



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

**TÜRKİYE'DE SANAYİ SEKTÖRÜ İÇİN HAMMADDE
İTHALATINI BELİRLEYEN FAKTÖRLERİN
ANALİZİ: 2008-2020**

**HAZIRLAYAN
Derya AĞCADAĞ
1840202021**

DOKTORA TEZİ

**DANIŞMAN
Prof. Dr. Bekir GÖVDERE**

ISPARTA- 2021

TEZ SAVUNMA SINAV TUTANAĞI





T.C.
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü



YEMİN METNİ

Doktora tezi olarak sunduğum “Türkiye’de Sanayi Sektörü İçin Hammadde İthalatını Belirleyen Faktörlerin Analizi: 2008-2020” adlı çalışmanın, tezin proje safhasından sonuçlanmasına kadar ki bütün süreçlerde bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurulmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin Bibliyografya’da gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve onurumla beyan ederim.

Derya AĞCADAĞ

05/08/2021



T.C.
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
TEZ ÇALIŞMASI ORJİNALLİK RAPORU
BEYAN BELGESİ



SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ'NE

ÖĞRENCİ BİLGİLERİ	
Adı-SOYADI	Derya AĞCADAĞ
Öğrenci Numarası	1840202021
Enstitü Ana Bilim Dalı	İktisat
Programı	Doktora
Programın Türü	() Tezli Yüksek Lisans (x) Doktora
Danışmanın Unvanı, Adı-SOYADI	Prof. Dr. Bekir GÖVDERE
Tez Başlığı	<i>Türkiye’de Sanayi Sektörü İçin Hammadde İthalatını Belirleyen Faktörlerin Analizi: 2008-2020</i>
Turnitin Ödev Numarası	1627966221

Yukarıda başlığı belirtilen tez çalışmasının a) Kapak sayfası, b) Giriş, c) Ana Bölümler ve d) Sonuç kısımlarından oluşan toplam 155 sayfalık kısmına ilişkin olarak, 05/08/2021 tarihinde tarafımdan Turnitin adlı intihal tespit programından Üniversitemiz Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Yönergesinin 14 üncü maddesinde yer alan filtrelemeler uygulanarak alınmış olan ve ekte sunulan rapora göre, tezin/dönem projesinin benzerlik oranı;

Kaynakçalar hariç, alıntılar dahil, 10 kelimeden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç;

% 15’dir.

Danışman tarafından uygun olan seçenek işaretlenmelidir:

(x) Benzerlik oranları belirlenen limitleri aşmıyor ise;

Yukarıda yer alan beyanın ve ekte sunulan Tez Çalışması Orijinallik Raporu’nun doğruluğunu onaylarım.

() Benzerlik oranları belirlenen limitleri aşıyor, ancak tez/dönem projesi danışmanı intihal yapılmadığı kanısında ise;

Yukarıda yer alan beyanın ve ekte sunulan Tez Çalışması Orijinallik Raporu’nun doğruluğunu onaylar ve Uygulama Esasları’nda öngörülen yüzdelik sınırlarının aşılmasına karşın, aşağıda belirtilen gerekçe ile intihal yapılmadığı kanısında olduğumu beyan ederim.

Gerekçe:

Benzerlik taraması yukarıda verilen ölçütlerin ışığı altında tarafımda yapılmıştır. İlgili tezin orijinallik raporunun uygun olduğunu beyan ederim.

05/08/2021
(İmza)

Prof. Dr. Bekir GÖVDERE

ÖZET

Ülkelerin ekonomik büyümesi ve refahı açısından kritik öneminden dolayı, ithalatı hangi faktörlerin etkilediği ve bunların nasıl yönetilebileceği önem arz etmektedir. Bu çalışmada Türkiye’de sanayi sektörü için hammadde ithalatını belirleyen faktörlerin verileri 2008Q1-2020Q4 çeyrek dönemler halinde ele alınmıştır. Türkiye ithalatının büyük çoğunluğunu imalat sanayi sektörü oluşturmaktadır. İmalat sanayinin alt kalemlerinin miktarlarına bakıldığında ise, en büyük paya sahip olan sanayi için işlem görmüş ve sanayi için işlem görmemiş hammaddelerin ithalatını etkileyen faktörler incelenmiştir. Bu bağlamda, kullanılan değişkenler olarak toplam sanayi ithalatı, imalat sanayi büyüme oranı, genel ekonomik büyüme, toplam sanayi ihracatı, ithalat değer endeksi ve kapasite kullanım oranı verilerine zaman serisi analizi uygulanmıştır. Zaman serisinin durağanlığını ölçmek için Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) testi yapılmıştır. Sanayi için işlem görmüş ve işlem görmemiş hammadde ithalatı için iki farklı model belirlenip SUR (Görünüşte İlişkisiz Regresyon) modeli ile analiz edilmiştir. Sonuç tablosundan elde edilen veriler ile Dizilim (RUN) testleri uygulanmıştır. Seriler arasında eş bütünleşik bir ilişki olup olmadığını belirlemek için Johansen testi ile sınanmıştır. Araştırma bulgularına göre, sanayi için işlem görmemiş hammadde ithalatını etkileyen değişkenler; ithalat değer endeksi, GDP, reel toplam ihracat, kapasite kullanım oranıdır. İşlem görmüş hammadde ithalatını GDP, reel toplam ihracat ve kapasite kullanım oranı değişkenleri etkilemektedir.

Anahtar Kelimeler: İthalat, Hammadde, Zaman Serisi, SUR Analizi.

ABSTRACT

Factors that affect imports and how they can be managed are important due to their critical importance for the economic growth and welfare of countries. In this study, the data of the factors that determine the raw material import for the industry sector in Turkey were discussed as the 2008Q1-2020Q4 Quarterly periods. The manufacturing industry sector makes up the majority of Turkey's imports. Regarding the quantities of the sub-items of the manufacturing industry, the factors affecting the import of processed and unprocessed raw materials for the industry, which has the largest share, were examined. In this context, the data of the variables used in the study, namely, total industrial imports, growth rate of manufacturing industry, general economic growth, total industrial exports, import value index, and capacity utilization rate, were subjected to time series analysis. The Augmented Dickey–Fuller (ADF) test was used to measure the stationarity of the time series. Two different models were determined for the import of processed and unprocessed raw materials for the industry and analyzed with the SUR (Seemingly Unrelated Regression) model. String (RUN) tests were conducted with the data obtained from the results table. The Johansen test was used to determine whether there was a cointegration between the series. According to the research findings, the variables affecting the import of raw materials for the industry were import value index, GDP, real total exports, and capacity utilization rate. Processed raw material imports were affected by the variables of GDP, real total exports, and capacity utilization rate.

Keywords: Import, Raw Materials, Time Series, SUR Analysis

ÖNSÖZ

Araştırmanın yazım aşamasında yardımlarını esirgemeyen, inceleme ve değerlendirmeleri ile yol gösteren danışmanım Prof. Dr. Bekir GÖVDERE'ye, uygulama kısmında yardımlarını esirgemeyen Sayın Prof. Dr. Selim Adem HATIRLI'ya ve değerli jüri üyeleri hocalarım Prof. Dr. Levent KÖSEKAHYAOĞLU, Dr. Öğr. Üyesi Utku ONGUN, Dr. Öğr. Üyesi Kazım SARIÇOBAN'a teşekkür ederim.

Doktora eğitimim süresince yanımda olan arkadaşlarım Öğr. Gör. Aytaç DEMİRAY, Sevdagül DENGİZ, Öğr. Gör. Halil SUNAR ve Dr. Öğr. Üyesi Kazım KARTAL'a teşekkür ederim.

Bu süreçte bana maddi ve manevi olarak destek sağlayarak sabırlarını, sevgilerini ve ilgilerini esirgemeyen babam Hüseyin AĞCADAĞ' a, annem Güllü AĞCADAĞ' a ve ağabeyim Şener AĞCADAĞ' a vefayı bir borç bilir teşekkür ederim.

Derya AĞCADAĞ

ISPARTA – 2021

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa</u>
TEZ SAVUNMA SINAV TUTANAĞI	i
YEMİN METNİ.....	ii
ÖZET	iii
ABSTRACT	iv
ÖNSÖZ.....	v
İÇİNDEKİLER.....	vi
TABLolar DİZİNİ.....	viii
KISALTMALAR DİZİNİ.....	ix
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM TARİHSEL SÜREÇTE DİŞ TİCARET TEORİLERİNİN EVRİMİ

1. MERKANTİLİZM	6
2. KLASİK DİŞ TİCARET TEORİSİNİN DOĞUŞU VE GELİŞİMİ.....	7
2.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi	8
2.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi.....	9
2.3. Tam Uzmanlaşmadan Kısmi Üstünlüğe Geçiş	12
2.4. Heckscher-Ohlin Modeli	13
2.5. H-O Modelinden Geliştirilen Teoremler	14
2.6. Faktör Eşitliği Teoremi	14
2.7. Stolper-Samuelson Teoremi	18
3. YENİ DİŞ TİCARET TEORİLERİ.....	19
3.1. Nitelikli İşgücü Teoremi	21
3.2. Teknoloji Açığı Teoremi.....	23
3.3. Ürün Dönemleri Teoremi	24
3.4. Tercihlerde Benzerlik Teoremi.....	28
3.5. Ölçek Ekonomisi Teoremi.....	32
3.6. Monopolcü Rekabet Teoremi	35
3.7. Çekim Modeli	38
4. DİŞ TİCARET TEORİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ.....	40

İKİNCİ BÖLÜM TÜRKİYE'DE DİŞ TİCARETİN GELİŞİM SÜRECİ

1. 1960-1979 DÖNEMİ.....	43
1.1. 1960-1969 Dönemi	44
1.2. 1970-1979 Dönemi	51

1.3. 1960-1980 Yılları İşgücü Göçü	58
2. 1980-1999 DÖNEMİ.....	59
2.1. 1980-1989 Dönemi	60
2.2. 1990-1999 Dönemi	67
3. 2000-2009 DÖNEMİ.....	77
3.1. 2001 Krizi.....	80
3.2. 2004-2006 Türkiye AB Müzakere Süreci	91
3.3. 2008 Küresel Finans Krizi.....	92
4. 2010-2020 DÖNEMİ.....	96
4.1. Euro Bölgesi Borç Krizi.....	100
4.2. 2020 Pandemi Süreci.....	101

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

SANAYİ SEKTÖRÜ İÇİN HAMMADDE İTHALATINI BELİRLEYEN FAKTÖRLERİN EKONOMETRİK ANALİZİ

1. MATERYAL VE YÖNTEM.....	105
1.1. Materyal.....	105
1.2. Yöntem	106
2. LİTERATÜR TARAMASI	113
3. ARAŞTIRMA BULGULARI.....	121
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	128
KAYNAKÇA.....	131
ÖZGEÇMİŞ	145

