacaktır. Makro ekonomik ortamın istikrarlı ve öngörülebilir (şeffaf) oluşu, düşük enflasyon ve faiz oranları, kur istikrarı, etkili ve gelişmelere uyum sağlayabilir piyasalar da rekabet gücünü olumlu yönde etkileyecektir. Sanayinin gelişimi, yüksek nitelikte teknik ve bilimsel personelin istihdamına bağlıdır. Teknik ve bilimsel eğitim kalitesinin artırılarak öğretim programlarının iş dünyasının ve sanayinin ihtiyaçlarına uygun hale getirilmesi, rekabet sorununu aşmaya büyük katkı sağlayacaktır.²²⁸

3.1.2.1. Ar-Ge ve Rekabet Gücüne Etkisi

Fiyat düzeyi, bir ülkenin ya da firmanın uluslararası rekabet gücünü oluşturan çeşitli unsurların başında yer almaktadır ve göreceli ihrac fiyatlarının değişimi, piyasa payının değişimi üzerinde son derece etkili olmaktadır. Ancak sınai ürünlerde belirli

²²⁷ PORTER, Michael E., **The Competitive Advantage of Nations**, The Free Press, New York, 1990, s. 3-7.

²²⁸ AKTAN, Coşkun Can, **Türkiye İçin Ulusal Rekabet Gücü Politikası: Aksiyon Önerileri**, <<http://www.canaktan.org/yeni-trendler/yeni-rekabet/turkiyede-istihdam.htm>>, (24.06.2004)

bir kalite düzeyinin bulunmayışı, bir firmanın fiyatı ne kadar düşük de olsa dünya piyasalarına yayılmasını engellemektedir. Son dönemlerde geleneksel fiyat rekabeti yerine daha çok fiyat dışı rekabet önem kazanmış, mal-hizmet üretiminde kaliteyi iyileştirmeye dönük rekabet biçimi ön plana çıkmıştır. Bu durum, firmaların esnek üretim sistemleriyle müşteri zevkine uygun üretim yapmasına olanak veren çok sayıda üretim tekniğinin birlikte kullanılmasını gerekli kılmaktadır. Dünya ekonomisinde bilgi ve sermayenin emeğin yerini alması şeklinde ortaya çıkan eğilim, uluslararası rekabeti teknoloji ve bilgi eksenine oturtmaktadır.²²⁹ Aşırı rekabete ve müşteri zevklerine bağlı olarak bir ürün modelinin piyasada kalma süresi bir çok nihai üründe giderek kısalmaktadır. Bunlara bağlı olarak firmaların ve ekonominin rekabet edebilirliği için ürün kalitesini, çeşitliliğini ve yeteneğini artırmaya, üretim teknolojilerini geliştirmeye yönelik Ar-Ge faaliyetleri büyük önem kazanmaktadır.

Türkiye'deki Ar-Ge faaliyetleri ve harcamaları, son dönemlerde giderek artmakla birlikte, gelişmiş ve gelişmekte olan pek çok ülkenin gerisinde kalmaktadır. 1992-1999 döneminde Türkiye'deki Ar-Ge harcamalarının gayri safi yurt içi hasılaya (GSYİH) oranı %0.49 seviyesinden %0.63'e, kişi başına Ar-Ge harcamaları ise 13.1 \$'dan 17.5 \$'a çıkmıştır.²³⁰ Buna karşılık 1985-1998 döneminde, Ar-Ge harcamalarının GSMH'ye oranı Güney Kore'de %0.48'den %2.10'a, Singapur'da %0.20'den %0.69'a, Tayvan'da %0.60'dan %0.99'a çıkmıştır. Üreticilerin kişi başına yaptığı Ar-Ge harcamalarına bakıldığında 1985'de dünya sıralamasında 32. olan Türkiye'nin 1998'de 37. sıraya gerilediği görülmektedir.²³¹ Ar-Ge harcamalarını ve yatırımlarını artıran ülkelerin kalkınmada ve dünya pazarlarına yayılmada yakaladıkları başarı, kalkınmanın ve rekabet edebilirliğin bir belirleyicisi olarak Ar-Ge harcamalarının önemini ortaya koymaktadır.

İktisadi faaliyet kollarında yapılan Ar-Ge harcamaları, söz konusu oldukları yıldaki ortalama kurdan Dolar'a çevrildiğinde²³² oransal olarak önemli farklılıkla karşılaşılmaktadır. Buna göre Türkiye'de tüm sektörlerde yapılan Ar-Ge harcamaları, 1996'daki 212,5 milyon \$ seviyesinden 1999'da 443,6 milyon \$'a yükselmiştir.

²²⁹ ÖZBEY, s. 119-120.

²³⁰ DİE, **Ar-Ge Harcamasının GSYİH'ya Oranı ve Kişi Başına Düşen Ar-Ge Harcamaları**, <<http://www.die.gov.tr/IstTablolar/26ag432t.xls>>, (27.06.2004)

²³¹ UNIDO, <http://www.unido.org/userfiles/hartmany/12IDR_full_report.pdf>

²³² Söz konusu hesaplamalar, DTM verileri doğrultusunda 1996 yılı ortalama dolar kuru 1 \$=81.544 TL. ve 1999 yılı ortalama dolar kuru 1 \$=419.542 TL. alınarak yapılmıştır.

Benzer şekilde, Ar-Ge harcamalarının büyük çoğunluğunun gerçekleştirildiği imalat sanayiinde 1996'da 199,9 milyon \$ olan Ar-Ge harcamaları 1999'da 386,1 milyon \$ seviyesine yükselirken, aynı dönemde elektrikli ev aletleri sektörünü de içeren makine-teçhizat cihazları ve ulaşım araçları sektörlerindeki Ar-Ge harcamaları 120,7 milyon \$'dan 324,2 milyon \$'a çıkmıştır. Buna göre söz konusu dönemde toplam Ar-Ge harcamaları %108.8 ve imalat sanayiindeki Ar-Ge harcamaları %93.1 artarken, makine-teçhizat cihazları ve ulaşım araçları sektörlerindeki Ar-Ge harcamaları %168.6 artarak önemli bir yükseliş sağlamıştır. Makine-teçhizat cihazları ve ulaşım araçları sektörlerindeki Ar-Ge harcamalarının kompozisyonuna bakıldığında 1996'da 87,1 milyon \$'lık cari Ar-Ge harcamasına karşılık sadece 33,5 milyon \$'lık Ar-Ge yatırımı yapılmışken 1999'a gelindiğinde cari Ar-Ge harcamalarının 153,4 milyon \$, Ar-Ge yatırım harcamalarının 170,8 milyon \$ olduğu görülmektedir. Genel Ar-Ge harcamalarında ve imalat sanayii Ar-Ge harcamalarında ise 1996'da olduğu gibi 1999'da da cari harcamalar yatırım harcamalarından fazla olmaya devam etmiştir.²³³ Bu verilere göre, makine ve ulaşım aracı imalatında faaliyet gösteren sektörlerin Ar-Ge harcamalarının önemini kavradığı ve değişen teknoloji ile tüketici tercihlerine ayak uydurabilmek amacıyla Ar-Ge yatırımlarına daha çok yöneldiği söylenebilir.

İktisaden faal on bin kişiye düşen araştırmacı sayısına bakıldığında 1997 yılında Japonya'da 83, Fransa'da 60, Kore'de 48 ve İspanya'da 30 olan rakamın Türkiye'de 8 olduğu; yine 1997'de Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki payının ABD'de %2.5, Fransa ve Almanya'da %2.3, İtalya'da %1.1 iken Türkiye'de %0.5 olduğu görülmektedir.²³⁴ Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) tarafından 2003 yılında hazırlanmış olan, Türkiye'deki Ar-Ge harcamalarının ve faaliyetlerinin yetersizliğine dikkat çekilen 'Türkiye Sanayi Politikası' raporunda, 8. Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda da aynı şekilde belirtildiği üzere, Ar-Ge harcamalarına GSYİH'dan ayrılan payın %1.5 seviyesine çıkarılması ve iktisaden faal on bin kişiye düşen tam zaman eşdeğer araştırmacı sayısının da 20 olması gerektiği ifade edilmektedir. Diğer yandan halihazırdaki Ar-Ge mevzuatı kapsamının 2003-2005 döneminde, Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM), Hazine Müsteşarlığı ve TÜBİTAK işbirliği ile Ar-Ge

²³³ DİE, **İktisadi Faaliyet Kolu ve Harcama Grubuna Göre Ticari Ar-Ge Harcaması**, <<http://www.die.gov.tr/IstTablolar/26ag437t.xls>>, (27.06.2004)

²³⁴ ÇEPNİ, Elif, **The Economy of Turkey In Retrospect**, Beta Yay., İstanbul, 2003, s. 101.

faaliyetlerinin daha fazla desteklenmesini sağlayacak şekilde genişletileceği belirtilmektedir.²³⁵

3.1.2.2. Üretim Maliyetleri ve Rekabet Gücüne Etkisi

3.1.2.2.1. İşgücü Maliyetleri

Rekabet gücünün en önemli değişkeni olan maliyetlerin bir çok sektördeki başlıca belirleyicisi işgücü maliyetleridir. Toplam işgücü maliyetleri; brüt ücret, işveren tarafından ödenen sosyal güvenlik primleri, fonlar, çalışanlar için yapılan sosyal harcamalar ile kıdem ve ihbar tazminatlarından oluşmaktadır.²³⁶

Türkiye’de 2002 yılında toplam işgücü maliyetleri içinde çıplak ücretler %38.1, sosyal ödemeler %32.9, ikramiye-prim vb. ödemeler %16.7 ve diğer ödemeler %12.3’lük pay sahibi olmuştur.²³⁷ Söz konusu oranların 1994’deki durumuna bakıldığında önemli bir farkın olmadığı ve sırasıyla %37.3, %33.1, %17.7 ve %11.9 olduğu görülmektedir. Dolayısıyla gerek GB öncesinde gerek GB sonrasında işverenin işçi çalıştırmak için katlandığı maliyetin yaklaşık üçte ikisini üretim ve verimlilik artışıyla ilgisi olmayan kalemler oluşturmaktadır. İşgücü maliyeti içinde ücretin payının oldukça düşük olması kalifiye ve üretken işgücü aleyhine haksızlığa yol açmakta, verimliliği ve çalışanların kendilerini geliştirme isteklerini azaltmaktadır.²³⁸

Ürün başına işgücü maliyetinin değişimini ifade eden birim işgücü maliyeti göstergesi, verimliliği de içerdiğinden önemli bir rekabet gücü ölçüsü olma niteliği taşımaktadır. 1995-2000 döneminde birim işgücü maliyeti Türkiye’de %31.4 oranında yükselirken, AB’de ortalama %16.8 oranında azalmıştır. Bu dönemde Türkiye’nin başlıca dış ticaret ortağı olan Almanya %23.2 düşüş ile birim işgücü maliyetinde en çok azalma yaşanan AB ülkelerinden birisi olmuştur. Buna karşılık

²³⁵ DPT, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/imalatsa/>>

²³⁶ TİSK, **Türkiye’nin Rekabet Gücü (AB Ülkeleri, Japonya ve ABD Karşılaştırmalı)**, TİSK İnceleme Yayınları 15, Yayın No: 152, Ankara, 1995, s. 43.

²³⁷ TİSK, **2002 Çalışma İstatistikleri ve İşgücü Maliyeti**, TİSK Yayınları, Yayın No: 239, Ekim 2003, <<http://www.tisk.org.tr/yayinlar.asp>>, (10.09.2004)

²³⁸ ÖZBEY, s. 124-125.

Türkiye, birim işgücü maliyeti en çok yükselen ülkelerin arasında ön sıralarda yer almaktadır (Tablo 3.3.).

Tablo 3.3. 2000 Yılında 1995’e Göre Birim İşgücü Maliyetlerindeki Değişim (%)

ÜLKE	Değişim Oranı (%)
İngiltere	45,4
Türkiye	31,4
Çek Cumhuriyeti	29
İtalya	16,6
İsveç	5,3
İspanya	2,6
Yunanistan	- 4,9
Fransa	- 16,1
Avusturya	- 16,8
Almanya	- 23,2

Kaynak: KIZILOT, Şükrü ve Mustafa DURMUŞ, “Dünyada ve Türkiye’de Vergi Oranları, İktisadi Etkileri, Bazı Mali ve Ekonomik Göstergeler”, içinde **Vergi Politikaları Reel Sektörün Görüş ve Önerileri**, TÜGİAD Araştırma Raporları, 1 Nisan 2002, <<http://www.tugiad.org.tr/tugiad.php?sayfa=raporlar>>, (10.07.2004)

Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu’nun (TİSK) yayınladığı “2000 Yılı Çalışma İstatistikleri ve İşgücü Maliyeti” araştırmasında, Türkiye ekonomisinin dünya pazarlarında sürekli rekabet gücü kaybettiği, ekonomik krize zemin oluşturan bu süreçte, işgücü maliyeti artışının çok önemli olduğu dile getirilmiştir. TİSK araştırmasının sonuçları, Türkiye’deki toplam işgücü maliyetinin verimliliğin çok üzerinde arttığını göstermektedir.²³⁹

Türkiye’deki özel imalat sanayiinde yaşanan ücret gelişmelerine döviz cinsinden bakıldığında, 1991-1994 döneminde Dolar cinsinden ücretlerin düşüş eğiliminde olduğu ve 1995-2000 dönemindeki süreçte büyük bir değişimin gerçekleşmediği görülmektedir. 1994 yılında yaşanan ekonomik gelişmelere bağlı olarak önemli düşüş yaşayan özel imalat sanayiindeki Dolar cinsinden birim ücretler, bu tarihten sonra küçük iniş ve çıkışlar yaşamışsa da 1994 öncesindeki yüksek seviyelerine geri dönememiştir. 2000 yılında uygulanan istikrar programı çerçevesindeki gelirler politikası ve 2001 yılında yaşanan krizin döviz kurunu yükseltmesi ile birlikte, özel imalat sanayiindeki Dolar cinsinden birim ücret endeksi son 13 yılın en düşük seviyesine gerilemiştir (Tablo 3.4.).

²³⁹ KIZILOT, Şükrü ve Mustafa DURMUŞ, “Dünyada ve Türkiye’de Vergi Oranları, İktisadi Etkileri, Bazı Mali ve Ekonomik Göstergeler”, içinde **Vergi Politikaları Reel Sektörün Görüş ve Önerileri**, TÜGİAD Araştırma Raporları, 1 Nisan 2002, <<http://www.tugiad.org.tr/tugiad.php?sayfa=raporlar>>, (10.07.2004)

Tablo 3.4. Birim Ücret Endeksi (Dolar Cinsinden) (1997=100)

Yıllar	İmalat Sanayii	Elektrikli Makineler
1988	83.04	83.03
1989	100.01	107.44
1990	133.05	123.95
1991	162.98	155.89
1992	145.97	197.04
1993	144.21	189.12
1994	95.41	127.59
1995	101.20	115.74
1996	104.42	104.55
1997	100.00	100.00
1998	106.67	119.06
1999	110.58	121.78
2000	101.63	114.64
Ocak-Eylül 2001	73.52	93.06

Kaynak: KOTAN, Zelal, **Uluslararası Rekabet Gücü Göstergeleri Türkiye Örneği**, Ocak 2002, <<http://www.tcmb.gov.tr/research/discus/dpaper53.pdf>>, (26.03.2004)

Özel imalat sanayii alt sektörler itibariyle incelendiğindeyse birim ücret gelişmeleri farklılaşmaktadır. Özel elektrikli makine ve cihazlar sektöründe Dolar cinsinden birim ücretler 1992-1995 ve 1998-2000 dönemlerinde imalat sanayii ortalamasının oldukça üzerinde seyretmektedir. 1994’de yaşanan krizle birlikte Dolar cinsinden birim ücret endeksinde söz konusu tüm alt sektörlerde düşüş gözlenmiştir. Buna karşılık sektörde 1988-1992 döneminde yükselen birim ücretler 1993’den itibaren 1997’ye kadar düşmeye devam etmiş, daha sonra bir miktar yükselmişse de imalat sanayii genelinde olduğu gibi 1994 krizi öncesindeki seviyesine tekrar ulaşamamıştır. Şubat 2001’de yaşanan kriz sonrasında döviz kurlarında gözlenen yükseliş nedeniyle Dolar cinsinden birim ücret endeksleri de söz konusu alt sektörler için son on yılın en düşük seviyesine gerilemiştir.

Yukarıdaki veriler ışığında, Dolar cinsinden birim ücretlerdeki gelişmelerin 1990-1993 döneminde özel imalat sanayiinin rekabet gücünü bozucu etki yaptığı söylenebilir. Daha sonraki dönemde ise birim ücretlerin özel imalat sanayii rekabet gücünde olumsuz bir katkısı olduğu düşünülmemektedir. Bununla birlikte Türk Lirası’nın (TL) değerlenmesinden kaynaklanacak etkilerin, birim ücretler üzerinde

sanayinin ve ekonominin rekabet gücü açısından olumsuz etkiler meydana getirmesi kaçınılmaz olacaktır.²⁴⁰

3.1.2.2.2. Enerji Maliyetleri

Dünya ile hızlı bir bütünleşme sürecinde olan Türkiye ekonomisi, hem sanayisini AB içinde rekabet edebilir düzeye getirme hem de dünya ticaretinde daha fazla pay sahibi olabilme yönünde çeşitli açılımlar içerisinde. Bu durum enerji talebinde hızlı bir artışı beraberinde getirmekte, üretimin temel girdilerinden olan enerjinin temini ve fiyatı önem kazanmaktadır. Dışa açık ekonomilerin rekabet gücü önemli ölçüde maliyet farklılıklarına dayanmakta, maliyetlerdeki ufak değişiklikler önemli dalgalanmalara yol açabilmektedir. Rekabetin yoğun olduğu sektörlerde kâr marjı düşmekte ve girdi maliyetleri büyük önem arz etmektedir. Bu yüzden ülke sanayinin rekabet edebilirliğinde enerji fiyatlarının diğer ülkelere oranla daha ucuz veya pahalı olması belirleyici olmaktadır.²⁴¹

Gerek AB gerek diğer ülkelerdeki firmalarla rekabet edebilmek için tüm sektörlerdeki enerji maliyetlerinin düşürülmesi önemlidir. Endüstrinin lokomotif sektörlerinde en önemli üretim girdisini enerji oluşturmaktadır. Yüksek enerji maliyeti sektörlerde üretimi pahalı kılarken, Türk sanayinin uluslararası piyasalarda rekabet gücünü azaltmaktadır. Türk sanayiinde yapılan üretimde kullanılan enerji, uluslararası rekabeti engelleyecek ölçüde pahalıdır. Türkiye'deki üretici, doğal gazı İtalya'dan %14, İspanya'dan %33 daha pahalı almaktadır. Türkiye, elektriği İtalya'dan %47, İspanya'dan ise %73 daha pahalı kullanmaktadır. Diğer yandan enerji altyapısında ve kalitesinde de Türk firmaları bazı zorluklarla karşı karşıyadır. Elektrik enerjisinin kaliteli ve güvenilir olmaması, kritik proseslerde üretim kalitesini düşürmemek için yedek enerji yatırımı gerektirmekte ve sanayiciye ek maliyetler yüklemektedir. Enerji fiyatlarının çeşitli nedenlerle sıkça değişmesi sanayicinin yatırım planlamasını zorlaştırmaktadır.²⁴²

²⁴⁰ KOTAN, <<http://www.tcmb.gov.tr/research/discus/dpaper53.pdf>>

²⁴¹ DTM, **Türkiye ve Dünyada Enerji Fiyatları**, <<http://www.dtm.gov.tr/ead/ekonomi/sayi%2011/tdef.htm>>, (18.02.2004)

²⁴² TÜGİAD, **Türkiye'nin Enerji Sorunları ve Çözüm Önerileri**, 01 Nisan 2003, <http://www.tugiad.org.tr/bultendosya/Enerji_Raporu_Word_Tum.doc>, (10.07.2004)

Tablo 3.5. 2000 Yılı Enerji Fiyatları (Dolar/Birim)

	Fuel Oil (ton)		Doğal Gaz (10 ⁷ kcal)		Elektrik (kWh)	
	Sanayi	Mesken	Sanayi	Mesken	Sanayi	Mesken
ABD	182,50	388,96	218,73	333,45	0,04	0,08
Almanya	189,42	410,58	139,35	316,35	0,05	0,12
Avusturya	72,24	463,50	114,47	344,28	0,07	0,13
Belçika	183,41	369,68	-	317,89	0,04	0,13
Çek Cum.	127,50	420,19	149,90	205,69	0,04	0,05
Danimarka	240,64	707,12	-	774,16	0,05	0,19
Finlandiya	248,64	440,67	141,99	173,21	0,04	0,07
Fransa	196,38	432,78	178,30	355,21	-	0,10
Hollanda	241,31	545,23	173,80	344,19	0,06	0,13
İngiltere	202,13	365,57	121,77	278,43	0,05	0,10
İrlanda	234,09	432,83	140,95	304,86	0,05	0,10
İspanya	199,35	428,09	186,37	493,44	0,05	0,12
İtalya	230,50	797,14	116,43	521,15	0,09	0,13
Japonya	236,56	458,31	400,23	1241,1	0,16	0,23
Kanada	208,98	251,09	97,72	223,03	0,03	0,05
Kore	285,27	547,08	-	-	0,06	0,07
Macaristan	142,19	-	135,58	162,99	0,05	0,06
Türkiye	191,17	670,93	163,94	251,25	0,09	0,09

Kaynak: DTM, **Türkiye ve Dünyada Enerji Fiyatları**,
<http://www.dtm.gov.tr/ead/ekonomi/sayi%2011/tdef.htm>, (18.02.2004)

1990-1999 yılları arasında, Türkiye’de sanayide kullanılan kömür hariç tüm enerji kaynaklarının ortalama fiyatları OECD ülkeleri ortalamasının üzerinde seyretmiştir. Yaşanan ekonomik krizin yol açtığı devalüasyonun etkisi ile sadece 1994 yılında, ağır fuel oil ve doğal gaz fiyatları OECD ortalamasından düşük çıkmıştır. Sanayinin en çok ihtiyaç duyduğu enerji kaynağı olan elektrikte de durum çok farklı değildir. 1999’da sanayide kullanılan elektriğin fiyatı 7,9 cent/kwh olmuş, 1990-1999 arasındaki fiyat ortalaması ise 8,2 cent/kwh olarak gerçekleşmişken, elektrik fiyatı 1995 dışında OECD ülkeleri fiyat ortalamasının üzerinde seyretmiştir.

Uluslararası Enerji Ajansı’nın (IEA) 2000 yılı verilerine göre hazırlanmış olduğu enerji fiyatları raporunda, Türkiye özellikle elektrik fiyatlarında üst sıralarda yer almaktadır. Sanayinin en yoğun kullandığı enerji kaynağı olan elektriğin fiyatında Türkiye, Japonya’nın ardından ikinci sırada gelmektedir. 2000 yılında sanayici elektriğin kW/saat’ini Japonya’da 0,16 \$’a, Türkiye’de 0,09 \$’a kullanırken Almanya, İngiltere ve İspanya’da 0,05 \$’a kullanmıştır.²⁴³

²⁴³ DTM, <http://www.dtm.gov.tr/ead/ekonomi/sayi%2011/tdef.htm>

Diğer taraftan Türkiye’de sanayide kullanılan elektrik fiyatı konut elektrik fiyatına oldukça yakinken, OECD ülkelerinde sanayi kesimi elektriği konutlardakinin yarı fiyatına kullanmaktadır.²⁴⁴ Bu da Türkiye’deki enerji politikasının rasyonel temellere oturmadığı göstermekte, söz konusu durum sanayiciyi zor durumda bırakarak ülkenin rekabet gücünü artırmasını engelleyici sonuçlar doğurmaktadır.

3.1.2.2.3. Vergi Maliyetleri

Üretim maliyetleri içerisinde önemli bir paya sahip olan vergiler ve benzeri ödemeler, rekabet gücünü etkileyen başlıca unsurlar arasında yer almaktadır. Son yıllarda başta AB olmak üzere dünya genelinde gelir vergisi ve kurumlar vergisi oranlarında bir düşüş söz konusudur. Özellikle AB içinde çok boyutlu bir vergi rekabetinden bahsetmek mümkündür. Yatırım çekmeye yönelik olarak ülkeler arasında yaşanan vergi rekabeti, şirketler üzerindeki vergi yükünü AB’de aşağıya doğru yönlendirmiştir. Vergi rekabeti nedeniyle yaşanan kurumlar vergisi oranı düşüşlerinin küçük ülkelerde daha yüksek olduğu görülmektedir. 1985-99 döneminde kurumlar üzerindeki yasal vergi yüklerinde yaşanan azalış küçük ülkeler için ortalama 17.2 puan, büyük ülkeler içinse ortalama 7.6 puan olmuştur.²⁴⁵ Diğer yandan en yüksek ortalama kurumlar vergisi oranı 1986-2000 döneminde OECD ülkelerinde %41’den %32’ye, Asya-Pasifik ülkelerinde ise %55’den %41’e gerilerken, Asya-Pasifik ülkelerindeki ortalama kurumlar vergisi oranı 1998’deki %32’lik seviyesinden 2003’de %30.3’e düşmüştür. Dünya genelinde görece küçük ülkelerdeki vergi oranı düşüşlerinin daha büyük oranlarda olduğu, kurumlar vergisi oranını %20’nin altına indiren ülkelerin sayısının giderek artmakta olduğu, buna karşılık gelir ve kurumlar vergisindeki indirimlerden kaynaklanan gelir kayıplarının genel tüketim vergisindeki artışlarla telafi edilmeye çalışıldığı görülmektedir.²⁴⁶ Benzer şekilde 1996-2001 dönemindeki ortalama kurumlar vergisi oranı AB

²⁴⁴ DURAN, Oktay, “Elektrik Tarafından Çarpılan Sanayici”, **İstanbul Sanayi Odası Dergisi**, Sayı: 431, Şubat 2002, s. 19.

²⁴⁵ ENGİN, İsmail, “Vergi Rekabeti: Avrupa Birliği ve Türkiye” içinde **Avrupa Birliği’ne Geçiş Süreci ve Türk Kamu Maliyesinin Uyum - 17. Türkiye Maliye Sempozyumu**, 22-25 Mayıs 2002-Fethiye, TÜRMOB Yay., No: 185, s. 188-189.

²⁴⁶ AKTAN, Coşkun Can ve İstiklal Y. VURAL, “Vergi Rekabeti”, **Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Sayı: 22, Ocak-Haziran 2004, s. 2-5.

ülkelerinde %39'dan %34'e, OECD ülkelerinde ise %37.5'den %33'e inmiştir.²⁴⁷ Türkiye'deki gelir ve kurumlar vergisi oranları çok yüksek olmamasına karşın sanayileşmiş çoğu ülkedeki oranın üzerinde veya denk, OECD ortalaması ile de başa baş bulunmaktadır (Tablo 3.6.).

Tablo 3.6. Seçili OECD Ülkelerinde En Yüksek Gelir ve Kurumlar Vergisi Oranları (%)

	Gelir Vergisi						Kurumlar Vergisi				
	1980	1985	1990	1995	2000	1980-2000	1996	1998	2000	2002	1996-2002
Avusturya	62	62	50	50	50	-12	34	34	34	34	0
Belçika	76	76	55	58	58	-18	40,2	40,2	40,2	40,2	0
Fransa	60	65	53	51	54	-6	36,7	41,7	36,7	34,3	-2,4
Almanya	65	65	65	66	59	-6	57,4	56,7	51,6	38,4	-19
Yunanistan	60	63	50	45	43	-17	40	40	40	35	-5
İtalya	72	81	66	67	51	-21	53,2	41,3	41,3	40,3	-12,9
Portekiz	84	69	40	40	40	-44	39,6	37,4	35,2	33	-6,6
İspanya	66	66	56	56	48	-18	35	35	35	35	0
İsveç	87	80	72	58	51	-36	28	28	28	28	0
İngiltere	83	60	40	40	40	-43	33	31	30	30	-3
İrlanda	60	65	58	48	42	-18	38	32	24	16	-22
Türkiye	75	63	50	55	45	-30	44	44	33	33	-11
OECD ort.	67	63	53	50	47	-20	37,6	35,9	34	32,8	-4,8

Kaynak: “Edwards, Chris ve Veronique de Rugy, “International Tax Competition: A 21st-Century Restraints on Government”, *Policy Analysis*, No: 431, April 12, 2002.”den aktaran: AKTAN, Coşkun Can ve İstiklal Y. VURAL, “Vergi Rekabeti”, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı: 22, Ocak-Haziran 2004, s. 4.

Doğu Avrupa ülkeleri ve İrlanda gibi son yıllarda hızla kalkınan ülkelerde vergi yükü 2000 yılında 1995'e göre düşüş eğilimine girmiş, 2000-2002 yılları arasında kurumlar vergisi oranında Almanya'da 13, İrlanda'da 8, Lüksemburg'da 7 puanlık indirimler yaşanmış, Türkiye ise bu dönemde 10 puanlık artışla toplam vergi yükü en hızlı artan ülke olmuştur.²⁴⁸ 1985-2001 döneminde de OECD ülkeleri içinde ekonominin vergi yükünü en çok artıran ülke yine Türkiye olmuştur. Türkiye'de 1985'de %15.4 olan vergi gelirlerinin milli gelire oranı 2001'de %35.8'e çıkmıştır. 2002 yılı için Türkiye'deki vergi yükünün %37 olduğu tahmin edilmektedir. 2000 yılında, istihdam vergilerinin (işletmelerin işçi adına ödediği gelir vergisi ile işsizlik sigortası primi ve Sosyal Sigortalar Kurumu'na -SSK- ödediği işçi-işveren primleri) ağırlığı açısından 30 OECD ülkesi arasında 3. sırada yer alan Türkiye, 2001'de ilk

²⁴⁷ KIZILOLOT ve DURMUŞ, <<http://www.tugiad.org.tr/tugiad.php?sayfa=raporlar>>

²⁴⁸ TÜSİAD, *Türkiye Ekonomisi 2003*, Yay No: TÜSİAD-T/2003-12-371, 2003a, s. 45.

sıraya çıkmıştır. Türkiye’de işçilik maliyetinin %43’ü istihdam vergilerine ayrılırken, OECD’de bu oran ortalama olarak %24’tür.²⁴⁹

Türkiye’de, bir anonim ya da limited şirketin elde ettiği kazanç üzerinden ödediği vergiler; kurum kazancı üzerinden ödenen kurumlar vergisi, kâr dağıtımında ödenen stopaj ve fon payları ile birlikte üreticiler için oldukça büyük maliyet oluşturmaktadır. Kurum kazancı üzerinden %33 kurumlar vergisi ödenmekte, %33 oranında vergi ödeyen şirket ortaklarına kâr dağıtırsa, dağıttığı kâr payı üzerinden tekrar gelir vergisi stopajı ödemektedir. Diğer yandan Türkiye’deki işveren sigorta primi oranı da AB ortalamasının hayli üzerinde bulunmaktadır.²⁵⁰ 2001 yılında 2000’e göre toplam vergi yükümlülüklerinin miktarı Almanya’da 24.6, Fransa’da 11.5 puan azalırken Türkiye’de 5 puan artmıştır (Tablo 3.7.).

Tablo 3.7. Seçili Ülkelerde Vergi ve Sigorta Primi Kesintilerinde En Yüksek Oranlar (%)

Ülke Adı	Kurumlar V.	Gelir V.	KDV	İşçi Sig.P.	İşveren Sig.P.	2001 Topl.	2000 Topl.	Fark
Fransa	36.4	52.8	19.6	45.0	18.0	181.6	193.1	-11.5
Belçika	40.2	60.5	21.0	35.0	13.0	169.7	171.1	-1.4
İsveç	28.0	55.0	25.0	32.9	7.0	149.4	150.5	-1.1
İtalya	36.0	45.5	20.0	37.9	9.0	147.5	153.9	-6.4
Yunanistan	37.5	43.0	18.0	27.3	15.9	141.7	146.2	-4.5
Hollanda	35.0	52.0	17.5	18.9	8.0	132.1	142.8	-10.7
Almanya	26.4	48.5	16.0	13.8	13.7	118.4	143.0	-24.6
Japonya	41.0	43.0	5.0	14.6	13.6	117.2	123.0	-6.4
İsviçre	32.0	41.0	7.5	11.5	18.4	111.4	118.4	-7.0
İrlanda	20.0	42.0	21.0	12.0	22	101.5	109.5	-8.0
İngiltere	30.0	40.0	17.5	12.2	10.0	109.7	109.7	-
Türkiye	44.0	49.5	40	16	30	179.5	174.5	+5

Not 1: - Fransa’daki oran toplamına yüzde 8 Ek Vergi de dahildir.

- Servet vergileri çok düşük oranlı olduğu için tabloda ayrıca gösterilmemiş ancak toplama dahil edilmiştir.

Not 2: - Türkiye’de fon payı dahil yüzde 33 olan Kurumlar Vergisi oranı, kâr dağıtımında yapılan stopajla birlikte yüzde 44 oluyor.

- Gelir Vergisinin en yüksek oranına, fon payı da eklenmiştir.

- KDV’de en yüksek oran olan yüzde 40 bazı otomobiller için uygulanmaktadır.

- İşçi ve işveren SSK primi payına, işsizlik sigortası primi de eklenmiştir. 2000 yılı başında işsizlik sigortası primi alınmadığı için, genel toplam 2000’de 5 puan düşük olmuştur.

Kaynak: Kızılot ve Durmuş, <<http://www.tugiad.org.tr/tugiad.php?sayfa=raporlar>>

²⁴⁹ DÜZENLİ, Nazım, “Sosyal Refahın Artırılmasında Sanayicinin Rolü”, içinde **2004 Türkiye İktisat Kongresi Tebliğ Sunuşları: İktisadi Sektörlerde Gelişme Stratejileri**, DPT, İzmir, 5-9 Mayıs 2004, s. 58-59.

²⁵⁰ KIZILOTLU ve DURMUŞ, <<http://www.tugiad.org.tr/tugiad.php?sayfa=raporlar>>

3.1.2.2.4. Kâr Hadleri

Özel imalat sanayii ihracatında 1994 krizi sonrasında ücretlerin önemli ölçüde gerilemesi kâr marjlarını artırmış, ancak daha sonraki dönemde kâr marjları Şubat 2001 krizine kadar gerilemeye devam etmiştir. İşçi ücretlerinin özel imalat sanayii alt sektörlerinde farklı davranış göstermesi, ihracat kâr marjlarının da alt sektörler itibariyle farklılaşmasına yol açmıştır. İhracat kâr marjı endeksinde gözlenen en büyük gerileme elektrikli makine ve cihazlar sektöründedir. Buna karşın, söz konusu sektörlerin ihracatı son yıllarda büyük ölçüde artış göstermiştir. İhracat artışı yaşanan sektörlerdeki sermaye yoğunluğunun diğer sektörlerden daha fazla olmasına rağmen kâr marjı endeksinin işgücü maliyetleriyle hesaplanmasının uluslararası rekabet gücü kaybını olduğundan fazla gösterdiği ve TL’de meydana gelecek değer artışlarının ihracat kâr marjlarını büyük olasılıkla olumsuz etkileyeceği düşünülmektedir.²⁵¹

Tablo 3.8. İhracat Kâr Marjı Endeksi (1994=100)

Yıllar	Genel	Elektrikli Makineler
1994	100.0	100.0
1995	101.0	81.3
1996	93.5	76.9
1997	93.9	60.0
1998	83.8	42.9
1999	76.4	47.8
2000	78.7	40.8
Ocak- Eylül 2001	122.8	69.7

Kaynak: Kotan, <<http://www.tcmb.gov.tr/research/discus/dpaper53.pdf>>

3.1.2.3. Verimlilik ve Rekabet Gücüne Etkisi

İşgücü baz alınarak yapılan verimlilik hesaplamaları emek yoğun sektörler için önemli bir gösterge olsa da sermaye yoğun sektörler için hesaplanan işgücü bazlı verimlilik endekslerinin, gerçek anlamda verimlilikteki değişimleri yansıtmakta yetersiz kaldığı bilinmektedir.²⁵² Bununla birlikte, verimlilik artışlarının yani çalışan işçi başına ya da çalışılan gün veya saat başına elde edilen çıktıdaki artışın rekabet gücünü artırıcı bir etkisi olduğu muhakkaktır. Yüksek verimlilik, ulusal ekonomilerin küresel rekabette yer alabilmeleri ve pazar paylarını artırabilmelerinin temel koşulu

²⁵¹ KOTAN, <<http://www.tcmb.gov.tr/research/discus/dpaper53.pdf>>

²⁵² KOTAN, <<http://www.tcmb.gov.tr/research/discus/dpaper53.pdf>>

olarak görülmektedir. Bir işletmenin rekabet gücüne sahip olmasının iki temel yolu bulunmaktadır. Birincisi, işletmenin belirli bir ürünü rakiplerine göre daha az girdi kullanarak yani daha düşük maliyetle üretmesi; ikincisi ise ürün farklılaştırması yaparak ürün kalitesini ve özelliklerini artırmasıdır. Her iki durumda da daha yüksek verimlilik söz konusudur ve bu da işletmeleri rekabet edebilir konuma taşıyacak olan unsurun verimlilik olduğu anlamına gelmektedir. Yüksek verimlilikle çalışan firma/sector sayısındaki artış ise ulusal rekabet gücünün belirleyicisi olacaktır.

Türkiye, OECD ülkeleri arasında verimliliği en düşük ülkedir. Ampirik araştırmalar da Türkiye'deki büyümenin verimliliğe dayanmadığını göstermektedir. 1992-2000 döneminde Toplam Faktör Verimliliği'nin (TFV) büyümeye katkısı %-2.1 olarak hesaplanmıştır. Rao ve Coelli'nin yaptığı bir çalışmada TFV'nin 1965-1990 dönemindeki yıllık ortalama büyüme yüzdesi Avrupa için 0.13, OECD ülkeleri için 0.58, Türkiye içinse 0.10 olarak bulunmuştur. Milli Prodüktivite Merkezi (MPM) tarafından yapılan bir diğer çalışmaya göreyse, 1994-2001 döneminde Türkiye imalat sanayiinde TFV kümülatif olarak %8.3 düşmüştür. Bu düşüşün kaynağı olarak söz konusu dönemdeki yatırımların yetersizliği ya da meydana gelen yıpranmaların yatırımlarla telafi edilmemesi nedeniyle ortaya çıkan %4.7'lik negatif teknolojik gelişme gösterilmektedir. Verimlilik açıklarının kapatılarak çoğu kalkınmış ülkede olduğu gibi faktör artışından ziyade verimlilik artışına dayalı bir ekonomik büyüme oluşmasının, kaynakların etkin kullanılması ve ulusal teknolojinin geliştirilmesi sayesinde ulusal/uluslararası piyasalarda rekabet gücünün artması suretiyle sağlanabileceği ifade edilmektedir.²⁵³

Diğer taraftan 1997 yılındaki saat başına verimlilik baz alınarak hesaplanan verimlilik endeksine göre 1988 yılından itibaren 1993'e kadar özel imalat sanayiindeki genel verimlilikte istikrarlı bir artış görülmektedir. Aynı durum, elektrikli makineler sektörü için de geçerlidir. 1994 yılında yaşanan ekonomik gelişmelere bağlı olarak bu yılda hem genel verimlilikte hem de elektrikli makineler sektörü verimliliğinde ani bir düşüş ortaya çıkmıştır. Özel imalat sanayiindeki genel verimlilik, 1998'deki çok küçük bir düşüş haricinde 1995'den 2000 yılına kadar artış eğilimi içinde olmuştur. Buna karşılık elektrikli makineler sektöründeki verimliliğin

²⁵³ MİLLİ PRODÜKTİVİTE MERKEZİ, **Verimlilik Raporu: 3 (Sürdürülebilir Büyümenin Anahtarı: Verimlilik)**, MPM, Ankara, 2004, s. 11-31 ve 107-109.

1995-1996 yıllarında arttıktan sonra 1997-1998 yıllarında azaldığı ve sonrasında tekrar artış eğilimine girdiği görülmektedir (Tablo 3.9.).

Tablo 3.9. Özel İmalat Sanayii Saat Başına Verimlilik Endeksi (1997=100)

Yılar	Genel	Elektrikli Makineler
1988	50.9	44.8
1989	56.5	48.2
1990	63.9	59.7
1991	77.1	72.4
1992	86.5	73.0
1993	96.6	83.3
1994	87.6	75.1
1995	93.1	91.6
1996	94.3	103.8
1997	100.0	100.0
1998	99.5	87.5
1999	107.4	91.3
2000	118.1	106.9
Ocak-Eylül 2001	116.6	96.3

Kaynak: Kotan, <<http://www.tcmb.gov.tr/research/discus/dpaper53.pdf>>

İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından 1995’de yapılan bir araştırmada firma ölçeği büyüdükçe Kamu İktisadi Teşebbüsü (KİT) kaynaklı girdi bağımlılığının arttığı görülmüştür. Kullanılan girdiler arasında KİT kaynaklı olanların, büyük ölçekli firmaların %11.7’sinde ilk sırada, %13’ünde ikinci sırada, %43.1’inde ise üçüncü sırada yer aldığı görülmüştür. Bu verilere bağlı olarak, KİT’lerdeki verimsizliğinin özellikle büyük ölçekli firmaların rekabet gücünü olumsuz etkilediği söylenebilir.²⁵⁴

3.1.2.4. Döviz Kuru-Enflasyon ve İhracat Fiyatlarının Rekabet Gücüne Etkisi

Büyük oranda reel döviz kurlarından etkilenen ihracat fiyatları, firmaların ve dolayısıyla ekonominin uluslararası rekabet edebilirliği açısından oldukça önemlidir. Uluslararası rekabeti ölçmek için yaygın şekilde kullanılan reel döviz kurları, ticarete konu olan ve olmayan malların göreceli fiyatı olarak tanımlanabilir. Ancak, ticarete konu olan ve olmayan malların ayırımındaki güçlükler dolayısıyla reel döviz kuru, teorik anlamda nominal döviz kurunun yurtiçi-yurtdışı göreceli fiyatlarla deflate

²⁵⁴ İSTANBUL SANAYİ ODASI, **Gümrük Birliği’nin İmalat Sanayii Sektörü Üzerindeki Etkileri ve Bu Sektörün Rekabet Gücü**, İstanbul Sanayi Odası, İstanbul, Şubat 1995, s. 30.

edilmesiyle hesaplanmaktadır. Ticarete konu olan malların ülke içi üretim maliyetlerinin göreceli olarak artması ve fiyatlarının yükselmesi sonucunda reel kurun değerlenmesi, diğer koşullar sabitken, ticarete konu olan malların yurt içi üretimini göreceli olarak verimsizleştirmekte ve uluslararası rekabet gücünü olumsuz etkilemektedir.²⁵⁵ Türkiye’de 1988-2004 döneminde reel kurun genel olarak yükselme eğiliminde olduğu ve dolayısıyla rekabet edebilirliğin azaldığı görülmektedir (Tablo 3.10.)

Döviz kuru ve enflasyonun Türkiye’deki gelişimine birlikte bakıldığında, 1988-2004 döneminde, altı kez Dolar kurundaki artış oranının toptan eşya fiyatları endeksi (TEFE) artış oranından fazla olduğu görülmektedir. Türkiye’de genel olarak enflasyondaki artışın döviz kurundaki artış oranından fazla olması (Tablo 3.10.), ihracat ürünlerinin döviz cinsinden fiyatlarının artmasına neden olmuştur.

Tablo 3.10. Döviz Kuru ile Enflasyondaki Değişim ve Reel Kur

Yıllar	\$/TL (% Değişim)	TEFE (% Değişim)	Reel Kur* (1995=100)	Reel Kur* (1995=100) (% Değişim)
1988	65,8	69,7	92,0	-5,7
1989	49,0	68,0	114,0	23,9
1990	23,0	49,2	117,6	3,2
1991	60,1	59,2	109,1	-7,2
1992	64,6	61,4	110,1	0,9
1993	59,9	60,3	112,6	2,3
1994	170,4	149,6	95,8	-14,9
1995	54,3	64,9	97,0	1,3
1996	77,6	84,9	100,1	3,2
1997	86,6	91,0	110,7	10,6
1998	71,7	54,3	107,9	-2,5
1999	60,6	62,9	108,8	0,8
2000	49,3	32,7	118,3	8,7
2001	96,1	88,6	107,3	-9,3
2002	23,0	30,8	117,1	9,1
2003	- 0,5	13,9	126,3	7,9
2004	-4,9	13,8	130,9	3,6

* Endeksteeki artış TL’nin reel değer kazancını (rekabet edebilirlikteki kötüleşmeyi), endeksteeki azalış TL’nin reel değer kaybını (rekabet edebilirlikteki iyileşmeyi) ifade etmektedir.

Kaynak: DTM, **Başlıca Ekonomik Göstergeler**, <<http://www.dtm.gov.tr/ead/ekolar1/eko12.xls>>, (01.03.2005); TCMB, **Genel İstatistikler**, <<http://tcmbf40.tcmb.gov.tr/cbt.html>>, (01.03.2005)

Yukarıda bahsedilen durumun ihracat fiyatları üzerinde yarattığı baskı, başta ihracat kâr hadlerinin düşürülmesi olmak üzere alternatif yollarla telafi edilmeye

²⁵⁵ KOTAN, <<http://www.tcmb.gov.tr/research/discus/dpaper53.pdf>>

çalışılmaktadır. Türkiye’de gerek genel ekonomideki gerekse sanayi kesimindeki ihracat fiyatları 1995’den sonra 2002 yılına kadar düşüş trendi izlemiştir (Tablo 3.11.). 1988-2004 döneminde genel anlamda reel döviz kurlarında artış eğilimi olması karşısında ihracat fiyatlarının azalan seyir izlemesi, GB sürecine bağlı olarak ortaya çıkan rekabet koşullarının üreticileri ihracat fiyatlarında indirimle gitmeye zorlamış olmasıyla açıklanabilir.

Tablo 3.11. İhracat Fiyatları Endeksi (1994=100)

	Genel Ekonomi		Sanayi Kesimi	
	Endeks	12 aylık ortalama yüzde değişim	Endeks	12 aylık ortalama yüzde değişim
1994	100,0	-	100,0	-
1995	112,6	12,6	114,7	14,7
1996	107,6	- 4,4	109,1	- 4,9
1997	102,5	- 4,7	101,7	- 6,8
1998	98,4	- 4,0	96,9	- 4,7
1999	91,7	- 6,8	90,5	- 6,6
2000	87,8	- 4,3	86,6	- 4,3
2001	85,5	- 2,6	85,1	- 1,7
2002	84,0	- 1,9	83,5	- 1,9
2003	92,4	10,1	92,8	11,1
2004	107,1	15,9	106,7	15,0

Kaynak: DPT, Temel Ekonomik Göstergeler, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/tg/>>, (01.06.2005)

İhracatta fiyat avantajı kazanmak için döviz kurlarını yükseltici politikalar uygulanması gerektiği yönünde çeşitli görüşler bulunmaktadır. Ancak devalüasyon ya da piyasaya müdahale yoluyla kurlarda sağlanacak önemli oranda bir yükselmenin ihracat üzerindeki etkileri, iktisat teorisinde ‘J eğrisi etkisi’ yaklaşımıyla açıklanan sebeplere bağlı olarak gecikmeli olarak ortaya çıkmaktadır. Bu şekilde sağlanacak rekabet avantajı kuşkusuz fazla uzun sürmeyecektir. Asıl kalıcı maliyet avantajı sağlayan, kur yükselmesi sonrası ucuzlayan ve piyasa yapısı (iş gücü piyasasında ücretlerin yukarı yönlü hareketinin elastik olmayan -rijid- yapısı, sendikalaşma oranının azlığı vb.) nedeniyle bu durumunu sürdüren reel ücretlerdeki erimedir.

İhracatta fiyat avantajına bağlı olarak maliyetleri belirleyen diğer önemli etken ise Dolar/Euro paritesidir. Türkiye’nin dış ticaretinde AB’nin payının %50 civarında olduğu düşünülürse Euro’nun Dolar karşısında değer kazanması ihracatçı sektörlerin yararına olmaktadır. Nitekim, Ekim 2001-Ekim 2002 döneminde TL, Dolar karşısında %31.6 ve Euro karşısında da %20.3 oranında değer kazanmıştır.

TL'nin Dolar karşısında reel olarak Euro'ya nazaran daha fazla değeri olması (diğer bir deyişle uluslararası piyasalarda Euro'nun Dolar karşısında değeri kazanması) ihracata ilişkin sektörlerin AB'de fiyat avantajını korumasına yardımcı olmaktadır.²⁵⁶

3.1.2.5. Uluslararası Rekabet Gücünü Ölçme Yöntemleri

Ülkelerin veya sektörlerin rekabet gücünü ölçmek firma düzeyinde rekabet gücü ölçümüne göre zor olmakla birlikte, rekabet gücü yaratan etkenleri ortaya koymaktan ziyade sonuçta oluşan rekabet gücünü ölçmeye yarayan çeşitli ölçütler ve yöntemler geliştirilmiştir.²⁵⁷ Bu yöntemler arasında en çok kullanılanlarından biri de Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük endeksleridir. Ülke düzeyinde rekabet edebilirliğin ölçülmesi konusunda yeterince açıklık ve görüş birliği olmamasına paralel olarak, rekabet edebilirliğin ölçütü olarak karşılaştırmalı üstünlüklerin hesaplamasında farklı yaklaşımlar bulunmaktadır.²⁵⁸ Bela Balassa'nın (1965) ortaya koyduğu Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (Revealed Comparative Advantage; RCA) yaklaşımı²⁵⁹ öncesinde Liesner, 1958'deki çalışmasıyla RCA'ya dayalı ampirik literatüre katkıda bulunmuş olmasına ve bu bağlamda RCA alanında ilk ampirik çalışmayı yapmış olmasına karşın, modeli geliştiren ve modelin kendi ismiyle anılmasını sağlayan Balassa olmuştur. Balassa sonrasında da modelin çeşitli versiyonları türetilmiştir.²⁶⁰

Balassa tarafından karşılaştırmalı üstünlüğün hesaplanması için geliştirilen RCA yaklaşımı göreceli rekabet edebilirliğin ölçümünde sıklıkla kullanılmakta ve ihracat performansının ölçütü olarak kabul edilmektedir. RCA yaklaşımında ticaret sonrası verilere dayalı olarak ölçüm yapılmakta ve uluslararası ticaretin ürün

²⁵⁶ ODYAKMAZ, Necmi, **İhracat Artışına İlişkin Teorik Önermeler**,

<<http://www.dtm.gov.tr/ead/ekonomi/sayi13/ihracat.htm>>, (18.02.2004)

²⁵⁷ Rekabet gücü ölçümüne yönelik farklı yaklaşımlar için bkz. KILIÇKAPLAN, Serdar, **Uluslararası Rekabet Gücünün Ölçülmesinde (AKÜ) Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük İndeksine Alternatif Bir Yaklaşım**, Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonometri Bölümü, 1997.; DEMİR, İbrahim, "Alt Sektörlerde Rekabet Gücü Ölçüm Yöntemleri", **DPT Planlama Dergisi**, 42. Yıl Özel Sayısı, Ankara, 2002, s. 229-234.;

²⁵⁸ KÖSEKAHYAOĞLU, Levent, "Comparative Advantage of Turkey with Regard to the EU", **Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt: 8, Sayı: 2, 2003, s. 147-151.

²⁵⁹ BALASSA, Bela, "Trade Liberalisation and 'Revealed' Comparative Advantage", **The Manchester School of Economic and Social Studies**, Vol: 33, No: 2, May 1965, s. 99-123.

²⁶⁰ UTKULU, Utku ve Dilek SEYMEN, "Trade, Competitiveness and Revealed Comparative Advantage: Evidence for Turkey Towards the EU", **European Trade Study Group 6th Annual Conference**, ETSG 2004, Nottingham, 9-11 September 2004.

bileşiminin ülkeler arasındaki göreceli maliyetler kadar fiyat dışı faktörleri de yansıttığı varsayılmaktadır. Bu varsayım, ticareti yapan ülkeler arasındaki karşılaştırmalı üstünlükleri ‘açıklamak’ amacı ile yapılmaktadır. Balassa, karşılaştırmalı üstünlüklerin hesaplanmasında ‘Göreceli İhracat-İthalat Oranları Ölçütü’ ($RCA1$) ve ‘Göreceli İhracat Performansı Ölçütü’ ($RCA2$) olmak üzere iki ölçüt önermektedir. İthalata uygulanan gümrük vergisi ve tarife dışı engellerin her ülkede farklılık göstermesinin İhracat-İthalat Oranları Ölçütünü; daha dar kapsamlı olmakla birlikte sübvansiyon ve vergiler nedeniyle ihracat miktarında sapmaların oluşmasının ise Göreceli İhracat Performansı Ölçütünü etkileyeceği belirtilmektedir.

Balassa yaklaşımı ile karşılaştırmalı üstünlüklerin hesaplanmasında ürün ve ülke sayısı bakımından sınırlamalar yapılmıştır. Bu sınırlamalar kaldırıldığında, $RCA1$ ve $RCA2$ ölçütleri aşağıdaki gibi hesaplanabilir²⁶¹:

$$RCA1_{ij} = (X_{ij} / X_{it}) / (M_{ij} / M_{it}) \quad ; \quad RCA2_{ij} = (X_{ij} / X_{it}) / (X_{wj} / X_{wt})$$

RCA_{ij} : i ülkesinin j malındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük düzeyi

X_{ij} : i ülkesinin karşılaştırılan ülkeye/bölgeye j malı ihracatı

X_{it} : i ülkesinin karşılaştırılan ülkeye/bölgeye toplam ihracatı

M_{ij} : i ülkesinin karşılaştırılan ülkeden/bölgeden j malı ithalatı

M_{it} : i ülkesinin karşılaştırılan ülkeden/bölgeden toplam ithalatı

X_{wj} : Dünya ülkelerinin j malı ihracatı

X_{wt} : Dünya ülkelerinin toplam ihracatı

Her iki ölçüte göre de incelenen malda/endüstride $RCA_{ij} > 1$ olması karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu, $RCA_{ij} < 1$ olması ise karşılaştırmalı dezavantaj olduğunu göstermektedir. Diğer yandan, “Panorama of EC Industries (1995-96) Domestic Electrical Appliances Report” adlı çalışmada kabul edildiği üzere, $1.25 < RCA < 1.50$ ise orta düzeyde, $RCA > 1.50$ ise yüksek düzeyde rekabet gücü söz konusudur.²⁶² RCA yaklaşımı ile bir ülkenin bir başka ülkeye, ülke grubuna

²⁶¹ KÜÇÜKAHMETOĞLU, Osman, “Gümrük Birliği ve Türkiye’nin Rekabet Gücü”, **Gümrük Dergisi**, Aralık, 1995, s. 25-26.

²⁶² DEMİR, İbrahim, **Türkiye Beyaz Eşya Sanayiinin Rekabet Gücü ve Geleceği**, DPT Uzmanlık Tezi, Yayın No: DPT:2571, DPT, Ankara, Şubat 2001, s. 84.

ya da bir bütün olarak dünya ülkelerine karşı sahip olduğu açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük durumu, mal grupları veya endüstri bakımından hesaplanabilmektedir.

Rekabet gücünün ölçülmesine yönelik yaklaşımlardan bir diğeri olan ‘Açıklanmış Rekabetçi Avantaj’ (Revealed Competitive Advantage) analizi de, maliyet veya fiyat farklılıklarına kıyasla uluslararası rekabet gücünün çalışılmasında daha geçerli bir yaklaşım sunmaktadır. Bu analize göre rekabet gücü göstergeleri, iki göreceli piyasa payı arasındaki oranı ifade eden İhracat Uzmanlık Endeksi (Export Specialization Indices; XSI) kullanılarak bulunabilir. Böylece verili bir sınai ürünün, belirli bir ülkenin görünen kalemleri veya daha dar kapsamlı olarak imalat sanayii ihracatı içindeki payı, bir başka ülkenin benzer alandaki payı ile kıyaslanabilecektir.²⁶³ Bu analiz çerçevesinde, rekabet gücünün ancak birkaç ülkenin/ülke grubunun kıyaslanmasıyla ölçülebileceğini savunan yaklaşıma göre, Balassa’dan (1965) hareket edilerek, ‘Göreceli Piyasa Payı Odaklı Ölçüt’ (RCA3) ile RCA’nın aşağıdaki şekilde hesaplanması mümkündür²⁶⁴:

$$RCA3 = \ln \left\{ \left(X_i^B \right) / \left(X^B \right) / \left(X_i^A / X^A \right) \right\}$$

X_i^B : Ele alınan ülkenin belirli ülkeye/bölgeye i sektörü (mal grubu) ihracatı

X^B : Ele alınan ülkenin toplam ihracatı

X_i^A : Karşılaştırılan (rakip) ülkenin belirli ülkeye/bölgeye i sektörü ihracatı

X^A : Karşılaştırılan (rakip) ülkenin toplam ihracatı

Bu endeks ile bir mal grubunda iki ya da daha fazla ülkenin, aynı ülke/bölge ile olan dış ticaretlerinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olup olmadıklarının belirlenmesi mümkün olmaktadır. İndeksin pozitif(negatif) değer alması, ele alınan ülkenin rakip ülke karşısında rekabet gücünün yüksek(düşük) olduğu anlamına gelmektedir.²⁶⁵

²⁶³ HEIDENSOHN, Klaus ve Edgar P. HIBBERT, “A Sectoral Analysis of Europe’s International Competitiveness”, **Competitiveness Review**, Vol. 7 (2), 1997, p. 27.

²⁶⁴ AKGÜNGÖR, Sedef, R. Funda BARBAROS ve Neşe KUMRAL, “Competitiveness of the Turkish Fruit and Vegetable Processing Industry in the European Union Market”, **Russian and East European Finance and Trade**, Vol. 38, No. 3, May-June 2002, p. 41-42.

²⁶⁵ FERMAN, Murat, Sedef AKGÜNGÖR ve A. Hakan YÜKSEL, “Türkiye’nin İhracat Rekabet Gücü ve Sürdürülebilirliği: Avrupa Birliği Pazarında Rakip Ülkeler ve Türkiye Açısından Bir

Diğer taraftan, firma-sektör bazındaki rekabet gücünü temel alarak ülke bazında uluslararası rekabet gücü hesaplanmasını anlamsız bulan kimi görüşlerde; uluslararası rekabet gücünün karşılaştırmalı üstünlüklerle aynı anlama geldiği şeklindeki kabulün yanıltıcı olduğu belirtilmekte ve Balassa'nın RCA yaklaşımını rekabet gücü ölçümünde kullanmanın çeşitli sebeplerle hatalı olduğu ifade edilmektedir. Bu görüşün dayanağı ise, uluslararası rekabet gücünün tek bir göstergeye bağlanamayacak kadar karmaşık ve dinamik yönlü bir kavram olarak görülmesidir.²⁶⁶ Buna karşılık bir ülkenin/sektörün dış ticaret performansının; o ülkedeki/sektördeki makro ve mikro ekonomik tüm göstergelerin bütününe bağlı olarak şekillendiği düşünüldüğünde, RCA yaklaşımının kullanılması anlamlı olmaktadır. Öyle ki, bir çok iktisatçı çeşitli çalışmalarında ulusal ya da sektörel rekabet gücünü ölçmek amacıyla RCA yaklaşımını kullanmıştır.

Maliyet ve fiyat açısından rekabet gücü, bir ürünün herhangi bir piyasadaki rekabet gücü düzeyini net olarak ortaya koyamamaktadır. Marka imajı, güvenilirlik, bilinirlik, üretim kalitesi, satış sonrası hizmetler, ambalaj-sunum-tanıtım, teknik fonksiyonların nitelik/nicelik olarak görece üstünlüğü gibi faktörler ürünlerin piyasalardaki başarısını yani rekabet gücünü doğrudan etkilemektedir. Nitekim, maliyet ve fiyat bakımından çok avantajlı olan Çin malı bir çok ürün, diğer yönlerden zayıf oldukları için özellikle yüksek performans/kalite beklentisindeki geleneksel piyasalarda, genel olarak benzer nitelikteki rakip ürünlerle rekabet edememektedir. Bu nedenle RCA yaklaşımı, bir ülkenin/sektörün/malın bir piyasadaki ya da ülkeler arasındaki karşılaştırmalı nihai başarısını ortaya koyması bakımından rekabet gücünün ölçülmesinde önemli avantaj sunmaktadır. Diğer taraftan RCA endeksinin yüksek olması ise o ülkenin söz konusu üründe/ürün grubunda rekabet gücünün yüksek olduğunu göstermemektedir. Bir üründeki ihracatı önemsiz derecede küçük olan ülkenin RCA değerinin yüksek çıkması, o ülkenin bahsi geçen üründe mutlaka rekabet gücü sahibi olduğu anlamına gelmeyecektir. Bu nedenle RCA değerinin yanısıra ele alınan üründe/ürün grubunda, ülke ihracatının dünya/bölge ithalatı içindeki payının belirli bir düzeyin üzerinde olması da ölçülen rekabet gücü düzeyinin anlamlılığı bakımından önem arz etmektedir.