TABLÖLAR DİZİNİ

Sayfa

Tablo 1. Mutlak Üstünlükler (Bir İşçinin Bir Günlük Üretimi)	8
Tablo 2. Ricardo Modelinin Varsayımları	10
Tablo 3. Karşılaştırmalı Üstünlükler Modeli	10
Tablo 4. 2006 Yılında Dünya Toplamının Yüzdesi Olarak Çeşitli Ülkelerin Faktör Yetenekleri	16
Tablo 5. H-O Modelinden Yeni Dış Ticaret Modellerine Geçiş	21
Tablo 6. Piyasa Birleşmesinden Elde Edilen Varsayımsal Kazanım Örnekleri	37
Tablo 7. 1960-1969 Yılları Arasında Dış Ticaret Göstergeleri	49
Tablo 8. 1960-1969 Yılları Arasında Makroekonomik Göstergeler	50
Tablo 9. 1970-1979 Yılları Arasında Dış Ticaret Göstergeleri	55
Tablo 10. 1970-1979 Yılları Arasında Makroekonomik Göstergeler	56
Tablo 11. 1980-1989 Yılları Arasında Dış Ticaret Göstergeleri	60
Tablo 12. 1980-1989 Yılları Arasında Makroekonomik Göstergeler	61
Tablo 13. 1990-1999 Yılları Arasında Dış Ticaret Göstergeleri	68
Tablo 14. 1990-1999 Yılları Arasında Makroekonomik Göstergeler	69
Tablo 15. 2000-2009 Yılları Arasında Dış Ticaret Göstergeleri	78
Tablo 16. 2000-2009 Yılları Arasında Makroekonomik Göstergeler	79
Tablo 17. Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı Kapsamında Yapılan Düzenlemeler	85
Tablo 18. 2008 Öncesi Enflasyon Hedefleri ve Gerçekleşmeler	88
Tablo 19. Para Politikası Amaç ve Araçları	90
Tablo 20. Türkiye'nin Aldığı Önlemler	95
Tablo 21. 2010-2020 Yılları Arasında Dış Ticaret Göstergeleri	96
Tablo 22. 2010-2020 Yılları Arasında Makroekonomik Göstergeler	97
Tablo 23. Araştırmada Kullanılan Veri Setleri	105
Tablo 24. Modelin ADF Birim Kök Testi Sonuçları	121
Tablo 25. Modelin ADF Birim Kök Testi Sonuçları	122
Tablo 26. SUR Modeli Analizi Sonuçları	124

KISALTMALAR DİZİNİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ADF	: Genişletilmiş Dickey Fuller
AET	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
AKÇT	: Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu
AR-GE	: Araştırma Geliştirme
BDDK	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
DÇM	: Dövizle Çevrilebilir Mevduat
DOLS	: Dinamik Sıradan En Küçük Kareler
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
DYY	: Doğrudan Yabancı Yatırım
ECB	: Avrupa Merkez Bankası
EFTA	: Avrupa Serbest Ticaret Birliği
EKK	: En Küçük Kareler
EMP	: Enflasyonla Mücadele Programı
EURATOM	: Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu
EVDS	: Elektronik Veri Dağılım Sistemi
FED	: Amerika Merkez Bankası
FMOLS	: Tam Değiştirilmiş Sıradan En Küçük Kareler
GATS	: Hizmetler Ticareti
GATT	: Ticaret Genel Anlaşması
GDP	: Gross Domestic Product (Gayri Safi Milli Hasıla)
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
H-O	: Heckscher- Ohlin
IMF	: Uluslararası Para Fonu
İÇM	: İhtilaf Çözüm Mekanizması
İİBK	: İş ve İşçi Bulma Kurumu
KBMG	: Kişi Başına Milli Gelir
OECD	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
OPEC	: Petrol İhraç Eden Ülkeler
SUR	: Görünüşte İlişkisiz Regresyon Modeli
TCMB	: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TİM	: Türkiye İhracatçılar Meclisi
TMSF	: Tasarruf Mevduat Sigorta Fonu
TPRM	: Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Mekanizması
TRIMS	: Ticaretle İlişkili Yatırım Önlemleri
TRIPS	: Sınai ve Fikri Mülki Hakları
TUİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
TÜFE	: Tüketici Fiyat Endeksi
VAR	: Vektör Otoregresyon Modeli
WB	: World Bank
WU	: Washington Uzlaşması

GİRİŞ

Geçmişten günümüze kadar dış ticaret bütün ülkeler için hayati bir rol oynamıştır. Özellikle coğrafi keşifler, Amerika kıtasının keşfi, buharlı gemilerin kullanılmaya başlaması ile önemi giderek artmıştır. İktisat disiplini içinde uluslararası iktisat bir alt disiplin olarak çalışılmaya başlanmıştır.

II. Dünya Savaşının ardından kurulan uluslararası kuruluşlarla uluslararası ticaret ayrı bir ivme kazanmıştır. Bilindiği gibi, 1947’de yürürlüğe giren Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) ile sanayi ürünlerinde serbest dış ticaret süreci yürürlüğe girmiştir. Ülkeler dört yılda bir yapılan müzakere toplantılarında dış ticaretin önündeki engelleri kaldırmak için taahhütlerde bulunmuşlar ve süreç bugünlere gelmiştir. 1991’de Sovyetler Birliği’nin dağılması, küreselleşme rüzgârı yayılmasını sağlarken, 1995’te Dünya Ticaret Örgütü kurulması sanayi ürünlerinin yanında hizmet ürünleri ve tarım ürünleri de kapsama alınmasını mümkün kılmıştır.

Tarihsel süreç içerisinde ülkelerin dış ticaret politikalarını iki sanayileşme/büyüme stratejisi şekillendirmiştir. Bunlardan birincisi ithal ikameci sanayileşme stratejisidir. Bu stratejide yerli üreticilerin belirli bir süre uluslararası rekabetten korunmasını esas alan politikalar uygulanmıştır. Genel olarak tüm ülkelerde 1980 öncesi uygulanan bu strateji yerini 1980’lerde ihracata dönük büyüme stratejisine bırakmıştır. Bu strateji ise, koruma duvarları düşük düzeye indirerek ve yurtiçi üreticileri uluslararası rekabete açarak, ihracat yoluyla sanayileşmeyi temel almaktadır. Türkiye de dünyadaki bu genel eğilime uygun politikalar uygulamıştır.

Bilindiği gibi dış ticaretin faydası uzmanı olduğunuz ürünleri ihraç ederek, karşılığında üretemediğimizi malları ithal edebilmektedir. Ancak, kamuoyunda genellikle ihracat iyi ve olumlu, ithalat ise olumsuz bir içeriğe sahiptir. Ülkenin ithalatı arttığında bunun doğrudan kötü ve olumsuz olduğu anlaşılmaktadır. Bundan dolayı bir yandan ihracatı artırmak için politikalar geliştirilirken, bir yandan da dış açık vermemek amacıyla ithalatı yönetmek için politikalar geliştirilmektedir.

İthalat bir bütün olarak incelenemediği gibi, alt kalemler bazında da ele alınabilir. Eğer bir ülkenin üretiminde ithal girdilerin payı çok yüksek ise, ithalatın zorlaşması yurtiçinde üretiminde aksamasına yol açabilmektedir. 2019’da başlayan ve

halen devam eden pandemi süreci, bunu farklı bir yoldan bir defa daha ortaya çıkarmıştır.

Türkiye üretimde ithalata bağımlı ülkelerdendir. Hızlı büyüme dönemlerinde dış açık ve cari açığı finanse edilemeyecek düzeylere çıkabilmektedir. Global anlamda sermaye girişlerin yüksek olduğu dönemlerde bir sorun olmazken, sermaye hareketlerinin yavaşladığı dönemlerde cari açığın finansmanı önemli bir engel oluşturmaktadır. Bundan dolayı da finansman sorununun olduğu dönemlerde büyüme hızını düşürmek gerekebilmektedir.

Bu çalışmada dış ticaretin bir yönü yani ithalat boyutu incelenmektedir. Ülkelerin ekonomik büyümesi ve refahı açısından kritik öneminden dolayı ithalatı hangi faktörlerin etkilediği, bunların nasıl yönetilebileceği önem arz etmektedir. Gerek yurtiçinde gerekse de yurtdışında çok sayıda çalışma bu konuya odaklanmıştır. Literatürde hem toplam ithalat hem de ithalatın alt kalemleri ayrı ayrı analiz edilmektedir. Bu çalışma toplam ithalatı incelemek üzere başlamış, ancak, alt kalemlerin analiz edilmesinin literatüre katkı yapmak açısından daha faydalı olacağı düşünüldüğü için bu yöne kaydırılmıştır.

Küresel değer zincirleri, üretim süreçlerde ve dış ticarete önemli düzeylere ulaşmış bulunmaktadır. Sadece nihai ürünler değil hammadde için de benzer bir durum söz konusudur. Özellikle pandemi sürecinde küresel değer zincirlerindeki aksamalar ülkelerin sanayi üretimlerini ciddi anlamda olumsuz etkilemiş ve etkilemeye devam etmektedir. Ülkelerin temel ihtiyaçlarını karşılamak için üretim sürekliliğinin korunması gerektiği açıktır. Üretim sürekliliğinin sağlanabilmesi açısından ise aramalı ve hammadde arzında aksamaların olmaması gerekir. Bu bağlamda özellikle aramalı ve hammadde açısından dışa bağımlı ülkeler için daha da kritik hale gelmektedir. Bundan dolayı hammadde ithalatını etkileyen faktörlerin incelenmesi arz sürekliliğinin yönetilmesinde büyük kolaylıklar sağlayabilecektir.

Çalışmanın birinci bölümünde, dış ticaret teorileri irdelenmektedir. Her bir teorinin orijinal kaynağı incelenerek yeni bir okuma yapılmaktadır. Öncelikle mutlak üstünlük ve karşılaştırmalı üstünlükler olmak üzere, geleneksel dış ticaret teorileri dana sonra ise yeni dış ticaret teorileri değerlendirilmiştir. Yeni dış ticaret teorilerinin geleneksel teorilerden farkları vurgulanmış ve alana katkıları ortaya konulmuştur.

Çalışmanın ikinci bölümünde, dönemler itibariyle Türkiye ekonomisinin genel görünümü, ülke ekonomisini etkileyen iç ve dış olaylar detaylı bir şekilde incelenmiştir. Alt dönemler 1960-1979, 1980-1999, 2000-2020 olarak ayrılmıştır. Söz konusu dönemlerdeki faktörlerin dış ticarete etkileri de ayrıca değerlendirilmiştir.

Çalışmanın analiz kısmında ise sanayi için işlem görmüş ve sanayi için işlem görmemiş hammadde ithalatını etkileyen faktörler incelenmiştir ve Türkiye için politika önerileri ortaya konulmuştur. Bu bölümde bağımlı değişkenler “sanayi için işlem görmüş hammaddeler” ve “sanayi için işlem görmemiş hammaddelerdir”. SUR modeli kullanılarak ekonometrik analiz gerçekleştirilmiştir.



BİRİNCİ BÖLÜM

TARİHSEL SÜREÇTE DIŞ TİCARET TEORİLERİNİN EVRİMİ

Bilindiği gibi uluslararası dış ticaret teorisi; üç temel soruya cevap aramaktadır. Bunlardan birincisi “Ülkeler neden dış ticaret yapmalıdır?” Bu soru, ülkelerin dış ticaretten kazançlarının neler olacağına odaklanmaktadır. İkinci temel soru, dış ticaret yapmaya karar veren ülkeler “hangi mallarda uzmanlaşacaktır ve bu uzmanlaşma nasıl belirlenecektir?” Bu soru da ülkelerin hangi malları ithal hangi malları ihraç edeceğine cevap aramaktadır. Uzmanlaşma belirlendikten sonra, üçüncü temel soru önem kazanmaktadır. “Uluslararası fiyatlar ya da teknik tabirle dış ticaret haddi nasıl belirlenecektir”. Bu soru, ihraç ve ithal mallarının uluslararası fiyatlarının belirlenmesini incelemektedir (Krugman, Obstfeld ve Melitz, 2017; Salvatore, 2013; Seyidoğlu, 2017).

Birinci soruya Merkantilist düşünürler cevap aramıştır. Merkantilistlere göre dış ticaret yapmanın amacı ülkelerin zenginliğini belirleyen altın ve gümüş gibi değerli madenlere ulaşmaktır. Dünyadaki altın ve gümüş miktarı da sabit kabul edildiği için, dış ticaret yapan iki ülke aynı anda kazanamaz. Merkantilistlere göre bir ülke kazanırken diğeri mutlaka kaybedecektir. Çünkü ithalat ve ihracat bedelleri altın ve gümüş paralarla ödendiği için, ihracat yapan ülkeye altın ve gümüş girişi artarken ithalat yapan ülkede tam tersi olacak ve değerli maden miktarı azalacaktır. Buradan hareket ederek, ithalatı kontrol etmek amacıyla “Korumacı Dış Ticaret” politikası önermişlerdir (Kazgan, 1993; Savaş, 1998; Özgüven, 1992).

Birinci sorunun cevaplanmasında temel katkısı Adam Smith “Milletlerin Zenginliğinin Nedenleri ve Doğası Üzerine Bir Deneme” adlı eserinde yapmıştır. Sanayi devriminin başlarında düşüncelerini kaleme alan Smith, Merkantilistler diye adlandırdığı düşünürlerden ayrılmaktadır. Smith’e göre ülkelerin zenginliği değerli madenlere değil, “üretim” bağlıdır. Ona göre üretim işbölümü ile artırılabilir. Böylece ticarete katılan her iki taraf aynı anda kazançlı çıkabilir. Dolayısıyla korumacı dış ticarete gerek olmayıp “serbest dış ticaret” gereklidir sonucuna ulaşmakta ve geliştirdiği mutlak üstünlükler teorisi ile ikinci sorunun yani “Ülkelerin hangi mallarda

uzmanlaşacağının” cevabını aramaya yoğunlaşmıştır (Seyidoğlu, 2017; Krugman, Obstfeld ve Melitz, 2017).

Mutlak üstünlükler teorisi daha sonra D. Ricardo, J.S. Mill gibi diğer Klasik iktisatçılarla geliştirilmiş ve 1930’larda Heckscher-Ohlin tarafından güncellenmiştir. İkinci Dünya savaşıdan sonra dünya ticaretindeki yeni eğilimleri açıklamak üzere literatürde “Yeni Dış Ticaret Teorileri” olarak bilinen teoriler geliştirilmiştir.

David Ricardo karşılaştırmalı üstünlükler teorisi ile Smith’in görüşünü bir adım ileriye taşımıştır. Bilindiği gibi mutlak üstünlükler teorisine göre bir ülke hangi malda mutlak olarak üstünse o malda uzmanlaşıp ihracatçı olurken diğer malı ithal edecektir. Ricardo’nun katkısı da tam bu noktada ortaya çıkmaktadır. Ricardo bir ülke iki malın üretiminde de mutlak olarak üstünse ne olacaktır tespiti ile katkısını sağlamıştır. Ricardo’ya göre eğer bir ülke iki malda da mutlak üstün olsa bile dış ticaret yine de faydalı olabilir. Buna göre üstünlüğün derecesine bakılarak ülkelerin hangi malda uzmanlaşacakları belirlenebilmektedir (İyibozyurt, 1989; Blaug, 2014: 147-152).

1930’larda Heckscher-Ohlin’in katkılarında üstünlükler emek-değere göre değil, ülkelerin sahip oldukları üretim faktörlerinin zenginliğine göre belirlenmektedir. Daha açık bir ifade ile, bir ülke hangi üretim faktörüne zengin olarak sahipse (emek/sermaye) üretimi bu faktörü yoğun olarak gerektiren mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacak ve bu mallarda uzmanlaşacaktır. Örneğin sermaye zengini bir ülke sermaye yoğun mallarda, emek yoğun bir ülke emek yoğun mallarda uzmanlaşacaktır (Seyidoğlu, 2017: 83).

İkinci Dünya Savaşıdan sonra dünya ticaretinde yeni eğilimler ortaya çıkmıştır. Birincisi, iki sanayi ülkesinin karşılıklı ticaret yaptığı görülmüştür. Oysa geleneksel dış ticaret teorilerine göre aynı malları üreten ülkelerin birbiri ile ticaret yapmaması gerekir. İkincisi, yine geleneksel dış ticaret teorilerine göre bir ülke A malını ihraç ederken B malını ithal etmelidir. Ancak ülkelerin A malını hem ihraç hem ithal ettikleri görülmeye başlamıştır. Değişen bu yeni eğilimler, yeni dış ticaret teorilerinde açıklanmıştır (Yılmaz, 2010).

Aşağıdaki kısımda buraya kadar genel hatları verilen dış ticaret teorilerinin gelişimi detaylı olarak incelenmektedir.

1. MERKANTİLİZM

“Merkantilizmin genel olarak külçecilik denilen en erken aşaması, Avrupa’nın ciddi altın ve gümüş külçe sıkıntısı çektiği ve bu nedenle de hızla artan ticaret hacminde kullanılacak yeterli para olmadığı dönem sırasında başladı. Külçeci politikalar, altın ve gümüş akışını bir ülkeye çekmeye ve ihracatını yasaklayarak metalleri o ülkede tutmaya yönelik olarak planladı. Bu sınırlamalar orta çağdan on altıncı on yedinci yüzyıllara kadar sürdü” (Hunt, 2006: 47).

“Merkantilistler, bir ulusun zengin ve güçlü olmasının yolunun ithal ettiğinden daha fazlasını ihraç etmek olduğunu savunurlar. Ortaya çıkan ihracat fazlası, daha sonra bir külçe veya değerli metallerin, özellikle altın ve gümüşün girişi ile ödenecektir. Bir ulus ne kadar çok altın ve gümüşe sahipse, o kadar zengin ve güçlüdür. Bu nedenle, hükümet ülkenin ihracatını canlandırmak ve ithalatını (özellikle lüks tüketim mallarının ithalatını) caydırmak ve sınırlandırmak için elinden gelen her şeyi yapmak zorundadır. Bununla birlikte, tüm uluslar aynı anda bir ihracat fazlası veremeyeceğinden ve altın ve gümüş miktarı zamanın herhangi bir noktasında sabit olduğundan, bir ulus yalnızca diğer ulusların aleyhine kazanabilirdi. Böylece merkantilistler, ulusal çıkarların temelde çatışma içinde olduğuna inanarak ekonomik milliyetçiliğe vurgu yapmışlardır” (Salvatore, 2013: 32; Carbaoug, 2009: 29-30; Bjørnskov, 2005: 8).

Salvatore’nin yukarıda vurguladığı bir ülke kazanırken diğerinin kaybetmesi, Sıfır Toplamlı Oyun olarak tanımlanabilir. Buna göre, kaybeden taraf olmamak için korumacı dış ticaret kaçınılmazdır.

Adam Smith, Merkantilistlerin korumacı ticaret kapsamında uyguladıkları politikaları şöyle açıklamıştır (Smith, 2011: 480):

“İthalat üzerine konan kısıntılar, iki türlü idi:

Birincisi; hangi ülkeden getirilirse getirilsin, anayurt tüketimi için içerde üretilebilecek yabancı malların sokulmasına karşı olan engellerdi.

İkincisi; kendileriyle ticaret dengesinin aleyhte olduğu varsayılan ülkelerin, hemen her türlü eşyalarına karşı konan engellerdi.

Bu çeşit kısıntılar kimi zaman yüksek resimlerden, bazen mutlak yasaklardan meydana geliyordu.

İhracat, kimi kez resimleri geri vermekle, bazen primle, bazen yabancı devletlerle yapılan elverişli ticaret anlaşmalarıyla, kimi zaman da, uzak ülkelerde sömürgeler kurmakla özendiriliyordu”.

Adam Smith'in tespitleri ışığında Merkantilistlerin dış ticaret politikalarını şöyle ifade edebiliriz. Birincisi korumacılığı yapmak ve sürdürmek için güçlü devlet ve güçlü ordu, ikincisi kalabalık bir ülke nüfusu, üçüncüsü özellikle ülke içerisinde üretilen malların kısıtlanması; dördüncüsü ihraç malın üretiminde kullanılan ara malı ve hammaddelerin ucuza ithal edilmesi, beşincisi ihracatın arttırılmasına yönelik teşvik edici politikalar (detaylı bilgiler için bakınız; Seyidoğlu, 2017: 21-25; Kazgan, 1993: 35-39; Özgüven, 1992: 44-58; Blaug, 2013: 12-20; Küçükkalay, 2010: 157-173).