Karşılaştırma", içinde **2004 Türkiye İktisat Kongresi Tebliğ Sunuşları: Gelişme Stratejileri ve Makroekonomik Politikalar**, DPT, İzmir, 5-9 Mayıs 2004, s. 9.

²⁶⁶ **Bkz.** KİBRİTÇİOĞLU, <<http://dialup.ankara.edu.tr/~kibritci/ulregu.pdf>>

3.1.2.6. Türkiye Ekonomisinin ve Sanayiinin Rekabet Gücü Göstergeleri

Son yıllarda küreselleşme ve hızlanan teknolojik gelişmeye bağlı olarak rekabet kavramı yeni bir boyut kazanmış, ucuz işgücü ve doğal kaynaklara dayalı rekabet anlayışının yerine uluslararası piyasalarda, ihtisaslaşma çerçevesinde dünya piyasalarına açılma ve üretim teknolojisini geliştirme önem kazanmıştır. Bu genel değişime paralel olarak; uygulanmasına devam edilen piyasa ekonomisi politikaları, telekomünikasyon vb. altyapı alanlarında sağlanan gelişmeler, AB gibi gelişmiş bir pazar yanında Orta Doğu, Türk Cumhuriyetleri ve Rusya pazarlarına yakınlık, AB ile GB'nin gerçekleşmiş olması ve devam eden AB'ye tam üyelik süreci, genç ve eğitilebilir işgücü potansiyeli, büyüyen iç pazarın varlığı ve sanayinin yurtdışına entegrasyonundaki gelişmeler Türk sanayiinin rekabet avantajlarını oluşturmaktadır.

Buna karşılık makro ekonomik istikrara ilişkin şüpheler, özellikle kamu tarafından sağlanan girdilerin teminindeki istikrarsızlıklar, pazarlama kanallarının oluşturulmasındaki yetersizlikler, uluslararası standartlarda üretim yapılmasındaki eksiklikler, verimli üretim için gerekli kalifiye işgücü noksanlığı, sanayi kesimini etkileyen başlıca sorunlar olarak devam etmektedir. Ayrıca Türkiye'nin teknoloji üretebilme kapasitesindeki eksiklik, tasarım ve markanın rekabet gücüne katkısı konusuna gereken önemin verilmemesi, uluslararası piyasalarda ihtisaslaşma çerçevesinde firmalar arası işbirliği ve birleşmelerin öneminin kavranamaması, sanayinin desteklenmesine ayrılan kaynakların yetersizliği ve uygulamada mevzuatın sıklıkla değişmesi, bürokratik işlemlerin fazlalığı ve koordinasyon eksikliği gibi sorunlar önemini korumaktadır.²⁶⁷ Bunlarla birlikte yetersiz sermaye birikimi, görece yüksek enflasyon, yüksek üretim ve sermaye maliyetleri, teknolojik gelişmelere ayak uydurma konusundaki zorluklar, yatırım ortamındaki belirsizlikler, düşük seviyedeki Ar-Ge harcamaları, finansman kaynaklarına erişimde karşılaşılan güçlükler, kapasitelerin düşük ölçekli oluşu, düşük verimlilik ve kalite ile çevre bilincindeki eksiklikler Türk sanayiinin temel zaafı olarak ortaya çıkmaktadır.²⁶⁸

Türkiye'ye ilişkin çeşitli raporlarda, kaynakların kötü dağılımı sonucunda imalat sanayiinde verimlilik probleminin önemli bir sorun oluşturduğu, özellikle ileri teknoloji kullanımındaki ilerlemenin yavaş olduğu, teknoloji standartlarının Doğu

²⁶⁷ DPT (2000c), s. 120-121.

²⁶⁸ DPT, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/imalatsa/>>

Asya-Latin Amerika-Karayipler ülkelerinin gerisinde kaldığı belirtilmekte ve imalat sanayiinin tekstil ağırlıklı olması önemli bir zayıflık olarak ifade edilmektedir.²⁶⁹

Türkiye'deki iç ulaşım ağının büyük ölçüde karayoluna bağımlı olması, deniz ve demiryolu bağlantılarının yetersiz kalması, gerek iç pazarda gerekse ihracatta ulaştırma maliyetlerini artırmaktadır. İhracatta başlıca ulaştırma aracı olan deniz taşımacılığında, limanlarda yeterli hizmet sunulmaması, liman kira bedelleri ve yükleme boşaltma giderlerinin yüksek olması, ihracat maliyetlerini artırarak ihracatı olumsuz etkilemektedir. Enerji maliyetleri de gelişmiş ve gelişmekte olan çoğu ülke karşısında yüksek kalmakta, bu da özellikle çimento, seramik, dayanıklı tüketim malları sektörlerinin toplam maliyetlerini etkilemekte, ayrıca enerji kesintileri tam kapasiteyle çalışmasını engellemektedir.²⁷⁰ Bu unsurlar, uluslararası piyasalarla rekabet edebilirlik açısından Türk sanayiinin zayıf yönlerini oluşturmaktadır.

İmalat sanayii rekabet gücüne ölçek bazında yaklaşıldığında küçük ölçekli firmaların daha çok finansal yapı, teknoloji kullanımı ve pazarlama konularında yetersiz oldukları, büyük ölçekli firmalarınsa ekonomik alt yapı, bürokrasi ve yüksek finans maliyeti bakımından rekabet güçlerinin olumsuz etkilendiği görülmektedir.²⁷¹

1990-99 döneminde Türkiye'nin rekabet gücü faktör kullanım yoğunluklarına göre değerlendirildiğinde, hammadde ve emek yoğun sanayilerde rekabet gücünün yüksek olduğu, ölçek yoğun sanayilerde düşük kaldığı veya marjinal sınırdaki olduğu, farklılaştırılmış ve bilim bazlı mallarda ise düşük olduğu saptanmıştır.²⁷² Orta ve yüksek teknoloji ürünlerin sanayi ihracatı içindeki payı 1985'deki %18 seviyesinden 1995'de %24'e yükselmiştir. Düşük teknoloji ürün ihracatında 1985'de tüm ülkeler arasında 19. sırada yer alan Türkiye, 1998'de 18. sıraya yükselmiştir ancak, endüstriyel performans rekabet endeksinde 1985'de yer aldığı 36. basamaktan, 1998'de 38. sıraya gerilemiştir. Diğer taraftan Türkiye, dünya altyapı endeksinde 1985'deki 41. sıradan 1998'de 35. sıraya yükselmiştir ancak bunun yeterli olduğunu söylemek mümkün değildir.²⁷³

²⁶⁹ 2004 TÜRKİYE İKTİSAT KONGRESİ, **Sanayi Gelişme Stratejileri ve Rekabet Gücünün Artırılması Çalışma Grubu Raporu Sunuş Metni**, DPT, İzmir, 5-9 Mayıs 2004, s. 8-9.

²⁷⁰ DPT (2000b), s. 40.

²⁷¹ DULUPÇU, s. 166.

²⁷² EŞİYOK, B. Ali, "Türkiye İmalat Sanayiinde ve Ülke Rekabet Gücündeki Gelişmeler", **İktisat İşletme ve Finans**, Yıl: 17, Sayı: 196, Temmuz 2002, s. 56-69.

²⁷³ UNIDO, <http://www.unido.org/userfiles/hartmany/12IDR_full_report.pdf>

IMD'nin Dünya Rekabet Gücü 2004 Yıllığı'na göre Türkiye, 60 ülkeli rekabet gücü sıralamasında 2003'e göre bir basamak yükselerek 55.'liğe çıkmıştır. Türkiye, 36 ülkenin yer aldığı Avrupa, Orta Doğu ve Afrika rekabet gücü sıralamasında ise 2003 yılındaki yerini koruyarak 35'inci olurken, iş dünyasının verimliliği göz önüne alınarak hazırlanan rekabet gücü sıralamasında 42. basamaktan 40. sıraya yükselmiştir. Temel teknolojik ve bilimsel kaynaklarla insan kaynaklarının iş dünyasının ihtiyaçlarını karşılayabilmesinin dikkate alındığı altyapı kriterlerine göre yapılan rekabet sıralamasındaysa Türkiye ancak 52. sırada yer alabilmiştir.²⁷⁴

571 firmanın katılımıyla İSO tarafından hazırlatılan ve Türk sanayiinin rekabet gücünü başta AB ülkeleri olmak üzere rakip ülkelerle karşılaştıran “İmalat Sanayiinin Uluslararası Rekabet Gücü” konulu araştırmaya göre Türk ekonomisinde sektörlerin rekabet gücünü etkileyen faktörlerin başında enflasyon, döviz kuru, siyasal istikrar ve bürokrasi gibi işletmeler tarafından kontrol edilmesi mümkün olmayan faktörler gelmektedir. Bu durum, hükümet tarafından ekonomik ve siyasi istikrarın sağlanmasının yanında girişim ortamının da iyileştirilmesi gereğini göstermektedir. Araştırma, AB firmalarının tüm sektörlerde Türk firmalarının başlıca rakibi olduğunu ortaya koymaktadır. Çalışmanın sonuçlarına göre Türk firmaları yalnız dış pazar değil, iç pazar pozisyonlarını koruyabilmek için de uluslararası rekabet güçlerini geliştirme ihtiyacı içindedirler. Diğer yandan araştırma verileri, sektörler arasında AB standartlarına uyabilen firma sayısının %80 ile elektrik-makine sektöründe en yüksek oranda olduğunu ortaya koymuştur. Firmaların %67.8'i teknolojiyi, %62'si işgücü maliyetini, %60.2'si ürün standartları ve uluslararası geçerliliği, %58.8'i hammadde bulabilme kolaylığını AB firmaları karşısında güçlü oldukları başlıca faktörler olarak belirtmiştir. İhracatta Türk firmaları için dezavantaj yaratan faktörler olarak %41.4 ile kur politikası, %37.2 ile yasal altyapı, %36.8 ile bürokrasi, %31.8 ile siyasi istikrar belirtilmiştir. Araştırmada, ölçek büyüdükçe firmaların rekabet gücünün arttığı ortaya çıkmıştır. AB menşeli rakiplerinden daha güçlü olduğunu belirten firmaların oranı küçük ölçekli firmalarda %43, orta ölçekli firmalarda %47.8, büyük ölçekli firmalarda ise %49.4 olarak belirlenmiştir.²⁷⁵

²⁷⁴ VATAN, “Rekabet Liginde Yükselmiş Halimizle 55'inci Olabildik”, **Vatan**, 5 Mayıs 2004

²⁷⁵ RADİKAL, “Dış Piyasada Rakip AB”, **Radikal**, 12 Aralık 2002,

<http://www.radikal.com.tr/veriler/2002/12/12/haber_59401.php>, (17.05.2004)

3.2. Avrupa Birliği'nin Önemi ve Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisi'ne Etkileri

3.2.1. Avrupa Birliği'nin Dünya Ekonomisindeki Yeri ve Önemi

1957 Roma Anlaşması ile kurulan AB, belirli coğrafyayı paylaşan ülkelerin kısa sürede pazarlarını, ekonomilerini, üretim süreçlerini, siyasi ve stratejik güçlerini bir araya getirerek küresel dünyada en başarılı ekonomik birlik olmayı başardıkları bir oluşumdur. Parasal birliğin gerçekleştirilmesi AB'nin ekonomik alandaki başarısını göstermektedir. Dünya genelinde her ne kadar çok sayıda bütünleşme girişimi varsa da günümüzde en büyük ekonomik başarıyı sergileyen birlik AB'dir.

DTÖ'nün bir araştırmasına göre dünya ticaretinin %39'u AB, %24'ü NAFTA, %6'sı ASEAN, %12'si de diğer bütünleşmeler içinde gerçekleşmektedir.²⁷⁶

AB, kuruluşundan bu yana dünyadaki ekonomik ve ticari gelişmeleri büyük ölçüde etkilemiştir. AB, 10 yeni üye ülkeyle birlikte dünyanın en güçlü ekonomilerinden birini oluşturmaktadır. Satın alma gücü standardına (purchasing power standart; PPS) göre 2002'deki kişi başına GSYİH, genişleme öncesindeki 15 üyeli AB'de 24.200 Euro, AB'ye yeni katılan 10 üye ülkede ise 10.800 Euro'dur.²⁷⁷ 2000 yılı verilerine göre Birliğin GSYİH'sı dünya üretiminde %17'lik paya sahipken, bu GSYİH'nın %72'sini hizmetler sektörü, %26'sını sanayi sektörü ve %2'sini tarım sektörü oluşturmaktadır.²⁷⁸

Türkiye'nin dış ticaretinin yaklaşık %50'sini gerçekleştirdiği AB, tam üyelikleri kesinleşen ülkelerin katılımıyla (AB-25), 2003 verilerine göre 450 milyonu aşan²⁷⁹ nüfusa sahip bir pazar haline gelmiştir. AB, dünya ticaretinde ABD ve Japonya gibi önemli aktörlerin yanısıra, NAFTA gibi bölgesel bütünleşmeler karşısında da pazar genişliği bakımından önemli bir konumda bulunmaktadır.

²⁷⁶ KARLUK, s. 215.

²⁷⁷ **Genişleyen Avrupa**, Avrupa Komisyonu Türkiye Temsilciliği, Broşür, Ankara, t.y.

²⁷⁸ ÇEKEN, Hüseyin, "Bölgesel Ekonomik Bütünleşme Sürecinde Avrupa Birliği ve Avrupa Birliği'nin Dünya Dış Ticaret ve Sermaye Hareketlerindeki Yeri ve Önemi", **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 30, Ocak 2004, s. 6.

²⁷⁹ HUGHES, Kirsty, "Turkey and the European Union: Just Another Enlargement?", **'Turkey's EU End-game?' European Policy Summit Working Paper**, June 2004, s. 9. <<http://www.friendsofeurope.org/pdfs/TurkeyandtheEuropeanUnion-WorkingPaperFoE.pdf>>, (15.10.2004)

23.000 Euro seviyelerinde olan kişi başına gelir seviyesi, AB'nin dünya ticaretindeki ağırlığını ve önemini daha da artırmaktadır. Bu yapısıyla AB'yi, büyük ölçüde kendi kendine yeten bir oluşum olarak tanımlamak mümkündür. 1980 yılında %58.1 olan Birlik içi ihracatın AB'nin toplam ihracatı içindeki payının, 2002 yılında %61.6'ya yükselmiş olması bunu açıkça göstermektedir.

AB'nin, dünya ihracatı içindeki payı 1995 ve 2000'de önceki beş yıla göre azalmış olsa da liderliği devam etmiş ve toplam ihracat değeri önemli oranda artırmıştır. 2002 yılında 6,4 trilyon \$'a ulaşan dünya mal ihracatında, AB %37.9'luk payla birinci sırada yer almıştır. AB içi ticaret değerlendirme dışı bırakıldığında 2002'de dünya ihracatındaki %19.1'lik payıyla yine AB ilk sırada yer almaktadır.²⁸⁰

Tablo 3.12. AB ve Rakiplerinin Dünya İhracatındaki Payı (Milyar Euro)

	1990		1995		2000	
	Değer	Pay (%)	Değer	Pay (%)	Değer	Pay (%)
AB	395,9	21.03	573,3	19.72	937,9	17.52
ABD	308,7	16.40	446,1	15.35	837,4	15.64
Japonya	225,9	12.00	338,7	11.65	518,3	9.68
Kanada	99,3	5.27	145,4	5.00	298,5	5.57
Çin	49,3	2.62	113,9	3.92	299,1	5.59
Hong Kong	64,5	3.43	132,7	4.56	213,6	3.99
Diğer	739,1	39.26	1.157,0	39.80	2.249,8	42.02
Dünya	1.882,7	100.00	2.907,0	100.00	5.354,6	100.00

Kaynak: ÇEKEN, Hüseyin, “Bölgesel Ekonomik Bütünleşme Sürecinde Avrupa Birliği ve Avrupa Birliği'nin Dünya Dış Ticaret ve Sermaye Hareketlerindeki Yeri ve Önemi”, **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 30, Ocak 2004, s. 8.

Diğer taraftan AB içi ithalatın toplam AB ithalatı içindeki payı 1980'de %55.9 iken 2002'de %60.2'ye yükselmiştir. İhracat ile benzer şekilde 1995 ve 2000'de önceki beş yıla göre AB'nin dünya ithalatındaki payı azalmış, 1990'da dünya ithalatında ilk sırada bulunan AB, 1995 ve 2000'de ikinci sırada yer almıştır. 2002 yılındaki 6,6 trilyon \$'lık dünya ithalatında ise AB'nin payı %36.4 olarak gerçekleşmiştir. AB içi ticaretin bu değerlendirmenin dışında tutulması halinde, AB'nin 2002 yılı dünya ithalatında %18'lik pay ile ABD'den sonra ikinci sırada olduğu tespit edilmektedir.²⁸¹ Bu yöndeki bir başka veri de AB'nin GB dahilinde

²⁸⁰ ABGM (Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü), “Türkiye-Avrupa Birliği (AB) İlişkilerindeki Gelişmeler ve AB ile Dış Ticaretimiz”, **Dış Ticaret Dergisi**, Özel Sayı, Ekim 2003, s. 15-16.

²⁸¹ ABGM (2003), s. 15-16.

gerçekleştirdiği ticaretin, toplam ticaretinin %60'ından fazlasını oluşturduğu şeklindedir.²⁸²

Tablo 3.13. AB ve Rakiplerinin Dünya İthalatındaki Payı (Milyar Euro)

	1990		1995		2000	
	Değer	Pay (%)	Değer	Pay (%)	Değer	Pay (%)
AB	442,5	22.17	545,3	18.12	1.026,8	17.99
ABD	406	20.34	589,4	19.59	1.343,0	23.52
Japonya	184,8	9.26	256,9	85.4	409	7.16
Kanada	103,4	5.18	137,3	45.6	285	4.99
Çin	42,3	2.12	101	33.6	243,8	4.27
Hong Kong	64,8	3.25	147,4	49.0	233,7	4.09
Diğer	752,3	37.69	1.232,1	40.94	2.167,6	37.97
Dünya	1.996,0	100.00	3.009,4	100.00	5.708,9	100.00

Kaynak: Çeken, s. 9.

AB, dünya genelindeki doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının başlıca ithalatçı ve ihracatçılarından birisi olarak bu sermayenin oldukça önemli bir bölümünü yönlendirmektedir. Birliğe 1989-1994 yılları arasında yıllık ortalama sermaye girişi 76,6 milyar \$ olup bunun küresel sermaye içindeki payı %38 olmuştur. Birliğe yabancı sermaye girişlerinde sürekli bir artış görülmektedir. 1996'da 109 milyar \$ olan sermaye girişi 2000 yılında 617 milyar \$'a yükselmiştir. Birliğin 2000 yılında küresel sermayedeki payı ise %48.5'dir (Tablo 3.14.).

Tablo 3.14. Avrupa Birliği'nde Sermaye Hareketleri ve Dünya Sermaye Hareketleri İçindeki Payı (1989-2000)

Yıllar	AB'ye Sermaye Girişi (Milyar \$)	Dünyadaki Toplam Sermaye Girişi (Milyar \$)	AB'nin Dünya Sermaye Girişi İçindeki Payı (%)	AB'den Sermaye Çıkışı (Milyar \$)	Dünyadaki Toplam Sermaye Çıkışı (Milyar \$)	AB'nin Dünya Sermaye Çıkışı İçindeki Payı (%)
1989-1994	76,6	200,1	38.2	105,2	228,3	46.0
1995	113,5	331,1	34.2	159,0	355,3	44.7
1996	109,6	384,9	28.4	183,2	391,6	46.7
1997	127,6	477,9	26.7	220,4	466,0	47.2
1998	261,1	692,5	37.7	454,3	711,9	63.8
1999	467,2	1.075,0	43.4	720,1	1.005,8	71.5
2000	617,3	1.270,8	48.5	772,9	1.149,8	67.2

Kaynak: Çeken, s. 10.

²⁸² ABGM, Bölgesel Ticaret Anlaşmaları ve Dünya Ticaret Örgütü, Mart 2002, <<http://www.dtm.gov.tr/ab/Ab.htm>>, (21.04.2004)

Sermaye girişindeki durumun benzeri sermaye çıkışı için de geçerlidir. 1989-1994 yılları arasında AB'den çıkan sermaye yıllık ortalama 105 milyar \$ civarındadır. Küresel sermayedeki pay ise %46'dır. Sermaye çıkışlarında istikrarlı bir durum söz konusudur. 1995'de 159 milyar \$, 1997'de 220 milyar \$ sermaye çıkışı olmuş ve bu rakam 2000 yılında yaklaşık 773 milyar \$'a ulaşmıştır. 2000 yılında AB'nin dünya sermaye ihracı içindeki payı %67.2'ye yükselmiştir (bkz. Tablo 3.14., s. 92).

Sonuç olarak AB, sahip olduğu yüksek alım gücü ve Mayıs 2004 sonrasındaki 450 milyonu aşkın nüfusuyla dünya ekonomisinin başlıca üç aktöründen biri konumundadır. Dünyada doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının en önemli ithalatçı ve ihracatçılarından biri olan AB, dünya dış ticaretinin de yaklaşık beşte birini gerçekleştirmektedir. Birliğı oluşturan ülkeler kendi aralarında yaptıkları topluluk içi ticaret de hesaba katıldığında, AB'nin dış ticareti dünya ticaretinin üçte birinden fazlasına karşılık gelmektedir. Bu durumu ortaya çıkaran en önemli faktör kuşkusuz ekonomik birliğin gerçekleştirilmiş olmasıdır. Birlik üyesi ülkeler, küresel rekabette kendilerini dış piyasalarda meydana gelebilecek bir çok olumsuzluğı karşı daha iyi korumuşlar ve rekabet güçlerini artırmışlardır.²⁸³

3.2.2. Avrupa Birliğı'nin Türkiye Açısından Önemi

Dış ticaret açısından bakıldığında, AB'nin ve bu çerçevede GB'nin Türkiye açısından önemi açık bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Kasım 1970 sonrasında AET'nin Türkiye'ye tanıdığı tavizler ile tek yönlü olarak fiilen başlayan GB, AB'nin Türkiye için önemini daha da artırmıştır. AET'nin Türk sanayi ürünlerine uyguladığı tarife engellerini 1970 sonrasında asimetrik olarak bir çok üründe sıfırlayıp tarife dışı engelleri de büyük çoğunlukla uygulamaması, Türkiye'nin günümüzdeki ihracat rakamlarına ulaşmış olmasında önemli ölçüde etkili olmuştur.²⁸⁴

1963 yılında AET ile imzalanan Ankara Anlaşması ile birlikte, AB'nin Türkiye'nin dış ticareti içindeki önemi perçinlenmiştir. Özellikle Katma Protokol'ün yürürlüğe girmesi ve AB'nin Türkiye çıkışlı sanayi ürünlerine uyguladığı gümrük

²⁸³ ÇEKEN, s. 10-11.

²⁸⁴ BAYDORAL, Can, **Gümrük Birliğı'ni Yeniden Tartışmak**, <<http://www.ntvmsnbc.com/news/83077.asp?cp1=1#BODY>>, (23.08.2004)

vergilerini kaldırması ile AB üyesi ülkeler Türkiye'nin ihracatında vazgeçilmez birer ticari ortak olma niteliği kazanmışlardır. AB ülkeleri, ithalat bakımından da Türk sanayinin temel tedarikçileri arasında ön sıralarda yer almışlardır.²⁸⁵

Türkiye, GB ile dünya ekonomisi ve ticaretinde önemli bir bloğa ticari entegrasyonunu gerçekleştirmiştir. Bu suretle kendi iç pazarını uluslararası normlara uydurarak, bir yandan AB pazarına üçüncü ülkelere nazaran daha avantajlı giriş imkanı sağlarken diğer yandan iç pazarını AB ülkelerinin ve diğer ülkelerin rekabetine açmıştır. Dolayısıyla GB'nin uygulama dönemi içerisinde Türkiye ekonomisine olumlu ve olumsuz çeşitli yansımaları olmuştur.

AB, Cumhuriyetin kurulduğu 1923 yılından bu yana Türkiye'nin başlıca dış ticaret ortağı olmuştur. Genel olarak bakıldığında Türkiye, dış ticaretinin yaklaşık %50'sini AB ülkeleri ile yapmaktadır. 1987'de Türkiye'nin toplam ihracatı içinde %47.8'lik pay sahibi olan AB'nin bu payı 1995'de %51.2 iken, GB'nin ilk iki yılı sonrasında %50 ve üzeri değerlerde seyretmiş, 2004'de ise %54.6 olmuştur. İthalata bakıldığında ise 1987'de Türkiye'nin toplam ithalatında %40'lık paya sahip olan AB, payını 1995'de %47.2'ye çıkarmıştır. GB'nin ilk dört yılında bu oran %50'nin biraz üzerinde seyretmesine karşın 2000 yılından itibaren %50'nin altına kalmış ve 2004 yılında %46.7 olarak gerçekleşmiştir (bkz. Tablo 3.16., s. 101).

Diğer taraftan Türkiye'nin, AB'nin toplam ithalatı içindeki payı 1993'de %0.5 iken, sonrasında istikrarlı bir artışla birlikte 1995'de %0.6'ya, 1999'da %0.7'ye ve nihayet 2002 yılında %0.8'e yükselmiştir. AB'nin toplam ihracatı içinde 1993'te %0.9, 1997 ve 2000 yıllarında %1.2 paya sahip olan Türkiye, 2001 yılında %0.8'e düşen payını 2002'de tekrar %0.9'a yükseltmiştir.²⁸⁶

Türkiye 1980'de AB'nin ithalat yaptığı ülkeler sıralamasında 48. sırada yer alırken 1993'te 18., 1996'da 12. sıraya yükselmiş, 2000 yılında ise 13. sırada yer almıştır. AB'nin ihracat yaptığı ülkeler arasında 1980'de 27. sırada bulunan Türkiye, 1993 ve 1996'da 7., 1999'da 6. ve 2000 yılında 5. sırada yer almıştır.²⁸⁷

²⁸⁵ DPT (2000b), s. 33.

²⁸⁶ DTM, **1993-2002 Dönemi Türkiye-AB Dış Ticareti ve İhracatı Üzerine Değerlendirme**, Ankara, Haziran 2004, s. 6-10.

²⁸⁷ SOĞUK, Handan ve Esra UYANUSTA, **Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisine Etkileri**, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, No: 179, İstanbul, Nisan 2004, s. 22.

GB sonrasında Türkiye'nin AB pazarına ihracatı beklenen ölçüde artmasa da istikrarlı bir paya sahip olmuş ve 1995-2000 yılları arasında AB'nin üçüncü ülkelerden ithalatı %19 oranında gerilerken, AB'nin ithalatı içinde Türkiye'nin payı %1.7 seviyesini korumuştur.²⁸⁸ Bu durum, GB sonrasında AB'nin Türkiye için önemli bir pazar imkanı sağladığını göstermektedir.

3.2.3. Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisine Etkileri

Ülkelerin, dünya ekonomik ve politik arenasındaki konumları gerek küresel bazdaki organizasyonlarda yer almalarına gerekse bölgesel oluşumlara katılmalarına göre değişmektedir. II. Dünya Savaşı'ndan sonra özellikle sanayileşmiş batılı ülkeler, dünya ticaretinde çok yönlü denkleşmeye imkan sağlamak, dış ticareti canlandırmak gibi amaçlarla ekonomik bütünleşme sürecine girmişler ve çeşitli organizasyonlar kurmuşlardır. Bu bağlamda ortaya çıkan organizasyonların en önemlisi kuşkusuz AB ve üyeleri arasında uygulanan GB'dir. 1990'lı yıllarla birlikte Türkiye ekonomisinde yaşanan gelişmeler de dünya ekonomisine paralel olarak büyük hız kazanmış, bu süreç içerisinde Türkiye ile AB arasında 1 Ocak 1996'da GB yürürlüğe girmiştir.

Sağlayacağı ekonomik ve politik katkılar nedeniyle çoğu Avrupa ülkesi AB üyesi olma arzusundadır. Bunu henüz gerçekleştirememiş olan Türkiye ise, AB ile GB sağlayarak, güçlü AB ekonomisi ile entegre olmak istemiştir. Hangi sebeple olursa olsun, AB gibi büyük bir ekonomik alanla GB'nin gerçekleştirilmiş olması, hem mikro hem de makro ölçekte Türkiye ekonomisi üzerinde çeşitli etkiler doğurmuştur. Ortaya çıkan bu etkilerin, doğrudan ve/veya dolaylı olarak iktisadi sektörler üzerinde de bir takım yansımaları oluşmuştur.²⁸⁹

3.2.3.1. Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Statik Etkileri

Yeniden hatırlamak gerekirse faktör donanımı, teknolojik seviye, talep yapısı gibi parametrelerin sabit kaldığı varsayımı altında GB'nin, birlik içinde kaynakların yeniden dağılımı sebebiyle ortaya çıkardığı kısa vadeli ve bir kerelik etkilere statik etkiler denilmektedir. Çalışmanın bu bölümünde GB'nin Türkiye ekonomisi

²⁸⁸ ABGM (2003), s. 20.

²⁸⁹ UYAR, Süleyman, "Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Etkileri", **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 20, Ocak 2001, s. 163-164 ve 182-183.

üzerindeki etkilerini tespit etmek için; statik etkiler kapsamında ele alınan ticaret yaratıcı ve saptırıcı etki (olumlu ve olumsuz üretim etkileri), tüketim etkisi ile dış ticaret hadleri ve gelir dağılımı etkisi istatistiksel veriler çerçevesinde incelenmiştir.

GB'nin Türkiye ekonomisi üzerindeki etkilerini inceleyen çeşitli çalışmalarda, GB'den kaynaklanan toplam statik etkilerin ihmal edilebilecek kadar küçük olduğu hesaplanmıştır. A. Bayar'ın yaptığı çalışmada GB'nin ilk dört yılından kaynaklanan statik refah etkisinin 31 milyon \$ olduğu ve GSYİH'ı sadece %0.04 oranında yükselttiği hesaplanmıştır.²⁹⁰

3.2.3.1.1. Ticaret Yaratıcı Etki

Türkiye'nin GB öncesindeki ve sonrasındaki dokuzar yıllık döneme ait dış ticaret göstergeleri Tablo 3.15.'de gösterilmiştir. Buna göre 2004 yılında 1995'e göre Türkiye'nin toplam ihracatı %191.5, toplam ithalat ise %172.6 oranında artmıştır. Aynı dönemde toplam dış ticaret hacmi %179.7'lik artış sergilerken, dış ticaret açığı ise %143.6'lık bir artış kaydetmiştir. Diğer yandan 1995'de yaklaşık %61 olan toplam ihracatın ithalatı karşılama oranı 1996'da %53'e düşmesine karşın daha sonra giderek yükselmiş, 2000'de yaşanan düşüşün ardından 2001'de %76 olarak gerçekleşikten sonra tekrar düşme eğilimine girmiş ve 2004'de %65 olmuştur.

Türkiye'nin AB ile olan dış ticaretinde 1970'lerden itibaren dış ticaret açığı vermesine bağlı olarak, dış ticaret açığının GB'nin tamamlanması ile ortaya çıkan bir durum olmadığı tespit edilmektedir. İthal ikameci politikaların izlendiği 1970'li yıllarda dahi sanayinin büyük oranda ithal hammadde ve sermaye malı bağımlısı olması, ithalatın ihracattan fazla olmasını beraberinde getirmiştir. 1980'li yıllarda ise ihracata yönelik politikalar çerçevesinde uygulanan yatırım ve ihracatı teşvik politikaları ithalat artışını tetiklemiştir. Bu dönemde ithalatı artıran başlıca unsur; söz konusu teşvikler kapsamındaki dahilde işleme rejimine göre, ihraç edilecek malların üretiminde kullanılmak üzere ithal edilen hammadde ve yarı mamullerden alınan gümrük vergilerinin kaldırılmış olmasıdır. Bu açıdan, 1996'da AB karşısında sanayi

²⁹⁰ GÖKALP, M. Faysal ve Aynur YILDIRIM, "Türkiye-AB Gümrük Birliği Sürecinin Ekonomik Etkileri", içinde **Avrupa Birliği Sürecinde Türkiye (Siyasal, Ekonomik ve Toplumsal Dönüşüm, Sorunlar ve Tartışmalar)**, Turgay UZUN ve Serap ÖZEN (ed.), Seçkin Yay., Ankara, 2004, s. 273.

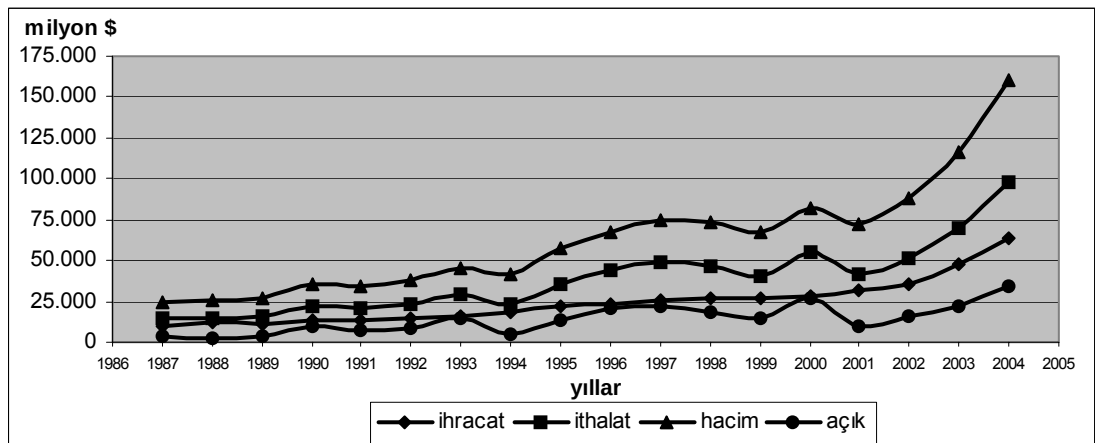
mallarındaki gümrüklerin sıfırlanmasıyla tamamlanan GB, 1980'lerden itibaren uygulanan dış ticaret politikaları ile aynı yöndedir. 1996'daki yüksek ithalat artışının GB'nin tamamlanmasıyla ilişkisi belirgin olmakla birlikte, dış ticaret açıklarının genel karakteristiğini 1970'lerden itibaren uygulanan politikalar oluşturmaktadır.²⁹¹

Tablo 3.15. Türkiye'nin Dış Ticaret Göstergeleri (Milyon Dolar)

Yıl	TOPLAM					AVRUPA BİRLİĞİ*				
	İhracat	İthalat	Hacim	Açık	İhr/İth	İhracat	İthalat	Hacim	Açık	İhr/İth
1987	10.190	14.158	24.348	3.968	0,72	4.868	5.666	10.534	798	0,86
1988	11.662	14.335	25.997	2.673	0,81	5.098	5.895	10.993	797	0,86
1989	11.624	15.792	27.416	4.168	0,74	5.408	6.055	11.463	647	0,89
1990	12.959	22.302	35.261	9.343	0,58	6.906	9.328	16.234	2.422	0,74
1991	13.593	21.047	34.640	7.454	0,65	7.042	9.221	16.263	2.179	0,76
1992	14.719	22.871	37.590	8.152	0,64	7.602	10.050	17.652	2.448	0,76
1993	15.348	29.429	44.777	14.081	0,52	7.289	10.950	18.239	3.661	0,67
1994	18.105	23.270	41.375	5.165	0,78	8.269	10.279	18.548	2.010	0,80
1995	21.636	35.707	57.343	14.071	0,61	11.078	16.861	27.939	5.783	0,66
1996	23.224	43.627	66.851	20.403	0,53	11.549	23.138	34.687	11.589	0,50
1997	26.261	48.559	74.820	22.298	0,54	12.248	24.870	37.118	12.622	0,49
1998	26.974	45.921	72.895	18.947	0,59	13.498	24.075	37.573	10.577	0,56
1999	26.587	40.671	67.258	14.084	0,65	14.348	21.401	35.749	7.053	0,67
2000	27.775	54.503	82.278	26.728	0,51	14.510	26.610	41.120	12.100	0,54
2001	31.342	41.399	72.741	10.057	0,76	16.118	18.280	34.398	2.162	0,88
2002	36.059	51.553	87.612	15.494	0,70	18.459	23.321	41.780	4.862	0,79
2003	47.252	69.339	116.612	22.087	0,68	24.484	31.695	56.179	7.211	0,77
2004	63.074	97.361	160.435	34.287	0,65	34.417	45.434	79.851	11.017	0,76

* AB'ye üye ülke sayısı, 1 Ocak 1995'de 12'den 15'e, 1 Mayıs 2004'de 15'den 25'e yükselmiştir.

Kaynak: DTM, *Avrupa Birliği ve Türkiye*, Ankara, Ekim 1999, s. 451.; DTM, *İstatistikler*, <<http://www.dtm.gov.tr/AB/rakamlar/diticaret.htm>>, (30.05.2005) verilerinden düzenlenmiştir.



Grafik 3.1. Türkiye'nin Toplam Dış Ticaret Göstergeleri (1987-2004)

²⁹¹ SOĞUK ve UYANUSTA, s. 13.

Türkiye'nin, GB çerçevesinde sahip olduğu ticari tavizlerin esasen 1970 sonrası başladığı dikkate alındığında, 1996 itibariyle beklen ihracat artışının, GB'nin tamamlanmasının yarattığı psikolojik motivasyon ve tekstil-konfeksiyon ürünlerinde uygulanmakta olan kotaların kaldırılması şeklindeki iki sebepten kaynaklandığı görülmektedir. Buna karşılık, GB öncesindeki 22 yıllık süreçte Türkiye tarafından kademeli olarak tanınması gereken tavizlerin önemli kısmının son bir-iki yıla yayılmış olması, 1 Ocak 1996 itibariyle AB'ye önemli ölçüde Türkiye pazarına giriş imkanı sağlamıştır.²⁹² Bu durum üçüncü ülkeler bakımından da geçerlidir. Üçüncü ülkelere uygulanmakta olan yüksek tarifeler de oldukça düşük OGT seviyelerine indirilmiştir. GB öncesinde sanayi ürünlerinde %16 seviyesinde olan gümrük vergisi ortalaması, 1996 yılı başı itibariyle AB ve EFTA ülkeleri için sıfıra, üçüncü ülkeler için ise %5.8'e çekilmiştir. 2002 yılı başı itibariyle üçüncü ülkelere sanayi ürünlerinde uygulanan gümrük vergilerinin aritmetik ortalaması %4.5'tir.²⁹³

Öte yandan GB, dış ticaretteki gelişmeleri tek başına belirleyen bir süreç olmadığı gibi dış ticaretteki gelişmelerin dünya ve Türkiye ekonomisindeki gelişmelerden bağımsız olarak ele alınması da mümkün değildir. 5 Nisan 1994 devalüasyonu, 1997 Asya ve 1998 Rusya krizleri ile dünya ekonomisinde oluşan nispi durgunluk, Ağustos ve Kasım 1999 Marmara depremleri, Türk ekonomisinde Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizleriyle ortaya çıkan istikrarsızlık ve devalüasyon gibi unsurlar ekonominin genel seyri içinde dış ticaret açısından da belirleyici olmuştur.²⁹⁴

1994, 1998, 1999 ve 2001 yıllarında Türkiye ve dünya ekonomisinde oluşan gelişmelere bağlı olarak toplam ithalatta ortaya çıkan daralma, bu yıllarda dış ticaret açığının önemli oranlarda gerilemesini beraberinde getirmiştir. Bu yılların dışında kalan GB sonrası dönemde, genel olarak ithalat ve dış ticaret açığı artma eğilimindedir. Çeşitli yıllarda ithalatın artış oranının ihracat artış oranından fazla olmasına bağlı olarak toplam dış ticaret açığının GB sonrası dönemde artış kaydettiği görülmektedir. GB sonucunda OGT'nin oldukça düşük oranlara inmiş olması ve

²⁹² YETKİN, s. 89-90.

²⁹³ TÜSİAD, **Avrupa Birliği'ne Uyum Sürecinde Gümrük Birliği'nin Dış Ticaretimize Etkileri**, Yayın No: TÜSİAD-T/2003-10-364, İstanbul, 2003b, s. 29.

²⁹⁴ SOĞUK ve UYANUSTA, s. 11.

imzalanan serbest ticaret anlaşmaları sonucunda, GB'nin Türkiye'nin toplam dış ticareti üzerinde özellikle ithalat açısından belirgin etki yarattığı söylenebilir.

Bununla birlikte GB'nin Türkiye'nin toplam ticaret hacmini arttırıcı bir etkisi olmuş ve dış ticaret açığı sadece GB'den kaynaklanan nedenlerle büyümemiştir. Türkiye'nin dış ticaret dengesini etkileyen en önemli unsurlar GB'den ziyade döviz kuru, faiz ve uluslararası ekonomik gelişmeler olmuştur. Zira ekonomik ve dış ticarî göstergeler incelendiğinde 1974 Petrol Krizi, 1980 kur ayarlamaları, 1994 Finans Krizi, 1997 Doğu Asya ve 1998 Rusya Krizleri ile 2001'de Türkiye'deki serbest kur politikalarının sonuçları açıkça görülmektedir.²⁹⁵

Bu gelişmeler Türkiye'nin dış ticaret yapısını etkileyerek GB ile uyumlu olmayan ekonomi politikalarının izlenmesini zorunlu kılmış, Türkiye menşeli ihraç ürünlerinin fiyat rekabetini engelleyerek ithalat artışına neden olmuştur. Asya ve Rusya krizlerine bağlı olarak Avrupa'da 1998'de kendini gösteren durgunluk, daha çok fiyat elastikiyeti düşük, gelir elastikiyeti ise nispeten yüksek mallar ihraç eden Türkiye ekonomisinde ihracatın durağanlaşarak dış ticaret açığının yükselmesi sonucunu doğurmuştur.²⁹⁶

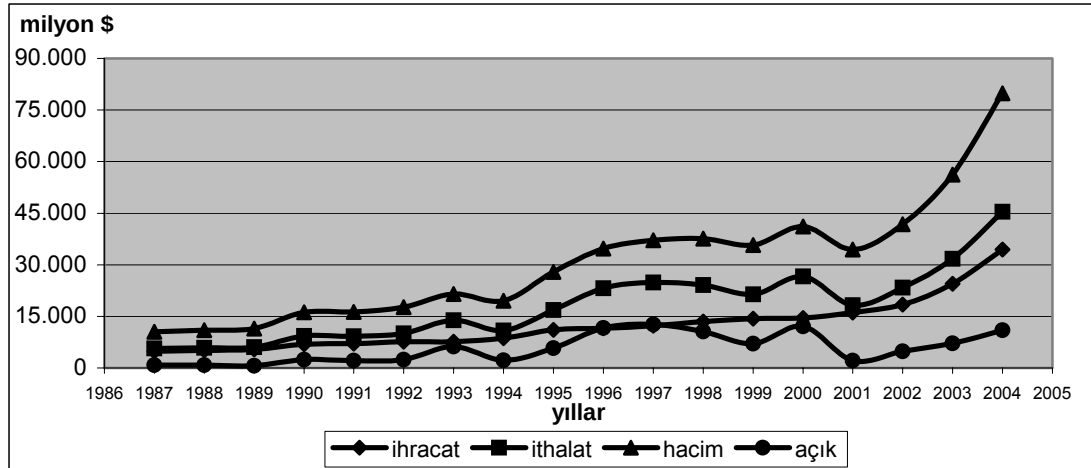
Türkiye'nin 1995-2004 dönemindeki dış ticaret rakamları karşılaştırıldığında AB'ye yaptığı ihracattaki oransal artışın (%210.6) toplam ihracatındaki artışa (%191.5) göre daha fazla olduğu, buna karşılık toplam ithalatın artış oranının (%172.6) AB'den yapılan ithalatındaki artış oranını (%169.4) az bir farkla da olsa geride bıraktığı görülmektedir. Yine söz konusu dönemde AB ile yapılan dış ticaretin hacmindeki oransal artış (%185.8) toplam dış ticaret hacmindeki artıştan (%179.7) bir miktar daha fazla olurken, toplam dış ticaret açığındaki artış (%143.6) AB'ye karşı olan dış ticaret açığındaki artışın (%90.5) hayli üzerinde olmuştur. Genel olarak bakıldığında Türkiye'nin toplam dış ticareti ve AB ile olan dış ticaretinin benzer özellikler göstermekte olduğu söylenebilir (bkz. Grafik 3.1., s. 97. ve Grafik 3.2.).

1998, 1999 ve 2001 yılları haricinde, GB sonrasında AB'den yapılan ithalatındaki yıllık artış oranının ihracattaki artış oranının çok üzerinde olduğu görülmektedir. Buna bağlı olarak 2004 yılında 1995'e göre AB ile olan dış ticaret

²⁹⁵ TÜSİAD (2003b), s. 83.

²⁹⁶ GÖKALP ve YILDIRIM, s. 268.

açığımız %90.5 oranında artmıştır (bkz. Tablo 3.15., s. 97). GB sonrasında koruma oranlarının düşmesi ve uygulanan makro ekonomik politikaların bu kaybı telafi edecek nitelikte önlemler içermemesi sebebiyle ithalatta ve dış ticaret açığında genel anlamda bir yükselme eğilimi ortaya çıkmıştır.



Grafik 3.2. Türkiye-AB Dış Ticaret Göstergeleri (1987-2004)

1987-2004 dönemine bakıldığında 1999 ve 2001 yılları haricinde, bir önceki yıla göre Türkiye-AB dış ticaret hacminin arttığı görülmektedir (Grafik 3.2.). Dış ticaret hacminin 1999'daki düşüşü, Marmara depremleri nedeniyle Türk sanayiinin önemli kısmını barındıran bölgedeki toplam üretimin azalmasından kaynaklanırken, 2001'deki düşüş ekonomik kriz sonucu döviz kurunun yükselmesi ve satın alma gücünün düşmesine bağlı olarak AB'den yapılan ithalatın gerilemesinden kaynaklanmıştır. Bu verilere göre GB'nin, Türkiye-AB dış ticaretini artırıcı rol oynadığı söylenebilir.

1996 yılında Türkiye'nin AB'den yaptığı ithalatta bir önceki yıla göre %37.2 oranında artış görülmektedir. AB'nin Türkiye'nin toplam ithalatındaki payı 1995'de %47.2 iken bu oran 1996'da %53'e yükselmiştir. Bu durum, GB'nin ilk yılında AB lehine güçlü ticaret yaratıcı etki ortaya çıktığını göstermektedir. Buna karşılık Türkiye'nin AB'ye ihracatı 1996'da %4.3 artmıştır (bkz. Tablo 3.15, s. 97. ve Tablo 3.16). GB ile AB'nin Türkiye'ye uyguladığı kotaların kalkması, Türkiye lehine sınırlı bir ticaret yaratıcı etki sağlamıştır. 1996 sonrasında Türkiye-AB dış ticaretinin dengeli bir şekilde geliştiği görülmektedir. 1997-1998 yıllarında Asya ve Rusya'da

yaşanan ekonomik bunalımların yansımalarına bağlı olarak Türkiye'nin toplam ihracatı yavaşlasa da AB'ye olan ihracatın artması, GB'nin Türkiye ekonomisine sağladığı olumlu statik etkiyi göstermektedir.²⁹⁷

Tablo 3.16. Türkiye'nin Dış Ticareti İçinde AB'nin Payı (%)

Yıllar	İHRACAT	İTHALAT	HACİM	AÇIK
1987	47,8	40,0	43,3	20,1
1988	43,7	41,1	42,3	29,8
1989	46,5	38,3	41,8	15,5
1990	53,3	41,8	46,0	25,9
1991	51,8	43,8	46,9	29,2
1992	51,6	43,9	47,0	30,0
1993	47,5	37,2	40,7	26,0
1994	45,7	44,2	44,8	38,9
1995	51,2	47,2	48,7	41,1
1996	49,7	53,0	51,9	56,8
1997	46,6	51,2	49,6	56,6
1998	50,0	52,4	51,5	55,8
1999	54,0	52,6	53,2	50,0
2000	52,2	48,8	50,0	45,2
2001	51,4	44,2	47,3	21,4
2002	51,2	45,2	47,7	31,3
2003	51,8	45,7	48,2	32,6
2004	54,6	46,7	49,8	32,1

Kaynak: Tablo 3.15.'den düzenlenmiştir.

GB'nin ilk yıllarında ihracata dair beklentiler tam olarak gerçekleşmemiştir. Bu dönemde, Türkiye'de siyasi istikrarla ilgili sorunların ekonomi üzerindeki negatif etkileri, AB'de ise Maastricht kriterleri nedeniyle uygulamaya konulan sıkı para ve maliye politikalarının AB ülkelerinin ithalatında daralmaya yol açması, Türkiye'nin ihracatta beklenen artışı gerçekleştirememesinde etkili olmuştur.²⁹⁸ Buna karşılık İspanya ve Portekiz'de olduğu gibi Türkiye'nin de GB sonrasında ithalatının arttığı görülmektedir. GB'nin ilk yıllarında ihracat artışının beklenen düzeye çıkmayışının önemli nedenlerinden birisi de AB'de ve özellikle Türkiye'nin başlıca dış ticaret ortağı olan Almanya'da yaşanan resesyon olarak görülmektedir. Bu nedenle, ihracatta yüksek artış beklenen tekstil-konfeksiyon sektöründe dahi kotalar kalkmış olmasına rağmen beklentiler gerçekleşmemiştir. Ancak, 1997 yılına gelindiğinde

²⁹⁷ MORGİL, s. 109.

²⁹⁸ BALKIR, Canan, "Türkiye-AB İlişkileri", **İktisat Dergisi**, Sayı: 375, İ.Ü. İktisat Fakültesi Mezunları Cemiyeti, İstanbul, Ocak 1998, s. 48.

GB'nin ithalat artışı yönündeki ilk etkileri önemli ölçüde azalmıştır.²⁹⁹ Nitekim AB'den yapılan ithalat 1996'daki %37.2'lik artış 1997'de %7.5'e düşmüş, 1998 ve 1999'da ise sırasıyla %3.2 ve %11.1 oranında gerilemiştir (bkz. Tablo 3.15., s. 97).

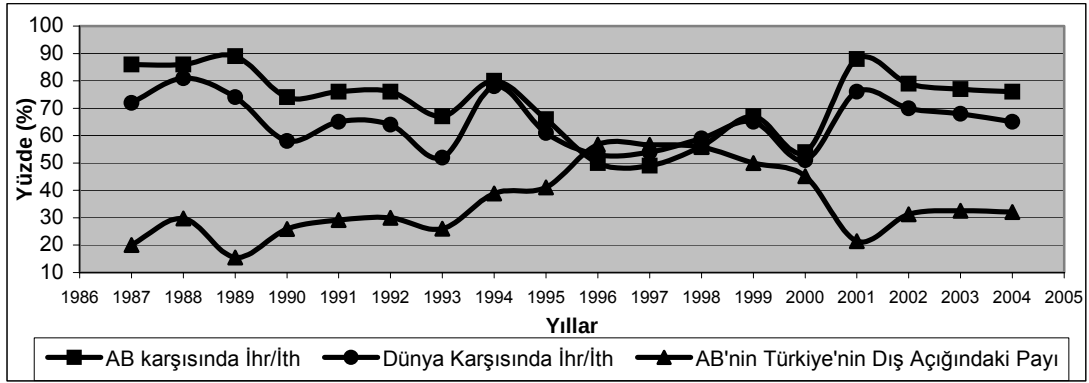
1997 yılında ithalat artış hızı yavaşlarken ihracat ise %6.1 oranında artış ile 12,2 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. AB kaynaklı ithalattaki artışın yavaşlaması, OGT uyumu nedeniyle %5.2 seviyesine düşen gümrük vergilerinin aynı zamanda üçüncü ülkelerden ithalatı cazip hale getirmesine bağlanmaktadır. Çeşitli dönemlerde gerek Türkiye'de gerekse AB'de ortaya çıkan ekonomik durgunluk ve ithalatta daralma gibi sorunların yanı sıra AB pazarında üçüncü ülkelerle rekabet edilmesine karşın, Türkiye'nin AB'ye yönelik ihracatının her yıl belirli bir oranda arttığı ve Türkiye'nin toplam ihracatının %50'sinin AB pazarına yapıldığı dikkate alındığında, AB'nin Türkiye için istikrarlı bir pazar imkanı oluşturduğu sonucuna ulaşılmaktadır. GB ile bu durum daha da netleşmiştir. Nitekim, 1997 ve 1998'deki global ekonomik kriz ile birlikte Türkiye'nin üçüncü ülkelere yönelik ihracatında yaşanan daralma, AB ülkelerine yönelik ihracattaki artış ile dengelenmiştir.³⁰⁰

AB ile olan dış ticarete ilişkin veriler, GB'nin ilk yıllarında ticaret yaratıcı etkinin Birlik lehine doğduğunu göstermektedir. Türkiye aleyhine ortaya çıkan bu etkide başlangıçta ithalatın ihracattan daha hızlı artmasının etkili olduğu görülmektedir. Nitekim AB ile olan dış ticarete 1994'de %80 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı 1995'de %66'ya düşerken, GB'nin ilk iki yılında da keskin bir düşüşle 1996'da %50 ve 1997'de %49 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye ekonomisinin AB ekonomisine göre rekabet gücü daha düşük olduğundan başlangıçta ithalatın ihracattan hızlı artmış olması doğal olarak görülmektedir. Zamanla ortak üretim, teknoloji transferi, bilgi akışı ve Ar-Ge faaliyetlerinin artmasıyla Türkiye ekonomisi daha iyi performans göstermeye başlamış, bu durum da ticaret yaratıcı etkinin daha çok Türkiye'nin lehine dönmesinde rol oynamıştır. Böylece AB karşısındaki ihracatın ithalatı karşılama oranı 1998'de %56'ya yükselmiş, 2000-2001 ekonomik krizleri sonrasında döviz kurunda meydana gelen yükselmenin dış ticarete yönelik olumlu etkilerinin ortadan kalktığı 2003 yılında %77 ve 2004 yılında %76 olarak gerçekleşmiştir (bkz. Tablo 3.15., s. 97. ve Grafik 3.3.).

²⁹⁹ YETKİN, s. 90.

³⁰⁰ DPT (2000b), s. 34-35.

AB'nin Türkiye'nin toplam dış açığı içindeki payı, incelenen dönemde 1989 ve 1993'deki düşüşler haricinde GB öncesinde artma eğiliminde olmuştur. Söz konusu oran GB'nin ilk yılı olan 1996'da ithalattaki artışa bağlı olarak ani bir sıçrama ile %56.8'e yükselmiş, ancak sonrasında 2002 yılındaki 2001 ekonomik krizi sonrası ithalat artışı etkisinden kaynaklanan yükselme göz ardı edildiğinde genel anlamda istikrarlı sayılabilecek bir düşüş göstermiş ve 2002-2004 döneminde %31-33 aralığında seyretmiştir (bkz. Tablo 3.16., s. 101. ve Grafik 3.3.).



Grafik 3.3. Türkiye'nin İhracatın İthalatı Karşılama ve Dış Açık Göstergeleri (1987-2004)

Genel olarak, dış ticaret açığının büyük miktarda artışı ile GB'nin tamamlanması arasında paralellik kurulmaktadır. Ancak, söz konusu dönemde Türkiye'nin OECD ortalamaları üzerinde %7'lik büyüme performansına sahip olduğu ve bu çerçevede AB'den ucuz ara ve yatırım malı ithalatının hızlandığı gözden kaçırılmaması gereken bir husustur. GB sonrasında ithalatın ihracattan daha hızlı arttığı gözlenmekle birlikte, ithalattaki artışın iç ve dış makro ekonomik gelişmelere bağlı bir seyir izlediği, özellikle ekonominin daraldığı dönemlerde buna paralel olarak ithalatta da düşüşlerin yaşandığı, ekonominin canlandığı dönemlerde ise ithalatta da paralel gelişmelerin ortaya çıktığı görülmektedir. Bu durum, Türkiye'nin ithalatını büyük ölçüde üretim ve ihracata dönük ara ve yatırım mallarının oluşturmasının bir sonucu olarak değerlendirilmektedir.

İhracatın GB sonrasında beklenen sıçramayı gerçekleştiremeyişinde, GB'nin ilk yıllarında uluslararası piyasalarda yaşanan krizlerin (Asya ve Rusya Krizleri) etkisiyle dış pazarların daralmasının ve rekabet koşullarının ağırlaşmasının önemli

payı olduğu gibi, çeşitli dönemlerde döviz kuru, faiz ve yatırımlar bakımından yaşanan olumsuz gelişmelerin de payı bulunmaktadır. Ancak genel ekonomik görünümdeki iyileşme, AB'ye yapılan ihracatın artışını da beraberinde getirmiştir.³⁰¹

Diğer yandan 2000-2001 yılı ekonomik gelişmelerine bağlı olarak iç pazarda yaşanan daralma ve yapılan devalüasyon ile TL'nin değer kaybetmesi, firmaları ihracata yönlendirirken ithalatı sınırlamış, 2002 yılında Türkiye'nin ekonomik programı istikrarlı şekilde sürdürmesi de dış ticareti ihracat yönünde olumlu etkilemiştir. Ekonomik programdaki istikrarın devamlılığına bağlı olarak 2003 yılında faiz ve enflasyon oranlarında görülen düşüşün üretim maliyetlerini azaltması da ihracat artışı bakımından olumlu olmuştur.³⁰² 2004 yılında enflasyon ve faiz oranları başta olmak üzere yaşanan olumlu ekonomik gelişmeler ve IMF destekli ekonomik programın sürdürülmesi, piyasalardaki güveni yükselterek dış ticaretteki olumlu gelişmeleri desteklemeye devam etmiştir.

GB sonucu ortaya çıkan değişimlerin paralelinde Türkiye'nin dışa açıklık oranı, yani toplam ticaret hacminin GSMH içindeki payı artarak, 1994 yılındaki %30.6 seviyesinden, 2001 yılında %47.7'ye³⁰³ ve 239 milyar \$ olan 2003 yılı GSMH'sine göre³⁰⁴ %48.5'e yükselmiştir.

3.2.3.1.2. Ticaret Saptırıcı Etki

Türkiye'nin, ithalatının önemli kısmını birbirine rakip olmayan ülke gruplarıyla yaptığı dikkate alındığında, GB sonrası için ticaret saptırıcı bir etki söz konusu değildir. İthalatının büyük kısmı ara ve yatırım malları ile petrol, doğalgaz vb. hammaddelerden oluşan Türkiye, yatırım malı ithalatının büyük çoğunluğunu AB ülkelerinden, enerji kaynağı ithalatını ise Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Rusya'dan gerçekleştirmektedir. Dolayısıyla ithalatın, enerji kaynağı ve ara mal-yatırım malı üretimlerinde birbirine rakip olmayan ülke gruplarından gerçekleştiriliyor olması, GB sonrasında ticaret saptırıcı bir etki doğmasını engellemiştir.³⁰⁵

³⁰¹ ABGM (2003), s. 19-23.

³⁰² SOĞUK ve UYANUSTA, s. 11-14.

³⁰³ ABGM (2003), s. 24.

³⁰⁴ HÜRRİYET, "Kur Düştü Milli Gelir Arttı", *Hürriyet*, 31 Ağustos 2004.

³⁰⁵ GÖKALP ve YILDIRIM, s. 269.

1995 yılı ile birlikte Türkiye'nin AB'ye ihracatı ve AB'den ithalatında önemli değişimler gözlenmektedir. 1995-96'da GB'ye geçiş döneminin getirdiği beklentilerden, 2000 ve 2002'de bir önceki yıllarda yaşanan ekonomik daralmaların telafi edilmesinden, 2003-2004'de ise ekonomik genişlemeden kaynaklanan yüksek oranlı ithalat artışı gerçekleşmiştir. GB sonrası AB'ye yönelik ihracatta da 2000 yılı dışında sürekli olarak bir önceki yıla göre belirgin artışlar söz konusu olmuştur. Bu durum GB'nin ticaret saptırıcı etkisine işaret ediyor gibi görünse de, GB sonrasında Türkiye'nin üçüncü ülkelerle olan ticaretinde önemli değişiklikler ortaya çıkmamış, Türkiye'nin dış ticaret hacmi genel olarak artarken AB'nin payı %50 civarında kalmaya devam etmiştir (bkz. Tablo 3.16., s. 101). GB sonrasında diğer ülkelerle yapılan serbest ticaret anlaşmaları sayesinde bu ülkelerle yapılan dış ticaret de olumlu gelişme göstermiştir. Türkiye'nin AB dışındaki ülkelerle ikili ekonomik ilişkilerinin artarak devam etmesi, ticaret saptırıcı etkinin belirli şekilde ortaya çıkmadığını göstermektedir (Tablo 3.17.).