2. KLASİK DIŞ TİCARET TEORİSİNİN DOĞUŞU VE GELİŞİMİ

Dış ticaret teorisi Klasik iktisadın bütünü içinde anlam kazanmaktadır. Bilindiği gibi, Adam Smith'le başlayan klasik gelenek kendiliğinden düzen inancına sahiptir. Kendi çıkarlarını düşünen rasyonel birey ve firmaların toplumsal çıkarı maksimum yaptığı ileri sürülmektedir. Uzun dönemde ekonominin her zaman dengede olduğu ve kısa dönemde ortaya çıkabilecek dengesizliklerin devlet müdahalesine ihtiyaç olmadan kendiliğinden sağlanacağı kabul edilmektedir. Bir malın değeri belirlenirken, onu üretmek için gerekli olan emek miktarı esas alınmaktadır. Aşağıda görüleceği gibi, dış ticaret teorisinin varsayımları klasik iktisat teorisinin genel çerçevesine uygundur (Klasik iktisada ilişkin detaylı bir analiz için bakınız; Blaug, 2013: 1-267). Söz konusu varsayımlar şunlardır (Karluk, 1996: 10-11);

- ◆ İki mal ve iki ülkenin olduğu kabul edilir,
- ◆ Ekonomide para nötrdür,
- ◆ Ekonomide fiyatlar esnektir,
- ◆ Tam rekabet şartları geçerlidir,
- ◆ Karşılaştırmalarda emek-değer teorisi geçerlidir,
- ◆ Üretim faktörlerinin ülke içinde tam hareketli olduğu,
- ◆ Üretim faktörleri tam istihdam koşullarında kullanılmaktadır,
- ◆ Arz yönlü analiz yapılır, talep koşulları sabit kabul edilir,
- ◆ Malların homojendir,
- ◆ Emek homojendir,

Klasik dış ticaret teorileri kapsamında, Adam Smith'in mutlak üstünlükler teorisi ve David Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisi aşağıdaki kısımda incelenmiştir.

2.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi

Yukarıda değinildiği gibi Merkantilistlerin sadece bir ülkenin dış ticaretten kazançlı çıktığı, korumacılığın zorunlu olduğu görüşünü eleştiren Smith, yeni bir dış ticaret teorisi geliştirmiştir. Smith'in hareket noktası zenginliğin kaynağının değerli madenler değil, "üretim" olduğunun kabul edilmesidir. Uluslararası iş bölümü ile üretimi arttırmak mümkün olduğu için, her iki tarafta kazançlı çıkabilecektir. Bu tespiti yapan Smith için geriye ülkelerin hangi malda uzmanlaşacaklarını tespit etmek kalmıştır. Bilindiği gibi, Smith uzmanlaşmanın mutlak üstünlüklere göre belirleneceğini öne sürmüştür.

Verilere göre Türkiye'de bir işçi bir günde 30 kg buğday, 10 metre kumaş üretebilmektedir. İngiltere'de ise bir işçi bir günde 15 kg buğday 25 metre kumaş üretebilmektedir.

Tablo 1. Mutlak Üstünlükler (Bir İşçinin Bir Günlük Üretimi)

	Buğday(kg)	Kumaş(metre)
Türkiye	30	10
İngiltere	15	25

Kaynak: Salvatore, 2013'den uyarlanmıştır

Smith'in önerisi, hangi ülkenin mutlak olarak diğer ülkeden üstün olduğunu belirlemek ve uzmanlaşmayı tespit etmektir. Buna göre Türkiye buğdayda, İngiltere ise kumaşta mutlak olarak üstündür. Bundan dolayı Türkiye buğdayda uzmanlaşıp bu ürünü ihraç ederken, kumaş üretimindeki işçileri buğday üretiminde kullanarak daha fazla kazanç sağlayacaktır. Diğer taraftan İngiltere kumaş üretiminde uzmanlaşıp bu ürünü ihraç ederken, buğday üretimindeki işçileri kumaş üretiminde kullanarak daha fazla kazanç sağlayacaktır.

Salvatore mutlak üstünlükleri günümüz dış ticareti açısından değerlendirdiğinde şu tespiti yapmaktadır: "Mutlak avantaj, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticaretin bir kısmı gibi, bugün dünya ticaretinin yalnızca çok

küçük bir bölümünü açıklayabilir. Dünya ticaretinin çoğu, özellikle gelişmiş ülkeler arasındaki ticaret, mutlak avantajla açıklanamaz. Ticaretin temelini ve kazançlarını gerçekten açıklamak, karşılaştırmalı üstünlük yasasıyla David Ricardo'ya kalmıştı. Gerçekte, mutlak avantaj, yalnızca daha genel karşılaştırmalı üstünlük teorisinin özel bir durumu olarak görülecektir” (Salvatore, 2013: 36).

Tablo 1’e göre her iki ülkenin üstünlüğü birbirinden farklıdır. Ancak Ricardo’nun aklına şöyle bir soru gelmiştir. “Eğer bir ülke iki malda da üstünse yine de ticaret karlı mıdır?” Mutlak üstünlükler açısından ele alınırsa, bu durumda, ticaret yapılmasına gerek kalmayacaktır. Örneğin, Türkiye hem buğday hem de kumaşa mutlak olarak üstünse, her iki malı da kendisinin üretmesi daha avantajlı olacaktır. Ancak Ricardo mutlak üstünlük yerine karşılaştırmalı üstünlüklere bakılarak iki ülke açısından da ticaretin kazançlı olabileceğini göstermiştir ki aşağıda detaylı bir şekilde incelenmektedir (Seyidoğlu, 2017: 28).

2.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

Adam Smith’in mutlak üstünlüklerini eleştiren Ricardo’yu, bir ülkenin iki malda da üstün olmasına rağmen neden dış ticaret yapması gerektiğini açıklama görevi beklemektedir. Bunu “Siyasal İktisadın ve Vergilendirmenin İlkeleri” adlı eserinde şu örnekle yerine getirmiştir (Ricardo, 2008: 108):

“...İki kişi, hem ayakkabı hem de şapka yapıyor olabilir ve birisi diğerinden her iki zanaatta da üstün olabilir; ama daha yetenekli kişi, şapka yapması halinde rakibine ancak beşte bir ya da yüzde 20 oranında geçebilirken, ayakkabı yaparsa üçte bir ya da yüzde 33 oranında geçebilmektedir; bu durumda daha üstün kişinin yalnızca ayakkabı yapmakla, daha marifetsiz kişinin ise yalnızca şapka yapmakta meşgul olması, her ikisinin de çıkarına olmaz mı?”.

Günlük hayattan bu güzel örnek ile konuya yaklaşan Ricardo'nun analizinde kullandığı varsayımlar Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Ricardo Modelinin Varsayımları

Emek	♦ Tek girdi ♦ Sınır ötesi göç yok ♦ Sektörler arası tam mobilite ♦ Tam istihdam
Piyasalar	♦ İki mal ♦ Tam rekabet ♦ Taşıma ve ticaret maliyetleri yok
Teknoloji	♦ Ölçeğe sabit getiri ♦ Teknoloji ve becerilerde değişkenlik yok

Kaynak: Gerber, 2017: 42.

Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlüklerini aşağıdaki örnekle açıklayabiliriz. Tablo 3'te görüldüğü gibi, İngiltere hem kumaş hem şarap üretiminde mutlak üstünlüğe sahiptir. Portekiz'e göre mutlak olarak üstündür. Tablo 3'deki verileri dikey yönden incelediğimizde, İngiltere'nin kumaş üretimindeki üstünlüğü 8 kat, fakat şarap üretimindeki üstünlüğü 2 kattır.

Bu yüzden, İngiltere kumaş üretmeli, şarabı Portekiz'den ithal etmelidir. Ancak yine de bu dış ticaret için yeterli değildir. Seyidoğlu'nun (2017: 30) vurguladığı gibi "ülkeler arasında karlı dış ticaret için zorunlu koşul, bu ülkelerde iç üretim maliyetlerinin birbirinden farklı olmasıdır". İç maliyetler, Tablo 1'ün dördüncü sütununda hesaplanmıştır.

Tablo 3. Karşılaştırmalı Üstünlükler Modeli

	Kumaş(metre)	Şarap(litre)	İç maliyet oranları (kumaşın şarap cinsinden)
İngiltere	160	80	1 Br Kumaş: ½ Br Şarap
Portekiz	20	40	1 Br Kumaş: 2 Br. Şarap

Kaynak: Seyidoğlu, 2017: 29'dan uyarlanmıştır.

İç maliyet hesabından sonra dış ticaretten ülkelerin kazançlarını gösterebilmek için, uluslararası fiyatı bilmemiz gerekmektedir. Uluslararası fiyatlar uygun değilse, dış ticaret yerine söz konusu malları ülkenin kendi üretmesi yararlı olacaktır. Örneğin tablodaki iç maliyetlere göre, İngiltere iki malı da kendi ürettiğinde bir birim kumaş ve yarım birim şarap üretebilmektedir. Eğer uluslararası fiyat buna eşitse, İngiltere

açısından dış ticaret kazançlı olmayacaktır. Kolaylık olması açısından uluslararası fiyatların bir birim kumaş=bir birim şarap olduğu kabul edebilir. Bu durumda, bir birim kumaş ihraç ettiğinde bir birim şarap ithal edebilecektir. Böylece kendi üretmesi durumuna göre ½ birim şarap kazancı olmaktadır.

Benzer şekilde, Portekiz'in i maliyetlerine bakıldığında her iki malı da kendi ürettiğinde bir birim kumaş ve iki birim şarap üretebilmektedir. Eğer uluslararası fiyat buna eşitse, Portekiz açısından dış ticaret kazançlı olmayacaktır. Yine uluslararası fiyatların bir birim kumaş=bir birim şarap olduğunu kabul ettiğimizde, Portekiz'in kazancı ortaya çıkmaktadır. Bu durumda, Portekiz bir birim şarap ihraç ettiğinde karşılığında bir birim kumaş ithal edebilecektir. Böylece kendi üretmesi durumuna göre ½ birim kumaş daha fazla almış olacak ve kazançlı olacaktır.

Ricardo'nun karşılaştırmalı stnlkler modeli bazı açılardan eksik görülmektedir. Bir kısmı modelin varsayımlardan, bir kısmı da dünya ticaretindeki yeni gelişmelerden kaynaklanan eksiklikleri şöyle sıralayabiliriz (Karluk, 1996: 15-16; Seyidoğlu, 2017: 31-33);

♦ Emek-değer teorisine dayanması: Bir malın maliyeti sadece emek açısında değil, enerji, hammadde, sermaye gibi diğer üretim faktörlerinin de hesaba katılması gerekir.

♦ Ricardo lkeler arasında işgücü verimliliğindeki farklılığın nedenlerini de tam açıklayamamıştır.

♦ Ricardo'nun üretim faktörlerinin tam hareketsiz olduğunu kabul etmesi: Küreselleşmenin de etkisi ile özellikle sermayenin ülkeler arasında hızla hareket etmesi bu eksikliği daha da öne çıkarmaktadır.

♦ Ricardo'nun sadece arz yanlı analiz yapması: Talep yönünün ihmal edilmesi başta uluslararası fiyatların belirlenmesi olmak üzere önemli konuları anlamayı zorlaştırmaktadır.

♦ Ricardo modelinin tam uzmanlaşmayı önermesi: Ancak bu öneri gerçeklerle tam uyuşmamaktadır. Çünkü lkeler ithal ettikleri mallardan da belirli miktarda üretim yapmaktadır. Bir başka ifadeyle "kısmi uzmanlaşma" söz konusudur.

◆ Ricardo bir malın tamamının aynı ülkede üretildiğini kabul etmiştir. O dönemde geçerli olan bu durum, günümüz açısından eksik kalmaktadır. Bilindiği gibi, artık bir ürünün parçaları farklı farklı ülkelerde üretilmektedir. Bundan dolayı da ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerini belirlemek zorlaşmaktadır.

2.3. Tam Uzmanlaşmadan Kısmi Üstünlüğe Geçiş

Daha önce değinildiği gibi Adam Smith ve D. Ricardo uluslararası iş bölümünde ülkelere tam uzmanlaşmayı önermiştir. Bunun nedeni, sabit maliyetlerden hareket etmeleridir. A ve B malı gibi iki ürün düşünelim. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisine göre, ülke A malında uzmanlaşmaya ve B malını diğer ülkeden ithal etmeye karar vermiş olsun, bu durumda karşılaştırmalı üstünlüklere göre B malı üretimini azaltırken, A malı üretimini arttırmaya devam etmelidir. Sabit maliyetler olduğu için, B malı üretimini azaltıp A malı üretimini arttırdıkça her defasında karşılaştıkları fırsat maliyeti sabit kalmaktadır. Bundan dolayı, bu fırsat maliyeti uluslararası kazancın altında kaldığı sürece üretimi uzmanlaştıkları üründe arttırmaya devam etmeleri mantıklıdır. Bu süreç tam uzmanlaşmaya kadar devam etmektedir (Seyidoğlu, 2017: 39-42).

Klasik dış ticaret teorisinin varsayımlarından birisi emeğin homojen kabul edilmesi olduğu için, ithal malın üretimi azaltıldığında buradan açığa çıkan emek A malı üretiminde kolaylıkla istihdam edilebilmekte ve verimlilik kaybı ortaya çıkmamaktadır. Bu yüzden sabit maliyetler kapsamında tam uzmanlaşmaya gitmek mümkün olabilmektedir(Seyidoğlu, 2017: 39-43).

Ancak karşılaştırmalı üstünlükler teorisinden sonraki dönemde Klasik dış ticaret teorisinin varsayımları tek tek kaldırılarak gerçek dünyaya uyumlaştırılmasına yönelik bir dizi çalışma yapılmıştır. Bunlardan bir tanesi bütün üretim faktörlerini dikkate alarak yapılan fırsat maliyetleri yaklaşımıdır (Gerber, 2017: 41-51). Bu yaklaşım kapsamında da farklı sonuçlara ulaşılabilmektedir.

Ancak uzmanlaşma artan maliyetlerle birlikte değerlendirildiğinde, yukarıdaki analiz değişmektedir. Yine yukarıdaki örnekte olduğu gibi, A ve B malı gibi iki ürün düşünelim. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisine göre, ülke A malında uzmanlaşmaya ve B malını diğer ülkeden ithal etmeye karar vermiş olsun, bu durumda karşılaştırmalı

üstünlüklere göre B malı üretimini azaltırken A malını arttırmaya devam etmelidir. Ancak artan maliyetler söz konusu olduğunda, ülke B malı üretimini her azalttığında ve buradan çıkan üretim faktörlerini A malına aktardığında artan maliyetlerle karşılaşmaktadır. Belirli bir noktaya geldiğinde, dış ticaretten elde ettiği kazanç B malı üretimini azaltmakta ortaya çıkan kaybı karşılamaya yetmemektedir. Böyle bir durumda, ülkenin B malını ithal etmek yerine kendisinin üretmesi daha kazançlı olacaktır. Bundan dolayı, söz konusu ülke ithal ettiği B malından sınırlı miktarda da olsa üretmektedir ve bu duruma kısmi uzmanlaşma denmektedir (Seyidoğlu, 2017: 43-45; Karluk, 1996: 27-28).

Tam uzmanlaşma açısından dünya ticareti incelendiğinde, eksik kalan bir görüş olduğu anlaşılmaktadır. Ülkelerin kısmi uzmanlaşmaya uygun olarak üretim ve dış ticaretlerini şekillendirdikleri görülmektedir.

2.4. Heckscher-Ohlin Modeli

Heckscher-Ohlin modeli (H-O modeli), karşılaştırmalı üstünlüklerin eksikliğini tamamlamak üzere geliştirilmiştir. Bilindiği gibi, Ricardo emek verimliliğindeki farklar üzerinden analizini yapmaktadır ve “uluslararası emek verimliliğindeki farklılık doğuran etkenler üzerinde durmamaktadır” (Seyidoğlu, 2017: 82). H-O Modeli bu eksikliği tamamlamaktadır.

H-O modeline göre, “bir ülkenin diğer üretim faktörüne göre nispi olarak daha zengin olduğu faktörü yoğun olarak kullandığı mal üretiminde uzmanlaşması ve bu malları ihraç etmesi gerektiğini öne sürmektedir. Burada belirtilen varsayımlar olup, bizi gerçek dünyadan uzaklaştırmaktadır” (Karluk, 1996: 31).

Tıpkı klasik ticaret teorisinde olduğu gibi, H-O modelinin de bazı kısıtlayıcı varsayımları bulunmaktadır. Salvatore (2013: 11) H-O modelinin varsayımlarını aşağıdaki şekilde sıralamıştır:

1. İki ülke, iki mal (X ve Y malı) ve iki üretim faktörü (emek ve sermaye) vardır.
2. Her iki ülke de üretim teknolojisi aynıdır.
3. X malı emek yoğun ve Y malı her iki ülkede de sermaye yoğundur.
4. Her iki mal da, her iki ülkede ölçeğe göre sabit getiri altında üretilmektedir.

5. Her iki ülkede de üretimde kısmi uzmanlaşma vardır.
6. Her iki ülkede zevk ve tercihler birbirinin aynısıdır.
7. Her iki ülkede mal ve faktör piyasalarında tam rekabet vardır.
8. Her iki ülkede üretim faktörleri ülke içinde tam hareketli, ancak uluslararası faktör hareketliliği yoktur.
9. Serbest ticaret şartları geçerlidir.
10. Her iki ülkede de tüm kaynaklar tam istihdam geçerlidir.
11. İki ülke arasındaki uluslararası ticaret dengelidir.

H-O modelinde ülkelerdeki faktör bolluğunun belirlenmesi kritik önemdedir. Bir ülkede bir üretim faktörü diğer ülkeye göre nispi olarak bolsa, maliyeti de diğer ülkeye göre daha düşüktür. Örneğin, Türkiye’de emek Japonya’ya göre bol ise Türkiye’de emek maliyeti Japonya’ya göre daha düşüktür. Yine Japonya’da sermaye Türkiye’ye göre bol ise, Japonya’da sermayenin maliyeti Türkiye’ye göre daha düşüktür (Krugman, Obstfeld ve Melitz, 2017: 85-87; Gerber, 2017: 64). Bu durumda Türkiye emek yoğun malların üretiminde, Japonya ise sermaye yoğun malların üretiminde karşılaştırmalı üstünlük elde eder.

2.5. H-O Modelinden Geliştirilen Teoremler

Bu modelin kendisi kadar bu modele dayanarak geliştirilen teoremlerde oldukça popülerdir. Bu teoremler Faktör Fiyatları Eşitliği, Stolper-Samuelsen Teoremi ve Rybczynski Teoremidir. Ancak Rybczynski teoremi ekonomik büyüme ile ilgili olduğu için bu çalışmada incelenmeyecektir.

2.6. Faktör Eşitliği Teoremi

Faktör Fiyatları Eşitliği Teoremine göre, serbest ticaret koşulları geçerli ise iki ülkedeki üretim faktörlerinin fiyatları birbirlerine eşitlenecektir. Ancak Samuelson 1948 yılında konuyu incelediği çalışmada daha genel çerçevede ele almıştır. “Klasik ticaret teorisi, üretim faktörlerinin farklı bölgeler arasında serbest dolaşımının, farklı bölgelerdeki üretken hizmetlerin göreceli ve mutlak fiyatlarını eşitleme eğiliminde olacağını her zaman varsaymıştır. Bu nedenle, işgücünün kalabalık Avrupa'dan daha az kalabalık Amerika'ya göçü, azalan verimler yasası yoluyla Amerika'da ücret

oranlarında düşüşe neden olurken, aynı zamanda Avrupa ülkelerinde reel ücretleri artacaktır. Emeğin göçü, ancak mutlak ve göreceli faktör fiyatları nihayet eşitlendiğinde sona erecektir” (Samuelson, 1948: 163).

Konuyu açıklamak için şöyle bir örnek verebiliriz.¹ Türkiye’nin emek yoğun bir ülke olduğunu ve tekstilde uzmanlaştığını, Japonya’nın sermaye yoğun bir ülke olduğunu ve bilgisayarda uzmanlaştığını kabul edelim. Bu durumda Türkiye’de emek bol olduğu için ücretler Japonya’ya göre daha düşük olacaktır. Tam tersine Japonya’da sermaye bol olduğu için, sermayenin fiyatı Türkiye’ye göre daha düşük olacaktır. Benzer şekilde Türkiye’de sermaye kıt olduğu için sermayenin fiyatı Japonya’ya göre daha yüksek olacaktır. Japonya’da emek kıt olduğu için, ücretler Türkiye’ye göre daha yüksek olacaktır.

Türkiye tekstilde uzmanlaşıp tekstil üretimini arttırırken, bilgisayar üretimini azaltacaktır. Bu durumda bilgisayar üretiminde atıl kalan emek ve sermaye tekstil üretimine aktarılacaktır. Ancak tekstil emek yoğun bir mal olduğu için emeğe talep daha fazla artarken (emek ücreti artacaktır) sermayeye talep daha az olacağı için, sermayenin fiyatı (faiz oranı) düşecektir. Bu süreç Japonya için ters yönde işleyecektir. Japonya bilgisayarda uzmanlaşıp üretimi artırırken, tekstil üretimini azaltacaktır. Bu durumda tekstil üretiminden atıl kalan emek ve sermaye bilgisayar üretimine aktarılacaktır. Ancak bilgisayar sermaye yoğun bir mal olduğu için sermayeye talep daha fazla artarken (faiz oranı yükselir) emeğe talep daha az olacağı için emek ücreti düşecektir.