Tablo 3.17. Türkiye'nin Seçilmiş Ülke Grupları İle Dış Ticareti (Milyon Dolar)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
İTHALAT											
AB	10.915	16.681	23.138	24.870	24.075	21.416	26.610	18.280	23.321	33.495	45.373
EFTA	563	892	1.112	1.287	1.169	926	1.555	1.481	2.512	3.396	3.889
Diğer OECD	3.853	5.947	6.842	8.658	8.228	5.984	7.916	6.246	7.151	7.008	10.231
Afrika	860	1.385	1.993	2.197	1.758	1.687	2.714	2.819	2.696	3.338	4.779
Ortadoğu	2.530	2.687	3.243	2.726	1.943	1.986	4.155	3.303	3.682	4.059	5.121
K.E.İ.	2.167	3.998	3.867	4.476	4.332	4.297	6.699	5.546	6.577	9.298	15.263
E.İ.T.	922	1.137	1.197	1.099	948	1.123	1.543	1.238	1.548	2.736	3.208
B.D.T.	1.822	3.315	3.074	3.615	3.724	3.734	5.693	4.630	5.555	7.777	12.848
Türk Cum.	190	287	304	392	449	457	628	283	468	623	941
İHRACAT											
AB	8.635	11.071	11.549	12.248	13.498	14.348	14.510	16.118	18.459	25.899	34.310
EFTA	277	293	336	414	357	362	324	316	409	538	656
Diğer OECD	1.846	1.925	2.542	2.921	3.125	3.346	4.171	4.181	4.686	3.986	5.367
Afrika	843	1.064	1.159	1.234	1.819	1.657	1.372	1.521	1.697	2.131	2.952
Ortadoğu	2.108	2.120	2.245	2.382	2.191	2.204	2.553	3.582	3.576	5.132	7.238
K.E.İ.	1.637	2.417	2.905	3.832	3.238	2.172	2.368	2.851	3.477	5.044	6.736
E.İ.T.	752	905	1.129	1.237	1.125	866	874	972	1.042	1.519	2.187
B.D.T.	1.412	2.057	2.665	3.512	2.666	1.533	1.649	1.978	2.279	2.963	3.933
Türk Cum.	430	543	747	858	835	574	573	557	619	899	1.186

Kaynak: DPT, Temel Ekonomik Göstergeler Nisan 2004, Ankara, t.y., s. 60-69.; DPT, Temel Ekonomik Göstergeler, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/tg/>>, (01.06.2005)

3.2.3.1.3. Tüketim Etkisi

GB ile ‘birlik’ içinde gümrük vergilerinin kaldırılmasına bağlı olarak, GB öncesi döneme göre yabancı malların fiyatının düşmesi ve talep miktarlarının artması beklenmektedir. Bu durumda birlik içinde herhangi bir malı pahalıya üreten üye ülkenin ve OGT sonucu söz konusu ürünü pahalı hale gelen birlik dışı ülkelerin üretimi azalacaktır. Üretim etkisindeki bu değişime bağlı olarak birlik içi fiyat herhangi bir ülkenin fiyatının altında kalırsa, bu ülke vatandaşlarının satın alma güçleri artacağından birlik içi ithalat artacaktır. Bu ithalat artışı da GB’nin tüketim etkisini göstermektedir.³⁰⁶ GB sonrasında özellikle ilk yıllardaki AB’den yapılan ithalatın artışı, GB’nin tüketim etkisini açık şekilde ortaya koymaktadır.

2004 yılında 1995’e göre, AB’den yapılan ithalatta yatırım mallarındaki %120.9’luk ve ara mallardaki %154.4’lük artışa karşın tüketim malları ithalatındaki artış %410.5 ile ara malı ve yatırım malı ithalatındaki artışın hayli üzerinde gerçekleşmiştir. 1995’de AB’den yapılan toplam ithalatta %8.8’lik pay sahibi olan tüketim mallarının payı, GB ile birlikte 2000 yılına kadar artış göstermiş ve 2000’de %19.2 oranına çıkmıştır. 2001’deki döviz kurunun aşırı yükselişine bağlı olarak 2001-2002 yıllarında AB’den yapılan toplam ithalattaki payı gerileyen tüketim malları, 2003’de payını tekrar yükselterek %16.2’ye ve 2004’de %16.8’e çıkarmıştır (bkz. Tablo 3.25., s. 128).

Her ne kadar ekonomik konjonktüre bağlı olarak GB sonrasında AB’den yapılan ithalatta sürekli artış yaşanmadıysa da, GB öncesine göre yüksek ithalat değerleri söz konusu olagelmıştır. Özellikle tüketim malları ithalindeki yüksek oranlı artış, GB sonrasında AB menşeli malların ucuzlamasına bağlı olarak GB’nin tüketim etkisinin yüksek seviyelerde ortaya çıktığını göstermektedir.

GB sonrasında Türkiye’nin ithalatının ihracatından daha hızlı artmış olması, tüketim etkisinin üretim etkisine göre daha büyük olduğu şeklinde değerlendirilebilir.³⁰⁷

³⁰⁶ UYAR (2001), s. 168.

³⁰⁷ DEMİR, Osman ve Yusuf TEMUR, “Gümrük Birliği’nin İlk İki Yılı Değerlendirmesi”, **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 11, Ekim 1998, s. 46.

3.2.3.1.4. Ticaret Hadleri ve Gelir Dağılımı Etkisi

Ticaret hadleri, ‘birlik’ üyesi ülkeler arasındaki iş bölümünün doğuracağı refah yükselişinden her ülkenin alacağı payı belirlemektedir. GB sonrasında ticaretin artması birlik içindeki üretim ve geliri arttırırken, birlik dışında bunun tersi ortaya çıkmaktadır. Bunu yanında, birlik içinde ucuza üretim yapan üye ülkenin üretimi ve geliri artarken, pahalıya üretim yapan ülkenin üretimi ve geliri azalmaktadır. Dolayısıyla, gelir bir yandan birlik dışından birlik içine, diğer yandan pahalı üretim yapan ülkeden ucuz üretim yapan ülkeye yeniden dağılırken, birlik içi ticaretin serbestleşmesiyle ihracat için üretim yapan sektörlerin geliri nispeten artmaktadır.³⁰⁸

Tablo 3.18. Türkiye’nin Ticaret Hadleri Endeksi (1994=100)

Yıllar	Net Değişim Ticaret Hadleri ($N = P_x/P_m$)	İhracat Hacim Endeksi (Q_x)	Gelir Ticaret Hadleri ($I = N.Q_x$)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)
1990	97.5	74.9	73.1	58.1
1991	99.7	80.0	79.8	64.6
1992	103.0	82.4	84.9	64.3
1993	106.8	87.7	93.6	52.1
1994	100.0	100.0	100.0	77.8
1995	96.4	106.4	102.6	60.6
1996	98.1	116.7	114.4	53.2
1997	102.3	132.4	135.5	54.1
1998	102.4	145.2	148.7	58.7
1999	101.0	149.8	151.3	65.4
2000	92.5	166.7	154.1	51.0
2001	90.4	203.7	184.1	75.7
2002	89.8	235.9	211.9	69.9

Kaynak: KİP, Ergün, “Türkiye Dış Ticaret Hadleri”, **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı:30, Ocak 2004, s. 78-82.; ve Tablo 3.15.’den düzenlenmiştir.

Türkiye’nin net değişim ticaret hadleri, sayılı birkaç yıl dışında 1982 sonrasında düşüş göstermiştir. Bu trend, ithalat fiyatlarındaki aşırı artışlardan çok ihracat fiyatlarındaki düşme ve dalgalanmalara bağlanmaktadır. Nitekim ithalat fiyat endeksi 1982 sonrasında genel olarak bir düşme eğilimi içerisinde olmuştur.³⁰⁹

Türkiye’nin dış ticaretteki toplam açığıyla net değişim ticaret hadleri karşılaştırıldığında, az sayıdaki bir kaç yıl dışında, ticaret haddinde düşme yaşanan

³⁰⁸ DEMİR ve TEMUR, s. 48.; UYAR (2001), s. 170.

³⁰⁹ KİP, s. 79.

yıllarda dış ticaret açığının büyüdüğü görülmektedir. Dolayısıyla, dış ticaret hadleri ile dış ticaret dengesi arasında güçlü bir ilişki bulunduğunu söylemek mümkündür. Bununla birlikte GB öncesindeki 1994-95 yıllarında düşüş gösteren net değişim ticaret haddinin 1996-1998 döneminde yükseldiği ancak daha sonra 1999 yılıyla birlikte tekrar düşüş eğilimine girdiği görülmektedir.

Ara ve yatırım malı ihtiyacının önemli kısmını ithalatla karşılayan yani, üretimi ithalata bağımlı olan Türkiye'nin dış ticaret hadlerinin GB sürecinde Türkiye'nin aleyhine gelişmesi beklenmiştir. Nitekim bu beklenti gerçekleşmiş, net değişim ticaret haddi endeksi, 2000 yılı itibarıyla belirgin şekilde azalma eğilimine girmiştir (bkz. Tablo 3.18., s. 107.).

1994=100 olarak hesaplanan net değişim ticaret haddi endeksi 2003'de 90.9'a gerilemiştir. GB sürecinde dış ticaret hadlerindeki değişimden kaynaklanan yıllık ortalama reel gelir etkisi 1996, 1997, 1998 ve 2003 yıllarında pozitif, 1999-2002 döneminde negatif olarak gerçekleşmiştir. Dış ticaret hadlerinin aleyhteki gelişiminden Türkiye'nin 1996-2003 döneminde uğradığı toplam reel gelir kaybı GSYİH üzerinden %-1.371'dir. Ancak bu süreçte dış ticaret hadlerindeki gerilemenin tek nedeninin GB olmadığı, Türkiye'nin ekonomik yapısı ve uygulanan ekonomi politikalarının da dış ticaret hadlerinin değişimi üzerinde etkili olduğu unutulmamalıdır.³¹⁰

İthalat kapasitesindeki değişimi gösteren gelir ticaret hadlerinde ise sürekli bir artış görülmektedir. Bu açıdan, Türkiye'nin ithalat kapasitesinde zaman içinde bir artış ortaya çıkmıştır ancak bu artış üzerinde net değişim ticaret hadlerindeki bir düzelmeden çok ihracat hacim endeksinde 1982 sonrasında ortaya çıkan önemli artışlar etkili olmuştur. Başka bir deyişle, Türkiye gittikçe artan miktarlarda ihracat yapmakta ve bu sayede belirli bir ithalat kapasitesini (veya ihracatın ithalatı karşılama oranını) muhafaza edebilmektedir.³¹¹ GB öncesinde düşük seviyelerde olan gelir ticaret haddinde daha sonra orta çıkan önemli artışları, GB'nin ihracatı artırıcı etkisine bağlamak mümkündür.

³¹⁰ GÖKALP ve YILDIRIM, s. 271-272.

³¹¹ KİP, s. 83.

GB sonrasındaki ilk yıllarda AB ile yapılan dış ticaretteki sanayi ürünleri ithalatı artışı, ihracat artışından daha hızlı gelişmiştir. Bunun üç önemli nedeni vardır. Bunlar; GSMH'nin %6.1 oranında küçüldüğü 5 Nisan ekonomik krizinden çıkan ekonominin gelişme göstermesi, 6 Mart 1995 tarihinde imzalanan Gümrük Birliği Anlaşmasından sonra piyasanın büyüyeceği, rekabetin ve dış ticaretin artacağı beklentisi ve sanayi mallarının üretim esnekliğinin diğer üretim alanlarına oranla daha büyük olması şeklinde sıralanabilir. Bu hususlar, Türkiye'de gelirin sanayi sektörü lehine yeniden dağılmasının birer nedeni olarak görülmektedir. GB sonrasındaki ilk yıllarda, sanayi sektörlerinin çoğunda Türkiye'nin ithalatının ihracatından daha hızlı artması; bu ürünleri Birlik içinde ucuza üreten gelişmiş ülkelerin üretim ve gelirinin arttığını, gelir dağılımının gelişmiş ülkeler lehine, Türkiye aleyhine geliştiğini göstermektedir. Bu nedenle GB'nin özellikle ilk yıllarında ticaret hadleri Türkiye aleyhine sonuçlanmıştır.³¹²

3.2.3.2. Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Dinamik Etkileri

Dinamik etkiler sürekli oldukları, orta ve uzun vadede ekonominin yapısında önemli değişimler meydana getirdikleri için çoğu kez statik etkilerden daha önemli sayılmaktadırlar. Bu çerçevede çalışmanın bu kısmında, GB'nin Türkiye ekonomisi üzerindeki etkileri rekabet etkisi, ölçek ekonomileri etkisi, dışsal ekonomi etkisi, teknolojik gelişim etkisi, yabancı sermaye ve yatırımları özendirme etkisi ile diğer etkiler başlıkları altında değerlendirilmiştir.

Bazı çalışmalarda, AB'nin Türkiye çıkışlı sanayi ürünleri önündeki engellerin önemli kısmını Geçici Anlaşma'nın yürürlüğe girmesi ile 1 Eylül 1971'den itibaren kaldırdığı göz önüne alınarak 1996'da tamamlanan GB'nin, sanayi ürünleri ihracatı üzerinde ancak (AB'deki tekstil kotalarının 1 Ocak 1996 itibariyle kaldırılması gibi) sınırlı sayıdaki unsurlardan kaynaklanan marjinal bir takım etkiler doğurabileceği savunulmaktadır.³¹³ Lâkin GB sürecindeki dış ticarete, konjonktürel ekonomik gelişmelerin yanı sıra GB'nin dinamik etkilerine bağlı olarak da çeşitli yapısal değişimlerin oluşabileceği unutulmaması gereken bir husustur.

³¹² UYAR (2001), s. 171.

³¹³ Bkz. TÖRE, s. 52.

GB'nin dinamik etkilerine bakıldığında Türkiye ekonomisi üzerinde iki olumlu etki görülmektedir. Bunlardan birincisi, GB'nin yarattığı beklentiler sonucunda firmaların yatırımlarının artması ve buna bağlı olarak büyüme hızının artmış olmasıdır. 1996 ve 1997 yıllarında ekonominin büyüme hızı %8 gibi yüksek seviyelere ulaşmıştır. İkinci olumlu etki ise GB ile Türk sanayiinin geniş ölçüde dış rekabete açılmış olmasıdır. Bunun sonucunda çeşitli sanayi sektörleri verimlilik ve kalite artışı sağlayarak uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazanmışlardır. GB'den beklenen bir başka dinamik etki olan yabancı sermaye yatırımlarının artması ve bunun sağlayacağı yeni teknoloji transferi ise gerçekleşmemiştir. Her şeye rağmen GB'nin, Türk ekonomisinin küreselleşme sürecine ayak uydurmasında çok önemli dinamik katkıları olduğu söylenebilir. Ne var ki Türkiye ekonomisi ile AB ekonomisinin tamamlayıcılığı göz önüne alındığında, GB sürecinde ortaya çıkması beklenen ekonomik ve ticari gelişmelerin tam olarak gerçekleşmediği görülmektedir. Bu olumsuzlukların temel nedeni olarak, Türkiye'de siyasi ve ekonomik istikrarı sağlamada geçmişten bu güne yaşanan sıkıntıların yanısıra Türkiye'nin AB'ye tam üyeliği konusundaki sorunlar gösterilmektedir.³¹⁴

3.2.3.2.1. Rekabet Etkisi

GB'nin en önemli etkilerinden birisi, ürün ticaretindeki serbestleşmenin üye ülkelerin uluslararası rekabet gücünde meydana getireceği değişimdir. Türkiye, AB ile GB oluşturmalarının ardından sanayi ürünlerinde yoğun bir rekabet süreci içinde yer almaya başlamıştır.³¹⁵

GB'nin ekonomi ve sektörler üzerindeki en belirgin etkisi, genişleyen pazar olanakları sonucu oluşan ihracat artışıdır. GB ile AB ülkelerine yapılan ihracatta artış kaydedilirken, GB çerçevesinde gerçekleştirilen serbest ticaret anlaşmaları kapsamında elde edilen tavizli rejim sayesinde söz konusu ülke pazarlarında eşit rekabet imkanı sağlanmıştır. Ancak ihracatın yanısıra ithalatın da artışı sonucunda AB ülkelerinden gelen rakip malların sayısının artması, iç piyasada firmaların büyümelerini zorlaştırmakta ve pazar paylarının azalmasına neden olmaktadır. GB

³¹⁴ MORGİL, s. 110-111.

³¹⁵ KÜÇÜKAHMETOĞLU, Osman, "Türkiye-AB Gümrük Birliği'nin İktisadi Etkileri", **İktisat Dergisi**, İ.Ü. İktisat Fakültesi Mezunları Cemiyeti (İFMC), Sayı: 408, 2000b, s. 34.

çerçevesinde, beş yıllık bir süreçte tamamlanması öngörülen teknik mevzuat uyumunda yaşanan aksaklıklar ve AB ülkelerine ihraç edilen ürünlerde CE işaretinin aranıyor olması, tüm sektörlerin AB ülkelerine ihracatlarında ve rekabet güçlerini artırmalarında önlerine çıkan önemli engellerin başında gelmektedir.³¹⁶ Çevre standartları doğrultusunda geçilen CE işaretleme sistemi bazı imalat kollarının pazarlardaki pozisyonunu bozmuştur.³¹⁷ CE işareti ile ilgili mevzuata tam anlamıyla uyum sağlanamayışı, Türk sanayici ve ihracatçılarının GB'nin sağladığı imkanlardan faydalanmalarını ve rekabet güçlerini artırmalarını engellemektedir.

Önceki bölümlerde değinildiği üzere Ar-Ge, üretim maliyetleri ve verimlilik gibi konularda Türkiye'nin yaşadığı sıkıntılar, GB sürecinde AB ülkelerine karşı rekabet gücünün artırılmasını engellemektedir. AB ülkeleri ile karşılaştırıldığında Türkiye'deki verimlilik düzeyi oldukça düşük kalmaktadır. AB ülkeleri ile AB adayı diğer ülkelerdeki durumun aksine, Türkiye'deki işçilerin marjinal fizik verimliliklerinin üzerinde ücretlendirildikleri ve bu durumun maliyetleri artırarak rekabet gücünü olumsuz etkilediği sonucuna ulaşılmaktadır.³¹⁸

Çoğu sektördeki Ar-Ge çalışmaları da AB ülkelerine göre yetersiz düzeydedir. Türkiye'de GB ile artan rekabet ortamında mevcut ürün kalitesinin iyileştirilmesi, geliştirilmesi, çeşitlendirilmesi ve yeni ürün taleplerinin karşılanması için Ar-Ge çalışmalarının AB ülkelerinde olduğu gibi devlet tarafından yeterli düzeyde teşvik edilmesi, AB tarafından verilen desteklerin de bu amaç doğrultusunda optimum fayda sağlayacak şekilde kullanılması GB sürecinde sektörlerin rekabet şansını artıracaktır.³¹⁹ Bununla birlikte GB sonrasında özel sektörün gerçekleştirdiği kalite iyileştirmeye yönelik modernizasyon yatırımları sayesinde sanayinin rekabet gücü geliştirilmiştir. İmalat sanayiindeki firmaların kalite kavramına verdikleri önemde ve ISO 9000 gibi kalite belgelendirme sistemlerine müracaatlarında artış gözlenmiştir.³²⁰

GB ve Serbest Ticaret Anlaşmaları nedeniyle hammadde temininin kolaylaşmış ve ucuzlamış olması üretim maliyetlerini düşüren ve dolayısıyla fiyat

³¹⁶ DPT (2000b), s. 40.

³¹⁷ DULUPÇU, s. 176.

³¹⁸ GÖKALP ve YILDIRIM, s. 277-278.

³¹⁹ DPT (2000b), s. 40.

³²⁰ DPT, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/imalatsa/>>

rekabetine olumlu katkı sağlayan bir unsur olarak değerlendirilmektedir. İSO tarafından yapılan araştırmada küçük işletmelerin ithal girdilerinin %90'ını, orta ve büyük işletmelerin ise %70'ini AB'den temin ettiği belirlenmiştir. İthal girdilerin büyük çoğunluğunun AB menşeli olması GB'nin girdi maliyetlerinden kaynaklanan rekabet gücü etkisinin olumlu yönde olduğunu göstermektedir.³²¹

Türkiye'de, sanayi üretiminde küçük ölçekten büyük ölçeğe geçildikçe rekabet gücü artmaktadır. Küçük ölçekli işletmelerde rekabet üstünlüğü olan sanayi dalları; taş ve toprağa dayalı bazı ürünler ile kimyasal ürünlerdir. Orta ölçekli işletmelerde elektriksiz makine, taş ve toprağa dayalı ürünler, petrol ürünleri, gıda, içki, tütün ve dokuma sanayileri; büyük ölçekli işletmelerde ise elektrikli makine, taş ve toprağa dayalı sanayi, lastik-plastik, orman ürünleri, kağıt, basım, giyim ve mobilya rekabet gücüne sahip olan sanayi dalları arasındadır.³²² GB'nin ortaya çıkardığı rekabet koşulları ve pazara giriş avantajlarına bağlı olarak ihracattaki ürün kompozisyonu değişmiş, beyaz eşya ve otomotiv gibi sektörler rekabet güçlerini ve ihracattaki paylarını artırmışlardır.³²³ Rekabet gücü yüksek sanayi dallarında, GB sonrasında verimlilik ve üretim artarken, rekabet gücü olmayan sanayi dallarında faaliyet gösteren işletmelerin pazar paylarını kaybettiği, üretimlerinin azaldığı, hatta bir kısmının faaliyetlerini sonlandırdığı tespit edilmiştir.³²⁴

Sınai ürünlerde AB ülkeleri karşısındaki rekabet gücünün bir göstergesi olarak karşılaştırmalı üstünlüğün kompozisyonuna bakıldığında, Türkiye'nin rekabet edebilirlik sahibi olduğu ürünlerin büyük çoğunluğunun standart teknoloji grubunda bulunduğu, bununla birlikte 34 adet ileri teknoloji ürün grubundan hiç birinde Türkiye'nin 1984-1996 döneminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadığı görülmektedir. Diğer taraftan toplam olarak bakıldığında Türkiye 149 ürün grubunun 1984'de 27, 1990'da 31'inde karşılaştırmalı üstünlüğe sahipken, GB süreci ile birlikte 1996'da bu sayı 41'e yükselmiştir (Tablo 3.19.). Bu durum, GB'nin Türkiye'nin karşılaştırmalı üstünlüğünü olumsuz etkilemediğini, bazı ürün gruplarında daha önce olmayan karşılaştırmalı üstünlüğün ise GB sürecinde ortaya çıktığını göstermektedir.

³²¹ İSTANBUL SANAYİ ODASI (1995), s. 31.

³²² DEMİR ve TEMUR, s. 53.

³²³ ABGM (2003), s. 20.

³²⁴ UYAR (2001), s. 177.

Tablo 3.19. Türkiye'nin AB Ülkelerine Göre Sınai Ürünlerde Karşılaştırmalı Üstünlüğü

Ürün Sınıflandırması	SITC 5-8 Ürün Grubu Sayıları*	Rekabet Edebilir Ürün Grubu Sayıları		
		1984	1990	1996
Standart Teknoloji Ürünleri	63	22	24	30
Ara Teknoloji Ürünleri	52	5	7	11
İleri Teknoloji Ürünleri	34	0	0	0
TOPLAM	149	27	31	41

* SITC (Standard International Trade Classification): Birleşmiş Milletler tarafından yapılan Standart Uluslararası Ticaret Sınıflaması'dır. SITC'nin 3. revizyonunda (SITC Rev.3) sanayi mallarının sınıflaması şu şekildedir: SITC 5: Kimya Sanayii Ürünleri, SITC 6: İşlenmiş Ürünler, SITC 7: Makine ve Ulaşım Araçları, SITC 8: Çeşitli Sınai Ürünler, SITC 5-8: Toplam Sınai Ürünler.

Kaynak: KÜÇÜKAHMETOĞLU, Osman, "Türkiye-AB Gümrük Birliği'nin İktisadi Etkileri", **İktisat Dergisi**, İ.Ü. İktisat Fakültesi Mezunları Cemiyeti (İFMC), Sayı: 408, 2000b, s. 37.

Avrupa Komisyonu'nca hazırlanan 'Türkiye'nin Katılım Yönünde İlerlemesi Üzerine Komisyon'un 2000 Düzenli Raporu', Türk ekonomisinin önemli kesimlerinin AB ile bir GB içinde rekabet baskısına ve piyasa güçlerine dayanabilme yeteneğine sahip olduğunu, ancak bu durumu ekonominin bütününe yaymak için çeşitli reformlara ihtiyaç olduğunu ifade etmektedir. Söz konusu raporda ayrıca 1998 ve 1999 Düzenli Raporlarındaki "Türkiye, bir piyasa ekonomisinin özelliklerinin pek çoğuna sahiptir. Sürdürülebilir makro ekonomik istikrarın sağlanması ve hukuki ve yapısal reform programlarını uygulama yönünde daha fazla ilerleme olması şartıyla, zorluklarla da olsa, Birlik içindeki rekabet baskısı ve piyasa güçleri ile başa çıkabilecektir." ifadesine atıfta bulunulmuştur.³²⁵

Bu güne kadar yaşanan gelişmeler, yürürlüğe girmesinden itibaren Türk sanayiini yoğun uluslararası rekabet ile karşı karşıya bırakan GB'nin, aynı zamanda Türkiye'nin uluslararası ekonomik sistem ile yüksek derecede entegre olmasını sağlayacak bir süreci de başlattığını göstermektedir. Bu doğrultuda Türkiye ekonomisinin ve sektörlerin önemli bir kısmının, sahip oldukları dinamik yapı ve üretimdeki esneklikleri sayesinde GB sonrasında sertleşen rekabet ortamına uyum sağlayabildikleri görülmüştür.³²⁶

Türkiye'nin AB ülkeleri karşısında rekabet gücüne sahip olduğu mal grubu sayısı artmasına karşın AB ülkelerine yapılan sınai ürün ihracatının ithalatı karşılama

³²⁵ AVRUPA KOMİSYONU, "Türkiye'nin Katılım Yönünde İlerlemesi Üzerine Komisyon'un 2000 Düzenli Raporu", içinde **2000 Yılı Genişleme Stratejisi**, Avrupa Komisyonu Türkiye Temsilciliği, Ankara, 2000, s. 41-49.

³²⁶ ABGM (2003), s. 24.

oranında iyileşme sağlanamayışı, söz konusu durumun dış ticaret rakamlarına yansımadağını göstermektedir. Türkiye'nin AB'ye ihracatının standart teknoloji ürünlerde yoğunlaşması ve uluslararası ticaretin sürekli olarak ileri teknoloji ürünleri ihraç eden ülkeler yararına bir fiyatlama içinde olması bu sonucu doğurmaktadır.³²⁷

3.2.3.2.2. Ölçek Ekonomileri Etkisi

Ölçek ekonomileri, üretim hacmindeki artışın yanında, teknolojik yeniliklerin getirilmesi, maliyet düşürücü faktörlerden yararlanılması sonucunda uzmanlaşmanın, kaliteli iş gücünün ve verimliliğin artması olarak ifade edilebilir.³²⁸ Geniş pazar olanakları, yeni satış teknikleri, makine ve donanım bolluğu, kaliteli işgücü ve uzmanlaşma ölçek ekonomisini oluşturan unsurlar arasındadır.³²⁹ GB sonrasında piyasa genişlemesine bağlı olarak oluşan talep artışını karşılamak için firmaların üretimlerini artırma şansları ortaya çıkmaktadır. Bu durumda firmalar, eğer atıl kapasiteleri varsa bunu kullanarak ortalama maliyetlerini minimize edecek optimal ölçeğe ulaşabileceklerdir. Eğer atıl kapasiteleri yoksa, kapasite arttırıcı yeni yatırımlara yönelmek durumundadırlar. GB sürecinde, ölçek ekonomileri etkisinin zamanla kendini göstermesi ve rekabet gücü yüksek çok sayıda büyük firmanın doğmasına olanak sağlaması beklenmektedir.³³⁰

Firmaların, dolayısıyla ekonominin ölçeğindeki artış sabit sermaye yatırımları yoluyla gerçekleşir. GB, gerek büyük piyasa talebini karşılayabilmek gerekse artan rekabet koşullarında maliyetlerini düşürmek isteyen firmaları ölçeklerini büyütmeye yöneltir. Ancak GB sürecinde Türkiye'deki sabit sermaye yatırımlarında belirgin bir artış ortaya çıkmamıştır. Sabit sermaye yatırımlarının 1990-1995 döneminde GSMH'da yıllık ortalama %23.4 olan payı 1997'de küçük bir miktar arttıysa da daha sonra neredeyse hiç değişmemiştir. Ölçek ekonomilerinin ortaya çıkmasında önemli olan yabancı sermaye yatırımlarında da Türkiye açısından GB sonrasında beklenen artış sağlanamamıştır.³³¹

³²⁷ KÜÇÜKAHMETOĞLU (2000b), s. 38-39.

³²⁸ GÖKALP ve YILDIRIM, s. 278.

³²⁹ UYAR (2001), s. 177-178.

³³⁰ DEMİR ve TEMUR, s. 51.

³³¹ GÖKALP ve YILDIRIM, s. 278-280.

GB sonrasında, ölçek ekonomileri etkisinin genel ekonomi üzerinde tam olarak hissedilmediği söylenebilir. Nitekim, ekonomik gelişmeler paralelinde dalgalanan kapasite kullanım oranlarının 1990'dan itibaren %70-80 arasında değiştiği ve GB sonrasında belirgin bir artış eğilimi oluşmadığı³³² görülmektedir. Ancak sektörel bazda bakıldığında, GB'nin rekabet etkisine bağlı olarak yeni yatırımların görüldüğü otomotiv ve beyaz eşya başta olmak üzere bazı sektörlerin, ölçek ekonomisi etkisinden çeşitli derecelerde faydalandığını söylemek mümkündür.

3.2.3.2.3. Dışsal Ekonomiler Etkisi

GB sonrasında ölçek ekonomileri, rekabet ve teknolojik gelişme etkilerinin bir sonucu olarak bazı firmaların verimliliğinin ve ürünlerinin kalitesinin artması beklenir. Bu beklentinin gerçekleşmesi halinde, söz konusu firmalardan girdi alan diğer firmalar da böylece daha ucuza ve daha kaliteli girdi elde edeceklerinden dışsal ekonomik fayda sağlamış olacaklar ve böylece ekonominin genel performansı artacaktır.³³³ Özellikle, büyük oranda AB'den aldıkları ara malları ve hammaddeyi girdi olarak kullanan sektörlerin varlığı düşünüldüğünde, GB'nin Türkiye ekonomisi üzerinde olumlu anlamda dışsal ekonomik etki yaratmış olması kaçınılmazdır. Bu etkinin uzun dönemde daha da belirginleşeceği düşünülmektedir.

3.2.3.2.4. Teknolojik Gelişmeye Etkisi

Türkiye'de 1980'de ihracatın dörtte birinden fazlası mamul maddelerden, geri kalanı hammaddelerden oluşurken, günümüzde ihracatın dörtte üçü mamul maddelerden oluşmaktadır. Buna rağmen Türkiye, emek-yoğun ve ilkel mallar ihracatçısı bir ülke konumundan uzun süre çıkamamıştır. Türkiye, toplam ihracatının %40'ını tekstil ürünlerinin oluşturduğu ve GB'nin gerçeklemesine kadar, ithalatından fazla ihracat yapabilen tek sektörün tekstil olduğu bir ülke konumdadır. OECD verilerine göre Türkiye'nin yüksek teknoloji mallarda ihracatının ithalatını karşılama oranı %10, orta-yüksek teknoloji mallarda %23, orta-ikel teknoloji mallarda %77, emek yoğun üretim yapılan ilkel teknoloji mallarda %225'tir. Ar-Ge

³³² DTM, **Başlıca Ekonomik Göstergeler**, <<http://www.dtm.gov.tr/ead/ekolar1/eko12.xls>>, (01.03.2005)

³³³ DEMİR ve TEMUR, s. 54.

yatırımları büyük finansman ihtiyacı gerektirdiğinden, Türkiye gibi gelişme yolundaki ülkelerde Ar-Ge ve teknolojik gelişmeye yeterli önem verilmemekte ve gerekli kaynak ayrılmamaktadır.³³⁴ Bu da teknolojik gelişmeyi sınırlamaktadır.

Ar-Ge harcamalarının GSYİH'ye oranı AB ülkelerinde %2, ABD'de %2.8, Japonya'da %3 iken, bu oran Türkiye'de sadece %0.5 civarındadır. Güneydoğu Asya ve Pasifik ülkelerinin gelişmiş ülkelerdeki teknolojiyi taklit etmek ve buna ucuz işgücü avantajını da katmak suretiyle elde ettikleri ekonomik performans göz önüne alındığında, Türkiye gibi ileri teknolojilerin henüz seri üretimini yapamayan bir ülke için alternatif çözüm yolu, gelişmiş ülkelerdeki teknolojiyi taklit veya gelişmiş teknolojileri transfer etmek olarak gösterilmektedir.³³⁵

Teknoloji transferini gösteren lisans anlaşmaları ile yabancı patent başvurularındaki artışlarla birlikte, her ne kadar yetersiz de olsa Ar-Ge harcamalarının milli gelirdeki payında ve bunun bir sonucu olarak yerli patent başvurularında yaşanan artışlar, GB sürecinin Türkiye'deki teknolojik gelişmeyi olumlu yönde etkilediğinin bir göstergesi olarak kabul edilebilir. Teknoloji transferinin bir göstergesi olarak imalat sanayii üretimi ve ihracatına bakılabilir. İleri teknoloji ürünlerinin imalat sanayi üretimi içinde 1996'da %3 olan payı 2000'de %3.4'e çıkarken, imalat sanayii ihracatındaki payı 1996'daki %2.5 seviyesinden 2000'e gelindiğinde %8'e yükselmiştir (Tablo 3.20.).

Tablo 3.20. Teknolojik Gelişmeye İlişkin Göstergeler

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Lisans Anlaşmaları	70	56	48	36	54	55	77	114	91	89	136
Yabancı Patent Başvuruları	1073	1062	1071	1244	1520	718	1326	2280	2755	3177	-
Yerli Patent Başvuruları	136	190	168	148	178	187	210	214	273	265	-
Ar-Ge Harcamaları / GSYİH (%)	0,32	0,53	0,49	0,44	0,36	0,38	0,45	0,49	0,50	0,63	0,64
Yüksek teknoloji ürünlerinin imalat sanayi üretimindeki payı							3,05	3,35	3,54	3,35	3,43
Yüksek teknoloji ürünlerinin imalat sanayi ihracatındaki payı							2,50	3,16	4,60	7,16	8,07

Kaynak: GÖKALP, M. Faysal ve Aynur YILDIRIM, "Türkiye-AB Gümrük Birliği Sürecinin Ekonomik Etkileri", içinde **Avrupa Birliği Sürecinde Türkiye (Siyasal, Ekonomik ve Toplumsal Dönüşüm, Sorunlar ve Tartışmalar)**, Turgay UZUN ve Serap ÖZEN (ed.), Seçkin Yay., Ankara, 2004, s. 283.

³³⁴ UYAR (2001), s. 178-179.

³³⁵ DEMİR ve TEMUR, s. 54.

GB sonrasına bakıldığında, aralarında beyaz eşya sektörünün de bulunduğu bir çok sektördeki ihracatın ithalatı aşmaya başladığı görülmektedir. Bu da, bazı sektörlerdeki teknolojik gelişmenin AB standartlarını yakaladığı şeklinde yorumlanabilir. Nitekim GB sonrasındaki dönemde katma değeri daha yüksek yatırım ve ara mallarının AB'ye ihracatında görülen nispi artış, yoğun teknoloji içeren sektörlerin ihracatındaki artışın ve bu sektörlerin rekabet gücü kazandığının bir göstergesi olarak değerlendirilmektedir.³³⁶

3.2.3.2.5. Yabancı Sermayeyi ve Yatırımları Özendirme Etkisi

Birlik içi ticaretin serbestleşip pazarın büyümesi ile bir yandan birlik içi sermayenin daha verimli ve daha kârlı olan üye ülkelere, diğer yandan birlik dışı sermayenin birlik içine yönelmesi ve böylece birlik içi yatırım, üretim ve gelirin artması beklenmektedir. Doymamış iç pazarı, hammadde ve işgücü olanakları, Orta Doğu, Karadeniz ve Asya ile olan bağlantıları ile Türkiye, yatırımlar için cazibe merkezi olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca gerek Türkiye'nin GB'ye dahil olmasından gerekse Türkiye'ye yapılacak sermaye yatırımlarıyla sağlanacak çeşitli maliyet avantajlarından yararlanarak AB ekonomisinden pay almak isteyen Japonya, ABD ve Uzakdoğu ülkeleri için Türkiye önemli bir konumda bulunmaktadır. Son yıllarda Uzakdoğu'dan gelen yabancı sermaye artışı bunu doğrulamaktadır.³³⁷

Bunlara paralel olarak GB öncesinde, GB'nin Türkiye'ye giren yabancı sermaye yatırımlarını uyaracağı beklentisi oluşmuştur. Ancak, yatırıma yönelik gerekli alt yapının sağlanamayışı, bürokratik ve kanuni engeller, ekonomik istikrarsızlık vb. nedenlerle doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında GB sonrasında beklenen artış gerçekleşmemiştir.

1990 ve sonrasında Türkiye'ye giren yabancı sermaye yatırımları, izin verilen sermayenin çok altındadır. Her ne kadar 1995 ve 1996 yıllarında izin verilen sermaye artsa da ülkeye giren sermaye miktarında beklenen artış olmamıştır. Giren yabancı sermayenin, izin verilenin üzerinde gerçekleştiği tek yıl 2001 yılı olmuş, bu durum

³³⁶ TÜSİAD (2003b), s. 18.

³³⁷ DEMİR ve TEMUR, s. 54-55.

da söz konusu yılda yabancı bir GSM firmasının³³⁸ Türkiye'ye yapmış olduğu yüksek miktartlı yatırımdan kaynaklanmıştır (Tablo 3.21.).

Tablo 3.21. Türkiye'deki Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

Yıllar	İzin Verilen Yabancı Sermaye (Milyon \$)	Fiili Giriş (Milyon \$)	Yabancı Sermayeli Firma Sayısı (Birikimli)
1990	1.861	684	1.856
1991	1.967	907	2.123
1992	1.820	911	2.330
1993	2.063	746	2.554
1994	1.478	636	2.830
1995	2.938	934	3.161
1996	3.836	914	3.582
1997	1.678	852	4.068
1998	1.646	953	4.533
1999	1.700	813	4.950
2000	3.477	1.707	5.328
2001	2.725	3.288	5.841
2002	2.243	1.042	6.280

Kaynak: HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, *Yabancı Sermaye İstatistikleri*,
<<http://www.hazine.gov.tr/stat/yabser.htm>>, (01.09.2004)

Yabancı sermaye girişinde GB'nin beklenen etkiyi doğurmamış olmasının başlıca nedeni olarak AB teşvik mevzuatı görülmektedir. AB'de hem devlet yardımları hem de Topluluk fon ve kredileriyle sağlanan önemli teşvikler mevcuttur. Geri kalmış bölgelerin kalkındırılmasında kullanılan Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu; mesleki eğitim, istihdam ve gençlere kariyer kazandırmada kullanılan Avrupa Sosyal Fonu; tarımsal yapıyı iyileştirmede ve tarımsal üretimi güvence altına almada kullanılan Avrupa Tarımsal Yön Verme ve Garanti Fonu gibi fonlardan yapılan teşvik ödemelerinde önemli miktarlar söz konusudur. Türkiye ise AB'ye tam üye olmadığı için bu fonlardan yararlanamamakta, dolayısıyla tam üyelik sorunu nedeniyle beklenen yabancı sermaye girişi oluşmamaktadır.³³⁹ Ayrıca, Türkiye'den AB'ye yapılan sanayi ürünleri ihracatındaki gümrüklerin 1970 sonrasında büyük oranda sıfırlanmış olması da Türkiye'de yapacağı yatırımla GB'den faydalanarak AB

³³⁸ Aria markası ile Ekim 2000'de Ulaştırma Bakanlığı'ndan GSM 1800 lisansı alan İş-Tim ortaklığı, KDV dahil 2.9 milyar \$'lık lisans bedeli ödemiş ve sonraki dönemlerde yaklaşık 2 milyar \$'lık altyapı yatırımı yapmıştır **bkz.** HÜRRİYET, "Aria'dan Türkiye'ye 2.5 Milyar Dolarlık Dava", **Hürriyet**, 7 Nisan 2003, <<http://www.hurriyetim.com.tr/haber/0,sid~4@tarih~2003-04-07-m@nvid~252254,00.asp>>, (22.09.2004)

³³⁹ DEMİR ve TEMUR, s. 55.

pazarına girmeyi amaçlayan yabancı sermayeyi GB'nin gerçekleşmesi sonrasında sınırlı biçimde etkilemiştir.

Diğer taraftan 1993 sonrasında izin verilen yabancı sermaye açısından %63 civarında olan AB'nin payı 1996'da bir Fransız firmasının yatırım projesi ile %85'lere yükselmiş olmasına karşın, AB'nin fiili olarak Türkiye'ye giren yabancı sermaye içindeki payında önemli bir değişim yaşanmamıştır. 1996 sonrasında AB'nin toplam yabancı sermaye izinleri içindeki payı da %60-70 aralığında seyretmeye devam etmiştir. Bu durumun ortaya çıkmasında GB öncesinde de yaşanan ve GB sürecinden bağımsız olarak değerlendirilmesi gereken siyasi istikrarsızlıklar, makro ekonomik dengesizlikler, diğer aday ve son genişleme sürecinde üye olan ülkelerle kıyaslandığında Türkiye'de işgücü ve üretim maliyetlerinin yüksek olması, Türkiye'deki yatırım teşviklerinin yetersiz kalması vb. nedenler yer almaktadır. Ayrıca Merkez ve Doğu Avrupa Ülkeleri (MDAÜ) ile karşılaştırıldığında enflasyon, faiz ve vergi oranlarının yüksekliği, zaten yetersiz olan yatırım teşviklerinin fiilen uygulanmasında karşılaşılan sorunlar da yabancı sermayenin üretime yönelik planlarını ve buna bağlı olarak Türkiye'nin söz konusu ülkelerle yabancı sermaye çekme konusunda rekabet etme gücünü olumsuz etkilemiştir.³⁴⁰ Bununla birlikte Türkiye'deki doğrudan yabancı sermaye yatırımları içindeki en yüksek pay %69 ile AB'nindir (Tablo 3.22.).

Tablo 3.22. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ülkelere Dağılımı*

	Firma Adedi	Toplam Yabancı Sermaye İçindeki Payı (%)	Firmaların Toplam Sermayesi İçinde Yabancı Sermayenin Payı (%)
AB15	2.999	68,97	53,49
-Hollanda	449	27,53	41,04
-Almanya	1.084	13,69	83,65
-İngiltere	413	8,75	58,18
-Fransa	277	6,57	61,92
Diğer OECD	827	19,82	56,00
-ABD	393	7,74	53,30
-İsviçre	234	7,12	49,60
-Japonya	62	4,14	85,93
O.Doğu Ülkeleri	1.075	2,43	39,94
Diğer	1,683	8,78	-

* 30.06.2003 tarihi itibarıyla.

Kaynak: HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, **Yabancı Sermaye İstatistikleri**,
<<http://www.hazine.gov.tr/stat/yabser.htm>>, (06.06.2005)

³⁴⁰ GÖKALP ve YILDIRIM, s. 280.; SOĞUK ve UYANUSTA, s. 23-25.

3.2.3.2.6. Diğer Dinamik Etkiler

GB, DTÖ'nün uluslararası ticarete ilişkin kurallarını temel alan bir yapılanmadır. Bu yönüyle GB'ye taraf olan Türkiye'nin gerçekleştirdiği çalışmalar DTÖ üyesi olarak üstlendiği yükümlülükleriyle de büyük ölçüde uyuşmakta olup bunların çok daha kapsamlı olarak ve kısa sürede yerine getirilmesini sağlamaktadır.

Türkiye, AB'ye üyelik için gereken mevzuat uyumunun büyük kısmını gerçekleştirmiş durumdadır. Türkiye'nin GB bağlamında üstlenmek durumunda olduğu yükümlülükler yalnızca teknik bir mevzuat uyumu olmanın ötesine geçerek ekonomik, hukuki ve idari yapılanmada, yönetim ve iş yapma anlayışında köklü değişiklikleri de beraberinde getirmiştir. GB, Türkiye'nin liberal ekonomiye dünyadaki pek çok gelişmekte olan ülkeden daha önce ve daha hızlı uyum sağlamasında önemli rol oynamıştır.³⁴¹

Tüketiciler için GB, artan rekabet sayesinde daha yüksek kalitede, daha ucuz ve daha fazla çeşitteki ürüne ulaşma imkanı sağlamıştır. GB'nin getirdiği rekabet ortamı Türkiye'de tüketici refahına fayda sağlarken, GB sonrasında rekabetin ve tüketicinin korunmasına ilişkin yasaların gecikmeli de olsa yürürlüğe girmiş olması GB'nin tüketiciye olan faydasını artıran unsurlar arasındadır.

GB'nin istihdam üzerinde çok önemli etkileri olmamıştır. Ancak, GB sonrasında rekabet gücünü ve ihracatını artırmayı başaran sektörlerde sağlanan istihdam artışının, rekabetten olumsuz etkilenecek istihdam kaybına neden olan sektörlerdeki kaybı telafi ettiği söylenebilir.

AB gibi güçlü bir ekonominin ve istikrarlı bir ticaret ortağının dış ticarete en önemli paya sahip olması, Türkiye'nin dünya ekonomisinde meydana gelebilecek olumsuz gelişmelerden daha az etkilenmesini sağlamaktadır. Nitekim Asya ve Rusya krizleri sırasında Türkiye'nin sergilediği ekonomik performansın yanısıra AB'nin Türkiye'nin ihracatı açısından güvenli ve istikrarlı bir pazar olmayı sürdürmüş olması, bu hususu destekler niteliktedir. Bu dönemde, Türkiye'nin AB dışındaki belli başlı pazarlara ihracatı azalırken, AB Türkiye için başlıca ihracat piyasası olmaya devam etmiş ve böylece krizin olumsuz etkileri kısmen bertaraf edilmiştir

³⁴¹ TÜSİAD (2003b), s. 18.

GB'nin Türkiye ekonomisine etkilerine ilişkin değerlendirmelerde, ilk aşamada gümrük vergileri ve kotaların kaldırılmasının yaratacağı kamu gelir kaybı üzerinde durulmaktadır.³⁴² Ancak 1990-2002 döneminde dış ticaret gelirlerinin toplam kamu gelirleri içindeki payının %11-14 arasında dalgalandığı ve ayrıca 1994'te %2.3 olan dış ticaret gelirlerinin GSMH içindeki payının ufak artışlarla 1997'de %2.8'e, 2000'de %3.42'ye ve 2002'de %3.47'ye yükseldiği görülmektedir. Gümrük gelirlerindeki artış ithalat artışıyla doğru orantılı olmakla birlikte, bu artışta Türkiye'nin GB'den kaynaklanan yükümlülükleri doğrultusunda gümrük idarelerine yönelik yeniden yapılanma ve modernleşme çalışmalarının büyük etkisi olmuştur. 1998'de başlatılan gümrük modernizasyonu ve otomasyonuna yönelik uygulamalar, bürokratik işlem maliyetlerinin yanında gümrüklerdeki personel maliyetlerinin ve gümrükleme giderlerinin de düşmesini sağlamıştır.³⁴³

3.2.3.3. Endüstri İçi Ticaret Etkisi

İktisadi bütünleşmeler, bütünleşmeyi gerçekleştiren ülkeler arasındaki endüstri içi ticareti etkilemektedir. Bütünleşme kapsamındaki ülkelerde genel olarak faktör donanımının benzer olması, kişi başına gelir düzeylerinin yakın olması, ticaret engellerinin ortadan kalkması, üretim maliyetlerinde azalmanın ortaya çıkması ve yabancı sermaye yatırımlarının artması gibi etkenlere bağlı olarak endüstri içi ticaret (EİT) düzeyinin artması beklenmektedir.³⁴⁴

3.2.3.3.1. Endüstri İçi Ticaret Düzeyini Ölçme Yöntemleri

EİT düzeyi ülkeye özgü göstergelere göre değişebilmektedir. EİT düzeyi ülkedeki kişi başına milli gelir, ortalama ülke büyüklüğü ve bölgesel bütünleşmelere katılımı pozitif ilişkiliyken, kişi başına düşen gelirdeki farklılıklar ve/veya kaynak donatımındaki farklılıkların yanısıra ticari engellerin seviyesiyle negatif ilişkilidir. Diğer yandan EİT düzeyi, endüstriye ait göstergelere göre de değişebilmektedir.

³⁴² GB'nin vergi gelirlerine etkisi bazı çalışmalarda GB'nin statik etkileri kısmında ele alınmıştır **bkz.** GÖKALP ve YILDIRIM, s. 272.

³⁴³ SOĞUK ve UYANUSTA, s. 30.

³⁴⁴ KÜÇÜKAHMETOĞLU (2000b), s. 41.

Ürün farklılaştırma derecesi ve kıyı ötesi montajla (off-shore assembly) pozitif ilişkili olan EİT düzeyi, ürün standartlaştırma derecesi ile negatif ilişkilidir.³⁴⁵

Endüstri içi ticaret, aynı endüstrideki ihracat ve ithalat için hesaplanmaktadır ve şu şekilde gösterilir:

$$R_i = (X_i + M_i) - |X_i - M_i|$$

Buradaki ‘i’ ele alınan endüstriyi, X ile M ise ele alınan endüstrideki sırasıyla ihracat ve ithalat değerlerini göstermektedir ve sanayi sınıflamasının seçilen seviyesindeki endüstri sayısı ‘n’ olmak üzere $[i = 1, \dots, n]$ durumu söz konusudur. Endüstri içi ticaret, ana ülkenin bir ülkeyle, ülke grubuyla ya da tüm ülkelerle olan ticareti için hesaplanabilir. Formülün $|X_i - M_i|$ kısmı endüstriler arası ticareti göstermektedir. Buradan anlaşılaçağı üzere endüstri içi ticaret, toplam dış ticaret değerinden net ihracat veya net ithalatın çıkarılmasıyla elde edilmektedir.

EİT ile ilgili ampirik literatürde genellikle sadece Grubel-Lloyd’un ağırlıksız endeksi kullanılmaktadır.³⁴⁶ Bu endekste farklı endüstri ve ülkeler için yapılan hesaplamaların karşılaştırılmasını kolaylaştırmak için, sonuçlar her endüstrinin toplam ihracat ve ithalatının yüzdesi olarak ifade edilmektedir. Grubel-Lloyd yöntemine göre ağırlıksız EİT endeksinin hesaplaması aşağıdaki gibidir:

$$B_i = [(X_i + M_i) - |X_i - M_i|] \times 100 / (X_i + M_i) \text{ ve buradan;}$$

$$B_i = [1 - |X_i - M_i| / (X_i + M_i)] \times 100 \text{ elde edilir.}$$

Buna göre elde edilen sonuç sıfır ile 100 arasında olacaktır. Endüstrinin ihracatı ile ithalatı eşit olduğunda $B_i=100$ olacak, endüstride ihracat varken hiç ithalat yapılmıyorsa, ya da tam tersine ithalat varken hiç ihracat yoksa bu durumda sonuç sıfır çıkacaktır.³⁴⁷ Böylece sonuçlar yüzde cinsinden ifade edilmiş olmaktadır.

EİT’nin yüzde olarak ifade edilmemek istenmesi durumunda formül 100 ile çarpılmaz ve böylece 0 ile 1 arasında değerler elde edilir. Ülkenin ele alınan kategorideki malları sadece ithal veya sadece ihraç etmesi durumunda EİT

³⁴⁵ DEVİREN, Nursen Vatansever, “Türkiye ile Avrupa Birliği Ülkeleri Arasındaki Sınai Ürünleri Endüstri-İçi Ticareti”, **İktisat İşletme ve Finans**, Yıl: 19, Sayı: 222, Eylül 2004, s. 111.

³⁴⁶ ÇEPNİ, Elif ve Nezir KÖSE, “Intra-Industry Trade Patterns of Turkey: A Panel Study”, **Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt: 5, Sayı: 3, Ankara, Kış 2003, s. 16.

³⁴⁷ GRUBEL, G.Herbert ve P. J. LLOYD, **Intra-Industry Trade**, A Halsted Press Book, New York, 1975, s. 20-21.

olmayacak ve EİT endeksinin değeri 0 olacak, malın ihracat ve ithalat değerinin eşit olması halinde ise endeks 1 değerini alacak ve bu da endüstri içi ticaretin maksimuma ulaştığını gösterecektir.³⁴⁸

EİT'nin ölçülmesi için Balassa tarafından belirli bir endüstrideki mutlak ihracat-ithalat farkının, o endüstrideki ihracat-ithalat toplamına oranlanması yöntemi önerilmiştir. Balassa'nın yöntemi, 'X=ihracat', 'M=ithalat' ve 'i=endüstri' olmak üzere $[X_i - M_i / (X_i + M_i)]$ şeklindedir.³⁴⁹ Balassa yönteminde, endüstriler arası uzmanlaşmanın (*ticaretin*) tam olması halinde 1 katsayısı elde edilirken hiç endüstriler arası uzmanlaşma (*ticaret*) olmaması halinde 0 katsayısı elde edilmektedir. Endüstri içi uzmanlaşmanın ortaya çıkarılabilmesi için Grubel-Lloyd tarafından önerilen yöntem, Balassa yönteminin 1'den çıkarılması ve elde edilen sonucun 100 ile çarpılarak endüstri içi ticaretin yüzde cinsinden ifade edilmesi dışında bir farklılık içermemektedir. Endüstri içi ticaret değerinin 1'den çıkarılmasına bağlı olarak Grubel-Lloyd yönteminde elde edilen katsayılar Balassa yöntemine göre ters karakterli (*yönlü*) olmaktadır.

Her bir endüstriye ait ihracat ve ithalatın toplam ihracat ve ithalat içindeki payı farklı düzeyde olduğundan, bir grup endüstri için toplam endüstri içi ticaretin hesaplanmasında ağırlıklı ortalamanın kullanılması gerekmektedir.³⁵⁰ Bu durumda EİT endeksi ağırlıklı ortalama (weighted) olarak şu şekilde hesaplanmaktadır:

$$B_i = [\sum_i^n [(X_i + M_i) - |X_i - M_i|] / \sum_i^n (X_i + M_i)] \times 100$$

Diğer taraftan dış ticaret dengesizliği EİT endeksinin aşağı sapsmasına neden olabilmektedir. Bu sapmayı gidermek amacıyla Grubel-Lloyd yaklaşımında düzeltilmiş (adjusted) EİT endeksi önerilmektedir ve bu endeks şöyle hesaplanır³⁵¹:

$$C_i = [\sum_i^n (X_i + M_i) - \sum_i^n |X_i - M_i|] \times 100 / [\sum_i^n (X_i + M_i) - | \sum_i^n X_i - \sum_i^n M_i |]$$

³⁴⁸ CEPNİ ve KÖSE, s. 16-17.

³⁴⁹ BALASSA, Bela, "Endüstri İçi Ticaret ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Dünya Ekonomisine Entegrasyonu", içinde **Dışa Açık Ekonomi Üzerine Makaleler-Bela Balassa**, H. Avni HEDİLİ (der.), Maliye ve Gümrük Bakanlığı Araştırma Planlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı, Yayın No: 1986/270, Ankara, 1986, s. 54-56.

³⁵⁰ KÜÇÜKAHMETOĞLU (2001), s. 131.

³⁵¹ GRUBEL ve LLOYD, s. 22.

Bununla birlikte hem Vona hem de Kol ve Mennes'e göre EİT hesaplamaları toplam ticaret dengesizliğine göre düzeltilmemelidir. Nitekim Vona, Grubel-Lloyd'un düzeltilmemiş endeksinin üstünlüğünü kanıtlamak için literatürdeki çalışmaları ortaya koymuştur. Belirli bir yıla göre EİT'de meydana gelen değişimi ölçmek içinse marjinal EİT endeksi kullanılmaktadır.³⁵²

Endüstri içi ticaret düzeyi, incelenen ürün grubunun birleştirme derecesine göre de farklılaşmaktadır. Endüstri içi ticaret, birleştirme düzeyinin artan ve ayrıştırma düzeyinin azalan bir fonksiyonudur. Yüksek bir birleştirme düzeyinden hassas bir ayrıştırma düzeyine hareket edildikçe EİT değerinin büyüklüğü azalacaktır. Örneğin SITC'nin 1 basamaklı ürün gruplarından birisi için hesaplanan EİT değeri, söz konusu ürün grubunun altında yer alan 2, 3 ya da 5 basamaklı ürün grupları için hesaplanan EİT değerinden daha büyük çıkacaktır.³⁵³ Sektörel sınıflamanın üst gruplarındaki EİT endeks değerlerinin daha büyük çıkmasına bağlı olarak EİT değerlerini yorumlamada ve anlamlandırmada ortaya çıkan soruna literatürde 'kategorik sınıflama problemi' denilmektedir.³⁵⁴

3.2.3.3.2. Türkiye'ye Ait Endüstri İçi Ticaret Göstergeleri

Sınai ürünlerde Türkiye-AB arasındaki EİT'ye bakıldığında sadece SITC-6 ürün grubundaki mamul ürünler sanayiinin 0.50 değerini aşarak belirli bir EİT'ye konu olduğu, diğer ürün gruplarındaki EİT'nin ise 0.50 değerinin altında kaldığı görülmektedir. Bununla birlikte EİT değerlerinin incelenen yıllarda dalgalanmalı bir yapı sergilediği görülmekte ve GB öncesi ile sonrası karşılaştırıldığında incelenen ürün gruplarının EİT değerlerinde önemli bir farklılık gözlenmemektedir. Ancak SITC-6 ve SITC-7 ürün gruplarındaki ve toplulaştırılmış SITC 5-8 sınıflamasındaki EİT endekslerinde GB öncesine göre dalgalı bir artış eğilimi görülmektedir. SITC-5 ve SITC-8 ürün gruplarındaki GB sonrası EİT endeksinin ise GB öncesindeki çeşitli yıllara göre daha düşük değerler aldığı fakat SITC-8 ürün grubundaki EİT

³⁵² KÖSEKAHYAOĞLU, Levent, "Does Trade Liberalisation Matter?: An Analysis of Intra-Industry Trade for Turkey and the EU", *Marmara Journal of European Studies*, Vol: 10, No: 1, 2002, s. 119-120.

³⁵³ DEVİREN, s. 113.

³⁵⁴ KÖSEKAHYAOĞLU, s. 119.

endeksinin, 1994 yılındaki sıçrama sonucu aldığı 0.30'luk değer göz ardı edildiğinde istikrarlı bir artış eğiliminde olduğu gözlemlenmektedir (Tablo 3.23.).

Tablo 3.23. Türkiye'nin İmalat Sanayiinde AB ile Endüstri İçi Ticareti³⁵⁵

SITC Ürün Grubu	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ağırlıklı Ortalama (B_i)															
5 Kimya Sanayii Ürünleri	0.32	0.23	0.21	0.19	0.15	0.19	0.17	0.12	0.13	0.12	0.13	0.13	0.17	0.15	0.14
6 Mamül Ürünler Sanayii	0.38	0.40	0.35	0.38	0.32	0.39	0.47	0.50	0.52	0.55	0.53	0.53	0.51	0.54	0.52
7 Makine ve Ulaşım Araçları	0.15	0.12	0.15	0.19	0.13	0.27	0.22	0.20	0.18	0.21	0.33	0.28	0.43	0.39	0.44
8 Çeşitli Sanayi Ürünleri	0.04	0.05	0.06	0.07	0.08	0.30	0.09	0.14	0.14	0.16	0.16	0.17	0.16	0.16	0.18
5-8 Sınai Ürünler	0.21	0.19	0.18	0.20	0.16	0.29	0.24	0.24	0.24	0.26	0.31	0.29	0.35	0.34	0.36
Düzeltilmiş (C_i)															
5-8 Sınai Ürünler	0.25	0.25	0.24	0.25	0.25	0.35	0.32	0.40	0.40	0.39	0.41	0.43	0.39	0.39	0.41

Kaynak: DEVİREN, Nursen Vatansever, "Türkiye ile Avrupa Birliği Ülkeleri Arasındaki Sınai Ürünleri Endüstri-İçi Ticareti", *İktisat İşletme ve Finans*, Yıl: 19, Sayı: 222, Eylül 2004, s. 121.; KÜÇÜKAHMETOĞLU, Osman, "Endüstri İçi Ticaret ve Türkiye", *Marmara Avrupa Araştırmaları Dergisi*, Cilt: 9, Sayı: 2, 2001, s. 134.

EİT endeksinin 0.50'den yüksek olduğu ürün grubu sayısı, SITC-6 ürün grubunda 1994'de 14, 1995'de 21 iken 1999'da 31'e çıkmış ve 2003'de 24 olarak gerçekleşmiştir. SITC-7 ürün grubunda 1993'de 5 ve 1995'de 7 olan bu sayı 1999'da 10'a, 2001'de 16'ya çıkmış, 2003'de ise 14 olmuştur. SITC-8 ürün grubunda da benzer şekilde 1993 ve 1995'de 5 olan EİT endeksinin 0.50'den yüksek olduğu ürün grubu sayısının 1999'da 7'ye, 2002'de 10'a ulaştığı ve 2003'de 8 olarak gerçekleştiği görülmektedir. Bu rakamlar GB sonrasında EİT endeksinin 0.50'den yüksek olduğu ürün grubu sayısında bir artış olduğu sonucunu vermektedir. SITC-5 ürün grubunda ise söz konusu rakam 1 ile 5 arasında dalgalanmakta ve önemli bir değişim göstermemektedir.³⁵⁶ Ayrıca toplam sınai ürünler için (SITC 5-8) EİT endeksi 0.50'den büyük ürün grubu sayısının, 1993'de 27 ve 1995'de 35 iken 1999

³⁵⁵ Deviren'in 1993-2003 ve Küçükahmetoğlu'nun 1989-1998 dönemleri için Türkiye-AB endüstri içi ticaretine ilişkin yaptığı hesaplamalarda her iki araştırmacı da DİE'nin SITC Rev.3'e ait 3 dijit ihracat-ithalat verilerini kullanmışlar ve ilgili çalışmalarda ortak dönemde (1993-1998) tam olarak aynı sonuçları elde etmişlerdir. Bu sebeplere bağlı olarak Türkiye-AB endüstri içi ticaret rakamlarını daha geniş bir tarih aralığında değerlendirebilmek amacıyla Deviren ve Küçükahmetoğlu tarafından hesaplanan Türkiye-AB endüstri içi ticaret endeksleri bu tabloda birleştirilmiştir.

³⁵⁶ DEVİREN, s. 118.

ve 2003’de 50, 2002’de 52 olduđu³⁵⁷ dikkate alındığında, Türkiye-AB arasındaki sınai ürünler ticaretinde ortaya çıkan endüstri içi ticarete GB sonrasında bir artış oluştuğunu söylemek mümkün olmaktadır.

Diğer yandan GB sonrasında Türkiye-AB dış ticaretinde ürün grupları bakımından iki yönlü ticaretin giderek daha yüksek düzeye ulaşması sonucunda, Türkiye-AB endüstri içi ticaret düzeyinin Türkiye’nin AB dışı ülkelerle olan endüstri içi ticaret düzeyine yakın hale geldiği görülmektedir. Ancak, Türkiye’nin AB ülkeleri ile olan endüstri içi ticareti GB sürecinde artmasına karşın temel ürün gruplarındaki endüstri içi ticaret endeks değeri 0.50’den küçüktür. Buna bağlı olarak Türkiye’nin AB ile olan endüstri içi ticaretinin yeterli düzeyde olmadığı, daha çok endüstriler arası ticaretin öne çıktığı ifade edilmektedir.³⁵⁸

Türkiye’nin AB ülkeleri ile ticaretini zaman içinde serbestleştirmesi ve sonrasında GB yoluyla ekonomik bütünleşmeye yönelmesi Türkiye-AB arasındaki EİT’nin yükselmesini sağlamıştır.³⁵⁹ Ancak teorik beklentiler yönünde; kişi başına milli gelir farklılıkları, ekonomik gelişmişlik seviyesindeki farklılıklar ve Türkiye ile AB ülkelerinin tamamlayıcı ekonomiler niteliği sergilemesi Türkiye-AB arasındaki EİT’nin düşük düzeylerde çıkması sonucunu doğurmaktadır. Nitekim 166 adet toplam sınai ürün grubundan (SITC 5-8), sadece %30’unda yüksek EİT endeksinin ortaya çıkmış olması Türkiye-AB dış ticaretinin endüstriler arası ticaret yapısı sergilediğini göstermektedir.³⁶⁰

3.2.3.4. Gümrük Birliği’nin Yapısal Etkisi

GB döneminde AB’ye yapılan ihracatın artış oranının AB’den yapılan ithalattaki artış oranından daha büyük olması, Türkiye ekonomisindeki değişimlerin ötesinde sanayideki yapısal değişimle doğru orantılı olarak değerlendirilmektedir.³⁶¹

GB’nin ekonomi üzerinde yapısal bir etki meydana getirip getirmediğini görmek için ihraç ve ithal edilen malların kompozisyonuna bakmak yeterli olacaktır.

³⁵⁷ DEVİREN, s. 118.

³⁵⁸ KÜÇÜKAHMETOĞLU (2000b), s. 40-43.

³⁵⁹ KÜÇÜKAHMETOĞLU (2001), s. 147.

³⁶⁰ DEVİREN, s. 118 ve 125.

³⁶¹ SOĞUK ve UYANUSTA, s. 14.

Türkiye'nin AB'ye yaptığı ihracatın yapısı incelendiğinde, tüketim mallarının 1995 yılında %65.3 olan payının bir düşüş trendi sonucunda 2001 yılı itibariyle %58.1'e gerilediği ve 2004'de %57.4 olduğu görülmektedir. Yatırım mallarının 1995'de %2.9 olan payı 2001 yılında %6'ya ve 2004'de %11'e yükselmiş; ara malları ise 1995'de %31.8 olan payını 2000 yılında %35.9'a çıkardıktan sonra bir düşüş eğiliminin ardından 2004'te %31.3 pay elde etmiştir.

Söz konusu tablo GB sonrasındaki dönemde, Türk sanayiinin katma değeri daha yüksek yatırım ve ara mallarında AB pazarlarına yönelik ihracatını artırma imkanı yakaladığının bir göstergesi olarak değerlendirilebilir. AB'ye yapılan ihracat 1994 yılından itibaren düzenli bir şekilde artarken yatırım malları ile ara mallarının ihracat değerlerinde de yıldan yıla artış yaşanmıştır. Tüketim mallarının ihracat değerinde ise 2000 yılındaki %1.2'lik azalma dışında yine sürekli artış söz konusu olmuştur (Tablo 3.24.).

Tablo 3.24. AB'ye İhracatın Mal Gruplarına Dağılımı* (Milyon Dolar)

Yıl	Yatırım Malı			Ara Malı			Tüketim Malı			AB'ye Toplam İhracat
	Değer	Pay (%)	Değ. (%)	Değer	Pay (%)	Değ. (%)	Değer	Pay (%)	Değ. (%)	
1994	252	2,9	-	2.805	32,5	-	5.577	64,6	-	8.635
1995	318	2,9	26,2	3.528	31,8	25,8	7.232	65,3	29,7	11.078
1996	396	3,4	24,5	3.727	32,3	5,6	7.425	64,3	2,7	11.549
1997	423	3,5	6,8	4.105	33,5	10,1	7.721	63,0	4,0	12.248
1998	489	3,6	15,6	4.612	34,2	12,4	8.397	62,2	8,8	13.498
1999	631	4,4	29,0	4.981	34,7	8,0	8.737	60,9	4,0	14.348
2000	666	4,6	5,5	5.203	35,9	4,5	8.631	59,5	-1,2	14.510
2001	960	6,0	44,1	5.751	35,7	10,5	9.359	58,1	8,4	16.118
2002	1.274	6,9	32,7	5.834	31,6	1,4	11.330	61,4	21,1	18.459
2003	2.077	8	63,0	7.431	30,4	27,4	14.929	61,0	31,8	24.484
2004	3.776	11,0	81,8	10.772	31,3	45,0	19.759	57,4	32,4	34.417

* AB'ye üye ülke sayısı, 1 Ocak 1995'de 12'den 15'e, 1 Mayıs 2004'de 15'den 25'e yükselmiştir.

Kaynak: DTM, <<http://www.dtm.gov.tr/AB/rakamlar/ditcaret.htm>>, (30.05.2005)

Yatırım malları ihracatındaki artışa bağlı olarak ihracatın kompozisyonunda yaşanan bu değişim, GB sonrasında Türkiye'nin yatırım malı üretme ve ihraç etme kabiliyetinin arttığı şeklinde yorumlanabilir. Sermaye malı üretiminde gereken ileri teknoloji göz önüne alındığında, söz konusu durumu GB'nin teknolojik gelişmeye etkisinin bir sonucu olarak değerlendirmek de mümkündür.

İhracata oranla oldukça istikrarsız olan yatırım, ara malı ve tüketim malı ithalatı ise 1995 ve 1996'da hızla artarken daha sonra dalgalı bir seyir izlemiştir. Bu durum Türkiye'de ithalata dayalı olan sanayinin yeterince istikrar kazanamadığının, sanayinin günlük politikalardan önemli ölçüde etkilendiğinin bir göstergesi olarak değerlendirilmektedir.³⁶²

Tüketim malları Türkiye'nin AB'den gerçekleştirdiği ithalat içinde nispeten küçük yer tutmaktadır. AB'den yapılan ithalatta tüketim mallarının payı 1994'de %7.3 iken, 2000'de bu oranın %19.2'ye yükselmiş olduğu ve 2004'te %16.8 olarak gerçekleştiği görülmektedir. Özellikle tüketim malları ithalatında görülen bu hızlı artış, tüketim mallarının gelir ve fiyat esnekliklerinin yüksek olması ile koruma oranlarındaki düşüş ve milli gelir değişimlerine bağlanabilir (Tablo 3.25.).

Tablo 3.25. AB'den İthalatın Mal Gruplarına Dağılımı* (Milyon Dolar)

Yıl	Yatırım Malı			Ara Malı			Tüketim Malı			AB'den Toplam İthalat
	Değer	Pay (%)	Değ. (%)	Değer	Pay (%)	Değ. (%)	Değer	Pay (%)	Değ. (%)	
1994	3.209	29,4	-	6.912	63,3	-	795	7,3	-	10.915
1995	4.831	28,7	50,5	10.539	62,5	52,5	1.491	8,8	87,5	16.861
1996	7.388	31,9	52,9	12.880	55,7	22,2	2.870	12,4	92,5	23.138
1997	7.327	29,5	-0,8	14.009	56,3	8,8	3.535	14,2	23,2	24.870
1998	7.182	29,8	-2,0	13.270	55,1	-5,3	3.622	15,0	2,5	24.075
1999	6.069	28,4	-15,5	11.823	55,2	-10,9	3.525	16,5	-2,7	21.401
2000	7.254	27,3	19,5	14.116	53,0	19,4	5.114	19,2	45,1	26.610
2001	4.317	23,6	-40,5	11.168	61,1	-20,9	2.595	14,2	-49,3	18.280
2002	5.361	23,0	24,2	14.417	61,8	29,1	3.196	13,7	23,2	23.321
2003	6.999	22,1	30,6	19.233	60,7	33,4	5.147	16,2	61,0	31.695
2004	10.672	23,5	52,5	26.819	59,0	39,4	7.613	16,8	47,9	45.434

* AB'ye üye ülke sayısı, 1 Ocak 1995'de 12'den 15'e, 1 Mayıs 2004'de 15'den 25'e yükselmiştir.

Kaynak: DTM, <<http://www.dtm.gov.tr/AB/rakamlar/ditcare.htm>>, (30.05.2005)

Diğer yandan 2001 yılında döviz kurunda görülen artış, tüketim malları ithalatındaki daralmanın yatırım ve ara mallarına göre daha fazla olması sonucunu doğururken, çeşitli yıllarda ekonomide görülen iyileşmelere bağlı olarak gerçekleşen tüketim malı ithalatındaki yüksek oranlı artışların AB'den yapılan toplam ithalatın artışında önemli etkisi olduğu görülmektedir.

³⁶² DEMİR ve TEMUR, s. 46.

Tüketim malları ithali üzerindeki gümrükler 1996’da sıfırlanmasına rağmen yatırım malları ithali üzerindeki gümrüklerin 1980’lerden itibaren yatırımı teşvik kapsamında sıfırlanmış olması, GB öncesi yatırım ve ara malı ithalatının tüketim mallarına oranla daha yüksek paya sahip olmasını beraberinde getirmiştir. 1996’dan itibaren tüketim malları ithalatında görülen hızlı artış bu duruma bağlanabilir.³⁶³

AB’den yapılan ithalatta ikinci sırada yer alan yatırım mallarının payının genel olarak GB sonrasında düşüş eğiliminde olduğu görülmektedir. AB’den yapılan ithalatta başlıca grubu oluşturan ara malların payı ise GB’nin ilk yıllarındaki %55’ler seviyesinden 2001’den itibaren %60 seviyelerine çıkmıştır. AB’den gerçekleştirilen ithalatın büyük ölçüde yatırım ve ara malı ithalatı ağırlıklı olduğunu söylemek mümkündür. Her ne kadar 1995 sonrası dönemde tüketim malları ithalatının payının artmış olduğu görülmekteyse de, bu artışın Türkiye’nin AB kaynaklı ithalatında yapısal bir değişikliğe neden olduğundan söz etmek mümkün değildir. Türkiye’nin AB’den gerçekleştirdiği ithalatta yatırım ve ara mallarının ağırlıklı yer tutması, ithalatın Türk sanayiine yönelik girdi sağlayan yapısını ortaya koymaktadır.³⁶⁴

İhracat ve ithalatın sektörel dağılımında yaşanan gelişmeler ise GB’nin sektörler üzerinde yapısal bir etki meydana getirip getirmediği hakkında bilgi verecektir.

Türkiye’nin AB ile olan dış ticaretinin sektörel dağılımına bakıldığında, tekstil ve demir-çelik sanayii hariç olmak üzere 84, 85, 87. fasıllar ve diğer sanayi ürünleri toplamını kapsayan sanayi malları ihracatı, 1995 yılında 3.256 milyon \$ iken 2003 yılında yaklaşık %253 oranında artarak 11.488 milyon \$’a yükselmiştir. GB sonrasında bu sektörlerdeki ihracat artışının tekstil, demir-çelik ve tarım sektörlerindeki ihracat artışın çok üzerinde olduğu görülmektedir (Tablo 3.26.).

Tekstil-konfeksiyon ve demir-çelik ürünlerinin ihracat içerisinde önemli bir ağırlığı bulunmakla birlikte, GB sonrasında tekstil ve tarım ürünlerinin AB’ye yönelik ticaret içindeki payı oransal olarak azalırken, demir-çelik ürünleri ve özellikle beyaz eşya, kahverengi eşya (mobilya vs.) ve otomotiv sektörü ürünlerinin

³⁶³ SOĞUK ve UYANUSTA, s. 19.

³⁶⁴ TÜSİAD (2003b), s. 86.

ihracatında oransal olarak önemli artışlar görülmüştür.³⁶⁵ Özellikle otomotiv, elektronik ve makine gibi ileri teknoloji gerektiren sektörlerin sanayi ürünleri ihracatındaki payının 1995'deki %13 seviyesinden 2002'de %29'a çıkmış olması, AB ile gerçekleştirilen teknik mevzuat uyumu paralelinde sanayi ürünlerindeki ihracatta yapısal bir etkiye işaret etmektedir.³⁶⁶

Tablo 3.26. AB'ye İhracatın Sektörel Dağılımı (Milyon Dolar)

Yıl	Tarım		Tekstil-Konfeksiyon		Demir-Çelik (72-73)		84, 85 ve 87. Fasıllar*		Sanayi Ürünleri (Diğer)	
	Değer	Değ. (%)	Değer	Değ. (%)	Değer	Değ. (%)	Değer	Değ. (%)	Değer	Değ. (%)
1993	1.457	-	3.831	-	133	-	608	-	1.568	-
1994	1.737	19,2	4.150	8,3	293	120,1	782	28,5	1.672	6,6
1995	1.965	13,1	5.353	29,0	505	72,0	1.239	58,4	2.017	20,6
1996	1.854	-5,6	5.660	5,7	421	-16,7	1.505	21,4	2.110	4,6
1997	2.037	9,9	5.930	4,8	622	48,0	1.550	3,0	2.109	0,0
1998	1.941	-4,7	6.464	9,0	703	13,0	2.083	34,4	2.307	9,4
1999	1.901	-2,1	6.363	-1,6	818	16,4	2.705	29,9	2.562	11,0
2000	1.538	-19,1	6.469	1,7	908	10,9	2.865	5,9	2.730	6,6
2001	1.674	8,9	6.699	3,6	997	9,9	3.754	31,0	2.993	9,6
2002	1.632	-2,5	7.626	13,8	937	-6,0	4.924	31,2	3.340	11,6
2003	2.000	22,5	9.562	25,4	1.434	53,0	7.099	44,2	4.389	31,4

*84. fasıl: Nükleer Reaktörler, Kazan, Makineli Cihazlar, Aletler, Parçalar; 85.fasıl: Elektrikli Makine ve Cihazlar, Aksam ve Parçaları; 87. fasıl: Motorlu Kara Taşıtları Traktör, Bisiklet, Motosiklet vb. **Kaynak:** DTM, **İstatistikler**, <<http://www.dtm.gov.tr/AB/rakamlar/ditcaret.htm>>, (14.07.2004)

Diğer taraftan söz konusu sanayi sektörlerindeki (84, 85, 87. fasıllar ve diğer sanayi ürünleri) ithalat %101'lik artışla 1995'deki 13.391 milyon \$ seviyesinden 2003'de 26.918 milyon \$'a çıkmıştır. Bu dönemde AB ülkelerinden yapılan tarım ürünleri ithalatı genel olarak giderek azalırken, tekstil-konfeksiyon ve demir-çelik ürünleri ithalatı artış göstermiştir ancak, AB'den yapılan ithalattaki en büyük artış yine söz konusu sanayi sektörlerinde ortaya çıkmıştır (Tablo 3.27.).

Bununla birlikte 1995-2003 döneminde bahsi geçen sanayi sektörlerinde ihracattaki artış oranı, ithalattaki artış oranının hayli üzerinde gerçekleşmiştir. İhracatta meydana gelen bu artışta 84, 85 ve 87. fasıllarda yer alan elektrikli makine

³⁶⁵ DPT (2000b), s. 35.

³⁶⁶ SOĞUK ve UYANUSTA, s. 18.

ve cihazlar ile otomotiv sanayi ürünleri ihracatının 1995-2002 döneminde %295 gibi yüksek bir oranda artarak, AB'ye yönelik ihracatımız içindeki payını %11 seviyesinden %26'lara yükseltmiş olmasının büyük etkisi bulunmaktadır.³⁶⁷ Söz konusu fasılların AB'ye yapılan ihracatı 2003 yılında 1995'e göre %473 artarken ithalattaki artış %111'de kalmıştır (bkz. Tablo 3.26., s. 130. ve Tablo 3.27.). Buradan hareketle, GB sonrasında söz konusu fasılların üretiminde Türkiye'nin giderek uzmanlaşmaya başladığı söylenebilir.

Tablo 3.27. AB'den İthalatın Sektörel Dağılımı (Milyon Dolar)

Yıl	Tarım		Tekstil ve Konfeksiyon		Demir-Çelik (72-73)		84, 85 ve 87. Fasıllar*		Sanayi Ürünleri (diğer)	
	Değer	Değ. (%)	Değer	Değ. (%)	Değer	Değ. (%)	Değer	Değ. (%)	Değer	Değ. (%)
1993	340	-	575	-	1.679	-	5.958	-	5.324	-
1994	229	-32,6	501	-12,9	1.353	-19,4	4.375	-26,6	4.457	-16,3
1995	790	245,1	828	65,4	1.852	36,8	6.617	51,2	6.774	52,0
1996	675	-14,5	1.379	66,5	2.081	12,4	10.155	53,5	8.848	30,6
1997	512	-24,1	1.611	16,8	1.873	-10,0	11.751	15,7	9.123	3,1
1998	477	-6,8	1.425	-11,5	1.466	-21,7	11.696	-0,5	9.011	-1,2
1999	489	2,5	1.318	-7,5	943	-35,7	10.428	-10,8	8.223	-8,7
2000	479	-2,0	1.411	7,1	1.332	41,3	13.694	31,3	9.694	17,9
2001	304	-36,7	1.280	-9,3	1.004	-24,6	7.736	-43,5	7.957	-17,9
2002	432	42,3	1.639	28,0	1.496	49,0	9.890	27,9	9.864	24,0
2003	564	30,6	1.806	10,2	2.407	60,9	13.987	41,4	12.931	31,1

*84. fasıl: Nükleer Reaktörler, Kazan, Makineli Cihazlar, Aletler, Parçalar; 85.fasıl: Elektrikli Makine ve Cihazlar, Aksam ve Parçaları; 87. fasıl: Motorlu Kara Taşıtları Traktör, Bisiklet, Motosiklet vb. **Kaynak:** DTM, <<http://www.dtm.gov.tr/AB/rakamlar/ditcaret.htm>>, (14.07.2004)

GB'nin ortaya çıkardığı rekabet koşulları ile pazara giriş avantajları sonucu değişen üretim ölçekleri ve üretim yapısına paralel olarak, Türkiye'nin gerek AB gerekse diğer ülkelere yönelik ihracatındaki ürün kompozisyonu da değişmeye başlamıştır. GB sonrasında tekstil ve demir çelik gibi geleneksel mal kompozisyonunun dışında beyaz eşya, otomotiv sanayii gibi katma değeri yüksek ve istihdam açısından ekonomide önemli yer tutan sektörlerin ihracat içindeki ağırlığı artmaya başlamış ve bu sektörlerde gerek Avrupa gerekse dünya pazarlarında Türkiye'nin rekabet gücü olumlu yönde gelişme göstermiştir.³⁶⁸

³⁶⁷ ABGM (2003), s. 20-21.

³⁶⁸ ABGM (2003), s. 20.

Bu durum EİT endeksindeki değişimlere bakıldığında da görülmektedir. EİT endeksi değerlerinde yükselme görülen ürünler, geleneksel Türk ihraç ürünleri değildir. AB ile olan dış ticarete tüketim mallarının (telekomünikasyon, buzdolabı-çamaşır makinesi gibi elektrikli makineler vb.) EİT değerleri geçmişe göre daha yüksek oranlara ulaşmıştır. Bu da Avrupa ile olan ticari yapının değiştiğini ve dönüşüm eğiliminin olduğunu göstermektedir.³⁶⁹

Diğer taraftan GB'nin etkilerine yönelik değerlendirmelerin Türkiye'nin yükümlülüklerini yerine getirdiği 1996'dan başlatılması, Türkiye'nin 1971'den bu yana sanayi ürünlerinin büyük kısmını sıfır gümrükle AB ülkelerine ihraç etme imkanına sahip olduğunun ve bu durumun ekonomiye katkısının göz ardı edilmesine neden olarak yanıltıcı sonuçlar doğurmaktadır. Türkiye'nin 1971 sonrası süreçte 1990'lara kadar AB fırsatını yeterince değerlendiremediği, korumacılığın sektörel gelişimi engellediği görülmektedir. GB ile yurt içi sektörler üzerindeki rekabet baskısının artması, bu sektörleri rekabetçi bir yapıya bürünmeye teşvik etmiş ve böylece, özellikle GB'nin gerçekleştiği 1996'dan itibaren ekonomi üzerinde yapısal etkilerin yoğunlaşmasıyla, Türkiye'nin AB'ye sanayi malları ihracatı artabilmiştir.

3.2.3.5. Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisine Etkilerinin Değerlendirilmesi

GB'nin uygulanmaya başlamasından bu güne kadar geçen süre içerisinde GB'den beklenen olumlu sonuçlar tam olarak sağlanabilmiş değildir. Türkiye'nin, GB'nin olumlu sonuçlarının ortaya çıkmasını engelleyen ya da geciktiren sorunları bulunmaktadır. Bu sorunlar makro ve mikro ekonomik sorunlardır. Mikro ekonomik sorunların en önemlisi Türk işletmelerinin yönetim sorunlarıdır. İşletmelerin, yoğun rekabet şartlarında ayakta kalabilecek politikalar üretmeden, GB'nin tüm ekonomi üzerindeki olumlu etkilerinin tam anlamıyla ortaya çıkması mümkün değildir.

Genel olarak değerlendirildiğinde, statik etkiler açısından GB'nin Türkiye'nin lehine ya da aleyhine olduğunu kesin olarak söylemek güçtür. Çünkü ticaret yaratıcı etki ile üretim ve tüketim etkilerindeki olumlu değişimlerin GB'den mi, yoksa ekonomik krizlerden sonra yaşanan sıçramalardan mı kaynaklandığını belirlemek

³⁶⁹ LOHRMANN, Astrid-Marina, "Development Effects of the Customs Union Between Turkey and the European Union", **Russian and East European Finance and Trade**, Vol: 36, No: 4, July-August 2000, s. 33.

oldukça zordur. Buna rağmen, diğer etkiler bir yana bırakıldığında GB sonrasında oluşan statik etkiler açısından ticaret yaratıcı etkinin, GB'nin ilk yıllarında AB lehine, Türkiye aleyhine ortaya çıktığı görülmektedir. Diğer taraftan GB'nin uygulanmaya başlandığı yıllarda Türkiye için, üçüncü ülkeler aleyhine yüksek oranlı ticaret sapması olacağı ve özellikle Türk firmalarının oluşan yüksek rekabete dayanamayacağı varsayımı ortaya atılmıştır. Ancak GB sonrasında Türk üreticisinin güçlü AB üreticileri karşısında rekabet edemeyip piyasadan silineceği, dolayısıyla GB'nin Türkiye'yi zarara uğratacağı şeklindeki tezler doğrulanamamıştır.

GB sonrasında ticaret saptırıcı etkinin ortaya çıktığını söylemekse güçtür çünkü, Türkiye'nin dış ticaretinin yarısı hala AB ülkeleri ile gerçekleşirken, üçüncü ülkelerle olan ticaret hacminde önemli farklılıklar gözlenmemiştir. Tüketim, sermaye ve ara mallara ilişkin ithalat rakamlarında görülen artış tüketim etkisine işaret ederken, özellikle sanayi malları ithalatında görülen büyük artış ticaret hadlerinin AB lehine, Türkiye aleyhine ortaya çıktığını göstermektedir.

Dinamik etkiler açısından ise olumlu sonuçların ortaya çıkması için GB sonrasında geçen sürenin henüz yeterli olmadığı ancak uzun dönemde GB'nin dinamik etkilerinin Türkiye lehine oluşacağı düşünülmektedir. Özellikle AB ile bütünleşme sürecinin hızlanması paralelinde doymamış iç pazarı, genç nüfusu, doğal zenginlikleri ve stratejik coğrafi konumu ile Türkiye uzun vadede GB'nin etkilerini kendi lehine çevirebilme potansiyeline sahip olarak görülmektedir.³⁷⁰

Türkiye'nin AB ile ticaretinde, GB sonrası dönemde sektörel ticari yapısı olumsuz etkilenmediği gibi, Türk sanayiinin katma değeri daha yüksek yatırım ve ara mallarında AB pazarına ihracat imkanının artmış olduğu görülmektedir. Buna bağlı olarak GB'nin, teknoloji-yoğun sektörlerin ihracatının artmasında rol oynadığı yani bu sektörlerin rekabet gücünün artmasına katkı sağladığı söylenebilir.³⁷¹

Türkiye'nin GB'den umulan yararı sağlayabilmesi için Ar-Ge'ye, ileri teknoloji istihdamına, ileri teknolojiye sahip yabancı firmalarla ortak üretime, bilgi akışına ve eğitime gereken önem verilmelidir. Devlet, özelleştirmeleri sürdürerek hantal ve politik müdahalelerle rasyonel olmayan yönetime zorlanan kamu

³⁷⁰ DEMİR ve TEMUR, s. 57.; UYAR (2001), s. 182.

³⁷¹ TÜSİAD (2003b), s. 87.

işletmeciliğinden kurtulmalı; özel kesimin verimliliğı ve rekabet gücü artırılarak altyapı yatırımları gecikmeden yapılmalıdır. Tüm bunları gerçekleştirmek için her şeyden önce ekonomik ve siyasal istikrarın sağılanması gerekmektedir. Özellikle siyasal istikrar sağılanmadığı ve buna bağılı olarak istikrarlı ekonomik iyileşme süreci yakalanmadığı sürece GB'nin ortaya çıkaracağı olumlu etkiler sınırlı kalacaktır.³⁷²

GB'nin, ticarete yönelik olanlar haricinde katkıda bulunduğı en önemli unsurlar; rekabet hukuku ile rekabet ortamının gelişmesi, tüketici haklarının korunması, uluslararası normlara uyumun hızlanması, uluslararası ticaret hukukunun ve özellikle fikri ve sınai mülkiyet haklarına yönelik uygulamaların yerleşmesi alanlarında olmuştur. Bu sayede, uluslararası piyasalarda Türkiye'deki ekonomik yapıya olan güvenin artması sağılanmıştır. Ayrıca Türkiye'nin AB'ye uyum sürecini hızlandırma yönünde, gerek mevzuat gerekse idari kapasitenin geliştirilmesi açısından GB'nin önemli katkıları olmuş, GB'nin sonuçlandırılması AB'ye tam üyelik yolunda Türkiye'nin kararlılığını göstermiştir.³⁷³

GB'yi tesis eden 1/95 sayılı OKK ile birlikte ticaret politikasından rekabet politikasına, fikri-sınai-ticari mülkiyet haklarından teknik mevzuata ve tüketicinin korunmasına kadar AB politikalarına ve müktesebatına uyum çerçevesinde bir çok önemli değışiklik yapılmış ve böylelikle, gümrük duvarlarından arınmış iç piyasaya belirli bir düzen getirilirken aynı zamanda gerek bürokrasiye gerek özel sektöre aralarındaki işbirliğini geliştiren yeni bir disiplin kazandırılmıştır.³⁷⁴

GB, Türkiye'nin DTÖ üyeliğı nedeniyle yerine getirmesi gereken yükümlölüklerin ve aynı zamanda AB'ye tam üyelik hedefi doğrultusunda sağılanması gereken mevzuat uyumunun gerçekleştirilmesine de hız kazandırmıştır.³⁷⁵

Bunlara karşılık, GB için ortaya konulan çeşitli eleştiriler de söz konusu olmaktadır. GB çerçevesinde AB'nin taahhüt ettiğı mali yardımlar AB'den kaynaklanan sebeplerle tam olarak kullanılamamıştır. AB'nin kendi yükümlölüğünün önemli bir bölümünü yerine getirmemiş olması, eleştirilerin odaklandığı noktalardan birisidir.³⁷⁶ Özellikle mali yardım konusundaki gecikmeler ve taahhütlerin yerine getirilmeyişi,

³⁷² UYAR (2001), s. 182.

³⁷³ TÜSİAD (2003b), s. 19.

³⁷⁴ DPT (2000b), s. 34.

³⁷⁵ DOTTO, s. 117.

³⁷⁶ DOTTO, s. 117.

buna karşılık verilen mali yardım taahhütlerinin üzerinde olduğu tahmin edilen gümrük vergisi gelirindeki kayıplar ve Andora, San Marino gibi mini Avrupa devletleri haricinde AB'ye tam üye olmaksızın GB uygulamasına geçen tek ülkenin Türkiye olması ciddi anlamda eleştiri konusu olmaktadır.³⁷⁷

GB'ye yönelik yapılan eleştiriler zamanlama ve biçim konularında yoğunlaşmaktadır. GB'ye geçilen dönem itibariyle Türk sanayiinin genel olarak yeterli rekabet gücüne sahip olmayışı, eleştirilerin temel noktaları arasındadır. Türkiye'nin GB oluşturmaya rağmen, GB'yi ilgilendiren konulardaki karar alma mekanizmalarında yer almayışı yani, olağan olmayan bir biçimde tam üyelik gerçekleşmeden GB'ye dahil olması ve diğer ülkelerin aksine tam üyeliğin sağlayacağı olanaklardan yararlanılamayışı bir başka eleştiri konusudur. Türkiye'nin, Orta Asya Türk Cumhuriyetleri gibi kendisi için önemli ülkelere OGT ile bağdaşmayacak herhangi bir taviz veremeyecek olması, bunun yanı sıra OTP kapsamında AB ülkelerinin, başta eski sömürgeleri olmak üzere Genelleştirilmiş Preferanslar Sistemi³⁷⁸ çerçevesindeki üçüncü ülkelere verdiği tavizleri kabul etmek zorunda kalması, GB'nin Türkiye açısından taşıdığı olumsuzluklardan bazılarıdır. Bu süreçte devletin, firmalar için makro düzeyde olumlu koşulları sağlayamamış olması, hatta çoğu firmanın GB'nin ortaya çıkaracağı koşullar hakkında bilgi sahibi olmayışı ve bu nedenle kendilerini bu sürece hazırlamamış olmaları da firmalar bazında GB'nin eleştirilmesine neden olmuştur.³⁷⁹

Ne var ki GB'ye ilişkin eleştirilerin önemli bir bölümünde Türkiye'nin AB'ye tam üyelik sürecinden bağımsız değerlendirmeler yapılarak GB'nin Türk sanayii ve dış ticareti üzerindeki olumsuz etkilerinden bahsedilmektedir. Ulusal ve uluslararası makro ekonomik gelişmeler dikkate alınmadan yapılan bu tip eleştirilerde GB tek başına dış ticaret dengesizliğinin kaynağı olarak gösterilmektedir. Bu eleştirilerde ayrıca tam üyelik yolunda önemli bir aşama olarak görülen GB'nin dış ticaret, üretim süreçleri,

³⁷⁷ AKTÜRK, İsmail, "The Relations of Turkey and the European Union and the Developments in the Customs Union", **Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, S. 2(Güz), 1997, s. 5.

³⁷⁸ Genelleştirilmiş Preferanslar Sistemi, Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) çerçevesinde yapılan toplantılarda alınan bir karardır ve sanayileşmiş ülkelerin az gelişmiş ülkelere yapacakları ithalatta belirli mallar ve kotalar dahilinde düşük gümrük tarifesi uygulanmasını ifade eder **bkz.** GÜRAN, s. 138.

³⁷⁹ KAZGAN, Gülten, "Türkiye'nin AT'a Sınai Mamullerde Gümrük Birliği İle Katılması: Zamanlama ve Biçim İle İlgili Bir Tartışma", **İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası**, 46. Cilt, No: 38/13-93, İstanbul, 1996, s. 14-20.

kalite altyapısı ve rekabet gücü üzerindeki olumlu etkileri göz ardı edilmektedir.³⁸⁰ Diğer yandan GB'nin özellikle dış ticaret üzerindeki etkilerine yönelik eleştirilerde, Türkiye'nin tek taraflı olarak 1971'den itibaren bazı istisnalar dışında sanayi ürünlerinde AB pazarına gümrüksüz giriş hakkına sahipken AB'nin bu hakkı büyük ölçüde 1990'ların ortalarında elde ettiği yani GB sürecinin gelişimi, üstlenilen yükümlülükleri yerine getirmek için Türkiye'nin sahip olduğu zaman avantajı ve bu süreçte gerek dünya gerekse Türkiye ekonomisindeki gelişmeler dikkate alınmalıdır.³⁸¹

Bu açıdan, kendi içinde farklı bir anlam taşıyan Türkiye ile AB arasındaki GB'nin; geleneksel anlamda bir GB ilişkisi ya da ticaret anlaşması değil, 1963 yılında başlayan Türkiye'nin tam üyelik sürecinin bir parçası olduğu ve bu çerçevede AB'nin 1971'de büyük ölçüde yerine getirdiği yükümlülüğün Türkiye tarafından da üstlenildiği bir süreci ifade ettiği hatırlanmalıdır.³⁸²

3.2.4. Avrupa Birliği'nin Genişlemesinin Türkiye'ye Muhtemel Etkileri

Yöneldiği aday ülke sayısı, ulaştığı yüzölçümü ve nüfus ile barındırdığı tarihi/kültürel zenginlik dikkate alındığında, AB'nin son genişleme sürecinin kapsam ve çeşitlilik bakımından benzersiz bir nitelik taşıdığı görülmektedir. Nitekim, bu sürecin tamamlanmasıyla birlikte, AB'nin yüzölçümündeki önemli genişlemenin yanı sıra nüfusu da 75 milyon civarında artmıştır.

AB'nin genişlemesi, AB'nin dünya mal ticareti içindeki payını (AB içi ticaret dahil) 2001 yılı verilerine göre %41'e çıkarırken, AB içi ticaretin AB'nin toplam ticareti içindeki payını %62'den %67'ye çıkaracaktır.

Diğer taraftan, AB'nin 2004 yılı genişlemesinin gerek AB'ye gerekse yeni üyelere önemli ölçüde maliyeti olacaktır. Genişlemenin AB'ye ilk 3 yıl için maliyetinin 10,3 milyar Euro olacağı öngörülmekte olup, yeni üyelerin Topluluk bütçesinden sağlayacakları kaynaklar bütçeye yapacakları katkılardan daha fazla olacaktır. Böylece, bütçe içinde üye olmayan ülkelere sağlanacak finansman desteğinin payı azalacaktır. Sonuç olarak bu gelişme, Türkiye'ye yönelik olarak zaten sınırlı olan AB kaynak akışını olumsuz yönde etkileyecektir.

³⁸⁰ SOĞUK, <<http://www.ikv.org.tr/arastirmalar/degerlendirmeler/gumruk-birligi.htm>>

³⁸¹ SOĞUK ve UYANUSTA, s. 11.

³⁸² DOTTO, s. 117-118.

Türkiye'nin yatırım ortamını iyileştirme konusundaki sorunlarını henüz aşamamış olması ve tam üyelik müzakere sürecine ve bu sürecin sonrasına ilişkin sorunlar nedeniyle Türkiye-AB ilişkilerinin geleceğinin netleştirilememesi, Türkiye'nin ihtiyacı olan yabancı sermaye yatırımlarındaki artışın yeni üye ülkelere yönelmesi ihtimalini güçlendirmektedir.

Genişlemenin Türkiye-AB ticari ilişkilerine etkilerine bakıldığında, AB'ye katılan yeni ülkelere yapılan ihracatın ve bu ülkelerden yapılan ithalatın Türkiye'nin toplam ihracat ve ithalatının sırasıyla %5.4 ve %4.6'sını oluşturduğu görülmektedir. Buna bağlı olarak genişlemenin gerçekleştiği 1 Mayıs 2004 sonrasında Türkiye'nin AB ile olan dış ticaretinin artması beklenebilir. Ancak Güney Kıbrıs Rum Kesimi ve Malta hariç, Türkiye'nin ve AB'nin MDAÜ'lerle olan ticareti GB öncesinde zaten serbest ticaret anlaşmaları bazında yürütülmekte olduğundan, AB'nin genişlemesi sonrasında kısa vadede Türkiye-AB sanayi ürünleri ticareti açısından ticaret yaratıcı ya da saptırıcı bir etkinin ortaya çıkması beklenmemektedir. Öte yandan orta ve uzun vadede Birlik içi ticaretin ağırlık kazanması, Türkiye'nin fiyat avantajını kaybedeceği çeşitli ürünlerde AB pazarındaki payının azalmasına yol açabilecektir.

Genişlemenin yaratacağı etkilerin bir göstergesi de ihracat benzerliğidir. Türkiye, Bulgaristan, Romanya ve Polonya'nın dünya pazarlarına gerçekleştirdikleri ihracatın benzerlik katsayısı oldukça yüksektir. Bu da GB içinde ya da muhtemel AB üyeliğinde Türk ihracat sanayiinin öncelikli olarak yeni AB üyesi ülkelerle ve 2007'de AB üyesi olmaları beklenen Bulgaristan ve Romanya ile rekabet edeceğini göstermektedir.³⁸³

Türkiye'nin MDAÜ'lerle gerçekleştirdiği serbest ticaret anlaşmaları kapsamındaki tarım ürünlerinde, taraflar birbirlerine çeşitli şekillerde tavizli pazara giriş imkanı sağlamaktadır. Genişleme sonrasında yeni üyelerin tarımsal ürün ithalatları eski üyelere daha fazla yönelecektir. Diğer taraftan AB-15'lerin, üretim açıklarının olduğu ya da net ithalatçı oldukları sektörlerde uygulamakta oldukları ithalat tarife kontenjanları genişleme sonrasında kalkacağı ve vergi indirimi şeklindeki tavizler tam muafiyete dönüşeceği için, AB'nin Topluluk içi tedarik

³⁸³ YILMAZ, Bahri, "Turkey's Competitiveness in the European Union: A Comprasion with Five Candidate Countries – Bulgaria, the Czech Republic, Hungary, Poland, Romania – and the EU15", **Ezoneplus Working Paper**, No: 12, February 2003, <http://www.ezoneplus.org/archiv/ezoneplus_wp_twelve.pdf>, (19.02.2004)

olanakları artmış olacaktır. Bu durumun, Türkiye tarafından AB'nin yeni ve eski üyelerine yapılan bazı tarım ürünleri ihracatını olumsuz etkilemesi muhtemeldir.

MDAÜ'lerin gelirinin AB üyeliği ile birlikte artması beklenmektedir. Bu durum ve genel olarak AB'deki gelir seviyesinin nispeten artacak olması, AB'nin genişlemesi sonrasında Türkiye'nin hem MDAÜ'lerle hem de AB ile olan ticaret hacmini pozitif yönde etkileyecektir. Türkiye, genişleme sonrasında daha büyük pazar imkanlarından yararlanma olanağına kavuşacaktır ancak yeni ülkelerin varlığı pazarı daha rekabetçi hale getirecektir.³⁸⁴ Tüm bu hususlar ışığında Türkiye'nin, gerek AB pazarındaki payını koruması gerekse ihracat artışı sağlaması için, AB'nin genişleme sürecindeki uygulamalarını yakından takip etmesi ve mevcut politikalarını gözden geçirerek gerekli tedbirleri hızla alması gerekmektedir.³⁸⁵

3.3. Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisine Etkileri: Literatür

GB sürecinin hızlanmasıyla birlikte GB'nin finansal, endüstriyel ve sektörel etkilerini inceleyen pek çok çalışma yapılmıştır. GB'nin Türk mali sistemi ve endüstriyel yapısı üzerindeki olası etkilerini araştıran en önemli çalışmalardan birisi A. O. Krueger ve ekibi tarafından gerçekleştirilmiştir. 1994'de tamamlanan "Industrial and Fiscal Impact on Turkey of Custom Union with the European Union" başlıklı çalışmada GB'nin dış ticaret ve devlet gelirlerine etkileri nedeniyle makro dengeleri değiştirebileceği gibi bazı sektörleri de zor duruma düşürebileceği belirtilmiş; Türkiye'nin enflasyon, faiz oranı, döviz kuru gibi makro dengeleri AB'ye uyumlu hale getirememesi durumunda hayal kırıklığıyla karşılaşabileceği vurgulanmıştır.³⁸⁶

S. Mıhçı ve A. Akkoyunlu-Wigley, GB'nin Türk imalat sanayii alt sektörleri üzerindeki kârlılık etkilerini incelemişlerdir. 1996-2000 döneminin incelendiği çalışmada AB ülkeleriyle yapılan dış ticaretin GB sonrasında artan hacminin, imalat

³⁸⁴ YAZGANARIKAN, Gülsüm, "The Economic Impact of the Fifth Enlargement on the CEECs and Turkey", **Hazine Dergisi**, Sayı: 16, 2003, s. 121-123.

³⁸⁵ ABGM (2003), s. 27-29.

³⁸⁶ TEKELİ, İlhan ve Selim İLKİN, **Türkiye ve Avrupa Birliği-3 Ulus Devletini Aşma Çabasındaki Avrupa'ya Türkiye'nin Yaklaşımı**, Ümit Yay., 1. Baskı, Ankara, 2000, s. 537-538.

sanayii sektörlerinde rekabetçi bir etki yaratarak fiyat-maliyet marjlarını azalttığı sonucuna ulaşılmıştır.³⁸⁷

Ankara Ticaret Odası'nın desteğiyle Avrasya Stratejik Araştırmalar Merkezi (ASAM) tarafından hazırlanan çalışmada daha çok GB ile birlikte sektörler ve bütçe üzerinde meydana gelen yapısal değişim analiz edilmiştir. Çalışmada GB'nin üretim üzerindeki etkileri 8 ana imalat sanayii için incelenmiş, bunlardan üçünde yapısal değişim tespit edilmiştir. Bütçe verileri ortalamalarının da GB ile yapısal değişime uğradığı, GB öncesi (1989-1995) ve sonrası (1996-1999) ortalamalarına göre tespit edilmiştir. Ayrıca 1995 yılı gümrük tarifeleri baz alınarak yapılan hesaplamada Türkiye'nin GB nedeniyle 1996-2001 döneminde toplam 1,675 trilyon TL gümrük vergisi kaybına uğradığı, 1996'da %0.41 olan gümrük vergi gelirinin GSMH'daki payının, azalma trendi ile 2001'de %0.20'ye düştüğü belirlenmiştir.³⁸⁸

J. Mercenier ve E. Yeldan, uygulamalı genel denge modeli ile Türkiye açısından GB'nin ve AB tek pazarına muhtemel üyeliğin çeşitli vâdelerdeki etkilerini refah, tüketim, yatırım, verimlilik kazançları, enflasyon gibi çeşitli değişkenler açısından incelemişlerdir. Ortaya çıkan sonuç, Türkiye ekonomisinin oldukça bozulmuş doğası nedeniyle AB ile gerçekleştirilen GB'nin negatif yönde güçlü bir refah etkisi doğurduğu şeklindedir.³⁸⁹

S. Bekmez, 1996'daki ve GB öncesindeki veriler çerçevesinde 22 sektörü ele aldığı çalışmasında, GB'nin etkilerini genel denge modeli ile ve muhtemel AB üyeliğinin etkilerini simülasyon yöntemi ile analiz etmiştir. GB ile, daha önce monopol veya oligopol olarak faaliyet göstermekte olan sektörlerdeki fiyat düşüşü daha fazla olurken GB öncesinde rekabetçi ortamda faaliyette bulunan sektörlerdeki fiyatlarda önemli bir değişim gözlenmemiştir. GB ile bazı sektörlerdeki kârlılık oranları da düşüş eğilimi göstermektedir. Elektrikli makineler sektörü (%-2.6) de dahil, bir çok sektörün kârlılığında azalma söz konusudur. Çalışmada, GB ile sadece birkaç sektörde çok düşük düzeyde maliyet azalışı tespit edilmiştir.³⁹⁰ Benzer bir

³⁸⁷ MIHÇI ve AKKOYUNLU-WIGLEY, s. 86-87.

³⁸⁸ ASAM, **Gümrük Birliği'nin Türk Ekonomisi ve Bütçesine Etkilerinin Analizi**, Ankara, Haziran 2002, <http://www.ceterisparibus.net/ab/ab_makaleler.htm>, (17.05.2004)

³⁸⁹ MERCENIER, Jean ve Erinç YELDAN, "On Turkey's Trade Policy: Is a Customs Union With Europe Enough?", **European Economic Review**, 41, 1997, s. 871-880.

³⁹⁰ BEKMEZ, Selahattin, "Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği ve Olası Tam Üyeliğin Türk Ekonomisine Sektörel Etkilerinin Karşılaştırılması", içinde **Avrupa Birliği Sürecinde Türkiye**

çalışmasında hesaplanabilir genel denge modeliyle GB, tam üyelik ve serbest ticaret gibi durumlar karşısında sektörlerin üretim, satış, ihracat ve ithalat değişimlerini analiz eden Bekmez, GB durumunda GSYİH'da %2, hükümet gelirlerinde ise %8'lik azalış hesaplamış, GB ile fiyatlarda yaşanacak düşüşe bağlı olarak monopol sektörlerin yanısıra AB'nin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu elektrikli makineler, enerji, ulaşım araçları gibi sektörlerde de fiyat ve üretimde düşme tespit etmiştir.³⁹¹ Bekmez'in bir diğer çalışmasında, yerli girdi ağırlıklı üretim yapan sektörlerin kârlarının, ihracat ve iç talepteki artışa bağlı olarak GB sonrasında arttığı sonucuna varılmıştır. GB sonrasında kârlılıklarını artıran bu sektörlerin zaten uluslararası piyasalarla rekabet edebilir durumdaki sektörler olduğu görülmektedir.³⁹²

AB ile entegrasyonun farklı politika senaryoları altındaki makro ekonomik ve bütçesel etkilerini, hesaplanabilir genel denge modeli ile çeşitli kısıtlara bağlı olarak analiz eden S. Bekmez ve P. L. Kennedy, GB senaryosu altında ithalattan elde edilen tarife gelirlerinin AB için %98 ve AB dışı dünya için %25 oranında azalacağını buna karşılık kişisel gelirden %0.5 artış olacağını hesaplamışlar, diğer taraftan Türkiye'nin AB'ye ihracatının %11 ve AB'den ithalatının %5.9 oranında artarken AB dışı dünyaya ihracatın %2.2 ve AB dışı dünyadan ithalatın %2.3 oranında artacağı sonucuna ulaşmışlardır.³⁹³

G. W. Harrison, T. R. Rutherford ve D. G. Tarr tarafından yapılan çalışmada, hesaplanabilir genel denge modeli yardımıyla GB'nin Türkiye'de ortaya çıkaracağı refah, istihdam, sektörel katma değer, hükümet gelirleri ve reel kur etkileri farklı senaryolar altında incelenmiştir. Bu çalışmaya göre, uyum politikalarının benimsendiği ölçüde GB'nin, Türkiye'nin GSYİH'sını yıllık %1 ile %1.5 oranında artırması beklenmektedir. Diğer yandan Yunanistan örneğinin gösterdiği gibi sadece AB'nin OTP'sine uyarak ekonominin yüksek bir büyüme hızına ulaştırılamayacağı, Türkiye'de devletin İspanya örneğinde olduğu gibi, sübvansiyon uygulamaları ve

(Siyasal, Ekonomik ve Toplumsal Dönüşüm, Sorunlar ve Tartışmalar), Turgay UZUN ve Serap ÖZEN (ed.), Seçkin Yay., Ankara, 2004, s. 209-230.

³⁹¹ BEKMEZ, Selahattin, "Sectoral Impacts of Turkish Accession to the European Union", **Eastern European Economics**, Vol: 40, No: 2, march-April 2002, s. 57-84.

³⁹² BEKMEZ, Selahattin, **Is Integration with Europe Good Enough for the Turkish Producers?**, 5 July 2002, <<http://www.econturk.org/Turkisheconomy/seloeylul.pdf>>, (19.02.2004)

³⁹³ BEKMEZ, Selahattin ve P. Lynn Kennedy, "Macroeconomic Implications of the European Integration on the Turkish Economy", **METU Studies in Development**, 28 (3-4), 2001, s. 263-279.

KİT'ler başta olmak üzere ekonomideki etkinliğini hızlı bir şekilde azaltması durumunda büyümeyi hızlandırabileceği vurgulanmıştır.³⁹⁴

A. Bayar ve ekibi tarafından, 45 ülke ve 60 sektörü içeren bir global model ile yapılan çalışmada GB'nin uygulanmasının yanısıra ülkede ekonomik ve politik istikrarın, teknolojik gelişimin, ekonominin daha iyi ve daha esnek çalışması için gerekli kurumsal değişikliklerin sağlanması halinde GB'nin uzun vadede oldukça önemli bir potansiyele sahip olduğu ve 7,7 milyar \$'lık bir refah artışı ile yıllık %5.45'lik büyüme etkisi sağlayabileceği sonucu elde edilmiştir.³⁹⁵

R. Erzan ve A. Filiztekin, GB'nin KOBİ'lerin rekabet gücüne etkisi üzerinde durmuşlardır. Çalışmada önce ölçeğe göre katma değerdeki büyüme ve üretkenlik ele alınmış daha sonra, çeşitli makro göstergelerle tanımlanan ekonomik ortamda meydana gelen değişimlerin farklı ölçek gruplarındaki firmaların performanslarına etkisi analiz edilerek, GB sonrasıyla ilgili tahmin yapılmıştır. Çalışmada, GB ile ortaya çıkacak değişimlerin özellikle KOBİ'leri negatif yönde etkileyeceği belirtilmektedir. Buna göre korunma seviyesindeki azalma ve ithalat bağımlılığındaki artış KOBİ'lerin performansı üzerinde negatif etkiler doğururken, hem ithalat bağımlılığı hem de ekonomik dalgalanmaların etkisi bakımından GB'nin ilk dönemlerinde hassas konumda olması beklenen KOBİ'lerin, uzun dönemde GB'nin makro istikrara katkıda bulunmasıyla daha iyi duruma geleceği tahmin edilmektedir.³⁹⁶ KOBİ'lerin GB sonrasında karşılaşılabileceği sorunları ele alan bir başka araştırma ise A. Ege ve U. Acar tarafından yapılmıştır. 1993'de yapılan "Avrupa Topluluğu ile Gümrük Birliği Kapsamında Küçük ve Orta Boy İşletmeler" adlı çalışmada, Türkiye'nin AB'ye tam üye olmaması nedeniyle AB'nin uyguladığı geliştirme programlarından ve bu programlar dahilinde yapılan mali yardımlardan Türkiye'deki KOBİ'lerin yararlanamayacak olması, Türkiye açısından KOBİ'lerin karşılaştacağı temel sorun olarak belirlenmiştir.³⁹⁷

³⁹⁴ HARRISON, Glenn W., Thomas R. RUTHORFORD ve David G. TARR, "Economic Implications for Turkey of a Customs Union with the European Union", **European Economic Review**, 41, 1997, s. 861-870.

³⁹⁵ **İktisadi Kalkınma Vakfı Dergisi**, Sayı: 146, Mayıs-Ağustos 2000, s. 99-102.

³⁹⁶ ERZAN, Refik ve Alpay FİLİZTEKİN, "Competitiveness of Turkish SMSEs in the Customs Union", **European Economic Review**, 41, 1997, s. 881-892.

³⁹⁷ TEKELİ ve İLKİN, s. 539.

GB'nin sektörel etkileri de bir çok makale, araştırma ve bildiriye konu olmuştur. O. Z. Orhan'ın çalışmasında GB'nin otomotiv ana ve yan sanayiinin rekabet gücüne yönelik olumlu ve olumsuz etkileri üzerinde durularak GB'den kaynaklanan uyum sorunları ele alınmıştır.³⁹⁸

M. Acet ve B. Şahin, AB'deki ve Türkiye'deki ilaç endüstrisinin durumunu inceledikten sonra fiyat ve rekabet gibi konularda GB'nin etkilerine değinmişler, AB'li firmalarla rekabet edebilirlik için yapılması gerekenlerden bahsetmişlerdir.³⁹⁹

GB'nin Türk bankacılık sistemi üzerindeki muhtemel etkilerini inceleyen D. Balak ve D. Seymen'in çalışmasında, önce rekabet edebilme gücü çerçevesinde AB-Türk bankacılık sistemleri karşılaştırılmış, sonrasında GB'nin bankacılık sektörüne muhtemel etkileri ve AB menşeli bankaların Türkiye'ye girişlerinin artması ile Türk bankalarının karşılaşacakları rekabet ortamı üzerinde durulmuştur.⁴⁰⁰

H. Akder, GB'nin Türk gıda ve tarım sanayii üzerindeki muhtemel etkilerini ve AB ülkelerine göre rekabet gücünü incelemiştir. Tarımda kullanılan ancak tarım sektöründen sağlanmayan her tür girdinin GB sonrasında gümrüksüz olarak AB'den ithal edilebilecek olması, genel anlamda bir maliyet düşüşü sağlayacaktır. Özellikle gıda kesiminin kullandığı makinelerin ithalatındaki gümrüklerin kalkması sektördeki maliyetleri düşürürken, bu makineleri üreten yerli sanayi şiddetli bir rekabetle karşı karşıya kalacaktır. Çalışmada, tarımsal girdi ve işlenmiş gıda üreten bazı sanayi dallarının GB'den doğrudan etkileneceği sonucuna ulaşılmıştır.⁴⁰¹

Tekstil ve hazır giyim sanayiinin durumu ve bu kapsamda GB ile oluşacak etkiler, İzmir Ticaret Odası için O. Özbek tarafından incelenmiştir. Özbek çalışmasında, Türkiye'nin dünyanın en önemli geleneksel piyasası ile entegre olmak suretiyle önemli avantaj elde ettiğini vurgulayarak, Türk ve AB firmaları arasında yaşanacak birleşmelerin optimal ölçeği ve teknolojik gelişmeyi beraberinde

³⁹⁸ ORHAN, Osman Z., **Gümrük Birliği Sürecinde Türk Otomotiv Sanayii'nin ve Otomotiv Yan Sanayii'nin Rekabet Gücü**, İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 1997-54, İstanbul, 1997.

³⁹⁹ ACET, Murat ve Bahri ŞAHİN, "Gümrük Birliği ve Türk İlaç Endüstrisi", **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 8, Ocak 1998, s. 1-17.

⁴⁰⁰ BALAK, Deniz ve Dilek SEYMEN, **Avrupa Birliği'ne Uyum Sürecinde Gümrük Birliği'nin Türk Bankacılık Sistemi Üzerindeki Muhtemel Etkileri**, Türkiye Bankalar Birliği, Yayın No: 201, İstanbul, 1996, s.90-92.

⁴⁰¹ AKDER, Halis, "Gümrük Birliğinin Gıda Sanayii ve Tarım Üzerine Olası Etkileri", içinde **Gümrük Birliği ve Türk Gıda Endüstrisi**, Yavuz TEKELİOĞLU ve Roland PEREZ (der.), Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Antalya, Nisan 1996, s. 169-179.

getireceği, ortalama birim fiyatların yükselerek ihracattaki değer artışının miktar artışından daha hızlı olacağı, verimliliğin artması ile sektörün rekabet gücünün artacağı ve AB'ye entegrasyonla sağlanacak gelişmelerin diğer önemli dünya pazarlarına açılmayı da hızlandıracağı tespitinde bulunmuştur.⁴⁰² Bu sektöre ilişkin bir diğer çalışma B. Necat tarafından yapılmıştır. Çalışmada, GB ile sektörde faaliyet gösteren firma sayısının, istihdamın ve çalışılan toplam saatin arttığı, buna karşılık ihracatın değeri artarken ihracat birim fiyatlarının azaldığı, GB sonrasında ilginç bir şekilde hammadde ve ara mal ithal birim fiyatlarının artmasıyla kâr marjlarının düştüğü, GB sonrasında sektörde önemli bir yenileme yatırımına gidilmediği için işçi-saat başına yaratılan katma değer (verimliliğin) azaldığı tespit edilmiştir.⁴⁰³

GB'nin sosyo-ekonomik etkileri ve çalışma hayatına yansımaları ise TİSK tarafından yapılan çalışmada ele alınmıştır. AB ve Türkiye'deki çalışma hayatının karşılaştırıldığı incelemede, yasa ve politikalar açısından değerlendirme yapılarak GB'nin önündeki sosyal engellere ve Türk çalışma hayatı açısından alınması gereken tedbirlere değinilmiş; çalışma mevzuatına esneklik kazandırılması, işsizlikle mücadelede etkin politikalar uygulanması, nitelikli işgücü eksikliğinin giderilmesi ve sosyal güvenlik sisteminin güçlendirilmesinin GB sürecindeki önemi üzerinde durulmuştur.⁴⁰⁴ GB'nin makro etkilerinin yanında işgücü üzerindeki etkilerini de inceleyen de-Santis ise, GB ile Türkiye'de kırsal kesimden sanayileşmenin yoğun olduğu şehirlere 148 bin işçinin (aileleriyle birlikte 750 bin kişi) göç ettiği ve bununla birlikte şehir-kır arasındaki ücret farklılığında ufak da olsa (%0.7-%1.5) bir gerileme olduğu sonucuna ulaşmıştır.⁴⁰⁵

⁴⁰² ÖZBEK, Orkun, **AB Yolunda Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü**, İzmir Ticaret Odası, Yayın No: 27, İzmir, 1996, s. 47-50.

⁴⁰³ NECAT, Bahadır, "Tekstil ve Hazır Giyim Sektörüne Ait Verilerin Gümrük Birliği Öncesi ve Sonrası Açısından İncelenmesi", **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 20, Ocak 2001, s. 114-133.

⁴⁰⁴ TİSK, **Gümrük Birliği'nin Sosyo-Ekonomik Etkileri ve Türk Çalışma Hayatı**, TİSK İnceleme Yayınları 13, Ankara, Mayıs 1995.