Görüldüğü gibi, uzmanlaşmadan sonra üretim faktörlerinin sektörler arasında kaydırılmasından dolayı, emek ve sermayenin fiyatı olan ücret ve faizler iki ülkede birbirine ters yönde hareket etmektedir. Daha açık bir ifade ile Türkiye’de ücretler artarken Japonya’da düşmekte; Türkiye’de faizler düşerken Japonya’da artmaktadır. Dolayısıyla faktör fiyatları eşitliği teoremine göre iki ülkedeki ücretler ve iki ülkedeki faiz oranları birbirine yakınsayacaktır.

¹ Bu örnek Seyidoğlu 2017: 90-91’den uyarlanmıştır.

Ancak, Suranovic’ın vurguladığı gibi, faktör fiyatlarının eşitlenmesi “*ülkelerin aynı üretim kabiliyetlerini paylaşmalarına*” ve serbest ticaretin varlığına bağlıdır (Suranovic, 2010: 259).

2006 yılında önde gelen gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için, ekilebilir arazi, tarım ürünleri üretmek için genel kaynağı; fiziksel sermayeyi, makineleri, fabrikaları ve diğer insan gücünü gerektirmeyen üretim araçlarını ifade etmektedir. Ar-Ge bilim adamları, yükseköğrenimden daha fazla eğitime sahip uzman çalışanları ifade etmekte ve bu kişiler en yüksek teknolojik ürünleri üretmek için kullanılmaktadır. Yüksek nitelikli işgücü, yükseköğrenim veya üniversite eğitimi tamamlamış olan işçileri ifade etmektedir. Niteliksiz işgücü, ilköğretimin ötesinde eğitimi olmayan iş gücünü ifade etmektedir. Bir ulus, genel olarak, bu faktörün dünya mevcudiyetindeki payının, ülkelerin dünya üretimindeki payını (satın alma gücü açısından GSYH) aştığı faktörlerin görece bolluğuna sahip olarak ifade edilmektedir.

Tablo 4. 2006 Yılında Dünya Toplamının Yüzdesi Olarak Çeşitli Ülkelerin Faktör Yetenekleri

Ülkeler	Ekilebilir Arazi	Fiziksel Sermaye	Ar-Ge Bilim Adamları	Yüksek Nitelikli İş Gücü	Orta Nitelikli İşgücü	Niteliksiz İşgücü	GSYH
ABD	%12.2	%22.0	%24.1	%22.2	%7.5	%0.4	%21.9
Japonya	0.3	14.1	12.3	10.3	4.2	0.2	7.0
Almanya	0.8	6.8	4.9	4.4	3.3	0.5	4.5
Birleşik Krallık	0.4	2.8	3.2	3.4	2.2	0.1	3.4
Fransa	1.3	4.4	3.5	3.1	1.9	0.1	3.3
İtalya	0.5	3.5	1.4	1.5	2.3	0.3	2.8
Kanada	3.2	3.0	2.2	3.1	0.9	0.1	2.0
Çin	10.1	11.1	21.1	5.9	25.6	24.9	10.2
Hindistan	11.2	4.9	1.6	5.9	9.2	21.7	4.5
Rusya	8.5	2.3	8.1	2.8	6.6	0.1	3.0
Brezilya	4.2	2.9	1.5	2.6	3.2	2.9	2.7
Kore	0.1	3.3	3.5	2.6	1.7	1.3	1.7
Meksika	1.8	2.0	0.8	3.2	1.5	0.2	2.1
Dünyanın Geri Kalanı	45.4	16.7	11.7	29.0	28.4	47.2	30.7
Dünya	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Kaynak: Salvatore, 2013: 116

Tablo 4, ABD'nin Ar-Ge bilim adamlarının ve yüksek nitelikli işgücünün dünyadaki mevcudiyetindeki payının dünya GSYH'sındaki payını aştığını görülmektedir. Fiziksel sermayenin mevcudiyeti için dünya üretimindeki payı ile hemen hemen aynıdır. Ekilebilir arazi ve orta nitelikli ve niteliksiz işgücü için dünya GSYH'sindeki payından daha küçüktür. Bu nedenle, Amerika Birleşik Devletleri'nin Ar-Ge bilim adamları ve yüksek nitelikli işgücü açısından yoğun olan en yüksek teknolojik mallarda net bir ihracat fazlasına veya karşılaştırmalı avantaja sahip olmasını; sermaye yoğun mallarda az çok tarafsız olmasını ve tarımsal ve diğer arazi ve doğal kaynak yoğun ürünlerde ve orta nitelikli ve niteliksiz işgücü ile üretilen her türlü malda karşılaştırmalı dezavantaja sahip olmasını ifade etmektedir.

Japonya'nın sermaye yoğun ürünlerde ve Ar-Ge bilim adamlarının ve yüksek nitelikli işgücünün yoğun kullanımını gerektiren ürünlerde göreceli bir bolluğu bulunmaktadır (ve karşılaştırmalı bir avantaja sahip olmasını beklenmektedir). Tabloya göre Birleşik Krallık, geniş olarak tanımlanmış faktörlerde göreceli bir bolluğa sahip değildir (Aslında, Birleşik Krallıkta görece bol miktarda yüksek nitelikli mali emek vardır).

Almanya ve Fransa görece bol miktarda fiziksel sermayeye ve Ar-Ge bilim adamlarına sahip olduğu görülmektedir. İtalya fiziksel sermaye bakımından görece bolluğa sahiptir. Kanada ekilebilir arazi, fiziksel sermaye, Ar-Ge bilim adamları ve yüksek vasıflı işgücü bakımından nispeten bol miktarda bulunmaktadır. Çin, görece bol miktarda fiziksel sermayeye sahip olmasına rağmen özellikle Ar-Ge bilim adamları, orta nitelikte işgücü ve niteliksiz işgücü dünyadaki mevcudiyetindeki payının dünya GSYH'sinde ki payını aştığını görülmektedir. Hindistan'da görece bol miktarda ekilebilir toprak, fiziksel sermaye, yüksek nitelikli, orta nitelikli ve niteliksiz işgücü olduğu görülmektedir. Rusya ekilebilir topraklarda, Ar-Ge bilim adamlarında ve orta nitelikli işgücünde dünyadaki mevcudiyetindeki payının dünya GSYH'sinde ki payını aştığını görülmektedir. Brezilya, Ar-Ge bilim adamları ve yüksek nitelikli işgücü dışında görece bir bolluğa sahiptir. Kore'nin fiziksel sermaye, Ar-Ge bilim adamları ve yüksek nitelikli işgücü bakımından görece bolluğu vardır. Meksika, yüksek vasıflı işgücü bakımından dünyadaki mevcudiyetindeki payının dünya GSYH'sinde ki payını aştığını görülmektedir.

Bu modelin gerçek hayatta doğru tahminler yapamamasının nedenlerini öğrenmek amacıyla varsayımlara bakılması gerekmektedir. Faktör fiyatlarının eşitlenmesi için önemli olan ve gerçeği yansıtmayan bu varsayımlar; her iki ülkenin de her iki malı ürettiği, teknolojilerin aynı olduğu ve ticaretin malların fiyatlarını eşitlediği yönündeki varsayımlardır.

1- Ticaretin faktör fiyatlarının eşitleyeceği yönündeki önerme ülkelerin farklı üretim teknolojilerine sahip olmaları durumunda geçerli olmayacaktır. Örneğin, gerçek hayatta daha üstün bir teknolojisi olan bir ülkede, düşük teknoloji bir ülkeye göre hem daha yüksek ücret hem de daha yüksek amortisman bedeli söz konusu olabilir.

2- Faktör fiyatlarının tam olarak eşitlendiği önermesi mal fiyatlarının tam olarak eşitlendiği varsayımına dayanmaktadır. Gerçek dünyada, malların fiyatları ticaret sonrasında tam olarak eşitlenmeyebilir. Yakınlaşmanın tam olarak gerçekleşmemesinin ardında hem doğal ticaret engelleri (taşıma maliyetleri gibi) hem de tarifeler, ithalat kotaları ve diğer kısıtlar gibi yapay ticaret engelleri de olabilir.

3- Tüm ülkeler aynı teknolojiyi kullanıyor ve aynı mal fiyatlarıyla karşı karşıya olsalar bile faktör fiyatlarının eşitlenmesi için halen ülkelerin aynı mal gruplarını üretmeleri gereklidir.

2.7. Stolper-Samuelson Teoremi

H-O modeline göre serbest ticaret herkesin yararına, korumacılık herkesin aleyhinedir. Bir başka ifadeyle, bir ülke serbest ticaret uyguladığında o ülkedeki emek ve sermaye (yani hem bol faktör hem kıt faktör) kazançlı çıkmaktadır (Salvatore, 2013: 116).

Stolper-Samuelson bu görüşü genel olarak kabul etmekle birlikte şu soruya cevap aramaktadırlar “serbest ticaret herkesin yararına ise neden ülkeler korumacı ticaret yapmaktadır?”

Stolper-Samuelson’a göre aslında serbest ticaretten ülkedeki emek ve sermaye kazançlı çıkamayabilir. Serbest ticaret durumunda ülkedeki bol faktör (örneğin Türkiye’de emek, Japonya’da sermaye) kesin olarak kazançlı çıkarken ülkedeki kıt faktör (Türkiye’de sermaye, Japonya’da emek) tam olarak kazançlı çıkamamaktadır.

Bir önceki faktör fiyatları eşitliği teoremini açıklamak için yukarıda verilen örneği kullanarak kıt faktörün kaybını açıklayabiliriz. Bu örnekte Türkiye’de tekstil üretimi artarken bol faktör emeğin talebi hızla artarken kıt faktör sermayenin talebi çok daha az artmaktaydı. Bundan dolayı da bol faktör emeğin fiyatı çok daha hızlı yükselirken kıt faktörün fiyatı düşmektedir.

“Serbest dış ticaret politikası, emeğin kıt ve pahalı olduğu ülkelerde, ücretli kesimin aleyhinedir. Bu gibi durumlarda, ithal malına kısıtlama getirilmesi işçi kesiminin yararına olacaktır. Stolper-Samuelson Teoremi diye anılan bu görüş, koruyucu dış ticaret politikası yandaşları tarafından sıkça kullanılmıştır. Oysa bu teoremin koruyuculuğa gerekçe hazırlamak gibi bir amacı yoktu. Tersine, bu görüşün, iki faktörlü bir ekonomide bile koruyucu görüşlere saldırı malzemesi sağlamaması gerektiğini belirtirler. İthalata konulan kısıtlamalarla ülke aleyhine bozulan dış ticaret hadlerinin olumsuz etkisi bir yana, serbest ticaretin bir faktöre verdiği zarar, diğerine sağladığı kazançtan daha azdır demektirler” (Stolper-Samuelson, 1941:357’den aktaran Yılmaz, 2010: 151).