⁴⁰⁵ de SANTIS, Roberto A., "The Impact of a Customs Union with the European Union on Internal Migration in Turkey", **Journal of Regional Science**, Vol: 43, No: 2, 2003, s. 349-372.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN TÜRK BEYAZ EŞYA SEKTÖRÜ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Dördüncü bölümde ilk olarak beyaz eşya sektörünün tanımı, sınıflaması ile kısaca tarihçesi ele alınmış ve sonrasında, dünyada ve Türkiye’de beyaz eşya sektörünün gelişimine değinilmiştir. Türkiye’de beyaz eşya talebini etkileyen faktörler üzerinde durulduktan sonra Gümrük Birliği (GB) sürecinde beyaz eşya sektörünün durumu incelenmiş, GB’nin sektöre etkileri analiz edilmiş ve son olarak Türk beyaz eşya sektöründeki fırsatlar ile sorunlara değinilerek sektöre yönelik çeşitli politika önerilerinde bulunulmuştur.

4.1. Dünyada ve Türkiye’de Beyaz Eşya Sektörü

4.1.1. Beyaz Eşya Sektörünün Tanımı ve Sınıflanması

Dayanıklı tüketim malları sektörü; otomobilden fritöze, televizyondan mücevhere, buzdolabından ayakkabıya kadar çok çeşitli ürün yelpazesini bünyesinde barındırmaktadır. Dayanıklı tüketim mallarını dayanıksız tüketim mallarından ayıran temel özellikler dayanıklı, bölünemez ve hemen tüketilemez olmalarıdır. Dayanıklı tüketim mallarını da kendi içinde tam dayanıklı mallar (uzun yıllar kullanılabilen mallar; buzdolabı, otomobil vs.) ve yarı dayanıklı mallar (birkaç yıl içinde yenilenmesi gereken mallar; ayakkabı, gömlek vs.) olarak ayırmak mümkündür.⁴⁰⁶ Bu nedenle beyaz eşya sektörü, sanayi üretimi içindeki sınıflandırmaya göre dayanıklı tüketim malları ana sektörü içinde yer alan alt sektör konumundadır⁴⁰⁷ ve kullanım süresi bir yıldan uzun, günlük yaşama getirdiği kolaylıklar açısından vazgeçilmesi zor, insanların kendilerine ve çevrelerine daha fazla zaman

⁴⁰⁶ SÜZAL, Nurcan, **Türkiye’de Dayanıklı Tüketim Malları Sektörü Gelişimi ve Yapısı**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, Ocak 1989, s. 1-2.

⁴⁰⁷ ÖZBEK, Orkun, **Teknoloji ve Pazarlama Yapıları Değişirken Beyaz Eşya Sektörü**, İzmir Ticaret Odası, Yayın No: 94, Ocak 2001, s. 2.

ayırabilmelerine olanak sağlayan cihazların üretildiği sektör⁴⁰⁸ olarak tanımlanabilir. Dayanıklı tüketim mallarının üretim ve satışları içinde en yüksek payı otomobil, televizyon, buzdolabı, otobüs ve çamaşır makinesi almaktadır. Dolayısıyla, dayanıklı tüketim malları grubu içinde otomotiv sektörü ile birlikte beyaz eşya sektörünün önemli payı bulunmaktadır.⁴⁰⁹

Beyaz eşya sektörü, ürünlerde kullanılan farklı teknolojilere bağlı olarak geniş bir ürün yelpazesine sahiptir. Bu ürünlerin başlıcaları; buzdolabı, çamaşır makinesi, bulaşık makinesi, fırın, ocak, süpürge gibi temel ürünler ile ütü, tost makinesi, mutfak robotu, meyve pres, blender, mikser gibi küçük ev aletleri ve derin dondurucu, klima, şofben, termosifon, su ısıtma cihazı gibi diğer ürünlerdir. Bunlardan dört temel ürün olan buzdolabı, çamaşır makinesi, bulaşık makinesi ve fırın, sektörde ‘nüve’ ürün olarak adlandırılmaktadır.⁴¹⁰

Daha çok dayanıklı tüketim maddeleri üretimi yapan ev aletleri sektörü; Avrupa Birliği (AB) ülkelerinde elektrikli ev aletleri, elektriksiz ev aletleri ve tüketici elektroniği olarak sınıflanmaktadır. Bununla birlikte beyaz eşya-kahverengi eşya ayrımı da sıklıkla kullanılmaktadır. Kahverengi eşya sektörü; televizyon, müzik setleri, ses ve görüntü sistemleri, kaydedici-okuyucu video cihazları gibi tüketici elektroniği kategorisine giren ürünleri içermektedir. Elektriksiz ev aletleri ise ısıtma cihazları ile şofben, termosifon vb. su ısıtma cihazlarını kapsamaktadır. Diğer yandan bir elektronik eşya olan televizyona kimi çalışmalarda beyaz eşya kategorisinde yer verildiği görülmektedir. Bu durum, Türkiye’de halk tarafından beyaz eşya kavramına atfedilen anlamdan kaynaklanmaktadır.

Uluslararası istatistiklerde de farklı sınıflandırmalar söz konusudur. Uluslararası Standart Sanayi Sınıflamasının 2. revizyonunda (ISIC Rev.2), beyaz eşya ürünlerinin bir kısmı ‘382-Makine Sanayii’ içindeki ‘3829-Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Gereç Yapımı’ grubunda, diğer bir kısmı ‘383-Elektrik Makineleri ve Aygıtları Sanayii’ içindeki ‘3833-Elektrikli Ev Aletleri

⁴⁰⁸ VAKIFBANK, **Beyaz Eşya Sektörü**, Vakıfbank, Ankara, 1994, s. 1.

⁴⁰⁹ PAMUKBANK T.A.Ş. KREDİ RİSK YÖNETİMİ BÖLÜMÜ, **Dayanıklı Tüketim Mallarının Üretim ve Satışlarının Değerlendirilmesi**, <http://www.pamukbank.com.tr/pb/pdf/dt_mallari.pdf>, (18.02.2004)

⁴¹⁰ ACAR, Azime, “Rekabete ‘Evet’ ama Şartlar Eşit Olursa”, BESD Başkan Yard. Nesil GİRAY ile Röportaj, **Ekonomik Forum**, Kasım 1994, s. 28.

Sanayii’ grubunda sınıflandırılmıştır. ISIC’in 3. revizyonunda (ISIC Rev.3) beyaz eşya ürünleri ‘29-Makine ve Teçhizat İmalatı’ kategorisindeki ‘293-Başka Yerde Sınıflandırılmamış Ev Aletleri İmalatı’ gurubunda yer almaktadır. Türkiye’de 1989’dan itibaren yayınlanan Standart Uluslararası Ticaret Sınıflamasının 3. revizyonunda (SITC Rev.3) ise beyaz eşya ürünleri ‘77-Elektrik Makineleri, Cihazları ve Aletleri, vb. Aksam, Parçaları’ sınıfının altında yer alan ‘775-Evlerde Kullanılan Makineler’ grubunda sınıflandırılmıştır. SITC Rev.3-775 sınıfının alt ürün gruplarında yer alan temel beyaz eşya ürünlerinin sınıflaması ise şu şekildedir:

SITC Rev.3-7751: Çamaşır Yıkama ve Kurutma Makineleri

77511: Çamaşır Yıkama Makineleri (Kapasite=<10 kg.)

77512: Kurutma Makineleri (Kapasite=<10 kg.)

SITC Rev.3-7752: Buzdolapları ve Soğutucular

77521: Ev Tipi Buzdolapları ve Soğutucu, Dondurucular

77522: Yatay ve Dikey Dondurucular

SITC Rev.3-7753: Bulaşık Yıkama Makineleri

77530: Ev Tipi Bulaşık Makineleri

SITC Rev.3-7758: Elektro-termik Araç-Gereçler

77586: Mikrodalga Fırınlr, Diğer Elektrikli Fırınlr, Ocak, Sac, Izgara vb. Cihazlar

4.1.2. Dünyada Beyaz Eşya Sektörü

Bilinen ilk yapay soğutma sistemi 1748’de William Cullen tarafından Glasgow Üniversitesi’nde sergilenmiştir. 1856’da Alexander Twinning bir buhar sıkıştırma makinesi yardımıyla ürettiği buzları satmaya başlamıştır.⁴¹¹

1800’lerin başında Michael Faraday soğutmayı sağlamak için amonyağı sıvılaştırmış, 1834’de ise Dr. John Goorie, havayı soğutmak için buz yapan bir makine geliştirmiştir. Buzun üzerine rüzgar gönderen bir fandan ibaret olan ilk

⁴¹¹ ANABRITANNICA ANSİKLOPEDİSİ, “Soğutucu”, Ana Yayıncılık A.Ş. ve Encyclopedia Britannica Inc., İstanbul, 2000.

soğutma sistemi 1881’de, ilk elektrikli buzdolabı ise 1914’de geliştirilmiştir. 1920 ve 30’lu yıllarda tüketiciler dondurucularla tanıştığında, buzluk kısmı olan ilk elektrikli buzdolapları da ortaya çıkmıştır. Ancak, modern buzdolaplarının seri üretimi II. Dünya Savaşı sonrasına rastlamaktadır.

1922’de Maytag firması basınçlı suyu giysilerin üzerine göndererek çamaşırları çalkalayan bir sistem geliştirmiştir. 1937’ye gelindiğindeyse otomatik çamaşır makineleri ortaya çıkmıştır. 1947’de Whirlpool tarafından, ilk üstten yüklemeli otomatik çamaşır makinesi yapılmıştır. 1850’lerin ortalarında gaz ocaklarının gelişmesine tanık olunurken, 1893’de motor gücüyle çalışan ilk bulaşık makinesinin tanıtımı yapılmıştır. İlk elektrikli ocak ve elektrikli bulaşık makinesinin ortaya çıkışı ise 1908’e rastlamaktadır. Mikrodalga enerjisinin yiyecekler üzerindeki etkisinin 1940’larda keşfedilmesini takiben, 1955’de mikrodalga fırınlar ortaya çıkmıştır. 1952’de ilk dört litrelik su ısıtma tankı olan taşınabilir bulaşık makinesi geliştirilmiştir.⁴¹²

II. Dünya Savaşı ile birlikte duraklama sürecine giren beyaz eşya sektörünün gelişimi, savaştan sonra hızlı bir atılım kaydetmiş, ABD’yi 10 yıllık bir gecikmeyle Japonya takip etmiştir. Beyaz eşya ürünlerinin kullanım oranı, günümüzde ülkelerin gelişmişlik göstergelerinden birisi olarak kabul edilmektedir. Gelişmiş ülkelerde pazar doyuma ulaştığı için büyüme durmuş, bu da yeni pazarlara yönelme ihtiyacını ortaya çıkarmış ve bunun bir neticesi olarak beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren güçlü firmalar, ulusal şirket konumundan uluslararası şirket pozisyonuna geçmiştir. Pazarın doyuma ulaşması firmalar arası rekabeti artırmış, firmaların daha kaliteli ve yeni ürünleri piyasaya sürmeleri sonucunu da beraberinde getirmiştir.⁴¹³

Baden-Fuller ve Stepford, 1991’de yaptıkları bir çalışmada beyaz eşya üreticilerini üç gruba ayırmaktadır. Buna göre ulusal firmalar sadece kendi ülkelerinde üretim yaparlar ve üretimlerinin %90’ını yurt içine satarlar. İkinci grubu oluşturan ihracatçı firmalar yine tek bir ülkede üretim yaparlar ancak üretimlerinin %30’dan fazlasını ihraç ederler. Global firmalarsa birden çok ülkede üretim ve satış faaliyetinde bulunurlar. Söz konusu çalışmada ulusal firmalara örnek olarak

⁴¹² AHAM (Association of Home Appliance Manufacturers), **Appliance Histories**, <<http://www.aham.org>>, (30.06.2004)

⁴¹³ ÇEŞMECİOĞLU, s. 2-3.

Hotpoint, Thorn ve Lec; ihracatçı firmalara örnek olarak Bosh-Siemens, AEG, Merloni ve Candy; global firmalara örnek olarak da Electrolux ve Philips/Whirlpool gösterilmektedir.⁴¹⁴ Ancak belirtmek gerekir ki yakın geçmişte ulusal çapta faaliyet gösteren bir çok firma günümüzde ihracatçı uluslararası firma niteliğine kavuşmuştur. Bunun en güzel örneğini Türkiye’den Vestel ve Arçelik oluşturmaktadır. Benzer şekilde yakın geçmişte ihracatçı konumunda olan bazı firmaların da günümüzde global oyuncu konumuna yükseldiği görülmektedir.

Dünya beyaz eşya pazarının yaklaşık %20’si ABD, %20’si Uzakdoğu, %25’i AB ve EFTA’ya aittir.⁴¹⁵ Büyük kısmını beyaz eşya ürünlerinin oluşturduğu ‘evlerde kullanılan makineler’in (SITC Rev.3-775) dünya ihracat ve ithalatına bakıldığında 2002 itibariyle dünya ihracatının %7.1’i Kuzey Amerika, %38.2’si Asya, %47.6’sı Avrupa kaynaklıdır. Dünya ihracatında AB’nin payı %42’dir. Dünya ithalatının ise %24.5’i Kuzey Amerika, %18.5’i Asya, %46.6’sı Avrupa tarafından yapılmaktadır ve AB’nin payı %40.2’dir. AB bu grupta 1998’de 15,475 milyar \$’lık, 2002’de ise 17,683 milyar \$’lık ithalat gerçekleştirmiştir.⁴¹⁶

Beyaz eşyada son yıllarda başta Uzakdoğu ülkeleri olmak üzere çeşitli ülkelerin üretimlerini artırdığı görülmektedir. 1991-2001 dönemine bakıldığında Çin 4.699 bin adet olan ev tipi buzdolabı üretimini 13.513 bin adete çıkarırken 1991’de 6.872 bin olan ev tipi çamaşır makinesi üretimini 2000’de 14.430 bin adete çıkarmış, 2001’de ise 13.416 bin adet üretim yapmıştır. Söz konusu dönemde Güney Kore’nin üretimi de buzdolabında 3.228 binden 5.128 bin adete, çamaşır makinesinde 2.157 binden 3.529 bin adete yükselmiştir. ABD ise 1991’deki 7,6 milyon adetlik buzdolabı üretimini 2000’de 12,5 milyon civarına yükseltmiş, 2001’de 11.776 bin adetlik üretim yapmıştır. ABD, çamaşır makinesi üretimini de aynı dönemde 6,4 milyondan yaklaşık 8 milyon adet seviyesine çıkarmasına rağmen bu iki temel ürünün üretiminde Çin’in gerisinde kalmıştır. Avrupa’da ise İtalya buzdolabındaki üretimini 1991’deki 4.484 bin adet seviyesinden 2001’de 6.936 bin adete çıkarmış, aynı dönemde çamaşır makinesi üretimini de 5.044 binden 8.507 bin adete çıkarmayı

⁴¹⁴ SEGAL-HORN, Susan, David ASCH ve Vivek SUNEJA, “The Globalization of the European White Goods Industry”, **European Management Journal**, Vol: 16, No: 1, February 1998, s. 101.

⁴¹⁵ İZMİR TİCARET ODASI, **Beyaz Eşya Sektörü**, İzmir Ticaret Odası, Yayın No: 10, İzmir, 1995, s. 11.

⁴¹⁶ UNITED NATIONS, **2002 International Trade Statistics Yearbook (Volume II, Trade by Commodity)**, United Nations, New York, s. 378-379.

başarmıştır. Diğer ülkelere bakıldığında buzdolabı ve çamaşır makinesi üretiminde 1991-2001 döneminde özellikle Meksika ve İspanya'nın artış sağladığı, Japonya ve Rusya Federasyonu'nun üretimlerininse bu dönemde azaldığı görülmektedir. Ancak Japonya, 2001 verilerine göre buzdolabında 3.875 bin ve çamaşır makinesinde 4.059 bin adet üretimiyle önemli bir üretici olmaya devam etmektedir.⁴¹⁷

Elektrikli ev aletleri sanayii, beyaz eşya kullanımının yaygın olduğu sanayileşmiş batılı ülkelerde oldukça yüksek düzeyde yoğunlaşma ile karşı karşıyadır. 2002 verilerine göre ABD'de sadece 4 firma pazara hakim durumdadır. Dört temel ürünle birlikte kurutucu ve soğutucuların da dahil edildiği ABD'deki beyaz eşya ana sektöründe Whirlpool %33.7, GE %28.5, Electrolux (Frigidaire) %17.7, Maytag %16.4'lük paya sahiptir.⁴¹⁸ Temel ev aletleri endüstrisinin giderek globalleştiğini gösteren ve 1995'de yapılmış bir çalışmada, en büyük üç üretici firmanın global pazarın %45'ine, en büyük yedi üretici firmanınsa global pazarın %70'ine hakim durumda olduğu belirtilmektedir.⁴¹⁹

Benzer şekilde Avrupa pazarında da beş büyük grubun belirgin bir üstünlüğü mevcuttur. Sektör, kitle üretimine ve yüksek düzeyde standardizasyona imkan vermektedir. Günümüzde hangi pazar olursa olsun, elektrikli aletler içinde yer alan bileşenlerin ve hammaddelerin yaklaşık %60'ı standardize olmuş durumdadır. Bu duruma bağlı olarak pazarda yaşanan yoğunlaşma, önde gelen firmaların hakimiyetini daha da artırmakta, bu da global ve ulusal üreticiler arasındaki farkın genişlemesine yol açmaktadır. Avrupa'nın önde gelen beyaz eşya üreticisi olan Electrolux, AEG'nin satın alınmasından sonra Avrupa'daki pazar payının %25'den fazlasına sahip olmuştur. Alman Bosch-Siemens %16 pazar payına sahipken, ev aletlerinde dünyanın ikinci büyük firması olan ABD'li Whirlpool sahip olduğu %15'lik pay ile Avrupa'da üçüncü sıradadır. İki İtalyan grubu, Merloni ve ELFI'nin her biri ise %10'luk pazar payına sahiptir.⁴²⁰ Avrupa'da beyaz eşya alanında faaliyet

⁴¹⁷ UNITED NATIONS, **2001 Industrial Commodity Statistics Yearbook**, United Nations, New York, 2003, s. 706-708.; UNITED NATIONS, **Statistical Yearbook**, 47th Issue, United Nations, New York, 2003, s. 491-495.

⁴¹⁸ APPLIANCE, "26th Annual Portrait of the U.S. Appliance Industry", **Appliance**, Vol: 60, Issue: 9, September 2003.

⁴¹⁹ SEGAL-HORN vd., s. 108.

⁴²⁰ İSTANBUL TİCARET ODASI, **Beyaz Eşya ve Elektronik Sanayimizin Avrupa Pazarında İş Olanakları ve Ürün Sertifikasyonu**, Eğitim Semineri Dokümanı, İstanbul Ticaret Odası, 22-23 Eylül 1997, s. 6.

gösteren diğer önemli üreticiler İtalyan Candy, Alman Miele ve İngiliz G.E/Hotpoint'dir. Küçük ev aletleri pazarında ise Hollandalı Philips ile Fransız Moulinex ve SEB önde gelen üreticiler olmuşlardır.⁴²¹

2001 itibariyle Avrupa'daki başlıca üretici ülkeler İtalya (%36), Almanya (%18), Fransa (%12), İngiltere (%7) ve Türkiye'dir (%6). Bu beş ülke Avrupa'daki toplam beyaz eşya üretiminin yaklaşık %80'ini gerçekleştirmektedir.⁴²² AB'nin ev aletleri sektöründe oluşturduğu katma değer 1999'da 11,2 milyar € olmuştur. AB'nin sektördeki ihracatı 2000'de 7 milyar € olarak gerçekleşmiş ve 1,6 milyar € dış ticaret fazlası sağlanmıştır. 2000 yılı itibariyle AB'nin sektördeki ihracatında ABD %12.2 ile birinci sıradayken Türkiye %4.6'lık paya sahip olmuştur.⁴²³ 2001 itibariyle AB'nin ev aletleri ithalatını %36.8 gibi büyük bir oranda Çin'den yapıtlığı görülmektedir (Tablo 4.1.). 2000 yılında AB'de sektördeki katma değer 11,6 milyar €'ya ulaşırken 254 binden fazla kişi istihdam edilmiştir. İstihdamın yarıdan fazlası İtalya ve Almanya tarafından sağlanmaktadır. 2001 yılında AB'den yapılan ihracat 7,4 milyar €, ithalat ise 5,9 milyar € olmuştur.

Tablo 4.1. AB'nin Ev Aletleri İhracat ve İthalatında Başlıca Ülkeler

	İHRACAT				İTHALAT			
	1990	1996	2000	2001	1990	1996	2000	2001
1.	İsviçre (%14.8)	Rusya (%11.8)	ABD (%12.2)	ABD (%12.9)	ABD (%12.3)	Çin (%32.2)	Çin (%36.5)	Çin (%36.8)
2.	ABD (%11.2)	ABD (%9.0)	Polonya (%7.9)	Polonya (%7.9)	Yugoslavya (%11.6)	ABD (%11.6)	ABD (%9.6)	ABD (%8.2)
3.	Japonya (%7.0)	İsviçre (%8.5)	İsviçre (%7.4)	Rusya (%7.8)	İsviçre (%11.4)	Slovenya (%8.4)	Macaristan (%6.9)	G. Kore (%7.3)
4.	Norveç (%6.9)	Polonya (%5.4)	Rusya F. (%6.3)	İsviçre (%6.9)	Japonya (%11.0)	İsviçre (%8.0)	G. Kore (%6.9)	Macaristan (%6.9)
5.	Türkiye (%6.1)	Japonya (%4.3)	Norveç (%5.4)	Norveç (%5.1)	Çin (%9.5)	Macaristan (%5.4)	Slovenya (%6.3)	Türkiye (%6.3)
6.	Diğer (%54.0)	Diğer (61.0)	Diğer (%60.8)	Diğer (%59.4)	Diğer (%44.2)	Diğer (%34.4)	Diğer (%33.9)	Diğer (%34.5)

Kaynak: DTM, *Avrupa Birliği'nde Üretim ve Hizmet Sektörleri*, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ankara, 2003, s. 130-131.; EUROPEAN COMMISSION, *Panorama of the European Union European Business Facts and Figures*, Part 3: Capital Goods Industries, Theme 4: Industry, Trade and Services, European Commission, Luxembourg, 2003, s. 193-196.

⁴²¹ EKONOMİK FORUM, "Özel Rapor: Beyaz Eşya", *Ekonomik Forum*, TOBB Aylık Yayını, Yıl: 4, Sayı: 11, 15 Kasım 1997, s. 46.

⁴²² APPLIANCE, "Portrait of the European Appliance Industry", *Appliance*, Vol: 59, No: 11, November 2002, s. 41-43.

⁴²³ DTM, *Avrupa Birliği'nde Üretim ve Hizmet Sektörleri*, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ankara, 2003, s. 130.

2000 yılında AB'nin %4.6 ile sektördeki altıncı büyük ihraç merkezi olan Türkiye, 2001'de %2.1 ile on ikinci sıraya gerilemiştir. Bunun yanı sıra önceki yıllarda AB'nin sektördeki toplam ithalatında ilk beş içinde görülmeyen Türkiye, 2001 yılında %6.3 pay alarak 5. sıraya yerleşmiştir. AB, beyaz eşya sektöründe en çok ithalatı yıllardır Çin ile ABD'den yapmaktadır ve son yıllarda Güney Kore'den yapılan ithalat da önemli ölçüde artmıştır.⁴²⁴

Gelişmiş batı ülkelerinde genç nüfusun tüm nüfus içindeki oranının az olması, ev aletlerinin pek çoğunda haneye girme ve sahiplik oranlarının (penetrasyon oranı) doygunluk noktasına yakın olmasından dolayı, beyaz eşya satışları büyük oranda yenileme alımları ve nispeten az sayıda da olsa yeni konutların yerleşime açılması sonucu ilk kez yapılan satın almalara bağlı olarak gerçekleşmektedir.⁴²⁵ 2002 itibariyle Batı Avrupa ülkelerinde buzdolaplarında %99, fırınlarda %97, çamaşır makinelerinde %94; Doğu Avrupa ülkelerinde ise buzdolaplarında %95, çamaşır makinelerinde %83⁴²⁶ olan doygunluk oranları, beyaz eşyada talebin temel olarak 'ilk satın alma' satışlarını artıracak olan konut piyasasındaki gelişmelere ve tek başına yaşayan hane halkı sayısı gibi faktörlere bağlı olması sonucunu doğurmaktadır. Pazarın önemli ölçüde doyuma ulaşması ile firmalar arası rekabetin artması, firmaları tüketicileri kendilerine daha çok çekmek için yenilik yapmaya ve Ar-Ge harcamalarını arttırmaya yöneltmektedir.⁴²⁷ Bu çalışmalar sonucunda firmalar, özellikle bir-iki kişilik evlere yönelik kompakt ürünlerin, 2-3 farklı ürünü içeren kombine ürünlerin, mikroçip teknolojisi ile tüketici ihtiyaçları doğrultusunda programlanabilen, düşük enerji, su ve deterjan kullanılan, çevreye ve insan sağlığına duyarlı malzemelerin kullanıldığı ürünlerin üretimine yönelmişlerdir.⁴²⁸ 1994'ten bu yana dünyadaki beyaz eşya talebinin, gelişmiş ülkelerde ileri teknolojili (high tech) ürünlere, gelişmekte olan ülkelerde ise doymamış pazara ve yenileme alımlarına bağlı olarak büyüdüğü görülmektedir.⁴²⁹

⁴²⁴ EUROPEAN COMMISSION, **Panorama of the European Union European Business Facts and Figures**, Part 3: Capital Goods Industries, Theme 4: Industry, Trade and Services, European Commission, Luxembourg, 2003, s. 193-196.

⁴²⁵ ÇEŞMECİOĞLU, s. 5.

⁴²⁶ APPLIANCE, "Europe's Appliance Industry in 2002", **Appliance**, Vol: 60, No: 11, November 2003, s. 71-73.

⁴²⁷ ÇEŞMECİOĞLU, s. 5.

⁴²⁸ İZMİR TİCARET ODASI, s. 12.

⁴²⁹ ÖZBEK (2001), s. 8.

4.1.3. Türkiye’de Beyaz Eşya Sektörü

Türkiye’de Beyaz Eşya Sektöründe ilk üretim 1955 yılında İstanbul’da montaj sanayiine dayalı olarak gerçekleştirilmiştir. Türkiye’de bu ilke imza atan isimler Vehbi Koç ve Jack Kamhi olmuştur.⁴³⁰ İlk yerli çamaşır makinesi üretimi 1959’da, ilk buzdolabı üretimi ise 1960’da Arçelik’in Sütlüce fabrikasında gerçekleştirilmiştir.⁴³¹ Yine Türkiye’deki ilk otomatik çamaşır makinesi üretimi 1974 yılında Arçelik tarafından yapılmıştır.⁴³²

1980'lere kadar birkaç firmanın faaliyet gösterdiği beyaz eşya sektörü, Türkiye’de bu yıllara kadar pazar ekonomisinin yerleşmemiş olması ve bu nedenle yabancı sermayenin ülkeye gelmeyeşine bağlı olarak gelişmemiş, zamanla piyasa ekonomisinin de benimsenmesiyle firma sayısı artmıştır. İleri teknoloji ve kalifiye eleman eksikliği, tüketicinin alım gücünün düşüklüğü gibi etkenler de sektörün gelişmesini geciktirmiştir. 24 Ocak 1980 Kararları sonrasında serbest piyasa ekonomisine geçişle birlikte sektör hızlı bir gelişme sürecine girmiş, yabancı firmalar pazara yatırım yapmaya başlamışlardır. Böylece firmalar arası rekabet artmış, ancak bu durum tüketici için sadece daha kaliteli ürün satın alma imkanını doğurmuştur.⁴³³

1980 öncesindeki ithal ikameci politikaların yerini ihracata dayalı ve liberal politikaların almasıyla, çoğu sektör gibi beyaz eşya sektörü de üretim ve ihracatta atılım sürecine girmiştir. Ancak 1989’da dayanıklı tüketim mallarıyla ilgili gümrük vergisi ve fon ödemelerinde yapılan indirimler sayesinde ithal ev aletlerinin Türkiye’ye rahatça girebilmeleri ve özellikle 1 Ocak 1996 itibarıyla Türkiye ile AB arasında gerçekleştirilen GB sonucunda, Türk firmaları yoğun dış rekabet koşullarıyla karşı karşıya gelmişlerdir. Bununla birlikte rekabetin, ürün kalitesinin gelişmesi ve ürün çeşitliliğinin artmasında çok olumlu sonuçlar meydana getirdiği görülmüştür.⁴³⁴ Gerek 1989 gerekse 1996’daki gelişmeler çeşitli yabancı firmaları Türk pazarına yöneltmiştir. Yerli firmaların bazıları bu yabancı firmalarla ilişkiler

⁴³⁰ ÇEŞMECİOĞLU, s. 5.

⁴³¹ YÜZAL, Sinan, “Beyaz Eşya Sanayi Rekora Doymuyor: Beyaz Eşya Sektörü İhracatta Maratoncu Olduğunu Kanıtladı”, **İGEME’den Bakış**, Yıl: 7, Sayı: 23, Ocak-Nisan 2003, s. 122-123.

⁴³² DÜNYA, “Türkiye’nin İlk Holdingi 40. Kuruluş Yıldönümünü Kutluyor”, **Dünya**, 10 Aralık 2003, <http://www.dunyagazetesi.com.tr/news_display.asp?upsale_id=154155>, (17.02.2004)

⁴³³ ÇEŞMECİOĞLU, s. 6.

⁴³⁴ YÜZAL, s. 122.

kurarak teknoloji transfer etmişlerdir. Böylece yerli firmalar, günümüzde uluslararası şirketlerle rekabet edebilecek kalite ve teknoloji düzeyine ulaşmışlardır.

Üretimine montaj sanayisi olarak başlayan Türk beyaz eşya sektörü, günümüzde gelişen teknolojisi, her geçen gün artan üretimi ve bunlara bağlı olarak genişleyen yan sanayi, servis, bayi ağları ve istihdam imkanları açısından Türk ekonomisine önemli katkılarda bulunan bir sektör haline gelmiştir. Öyle ki, sektör yerli teknoloji oluşturup bunu yurt dışına transfer edecek bir konuma ulaşmış bulunmaktadır. Beyaz eşyada büyük önem taşıyan dizayn, marka oluşturma ve marka imajı konularında da yerli üretimin önemli gelişmeler kaydettiğini söylemek mümkündür. Ayrıca, tüketicinin bilinçlenmesi ve Ar-Ge çalışmalarına verilen önemin artmasıyla başlayan kalite yarışı ve rekabet ortamı, son 10 yılda beyaz eşya sektörünün önemli atılımlar içerisine girerek büyümesini sağlamıştır. 1990'lı yılların başına kadar kapasitesinin büyük kısmını iç pazar için kullanan beyaz eşya sektörü, özellikle bu dönemden itibaren yurtdışı pazarlara da yönelmiş, uzun vadeli ve kalıcı bir müşteri ağı oluşturmayı başarmıştır. Artan kapasite yatırımları sayesinde Türkiye'deki beyaz eşya talebinin % 90'ı yerli üretimle karşılanmaktadır.

Günümüzde Türkiye beyaz eşya sektöründe 10 civarında büyük üretici, 100'e yakın küçük ve orta ölçekli üretici ile 15-20 civarında ithalatçı firma olmak üzere 130'a yakın firma faaliyet göstermektedir. Sektördeki firmaların tümü özel sektöre aittir.⁴³⁵ Diğer taraftan, sektördeki tüm ürün gruplarında Türkiye'de üretim yapan tek firma Arçelik'tir. Firma, Arçelik ve Beko markalarıyla pazarın da lideri konumundadır. Vestel ve BSH-Profilo ise üretimini yapmadıkları ürünleri ithal ederek piyasaya hemen her grupta ürün sunmaktadır. Özel bir tüketici grubuna hitap eden, satış adedi çok düşük ürünlerde tüm firmalar ithalatı tercih ederken, dünyaca tanınmış markalar ithalatçı distribütörler ya da ana firma tarafından kurulan bir şirket aracılığıyla Türkiye pazarında satış faaliyetlerini ve satış sonrası hizmetlerini yürütmektedir.⁴³⁶

⁴³⁵ ÇEŞMECİOĞLU, s. 6-8.

⁴³⁶ DÜNYA, "Pazarda Üretici Firma Ağırlığı Yaşanıyor", içinde **Beyaz Eşya (Dünya Gazetesi Eki)**, 26 Temmuz 2001, s. 4.

Tablo 4.2. Beyaz Eşya Sektöründe Üretici Firmalar ve Markaları (2004)

Firma	Markaları
Arçelik A.Ş.	Arçelik, Beko, Aygaz, Altus, Demirdöküm
BSH-Profilo A.Ş.	Bosch, Siemens, Profilo, Telefunken
Merloni Elettrodomestici A.Ş.	Ariston, Philco, Indesit
Türk Demirdöküm A.Ş.	Demirdöküm, Arçelik, Aygaz, Beko
Teba Şirketler Grubu	Teba, Arrow
Vestel Beyaz Eşya A.Ş.	Vestel, Regal

Kaynak: TürkBESD, **Beyaz Dünya**, Aylık Bülten, Haziran 2004, s. 5. ve piyasadan alınan bilgiler.

Tablo 4.3. Beyaz Eşya Sektöründe İthalatçı Firmalar ve Markaları (2001)

Firma	Markaları
Electrolux	Electrolux, AEG
Mak A.Ş.	Sanyo, Cosmos
Acarsoy	Kelvinator
Raks	Hitachi
Ünimeks	White Westinghouse
Singer	Goldstar-Candy
Miele	Miele
Digicom	Frigidaire
Enkay Group	General Electric
TeknoSA	Hoover, Sharp
Hakman Elektronik	Dyson
AND	Igloo

Kaynak: ÇEŞMECİOĞLU, Senem, **Beyaz Eşya Sektörü Araştırması**, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul, 2001, <<http://www.ito.org.tr/ITOPortal/Dokuman/15.11.pdf>>, (22.07.2004), s. 26.

Sektörün imalatı daha çok Marmara, Ege ve Orta Anadolu bölgelerinde yaygınlaşmıştır. Başlıca fabrikalar İstanbul, Manisa, Eskişehir, Bolu, Gebze, Bursa, İzmir, Ankara, Kocaeli, Yalova, Kayseri, Konya ve Bilecek'te yer almaktadır.⁴³⁷

4.1.4. Türkiye’de Faaliyet Gösteren Başlıca Beyaz Eşya Üreticisi Firmalar

Türkiye’de, dünya çapında satışı ve dağıtımı yapılan pek çok beyaz eşya ürününün ithalatçı firmalar aracılığıyla pazarlaması yapılmakta ve satış sonrası servis hizmetleri verilmektedir. Ancak kendi dağıtım kanalları ve satış sonrası servis hizmetleri ile faaliyet gösteren başlıca altı üretici firma bulunmaktadır.

⁴³⁷ YÜZAL, s. 123.

- Arçelik A.Ş.:

1955’de kurulan Arçelik, kurulduğu günden bu yana Türkiye’de beyaz eşya sektörünün, imalat sanayiinin ve ekonominin başlıca aktörlerinden birisi olarak faaliyet göstermektedir. Şirket, ilk çamaşır makinesi üretimini 1959’da, ilk buzdolabı üretimini ise 1960’da gerçekleştirirken Türkiye’deki ilk otomatik çamaşır makinesini de 1974 yılında üretmiştir.⁴³⁸

Koç Grubu, Arçelik’in yanısıra Beko, Demirdöküm, Aygaz ve Altus markalarıyla da beyaz eşya üretimi yapmakta, yurtdışı pazarlarda ise özellikle Beko markasıyla faaliyet göstermektedir. Konsolide cirosunun yaklaşık %1.5’ini Ar-Ge yatırım ve harcamalarına ayıran Arçelik’in Ar-Ge harcamaları 2002 yılında 27,9 milyon \$, 2003 yılında ise 25,7 milyon \$ olmuştur. Şirket, 2003 yılında 7,6 milyon adedi aşan toplam üretimiyle Türkiye beyaz eşya üretiminin %58’ini gerçekleştirmiştir.⁴³⁹

Arçelik, 2003 yılında, İstanbul Sanayi Odası’nın "Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" araştırmasında 14. kez ‘En Büyük Özel Şirket’ olma unvanını korumuştur. ACNielsen tarafından her yıl yapılan ‘Markalar’ araştırmasında da ilk akla gelen marka olarak Arçelik, onuncu kez lider olmuştur.⁴⁴⁰

Avrupa’daki ilk beş üreticiden biri olan şirket, yaklaşık bin adet yerli tedarikçiyle çalışmaktadır ve tedarikçilere sağlanan iş hacminin 400-500 milyon € civarında olduğu tahmin edilmektedir. Türkiye genelinde Arçelik ve Beko olarak 4.500 bayii olan şirketin bayileri tarafından sağlanan istihdam ise yaklaşık 50 bin kişidir. Bünyesinde yurt içi ve yurt dışında yaklaşık 10 bin kişi istihdam eden şirket, toplamda 125 bin kişiye doğrudan ve dolaylı olarak iş imkanı sağlamaktadır.⁴⁴¹

- Vestel Beyaz Eşya Sanayi ve Ticaret A.Ş.:

Vestel Beyaz Eşya, başta buzdolabı olmak üzere beyaz eşya ürünleri üretim ve satışı amacıyla, 1997 yılı sonunda Manisa’da kurulmuştur. 1999 Haziran ayında

⁴³⁸ DÜNYA, “Türkiye’nin İlk Holdingi 40. Kuruluş Yıldönümünü Kutluyor”, **Dünya**, 10 Aralık 2003, <http://www.dunyagazetesi.com.tr/news_display.asp?upsale_id=154155>, (17.02.2004)

⁴³⁹ DIŞ YATIRIM, **Arçelik Mali Tablo Analizi**, 31 Mart 2004, <<http://www.yatirimyap.com/pdf/sirketanaliz%5Carcl%20040331.pdf>>, (01.07.2004)

⁴⁴⁰ <<http://www.arcelikas.com.tr/kurumsal/index.html>>, (02.07.2004)

⁴⁴¹ BALABAN, Yasemin, “8 Devin Gizli Gücü”, **Capital**, Yıl: 13, Sayı: 2005/5, Mayıs 2005, s. 148-154.

buzdolabı üretimine, 2000 yılında klima üretimine, 2003 yılının son çeyreğinde çamaşır makinesi üretimine geçmiştir.

Zorlu Holding bünyesinde yer alan Vestel Şirketler Grubu; elektronik, beyaz eşya ve bilgi teknolojisi alanlarında faaliyet gösteren yurtiçi ve yurtdışındaki toplam 18 şirketten oluşmaktadır. Geniş ürün yelpazesıyla 108 ülkeye ihracat yapan Vestel, özellikle AB pazarında Almanya, İngiltere ve Fransa gibi Avrupa'nın en gelişmiş ülkelerinde %20, dünyada ise %5 oranında pay sahibidir. Vestel, beyaz eşyada üretiminin %77'sini ihraç ettiği 2003 yılında toplam 1,5 milyar \$ tutarında ihracat gerçekleştirmiştir. Şirket, yeni ürün geliştirmeye önem vererek İngiltere, Amerika Birleşik Devletleri, Hong Kong, Manisa ve İzmir'de Ar-Ge yatırımları yapmıştır.⁴⁴²

Vestel beyaz eşya ürünlerinin ihracat oranı, toplam üretimin %85'ine ulaşmıştır. İhracatın %70'inin AB'deki İngiltere, Almanya, Fransa, İspanya gibi yüksek müşteri beklentilerine sahip pazarlara sunuluyor olması, ürünlerdeki yüksek kalite düzeyinin göstergesi olarak kabul edilmektedir.⁴⁴³

Şirket; Hitachi, Hotpoint (GDA), GE, JVC, Toshiba gibi dünya markalarıyla yaptığı işbirliğinin de katkısıyla 1999'da 500 milyon \$ olan ihracatını 2001'de 881 milyon \$'a, 2002'de 1,209 milyar \$'a çıkarmayı başarmıştır. Vestel; 260 showroom, 300 münhasır mağaza, 1.500 satış noktası ve 850 adet satış sonrası servis merkezi ile yurt çapında yaygın bir ağa sahiptir.⁴⁴⁴ Şirket ayrıca JVC, Zanussi, Regal ve Moulinex markalarının da Türkiye'deki pazarlamasını ve üretimini yapmaktadır.⁴⁴⁵

- BSH Profilo Elektrikli Gereçler Sanayii A.Ş.:

1972 yılında siyah-beyaz televizyon üretimiyle elektrikli ev aletleri sektörüne giren Profilo-Telra grubunun %66.5 hissesi 1995 yılında Bosch-Siemens grubunca satın alınmıştır. Şirket, birleşmenin ardından 3 bin Profilo, 1.350 Bosch, 1.200 Siemens bayisi ile oldukça yaygın satış ağına sahip olmuştur.⁴⁴⁶

BSH, Robert Bosch GmbH ile Siemens AG'nin 1967 yılında %50-%50 ortaklıkla oluşturdukları bir şirket evliliğidir. Grup, beyaz eşya sektöründe dünyadaki

⁴⁴² <<http://www.vestel.com.tr/Dev/Kurumsal/vestelgrubu.htm>>, (02.07.2004)

⁴⁴³ <<http://www.vestel.com.tr/Dev/Vsg/vestelbeyazesya.htm>>, (02.07.2004)

⁴⁴⁴ ZORLU HOLDİNG, **Kurum Profili 2002**, Zorlu Holding, s. 2-35.

⁴⁴⁵ <<http://www.vestel.com.tr/Dev/Kurumsal/vestelgrubu.htm>>, (02.07.2004)

⁴⁴⁶ GÜRSOY, Erdal, "Dayanıklı Tüketim Malları Sektörü", **Yatırım Dünyası**, Ocak 2002, s. 24.

yaklaşık 35 bin çalışanı ile beş kıtada faaliyet göstermektedir. Grup, yıllık satışları itibariyle dünya beyaz eşya sektöründe Almanya ve Avrupa’da birinci, Türkiye’de ikinci büyük şirkettir. Yıllık cirosu 6 milyar Euro’yu aşan BSH Bosch & Siemens Hausgerate GmbH’nin, Kamhi Ailesi’nin yaptığı hisse satışı sonrasında ortağı olduğu Profilo, Türkiye’de Bosch, Siemens, Gaggenau ve Profilo markalarıyla hizmet vermektedir.⁴⁴⁷

- Electrolux-AEG:

Geçmişte PEG-Profilo ortaklığı ile Türkiye’de üretilen AEG, 1980’li yıllarda beyaz eşya denildiğinde akla ilk gelen markalardan biri olmuştur. Electrolux 1995’te AEG’nin beyaz eşya bölümünü satın alınca Türkiye’deki şirkette de %20 pay sahibi olmuş ancak PEG-Profilo bünyesindeki %20’lik pay çeşitli nedenlerle Bosch’a satılmıştır. Bununla birlikte, beyaz eşya bölümü Electrolux tarafından satın alınıp marka ikiye bölününce AEG markasına yapılan yatırımlar da azalmış ve firmanın pazar payı kısa sürede %12 seviyelerinden %1.5 civarına inmiştir. Günümüzdeyse Electrolux, AEG markasının bütün haklarını elinde toplamış bulunmaktadır. Electrolux’ün pazar payı %2 civarında olmasına rağmen firma, yeni bir yapılanma ile AEG’nin geçmişte elinde tuttuğu %12’lik payı geri almayı amaçlamaktadır. Yeniden yapılanan şirket 2004 yılının ilk dört ayında, geçen yıla göre %240 gibi yüksek bir büyüme göstermiştir.⁴⁴⁸

- Merloni Elettrodomestici Beyaz Eşya A.Ş.:

Türkiye’de Ariston ve Indesit markalarıyla faaliyet gösteren ve Manisa fabrikasında yalnızca buzdolabı ve derin dondurucu üreten İtalyan Merloni firması, bunun dışında satışını yaptığı ürünleri Merloni Grubu bünyesinde diğer ülkelerde faaliyet gösteren fabrikalardan ithal etmektedir. Manisa fabrikası yıllık 500 bin adet üretim kapasitesine sahip bulunmaktadır. 430 civarında çalışanı bulunan firma, Türkiye’de Ariston ile %7, Indesit ile %5’lik pazar payına sahiptir.⁴⁴⁹

⁴⁴⁷ <<http://www.profilo.com.tr/hr.asp>>, (02.07.2004)

⁴⁴⁸ SABAH, “Türkiye, Bu Hızıyla Beyaz Eşyada Avrupa Lideri Olur”, **Sabah**, 5 Temmuz 2004, <<http://www.sabah.com.tr/2004/07/05/eko103.html>>, (12.07.2004)

⁴⁴⁹ DÜNYA, “Merloni, Pazardaki Atığını Sürdürüyor”, içinde **Beyaz Eşya (Dünya Gazetesi Eki)**, 26 Temmuz 2001, s. 9.

- Teba:

1967 yılında İzmir'de klima santrali üretmek üzere kurulan Teba, bugün Türkiye'nin önde gelen elektrikli ev aletleri, ısıtma-soğutma ve klima cihazları üreticisi firmalarından birisidir. Pişirici (fırın, ocak), merkezi klima sistemine dayalı klima santrali, soğutma grubu ve fan coil üretimini kendi bünyesinde gerçekleştiren Teba; çamaşır makinesi, buzdolabı ve split klimaları ise kendi markasıyla ve Daikin markasıyla ithal etmektedir. 80'den fazla ülkeye ihracat yapan Teba, Türkiye'nin pişirici ev aletleri ihracatının %75'ini gerçekleştirmektedir. Şirket ayrıca Daikin, McQuay, Braun, Nordmann, Rox gibi yabancı firmaların distribütörlüğünü yapmaktadır.⁴⁵⁰

Tablo 4.4. Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu İçinde Beyaz Eşya Üreticilerinin Yeri

Firma	2004 Sırası (Genel)	2003 Sırası (Genel)	2004 Özel Sektör Sırası	2003 Özel Sektör Sırası	2004 Üretimden Satışlar - (milyar TL)	2004 İhracat (1.000 \$)	2003 İhracat (1.000 \$)	2004 İstihdam (adet)	2003 İstihdam (adet)
Arçelik	7	5	5	3	2.688.686	788.272	616.590	8.376	6.902
Vestel Elektronik*	8	9	6	6	2.404.084	1.462.677	1.036.517	4.752	3.397
Beko Elektronik*	12	12	9	9	1.827.115	938.041	563.282	3.726	3.062
BSH Profilo	25	23	19	17	816.718	258.519	182.283	2.546	2.334
Vestel Beyaz Eşya	35	61	29	52	611.442	271.221	162.472	2.328	1.962
Profilo Telra*	37	30	30	24	578.814	341.265	251.248	1.968	1.818
Merloni (IndesitCo.) Beyaz Eşya	186	163	175	151	166.159	65.870	57.684	612	567

* Elektronik firmaları esas olarak televizyon, müzik seti vb. tüketici elektroniği alanlarında üretim yapmakla birlikte, ara mal sağlama ve Ar-Ge yönünden beyaz eşya üretimiyle doğrudan ilişki içerisindedirler.

Kaynak: REFERANS, "İSO-Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu 2003", **Referans**, 28 Temmuz 2004, s. 10.; REFERANS, "İSO-500 Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu 2004", **Referans**, 28 Temmuz 2005, <https://www.referansgazetesi.com/UPLOAD/haber/dokuman/iso500_2004.xls>, (28.07.2005)

4.2. Türkiye'de Beyaz Eşya Talebini Etkileyen Temel Faktörler

Gelişmiş batı ülkelerinde daha önce açıklanan sebeplere bağlı olarak beyaz eşya satışlarını belirleyen temel unsurlar büyük oranda yenileme alımları ve buna

⁴⁵⁰ <<http://www.teba.com.tr/kurumsal/default.aspx>>, (24.11.2004)

nispeten az sayıda olan ilk satın almalarıdır. Gelişmiş ülkelerde talebi etkileyen önemli bir faktör de ileri teknoloji (high tech) ürünlere geçiliyor oluşudur. Türkiye’deki durum ise daha farklıdır. Türkiye’de bir çok beyaz eşya ürünündeki sahiplik (penetrasyon) oranlarının doyum noktasının hâlâ uzağında oluşu, bir çok faktörün beyaz eşya talebi üzerinde etkili olması sonucunu doğurmaktadır. İç ve dış ekonomik istikrarın devam etmesi durumunda Türkiye’deki beyaz eşya pazarının ve beyaz eşya üretim miktarındaki büyümenin sürmesi beklenmektedir.⁴⁵¹

24 Ocak 1980 istikrar tedbirleri sonrasında serbest piyasa ekonomisine geçilmesi, Türk beyaz eşya sektörünün dünyanın öncü firmalarıyla rekabet edebilecek düzeye ulaşmasında önemli rol oynamıştır. Ancak beyaz eşya sektörünün oligopolistik ve fiyat karteline sahip bir yapı içinde bulunması ve sektörde ihtiyaç duyulan teknolojilerin yurtdışından transfer maliyetinin yüksek olması, ürün fiyatlarının yüksek seyrederek sektördeki ürünlerin kullanım oranlarının gelişmiş ülkelere nispetle hayli geride kalmasına neden olmuştur.⁴⁵²

Tablo 4.5. Türkiye’de Beyaz Eşya Kullanım Adetleri ve Sahiplik Oranları (2000)

	Adet	Sahiplik Oranı (%)
Buzdolabı	11.247.534	97.4
Otomatik Çamaşır Makinesi	9.120.453	79.0
Elektrikli Fırın	8.612.134	74.6
Bulaşık Makinesi	1.673.574	14.5
Elektrikli Süpürge	8.917.924	77.2
Mutfak Robotu	3.178.859	27.5
Aspiratör	2.313.797	20.0
Ekmek Kızartma Makinesi	1.035.756	9.0

Kaynak: DİE’den aktaranlar: Çeşmecioğlu, s. 7-8.; ÖZBEK, Orkun, **Teknoloji ve Pazarlama Yapıları Değişirken Beyaz Eşya Sektörü**, İzmir Ticaret Odası, Yayın No: 94, Ocak 2001, s. 20.

4.2.1. Beyaz Eşya Fiyatları ve Vergi Oranları

Fiyatların belirlenmesinde en önemli etkenler üretim maliyeti, toplam talep ve firmalar arası rekabettir. Türkiye’de beyaz eşya sektörü oligopolistik bir özellik göstermesine rağmen, son yıllarda ürün fiyatları artış oranı Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) tarafından açıklanan resmi enflasyon rakamlarının altında kalmaktadır. Bunun

⁴⁵¹ ÇEŞMECİOĞLU, s. 7.

⁴⁵² İZMİR TİCARET ODASI, s. 13-14 .

başlıca sebebi olarak GB sürecinde firmalar arasındaki artan rekabet gösterilebilir.⁴⁵³ Nitekim uzun yıllar dış rekabetten korunan beyaz eşya sektörü, bir çok başka sektörde olduğu gibi bu ortamın getirdiği rekabetsizlik nedeniyle daha çok iç piyasaya yönelik çalışmış, gerekli yatırımları yaparak maliyetleri düşürme uğraşına girmemiş ve yine rekabetsizliğin doğurduğu oligopol piyasası nedeniyle fiyatlarını düşürmemiştir. Bununla birlikte enflasyon sorunu da fiyatların düşmemesinde önemli rol oynamıştır. Yüksek beyaz eşya fiyatları, beyaz eşya ürünlerinin Türkiye’de lüks mal olarak görülerek talebinin düşük düzeyde kalmasına neden olmuştur.

Uzun yıllar boyunca beyaz eşya ürünlerinin lüks mal kategorisinde vergilendirilmesi, beyaz eşya fiyatlarının yüksek seyreterek iç satışların potansiyelin altında kalmasına neden olmuştur. Buzdolabı, çamaşır makinesi gibi her evin standart ihtiyacı olan temel ihtiyaçların lüks mal sınıfında vergilendirilmesi, tüketiciyi ve üreticiyi olumsuz etkilemiştir. Bu çerçevede yapılan ilk düzenleme, 2001 ekonomik krizi sonrasında piyasaları canlandırmaya yönelik olarak aralarında beyaz eşya ve televizyonun da bulunduğu bir grup mala uygulanan KDV oranlarının 6 Kasım 2001 tarihinden geçerli olmak ve 31 Aralık 2001 tarihine kadar uygulanmak üzere %26’dan %18’e düşürülmesi olmuştur.⁴⁵⁴

Tablo 4.6. 2001 Yılı Ekim-Kasım-Aralık Ayları Beyaz Eşya Satışları

Ürün Adı	Ekim 2001	Kasım 2001	Ekim Ayına Göre Kasım Ayı Artış Oranı (%)	Aralık 2001	Ekim Ayına Göre Aralık Ayı Artış Oranı (%)
Buzdolabı	62.508	97.963	56.7	112.395	79.8
Oto. Çam. Mak.	58.143	86.152	48.1	111.355	91.5
Bulaşık Mak.	11.774	32.080	172.4	35.401	200.6
Fırın	29.599	49.470	67.1	47.106	59.1
Toplam	162.024	265.665	63.9	306.257	89.0

Kaynak: Kızılot ve Durmuş, <<http://www.tugiad.org.tr/tugiad.php?sayfa=raporlar>>

KDV oranlarındaki bu indirimin beyaz eşya satışları üzerindeki etkisi oldukça dikkat çekicidir. Ekonomik kriz nedeniyle piyasalarda ciddi durgunluğun yaşandığı bir dönemde sadece KDV indirimi sonucunda beyaz eşya satışlarında, yüksek

⁴⁵³ ÇEŞMECİOĞLU, s. 10.

⁴⁵⁴ HÜRRİYET, “KDV’de İndirim Başladı”, **Hürriyet**, 06 Kasım 2001, <<http://www.hurriyetim.com.tr/haber/0,,sid~4@tarih~2001-11-06-m@nvid~60889,00.asp>>, (15.06.2004)

KDV'nin geçerli olduğu Ekim 2001'e göre Kasım 2001'de yaklaşık %64, Aralık 2001'de ise %89'luk artış olduğu görülmektedir (Tablo 4.6.). Bu durum, uzun yıllar boyunca KDV oranlarının yüksek tutulmasının iç talebi ve dolayısıyla beyaz eşya sektörü üretimini olumsuz etkilediğini göstermektedir.

Bu geçici vergi indiriminin ardından, vergi sistemindeki karmaşıklığı gidermek amacıyla 1 Ağustos 2002 tarihinde, imalat ve ithalat aşamasına yönelik Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) uygulaması yürürlüğe sokulmuş ve beyaz eşya ürünlerinde %26 olan KDV oranı %18'e indirilmiştir.⁴⁵⁵ Beyaz eşya grubundaki ürünlerden alınacak ÖTV oranı ise %6.7 olarak belirlenmiştir.⁴⁵⁶ Beyaz eşyada KDV oranı %26'dan %18'e düşürülmesine rağmen getirilen ÖTV ile devlete ödenecek %26'lık vergi oranı hemen hemen aynı kalmıştır. Dolayısıyla beyaz eşyada vergi indiriminden kaynaklanan önemli bir fiyat düşüşü ve talep artışı söz konusu olmamıştır.⁴⁵⁷

Diğer taraftan, önceki bölümlerde değinildiği üzere kurumlar vergisi, sigorta primi oranları, elektrik-ulaştırma-finance gibi üretim maliyetlerinin yüksek olması, beyaz eşya fiyatlarının yeterince düşük seviyelere inmesini engellemektedir.

4.2.2. Ekonomik Gelişmeler ve Kişisel Gelirdeki Artışlar

Beyaz eşya sektörü, yapısı gereği ekonomik gelişmelerden en çok etkilenen sektörlerin başında gelmektedir. Ekonominin daralma sürecine girerek harcanabilir kişisel gelirin azaldığı dönemlerde bireylerin tüketiminden vazgeçtikleri, alımını erteledikleri ürünlerin başında beyaz eşya ürünleri gelmektedir. Ekonomideki iyileşme süreci ile birlikte satın alma gücünün ya da diğer bir ifadeyle harcanabilir kişisel gelirin arttığı dönemlerde ise bireyler yine başlıca harcama kalemi olarak beyaz eşya alımını tercih etmektedirler. Ekonominin genişleme sürecine girdiği dönemlerde bina yapımının artması dolaylı olarak da olsa beyaz eşya talebini ve

⁴⁵⁵ HÜRRİYET, "210 Üründe KDV Gitti, ÖTV Geldi", **Hürriyet**, 01 Ağustos 2002, <<http://www.hurriyetim.com.tr/haber/0,,sid-4@tarih~2002-08-01-t@nvid~157148,00.asp>>, (15.06.2004.)

⁴⁵⁶ **Özel Tüketim Vergisi Kanunu**, IV Sayılı Liste, <<http://www.gelirler.gov.tr/gelir2.nsf/OTVIVsayililiste?OpenPage>>, (17.06.2004)

⁴⁵⁷ HÜRRİYET, "Arçelik: Irak ve Seçim İçin Kalkanlarımız Hazır" **Hürriyet**, 02 Ağustos 2002, <<http://www.hurriyetim.com.tr/haber/0,,sid-4@tarih~2002-08-02-t@nvid~157613,00.asp>>, (15.06.2004)

üretimini artırmaktadır, zira her yeni konutta ya da işyerinde çeşitli beyaz eşya ürünlerinin kullanılması bir ihtiyaçtır.

Diğer yandan faiz oranlarının yükselmesi, tüketicileri harcama yerine tasarrufa teşvik ederek talep daralmasına yol açarken, bu durum aynı zamanda finansman maliyetlerini artırarak üretimde daralmalara sebep olabilmektedir. Bu da beyaz eşya üretiminin düşmesini beraberinde getirmekte, daha sonraki safhalarda istihdam üzerinde olumsuz sonuçlar doğurmakta, toplam istihdamın azalması ile birlikte beyaz eşya talebi de düşüş eğilimine girmektedir.⁴⁵⁸ Buna karşılık uzun vadeli-düşük faizli tüketici kredileri ile kampanyalı satışlar sektöre yönelik talebi önemli ölçüde canlandırmaktadır.⁴⁵⁹

Milli gelirdeki gelişmelere son derece duyarlı olan sektör, gelirdeki değişimlere paralel bir seyir izlemektedir. Öyle ki geçmiş dönemlere bakıldığında sektörde, GSMH'daki değişimin yaklaşık iki katı oranında büyüme veya daralma yaşandığı görülmektedir. Sektördeki mallara yönelik tüketim harcamalarının ertelenebilir olması, kriz dönemlerinde ekonominin daralması ve reel faizlerin yükselmesi ile birlikte ürün talebinde daralmaya yol açmaktadır. Nitekim 1994, 2000 ve 2001 yıllarında yaşanan olumsuz ekonomik gelişmelerden en çok etkilenen sektörlerin başında beyaz eşya sektörü gelmektedir.⁴⁶⁰

4.2.3. Yenileme Talebi

Her mal gibi dayanıklı tüketim mallarının da fiziki ömürleri vardır. Bu süre ortalama olarak buzdolaplarında 10, çamaşır ve bulaşık makinelerinde 8, fırınlarda 12 yıl civarındadır. Türk halkı geçmişten gelen alışkanlıklar, ekonomik ve sosyal şartlar nedeniyle satın aldığı malları ekonomik ömür süresinden daha fazla kullanmaktadır. Bunun yanı sıra ekonomik gelişmeler sonucu satın alma gücünün uzun yıllar toplumun büyük kesimi için düşük seviyelerde kalması, yenileme alımlarının önüne geçerek evlerdeki 'yaşlı ürün' sayısının artmasına neden olmuştur. Ekonomide canlanma ve güven ortamının oluşmasıyla birlikte yaşlı ürünleri yenileme talebinin artması beklenmektedir. Türkiye'de yaklaşık 5 milyon fırın, 1,5

⁴⁵⁸ ÇEŞMECİOĞLU, s. 11.

⁴⁵⁹ ÖZBEK (2001), s. 11.

⁴⁶⁰ GÜRSOY, s. 21-27.

milyon buzdolabı, 1 milyon çamaşır makinesi ve 80 bin bulaşık makinesinin ekonomik ömrünü tamamladığı tahmin edilmektedir.⁴⁶¹ 2010 yılındaki yenileme taleplerinin buzdolabında %73, otomatik çamaşır makinesinde %77, bulaşık makinesinde %70 olarak gerçekleşmesi beklenmektedir.⁴⁶²

Türkiye’de başta buzdolabı olmak üzere beyaz eşyadaki çeşitli ana ürünlerin kullanım oranları doyma noktasına yaklaşmaktadır. Bu çerçevede 2004 yılında buzdolabı alımlarının %80, otomatik çamaşır makinesi alımlarının %40 ve bulaşık makinesi alımlarının yaklaşık %30’unun yenileme talebinden kaynaklanacağı tahmin edilmektedir.⁴⁶³ Özellikle penetrasyon düzeyi %100’e yaklaşan buzdolaplarındaki no-frost gibi son teknolojiyi içeren modellerin, yenileme talebini önümüzdeki dönemlerde canlı tutması beklenmektedir.⁴⁶⁴ Fırınlarda ise, doğalgazın ulaştığı hane sayısının artması doğalgaza uyumlu fırınlara yönelik yenileme talebini artıracaktır.

4.2.4. Nüfus, Şehirleşme ve Altyapı

70 milyonu aşan ve artmaya devam eden nüfusa bağlı olarak Türkiye’de yılda yaklaşık 500 bin evlilik yapıyor oluşu ve yine artan nüfusla birlikte kullanıma açılan ev sayısı artışıdaki süreklilik, beyaz eşya talebindeki sürekliliği de beraberinde getirmektedir. Türkiye’de hane halkı sayısındaki %2.5’luk büyüme gelişmiş ülkelerin (ortalama %1.5) çok üzerindedir.

Beyaz eşya talebine yönelik sürekliliği anlayabilmek için kullanım izni verilen daire sayısına bakmak yeterli olacaktır. 1985 yılında 118 bin adet daireye kullanım izni verilirken bu rakam 1988’de 205 bin, 1989’da 250 bin, 1993’de 269 bin, 1997’de 277 bin, 2000’de 245 bin ve 2001 yılında 243 bin olarak gerçekleşmiştir. Buna göre son yıllarda istikrarlı bir şekilde her yıl ortalama 250 bin adet daireye kullanım izni verildiği söylenebilir. Bu durum, Türkiye’deki beyaz eşya

⁴⁶¹ FIRAT, Ebru, “Yaşlılık Talebi”, **Capital**, Yıl: 11, Sayı: 2003/9, Eylül 2003, s. 70.

⁴⁶² CAPITAL, “Yeni Yaş Analizi”, **Capital**, Yıl: 9, Sayı: 5/2001, Mayıs 2001, s. 82.

⁴⁶³ ŞENTÜRK, Okhan, “Yenileme Dönemi Geldi”, **Ekonomist Yıllığı-Türkiye 2004**, Ekonomist Dergisi Eki, 28 Aralık 2003, s. 69.

⁴⁶⁴ TÜRKİYE’DE ve DÜNYADA ZORLU, “Beyaz Eşya Hareketlendi”, **Türkiye’de ve Dünyada Zorlu**, Zorlu Grubu İç İletişim Yayını, Ekim-Kasım-Aralık 2003, s. 6.

ürünlerine yönelik talebi ve sektördeki iç piyasaya yönelik üretimin önemini açıklayan bir göstergedir.⁴⁶⁵

Diğer taraftan hızla değişen dünyaya paralel olarak kişilerin tüketim alışkanlıklarının değişimi de beyaz eşya talebini etkilemektedir. İnsanların kendilerine ayırabildikleri zamanın azalması, çalışma hayatındaki kadın sayısının artması, her ürünün bulunduğu süpermarketlerin yaygınlaşması, dondurulmuş gıdaları tüketme alışkanlığının artması beyaz eşya talebini etkilemektedir.

Türkiye'deki kent-kır nüfus oranlarının değişimine bağlı olarak kentleşmenin artıyor olması da beyaz eşya talebini etkileyen bir başka unsurdur. Türkiye'de toplam nüfus on sekiz yıl içinde 20 milyondan fazla artmıştır. Nüfus artışı, beyaz eşya talebini doğrudan etkileyen bir faktördür. Bunun yanı sıra, beyaz eşya kullanımının daha yaygın olduğu kent nüfusundaki artış, toplam nüfus artışının neredeyse tamamını karşılamaktadır. On sekiz yıllık süreçte kırsal nüfusta 250 bin kişilik ufak bir artışa karşın, kent nüfusu 20 milyona yakın bir artış sergilemiş, 1985'de %45.9 olan kent nüfusunun toplam nüfusa oranı, 2003 yılına gelindiğinde %60.8'e yükselmiştir. Hem toplam nüfusun hem de kent nüfusunun bu denli bir artış sergilemesi, beyaz eşya sektörü açısından oldukça önemli sonuçlar doğurmakta ve potansiyel talep anlamına gelmektedir.

Tablo 4.7. Türkiye'de Kent-Kır Nüfusu ve Oransal Dağılımı* (Bin Kişi)

Yıllar	Toplam Nüfus	Kent Nüfusu	%	Kırsal Nüfus	%
1985	50.664	23.238	45,9	27.426	54,1
1990	56.473	28.258	51,3	27.514	48,7
2000	67.420	39.815	59,1	27.604	40,9
2003	70.712	43.033	60,8	27.678	39,2

* Kent, 20 bin ve üzeri nüfuslu yerleşim yerlerini ifade etmektedir. 1985 ve 1990 rakamları sayım tarihi itibariyledir. 2000 ve 2003 rakamları yıl ortası itibariyle tahmindir.

Kaynak: DPT, **Ekonomik ve Sosyal Göstergeler**, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/gosterge/tr/>>, (01.07.2004)

Son yıllarda kırsal kesimde elektrik ve basınçlı su problemlerinin önemli ölçüde azalması da bu kesimdeki beyaz eşya talebinin artmasını sağlamaktadır.⁴⁶⁶

⁴⁶⁵ DPT, **Ekonomik ve Sosyal Göstergeler**, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/gosterge/tr/>>, (01.07.2004)

⁴⁶⁶ ÖZBEK (2001), s. 10.

4.2.5. Aile Yapısının Değişimi ve Kadının Sosyal Dönüşümü

Türkiye, büyük aileden çekirdek aileye geçiş sürecinin devam ediyor olması gibi nedenlerle hem üretim hem de pazarlama açısından beyaz eşya firmaları için çok cazip bir pazar konumundadır. Ortalama hane halkı sayısı 1985'te 5,2 kişi iken bu rakam günümüzde 4,2 kişiye düşmüştür.⁴⁶⁷ Gerek bağımsız aile sayısının gerekse aileden bağımsız birey sayısının artışı, ev aletleri talebini pozitif yönde etkilemektedir. Bunun yanı sıra, sosyal dönüşüm içerisindeki kadınların çalışma oranının ve kadının aile kararlarındaki etkinliğinin giderek artmasına paralel olarak; zaman tasarrufu sağlayan ve ev işlerini kolaylaştıran ev aletlerinin talebi de artmaktadır.⁴⁶⁸

4.3. Gümrük Birliği Sürecinde Türk Beyaz Eşya Sektörü

Yakın geçmişte yaşanan olumsuz ekonomik gelişmelere rağmen iç ve dış piyasalarda oldukça hızlı bir büyüme temposu yakalayarak Türkiye ekonomisini olumlu yönde etkileyen başlıca sektörlerden biri de beyaz eşya sektörü olmuştur. Yapılan yatırımlar ve ihraç edilen ürünlerle son yıllarda dikkat çeken bir görünüm sergileyen sektörünün parlaması, esas olarak GB sonrasında gerçekleşmiştir. Piyasalardaki tüm durgunluğa rağmen beyaz eşya sektörü 1996 ve 1997'de önemli ölçüde büyüme göstermiştir. Günümüzde, belirli büyüklüğe ulaşmış bir çok beyaz eşya üreticisi firma Türkiye'de faaliyet göstermesine rağmen, uluslararası pazarlama yapan çoğu firma da Türkiye pazarına girmek için fırsat kollamakta, yerli üreticilerle işbirliği fırsatları aramaktadır. Yerli ve yabancı firmaların beyaz eşya sektöründeki rekabeti Türkiye'yi aşarak Avrupa, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerinde de sürmektedir.

GB anlaşmasından önce sektörde sadece birkaç firma olmasına rağmen günümüzde 15'den fazla firma sektöre çok büyük miktarlarda yatırım yapmaktadır. Önceki dönemlerde piyasanın büyük çoğunluğuna ürünlerini rahatlıkla satabilen markaların pazar payları giderek azalmaktadır. Oluşan rekabet ortamı, teknolojik yeniliklere yönelik yatırımları artırmıştır. Sektörde değişen bir diğer özellik ise

⁴⁶⁷ ÇEŞMECİOĞLU, s. 7.

⁴⁶⁸ ÖZBEK (2001), s. 10.

uluslararası firmaların Türkiye'de büyük yatırımlar yapması olmuştur.⁴⁶⁹ 1992-1998 döneminde sektördeki yeniden yapılanma, modernizasyon ve yeni ürün yatırımlarının 500 milyon \$'ı aşmasında⁴⁷⁰, GB'nin ve GB'nin ilk yıllarından itibaren ortaya çıkan rekabetin önemli etkisi olduğu söylenebilir.

Yıllarca kapalı ve korumacı bir yapıdan faydalanan yerli sektörlerin GB'den etkilenmediğini söylemek mümkün değildir. Bunun başlıca sebebi, yabancı firmaların üretim, ortaklık veya ithalat yoluyla Türkiye pazarına girişlerinin GB ile birlikte hızlanmış olmasıdır. GB'nin ilk yılları, yabancı firmaların Türkiye pazarına yerleşmek için pazarlama ve servis ağlarını oluşturma çerçevesinde hazırlık yaptıkları bir dönem olmuştur. Türk sanayiinde bu dönemde, sektördeki firmalar satış ve servis örgütlerinin geliştirilmesi, yeni üretim tesisi ya da modernizasyon gibi yatırımlarda bulunurken, reklam-promosyon faaliyetleri ve çeşitli satış yöntemleri ile tüketici bilincini oluşturma, marka imajını yerleştirme ve satışları artırma faaliyetlerine de hız vermişlerdir. Aynı dönemde Türk mevzuatının AB mevzuatına uyum çalışmaları da hızla devam etmiştir.⁴⁷¹

AB ile oluşturulan GB'nin sektöre en büyük etkisi, AB ülkelerinden yapılan ithalatta gümrük vergisi ve fon uygulamasının kaldırılmasıyla ortaya çıkmıştır. GB'nin ithalat maliyetlerini düşürmesine bağlı olarak, dayanıklı tüketim malları ithalatı ve AB ülkelerinin ithalattaki payı artmıştır. Dayanıklı tüketim mallarının ithalatı özellikle 'high-end' olarak nitelendirilen ve yurtiçinde üretilmesi ekonomik olmayan ileri teknoloji ve lüks malları kapsamaktadır. Tüketiciler öncelikle yaygın bayilik sistemine sahip, taksitli ve kampanyalı satış olanakları sunan ve satış sonrası hizmet noktaları ağını oluşturmuş yerli üreticileri tercih etmektedir. Ancak GB sonrasında yabancı ortaklı üreticiler ürün çeşitlemesine gitme amacıyla ithalatlarını artırmış ve böylelikle ithalatın iç tüketimde %10 seviyelerinde seyreden payı artış göstermiştir. GB'nin, orta ve uzun vadede sektörde reel fiyatların düşmesine, ödeme olanaklarının kolaylaşmasına, model sayısının ve model değişme hızının artmasına,

⁴⁶⁹ UZUNAY, Birol, "Kaliteyi Şansa Bırakmıyoruz", BSP Dağıtım Genel Müdürü Refik Üner ile Yapılan Röportaj, **Aksiyon**, Sayı: 175, 11-17 Nisan 1998, <<http://arsiv.aksiyon.com.tr/arsiv/175/pages/dosyalar/dos8.html>>, (22.06.2004)

⁴⁷⁰ EXPORT PROMOTION CENTER OF TURKEY, **Household Appliances Industry in Turkey**, Broşür, October 2003, Ankara.

⁴⁷¹ TEMEL, Dilek, 'Dayanıklı Tüketim Sektörü ve Sorunları', içinde **Ekonomik Forum**, TOBB Aylık Yayını, Yıl: 7, Sayı: 3, 15 Mart 2000, s. 36.

üreticilerin kâr marjlarının azalmasına neden olması beklenmektedir. Bu beklentilerin önemli bir kısmının şimdiden gerçekleştiği görülmektedir. Bunun paralelinde yerli üreticilerin yabancı üreticilerle stratejik ortaklıklar kurma arayışına girerek sektördeki en önemli rekabetçilik unsurları olan sermaye ve teknoloji avantajını kazanma/artırma yönünde rekabet etmeleri beklenmektedir.⁴⁷²

GB sonrasında yerli firmalar, iç piyasada Avrupalı firmaların markalarıyla yüksek düzeyde rekabetle karşı karşıya kalmışlardır. Bunun neticesinde GB'nin ilk yılında beyaz eşya sektöründe ithalat patlaması yaşanmış ve sektörün GB'den olumsuz etkileneceği beklentisi oluşmuştur. Ancak artan rekabet, Türk beyaz eşya sektörünün ürün kalitesi ve çeşitliliği üzerinde sonraki yıllarda olumlu etkiler meydana getirmiş ve sektörün AB pazarında önemli pay sahibi olmasını sağlamıştır. Bununla birlikte, esas olarak 1971'den itibaren AB pazarına gümrük vergisi ödemeden ihracat yapma olanağına sahip olan Türkiye'deki firmaların bu avantajı iyi kullanamadığı, GB'nin son dönemecine girilen 1990'ların başına kadar AB piyasasına girmek için gerekli yatırımların yapılmadığı görülmektedir. GB'nin tamamlanmasının ardından iç piyasada Avrupalı firmalarla rekabet etme zorunluluğu, yerli firmaların yatırımlarını ve kaliteyi artırma çalışmalarını hızlandırmıştır.⁴⁷³

Tablo 4.8. Gümrük Birliği Öncesi ve Sonrasında Vergi ve Fonlar

		Gümrük Vergisi		Fon (\$/Adet)
		AB	Diğer Ülkeler	
Buzdolabı	GB Öncesi (1995)	% 3	% 9,4	35
	GB Sonrası (2003)	-	% 1,9	-
Çamaşır Makinesi	GB Öncesi (1995)	% 3	% 10,6	35
	GB Sonrası (2003)	-	% 3	-
Bulaşık Makinesi	GB Öncesi (1995)	% 0,9	% 4,9	75
	GB Sonrası (2003)	-	% 2,7	-

Kaynak: Çeşmecioğlu, s. 12.

GB öncesinde 1992'den 1995'e kadar beyaz eşyadaki gümrük vergileri kademeli olarak %50'lerden %9'lu oranlara düşürülmüştür. GB sürecinde tarifelerde

⁴⁷² ÇEŞMECİOĞLU, s. 12.

⁴⁷³ SOĞUK ve UYANUSTA, s. 111.

sağlanan bu yumuşak geçiş, sektörün GB'ye hazırlanması açısından olumlu olmuştur.⁴⁷⁴

4.3.1. Üretim

Beyaz eşya sektöründe özellikle hammadde, yarı mamul ve üretilmesi ekonomik olmayan nihai ürünlerin ithalatı yapılmaktadır. Sektörün hammadde ve yarı ürün girdileri sac, plastik ve elektro-mekanik parçalardır. Bunların büyük çoğunluğu AB ülkelerinden temin edilmektedir. Kullanılan ithal girdi oranları, ürüne göre %10-%70 arasında değişmektedir.⁴⁷⁵ Son yıllarda üretimde kullanılan yerli hammadde oranı sektör genelinde %60'a yükselmiş olmakla birlikte⁴⁷⁶, 1993 verilerine göre toplam girdi maliyeti içinde ithal girdi maliyetinin payı buzdolabında %47, çamaşır makinesinde %46, bulaşık makinesinde %59, elektrikli fırında %17'dir.⁴⁷⁷ Bu nedenle GB ile birlikte üretim maliyetlerinin önemli bir bölümünü oluşturan ithal girdi maliyetinin düşmüş olmasının, fiyatlarda oluşturduğu etkiye bağlı olarak üretimi olumlu yönde etkilediği söylenebilir.

1994'de ortaya çıkan ekonomik dalgalanma, beyaz eşya üretimine de yansımış ve buzdolabı, çamaşır makinesi ile fırının toplam üretimi %13 azalmıştır. 1995'de ise söz konusu üç beyaz eşya ürününün toplam üretiminin %21 oranında arttığı görülmektedir. Bu durumu iki nedene bağlamak mümkündür. Bunlardan birincisi 1994'de ortaya çıkan dalgalanmanın yarattığı talep daralmasının önemli ölçüde giderilmesi, ikinci ise 1994'de yaşanan devalüasyonla beyaz eşya ürünleri ihraç fiyatlarının düşmesi sonucu ihracatın artmasıdır. GB'nin ilk yılı olan 1996'da buzdolabı, çamaşır makinesi ve fırının toplam üretimi %10 artarken 1997'deki yıllık artış %26'ya ulaşmış, 1998'de ise %1 civarında azalmıştır (bkz. Tablo 4.9., s. 171).

1995'deki üretim artışı döviz kurundaki yükselme sonucu ihracatın artmasına bağlanabilse de 1997'deki artış GB sürecinin yarattığı dinamik etkilerle açıklanabilir. Bu etkilerden ilki yabancı firmaların Türkiye'de üretime başlaması, ikincisi ise gerek ithalatın kolaylaşması gerekse yabancı firmaların Türkiye'de üretime başlaması

⁴⁷⁴ EKONOMİK FORUM (1997), s. 45.

⁴⁷⁵ ÇEŞMECİOĞLU, s. 19.

⁴⁷⁶ ATAM, Altan, "Editörden", içinde **BEYSAD Dergisi**, Sayı: 43, Mart-Nisan 2004, <<http://www.beysad.org.tr>>, (22.11.2004)

⁴⁷⁷ İZMİR TİCARET ODASI, s. 17.

sonucu iç piyasada rekabetin artması ile yerli firmaların dış pazarlara yönelmesi ve bunların neticesinde ihracatın artması ile birlikte toplam üretimin de artmasıdır

Sektörün son yıllardaki durumuna bakıldığında, uygun ekonomik ortamın da katkısıyla sektörde önemli bir talep artışı olduğu görülmektedir. 2000 yılında enflasyona karşı başlatılmış olan kampanyanın etkisiyle, tüketici enflasyonist ortamda elinde tuttuğu parasını beyaz eşya, otomobil gibi dayanıklı tüketim mallarına yatırmaya başlamıştır. Bu da yatırımı ve üretimi tetiklemiş ve dört ana ürünü kapsayan beyaz eşya üretiminin 2000’de 1999’a göre %12 artmasında etkili olmuştur (bkz. Tablo 4.9., s. 171). Ancak 2000 yılının son aylarında ve 2001’in ilk yarısında finansal alanda ortaya çıkan krizlerin kaçınılmaz bir şekilde tüketiciyi ve reel kesimi olumsuz yönde etkilemesi sonucunda iç talep 2001’de iyice daralmış, iç satışlar önemli ölçüde düşmüş ve bu durum üretimdeki azalmayı da beraberinde getirmiştir. Buna rağmen ihracatta yaşanan olumlu gelişmeler, iç talepteki olumsuzlukları telafi ederek toplam üretimin aşırı düşüşünü engellemiştir.⁴⁷⁸

2002 yılında sektörün önemli bir atılıma girdiği görülmektedir. 2002’de dört ana ürünlerdeki üretim 2001’e göre %44 oranında artış sergilemiş, 2003 yılında yaşanan artış oranı ise 2002’ye göre %40 olmuştur (bkz. Tablo 4.9., s. 171). Bu büyümenin kaynağının kriz sonrasında iç dengesini henüz yeni sağlamlaştırmakta olan iç pazar değil, dış talepteki artış olduğu anlaşılmaktadır.⁴⁷⁹

Son yıllardaki büyümenin asıl kaynağı dış pazar olmasına karşın iç pazara yönelik yerli üretim açısından da olumlu gelişmeler yaşanmaktadır. Tüketici haklarını koruyan yasalara paralel olarak satış sonrası hizmetlerde sağlanan güvencelerdeki iyileşmeler ve servis ağlarının yaygınlığı, Türk tüketicisini ithal mal yerine satış sonrası hizmetlerinde güven duyduğu yerli ürünlere yönlentmektedir. Ayrıca zaman içerisinde yerli ürünlerin başta AB olmak üzere dünya pazarlarında elde ettiği başarılar ve buna bağlı olarak marka güveninin artması da yerli ürünlere olan rağbeti artırmaktadır. Bunların sonucunda yerli üretim pozitif yönde etkilenmektedir.

⁴⁷⁸ ÇEŞMECİOĞLU, s. 8; YÜZAL, s. 124.

⁴⁷⁹ <<http://www.koc.com.tr/User/CompanyPresentation.aspx>>, (07.08.2004); Yüzal, s. 124.

Türk sanayi mallarının önemli kısmının 1970'lerden itibaren AB pazarına gümrüksüz ihraç edilme şansına sahip olduğu dikkate alındığında, 1996'da son şeklini alan GB'nin, AB'ye yönelik ihracat ve dolayısıyla üretim üzerinde doğrudan bir etki meydana getirdiği söylenemez. Ancak ihracat rakamlarına bakıldığında 1990'ların başına kadar Türk üreticilerinin AB'nin sağladığı gümrüksüz ihracat imkanını yeterince değerlendiremediği görülmektedir. Bu durumun ortaya çıkmasında Türk piyasasının gümrüklerle korunuyor olmasının iç piyasada sağladığı avantajların üreticileri dışa açılmaktan alıkoymasındaki etkili olmuş ve bu da üretim artışlarını sınırlı tutmuştur.

Diğer yandan üreticilerin AB pazarının gerektirdiği kalite ve standartları sağlaması da hemen gerçekleşmemiştir. Beyaz eşya üreticilerinin ancak 1989'da gümrüklerin azaltılması ile birlikte 1980'lerin sonlarından itibaren GB'ye yönelik tedbirlerini hızlandırarak, ürün ve üretim kalitelerini artırmış oldukları görülmektedir. GB'nin sektördeki asıl etkisinin rekabet etkisi olduğunu söylemek mümkündür. GB süreci ile birlikte dış rekabete hazırlanan firmaların ürün ve üretim kalitesinde sağladıkları iyileştirmeler dış piyasalardaki rekabet gücünü olumlu etkileyerek ihracatı kolaylaştırmakta ve böylece üretim artışı sağlamaktadır.

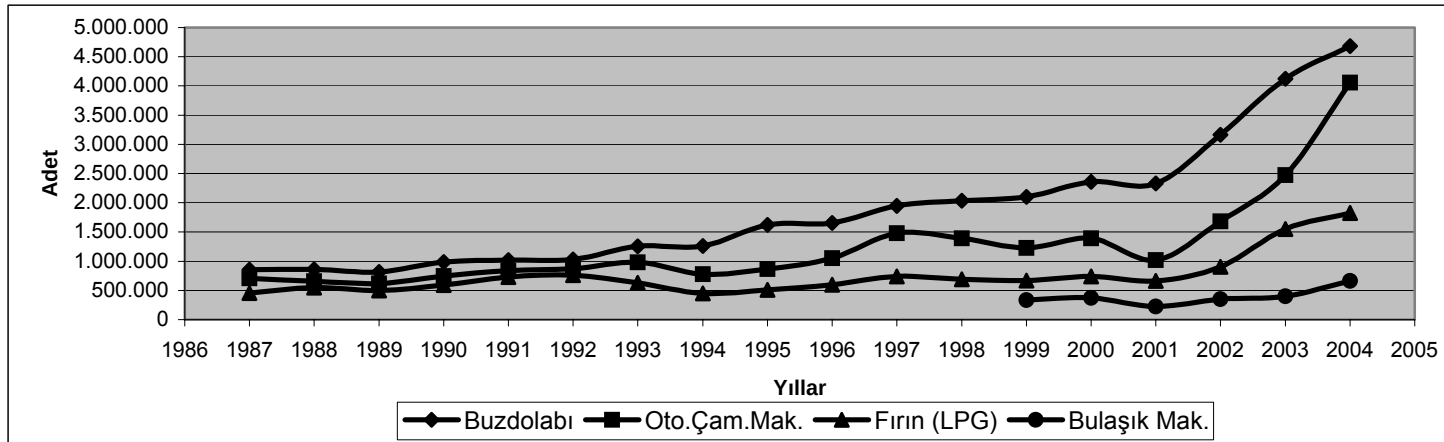
1996'da GB'nin son dönemine geçişle birlikte yabancı firmaların Türkiye'de üretime başlamasının ve GB'nin iç piyasada yarattığı rekabetle birlikte firmaların dış pazarlara yönelişinin artması da ihracatın ve böylece üretimin artmasında etkili olmuştur. Dış pazarlarda sağlanan başarı, iç talebin de büyük ölçüde yerli üreticilere yönelmesini ve buna bağlı olarak iç talebe yönelik üretimin GB sürecinden olumlu etkilenmesini sağlamıştır.

Tablo 4.9. Beyaz Eşya Üretim Adetleri (1987-2004)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Buzdolabı	853.710	862.681	815.876	986.574	1.019.627	1.029.773	1.253.791	1.258.353	1.622.835
Oto.Çam.Mak.	708.386	660.102	621.077	743.957	836.986	870.890	979.717	780.015	865.927
Fırın (LPG)	453.223	545.943	500.572	594.318	731.568	761.290	629.778	448.613	511.229
Bulaşık Mak.	-	-	-	-	-	-	-	-	-

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Buzdolabı	1.655.956	1.945.920	2.032.588	2.102.120	2.355.046	2.332.414	3.164.922	4.123.501	4.683.762
Oto.Çam.Mak.	1.051.499	1.481.934	1.393.966	1.226.544	1.391.111	1.022.120	1.684.687	2.470.644	4.057.729
Fırın (LPG)	595.862	738.735	691.444	670.016	742.237	664.691	906.254	1.553.830	1.823.429
Bulaşık Mak.	-	-	-	335.198	373.318	223.505	351.850	399.057	660.753

Kaynak: DPT, “Başlıca Dayanıklı Tüketim Mallarının Üretimi”, içinde **Temel Ekonomik Göstergeler**, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/tg/>>, (06.06.2005)



Grafik 4.1. Beyaz Eşya Üretim Adetleri (1987-2004)

4.3.2. İç Satış

Henüz doygunluğa ulaşmamış olan iç talep; olumlu ekonomik gelişmelerin yaşandığı dönemlerde artan satın alma gücüne ve GB ile birlikte oluşan rekabet ortamı neticesinde fiyatların makul düzeyde kalmasına bağlı olarak yükselmekte, bu da iç satışı pozitif etkilemektedir. Enflasyon ve faiz oranlarındaki düşüşe bağlı olarak vade farklarının azalmış olması da son yıllarda beyaz eşya iç satışlarını etkileyen oldukça önemli bir gelişmedir.

GB'nin iç satışlar üzerindeki temel etkisi, AB ülkelerine karşı gümrüklerin sıfırlanması ve üçüncü ülkelere karşı uygulanan OGT neticesinde ithal ürün fiyatlarının düşmesine bağlı olarak ithal ürünlerin toplam iç satış içindeki payının artması olmuştur. Buzdolabında ithalat, iç tüketimin 1993'te %11'ini, 1994'de %7'sini, 1995'de %8'ini, 1996 ve 1997'de %13'ünü, 1998'de %23'ünü karşılarken, çamaşır makinesinde ithalat iç tüketimin 1993-94'de %6'sını, 1995'de %8'ini, GB ile birlikte 1996-1998 döneminde ise sırasıyla %16, %17 ve %21'ini karşılamıştır. 1998'de bulaşık makinesinde ithalatın iç tüketimdeki payı %44 olarak gerçekleşmiştir.⁴⁸⁰ 1999'da ise ithalatın iç talepteki payı buzdolabı ve çamaşır makinesinde %18'e gerilerken, bulaşık makinesinin payında önemli bir değişim yaşanmamıştır.⁴⁸¹ Ancak yerli üretimin kalitesinin artması, yerli üreticilerin sahip olduğu yaygın servis ağları, kur yükselmeleri neticesinde ithalatın pahalalanması ve benzeri nedenler, ithalatın azalmasına paralel olarak iç satışta yerli üretimin payının artmasını sağlamıştır. Bunun sonucunda 1998-2002 döneminde hem AB menşeli hem de toplam beyaz eşya ithalatı %45 civarında azalmıştır.⁴⁸²

1994 ve 2001 yıllarında yaşanan iç satış azalmasını bu dönemlerde yaşanan ekonomik gelişmeler sonucu satın alma gücünün düşmesine bağlamak mümkündür. Son birkaç yıldır olumlu olarak nitelendirilebilecek bir ekonomik sürecin yaşanmakta oluşu ise tüketicilerin dayanıklı tüketim malları taleplerini artırmıştır ve beyaz eşya sektörü de bu durumdan en çok faydalanan sektörler arasında yer almaktadır.

⁴⁸⁰ EKONOMİK FORUM, "Özel Rapor: Beyaz Eşya/Elektronik", **Ekonomik Forum**, TOBB Aylık Yayını, Yıl: 7, Sayı: 3, 15 Mart 2000, s. 34-41.

⁴⁸¹ EKONOMİK FORUM, "Özel Rapor: Beyaz Eşya/Elektronik", **Ekonomik Forum**, TOBB Aylık Yayını, Yıl: 8, Sayı: 3, 15 Mart 2001, s. 34-38.; Ekonomik Forum (1997), s. 34.

⁴⁸² SOĞUK ve UYANUSTA, s. 112-113.

4.3.3. İhracat

1980 öncesi dönemde uluslararası rekabet edebilirlik düzeyinde olmayan beyaz eşya sektörü, 24 Ocak 1980 Ekonomik İstikrar Tedbirleri sonrasında sürdürülen ihracatı teşvik politikalarıyla dışa açılma sürecine girmiştir. Bu dönemde en fazla ihracatın gerçekleştirildiği ülkeler İslam ülkeleri olmuştur. 1990 yılında Berlin duvarının yıkılması, Doğu-Batı Almanya'nın birleşmesi ve Varşova Paketi'nin dağılmasının ardından eski Doğu Bloku ülkelerinde gerçekleşen rejim değişiklikleri sonrasında bu ülke halklarının beyaz eşya ürünlerine yönelmeleri, bu dönemde Avrupa'da beyaz eşya ürünleri talebini arttırmış, bunun sonucunda beyaz eşya ihracatında büyük artışlar gerçekleştirilmiştir.⁴⁸³

1980'lere kadar iç piyasaya yönelik üretim yapan sektörün ihracat artışını etkileyen bir diğer unsur, 1980'de geçilen ihracata dayalı büyüme politikası çerçevesinde 1989'da dayanıklı tüketim mallarına ilişkin gümrük vergi ve fonlarının indirilmesi olmuştur. Bu şekilde nispeten de olsa rekabete açılan sektör, böylece dış pazarlara yönelmek durumunda kalmıştır. Ancak bu da sektörün ihracatını önemli seviyelere çıkarmasını sağlayamamış, sektör 1990'a kadar üretiminin ancak %5'ini ihraç edebilen bir yapıda kalmıştır.⁴⁸⁴ Dayanıklı tüketim malları sektörü ancak 1990'lı yılların başından itibaren yurtdışı pazarlarda uzun vadeli hedefler doğrultusunda kalıcı bir müşteri ağı oluşturabilmiştir.⁴⁸⁵ Türkiye'de uzun yıllar boyunca ekonomiye hakim olan enflasyon ortamının ve bunun yanında belirli dönemlerde başvurulmuş devalüasyonun kâr fırsatı olarak görülmesi, dış pazarlara ihtiyaç duymayan ekonomik kültürü besleyerek söz konusu durumun oluşmasında ve ihracatın düşük kalmasında etkili olmuştur.⁴⁸⁶

1990'lardan itibaren küresel ticaretteki liberalizasyon ve GB sürecinin son dönemecine girilmesiyle sektör, dış rekabete büyük ölçüde açık hale gelmiş, bu da sektördeki yatırımları canlandırarak üretimle birlikte ihracat artışını da tetikleyici bir rol oynamıştır. GB sürecinde ihracatta meydana gelen sıçramanın temel sebebi olarak

⁴⁸³ ÇEŞMECİOĞLU, s. 13.

⁴⁸⁴ SOĞUK ve UYANUSTA, s. 110.

⁴⁸⁵ EKONOMİK FORUM, "Özel Rapor: Beyaz Eşya", **Ekonomik Forum**, TOBB Aylık Yayını, Yıl: 6, Sayı: 3, 15 Mart 1999, s. 34.

⁴⁸⁶ BEKAR, Zülfikar, "Beyaz Eşya'da Strateji İhtiyacı", **İstanbul Sanayi Odası Dergisi**, Sayı: 429, Aralık 2001, s. 28.

bu dönemde rekabette meydana gelen artışın sektörü olumlu etkilemesi gösterilebilir. Çünkü 1970'lerden itibaren AB pazarına gümrüksüz ihracat yapma olanağına sahip olmasına rağmen sektörün 1990'lı yıllara kadar atılım sağlayamaması, ancak gümrüklerle korunan iç pazara bağlı olarak rekabet ortamının oluşmamasıyla açıklanabilir.

Dış rekabetin artmasına paralel olarak üretimde kullanılan ileri teknoloji, Ar-Ge'nin öneminin kavranması ve bu alandaki faaliyetlerin artarak Türk firmalarının da teknoloji üretir hale gelmesi, ISO ve benzeri kalite standartlarına uyumun sağlanmış olması, ürünlerde tüketici tercihlerinin gözetilmesi, servis ağlarının yaygınlığı gibi unsurların yanında gelişmiş pazarlama tekniklerinin kullanımı da ihracattaki başarının arka planında yatan unsurlardandır. Türk beyaz eşya sektörünün başlıca ihraç pazarını AB ülkeleri oluşturmaktadır. Bu nedenle AB ülkelerine pazarlama yapmanın ön koşulu olan ve AB üretim standartlarına uygunluğu belgeleyen CE sertifika işareti, Türk üreticilerinin pek çoğu tarafından kullanılmaktadır. AB pazarının hassas olduğu kalite, güvenlik ve çevre koruma kriterlerinin Türk ürünlerinde bulunuyor olması, AB pazarına yönelik ihracat artışını açıklayan bir başka unsurdur.⁴⁸⁷ Sektördeki ISO 9000 sertifikalı firma sayısı 8 büyük üreticiyle beraber 41 adettir.⁴⁸⁸

AB, GB'nin tamamlanmasından bu yana yaklaşık %65'lik payı ile beyaz eşya sektöründe Türkiye'nin başlıca ihracat pazarı konumundadır. AB'ye yapılan sanayi ürünleri ihracatı içinde sektörün payı 1997'de %17 iken bu rakam 2002'de %25'e yükselmiştir. Bununla birlikte AB'nin kademeli olarak beyaz eşya üretimini terk ediyor oluşu da Türkiye'nin AB'ye yönelik beyaz eşya ihracatındaki artışı açıklayan temel bir faktördür. Nitekim AB pazarında standart ürünlerdeki doygunluk seviyesinin yüksekliği, AB bünyesinde faaliyette bulunan firmaları daha yüksek teknoloji ürünlerin üretimine yöneltmektedir.⁴⁸⁹

2001 yılında döviz kurlarında yaşanan yükselmenin yabancı tüketiciler açısından Türk ürünlerinin fiyatlarını ucuz hale getirmesi ve Türk ürünlerinin AB pazarlarında rekabetçi konuma gelmiş olması ile birlikte, GB'nin ilk yıllarında

⁴⁸⁷ YÜZAL, s. 124-125.

⁴⁸⁸ İGEME (İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi), **Beyaz Eşya Sektör Raporu**, <<http://www.igeme.gov.tr>>, (22.07.2004)

⁴⁸⁹ SOĞUK ve UYANUSTA, s. 111-112.

özellikle çamaşır ve bulaşık makinelerinde ithalat lehine olan dış ticaret dengesi 2001 sonrasında ihracat lehine değişim göstermiştir. Uzun yıllardır AB'ye karşı net ihracatçı konumunda olunan buzdolabı ve elektrikli fırın gruplarında da GB ile birlikte AB'ye yapılan ihracatın önemli oranlarda arttığı görülmektedir (bkz. Ek Tablo 1., s. 219. ve Ek Tablo 2., s. 220).

2003 yılı verilerine göre Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ülkeler buzdolabı, soğutucu ve dondurucularda İngiltere (87,2 milyon \$), Fransa (60,5 milyon \$), Almanya (53,2 milyon \$) ve İspanya (51,1 milyon \$); otomatik çamaşır ve kurutma makinesi grubunda Almanya (44,5 milyon \$), Fransa (16,1 milyon \$) ve İngiltere (15,3 milyon \$); bulaşık makinelerinde Almanya (9 milyon \$), Fransa (6 milyon \$) ve İngiltere (5 milyon \$); elektrikli fırın-ocaklar grubunda İngiltere (41,7 milyon \$), Almanya (18,7 milyon \$) ve Fransa'dır (10 milyon \$).⁴⁹⁰

4.3.4. İthalat

Gümrük vergisi ve fonlarının 1989 yılında düşürülmesiyle beyaz eşya ithalatında büyük bir artış olmuş, ayrıca bu gelişme Türk pazarına birçok yabancı firmanın girişine öncülük etmiştir.⁴⁹¹ AB ülkelerinin pek çoğunda dayanıklı tüketim mallarında pazarın doymuş ya da doyma seviyesine yaklaşmış olması nedeniyle Türkiye'nin hedef pazar olarak görülmesi, rakip firma girişlerini artırırken piyasanın daha agresif ve rekabetçi bir yapıya bürünmesine neden olmaktadır. GB sonrasında sanayi mallarındaki gümrüklerin kaldırılması ile bir çok Avrupalı üretici Türkiye'de pazarlama faaliyetlerine başlamış ve Türkiye pazarı, GB'nin getirdiği rekabet ortamına girmiştir. GB'nin ilk dönemlerinde Türk mevzuatının AB mevzuatına uyumu çerçevesinde sağlıklı bir rekabet ortamı oluşturulmasına yönelik çalışmalar, yabancı firmalar açısından Türkiye pazarına dönük güven ortamı tesis etmiştir.⁴⁹²

GB ile birlikte AB ülkeleri kaynaklı ithalat maliyetinin %7 ucuzlaması ithalat artışını beraberinde getirmiştir.⁴⁹³ Sektördeki ürünlere yönelik ithalatın ortalama %50'si AB'den yapılmaktadır. GB ile birlikte AB'den yapılan ithalat yaklaşık %80

⁴⁹⁰ DİE verileri.

⁴⁹¹ ÇEŞMECİOĞLU, s. 19.

⁴⁹² DPT (2000b), s. 57-58.

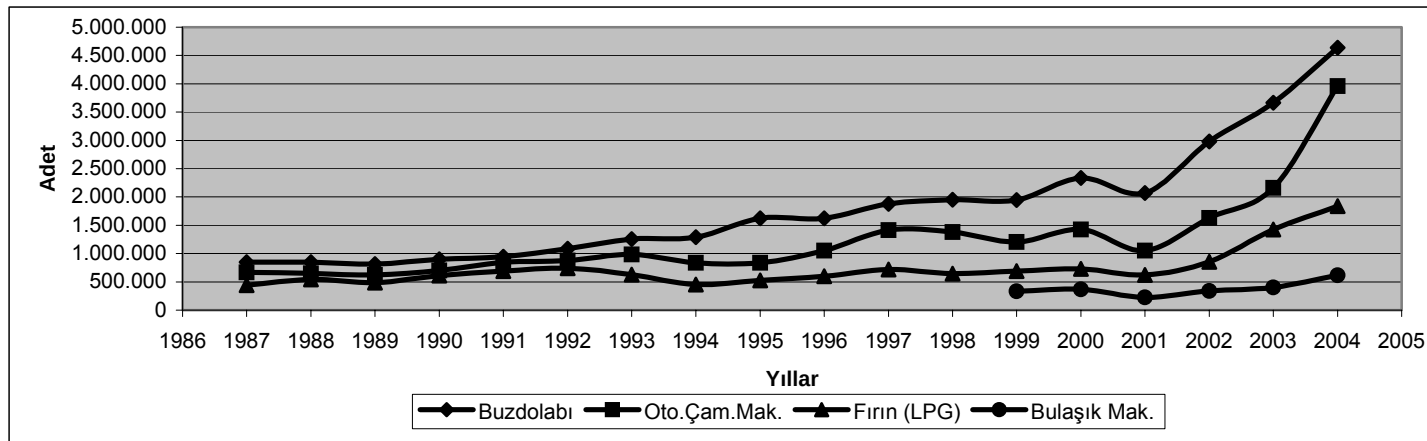
⁴⁹³ EKONOMİK FORUM (1997), s. 36.

Tablo 4.10. Beyaz Eşya Satış Adetleri (1987-2004)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Buzdolabı	847.146	848.681	812.975	901.298	947.313	1.083.621	1.254.957	1.286.887	1.625.756
Oto.Çam.Mak.	669.853	652.800	619.757	701.579	844.593	877.227	983.084	835.429	839.643
Fırın (LPG)	439.832	543.650	485.917	608.538	688.097	742.488	630.041	451.557	525.235
Bulaşık Mak.	-	-	-	-	-	-	-	-	-

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Buzdolabı	1.622.060	1.876.822	1.951.837	1.945.180	2.333.536	2.070.978	2.978.791	3.663.234	4.635.810
Oto.Çam.Mak.	1.052.621	1.413.637	1.381.597	1.202.748	1.422.721	1.054.461	1.630.604	2.158.806	3.961.081
Fırın (LPG)	597.023	720.264	647.007	689.140	730.743	624.066	853.455	1.424.761	1.835.519
Bulaşık Mak.	-	-	-	332.791	370.202	227.513	341.417	400.416	617.052

Kaynak: DPT, “Başlıca Dayanıklı Tüketim Malları Satışları”, içinde **Temel Ekonomik Göstergeler**, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/tg/>>, (06.06.2005)



Grafik 4.2. Beyaz Eşya Satış Adetleri (1987-2004)

artmıştır. Ancak sonraki yıllarda ortaya çıkan rekabet ortamında yerli firmaların ürün kalitelerini AB standartlarına yükseltmeleri ve sahip oldukları yaygın servis ağı avantajı, yüksek döviz kurlarının ithalatı pahalı hale getirmesi gibi nedenler, ithalatın azalması sonucunu doğurmuştur. Diğer yandan ithalatın değeri azalmasına rağmen, AB'nin ithalattaki payında 2000'den itibaren artış görülmektedir.⁴⁹⁴

İthalatta GB ile birlikte meydana gelen artışta ithalatçı firmaların yanında, artan rekabete bağlı olarak ürün gamlarını zenginleştirmek isteyen yabancı ortaklı yerli firmaların ve pazara üretici olarak girmeyi planlayan firmaların yatırım öncesinde ithalatla pazar payı elde etme çabalarının da önemli etkisi bulunmaktadır.⁴⁹⁵ Örneğin 1991-1997 döneminde buzdolabında ithal birim fiyatlarının ihrac birim fiyatlarının üç katı civarında olduğu görülmektedir. Bu da GB sürecindeki ithalatın, Türkiye'de üretilmesi ekonomik olmayan ileri teknoloji, geniş hacimli buzdolabı çeşitlerinde yoğunlaştığını göstermektedir. Ancak 1998'den itibaren birim ithal fiyatının azalarak ihrac ürün fiyatının 2 katı düzeyine gerilemesi, buzdolabı ithalatının daha basit modelleri kapsamaya başladığının bir göstergesidir. Buna karşılık buzdolabı ihracatı 'low-end' olarak nitelenen, ithal ürünlere kıyasla düşük fiyatlı standart teknoloji ürünlerde yoğunlaşmaktadır. Çamaşır makinesinde ise 1996'ya kadar lüks modellerde yoğunlaşan ithalat, GB ile birlikte her modeli kapsar hale gelmiştir.⁴⁹⁶

1994 ve 1995'de daha çok iç ekonomik gelişmelere bağlı olarak gerileyen ithalat, GB'nin 1996'da yürürlüğe girmesiyle çok büyük bir artış yaşamış, GB'nin ithalat artışı etkisi 1997'de de devam etmiştir. Gümrüklerin AB'nin uyguladığı OGT oranlarına çekilmesi özellikle elektronik eşya ve buzdolabı, klima gibi dayanıklı tüketim ürünleri başta olmak üzere Uzakdoğu kökenli malların girişinde hızlanma meydana getirmiştir.⁴⁹⁷

GB sonrasında AB menşeli ithalat artışı sadece nihai ürünlerde değil, sektördeki üretimde kullanılan girdilerde de ortaya çıkmıştır. Türk beyaz eşya sanayiinde girdi olarak kullanılan ithal hammadde ve yarı mamullerin halen yaklaşık

⁴⁹⁴ SOĞUK ve UYANUSTA, s. 112-113.

⁴⁹⁵ EKONOMİK FORUM (2001), s. 34-38.; EKONOMİK FORUM (1997), s. 37.

⁴⁹⁶ EKONOMİK FORUM (2000), s. 39-41.

⁴⁹⁷ DPT (2000b), s. 57.

%60'ı AB'den temin edilmektedir. Gümrüklerin sıfırlanmasının yanısıra AB'deki rekabet politikası gereğince, üretimde kullanılan Uzakdoğu menşeli girdilerin damping, telafi edici vergi gibi sorunlar yaşatması ve AB ürünlerinin kalitesi, GB sonrasında AB kaynaklı girdi kullanımının artmasına neden olmuştur.⁴⁹⁸

1998'deki ithalat artışındaki temel unsur ise, ekonomik durgunluk ve Asya krizi etkisiyle fiyatları azalan Uzakdoğu kökenli ürünlerin yarattığı rekabet olmuştur.⁴⁹⁹ Türkiye'nin beyaz eşya ithalatının, iç ve dış ekonomik gelişmelere bağlı olarak dalgalı bir seyir izlemekle birlikte son yıllarda azalma eğilimine girdiği görülmektedir. Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizleri sonrası döviz kurlarının yükselmesi, ithal ürünleri pahalı hale getirerek ithalatı azaltıcı rol oynamıştır.⁵⁰⁰

AB'den yapılan beyaz eşya ithalatında gümrük vergisi olmaması nedeniyle ithalat imkanının kolay ve cazip olmasına karşın, son yıllarda ithalat miktarlarında ortaya çıkan düşüş, Türkiye'de üretilen beyaz eşya ürünlerinin Avrupa kalitesini yakaladığına olan inancı göstermektedir. Son yıllarda başta Vestel ve Beko markalarıyla özellikle AB ülkelerine yönelik ihracatta yaşanan gelişmelere bağlı olarak marka imajının güçlenmesi ve marka güveninin artması tüketicilerin yerli ürünler lehinde tercihte bulunmalarını desteklemektedir. Ayrıca, 'ankastre' adı verilen ergonomik, estetik kalitesi yüksek fırın-ocak grubundaki ürünlerin ve ileri teknoloji kullanılan fonksiyonel, geniş hacimli, yüksek kalite standartlarına sahip diğer beyaz eşya ürünlerinin üretiminde ve çeşitliliğinde yaşanan gelişmeler, üst gelir gruplarının da ithalat yerine yurt içi üretime yönelmesini sağlamıştır.

GB'nin ilk yıllarında ithalat, gümrük vergilerinin kalkmasının ithal malların fiyatlarında meydana getirdiği düşüşe bağlı olarak artış göstermişse de sonraki yıllarda bu etkinin ortadan kalkması ve yurt içinde gerek yerli gerekse yabancı firmaların yaptıkları üretimi, teknolojiyi ve kaliteyi artırmaya yönelik yatırımlarla birlikte yerli ürünlerin kalitesine olan güvenin artması, ithalatın genel anlamda azalışını sağlamıştır (bkz. Ek Tablo 1., s. 219. ve Ek Tablo 2., s. 220).

2003 yılı verilerine göre beyaz eşya ürünlerinde Türkiye'nin başlıca ithalat yaptığı ülkeler; buzdolabı, soğutucu ve dondurucu ürünler grubunda İtalya (2,3

⁴⁹⁸ SOĞUK ve UYANUSTA, s. 113.

⁴⁹⁹ EKONOMİK FORUM (2000), s. 34.

⁵⁰⁰ İGEME (2004), <<http://www.igeme.gov.tr>>

milyon \$) ve Almanya (1,2 milyon \$); otomatik çamaşır ve kurutma makinelerinde İtalya (31,5 milyon \$) ve Almanya (4,2 milyon \$); bulaşık makinelerinde Almanya (16,7 milyon \$) ve İtalya (5,6 milyon \$); elektrikli fırın ve ocaklar grubunda ise İtalya (5,5 milyon \$), Almanya (4,2 milyon \$) ve Fransa'dır (3,5 milyon \$).⁵⁰¹

4.3.5. Fiyatlar

GB sonrasında dayanıklı tüketim malları piyasasında perakende fiyatlar Dolar bazında gerilemiş ve firmaların kârlılık oranları da düşmüştür. Beyaz eşya sektörü, bu yönüyle de GB'den doğrudan etkilenen sektörler arasında yer almaktadır.⁵⁰²

GB süreci ile birlikte yüksek oranda dış rekabete maruz kalınacağına anlaşılmaması, beyaz eşya sektöründe tetikleyici rol oynamış, 90'lı yılların başında artan yatırımlar sektöre dinamizm kazandırmıştır. Özellikle GB ile birlikte yüksek enflasyona rağmen beyaz eşya fiyatları makul seviyelerde seyretmeye başlamış ve son yıllarda beyaz eşya fiyat artış oranları enflasyon oranının altında kalmıştır. Bu durumu, artan rekabet ortamı nedeniyle firmaların kâr marjlarını azaltmak zorunda kalmasına, AB'den ithal edilen mallarda gümrüklerin sıfırlanmış olması nedeniyle AB menşeli ithal girdi maliyetlerinin düşmüş olmasına, sektörde artan yatırımlar ile oluşan ölçek ekonomilerine ve uzmanlaşmanın sağlanmış olması gibi sebepler neticesinde üretim maliyetlerinin azalmış olmasına bağlamak mümkündür.

4.3.6. İstihdam

Beyaz eşya sektöründeki toplam doğrudan istihdam 2000 yılı itibarıyla yaklaşık 15 bin kişidir. Türkiye'de pek çok sektörde emek yoğun üretim yapıldığı için, işçi bulma sıkıntısı bulunmamakta ancak uzman personel ve kalifiye eleman temininde hâlâ bazı sorunlarla karşılaşmaktadır. Sektörde çalışan işgücünün verimliliği yurtiçindeki diğer sektörlerle nazaran daha yüksek olmasına rağmen, AB ülkelerine oranla düşüktür. Ancak beyaz eşya sektörünün ihracatçı bir kimliğe bürünmesinin ve bu çerçevede teknoloji transferlerinin artmasının ardından, üretim

⁵⁰¹ DİE verileri.

⁵⁰² DPT (2000b), s. 58.

süreçlerinde otomasyon yaygınlaşmış, bu sayede emek-yoğun üretimden sermaye-yoğun üretime geçilirken çalışan verimliliğinin artmasına da olanak sağlanmıştır.⁵⁰³

Tablo 4.11. Beyaz Eşya Sektöründe İstihdam

	İşyeri Sayısı	Üretimde Çalışanlar	Diğer İşlerde Çalışanlar	Toplam İstihdam
1997	41	14.417	3.392	17.809
1998	43	14.302	3.186	17.488
1999	42	13.039	2.835	15.874
2000	48	14.873	3.646	18.519

Kaynak: DİE'den aktaran; Çeşmecioğlu, s. 11.

GB'nin sektörün istihdam hacmine etkisini saptamak oldukça güçtür. Artan ihracat ve üretim istihdamı olumlu etkilerken, sermaye yoğun sektör olması nedeniyle otomasyon sistemlerinin yaygınlaşması sektördeki istihdamı olumsuz etkilemektedir.⁵⁰⁴ Beyaz eşya sektörünün üretimde çalışanlar, yan sanayi, nakliye, taşıeron, satış ve servis teşkilatlarında çalışanlar ile birlikte doğrudan ve dolaylı olarak Türkiye'de 500 bin kişinin geçimini sağladığı tahmin edilmektedir.⁵⁰⁵

4.3.7. Teknik Mevzuat Uyumu

Beyaz eşya sektörünü ilgilendiren tüketici kanunu, ürünlerin standartlara uygunluğu ve ithalat mevzuatına ilişkin yaklaşık 30 adet AB mevzuatı bulunmakta, bunların uyum çalışmaları sektör temsilcilerinin de görüşleri doğrultusunda Sanayi Bakanlığı ve DTM tarafından yürütülmektedir. Üzerinde CE işareti bulunması gereken dondurucular, alçak gerilim cihazları, elektromanyetik uyumluluk, makine ve gaz direktifleri beyaz eşya sektörünü ilgilendirmektedir.⁵⁰⁶

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından yayınlanan 'Elektromanyetik Uyumluluk Direktifi' ile ilgili yönetmelik 2 Haziran 2002 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Buna göre bu alandaki imalatçı firmalar, 2 Haziran 2002 tarihinden itibaren CE işaretinin ilâştirilmesine ilişkin kurallara göre üretim yapmak zorundadırlar. Ev tipi elektrikli buzdolapları, dondurucular ve kombinasyonlarının enerji verimlilik

⁵⁰³ ÇEŞMECİOĞLU, s. 10-11.

⁵⁰⁴ SOĞUK ve UYANUSTA, s. 118.

⁵⁰⁵ TEMEL, s. 36.

⁵⁰⁶ SOĞUK ve UYANUSTA, s. 113-114.

şartları ile ilgili yönetmelik ise 22.01.2003 tarihli resmi gazetede yayımlanmış olup yürürlüğe girme tarihi 31.12.2005'tir. Makine emniyeti yönetmeliği 5 Haziran 2002'de yürürlüğe girmiş olup 05.12.2003 tarihine kadar, 1 Mayıs 2003'de yürürlüğe giren gaz yakan aletlerle ilgili yönetmelik için ise 1 Ocak 2004'e kadar geçiş dönemi tanınmıştır. Alçak gerilim cihazlarına ait yönetmelik 11 Ocak 2003'de yürürlüğe ve zorunlu uygulamaya girmiştir.⁵⁰⁷

4.3.8. Beyaz Eşya Sektörünün Diğer Sektörlerle İlişkisi

Beyaz eşya sektörü pek çok sektörde olduğu gibi diğer sektörlerden bağımsız değildir. Çoğu sektördeki gelişmeler, beyaz eşya sektörünü de olumlu veya olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Daha önce de değinildiği üzere inşaat sayısının artması ve her yeni daire-mağaza-ofis ile birlikte çeşitli beyaz eşya ihtiyaçlarının doğması beyaz eşya talebini etkilemektedir.

Bunun dışında beyaz eşya sektörü, kendisine girdi sağlayan sektörlerle doğrudan ilişki içerisindedir. Beyaz eşya üretiminde sac ve plastik ürünleri ile elektro-mekanik parçalar başlıca girdi maddelerini oluşturmaktadır. Son yıllarda beyaz eşya ürünlerinin gittikçe dijital hale gelmesi, beyaz eşya sektörü ile elektronik sektörü arasındaki ilişkiyi de artırmıştır. Bu sektörlerde ortaya çıkan gelişmelere bağlı olarak beyaz eşya maliyetleri de değişebilmektedir.

Temel girdilerin önemli kısmı AB ülkelerinden ithal edilmektedir. Sac parçalar yerli ve yabancı demir-çelik sanayiinden temin edilirken, plastik parça imalatı yoğun olarak beyaz eşya ana ve yan sanayii tarafından yapılmaktadır. Bunların dışında lâstik, strafor, alüminyum enjeksiyon, pik/sfero döküm ve beton parçalar diğer girdilerdir. Ürünlere özellik kazandırarak performanslarını direkt etkileyen girdiler ise motor, pompa, kompresör, timer, röle, termostat, program cihazı, termik, şalter, manyeto, magnetron vb. elektro-mekanik parçalardır.⁵⁰⁸

AB standartlarında üretim yapan yerli beyaz eşya firmaları, yan sanayinin kalitesini de AB standartlarına yükseltmiştir. Ürün bandını farklı üretim adetlerine göre kısa sürede değiştirebilme ve az sayıda siparişe cevap verebilme, ürün

⁵⁰⁷ DTM, <<http://www.dtm.gov.tr/DTS/ABTeknik/yeniyaklasimuyum.htm>>

⁵⁰⁸ İZMİR TİCARET ODASI, s. 16-17.

üzerindeki değişikliklere kısa sürede adapte olabilme yetenek ve kapasitesine sahip olan yan sanayi, hem iç piyasa hem de AB piyasasındaki payını giderek artırmaktadır.⁵⁰⁹ Beyaz eşya yan sanayii ihracatı 2003 yılında 300 milyon \$'ı aşmıştır ve ihracatın %90'ı AB'ye yapılmaktadır. Bu durum, GB'nin yan sanayi açısından önemini göstermektedir.⁵¹⁰

Beyaz eşya yan sanayiinde 1000'in üzerinde aksam ve parça imalatçısı firma faaliyet göstermektedir. Bu firmalardan 130 kadarı Beyaz Eşya Yan Sanayicileri Derneği (BEYSAD) bünyesinde toplanmıştır. Beyaz eşya ana sanayii, yan sanayi ile olan ilişkilerinde son dönemlerde işbirliğine yönelik bazı gelişmeler kaydetmiştir. Özellikle kalite faktörüne önem veren firmalar, yan sanayilerin bu konuda eğitilmesi için girişimlerde bulunmaktadır. Bu kapsamda ana sanayi firmaları, yan sanayileri geliştirme ve sertifika verme programları uygulamaktadır. Bu programların, hem nihai ürünün kalitesinin artmasında hem de üretim sürecindeki teslimatların zamanında gerçekleştirilmesinde olumlu etkisi olduğu belirtilmektedir.⁵¹¹ Bu çerçevede, son yıllarda ana sanayi-yan sanayi ilişkilerinde teklif değerlendirmenin geçerli olduğu bir sistemden stratejik işbirliğinin hakim olduğu bir sürece geçildiği görülmektedir. Yan sanayiler açısından özellikle bilgi paylaşımı ve maddi destek alanlarında çeşitli beklentiler bulunmaktadır. Yan sanayideki en önemli beklentiler ise; ana sanayideki firmaların planlama sürecinde ve rekabet gücünü artırıcı programlarda yan sanayi ile işbirliğine gitmesi, değişken piyasa ve teknoloji koşullarında ana sanayinin yönlendirme görevi üstlenerek yan sanayiye destek sağlaması hususlarında yoğunlaşmaktadır.⁵¹²

4.4. Gümrük Birliği'nin Türk Beyaz Eşya Sektörüne Etkilerinin Analizi

GB sonrasında dayanıklı tüketim malları sanayiinin ve bu çerçevede beyaz eşya sektörünün rekabet gücünü etkileyen hususların en önemlilerinden birisi kanunların uyumlaştırılması hususudur. AB ile mevcut ilişkiler doğrultusunda kalite,

⁵⁰⁹ SOĞUK ve UYANUSTA, s. 115.

⁵¹⁰ ATAM, Altan, "Editörden", içinde **BEYSAD Dergisi**, Sayı: 42, Aralık-Şubat 2004, <<http://www.beysad.org.tr>>, (22.11.2004)

⁵¹¹ ÇEŞMECİOĞLU, s. 8.

⁵¹² BİRBİL, Dilek ve Şevket YILDIRIM, **Beyaz Eşya Sektöründe Kalite Yönetimi Uygulamaları**, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, No: 648, Ankara, 2000, s. 77-78.

standartlar ve benzeri konularda AB mevzuatına uyumun büyük oranda gerçekleşmiş olması, dayanıklı tüketim malları sektörünün rekabet gücünü artırmaktadır. Ancak mevzuat uyumu sırasında, Türkiye ile AB arasında birtakım yapısal farklılıkların dikkate alınmaması, kanunların Türkiye'de farklı uygulanmasına sebebiyet vermekte, bu da Türkiye'deki üreticileri zor durumda bırakmaktadır. Bu uygulama farklılıklarından doğan ve özellikle elektrikli-elektronik eşya üreticilerini etkileyerek yabancı firmalarla eşit rekabet olanağını zedeleyen uygulamaların başında, üreticinin devlete ödediği vergilerin ödenme şekli gelmektedir. Yerli üreticiler, elektrikli-elektronik eşyanın üretiminde kullanılmak üzere yurtdışından aldıkları aksam ve parçalar için tüm fon ve KDV ödemesini bu parçaların ülkeye girişi esnasında yapmaktadırlar. AB'de ise üretici, ürünü üretilip sattıktan sonra sattığı ürünün vergisini ödemektedir. Bu tür uygulama farklılıkları gözden geçirilerek üreticinin AB'deki firmalarla eşit şartlarda rekabet etmesinin sağlanması gerekmektedir.⁵¹³

GB ile birlikte rekabeti etkileyen ana unsur ise gümrük oranlarındaki değişikliklerin piyasaya yansması olmuştur. AB ülkelerinden ithal edilen aksam ve parçalardaki gümrük vergisinin sıfırlanması sonucunda dayanıklı tüketim malları sektöründeki yerli üreticilerin maliyetlerinde %2 oranında azalma ortaya çıkmıştır. GB sonrasında sektördeki firmaların verimlilik, teknoloji, kalite, pazarlama gibi müşteri memnuniyetinin temelini oluşturan unsurlarda sağladıkları iyileştirmeler sonucunda gelişen rekabet güçleri de GB'nin önde gelen olumlu etkilerinden birini teşkil etmektedir.⁵¹⁴

GB'nin tamamlanması sonrasında Bosch-Siemens, Merloni gibi Avrupalı büyük markaların Türkiye'ye yaptığı yatırımlar sonucu iç piyasada oluşan rekabet, yerli firmaları Ar-Ge'ye yönelterek kalite standartlarını AB'ye uyarlamalarında etkili olmuştur. Buna bağlı olarak GB'nin ilk yıllarında ithal beyaz eşya talebini artıran Türk tüketicisi zamanla kalitesini yükselten yerli ürünlere yönelmiştir. Sektörün AB piyasasındaki önemli avantajlarından bir diğeri de AB'li firmalara göre düşük maliyetle AB standartlarında yapılan üretimdir.⁵¹⁵ Ancak KİT'lerin yurtiçi piyasada yüksek, ihracatta ise düşük fiyat uygulamaları, yerli üreticilerin yabancı markalar

⁵¹³ DPT (2000b), s. 58.