Stolper-Samuelson teoremi, her bir sektörde pozitif üretim ve sıfır ekonomik kar sağlandığında çıktı fiyatlarındaki değişikliklerin faktörlerin fiyatlarını nasıl etkilediğini gösterir. Ülkeler otarşiden serbest ticarete geçtiğinde veya bir Heckscher-Ohlin (H-O) modeli bağlamında gümrük tarifeleri veya diğer hükümet düzenlemeleri uygulandığında faktör geliri üzerindeki etkilerin analizinde faydalıdır (Suranovic, 2010: 219).

3. YENİ DİŞ TİCARET TEORİLERİ

Bölümün başında ifade edildiği gibi yeni dış ticaret teorilerinin ortaya çıkmasının iki nedeni bulunmaktadır. Birincisi, İkinci Dünya Savaşından sonra dünya ticaretinde yeni eğilimler ortaya çıkmıştır. İki sanayi ülkesinin birbiri ile ticaret yaptığı görülmüştür. Oysa geleneksel dış ticaret teorilerine göre birbiri ile aynı malları üreten ülkelerin birbiri ile ticaret yapmaması gerekir. İkincisi, yine geleneksel dış ticaret teorilerine göre bir ülke A malını ihraç ederken B malını ithal etmelidir. Ancak ülkelerin A malını hem ihraç hem ithal ettikleri görülmeye başlanmıştır. Bundan dolayı

söz konusu yeni eğilimleri açıklamak için “yeni dış ticaret teorileri” geliştirilmiştir (Yılmaz, 2010).

Bu nedenlerin dışında yeni dış ticaret teorilerinin başka dayanakları da bulunmaktadır. Örneğin bazı iktisatçıların, artan getiri, eksik rekabet türleri, pazar sorunları, kısmi uzmanlaşma dışındaki durumların etkileri gibi başlıkların H-O modelinde ne gibi uyum ve uyumsuzluklar çıkaracağını araştırmaları da yeni teorilerin doğuşunu sağlamıştır (Sen, 2010: 5-6).

Ancak, 1950’lerden sonraki bu yeni araştırmaların incelediği konuları aslında daha önceki çalışmalarda da yer verilmiştir. Örneğin “Sanayi firmalarının genişlemesinin ayrılmaz bir parçası olan artan getirilerin ölçeğe dahil edilmesindeki sorunlar da ticaret teorisi literatüründe daha önce gündeme gelmişti. Marshall, maliyetlerin tarihsel ve dolayısıyla zaman içinde geri döndürülemez olduğunu varsayarak, artan getiri altında olası çoklu denge sorunundan kaçındı. Marshall aynı zamanda Pigouvian’ın ilgili artan ve azalan maliyet endüstrileri için vergi ve ikramiye teklifinden de bir hamlede kaçındı. Benzer bir sorun, artan getiri ve ticaret üzerindeki etkileri ile ilgilenen Graham ve Knight tarafından da gündeme getirildi” (Viner 1937’den aktaran Sen, 2010: 5-6).

Ayrıca Leontief Paraodoksu H-O modeli üzerinde bazı şüpheler ortaya çıkarmıştır. Bilindiği gibi Leontief Paradoksuna göre sermaye zengini olan Amerika’nın sermaye yoğun mallar ihraç etmesi gerekirken emek yoğun mallar ihraç ettiğini ve bu sonucun H-O modelinin öngörüsünün tersini gösterdiğini ortaya koymuştur (Karluk, 1996: 45).

H-O modelinin varsayımlarının değiştirilmesi yoluyla yukarıda değinilen yeni ticaret eğilimlerini açıklamak üzere geliştirilen modellerin ilişkisi aşağıda Tablo 5’te sunulmuştur.

Tablo 5. H-O Modelinden Yeni Dış Ticaret Modellerine Geçiş

H-O Modelinin Varsayımları	Varsayımın Güncellenmesi	Ortaya Çıkan Yeni Dış Ticaret Teorisi
Ülkelerin farklı faktör donatımına sahip olması	Aynı faktör yapısına sahip olabileceği	Nitelikli İşgücü Hipotezi, Teknoloji Açığı ve Ürün Dönemleri Hipotezi
Her iki ülkenin de üretimde aynı teknolojiyi kullandığı	Ülkeler farklı teknolojiler kullanabilir	Teknoloji Açığı ve Ürün Dönemleri Hipotezi
Ölçeğe göre sabit getiri	Ölçeğe göre artan getiri	Ölçek Ekonomileri ve Monopolcü Rekabet Teorileri
Talep yapılarının benzer olduğu	Talep yapılarının farklı olabileceği	Ölçek Ekonomileri ve Endüstri İçi Ticaret
Ulaşım maliyetlerinin sıfır kabul edilmesi	Ulaşım maliyetlerine uzaklığın dahil edilmesi	Çekim modeli

Kaynak: Salvatore, 2013: 158-159'dan tarafımızca hazırlanmıştır.

Tablo 5'e göre, yeni dış ticaret teorilerinin H-O modelinin açıklayamadığı ticaret türlerini incelemek üzere söz konusu modelin varsayımlarını değiştirilerek geliştirildiği görülmektedir. Örneğin iki ülkede talep yapılarının aynı olduğu varsayımının değiştirilmesi ile Tercihlerde Benzerlik hipotezi; ölçeğe göre sabit getiri varsayımının değiştirilmesi ile ölçek ekonomileri ve monopolcü rekabet teorilerinin geliştirilmesi mümkün olmuştur.

Aşağıdaki kısımda yeni dış ticaret teorileri açıklanmaktadır.

3.1. Nitelikli İşgücü Teoremi

Yukarıdaki kısımda iki sanayi ülkesinin birbiri ile neden ticaret yaptığını H-O modeli ile açıklamanın zor olduğuna değinilmişti. Bu zorluğu aşma çabalarından biri de nitelikli işgücü modelidir. Teorem iki sanayi ülkesinin birbiri ile ticaretini söz konusu ülkelerin nitelikli işgücü donanımlarının farklılığı ile açıklanabileceğine odaklanmaktadır. Bir başka ifade ile “beceriler ticarete önemli bir rol” oynamaktadır (WB, 1995: 59).

Dünya Bankası 1995 yılı bütünleşen dünyada uluslararası işgücü alt başlıklı “Dünya Kalkınma Raporu’nda” konuyu 126 ülke için analiz eden bir çalışma yapmıştır. Buna göre, bir ülkenin işgücünde daha yüksek bir ortalama beceri düzeyine ulaştıkça üretimini birincil ürünlerden daha karmaşık imalat sanayi ürünlerine kaydırabildiği ve karşılaştırmalı üstünlük elde ettiği görülmüştür (WB, 1995: 59; Ayrıca bakınız; Salvatore, 2013: 135).

Tablo 4’te 2006 yılı için gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ekilebilir arazi, fiziksel sermaye, Ar-Ge bilim adamları, nitelikli işgücü (orta ve yüksek), niteliksiz işgücü ve dünya GSYH’ındaki payları gösterilmektedir. Tablodaki veriler şöyle yorumlanabilir. Bir ülkedeki söz konusu faktörün payı, o ülkenin dünya GSYH’ındaki payından büyükse, ülkenin, bu faktörde göreceli üstünlüğe sahip olduğunu ifade etmektedir. Örneğin ABD’nin Ar-Ge bilim adamların oranı (%24.1), ABD’nin Dünya üretimindeki payından (%21.9) büyük olduğu için, Ar-Ge bilim adamları açısından karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Yine aynı ülke, orta nitelikli işgücü (%7.5) ve niteliksiz işgücü payı (%0.4) Dünya üretimindeki payından (%21.9) düşük olduğu için karşılaştırmalı dezavantaja sahiptir.

Tablo 4’e göre ABD ve Japonya diğer gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında AR-Ge bilim adamı ve yüksek nitelikli işgücü açısından çok büyük bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptirler. Örneğin, AR-GE Bilim adamları açısından Almanya % 4.9, Birleşik Krallık %3,2, Fransa %3.5’lik bir paya sahip olup ABD ve Japonya’nın oldukça gerisindedir. Ancak, Çin’in %21.1 ile Japonya’yı geçtiği ve ABD’nin ardından ikinci sırayı aldığı görülmektedir.

Yüksek nitelikli işgücü açısından ülkelere bakıldığında, yine ABD %22.2, Japonya %10.3 oranlarıyla diğer gelişmiş ülkelere göre oldukça avantajlı görülmektedir. Nitekim Nitelikli işgücü payı Almanya’nın %4.4, Birleşik Krallık’ın %3.4 ve Fransa’nın %3.1’dir.

Nitelikli İşgücü Teoremi açısından uluslararası ticareti şöyle açıklayabiliriz. “Amerika Birleşik Devletleri’nin Ar-Ge bilim adamları ve yüksek nitelikli işgücü açısından yoğun olan en yüksek teknolojik mallarda net bir ihracat fazlasına veya karşılaştırmalı avantaja sahip olmasını; sermaye yoğun mallarda az çok tarafsız olmasını ve tarımsal ve diğer arazi ve doğal kaynak yoğun ürünlerde ve orta nitelikli ve niteliksiz işgücü ile üretilen her türlü malda karşılaştırmalı dezavantaja sahip olmasını ifade etmektedir. Japonya’nın sermaye yoğun ürünlerde ve Ar-Ge bilim adamlarının ve yüksek nitelikli işgücünün yoğun kullanımını gerektiren ürünlerde karşılaştırmalı bir bolluğu bulunmaktadır (yani karşılaştırmalı bir avantaja sahiptir)” (Salvatore, 2013: 115-117).

Nitelikli işgücü teoremi ile H-O Modeli karşılaştırıldığında ilginç bir şekilde birbirlerine benzedikleri anlaşılmaktadır. “Gerçek hayatta nitelikli emek yoğun mallarla sermaye yoğun mallar genellikle birbirlerinin benzeridir. Bu yüzden bazı iktisatçılar bu ikisini türetilmiş kaynaklar adı altında toplanmasını önerirler. H-O Modelinin bu yönde değiştirilmiş şekline Neo-faktör donatımı teorisi denilmektedir” (Seyidoğlu, 2017: 102).