⁵¹⁴ DPT (2000b), s. 57.

⁵¹⁵ SOĞUK ve UYANUSTA, s. 115-116.

karşısında fiyat alanındaki rekabet gücünü hem iç piyasada hem de dış piyasalarda olumsuz etkilemektedir.⁵¹⁶ Bunların yanında enerji fiyatları, finansman maliyetleri, vergi ve sigorta primi oranlarındaki yükseklik gibi dezavantajların da, dayanıklı tüketim malları sektöründeki yerli üreticilerin özellikle Türkiye'nin başlıca ihracat pazarı olan AB'deki üreticiler ile rekabetini olumsuz etkilemesi kaçınılmazdır.

Teknolojide yaşanan gelişmelere bağlı olarak ölçek ekonomilere ulaşılması ve böylece birim maliyetlerin düşmesi, montaj aşamasındaki işgücü maliyetine önem kazandırmıştır. Üretim süreçlerinin basitleşmesi, çok uluslu şirketlerin özellikle yoğun işgücü ve montaj gerektiren üretimlerini ücret düzeyinin düşük olduğu gelişmekte olan ülkelere kaydırmasına neden olmuştur.⁵¹⁷ Bu süreçte hem elektrikli hem de elektriksiz ev aletleri açısından Avrupa pazarındaki rekabet giderek artmaktadır. Özellikle Uzakdoğu ve Doğu Avrupa ülkeleri bu alanda önemli birer rakip konumundadır. Orta vadede Çin, Romanya ve Çek Cumhuriyeti güçlü birer rakip olarak göze çarpmaktadır. Güney Koreli markalar da Avrupa pazarında güçlenmeye hatta Avrupa'da üretim yapmaya başlamışlardır. Yüksek üretim düzeyine sahip Asyalı ülkelerin pazara girişi, Avrupa'daki üreticilerin ve Avrupa pazarına yönelik üretim yapan firmaların kârlılığını ve rekabet gücünü tehdit etmektedir.⁵¹⁸

170 civarında fabrikada 200 kadar markanın üretildiği ve yüksek yoğunlaşmanın mevcut olduğu Avrupa'da Electrolux, Bosch-Siemens, Miele, Whirlpool, El.Fi, Candy ve Merloni piyasanın büyük çoğunluğuna hakim durumdadır. Yaşanan yoğun rekabet, üretici firmaları her yıl yenilik yapmaya zorlamakta ve firmalar, ürünlerde yaptıkları çok küçük değişiklikleri bile büyük yenilik olarak tanıtmaktadırlar.⁵¹⁹ Böyle bir ortamda rekabet edebilirlikte maliyetleri azaltmanın yanısıra Ar-Ge faaliyetleri ile ürün geliştirmenin de önemi artmıştır.

1998 yılında Türkiye'de ihracat yapan en büyük firmanın, en önemli fiyat dışı rekabet faktörü olan Ar-Ge'ye ayırdığı miktarın net satışlarına oranı %1.63 iken aynı

⁵¹⁶ BEKAR, s. 28.

⁵¹⁷ İZMİR TİCARET ODASI, s. 14.

⁵¹⁸ İGEME, *Ev Aletleri ve Yan Sanayi Dış Pazar Araştırması*, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Ankara, Haziran 1999, s. 21.

⁵¹⁹ EKONOMİST, "Avrupa, Beyaz Eşyaya Doydu", *Ekonomist*, Yıl: 7, Sayı: 32, 10 Ağustos 1997, s. 54-55.

yıl İtalyan Merloni firmasında bu oran %4 olmuştur. Bu da AB piyasasından daha fazla pay almak isteyen firmaların, Ar-Ge'ye daha çok önem vermesi gerektiğini göstermektedir.⁵²⁰ Bununla birlikte GB ile birlikte Türkiye'de Ar-Ge'ye verilen önemin arttığı görülmektedir. İhracatçı üç büyük beyaz eşya firmasının Ar-Ge'ye ayırdıkları miktarın net satışlarına oranı 1994'de sırasıyla %0.70, %0.12 ve %0.11 iken bu oranlar 1998'de %1.63, %0.81 ve %0.36'ya yükselmiştir.⁵²¹

Türkiye'de çoğu sektörde olduğu gibi beyaz eşya sektöründeki Ar-Ge çalışmaları da daha çok kalite ve tasarım geliştirme ile ürün uyumlaştırmaya yöneliktir. Son dönemlerde ise ürün geliştirme faaliyetlerinde de artış görülmektedir. Bu konudaki öncü firmaların başında Arçelik gelmektedir. Arçelik, Türkiye'de verilen patentlerin toplamının tek başına %10'una sahip durumdadır. Türkiye'de verilen patent sayılarının gelişmiş ülkelerin zaten çok altında kaldığı dikkate alındığında (2000 yılında Japonya'da 123 bin, ABD'de 83 bin, Almanya'da 18 bin, İtalya'da yaklaşık 4 bin patent verilirken Türkiye'de 2000'de 1.157, 2003'de 1.190 patent verilmiştir), bir beyaz eşya firmasının böyle bir paya sahip olması ekonominin bütünü açısından düşündürücü olmakla birlikte Türkiye'deki beyaz eşya sektörünün ulaştığı konumun anlaşılması bakımından önemlidir.⁵²²

GB'nin ilk yıllarında, ciroları 5-7 milyar \$ seviyelerinde olan Avrupalı global firmaların Türkiye pazarına girmek için özel fiyat uygulamaları, bu yıllarda iç pazarda faaliyet gösteren mevcut yerli firmaların rekabet gücünü olumsuz etkilemiştir. Diğer taraftan sektörün ihracatının büyük bölümünün Avrupa ülkelerine yapılıyor olması nedeniyle, GB sonrasında AB dışı ülkelerle rekabet açısından sektörün olumsuz etkilendiği söylenemez. Fakat üçüncü ülkelerle yapılan ticarete gümrüklerin OGT hadlerine çekilmesi ile özellikle buzdolabı ve klima olmak üzere Uzakdoğu orijinli malların girişi hızlanmıştır. Bu da yatırım ve üretim yerine ithalat artışına neden olmuştur. Diğer taraftan ihracat yapılan AB ülkelerindeki firmalar, kendi ülkelerine ait standart kuruluşlarının uygunluk belgesinin de ürünlerde bulunmasını talep etmekte, bu belgeler alınırken yaşanan gecikmeler ihracatı olumsuz etkilemektedir. Buna karşılık AB ve üçüncü ülke menşeli mallar Türk

⁵²⁰ SOĞUK ve UYANUSTA, s. 114-115.

⁵²¹ SOĞUK ve UYANUSTA, s. 114.

⁵²² SABAH, "Patent Sahibi Olan Ülkeler Zengin, Olmayanlar Fakir", **Sabah**, 1 Ağustos 2004, s. 9.

pazarına rahatça girebilmektedir. Bu da hem iç hem dış pazarlardaki rekabet edebilirlik açısından yerli firmaları olumsuz etkilemektedir.⁵²³

GB çerçevesinde serbest ticaret anlaşması imzalanan ülkelerin, AB ve diğer üçüncü ülkelerle mevcut anlaşmaları kapsamında tanıdıkları tavizli rejimi Türkiye'ye yansıtmaları sayesinde, Türk sanayicileri söz konusu ülke pazarlarında eşit rekabet koşullarına sahip olmuştur. Ancak henüz imzalanmamış olan serbest ticaret anlaşmaları bu ülkelere yönelik ihracatta Türkiye'nin rakiplerine ticari avantaj sağlamaktadır.⁵²⁴ Bununla birlikte CE işaretinin Türkiye içine sunulan tüm ürünler-ürün parçaları için zorunluluk olmaması ve etkili bir piyasa denetim mekanizmasının bulunmaması, Uzakdoğu kökenli ucuz ve AB kalitesine uygun olmayan malların iç piyasaya girmesine imkan sağlamaktadır.⁵²⁵ Bu da bir çok beyaz eşya ana ve yan ürününde Türkiye'deki üreticilerin iç piyasadaki rekabet gücünü olumsuz etkilemektedir.

İmalat sanayiindeki firmalar arasında yapılan bir araştırmada, beyaz eşya sektörünü de kapsayan elektrikli makineler sanayiinde faaliyet gösteren firmalar açısından rekabet gücüne en çok etki eden kriterlerin sırasıyla fiyat, kalite, marka güvenilirliği, toplam maliyet ve kurumsal imaj olduğu tespit edilmiştir. AB'li rakiplere karşı sektörün rekabet gücü yüzdesinin en yüksek olduğu kriterler sektörde kullanılan teknoloji, ürün standartları ve uluslararası geçerlilik ile pazarlama iken, en düşük olduğu kriterler siyasi istikrar, bürokrasi ve yabancı yatırımlar olmuştur. Tüm sektörler içinde AB standartlarına tümüyle uyan işletme oranının en yüksek olduğu sektörün de %80'lik oran ile elektrikli makineler sanayii olduğu tespit edilmiştir.⁵²⁶

4.4.1. Türk Beyaz Eşya Sektörü Rekabet Gücünün Ölçülmesi

Tekrar hatırlamak gerekirse, 'Görelî İhracat-İthalat Ölçütü' (RCA₁) yöntemiyle hesaplanan Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük (RCA) Endeksinde, her bir ürün için endeksin 1'den büyük olması karşılaştırmalı üstünlüğü, 1'den küçük

⁵²³ TEMEL, s. 37.

⁵²⁴ DPT (2000b), s. 57-58.

⁵²⁵ SOĞUK ve UYANUSTA, s. 114.

⁵²⁶ İSTANBUL SANAYİ ODASI, **İmalat Sanayiinin Uluslararası Rekabet Gücü: AB ve Diğer Rakip Ülkelerle Karşılaştırma**, İstanbul Sanayi Odası, Yayın No: 2002/16, İstanbul, 2002, s. 27 ve 60-72.

olması karşılaştırmalı dezavantajı göstermekteyken endeksin 1.25-1.50 değerleri arasında olması orta düzeyde, 1.50'den büyük olması yüksek düzeyde rekabet gücünün göstergesi olarak değerlendirilmektedir. Türk beyaz eşya sektörüne ait RCA endeksinin, daha önce çalışmanın 3. bölümünde metodolojisi üzerinde durulmuş olan 'Görelî İhracat-İthalat Ölçütü' (RCA1) yöntemiyle (bkz. s. 83-84) hesaplanarak sunulduğu Tablo 4.12.'de, 1'den büyük endeks değerleri koyu olarak yazılmıştır.

Tablo 4.12. Türkiye'nin Beyaz Eşya Ürünlerinde Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük (RCA) Endeksi*

	SITC Rev.3-7751		SITC Rev.3-7752		SITC Rev.3-7753		SITC Rev.3-77586	
Yıllar	Toplam	AB	Toplam	AB	Toplam	AB	Toplam	AB
1990	0,131	0,011	4,133	1,406	0,002	0,000	19,153	14,943
1991	0,060	0,001	3,309	5,191	0,007	0,000	13,806	10,664
1992	0,122	0,032	3,529	6,572	0,012	0,002	12,310	15,740
1993	0,123	0,008	2,507	6,969	0,039	0,000	14,328	9,741
1994	0,284	0,181	4,230	10,275	0,022	0,000	14,561	11,117
1995	0,498	0,178	6,810	9,050	0,199	0,001	20,835	15,198
1996	0,306	0,198	3,299	7,550	0,131	0,101	13,972	10,383
1997	0,310	0,240	2,420	8,990	1,000	0,995	10,177	8,508
1998	0,493	0,309	1,878	6,723	0,557	0,498	6,846	5,611
1999	0,974	0,562	2,561	9,034	0,619	0,484	6,047	4,987
2000	1,214	0,624	3,408	9,003	0,560	0,416	5,739	4,652
2001	2,443	1,130	7,100	19,077	0,592	0,280	9,624	6,024
2002	6,782	4,001	23,217	48,229	1,559	0,910	11,179	6,436
2003	9,111	4,493	29,018	70,376	2,240	1,547	11,480	7,076

* 'Görelî İhracat-İthalat Ölçütü' yöntemiyle hesaplanmıştır. 'Toplam' endeksinin hesaplanmasında dünya geneli ile, 'AB' endeksinin hesaplanmasında ilgili yılda AB üyesi olan ülkeler ile yapılan dış ticaret değerleri kullanılmıştır.

Kaynak: Tablo 3.15., Ek Tablo 1. ve Ek Tablo 2.'deki veriler kullanılarak hesaplanmıştır.

Tablo 4.12.'de görüldüğü üzere Türkiye, AB ve dünya ülkeleri karşısında SITC-7751 (çamaşır ve kurutma makineleri) grubunda son üç-dört yıldır, SITC-7753 (bulaşık makineleri) grubunda ise son bir-iki yıldır karşılaştırmalı üstünlük sahibi olmuştur. Ancak bu değerler henüz çok yüksek değildir. Buna karşılık Türkiye'nin SITC-7752 (buzdolabı ve soğutucular) ve SITC-77586 (elektrikli fırın ve ocaklar) ürün gruplarında incelemeye konu olan dönemin tamamında hem AB hem de genel

olarak dünya karşısında karşılaştırmalı üstünlük sahibi olduğu görülmektedir. Genel anlamda tüm ürün gruplarında GB sonrasında Türk beyaz eşya sektörünün, AB ve dünya ülkeleri karşısındaki karşılaştırmalı üstünlüğünün, diğer anlamda rekabet gücünün arttığı ve yüksek değerlere ulaştığı görülmektedir.

RCA Endeksinin rakip ülkelere göre ölçülmesini sağlayan ve çalışmanın 3. bölümünde metodolojisi üzerinde durulmuş olan ‘Göreceli Piyasa Payı Odaklı Ölçüt’ (RCA3) yöntemi (bkz. s. 85) kullanılarak hesaplanan ve Türkiye’nin seçili ülkeler karşısında, AB beyaz eşya pazarındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksinin sunulduğu Tablo 4.13.’de (bkz. s. 189), negatif endeks değerleri koyu olarak yazılmıştır. Hatırlanacağı üzere RCA3 yönteminde rakip ülke karşısındaki negatif endeks değerleri karşılaştırmalı dezavantajı, pozitif endeks değerleri karşılaştırmalı üstünlüğü yansıtmaktadır.

Tablo 4.13.’e göre AB beyaz eşya pazarındaki duruma ilişkin olarak incelenen yıllar çerçevesinde bir değerlendirme yapılacak olunursa; Türkiye, Slovenya ile Güney Kore haricindeki seçili ülkeler karşısında 2003 yılı itibariyle AB beyaz eşya pazarında karşılaştırmalı üstünlük sahibidir ve bu karşılaştırmalı üstünlüğünü, inceleme konusu yıllarda genel itibariyle anlamlı şekilde giderek artırdığı görülmektedir.

AB beyaz eşya pazarında Türkiye için Güney Kore karşısında 1991 ve 1993 yıllarında dezavantaj söz konusu olmasına rağmen endekste görülen iyileşme ile Türkiye’nin 1995 ve 1996’da karşılaştırmalı üstünlük sahibi olduğu, ancak 1996 sonrasında endeksin kötüleşmeye başlamasıyla 1998 ve 2000 yıllarında da karşılaştırmalı üstünlük sahibi olunmasına karşın 2003 yılında dezavantajlı duruma geçildiği görülmektedir. Diğer taraftan Türkiye’nin inceleme konusu yılların hiçbirinde Slovenya karşısında karşılaştırmalı üstünlük sahibi olamadığı görülmektedir. İncelenen dönemde Slovenya’nın AB pazarına yaptığı beyaz eşya ihracatı 150-270 milyon \$ arasında değişmesine rağmen AB’ye toplam ihracatının da 3,8-7,4 milyar \$ gibi düşük seviyelerde seyretmesi bu durumu ortaya çıkaran faktör olmuştur. İncelenen yıllarda Türkiye’nin İtalya karşısında 1991-2000 döneminde dezavantajlı olmasına rağmen 2003’de çok düşük bir seviyede olsa da karşılaştırmalı üstünlük sahibi haline geldiği; Çin’e karşı ise Türkiye’nin endeks değerinin

incelenen dönemde düşüş eğiliminde olmasına karşın 2003 yılında bir miktar toparlanmanın gerçekleştiği ancak yine de AB piyasasındaki Çin tehdidinin belirgin olduğu görülmektedir (Tablo 4.13.).

Tablo 4.13. Türkiye’nin Seçili Ülkeler Karşısında Avrupa Birliği Beyaz Eşya Pazarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük (RCA) Endeksi*

Ülke/Yıl	1991	1993	1995	1996	1998	2000	2003
İtalya	-1,7176128	-1,1360738	-0,7204018	-0,5757443	-0,3844111	-0,2911328	0,1860087
Almanya	-0,7208811	-0,00126	0,5035076	0,5643885	0,7630274	0,8566349	1,3328404
Fransa	0,1574163	0,6167056	1,126918	1,1787981	1,4134949	1,5568532	2,2308786
Hollanda	1,837471	2,6292759	2,9054466	2,3013673	2,7381458	2,9729394	2,7489491
Belçika-Lüksemburg	1,9859801	2,4812745	2,9212112	3,069786	3,2141663	2,5855485	3,452085
B.Krallık	0,2628825	1,0926173	1,239145	1,2489414	1,5836839	1,7179007	2,2893161
İrlanda	1,4450429	2,3302491	2,8071986	3,1962605	3,7478214	3,7117308	4,4747717
Danimarka	-1,0181194	-0,320506	0,1423501	0,5073783	0,7503813	1,0759621	1,7376234
Yunanistan	1,1424409	1,421035	1,3978877	0,5805996	0,3121586	0,0327557	0,465797
İspanya	-0,3774993	0,0794127	0,5417714	0,4384472	0,6881302	0,8772914	1,3338999
Portekiz	-0,1781244	0,3649921	0,8520042	1,2130496	1,5159302	1,4935499	1,780458
İsveç	-0,423373	-0,0966455	0,5239519	0,6259707	0,89411	0,7220056	1,1822604
Finlandiya	0,3036956	1,2176101	1,8571057	1,7351842	2,3407569	3,1795371	4,0181858
Avusturya	-0,3168342	0,3058944	1,7998708	2,1234279	2,2987832	2,4945122	3,4953209
Çek Cumh.	1,8164629	2,4610263	2,7823259	2,9788987	3,0858526	2,5575908	1,8164629
Polonya	-	0,6456767	1,4456183	1,3604277	1,4632802	1,2860374	0,8659884
Slovakya	-	-	0,0266184	0,0767614	0,7263854	0,5129675	0,7607882
Slovenya	-	-1,6666463	-1,1349456	-1,1187059	-0,8427707	-0,828881	-0,397441
Estonya	-	-	4,2903246	3,812628	4,7006719	6,5668784	4,2450529
Litvanya	-	-	0,118588	0,2363106	0,288873	0,6621308	1,2359234
Bulgaristan	-	-	-	2,3052391	1,9081696	3,6951029	1,3100176
Romanya	-1,1115953	0,6583537	1,1876001	1,2305214	2,1350038	1,5489416	2,574093
İsviçre	1,9011601	1,9093413	2,3550271	2,4303259	2,5500975	2,6926925	3,7642084
Norveç	1,8121854	2,3667908	2,6707493	2,9074118	2,6404812	3,578424	4,9740017
Güney Kore	-1,7407651	-1,0352	0,3500628	0,5332069	0,4418168	0,1887922	-0,1030253
Çin	-	0,2831792	1,193825	1,1954864	1,1492079	0,7791069	0,8221764
Japonya	0,9893108	2,2009728	3,5493054	4,1639991	4,4103064	4,147996	5,0888341
ABD	1,2228601	1,8451879	2,2924894	2,374179	2,4797643	2,827217	3,7322799

* ‘Göreceli Piyasa Payı Odaklı Ölçüt’ yöntemiyle hesaplanmıştır. Beyaz eşya sektörünü yansıtmak için SITC Rev.3 7751, 7752, 7753, 77586 gruplarının dış ticaret değerleri toplamı kullanılmıştır.

Kaynak: UNITED NATIONS, Statistics Division-Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE), <<http://unstats.un.org/unsd/comtrade/dqQuickQuery.aspx>>, (03.06.2005)’den elde edilen SITC Rev.3 verileri kullanılarak hesaplanmıştır.

4.4.2. Türk Beyaz Eşya Sektörü Endüstri İçi Ticaretinin Ölçülmesi

GB sürecinde beyaz eşya ürünlerinin dış ticaretinde ortaya çıkan EİT endeksi, daha önce 3. Bölüm’de metodolojisi üzerinde durulan ‘Ağırlıksız Grubel-Lloyd Endeksi’ (bkz. s. 122-123) ile hesaplanarak Tablo 4.14.’de (bkz. s. 191) sunulmuştur.

SITC-7751 (amaşır ve kurutma makineleri) grubunda genel olarak GB öncesinde düşük olan AB ile EİT değerleri, GB'nin ilk üç yılında da AB'den ithalatın cazip hale gelerek artması ancak ihracatın beklenen sıçramayı sağlayamayışı nedeniyle %30'un altında kalmıştır. 1999'dan itibaren ithalattaki yüksek oranlı düşüşlerle birlikte ihracatın da önemli oranlarda artmaya başlaması EİT değerini yükseltmiştir. 2001'de EİT'nin 100 değerine yaklaşması, döviz kurundaki gelişmeler nedeniyle ithalatın yaklaşık %50 azalması ve ihracatın %47 artmasıyla ihracat ve ithalatın eşitlenmesinden kaynaklanmıştır. Bu rn grubunda AB ile Türkiye arasındaki EİT değerleri, 2002'den itibaren Türkiye'nin AB'ye yönelik ihracatında sağlanan hızlı artışla 2002-2003 yıllarında düşüş sergilemiştir (Tablo 4.14.).

AB ile olan SITC-7752 (buzdolabı ve soğutucular) grubu dış ticaretinde 1990'da birbirine yakın seviyelerde gerçekleşen ihracat ve ithalat, bu tarihten sonra belirgin şekilde ihracat lehine artış sergilemektedir. Buna bağlı olarak 1990'da %98 olan AB ile EİT'nin 1994'e kadar genel anlamda azalma eğiliminde olduğu görülmektedir. 1995'de %28.8'e yükselen EİT, GB'nin ilk yılı olan 1996'da ithalatın %54 artmasına neticesinde %42'ye yaklaşmıştır. 1997-2000 döneminde %28-%42 aralığında seyreden EİT, 2001 yılında döviz kurunda yaşanan gelişmeler sonucunda ithalatın %300 azalıp ihracatın %12 artması ile %11 seviyelerine gerilemiştir. Sonraki yıllarda, AB'den yapılan ithalatın düşük seviyelerde kalması, buna karşılık ihracatın hızlı artışının sürmesi EİT'yi %3-%5 seviyelerine indirmiştir. Son yıllarda EİT değerlerinde oluşan değişimlere ve Türkiye'nin ihracat rakamlarına bağlı olarak, SITC-7752 rn grubunda GB sonrasında yapısal değişim oluştuğu, GB'den beklenen etkiler çerçevesinde üretimde sağlanan uzmanlaşma ve üretim etkinliği ile endüstriler arası ticaret durumunun ortaya çıktığı söylenebilir (Tablo 4.14.).

SITC-7753 (bulaşık makineleri) grubu üretimi sosyo-ekonomik yapıya bağlı olarak Türkiye'de oldukça gecikmeli başlamıştır. Bu rn grubunda ancak 1997'ye gelindiğinde kayda değer bir ihracat yapabilen Türkiye'nin hem toplam hem de AB'ye ihracatı, üretime gecikmeli olarak geçmenin ve dış pazarlarda pay sahibi olamamanın bir sonucu olarak 1997'den 2001'e kadar azalmış, ithalattaki yüksek seviye ise devam etmiştir. Bu grupta Türkiye'nin AB'ye ihracatı, ancak 2003'te ithalatını aşabilmiştir. Buna paralel olarak 1995'de %0.1, 1996'da ise %9.6 olan AB ile EİT değeri; 1997'de %66 seviyesine yaklaşmasına karşılık, sonrasında 2002'ye

kadar %50'nin altında kalmıştır. 2001'de yaklaşık olarak ihracat %50 ithalatsa %54 düşmüştür. Sonraki yıllarda ithalatın değerinin pek değişmeyip ihracatın önceki yıllara göre 2002'de %175, 2003'te %91 artması, EİT değerinin 2002'de %83, 2003'de ise %91 seviyelerine çıkması sonucunu doğurmuştur (Tablo 4.14.). Son yıllarda ortaya çıkan yüksek EİT değerleri, bu ürün grubunda sağlanan tercih çeşitliliği bakımından tüketicilerin olumlu etkilendiğini ve Türkiye'nin bu grupta karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadığını göstermektedir.

İncelenen yılların tümünde AB karşısında net ihracatçı olunan SITC-77586 (elektrikli fırın ve ocaklar) grubunda Türkiye'nin AB ile olan EİT endeks değeri, 1996'ya kadar %10-%27 aralığında dalgalanmıştır. 1995'e göre ithalat 1996'da %130, 1998'de %330, 2000'de %540 artarken, ihracat bu yıllarda yine 1995'e göre sırasıyla %19, %35 ve %63 artmıştır. Bunun neticesinde 1995'de %18.2 olan AB ile Türkiye arasındaki EİT değerleri giderek yükselmiş ve 2000'de %56.6'ya ulaşmıştır. 2001'de yaşanan kur gelişmelerinin ardından ihracatın artıp ithalatın azalmasına bağlı olarak EİT değerinin %30 seviyelerine gerilediği görülmektedir (Tablo 4.14.).

Tablo 4.14. Türkiye'nin Beyaz Eşya Ürünlerinde Endüstri İçi Ticaret Endeksi*

	SITC 7751		SITC 7752		SITC 7753		SITC 77586	
Yıllar	TOPLAM	AB	TOPLAM	AB	TOPLAM	AB	TOPLAM	AB
1989	26,0	16,1	9,1	72,3	1,2	0,1	10,5	10,5
1990	14,1	1,6	58,8	98,0	0,2	0,0	16,5	16,6
1991	7,4	0,2	63,7	40,3	0,9	0,0	20,2	21,9
1992	14,6	4,7	61,1	33,5	1,6	0,3	22,4	15,5
1993	12,1	1,1	86,7	35,5	4,0	0,0	23,6	26,7
1994	36,1	25,4	46,6	21,6	3,3	0,0	16,2	20,1
1995	46,3	20,9	39,0	28,8	21,6	0,1	14,7	18,2
1996	28,0	18,0	72,6	41,9	13,1	9,6	23,7	32,3
1997	28,7	21,2	86,6	36,8	70,2	65,8	30,8	38,5
1998	44,9	29,5	95,1	41,9	49,3	43,7	39,8	48,2
1999	77,8	54,8	74,8	28,3	57,6	49,0	40,4	46,0
2000	76,4	50,8	73,1	33,8	44,4	37,0	51,0	56,6
2001	70,2	99,8	31,4	11,2	61,9	39,6	24,1	31,7
2002	34,8	48,0	11,6	5,1	95,7	83,7	22,7	32,8
2003	27,7	44,7	9,6	3,6	79,2	91,1	22,7	30,9

* 'Ağırlıksız Grubel-Lloyd Endeksi' ile hesaplanmıştır. 'Toplam' endeksinin hesaplanmasında dünya geneli ile, 'AB' endeksinin hesaplanmasında ilgili yılda AB üyesi olan ülkeler ile yapılan dış ticaret değerleri kullanılmıştır.

Kaynak: Ek Tablo 1. ve Ek Tablo 2.'deki veriler kullanılarak hesaplanmıştır.

Merloni, Bosh-Siemens gibi Avrupalı ve diğer yerli üreticilerin GB sonrasında yaptıkları yatırımlarla birlikte Türkiye'nin AB'ye olan ihracatının artıp GB'nin ilk yılları haricinde ithalatının azalma eğiliminde olması, SITC-7752 haricindeki ürün gruplarının EİT endeks değerlerinin GB öncesine göre yükselmesini sağlamıştır. Beyaz eşya ürünlerinde ürün farklılaştırmasının oldukça yüksek seviyede olmasına bağlı olarak daha çok üst gelir gruplarına hitap eden ve Türkiye'de üretilmeyen ürünlerin ithalatının devam etmesi ve AB'li firmaların üretimini azalttıkları standart teknoloji ürünlerin Türkiye'den ihraç edilmesi de GB sonrasında AB ile Türkiye arasındaki EİT'nin genel olarak yükselmesinde etkili olmuştur.

2000'li yıllardan itibaren kur avantajının yanısıra yüksek teknoloji beyaz eşya ürünlerinin Türkiye'de de üretilmeye başlanması, beyaz eşya ürünlerinde ihracatın oldukça yüksek seviyelere çıkmasını ve ithalatın büyük oranda gerilemesini beraberinde getirmiş, bunun sonucunda SITC-7753 haricindeki ürün gruplarının EİT endeks değerlerinde düşüş yaşanmıştır.

4.5. Türk Beyaz Eşya Sektöründeki Fırsatlar ve Sorunlar

4.5.1. Sektördeki Fırsatlar, Avantajlar ve Beklentiler

Türkiye'de beyaz eşya sektöründe dağıtım, üreticilerin kontrolünde bulunmaktadır. Üretici, bayilere sadece kendi ürettiği ve pazarladığı ürünleri satma zorunluluğu getirebilmektedir. Bu yöntem, 1960'larda ortaya çıkan özel bir pazarlama sistemi olmasına rağmen bazı firmalarca beyaz eşya sektöründe hâlâ kullanılmakta ve bu nedenle ürünler arasında karşılaştırma yapabilmek için tüketicinin önemli bir zaman harcaması gerekebilmektedir. Dağıtım sistemi tüketicinin aleyhinde işlemektedir. Avrupa'da ise tüketici bir mağazaya gittiğinde bütün markaları bir arada görme, karşılaştırma yapma ve en uygununu alma şansına sahiptir. Türkiye'de üreticilerin piyasa konumu ve rolü değişmediği sürece bu modelin farklılaşmasının kolay olmayacağı görülmektedir. Bu da, beyaz eşya

üreticisi firmaları ‘raf rekabeti’ne girmekten uzaklaştırarak belirli avantajları korumalarını sağlamaktadır.⁵²⁷

Sektörün Türkiye’deki en önemli özelliklerinden biri de ülkede her yıl ortalama 500 bin evliliğin gerçekleşmekte oluşu, yaklaşık olarak % 70’i 30 yaşın altında olan nüfus, çekirdek aileye geçiş sürecinin devam etmesi gibi nedenlerle iç pazarın önemli avantajlar sunmasıdır. Hâne sayısındaki artış oranının nüfus artış oranının önüne geçmesi, beyaz eşya sektörü açısından Türkiye’nin iyi bir pazar olarak görülmesinin arka planındaki önemli sebepler arasındadır. Tabiidir ki yabancı yatırımcıların Türkiye’ye ilgisi sadece nüfus özellikleriyle açıklanamaz. Türk halkının yeniyet ve yeniliğe olan ilgisi, işletmecilik açısından yine çok önemli bir özellik teşkil etmektedir. Bir diğer özellik de Türk halkının lüks ürünleri seviyor ve bunun için de gerekli maddi fedakarlığı yapabiliyor olmasıdır. İtalya’nın bir çok yerinde siyah beyaz televizyon, düşük devirli çamaşır makineleri varken Türkiye’de düşük gelir grubundaki aileler bile son teknolojiyle üretilmiş eşyalara sahip olabilmektedir. Beyaz eşya olmadan evlenmenin ayıp olarak görüldüğü bir toplum yapısı, iç pazara yönelik yerli ve yabancı yatırımı teşvik eder niteliktedir.⁵²⁸

Yabancı yatırımcıyı teşvik eden bir başka husus ise, Türkiye’de gelir seviyesinin artacağı yönündeki beklentidir. Gelir seviyesindeki artışla birlikte Türk beyaz eşya pazarının büyüme potansiyeline sahip olması, beyaz eşya sektörü için Türkiye’de yatırım yapmayı cazip kılmaktadır.⁵²⁹

Diğer yandan önümüzdeki kısa dönemde Türkiye’nin, beyaz eşya sektörünün Avrupa, Orta Doğu ve Rusya’ya yönelik en büyük üretim üssü konumuna gelerek Avrupa beyaz eşya sektörünün %25-30’u oranında bir büyüklüğe ulaşması beklenmektedir. Sektörün 2005-2006 döneminde ortalama %14 büyümesi öngörülmektedir. Söz konusu büyüme öngörüsünün gerçekleşmesi sonucu, yan sanayi ile birlikte yaklaşık 50 bin kişiye doğrudan iş imkanı sağlayan sektördeki istihdamın 100 bin kişiye ulaşacağı tahmin edilmektedir. Beyaz eşya sektöründe de dünyanın korkulu rüyası olan ve piyasaları ele geçirme gayreti içinde bulunan Çin’in

⁵²⁷ SABAH, “Türkiye, Bu Hızıyla Beyaz Eşyada Avrupa Lideri Olur”, **Sabah**, 05 Temmuz 2004, <<http://www.sabah.com.tr/2004/07/05/eko103.html>>, (12.07.2004)

⁵²⁸ UZUNAY, <<http://arsiv.aksyon.com.tr/arsiv/175/pages/dosyalar/dos8.html>>

⁵²⁹ <<http://www.bsh-group.de/laender/tr/index.htm>>, (02.11.2004)

lojistik ve üretim maliyetleri ile Türkiye'deki maliyetler arasında önemli fark olmaması, özellikle Avrupa pazarında Türkiye'ye büyük avantaj sağlamaktadır.⁵³⁰

Türkiye, Orta Doğu ve Orta Asya pazarlarına açılmak isteyen Avrupa ve Amerikalı üreticiler için de yetişmiş işgücü ve ihtiyaçlara cevap verebilen altyapısı ile iyi bir potansiyele sahiptir. Söz konusu pazarlara yakınlık açısından Türkiye uygun bir konumdadır. Yaşanan ekonomik krizlerden sonra, sektörde darboğazı aşmanın yolunun ihracattan geçtiği anlaşılmıştır. Bu çerçevede, pazarlardaki doygunluk oranı %50'nin altında olan Türk Cumhuriyetleri, Türk beyaz eşya sektöründeki firmalar için önemli fırsatlar sunmaktadır.⁵³¹

Türkiye'deki dayanıklı tüketim malları ve bu çerçevede beyaz eşya sektörü; serbest ticaret anlaşması imzalanan üçüncü ülkeler ile oluşacak yeni ticari ilişkiler, finansman piyasalarının gelişmiş olması ve tüm bunların yanında Avrupa'ya nazaran doymamış olan pazarın hızlı büyümesi gibi fırsatları da yatırımcılara sunmaktadır.

Türkiye'nin gerek yatırım altyapısı gerekse kara, deniz, hava lojistik altyapısı tam olarak istenen düzeyde olmasa da geçmiş dönemlere göre giderek gelişmektedir ve diğer bölge ülkelerine nazaran ileri durumdadır. Tüm bu hususlar Türkiye'yi hem iç pazara hem de ihracata yönelik beyaz eşya üretimi açısından cazip kılmaktadır.

4.5.2. Sektördeki Sorunlar ve Tehditler

Türk malı imajı sebebiyle ihracat fiyatlarının düşük tutulması, sektördeki teknolojik gelişimin hızlı olması nedeniyle teknolojik değişime uyum maliyetlerinin yüksekliği, kritik aksam-parça ve hammaddelerde ithalat oranının yüksekliği, AB'deki muhtelif teşviklerin (teknoloji, çevre, istihdam, eğitim vb.) Türkiye'de uygulanmaması ve Eximbank kredilerinin yeterince çalıştırılmaması, dayanıklı tüketim malları ve beyaz eşya sektörünün başlıca sorunlarını oluşturmaktadır.⁵³²

Yakın geçmiş döneme bakıldığında beyaz eşya üreticilerinin en büyük sorunu, aynı zamanda Türkiye'nin de en büyük sorunu niteliği taşımış olan enflasyon olmuştur. Enflasyon ortamında yatırım ve satışların çok riskli olması, tüketiciye

⁵³⁰ ŞENTÜRK, Okhan, "Beyaz Eşyada 'Elektronik' Büyüme", *Ekonomist*, Yıl: 15, Sayı: 2005/21, 22-28 Mayıs 2005, s. 112-114.

⁵³¹ ÖZBEK (2001), s. 29.

⁵³² DPT (2000b), s. 59.

satılan ürünlere enflasyon farklarının ve zamlarının yansıtılmasıyla ilgili problemler, sektörü iç pazar bakımından olumsuz etkilemiştir.⁵³³ Nitekim enflasyon ve vade farkındaki (faizdeki) düşüşlerin beyaz eşya üreticilerini olumlu yönde etkilediği belirtilmekte ve bunun üretim artışına katkı sağladığı dile getirilmektedir.⁵³⁴ Bu çerçevedeki bir sorun da enflasyon muhasebesi uygulanamaması nedeniyle sermaye birikimi sağlanamayışı olmuştur.⁵³⁵ Ancak 2005 yılı itibariyle cirosu belirli bir seviyenin üzerinde olan firmalarda enflasyon muhasebesine geçilmiş olması, bu sorun açısından geç de olsa bir çözüm oluşturmaktadır.

Sektörün halen devam eden oldukça önemli bir sorunu da ulaştırma konusundadır. Sektördeki ürünlerin çoğunluğunun büyük parça olması, 26 adet buzdolabı ile bir kamyonun dolması, ulaşım maliyetleri nedeniyle fiyatların yeterince düşük seviyelere inmemesi sonucunu doğurmaktadır.⁵³⁶ Demiryolu ve denizyolu taşımacılığının gelişmesi, bu problemin çözümü açısından önem taşımaktadır.

Üretimde girdilerinin önemli kısmı ithal edilmektedir. Dolayısıyla hammadde temininde yüksek sayılabilecek düzeyde ithalata bağımlılık söz konusudur ve buna bağlı olarak kur yükselmelerinden kaynaklanan fiyat artışları sonucunda hammadde maliyetlerinin artması, ithal girdinin önem taşıdığı her sektörde olduğu gibi beyaz eşya sektörünü de olumsuz etkilemektedir.⁵³⁷ Sektördeki üretim maliyetlerinin önemli kısmını ithal malzemenin oluşturması nedeniyle kurlardaki dalgalanmalar sektördeki firmaların uzun vadeli plan yapmalarını güçleştirmektedir.⁵³⁸

Beyaz eşya sektöründeki maliyet sorunları bir çok imalat sektörüyle benzerdir. Bu sorunların belki de en başında enerji maliyetleri gelmektedir. Sektörde kullanılan temel enerjinin elektrik olması ve Türkiye'nin en yüksek elektrik fiyatı uygulayan ülkeler arasında yer alıyor oluşu, üretim maliyetlerini oldukça yüksek seviyelere çıkarmaktadır. Diğer yandan sektördeki başlıca maliyet unsurlarından olan

⁵³³ UZUNAY, <<http://arsiv.aksion.com.tr/arsiv/175/pages/dosyalar/dos8.html>>

⁵³⁴ ZAMAN, "Arçelik: Enflasyondaki Düşüşle Üretimimiz Katlandı", **Zaman**, 12 Temmuz 2004, <<http://www.zaman.com.tr/?bl=ekonomi&alt=&trh=20040712&hn=68726>>, (18.10.2004)

⁵³⁵ TÜSİAD, **Sektörel Durum Analizi Sorunlar ve Çözüm Önerileri 2001-II**, Yayın No: TÜSİAD-T/2002-05/320, İstanbul, Mayıs 2002, s. 97.

⁵³⁶ UZUNAY, <<http://arsiv.aksion.com.tr/arsiv/175/pages/dosyalar/dos8.html>>

⁵³⁷ PAMUKBANK T.A.Ş. KREDİ RİSK YÖNETİMİ BÖLÜMÜ, <http://www.pamukbank.com.tr/pb/pdf/dt_mallari.pdf>

⁵³⁸ İHRACAT DÜNYASI 2002, "İhracatta 'Yapı' Değişmiyor", **İhracat Dünyası 2002**, Dünya Yayıncılık, İstanbul, 2002, s. 66.

finansman maliyetlerinin yüksekliği de sektörü olumsuz etkilemektedir. Bu çerçevede orta ölçekli beyaz eşya üreticileri açısından Eximbank kredi miktarlarının arttırılarak vadelerinin uzatılması olumlu sonuçlar doğuracaktır. Yan sanayi KOBİ ölçeklidir ve gerek kredi temininde gerekse ödemelerinde güçlük yaşamaktadır. Yan sanayi üreticilerinin yalnız %1'i KOBİ kredi ve desteklerinden faydalanmaktadır. Vadeli satışla çalışma oranı %90 olan sektörde vade farkından da KDV alınmaktadır. Kurumlar vergisi ve sigorta primlerinin yüksekliği, hâlâ önemli ölçüde emek-yoğun yapı gösteren sektördeki üretim maliyetleri açısından büyük bir olumsuzluktur. Sektöre yönelik ihracat desteklerinin yeterli olduğunu söylemek de mümkün değildir. Yatırım indirimi oranlarının yükseltilmesinin sektördeki yatırımları özendireceği, benzer şekilde kurumlar vergisine uygulanan Ar-Ge istisnası oranının yükseltilmesinin de ürün geliştirme faaliyetlerinin büyük önem taşıdığı sektöre dinamizm katarak sektörün rekabet gücünü artıracığı düşünülmektedir.⁵³⁹

Ülkedeki siyasi belirsizlikler ve istikrarsızlıklar doğrudan ekonomiye yansırken, beyaz eşya alanında söz konusu olabilecek yerli ve yabancı yatırımları geciktirmektedir. Bu sorunlardan yola çıkılarak sektörün daha iyi işleyebilmesi ve rekabet edebilirliği için, bazı alanlarda hâlâ var olan emek yoğun üretimden sermaye-yoğun üretime geçilmesi ve bunun için sermaye maliyetinin azaltılması, işgücü verimliliğinin yükseltilmesi, dış pazarlara yönelik reklamların ve böylece marka tanınırlılığının artırılması, sağlam ve güvenilir finansman kaynaklarının bulunması, siyasi istikrarın sağlanması en önemli koşullar olarak değerlendirilmektedir.⁵⁴⁰

Avrupa'daki beyaz eşya sektöründe Türkiye son yıllarda önemli bir yer edinmeye başlamıştır ancak Romanya ve Macaristan gibi Doğu Avrupa ülkelerinin düşük maliyet avantajları, Türk beyaz eşya sektörünün Avrupa pazarındaki büyümesini tehdit etmektedir.⁵⁴¹ Benzer şekilde Uzakdoğu'da hızla büyüyen sektör, ulaştığı ölçek ekonomilerine bağlı olarak yakaladığı dinamizmle, yöneldiği bir çok pazarda beyaz eşya sektöründe rekabet yaratmaktadır. Çin'deki beyaz eşya sektörünün büyüklüğü 2002 yılında 2001'e göre %29.2 artarak 9 milyar \$'a ulaşmış,

⁵³⁹ TÜSİAD, **Sektörel Durum Analizi Sorunlar ve Çözüm Önerileri 2000-I**, Yayın No: TÜSİAD-T/2000-11/288, İstanbul, Kasım 2000, s. 74.

⁵⁴⁰ ÇEŞMECİOĞLU, s. 25.

⁵⁴¹ SABAH, "Türkiye, Bu Hızıyla Beyaz Eşyada Avrupa Lideri Olur", **Sabah**, 05 Temmuz 2004, <<http://www.sabah.com.tr/2004/07/05/eko103.html>>, (12.07.2004)

buzdolabı ihracatındaki artış oranı %34.6 seviyesinde gerçekleşmiş ve 6 milyon adetten fazla buzdolabı ihraç edilmiştir. Çamaşır makinesi ihracatı ise 22,3 milyon adete ulaşmıştır. Çin kaynaklı ihracatın yöneldiği başlıca piyasalar Asya, Avrupa ve Kuzey Amerika'dır.⁵⁴²

AB gibi hedef pazarların büyük ölçüde doyuma ulaşmış olması gelecek dönemler için sektörde sorun yaratabilecektir. Buna karşılık beyaz eşya ürünleri kullanımının çok az olduğu, 150 milyon nüfusu, 6 milyar dolarlık pazar büyüklüğü ve artan gelir düzeyi ile sektör için cazip konumda bulunan Rusya'nın uyguladığı %20'lik gümrük vergisi, firmaların bu ülkeye ihracat yapmasını zorlaştırmaktadır. Bu nedenle Türk firmaları da dahil olmak üzere pek çok firma Rusya'ya doğrudan yatırım yapmaktadır.⁵⁴³ Bu ise sektörün, lojistik konumundan faydalanarak hem Rusya hem de Orta Asya pazarına yönelik üretim üssü olma potansiyelini tehdit etmektedir. Bu bakımdan Rusya'nın, söz konusu gümrük vergisi oranını düşürmesi Türkiye'deki beyaz eşya sektörü açısından büyük önem taşımaktadır.

İç piyasadaki önemli sorunlardan bir diğeri de piyasalarda gerekli denetimin olmayışı nedeniyle standart dışı ürünlerin ithal edilebilmesi ve faturasız satışlardır. Faturasız satışlar genelde spot piyasalarda yapılan satışlarla meydana gelmektedir. Bu piyasalarda bayilere göre daha düşük fiyatlarla satış yapılması sektörde haksız rekabeti doğurmakta, ayrıca bu piyasalardan yapılan alımlarda fatura verilmemesi sonucunda devletin büyük vergi kaybı olmakta ve kayıt dışı ekonomi büyümektedir.

Marka imajı, gerek iç gerekse dış pazardaki rekabet gücünü belirleyen temel unsurlar arasında yer almaktadır. Bu imajın gelişmiş ülke markalarının sahip olduğu seviyede olmayışı, firmaları ürünlerini dış pazarlarda düşük fiyatla satmak zorunda bırakmakta⁵⁴⁴ ve ayrıca firmaların dış pazarlardaki büyümesini yavaşlatmaktadır. Ülke imajının da marka imajını belirlemede etkili olduğu düşünüldüğünde, hem bir bütün olarak Türk mallarındaki kalitenin artırılması hem de firmaların ihraç pazarlarındaki tanıtım faaliyetlerini artırmaları önem taşımaktadır.

⁵⁴² APPLIANCE, "China's Appliance Industry in 2002", **Appliance**, Vol: 60, Issue: 10, October 2003, s. 38-39.

⁵⁴³ ŞENTÜRK (2005), s. 114.

⁵⁴⁴ AYTUĞ, Semra ve Sümer KÜHEYLAN, "Beyaz ve Kahverengi Eşya ve Halıcılık Sektörlerinin Gümrük Birliği Karşısındaki Durumu ve Olası Gelişmeler", içinde **Türkiye-A.B. İlişkileri ve Gümrük Birliği Sürecinde Sektörlerimiz**, İzmir Ticaret Odası, Yayın No: 13, İzmir, 1995, s. 156-157.

BEŞİNCİ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

Gümrük Birliği (GB) sürecinin ortaya çıkmasında, Avrupa Birliği'nin (AB) dünya ekonomisinde ve Türkiye'nin dış ticaretinde sahip olduğu pay belirleyici rol oynamıştır. AB, dünya ekonomisinde gerek üretim ve dış ticaret gerekse sermaye hareketleri bakımından sahip olduğu pay ile ABD karşısında başabaş bir görüntü sergilemektedir. Diğer taraftan Türkiye'nin dış ticaretinin yarıdan fazlasını AB ile yapıyor oluşu, benzer şekilde AB'nin de toplam dış ticaretinin yarıdan fazlasını kendi içinde gerçekleştiriyor oluşu, Türkiye'nin AB bünyesindeki GB'nin sağlayacağı avantajlardan faydalanmak istemesinde başlıca unsur olmuştur.

GB'nin Türkiye ekonomisinde meydana getirdiği gelişmeler ele alınırken ilk olarak üretim maliyetlerinin bu süreçten nasıl etkilendiği önem arz etmektedir. Buna göre, GB sonrasında yaşanan ekonomik gelişmelerin de etkisiyle, döviz cinsinden ücretler GB öncesine göre daha yüksek değildir ancak gerek sosyal yükümlülükler gerek enflasyonun etkisiyle işgücü maliyetleri GB sonrasında AB ortalamasının üzerinde artış kaydetmiştir. Bununla birlikte GB sonrasında imalat sanayii verimliliğinde artış görülmektedir. Son yıllarda iyileşme yaşanmakla birlikte AB ortalamasının üzerinde seyreden enflasyon, sermayenin ve temel sanayi girdilerinin yüksek maliyeti, aşırı bürokrasi, teknolojik atılımlardaki yetersizlik, düşük seviyedeki Ar-Ge harcamaları, enerji-vergi-ulaştırma maliyetlerinin yüksekliği gibi unsurlar da Türkiye'nin rekabet gücünü olumsuz etkilemektedir. Vergi sistemi ile ulaştırma ve enerji piyasalarının üretimi ve istihdamı artıracak şekilde yeniden yapılandırılması; üretimi, ihracatı ve rekabet gücünü olumlu yönde etkileyecektir.

GB sonrasında ortaya çıkması beklenen etkilerin başında dış ticaret etkileri gelmektedir. Buna göre Türkiye'nin ihracatında AB'nin payı GB sonrasında fazla değişmezken, GB'nin ilk yıllarında artış sergileyen AB'nin Türkiye'nin toplam ithalatı içindeki payı daha sonra eski seviyelerine gerilemiştir. GB'nin ilk yıllarında AB lehine ticaret yaratıcı etki oluştuysa da sonraki yıllarda bu etki ortadan kalkmış,

diğer yandan belirgin bir ticaret saptırıcı etki ortaya çıkmamıştır. Bununla birlikte GB sonrasında Türkiye'nin dış ticaret hacminin hızla arttığı görülmektedir.

GB'nin başlıca dinamik etkileri ise yatırımların ve dış rekabetin artışı olmuştur. Türkiye'deki firmaların dış rekabete ayak uydurabilme çerçevesinde yaptıkları yatırımlar, faaliyetler ve artan Ar-Ge harcamaları, AB mevzuatları çerçevesinde ürün/üretim kalitelerini yükseltici çalışmalar hem ihracatı hem de yurt içindeki tüketicileri olumlu etkilemiştir. Türk sanayiini yoğun dış rekabete maruz bırakan GB, aynı zamanda Türkiye ekonomisinin uluslararası ekonomik sisteme hızlı ve yüksek düzeyde entegre olmasında etkili olmuştur. Yabancı sermaye açısından GB sonrasında beklenen gelişmeler yaşanmamakla birlikte, fiili yabancı sermaye girişinde ve yabancı sermayeli firma sayısında nispeten artış ortaya çıkmıştır.

GB sürecinde AB ile Türkiye arasındaki Endüstri İçi Ticaret (EİT) değerlerinin genel olarak bir çok sektörde artış içinde olması, GB öncesine göre ürün çeşitliliğinin ve dolayısıyla tüketici tatmininin arttığını ve nispeten ölçek ekonomilerinden faydalandığını göstermektedir. Başta otomotiv, elektronik ve elektrikli makineler sektörlerinde GB sonrasında yaşanan hızlı büyüme ve ihracat artışı, bunun yanısıra ihracat ile ithalatın mal kompozisyonunda yaşanan değişimler GB'nin Türkiye ekonomisinde yapısal bir etki meydana getirdiğine işaret etmektedir.

GB sürecinde beyaz eşya sektörünün önemli bir atılım içine girdiği görülmektedir. GB sonrasında sektörde yapılan Ar-Ge harcamaları, her ne kadar AB'deki düzeyin altında olsa da GB öncesine göre artmış ve Türkiye ortalamasının üzerine çıkmıştır. Önemli oranda AB menşeli ithal girdi kullanılan sektörde GB ile birlikte ithal girdi maliyetlerinin düşüşü üretimi ve ihracatı olumlu etkilemiştir. Sektör ürünlerine yönelik talep artışındaki ve sektörün büyümesindeki temel faktörün AB olduğu görülmektedir. 1970'lerden itibaren AB'ye gümrüksüz ihracat yapma olanağına sahip olan sektör, gümrüklerle korunan bir çok yerli sektörde olduğu gibi bu avantajı yeterince değerlendirememiştir. Ancak GB sürecinin son dönemecine girilmesi ve GB sonrasında dış rekabet baskısının artması ile birlikte, sektörün kendini yenileyip gerekli yatırımları yaparak AB'ye yönelik ihracatını artırdığı görülmektedir. GB sonrasında sektörde ithalat artışı da yaşanmış ancak sektörün yurt dışında yakaladığı başarı, yurt içinde sağladığı gelişme ve ürün kalitesinde AB

standartlarını yakalaması, sonraki yıllarda ithalatın oldukça düşük seviyelere gerilemesini beraberinde getirmiştir. GB ile birlikte sektöre yönelik yabancı sermaye girişi artmış, AB'nin önde gelen firmaları Türkiye'de üretime başlamıştır.

GB sürecinde yaşanan teknik mevzuat uyumuna yönelik gelişmeler ve Ar-Ge'ye verilen önemin artması, sektörün AB ülkeleri karşısındaki rekabet gücünü artırmıştır. Sektördeki firmaların verimlilik, teknoloji, pazarlama, müşteri memnuniyeti gibi unsurlarda sağladıkları iyileştirmeler de GB'nin sektördeki olumlu etkilerindendir. GB sürecinde sektörde yaşanan olumlu gelişmeler, beyaz eşya yan sanayiinin de bu süreçten faydalanarak üretimini ve ihracatını artırmasını sağlamıştır.

Dünyada ve AB'de yoğunlaşmanın ve rekabetin yüksek düzeyde olduğu sektörde, GB sonrasında başta buzdolabı-soğutucu grubu olmak üzere hemen her ürünün ihracatında görülen artışlar ve ihracatın büyük çoğunluğunun AB'ye yapılıyor oluşu, sektörün AB ile rekabet edebilirliğini ortaya koymakta ve sektördeki üretimin, yüksek kalite beklentisi içindeki AB'li tüketicilerin taleplerini karşılayan bir yapıya kavuştuğunu göstermektedir. Bununla birlikte AB ülkelerinin sektördeki üretimlerini ileri teknoloji (high-end) ürünlerine kaydırması, Türkiye'nin ihracatının standart teknolojili (low-end) ürünlerde yoğunlaşması, sektörün AB'ye yönelik ihracatında yaşanan artışları açıklayan önemli bir husustur.

Rekabet gücünün bir göstergesi olarak sektördeki nüve (temel) ürünler için hesaplanan Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük (RCA) endeksi, buzdolabı-soğutucu ve elektrikli fırın-ocaklar gruplarında Türkiye'nin 1990'lardan itibaren hem AB hem de dünya ülkeleri karşısında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu, çamaşır-kurutma makineleri ve bulaşık makineleri ürün gruplarında ise karşılaştırmalı üstünlüğün son birkaç yıldır sağlandığını göstermiştir. Buna karşılık söz konusu ürün gruplarının tümünde, gerek AB'ye gerekse bir bütün olarak dünya ülkelerine karşı rekabet gücünün GB sonrasında belirgin bir artış eğilimi içine girdiği görülmüştür. Türkiye'nin AB pazarında sektördeki rakip ülkeler karşısındaki rekabet gücünü ölçmek için hesaplanan RCA endeksi ise İtalya, Slovenya ve Güney Kore'nin başlıca rakipler olduğunu ve Çin tehdidinin de belirgin olduğunu göstermiştir.

Yapılan EİT hesaplamasında ise çamaşır-kurutma makineleri, elektrikli fırın-ocaklar ve bulaşık makineleri ürün gruplarında AB ile olan EİT'nin GB sonrasında

artma eğilimindeyken, buzdolabı-soğutucular ürün grubunda AB ile Türkiye arasındaki EİT'nin GB sonrasında azaldığı görülmüştür. Bu çerçevede GB sonrasında Türkiye'nin buzdolabı üretimindeki uzmanlığının, diğer ürünlerdeyse tüketicinin tercih çeşitliliğinin arttığı söylenebilir.

GB'nin Türkiye ekonomisi ve beyaz eşya sektörü üzerindeki etkilerinin incelendiği bu çalışmada, GB sürecinde başta dış ticaret ve rekabet edebilirlik olmak üzere bir çok ekonomik unsorda olumlu gelişmeler yaşandığı tezini doğrulayan bulgulara ulaşılmıştır. GB'nin ekonomiye ilişkin unsurların her biri üzerinde doğrudan etkisi olmamakla birlikte, bir süreç olarak GB'nin; oluşturduğu koşullar çerçevesinde, ekonomik gelişme üzerinde olumlu etkileri söz konusudur. GB süreci, oluşturduğu rekabet etkisinin meydana getirdiği değişimlerle birlikte Türk sanayiindeki kalite, üretim ve ihracat artışlarını tetiklemiş ve bir çok sektörün AB'ye karşı rekabet edebilir hale gelmesini sağlamıştır. Bu çerçevede beyaz eşya sektörü de bu süreci en iyi şekilde değerlendirerek Türkiye ekonomisinin ve ihracatının öncü sektörlerinden biri haline gelmiş, gerek AB gerekse dünya ülkeleri karşısında rekabet edebilen, dinamik bir yapıya kavuşmuştur.

Türkiye ekonomisinin ve beyaz eşya sektörünün GB'nin yarattığı avantajlardan daha fazla yararlanabilmek için gelecek yıllarda, Ar-Ge ve ürün geliştirme çalışmalarına ağırlık vererek bu alanlardaki harcamalarını AB ortalamasına yükseltmesi, marka imajını ve tanınırlığını artıracak faaliyetler ile pazar paylarını artırıcı girişimlerde bulunması önemli faydalar sağlayacaktır. Enflasyon ve faiz oranlarında sağlanacak düşüş, kur riskinin azaltılması, vergi-enerji-sosyal sigorta maliyetlerinin düşürülmesi, başta ulaşım altyapısı ve olanakları olmak üzere tüm altyapı hizmetlerinde sağlanacak iyileştirmeler, yoğun bürokrasinin azaltılması, Ar-Ge ve ihracatta firmaların devlet tarafından desteklenmesi, verimliliği artırıcı çalışmalar, yabancı sermaye çekmeye yönelik uygulamalar Türkiye ekonomisini ve beyaz eşya sektörünü olumlu etkileyerek rekabet gücünü artırmasını sağlayacak başlıca unsurlar olarak değerlendirilebilir. Sektörde kullanılan makine kalıplarının amortisman sürelerinin kısaltılması da sektörün rekabet gücüne katkıda bulunacaktır.

AB bünyesinde üretim faaliyetinde bulunan firmaların faydalandığı AB fon ve teşviklerinin benzerlerinin Türkiye için de hayata geçirilmesi, bu alandaki

eşitsizliğin giderilmesi bakımından hayati öneme sahiptir. Diğer taraftan beyaz eşya ürünlerinde AB pazarının ulaştığı doyum göz önüne alındığında, Türk beyaz eşya sektörünün gelişimi ve gelecek perspektifi bakımından alternatif piyasaların bir an önce oluşturulması bir zorunluluk olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye'nin AB pazarına yönelik beyaz eşya ihracatının standart teknoloji ürünlerde yoğunlaşması, AB firmalarının ise ileri teknoloji üretime kayması, sektörün geleceğe yönelik stratejilerini gözden geçirmesi gerekliliğini ortaya koymaktadır. Gerek tüketici taleplerinin önümüzdeki yıllarda ileri teknoloji ürünlerde yoğunlaşacak olması gerekse yaratılan katma değer bu ürünlerde yüksek olması, yerli firmaların bir an önce Ar-Ge yatırımlarını artırarak bu tip ürünlerde şimdiden pazar payı sahibi olmaya başlamasının önemini göstermektedir.

İhracat miktarının ve birim ihraç malı fiyatının artırılabilmesi için, sektördeki üretici firmalarca marka imajına yönelik faaliyetlerin üzerinde önemle durulması gerekmektedir. Bu nedenle özellikle yüksek alım gücüne sahip ülkelerde bu imajın yerleştirilebilmesi için reklam ve tanıtım faaliyetlerinin yanı sıra, yurt dışı pazarlarda konsept mağazacılık sistemine geçilmesi faydalı olacaktır.

Diğer taraftan AB pazarına yapılacak ihracatta, ürünlerin CE işareti taşıma zorunluluğu bulunmasına karşın, ürünlerde CE işareti standardının bulunduğunu onaylayacak yani CE işaretinin kullanımına izin verecek, AB tarafından onaylanmış yerli bir akreditasyon kurumu bulunmamaktadır. Bu nedenle firmalar, AB ülkelerine yapacakları ihracatta ürünlerine CE işareti koyabilmek için ülke dışındaki kurumlara milyonlarca dolarlık ödeme yapmak durumunda kalmaktadır. Ayrıca, AB'nin Yeni Yaklaşım Politikası kapsamında hazırlanan Yeni Yaklaşım Direktifleri içerisinde yer alan ürünler için CE işaretinin belirli bir süreçte yurt içinde de zorunlu tutulmaya başlanması, yerli ürünlerin CE işareti olmaksızın yurt içi satışını imkansız hale getirecektir. Bu nedenle AB'deki ilgili makamlarla işbirliğine gidilerek, CE işaretini iliştiirme ve kullanma belgesini düzenleyip dağıtma hakkına sahip olacak yerli bir kurumun bir an önce oluşturulması, yerli bir kuruma CE belgesi düzenleme yetkisi verilene kadar yurt içinde satılacak yerli ürünlerde CE işareti bulunmasını zorunlu kılan düzenlemelerin de askıya alınması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Kitaplar:

- ALAGÖZ, A. ve L. TUNÇ YELTİN, **Gümrük Birliği Çerçevesinde Avrupa Birliği ve Türkiye’de İşlenmiş Tarım Ürünleri**, İktisadi Kalkınma Vakfı, No: 142, İstanbul, 1996.
- APPLEYARD, D. R. ve A. J. FIELD, **International Economics**, Richard D. Irwin, Homewood IL, 1992.
- BALKIR, C. ve M. DEMİRCİ, **Uluslararası Ekonomik Bütünleşme ve Avrupa Topluluğu**, Filiz Kitabevi, İstanbul, 1989.
- CARBAUGH, R. J., **International Economics**, Winthrop Publishers, Massachusetts, 1980.
- ÇEPNİ, E., **The Economy of Turkey In Retrospect**, Beta Yay., İstanbul, 2003.
- DOTTO, S., **Avrupa Birliği’nin Gümrük Birliği, Malların Serbest Dolaşımı, Ortak Dış Ticaret Politikaları ve Türkiye’nin Uyumu**, İktisadi Kalkınma Vakfı, İstanbul, Mart 2002.
- DTM, **Avrupa Birliği ve Türkiye**, Dış Ticaret Müsteşarlığı Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü Yayını, 4. Baskı, Ankara, Ekim 1999.
- DULUPÇU, M. A., **Küresel Rekabet Gücü**, Nobel Yay., Ankara, Haziran 2001.
- EL-AGRAA, A. M. ve A. J. JONES, **Theory of Customs Unions**, St. Martin’s Press, New York, 1981.
- ERTÜRK, E., **Ekonomik Entegrasyon Teorisi ve Türkiye’nin İçinde Bulunduğu Entegrasyonlar**, Ezgi Kitabevi Yay., Bursa, Mart 1993.
- ERTÜRK, E., **Uluslararası İktisat Teori Politika İktisadi Birleşmeler Uluslararası Parasal İlişkiler**, Ekin Kitabevi, İstanbul, 1996.
- GRUBEL, G. H. ve P. J. LLOYD, **Intra-Industry Trade**, A Halsted Press Book, New York, 1975.
- GÜRAN, N., **Uluslararası Ekonomik Bütünleşme ve Avrupa Birliği**, Anadolu Matbaacılık, 2. Baskı, İzmir, 2002.
- GÜRAN, N. ve İ. AKTÜRK, **Uluslararası İktisadi Kuruluşlar**, Tuğra Ofset, Isparta, 2001.
- İNCEKARA, A., **Globalleşme ve Bölgeselleşme Sürecinde NAFTA ve Etkileri**, İTO, Yayın No: 1995-14, İstanbul, 1995.
- İYİBOZKURT, E., **Türkiye-AT Gümrük Birliği**, Ezgi Kitabevi, Bursa, 1994.
- KARLUK, S. R., **Uluslararası Ekonomi Teori ve Politika**, Beta Yay., 6. Baskı, İstanbul, 2002.
- KÜÇÜKAHMETOĞLU, O., **Gümrük Birliği**, Ders Notları, İstanbul, 2000a.

- ÖZBEY, F. R., **Bütünleştirilmiş Sanayi Stratejisi Çerçevesinde Türkiye’de Sanayileşmenin Değerlendirilmesi**, Anadolu Üniversitesi Yay., No: 1162, Eskişehir, 1999.
- PAKSOY, H. M. ve S. PAKSOY, **Ekonomik Bütünleşmeler ve Avrupa Birliği (Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri)**, Özdal Matbaacılık, Şanlıurfa, 2000.
- PORTER, M. E., **The Competitive Advantage of Nations**, The Free Press, New York, 1990.
- SAVAŞ, V. F., **Türkiye ve AET**, AR Basım Yay., İstanbul, 1983.
- SEYİDOĞLU, H., **Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama**, Güzem Yay., İstanbul, 2001.
- SOĞUK, H. ve E. UYANUSTA, **Gümrük Birliği’nin Türkiye Ekonomisine Etkileri**, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, No: 179, İstanbul, Nisan 2004.
- TEKELİ, İ. ve S. İLKİN, **Türkiye ve Avrupa Birliği-3 Ulus Devletini Aşma Çabasındaki Avrupa’ya Türkiye’nin Yaklaşımı**, Ümit Yay., 1. Baskı, Ankara, 2000.
- SWANN, D., **European Economic Integration**, Edwar Elgar, Cheltenham-UK / Brookfield-US, 1996.
- WALTHER, T., **Dünya Ekonomisi**, (Çev: Ünal Çağlar), Alfa Yay., 1. Baskı, İstanbul, 2002.

Makaleler:

- ABGM (Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü), “Türkiye-Avrupa Birliği (AB) İlişkilerindeki Gelişmeler ve AB ile Dış Ticaretimiz”, **Dış Ticaret Dergisi**, Özel Sayı, Ekim 2003.
- ACET, M. ve B. ŞAHİN, “Gümrük Birliği ve Türk İlaç Endüstrisi”, **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 8, Ocak 1998.
- AKDER, H., “Gümrük Birliğinin Gıda Sanayii ve Tarım Üzerine Olası Etkileri”, içinde **Gümrük Birliği ve Türk Gıda Endüstrisi**, Yavuz TEKELİOĞLU ve Roland PEREZ (der.), Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Antalya, Nisan 1996.
- AKGÜNGÖR, S., R. F. BARBAROS ve N. KUMRAL, “Competitiveness of the Turkish Fruit and Vegetable Processing Industry in the European Union Market”, **Russian and East European Finance and Trade**, Vol. 38, No. 3, May-June 2002.
- AKKOYUNLU, A. S., “Geleneksel Gümrük Birliği Teorisi”, **Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt: 16, Sayı: 1-2, 1998.
- AKKOYUNLU-WIGLEY, A., “Bölgesel Ekonomik Bütünleşme Anlaşmalarının Etkilerini Ölçen Ampirik Çalışmaların Genel Bir Değerlendirmesi”, **Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt 18, Sayı 2, 2000.
- AKTAN, C. C. ve İ. Y. VURAL, “Vergi Rekabeti”, **Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Sayı: 22, Ocak-Haziran 2004.

- AKTÜRK, İ., “The Relations of Turkey and the European Union and the Developments in the Customs Union”, **Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, S. 2(Güz), 1997.
- AYNAGÖZ, Ö., “Gümrük Birliği Teorisinin Gelişimi”, **Ekonomik Yaklaşım**, Sayı: 44-46, Cilt: 14, Kış 2003.
- AYTUĞ, S. ve S. KÜHEYLAN, “Beyaz ve Kahverengi Eşya ve Halıcılık Sektörlerinin Gümrük Birliği Karşısındaki Durumu ve Olası Gelişmeler”, içinde **Türkiye-A.B. İlişkileri ve Gümrük Birliği Sürecinde Sektörlerimiz**, İzmir Ticaret Odası, Yayın No: 13, İzmir, 1995.
- BALASSA, B., “Endüstri İçi Ticaret ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Dünya Ekonomisine Entegrasyonu”, içinde **Dışa Açık Ekonomi Üzerine Makaleler-Bela Balassa**, H. Avni HEDİLİ (der.), Maliye ve Gümrük Bakanlığı Araştırma Planlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı, Yayın No: 1986/270, Ankara, 1986.
- , “Trade Liberalisation and ‘Revealed’ Comparative Advantage”, **The Manchester School of Economic and Social Studies**, Vol: 33, No: 2, May 1965.
- BALKIR, C., “Türkiye-AB İlişkileri”, **İktisat Dergisi**, Sayı: 375, İ.Ü. İktisat Fakültesi Mezunları Cemiyeti, İstanbul, Ocak 1998.
- BEKMEZ, S., “Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği ve Olası Tam Üyeliğin Türk Ekonomisine Sektörel Etkilerinin Karşılaştırılması”, içinde **Avrupa Birliği Sürecinde Türkiye (Siyasal, Ekonomik ve Toplumsal Dönüşüm, Sorunlar ve Tartışmalar)**, Turgay UZUN ve Serap ÖZEN (der.), Seçkin Yay., Ankara, 2004.
- , **Is Integration with Europe Good Enough for the Turkish Producers?**, 5 July 2002, <<http://www.econturk.org/Turkisheconomy/seloeylul.pdf>>, (19.02.2004)
- , “Sectoral Impacts of Turkish Accession to the European Union”, **Eastern European Economics**, Vol: 40, No: 2, March-April 2002.
- BEKMEZ, S. ve P. L. Kennedy, “Macroeconomic Implications of the European Integration on the Turkish Economy”, **METU Studies in Development**, 28 (3-4), 2001.
- BİLİCİ, N., “Avrupa Birliği-Türkiye İlişkileri”, **ASOMEDYA**, Eylül 2002.
- ÇEKEN, H., “Bölgesel Ekonomik Bütünleşme Sürecinde Avrupa Birliği ve Avrupa Birliği’nin Dünya Dış Ticaret ve Sermaye Hareketlerindeki Yeri ve Önemi”, **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 30, Ocak 2004.
- ÇEPNİ, E. ve N. KÖSE, “Intra-Industry Trade Patterns of Turkey: A Panel Study”, **Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt: 5, Sayı: 3, Ankara, Kış 2003.
- DEMİR, İ. “Alt Sektörlerde Rekabet Gücü Ölçüm Yöntemleri”, **DPT Planlama Dergisi**, 42. Yıl Özel Sayısı, Ankara, 2002,
- DEMİR, O. ve Y. TEMUR, “Gümrük Birliği’nin İlk İki Yılı Değerlendirmesi”, **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 11, Ekim 1998.

- DENTON, G., "The Meaning of Economic Union", içinde **Economic and Monetary Union in Europe**, Geoffrey DENTON (der.), A Halsted Press Book, New York, 1974.
- DEVİREN, N. V., "Türkiye ile Avrupa Birliği Ülkeleri Arasındaki Sınai Ürünleri Endüstri-İçi Ticareti", **İktisat İşletme ve Finans**, Yıl: 19, Sayı: 222, Eylül 2004.
- de SANTIS, R. A., "The Impact of a Customs Union with the European Union on Internal Migration in Turkey", **Journal of Regional Science**, Vol: 43, No: 2, 2003.
- DÜZENLİ, N., "Sosyal Refahın Artırılmasında Sanayicinin Rolü", içinde **2004 Türkiye İktisat Kongresi Tebliğ Sunuşları: İktisadi Sektörlerde Gelişme Stratejileri**, DPT, İzmir, 5-9 Mayıs 2004.
- ENGİN, İ., "Vergi Rekabeti: Avrupa Birliği ve Türkiye" içinde **Avrupa Birliği'ne Geçiş Süreci ve Türk Kamu Maliyesinin Uyum - 17. Türkiye Maliye Sempozyumu**, 22-25 Mayıs 2002-Fethiye, TÜRMOB Yay., No: 185.
- ERDOĞAN, E. ve M. ENER, "Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde Türkiye'de Uygulanan İhracat Teşviklerinin Uyumlaştırılması", **İktisat İşletme ve Finans**, Yıl: 17, Sayı: 196, Temmuz 2002.
- ERZAN, R. ve A. FİLİZTEKİN, "Competitiveness of Turkish SMSEs in the Customs Union", **European Economic Review**, 41, 1997.
- EŞİYOK, B. A., "Türkiye İmalat Sanayiinde ve Ülke Rekabet Gücündeki Gelişmeler", **İktisat İşletme ve Finans**, Yıl: 17, Sayı: 196, Temmuz 2002.
- FERMAN, M., S. AKGÜNGÖR ve A. H. YÜKSEL, "Türkiye'nin İhracat Rekabet Gücü ve Sürdürülebilirliği: Avrupa Birliği Pazarında Rakip Ülkeler ve Türkiye Açısından Bir Karşılaştırma", içinde **2004 Türkiye İktisat Kongresi Tebliğ Sunuşları: Gelişme Stratejileri ve Makroekonomik Politikalar**, DPT, İzmir, 5-9 Mayıs 2004.
- GÖKALP, M. F. ve A. YILDIRIM, "Türkiye-AB Gümrük Birliği Sürecinin Ekonomik Etkileri", içinde **Avrupa Birliği Sürecinde Türkiye (Siyasal, Ekonomik ve Toplumsal Dönüşüm, Sorunlar ve Tartışmalar)**, Turgay UZUN ve Serap ÖZEN (ed.), Seçkin Yay., Ankara, 2004.
- HARRISON, G. W., T. R. RUTHORFORD ve D. G. TARR, "Economic Implications for Turkey of a Customs Union with the European Union", **European Economic Review**, 41, 1997.
- HEIDENSOHN, K. ve E. P. HIBBERT, "A Sectoral Analysis of Europe's International Competitiveness", **Competitiveness Review**, Vol. 7 (2), 1997.
- KAZGAN, G., "Türkiye'nin AT'a Sınai Mamullerde Gümrük Birliği İle Katılması: Zamanlama ve Biçim İle İlgili Bir Tartışma", **İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası**, 46. Cilt, No: 38/13-93, İstanbul, 1996.
- KİP, E., "Türkiye Dış Ticaret Hadleri", **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı:30, Ocak 2004.

- KİBRİTÇİOĞLU, A., **Porter'in Rekabetçi Avantajlar Yaklaşımı ve İktisat Kuramı**, <http://dialup.ankara.edu.tr/~kibritci/wp5_porter.html>, (19.09.2004)
- KİBRİTÇİOĞLU, A., "Uluslararası Rekabet Gücü'ne Kavramsal Bir Yaklaşım", **Milli Prodüktivite Merkezi Verimlilik Dergisi**, 96/3.; *Revize edilmiş versiyonu*: <<http://dialup.ankara.edu.tr/~kibritci/ulregu.pdf>>, (25.01.2005)
- KÖSEKAHYAOĞLU, L., "Comparative Advantage of Turkey with Regard to the EU", **Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt: 8, sayı: 2, 2003.
- _____, "Does Trade Liberalisation Matter?: An Analysis of Intra-Industry Trade for Turkey and the EU", **Marmara Journal of European Studies**, Vol: 10, No: 1, 2002.
- KÜÇÜKAHMETOĞLU, O., "Endüstri İçi Ticaret ve Türkiye", **Marmara Avrupa Araştırmaları Dergisi**, Cilt: 9, Sayı: 2, 2001.
- _____, "Gümrük Birliği ve Türkiye'nin Rekabet Gücü", **Gümrük Dergisi**, Aralık, 1996.
- _____, "Türkiye-AB Gümrük Birliği'nin İktisadi Etkileri", **İktisat Dergisi**, İ.Ü. İktisat Fakültesi Mezunları Cemiyeti (İFMC), Sayı: 408, 2000b.
- LOHRMANN, A., "Development Effects of the Customs Union Between Turkey and the European Union", **Russian and East European Finance and Trade**, Vol: 36, No: 4, July-August 2000.
- MERCENIER, J. ve E. YELDAN, "On Turkey's Trade Policy: Is a Customs Union With Europe Enough?", **European Economic Review**, 41, 1997.
- MIHÇI, S. ve A. AKKOYUNLU-WIGLEY, "Avrupa Birliği İle Gümrük Birliği'nin Türk İmalat Sanayii Alt Sektörleri Üzerindeki Kârlılık Etkileri", **Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt: 5, Sayı: 3, Kış 2003.
- MORGİL, O., "Türkiye-Avrupa Birliği Ekonomik İlişkileri", **Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt: 5, Sayı: 1, Bahar 2003.
- NECAT, B., "Tekstil ve Hazır Giyim Sektörüne Ait Verilerin Gümrük Birliği Öncesi ve Sonrası Açısından İncelenmesi", **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 20, Ocak 2001.
- SEGAL-HORN, S., D. ASCH ve V. SUNEJA, "The Globalization of the European White Goods Industry", **European Management Journal**, Vol: 16, No: 1, February 1998.
- SERDAR, A., "Ülkemiz Açısından Gümrük Birliği Sürecinde Ücret Seviyesinin Önemi ve Sosyal Damping", **Uludağ Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt: 17, Sayı: 1-2, Bahar/Yaz Dönemi, Mayıs 1999, <<http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/5/ayasu/ayasu.html>>, (19.02.2004)
- TATLIDİL, R., "Türkiye-AB İlişkileri ve Gümrük Birliği", içinde **Türkiye-A.B. İlişkileri ve Gümrük Birliği Sürecinde Sektörlerimiz**, İzmir Ticaret Odası, Yayın No: 13, İzmir, 1995.

- TOGAN, S., "Effects of a Turkey-European Union Customs Union and Prospects for the Future", **Russian and East European Finance and Trade**, Vol: 36, No: 4, July-August 2000.
- TÖRE, N., "Altıncı Yılında Türkiye-AB Gümrük Birliği", **ASOMEDYA**, Ekim 2001.
- UTKULU, U. ve D. SEYMEN, "Trade, Competitiveness and Revealed Comparative Advantage: Evidence for Turkey Towards the EU", **European Trade Study Group 6th Annual Conference**, ETSG 2004, Nottingham, 9-11 September 2004.
- UYAR, S., "Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Etkileri", **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 20, Ocak 2001.
- _____, "Ekonomik Bütünleşmeler ve Gümrük Birliği Teorisi", **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 19, Ekim 2000.
- VENABLES, A. J., "Winners and Losers From Regional Integration Agreements", **The Economic Journal**, Vol: 113, No: 490, October 2003.
- YENGİNOL, F., "Türkiye Avrupa Birliği İlişkilerinde Gümrük Birliği ve 1995 Yılı Beklentileri", **Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt: 10, Sayı: 1, İzmir, 1995.
- YAĞMUR, D., "Rekabet Politikası ve Antidamping Politikası (Ekonomik Bütünleşmeler ve Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri Açısından)", **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 8, Ocak 1998.
- YALÇINKAYA, M. H., "Avrupa Birliği ve Gümrük Birliği Sürecinde Türk Sanayiinin Rekabet Gücü", **Yönetim ve Ekonomi Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Sayı: 3, Manisa, 1997.
- YAŞAR, E., "Gümrük Birliği ve Türk Tekstil-Konfeksiyon Sektörü", içinde **Gümrük Birliğine Doğru Sanayi Sektörlerimiz Sempozyumu Bildiriler Kitabı**, TMMOB Makine Mühendisleri Odası Yay., Yayın No: 184, Ankara, 1995.
- YAZGANARIKAN, G., "The Economic Impact of the Fifth Enlargement on the CEECs and Turkey", **Hazine Dergisi**, Sayı: 16, 2003.
- YETKİN, M. N., "Türkiye-AB İlişkilerinin Tarihsel Gelişimi ve Değerlendirilmesi", **Dış Ticaret Dergisi**, Özel Sayı, Ekim 1998.
- YILDIZ, M., "Bütünleşme Biçimleri ve Avrupa Birliği", **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 15, Ekim 1999.

Diğer:

Araştırma, İnceleme ve Raporlar:

- 2004 TÜRKİYE İKTİSAT KONGRESİ, **Sanayi Gelişme Stratejileri ve Rekabet Gücünün Artırılması Çalışma Grubu Raporu Sunuş Metni**, DPT, İzmir, 5-9 Mayıs 2004.

- ASAM, **Gümrük Birliği'nin Türk Ekonomisi ve Bütçesine Etkilerinin Analizi**, Ankara, Haziran 2002, <http://www.ceterisparibus.net/ab/ab_makaleler.htm>, (17.05.2004)
- AVRUPA KOMİSYONU , **Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne Katılım Sürecine İlişkin 2003 Yılı İlerleme Raporu**, DPT Avrupa Birliği ile İlişkiler Genel Müdürlüğü, Ankara, Aralık 2003.
- _____, “Türkiye'nin Katılım Yönünde İlerlemesi Üzerine Komisyon'un 2000 Düzenli Raporu”, içinde **2000 Yılı Genişleme Stratejisi**, Avrupa Komisyonu Türkiye Temsilciliği, Ankara, 2000.
- BALAK, D. ve D. SEYMEN, **Avrupa Birliği'ne Uyum Sürecinde Gümrük Birliği'nin Türk Bankacılık Sistemi Üzerindeki Muhtemel Etkileri**, Türkiye Bankalar Birliği, Yayın No: 201, İstanbul, 1996.
- BİRBİL, D. ve Ş. YILDIRIM, **Beyaz Eşya Sektöründe Kalite Yönetimi Uygulamaları**, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, No: 648, Ankara, 2000.
- ÇEŞMECİOĞLU, S., **Beyaz Eşya Sektörü Araştırması**, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul, 2001, <<http://www.ito.org.tr/ITOPortal/Dokuman/15.11.pdf>>, (22.07.2004)
- DPT, **8. Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001-2005)**, Ankara, 2000c.
- _____, **Küreselleşme, Bölgesel Entegrasyonlar ve Türkiye (Değerlendirme Raporu)**, DPT Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Kitap 1, Yayın No: DPT: 2374 – ÖİK: 439, 1995a.
- _____, **Küreselleşme Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Yayın No: DPT: 2544 - ÖİK: 560, Ankara, 2000a.
- _____, **Sector Profiles of Turkish Industry - A General Outlook**, February 2004, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/imalatsa/2004.pdf>>, (24.06.2004)
- _____, **Türkiye Sanayi Politikası (AB Üyeliğine Doğru)**, Ağustos 2003, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/imalatsa/>>, (03.07.2004)
- _____, **Türkiye ve Avrupa Entegrasyonu Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Kitap 3, Yayın No: DPT: 2377 - ÖİK: 441, Ankara, 1995b.
- _____, **Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Rapor No: DPT: 2545 - ÖİK: 561, Ankara, 2000b.
- DTM, **1993-2002 Dönemi Türkiye-AB Dış Ticareti ve İhracatı Üzerine Değerlendirme**, Ankara, Haziran 2004.
- _____, **Avrupa Birliği'nde Üretim ve Hizmet Sektörleri**, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ankara, 2003.
- _____, **Türkiye ve Dünyada Enerji Fiyatları**, <<http://www.dtm.gov.tr/ead/ekonomi/sayi%2011/tdef.htm>>, (18.02.2004)
- EKONOMİK FORUM, “Özel Rapor: Beyaz Eşya”, **Ekonomik Forum**, TOBB Aylık Yayını, Yıl: 6, Sayı: 3, 15 Mart 1999.
- _____, “Özel Rapor: Beyaz Eşya/Elektronik”, **Ekonomik Forum**, TOBB Aylık Yayını, Yıl: 7, Sayı: 3, 15 Mart 2000.

- _____, “Özel Rapor: Beyaz Eşya/Elektronik”, **Ekonomik Forum**, TOBB Aylık Yayını, Yıl: 8, Sayı: 3, 15 Mart 2001.
- EUROPEAN COMMISSION, **Panorama of the European Union European Business Facts and Figures**, Part 3: Capital Goods Industries, Theme 4: Industry, Trade and Services, European Commission, Luxembourg, 2003.
- İGEME (İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi), **Beyaz Eşya Sektör Raporu**, <<http://www.igeme.gov.tr>>, (22.07.2004)
- _____, **Ev Aletleri ve Yan Sanayi Dış Pazar Araştırması**, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Ankara, Haziran 1999.
- İKTİSADİ KALKINMA VAKFI, **Avrupa Birliği’nin Rekabet Politikası**, İKV Yay., 15 Soruda 15 AB Politikası Serisi, No: 1, İstanbul, 2003b.
- _____, **Avrupa Birliği’nin Sanayi Politikası**, İKV Yay., 15 Soruda 15 AB Politikası Serisi, No: 10, İstanbul, 2003a.
- İSTANBUL SANAYİ ODASI, **Gümrük Birliği’nin İmalat Sanayii Sektörü Üzerindeki Etkileri ve Bu Sektörün Rekabet Gücü**, İstanbul Sanayi Odası, İstanbul, Şubat 1995.
- _____, **İmalat Sanayiinin Uluslararası Rekabet Gücü: AB ve Diğer Rakip Ülkelerle Karşılaştırma**, İstanbul Sanayi Odası, Yayın No: 2002/16, İstanbul, 2002.
- İSTANBUL TİCARET ODASI, **Beyaz Eşya ve Elektronik Sanayimizin Avrupa Pazarında İş Olanakları ve Ürün Sertifikasyonu**, Eğitim Semineri Dokümanı, İstanbul Ticaret Odası, 22-23 Eylül 1997.
- İZMİR TİCARET BORSASI, **Gümrük Birliği ve Dış Ticaret**, İzmir Ticaret Borsası, İzmir, Haziran 1997.
- İZMİR TİCARET ODASI, **Beyaz Eşya Sektörü**, İzmir Ticaret Odası, Yayın No: 10, İzmir, 1995.
- KILIÇKAPLAN, S., **Uluslararası Rekabet Gücünün Ölçülmesinde (AKÜ) Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük İndeksine Alternatif Bir Yaklaşım**, (Kısa bir versiyonu DİE Araştırma Sempozyumu’98, Ankara, Kasım 1998’de bildiri olarak sunulan çalışma), Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonometri Bölümü, 1997.
- KIZILOĞLU, Ş. ve M. DURMUŞ, “Dünyada ve Türkiye’de Vergi Oranları, İktisadi Etkileri, Bazı Mali ve Ekonomik Göstergeler”, içinde **Vergi Politikaları Reel Sektörün Görüş ve Önerileri**, TÜGİAD Araştırma Raporları, 1 Nisan 2002, <<http://www.tugiad.org.tr/tugiad.php?sayfa=raporlar>>, (10.07.2004)
- KOTAN, Z., **Uluslararası Rekabet Gücü Göstergeleri Türkiye Örneği**, Ocak 2002, <<http://www.tcmb.gov.tr/research/discus/dpaper53.pdf>>, (26.03.2004)
- MİLLİ PRODÜKTİVİTE MERKEZİ, **Verimlilik Raporu: 3 (Sürdürülebilir Büyümenin Anahtarı: Verimlilik)**, MPM, Ankara, 2004.
- NEBİOĞLU, H., **Bölgeselleşme Hareketleri Bağlamında 21’inci Yüzyılda Türkiye**, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/ab/nebioglu/bolge.html>>, (04.03.2004)

- ODYAKMAZ, N., **İhracat Artışına İlişkin Teorik Önermeler**, <<http://www.dtm.gov.tr/ead/ekonomi/sayi13/ihracat.htm>>, (18.02.2004)
- ORHAN, O. Z., **Gümrük Birliği Sürecinde Türk Otomotiv Sanayii'nin ve Otomotiv Yan Sanayii'nin Rekabet Gücü**, İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 1997-54, İstanbul, 1997.
- ÖZBEK, O., **AB Yolunda Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü**, İzmir Ticaret Odası, Yayın No: 27, İzmir, 1996.
- _____, **Teknoloji ve Pazarlama Yapıları Değişirken Beyaz Eşya Sektörü**, İzmir Ticaret Odası, Yayın No: 94, 2001.
- PAMUKBANK T.A.Ş. KREDİ RİSK YÖNETİMİ BÖLÜMÜ, **Dayanıklı Tüketim Mallarının Üretim ve Satışlarının Değerlendirilmesi**, <http://www.pamukbank.com.tr/pb/pdf/dt_mallari.pdf>, (18.02.2004)
- SOĞUK, H., **Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisine Etkileri**, <<http://www.ikv.org.tr/arastirmalar/degerlendirmeler/gumruk-birligi.htm>>, (07.04.2004)
- TİSK, **2002 Çalışma İstatistikleri ve İşgücü Maliyeti**, TİSK Yayınları, Yayın No: 239, Ekim 2003, <<http://www.tisk.org.tr/yayinlar.asp>>, (10.09.2004)
- _____, **Gümrük Birliği'nin Sosyo-Ekonomik Etkileri ve Türk Çalışma Hayatı**, TİSK İnceleme Yayınları 13, Ankara, Mayıs 1995.
- _____, **Türkiye'nin Rekabet Gücü (AB Ülkeleri, Japonya ve ABD Karşılaştırmalı)**, TİSK İnceleme Yayınları 15, Yayın No: 152, Ankara, 1995.
- TÜGİAD, **Türkiye'nin Enerji Sorunları ve Çözüm Önerileri**, 01 Nisan 2003, <http://www.tugiad.org.tr/bultendosya/Enerji_Raporu_Word_Tum.doc>, (10.07.2004)
- TÜSİAD, **Avrupa Birliği'ne Uyum Sürecinde Gümrük Birliği'nin Dış Ticaretimize Etkileri**, Yayın No: TÜSİAD-T/2003-10-364, İstanbul, 2003b.
- _____, **Sektörel Durum Analizi Sorunlar ve Çözüm Önerileri 2000-I**, Yayın No: TÜSİAD-T/2000-11/288, İstanbul, Kasım 2000.
- _____, **Sektörel Durum Analizi Sorunlar ve Çözüm Önerileri 2001-II**, Yayın No: TÜSİAD-T/2002-05/320, İstanbul, Mayıs 2002.
- _____, **Türkiye Ekonomisi 2003**, Yay No: TÜSİAD-T/2003-12-371, 2003a.
- UNIDO, **Industrial Development Report 2002/2003 Competing Through Innovation and Learning**, <http://www.unido.org/userfiles/hartmany/12IDR_full_report.pdf>, (29.06.2004)
- VAKIFBANK, **Beyaz Eşya Sektörü**, Vakıfbank, Ankara, 1994.

YILMAZ, B., “Turkey’s Competitiveness in the European Union: A Comprasion with Five Candidate Countries – Bulgaria, the Czech Republic, Hungary, Poland, Romania – and the EU15”, **Ezoneplus Working Paper**, No: 12, February-2003,
<http://www.ezoneplus.org/archiv/ezoneplus_wp_twelve.pdf>, (19.02.2004)

Tezler:

DEMİR, İ., **Türkiye Beyaz Eşya Sanayiinin Rekabet Gücü ve Geleceği**, DPT Uzmanlık Tezi, Yayın No: DPT:2571, DPT, Ankara, Şubat 2001.

SÜZAL, N., **Türkiye’de Dayanıklı Tüketim Malları Sektörü Gelişimi ve Yapısı**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, Ocak 1989.

İstatistiksel Kaynaklar:

DİE, **1985-2003 dönemi SITC Rev.3 Çeşitli Ürün Grupları İhracat-İthalat Verileri**, Elektronik ortamda derlenen veriler.

_____, **Ar-Ge Harcamasının GSYİH’ya Oranı ve Kişi Başına Düşen Ar-Ge Harcamaları**, <<http://www.die.gov.tr/IstTablolar/26ag432t.xls>>, (27.06.2004)

_____, **İktisadi Faaliyet Kolu ve Harcama Grubuna Göre Ticari Ar-Ge Harcaması**, <<http://www.die.gov.tr/IstTablolar/26ag437t.xls>>, (27.06.2004)

DPT, **Ekonomik ve Sosyal Göstergeler**,
<<http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/gosterge/tr/>>, (01.07.2004)

_____, **Temel Ekonomik Göstergeler**, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/tg/>>, çeşitli tarihler.

_____, **Temel Ekonomik Göstergeler Nisan 2004**, Ankara, t.y.

DTM, **Başlıca Ekonomik Göstergeler**,
<<http://www.dtm.gov.tr/ead/ekolar1/eko12.xls>>, (01.03.2005)

_____, **Dış Ticaret Göstergeleri**, <<http://www.dtm.gov.tr/ead/ekolar1/Dtgos.htm>>, (27.08.2004)

_____, **İstatistikler**, <<http://www.dtm.gov.tr/AB/rakamlar/diticaret.htm>>, çeşitli tarihler.

HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, **Yabancı Sermaye İstatistikleri**,
<<http://www.hazine.gov.tr/stat/yabser.htm>>, çeşitli tarihler.

TCMB, **Genel İstatistikler**, <<http://tcmbf40.tcmb.gov.tr/cbt.html>>, (01.03.2005)

TürkBESD, **Dernek Üyesi Firmaların Üretim, İç Satış, İhracat, İthalat Verileri**, Elektronik ortamda derlenen veriler.

UNITED NATIONS, **2001 Industrial Commodity Statistics Yearbook**, United Nations, New York, 2003.

_____, **2002 International Trade Statistics Yearbook (Volume II, Trade by Commodity)**, United Nations, New York.

- _____, **Statistical Yearbook**, 47th Issue, United Nations, New York, 2003.
- _____, Statistics Division-Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE), <<http://unstats.un.org/unsd/comtrade/dqQuickQuery.aspx>>, (03.06.2005)

Gazete, Dergi ve Internet Yazıları:

- ABGM, **Bölgesel Ticaret Anlaşmaları ve Dünya Ticaret Örgütü**, Mart 2002, <<http://www.dtm.gov.tr/ab/Ab.htm>>, (21.04.2004)
- ACAR, A., “Rekabete ‘Evet’ ama Şartlar Eşit Olursa”, BESD Başkan Yard. Nesil GİRAY ile Röportaj, **Ekonomik Forum**, Kasım 1994.
- AHAM (Association of Home Appliance Manufacturers), **Appliance Histories**, <<http://www.aham.org>>, (30.06.2004)
- AKTAN, C. C., **Rekabet Gücü Kavramı**, <<http://www.canaktan.org/yeni-trendler/yeni-rekabet/kavram.htm>>, (24.06.2004)
- _____, **Rekabet Gücünü Belirleyen Etkenler**, <<http://www.canaktan.org/yeni-trendler/yeni-rekabet/belirleyen-etke.htm>>, (24.06.2004)
- _____, **Türkiye İçin Ulusal Rekabet Gücü Politikası: Aksiyon Önerileri**, <<http://www.canaktan.org/yeni-trendler/yeni-rekabet/turkiyede-istihdam.htm>>, (24.06.2004)
- APPLIANCE, “26th Annual Portrait of the U.S. Appliance Industry”, **Appliance**, Vol: 60, Issue: 9, September 2003.
- _____, “China’s Appliance Industry in 2002”, **Appliance**, Vol: 60, Issue: 10, October 2003.
- _____, “Europe’s Appliance Industry in 2002”, **Appliance**, Vol: 60, No: 11, November 2003.
- _____, “Portrait of the European Appliance Industry”, **Appliance**, Vol: 59, No: 11, November 2002.
- ATAM, A., “Editörden”, içinde **BEYSAD Dergisi**, Sayı: 42, Aralık-Şubat 2004, <<http://www.beysad.org.tr>>, (22.11.2004)
- _____, “Editörden”, içinde **BEYSAD Dergisi**, Sayı: 43, Mart-Nisan 2004, <<http://www.beysad.org.tr>>, (22.11.2004)
- BALABAN, Y., “8 Devin Gizli Gücü”, **Capital**, Yıl: 13, Sayı: 2005/5, Mayıs 2005.
- BAYDORAL, C., **Gümrük Birliği’ni Yeniden Tartışmak**, <<http://www.ntvmsnbc.com/news/83077.asp?cp1=1#BODY>>, (23.08.2004)
- BEKAR, Z., “Beyaz Eşya’da Strateji İhtiyacı”, **İstanbul Sanayi Odası Dergisi**, Sayı: 429, Aralık 2001.
- CAPITAL, “Yeni Yaş Analizi”, **Capital**, Yıl: 9, Sayı: 5/2001, Mayıs 2001.
- DURAN, O., “Elektrik Tarafından Çarpılan Sanayici”, **İstanbul Sanayi Odası Dergisi**, Sayı: 431, Şubat 2002.

- EKONOMİK FORUM, “Özel Rapor: Beyaz Eşya”, **Ekonomik Forum**, TOBB Aylık Yayını, Yıl: 4, Sayı: 11, 15 Kasım 1997.
- FIRAT, E., “Yaşlılık Talebi”, **Capital**, Yıl: 11, Sayı: 2003/9, Eylül 2003.
- GÜRSOY, E., “Dayanıklı Tüketim Malları Sektörü”, **Yatırım Dünyası**, Ocak 2002.
- HUGHES, K., “Turkey and the European Union: Just Another Enlargement?”, ‘**Turkey’s EU End-game?**’ **European Policy Summit Working Paper**, June-2004, <http://www.friendsofeurope.org/pdfs/TurkeyandtheEuropeanUnion-WorkingPaperFoE.pdf>, (15.10.2004)
- İHRACAT DÜNYASI 2002, “İhracatta ‘Yapı’ Değişmiyor”, **İhracat Dünyası 2002**, Dünya Yayıncılık, İstanbul, 2002.
- KİBRİTÇİOĞLU, A., **Firma ve Ürün Kalitesi: Nedir? Neden Önemlidir?**, <http://www.econturk.org/Turkiyeekonomisi/aykut3.pdf>, (19.02.2004)
- SARFATI, G., “European Industrial Policy As a Non-Tariff Barrier”, **European Integration Online Papers**, Vol: 2, No: 2, 1998, <http://eiop.or.at/eiop/texte/1998-002.htm>, (09.09.2004)
- ŞENTÜRK, O., “Beyaz Eşyada ‘Elektronik’ Büyüme”, **Ekonomist**, Yıl: 15, Sayı: 2005/21, 22-28 Mayıs 2005.
- ŞENTÜRK, O., “Yenileme Dönemi Geldi”, **Ekonomist Yıllığı-Türkiye 2004**, Ekonomist Dergisi Eki, 28 Aralık 2003.
- TEMEL, D., ‘Dayanıklı Tüketim Sektörü ve Sorunları’, içinde **Ekonomik Forum**, TOBB Aylık Yayını, Yıl: 7, Sayı: 3, 15 Mart 2000.
- UZUNAY, B., “Kaliteyi Şansa Bırakmıyoruz”, BSP Dağıtım Genel Müdürü Refik Üner ile Yapılan Röportaj, **Aksiyon**, Sayı: 175, 11-17 Nisan 1998, <http://arsiv.aksiyon.com.tr/arsiv/175/pages/dosyalar/dos8.html>, (22.06.2004)
- YÜZAL, S., “Beyaz Eşya Sanayi Rekora Doymuyor: Beyaz Eşya Sektörü İhracatta Maratoncu Olduğunu Kanıtladı”, **İGEME’den Bakış**, Yıl: 7, Sayı: 23, Ocak-Nisan 2003.

Gazete, Dergi ve Internet Haberleri:

- AKŞAM, “Türk Televizyon Üreticileri Aklandı”, **Akşam**, 17 Ekim 2001, <http://www.aksam.com.tr/arsiv/aksam/2001/10/17/ekonomi/ekonomi12.html>, (26.07.2004)
- DÜNYA, “Pazarda Üretici Firma Ağırlığı Yaşanıyor”, içinde **Beyaz Eşya (Dünya Gazetesi Eki)**, 26 Temmuz 2001.
- _____, “Merloni, Pazardaki Atağını Sürdürüyor”, içinde **Beyaz Eşya (Dünya Gazetesi Eki)**, 26 Temmuz 2001.

- _____, “Türkiye'nin İlk Holdingi 40. Kuruluş Yıldönümünü Kutluyor”, **Dünya**, 10 Aralık 2003,
<http://www.dunyagazetesi.com.tr/news_display.asp?upsale_id=154155>,
(17.02.2004)
- EKONOMİST, “Avrupa, Beyaz Eşyaya Doydu”, **Ekonomist**, Yıl: 7, Sayı: 32, 10 Ağustos 1997.
- HÜRRİYET, “210 Üründe KDV Gitti, ÖTV Geldi”, **Hürriyet**, 01 Ağustos 2002,
<<http://www.hurriyetim.com.tr/haber/0,,sid~4@tarih~2002-08-01-t@nvid~157148,00.asp>>, (15.06.2004.)
- _____, “Arçelik: Irak ve Seçim İçin Kalkanlarımız Hazır” **Hürriyet**, 02 Ağustos 2002,
<<http://www.hurriyetim.com.tr/haber/0,,sid~4@tarih~2002-08-02-t@nvid~157613,00.asp>>, (15.06.2004)
- _____, “Aria’dan Türkiye’ye 2.5 Milyar Dolarlık Dava”, **Hürriyet**, 7 Nisan 2003,
<<http://www.hurriyetim.com.tr/haber/0,,sid~4@tarih~2003-04-07-m@nvid~252254,00.asp>>, (22.09.2004)
- _____, “KDV’de İndirim Başladı”, **Hürriyet**, 06 Kasım 2001,
<<http://www.hurriyetim.com.tr/haber/0,,sid~4@tarih~2001-11-06-m@nvid~60889,00.asp>>, (15.06.2004)
- _____, “Kur Düştü Milli Gelir Arttı”, **Hürriyet**, 31 Ağustos 2004.
- MİLLİYET, “Hedef Ucu Açık Tam Üyeliktir”, **Milliyet**, 18 Aralık 2004.
- MİLLİYET, “Tek Seçenek ‘Evet’ ti”, **Milliyet**, 07 Ekim 2004.
- RADİKAL, “Dış Piyasada Rakip AB”, **Radikal**, 12 Aralık 2002,
<http://www.radikal.com.tr/veriler/2002/12/12/haber_59401.php>,
(17.05.2004)
- REFERANS, “İSO-500 Türkiye’nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu 2004”, **Referans**, 28 Temmuz 2005,
<https://www.referansgazetesi.com/UPLOAD/haber/dokuman/iso500_2004.xls>, (28.07.2005)
- REFERANS, “İSO-Türkiye’nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu 2003”, **Referans**, 28 Temmuz 2004.
- SABAH, “Avrupa ‘2004’ Dedi”, **Sabah**, 13 Aralık 2002,
<<http://arsiv.sabah.com.tr/arsiv/2002/12/13/s01.html>>, (11.06.2004)
- _____, “Patent Sahibi Olan Ülkeler Zengin, Olmayanlar Fakir”, **Sabah**, 1 Ağustos 2004.
- _____, “Türkiye, Bu Hızıyla Beyaz Eşyada Avrupa Lideri Olur”, **Sabah**, 05 Temmuz 2004,
<<http://www.sabah.com.tr/2004/07/05/eko103.html>>,
(12.07.2004)
- VATAN, “Rekabet Liginde Yükselmiş Halimizle 55’inci Olabildik”, **Vatan**, 5 Mayıs 2004.

ZAMAN, “Arçelik: Enflasyondaki Düşüşle Üretimimiz Katlandı”, **Zaman**, 12 Temmuz 2004,
<http://www.zaman.com.tr/?bl=ekonomi&alt=&trh=20040712&hn=68726>,
 (18.10.2004)

Muhtelif Kaynaklar:

AKÇT Anlaşması, <http://www.euturkey.org.tr/abportal/>, (30.04.2004)

ANABRITANNICA ANSİKLOPEDİSİ, “Soğutucu”, Ana Yayıncılık A.Ş. ve Encyclopedia Britannica Inc., İstanbul, 2000.

Ankara Anlaşması, <http://www.deltur.cec.eu.int/kankara.rtf>, (27.04.2004)

AVRUPA KOMİSYONU, **Genişleyen Avrupa**, Avrupa Komisyonu Türkiye Temsilciliği, Broşür, Ankara, t.y.

Avrupa Tarihi, <http://sks.kou.edu.tr/kouli/Masa/avrupa/avrupatarihi.asp>,
 (04.03.2004)

Avrupa Topluluğu-Türkiye Gümrük Birliği Yasal Mevzuat, Avrupa Komisyonu Türkiye Temsilciliği Yayını, Ankara, t.y.

DIŞ YATIRIM, **Arçelik Mali Tablo Analizi**, 31 Mart 2004,
<http://www.yatirimyap.com/pdf/sirketanaliz%5Carçelik%20040331.pdf>,
 (01.07.2004)

DİE, **Türkiye-AT İlişkileri**,
<http://www.die.gov.tr/PROJECTS/GUMRUK/ek.html>, (28.04.2004)

DPT, **Avrupa Birliği Kronolojisi 1946-2002**, Mayıs 2002,
<http://ekutup.dpt.gov.tr/ab/kronoloj.pdf>, (04.03.2004)

_____, **Türkiye Avrupa Birliği İlişkileri Tarihçe**,
<http://www.dpt.gov.tr/abigm/tabi/tarihce/tabi.doc>, (29.04.2004)

DTM, **CE İşareti İliştirilmesini Öngören Yeni Yaklaşım Direktiflerinin Uyumunda Son Durum**,
<http://www.dtm.gov.tr/DTS/ABTeknik/yeniyaklasimuyum.htm>,
 (11.08.2004)

_____, **Ankara Anlaşmasından Helsinki Zirvesine**,
<http://www.dtm.gov.tr/ead/ekonomi/sayi1/ankara.htm>, (18.02.2004)

ERDEMLİ, Ö., “Chronology: Turkey’s Relations with the EU”, **Turkish Studies**, Vol: 4, Issue: 1, Spring 2003.

EXPORT PROMOTION CENTER OF TURKEY, **Household Appliances Industry in Turkey**, Broşür, October 2003, Ankara.

HANÇERLİOĞLU, O., “Ekonomik Bölgecilik”, **Ekonomi Sözlüğü**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1972.

İktisadi Kalkınma Vakfı Dergisi, Sayı: 146, Mayıs-Ağustos 2000.

Kopenhag Kriterleri, <http://www.tbmm.gov.tr/komisyon/insanhak/pdf01/437-438.pdf>, (07.05.2004)

Kopenhag Zirvesi Sonuç Bildirgesi,

<<http://www.gumruk.gov.tr/ab/haberler/kopenhag.htm>>, (11.06.2004)

Longman Active Study Dictionary of English, Longman, Essex-England, 1991.

Özel Tüketim Vergisi Kanunu, IV Sayılı Liste,

<<http://www.gelirler.gov.tr/gelir2.nsf/OTVIVsayililiste?OpenPage>>, (17.06.2004)

Rekabetin Korunması Hakkında Kanun, <<http://www.rekabet.gov.tr/kanun.html>>, (01.10.2004)

TürkBESD, **Beyaz Dünya,** Aylık Bülten, Haziran 2004.

TÜRKİYE’DE ve DÜNYADA ZORLU, “Beyaz Eşya Hareketlendi”, **Türkiye’de ve Dünyada Zorlu,** Zorlu Grubu İç İletişim Yayını, Ekim-Kasım-Aralık 2003.

Türkiye-AB Arasında Gümrük Birliğini Tesis Eden 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararı, <<http://www.euturkey.org.tr/abportal/uploads/files/1-95.doc>>, (20.02.2004)

Türkiye İle AET Arasında Bir Ortaklık Yaratan Anlaşma, <<http://ekutup.dpt.gov.tr/ab>>, (05.05.2004)

ZORLU HOLDİNG, **Kurum Profili 2002,** Zorlu Holding.

<<http://www.arcelikas.com.tr/kurumsal/index.html>>, (02.07.2004)

<<http://www.bsh-group.de/laender/tr/index.htm>>, (02.11.2004)

<<http://www.koc.com.tr/User/CompanyPresentation.aspx>>, (07.08.2004)

<<http://www.profilo.com.tr/hr.asp>>, (02.07.2004)

<<http://www.teba.com.tr/kurumsal/default.aspx>>, (24.11.2004)

<<http://www.vestel.com.tr/Dev/Kurumsal/vestelgrubu.htm>>, (02.07.2004)

<<http://www.vestel.com.tr/Dev/Vsg/vestelbeyazesya.htm>>, (02.07.2004)

EKLER

Ek Tablo 1. Türkiye'nin SITC Rev.3-7751 ve SITC Rev.3-7752 Grubu Dış Ticaret Değerleri* (Dolar)

	SITC Rev.3-7751						SITC Rev.3-7752					
	İHRACAT			İTHALAT			İHRACAT			İTHALAT		
Yıllar	TOPLAM	AB	AB 12	TOPLAM	AB	AB 12	TOPLAM	AB	AB 12	TOPLAM	AB	AB 12
1989	512.347	124.138	124.138	3.422.939	1.418.302	1.418.302	21.870.709	1.582.602	1.582.602	1.045.383	896.180	896.180
1990	1.136.981	118.750	118.750	14.958.033	14.355.519	14.355.519	20.950.402	5.019.604	5.019.604	8.724.060	4.821.245	4.821.245
1991	702.804	18.893	18.893	18.288.092	17.884.133	17.884.133	28.682.395	12.176.220	12.176.220	13.420.025	3.071.504	3.071.504
1992	1.270.836	369.449	369.449	16.189.171	15.454.893	15.454.893	50.592.446	25.788.180	25.788.180	22.273.280	5.187.320	5.187.320
1993	1.439.580	114.697	114.697	22.377.515	21.663.129	21.663.129	66.611.672	32.350.891	32.350.891	50.944.118	6.973.959	6.973.959
1994	3.553.200	2.288.303	2.288.303	16.106.164	15.712.244	15.712.244	87.225.919	49.531.188	49.531.188	26.500.842	5.992.075	5.992.075
1995	7.680.184	2.895.064	2.895.064	25.459.845	24.809.469	24.697.734	132.127.260	77.374.660	77.235.278	32.018.264	13.013.445	12.644.137
1996	11.366.349	6.841.848	6.841.848	69.816.907	69.116.128	69.084.499	115.442.100	75.680.983	75.382.590	65.734.920	20.082.109	19.376.378
1997	16.769.381	11.319.240	11.319.240	100.086.468	95.683.799	95.678.529	125.185.003	82.287.899	82.073.224	95.645.050	18.585.552	17.022.283
1998	23.362.027	13.875.757	13.740.979	80.606.512	80.114.464	79.732.384	142.019.798	111.487.619	109.844.059	128.756.653	29.575.901	29.248.033
1999	30.918.903	17.193.862	16.500.918	48.574.199	45.606.458	45.574.158	171.832.448	137.377.337	134.525.203	102.627.620	22.682.434	22.516.359
2000	42.675.743	17.195.435	14.288.123	68.984.336	50.509.850	50.424.879	162.949.225	126.703.200	124.832.542	93.823.597	25.809.011	25.710.502
2001	62.281.286	25.344.831	17.988.302	33.670.023	25.429.938	25.347.540	201.126.647	145.113.893	142.007.092	37.417.230	8.626.918	8.600.508
2002	139.596.090	82.286.389	64.012.159	29.428.246	25.982.214	25.880.790	307.306.190	217.760.581	212.862.689	18.923.563	5.704.419	5.630.745
2003	249.529.095	133.112.799	115.264.612	40.190.389	38.355.010	38.174.617	481.904.222	331.921.725	323.070.886	24.369.593	6.105.468	5.885.035

* 'AB', ilgili yıldaki AB üyesi ülkeleri; 'AB 12', 1995 öncesinde AB üyesi olmuş 12 ülkeyi ifade etmektedir.

'SITC Rev.3-7751: Çamaşır Yıkama ve Kurutma Makineleri'; 'SITC Rev.3-7752: Buzdolapları ve Soğutucular' ürün gruplarını göstermektedir.

Kaynak: DİE, SITC Rev.3 Ülke Bazlı İhracat ve İthalat Verileri kullanılarak hesaplanmıştır. (Veriler elektronik ortamda derlendi.)

Ek Tablo 2. Türkiye'nin SITC Rev.3-7753 ve SITC Rev.3-77586 Grubu Dış Ticaret Değerleri* (Dolar)

	SITC Rev.3-7753						SITC Rev.3-77586					
	İHRACAT			İTHALAT			İHRACAT			İTHALAT		
Yıllar	TOPLAM	AB	AB 12	TOPLAM	AB	AB 12	TOPLAM	AB	AB 12	TOPLAM	AB	AB 12
1989	14.285	714	714	2.438.917	2.438.917	2.438.917	21.231.486	17.986.614	17.986.614	1.176.600	994.545	994.545
1990	21.724	-	-	22.905.186	22.864.007	22.864.007	18.721.084	13.274.897	13.274.897	1.682.180	1.199.964	1.199.964
1991	119.890	-	-	27.065.033	27.064.668	27.064.668	25.290.820	15.618.575	15.618.575	2.836.456	1.917.889	1.917.889
1992	103.316	17.150	17.150	13.113.755	13.010.014	13.010.014	28.895.284	20.329.968	20.329.968	3.647.265	1.707.510	1.707.510
1993	229.978	147	147	11.201.135	10.945.176	10.945.176	33.480.931	21.301.435	21.301.435	4.480.549	3.284.996	3.284.996
1994	99.924	-	-	5.960.737	5.668.774	5.668.774	40.187.864	23.435.817	23.435.817	3.547.209	2.620.541	2.620.541
1995	847.688	2.630	250	7.013.694	6.932.441	6.723.618	62.125.293	39.590.412	37.383.341	4.920.905	3.964.917	3.962.236
1996	1.754.673	1.265.469	1.037.447	25.111.223	25.094.189	24.777.907	80.791.289	47.043.290	45.296.830	10.862.513	9.077.113	8.136.501
1997	21.465.783	19.444.020	17.565.839	39.709.116	39.692.766	39.691.789	84.487.889	46.007.552	43.649.216	15.351.116	10.980.703	10.194.118
1998	18.107.950	15.414.489	12.529.525	55.391.205	55.209.180	55.191.946	94.895.532	53.693.975	51.224.002	23.597.023	17.066.571	15.783.037
1999	18.080.353	14.489.087	11.620.951	44.716.808	44.626.173	44.626.173	90.976.269	58.749.820	56.195.102	23.016.498	17.571.284	17.079.643
2000	13.971.776	11.102.262	9.756.957	48.939.559	48.932.131	48.932.131	106.687.586	64.496.817	61.888.005	36.477.640	25.426.100	24.625.111
2001	10.138.019	5.577.326	5.504.147	22.616.302	22.615.483	22.615.438	117.348.901	73.242.572	69.612.564	16.105.819	13.788.474	13.493.720
2002	23.209.907	15.309.886	14.406.679	21.277.915	21.266.927	21.266.927	136.505.242	80.833.367	78.031.119	17.457.959	15.868.069	15.621.619
2003	42.409.164	29.292.434	29.005.500	27.787.034	24.510.811	24.510.811	190.700.583	98.657.851	92.787.340	24.376.118	18.048.614	17.732.030

* 'AB', ilgili yıldaki AB üyesi ülkeleri; 'AB 12', 1995 öncesinde AB üyesi olmuş 12 ülkeyi ifade etmektedir.

'SITC Rev.3-7753: Bulaşık Yıkama Makineleri'; 'SITC Rev.3-77586: Elektrikli Fırın ve Ocaklar' ürün gruplarını göstermektedir.

Kaynak: DİE, SITC Rev.3 Ülke Bazlı İhracat ve İthalat Verileri kullanılarak hesaplanmıştır. (Veriler elektronik ortamda derlendi.)

Ek Tablo 3. TürkBESD Üyesi Firmalara Ait Göstergeler (Adet)

		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ÜRETİM	Buzdolabı	1.026.075	1.087.416	1.247.016	1.265.135	1.637.309	1.637.812	1.849.513	1.875.069	2.139.259	2.445.852	2.483.421	3.317.712	4.285.507	5.307.828
	Oto.Çam. Mak.	616.888	779.636	914.490	746.360	827.621	992.753	1.454.006	1.375.163	1.219.338	1.342.710	1.029.743	1.654.103	2.459.082	3.963.401
	Bulaşık Mak.	139.731	207.553	324.687	258.354	236.036	255.275	447.348	318.320	325.499	351.217	223.110	345.800	399.113	656.753
	Fırın	589.138	603.377	604.680	473.701	589.185	734.810	920.711	906.916	865.544	1.048.099	1.107.849	1.341.104	1.574.167	1.715.325
İÇ SATIŞ	Buzdolabı	848.656	796.715	927.180	767.267	833.775	969.350	1.230.743	1.407.145	1.257.749	1.467.539	1.017.595	1.088.035	1.361.804	2.003.525
	Oto.Çam. Mak.	616.276	774.718	914.378	762.429	785.794	1.067.306	1.464.279	1.493.863	1.222.201	1.416.528	795.324	823.926	1.075.589	1.916.831
	Bulaşık Mak.	169.048	211.425	322.317	266.588	241.087	318.811	426.804	477.597	405.528	502.534	264.795	281.864	261.108	525.645
	Fırın	551.853	539.977	597.264	403.407	444.670	518.928	607.629	587.124	473.978	535.794	346.153	339.399	377.868	598.687
İHRACAT	Buzdolabı	160.394	281.898	396.801	585.973	801.688	692.648	784.651	817.595	1.045.774	1.088.525	1.530.292	2.247.436	3.034.472	3.361.419
	Oto.Çam. Mak.	2.820	3.842	4.639	8.870	40.624	52.655	86.842	120.564	179.886	272.770	444.604	988.601	1.550.076	2.235.609
	Bulaşık Mak.	128	145	98	104	2.093	7.435	110.398	90.724	87.743	83.218	65.949	148.905	239.206	287.849
	Fırın	74.607	88.966	40.328	79.477	141.271	217.157	291.844	355.486	450.050	557.240	788.565	999.578	1.189.415	1.325.943
İTHALAT	Buzdolabı	9.374	3.281	83.619	37.883	38.882	77.174	200.446	302.716	278.136	223.207	90.512	50.842	41.293	43.686
	Oto.Çam. Mak.	6.574	2.920	7.059	10.646	6.452	114.319	164.354	253.061	207.741	294.652	169.351	159.437	191.104	187.335
	Bulaşık Mak.	38.742	15.267	3.650	1.159	2.917	61.156	117.943	197.870	184.836	224.329	101.376	98.807	102.337	177.223
	Fırın	0	30.384	60	0	62	7.964	9.949	32.374	38.269	57.285	28.208	29.053	25.988	31.635

Kaynak: TürkBESD (Dernek üyesi şirketlerin rakamlarıdır.)

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler:

Adı ve Soyadı : Gökhan ÖZDAMAR

Doğum Yeri : Isparta

Doğum Yılı : 1979

Medeni Hali : Bekâr

Eğitim Durumu:

Lise : 1990-1997, Isparta Anadolu Lisesi.

Lisans : 1997-2002, Marmara Üniversitesi İktisadi ve idari Bilimler Fakültesi
İktisat Bölümü.

Yabancı Diller ve Düzeyi:

İngilizce : Yazma (Çok İyi), Konuşma (İyi), Okuma (Çok İyi)

ÜDS Notu: 86,25 (Mart 2005)

İş Deneyimi:

Mart 1999-Haziran 1999 Staj, Kervan Tekstil A.Ş. Pazarlama Departmanı,
İstanbul.

Kasım 2002-..... Araştırma Görevlisi, Süleyman Demirel Üniversitesi,
Isparta.

Bilimsel Yayınlar ve Çalışmalar:

1. DULUPÇU, M., H. GÜL, G. ÖZDAMAR H. DEMİRGİL, H. ÜNLÜ, “Avrupa Yolunda Yerelin Rönesansı: Yerel Farkındalık, Yönetmel Kapasite İnşası ve AB Fırsatları”, Dünya Bankası Türkiye Ofisi - Yaratıcı Kalkınma Fikirleri Yarışması, 2005, Yarı Finalist.
2. ÖZDAMAR, G., H. DEMİRGİL, O. DEMİREL, Isparta Valiliği İl Gelişim Planı Hizmetler Sektörü Ön Raporu, 2004.