3.2. Teknoloji Açığı Teoremi

Bilindiği gibi Teknoloji Açığı Teoremi Michael V. Posner’ın 1961’de yayınladığı “International Trade and Technical Change” başlıklı makalesinde geliştirilmiştir. Posner faktör donatımlarının aynı olduğu ülkeler arasında uluslararası ticaretin yapılabileceğini aşağıda şekilde açıklamıştır (Posner, 1961: 323-324):

“İlk olarak, zaman içinde yeni mallar geliştirilir. Prensip, bu zorluk aşılmaz değildir - olağan çözüm, yeni ürüne eski bir ürünün bir parçası olarak değer vermektir. Önemli süreksizliklerin mevcut olabileceği (örneğin, yeni bir malın geliştirilmesi, eski ikamesinin değerini sıfıra düşürebilir²) veya mallara yönelik talepler karşılıklı olarak bağımsız olmayabilir (örneğin, yeni ürün, ortaklaşa tüketilen tüm bir yelpazenin yerini alır, ancak teknik olarak benzer olmayan ürünler), analizi daha karmaşık hale getirir, ancak temel niteliğini değiştirmez. Ancak yeni ürünlerin geliştirilmesi tüm ülkelerde aynı anda gerçekleşmez - çoğu durumda bunların tanıtılmasının tek nedeni, ilgili girişimcinin belirli bir süre için yarı tekel elde etmeyi ummasıdır. Bu süre zarfında, önceden var olan karşılaştırmalı maliyet farklarından bağımsız olan bir ticaret nedeni mevcuttur. Büyüme sürecinin sürekli teknik ilerlemeyi gerektirdiği ölçüde, ekonomik büyümenin etkisi, ticarete özgü bir neden geliştirmektir.

İkinci olarak, yeni ürünler geliştirilmese bile, yeni süreçlerin olabileceğini ve bu tür yeni yöntemlerin ilgili ülkeye bazı mallarda karşılaştırmalı bir avantaj sağlayacağını kabul etmeliyiz. Ancak bu ticaret nedeni, Ohlin modelinin önemli bir koşulunu ihlal edecektir - üretim fonksiyonları tüm ülkelerde aynıdır. Öyleyse ticaret, üretim faktörlerinin göreceli donatımlarında uluslararası farklılıklar olmasa bile, bir ülkede başka bir yerde bulunmayan bazı teknik know-how’ın varlığından kaynaklanıyor olabilir.

Üçüncüsü, teknik ilerlemenin oluşma hızı ve bunun geleneksel üretim faktörlerindeki değişikliklerle ilişkisi sorunu vardır; "yeni" know-how "üretimi yatırım oranı ile ilişkili mi? Ve son olarak, yenilik akışı endüstriler arasında rastgele dağıtılacak mı, yoksa herhangi bir ülkede bir sektöre doğru yoğunlaşacak mı?

Bu nedenlerle, geleneksel analiz şemsiyesi altında düzgün bir şekilde gelmeyen değişen bir dünyada ticaretin bu yönlerini analiz etmeye çalışmak zamana değer görünüyor”.

² Bu olgu Schumpeter’in Yaratıcı Yıkım kavramıyla da açıklanabilir.

Teknoloji Açığı Teoremine göre, benzer faktör donatım yapısına sahip iki sanayii ülkesinde hangisi daha önce yeni bir teknoloji geliştirirse o ülke bu üründe karşılaştırmalı üstünlüğü elde edecek ve ilk ihracatçı olurken, diğer ülke ise söz konusu malın ithalatçısı olacaktır. Ancak süreç burada bitmemektedir. Malı ithal eden taklitçi ülke benzer faktör donatımına sahip olduğu için bu malı taklit ederek üretebilecektir. Malı ilk icat eden ülkenin ne kadar süre ihracatçı olarak kalacağı “taklit gecikmesine” bağlı olacaktır (Posner, 1961; ayrıca bakınız Salvatore, 2013: 172).

Teknolojiyi ilk geliştiren ülke açısından taklit süresi ne kadar geciktirilebilirse o kadar avantajlı olacaktır. Çünkü yeni ürünün piyasaya sürülmesinden elde edilecek yüksek karlar söz konusu ülke tarafından elde edilecektir. Bundan dolayı diğer ülkelerin taklitlerinin önüne geçmek için patent ve lisans yasaları önem kazanmaktadır. Nitekim 1995 yılında kurulan Dünya Ticaret Örgütü “Fikri Mülkiyet Hakları” konusunda çok geniş kapsamlı düzenlemeler yapmıştır.

2000’li yılların başlarına kadar Nokia tuşlu cep telefonlarında piyasanın lideri iken Apple ve Samsung önce dokunmatik sonra akıllı telefonlarla piyasa liderliğini ele geçirmiştir. Ayrıca akıllı telefonlara eklenen pek çok özellik çok farklı ürünlerinde talebini çok ciddi ölçüde azaltmıştır. Örneğin akıllı telefonlarla çok kaliteli fotoğraf çekilebildiği için fotoğraf makinesi, yine çok kaliteli video çekilebildiği için video kayıt cihazlarını, müzik dinlenebildiği için Walkman’in, ekranda saat görüldüğü için kol saatinin taleplerini azaltmıştır.

İcad edilen ürün icadçı ülkede ilk olarak üretilirken zamanla standart hale geldikçe taklitçi ülkelerde üretildikçe üretimi düşük ücretli ülkelere doğru kaymaktadır. Bu süreç Vernon tarafından 1966 yılında ürün dönemleri hipotezi ile açıklanmıştır.

3.3. Ürün Dönemleri Teoremi

Vernon’un 1966’da yayınladığı “International Investment And International Trade In The Product Cycle” başlıklı ünlü makalesinde geliştirilen bu teorem yukarıda açıklanan teknoloji açığı teoreminin bir tamamlayıcısıdır. Çünkü icad edilen bir ürünün yaşam dönemleri; yeni ürün, olgunlaşan ürün ve standartlaşan ürün olarak incelenmektedir.

Vernon (1966: 192-193) makalesinde konuyu açıklarken yeni ürünleri icad edilmesinin H-O Modelinde olduğu gibi ülkelerin faktör donatımlarına bağlı olmayabileceğini, bunun ABD’de olduğu gibi başka nedenlere dayanabileceğini ileri sürmüştür. Vernon yeni teknoloji ve yeni malların ABD gibi sanayi ülkelerinde geliştirilmesini iyi eğitilmiş iş gücü, AR-GE için ayrılan yüksek paylar ve iç pazarın büyüklüğü (nüfus ve yüksek gelirli tüketici oranı) gibi faktörlere bağlamaktadır. Paul Krugman da benzer şekilde iç pazar büyüklüğünün ticaret yapılarına önemli etki yapacağına vurgu yapmaktadır (Krugman, 1980: 955).

Vernon yeni ürün ile standartlaşan ürünün üretim süreçlerinin birbirinden farklı olduğunu otomobil ve radyo örnekleri ile izah etmektedir. “...1910'dan önce üretilen ve pazarlanan çok çeşitli otomobilleri, 1930'ların tamamen standartlaştırılmış ürünleriyle veya 1920'lerin alacalı radyo tasarımlarını 1930'ların tek tip modelleriyle karşılaştırm”. Buradan hareketle yeni ürünün üretim süreçlerini bazı yerel unsurlara bağlı olduğunu ifade etmiştir. Bu yerel unsurların (Vernon, 1966: 195):

“Birincisi, bu aşamadaki üreticiler özellikle girdilerini değiştirmede sahip oldukları özgürlük derecesiyle ilgilenirler. Tabii ki, girdilerin maliyeti de önemlidir. Ancak bu girdilerin doğası önceden güvence ile sabitlenemediği sürece, maliyet hesaplaması herhangi bir yer seçiminde genel esneklik ihtiyacını hesaba katmalıdır.

İkincisi, bireysel firmaların çıktılarına yönelik talebin fiyat esnekliği nispeten düşüktür. Bu, yüksek derecede üretim farklılaşmasından veya ilk aşamalarda tekelin varlığından kaynaklanır. Elbette bir sonuç, girişimcinin hesaplamalarında küçük maliyet farklılıklarının daha sonra güveneceklerinden daha az önemli olmasıdır.

Üçüncüsü, üreticinin müşteriler, tedarikçiler ve hatta rakiplerle hızlı ve etkili iletişim ihtiyacı özellikle bu aşamada yüksektir. Bu, pazarın nihai boyutları, rakiplerin bu pazarı önleme çabaları, üretim için ihtiyaç duyulan girdilerin özelliklerinin... bir sonucudur.”

Vernon’un olgunlaşan ürün ve bu döneme ilişkin temel tespitleri şöyledir: İlk olarak “Bir ürüne olan talep arttıkça, genellikle belirli bir standartlaşma derecesi gerçekleşir. Ancak bu, ürün farklılaştırma çabalarının sona erdiği anlamına gelmez.” Fiyat rekabetinden uzaklaşmak isteyen rakiplerin varlığı nedeniyle çeşitlilik ortaya çıkabilir. Örneğin radyolar; saatli radyolar, otomobil radyoları, taşınabilir radyolar vb. çeşitlilikle ürüne dönüştürülmüştür. Bununla birlikte, alt kategoriler çoğalabilse ve ürün farklılaştırma çabaları artsa da, belirli genel standartların artan bir kabulü tipik görünmektedir.” Bu tür genel standartlar firmaların ölçek ekonomilerini

kullanabilmeleri için teknik olanaklar sağlamaktadır. İkinci olarak, olgunlaşan ürün aşamasında zamanla “ürün özellikleriyle ilgili endişelerin yerini üretim maliyeti endişesi” almaya başlar (Vernon, 1966: 196).

Bu aşamada diğer ülkelerde de ürüne yönelik talep artmaya başlamaktadır. Talebin ne kadar hızlı artacağı ise, “ürünün yüksek talep esnekliğine sahip olmasına ve yüksek maliyetli emeğin ikamesi olup olmadığına” bağlıdır. Vernon bu noktada, gelişmiş ülkelerdeki yerel üreticilerin (örneğin Batı Avrupa ülkeleri gibi) artan talep ve “pazar genişlemesi ile yerel üretim tesisi kurma düşüncesi” ile karşılaştıklarına işaret etmektedir (Vernon, 1966: 197).

Üçüncü olarak, icatçı ülkenin dışında üretime başlanması bazı karşılaştırmalar gerektirmektedir. İcatçı ülkedeki üretim maliyetleri ve nakliye masrafları ile diğer ülkedeki üretim maliyetlerinin karşılaştırılarak karar verileceği açıktır. Eğer bir malı icatçı ülkede üretilip nakliye masrafları dahil edildiğinde hala avantajlı ise ürün bu ülkede üretilmeye devam edecektir. Ancak, söz konusu maliyetlerden daha düşük maliyete üretim yapmak mümkünse, bu durumda, diğer ülkede üretmek daha avantajlı olacaktır. Ayrıca “Amerika Birleşik Devletleri’nde, yurtdışında korumalı bir patent pozisyonuna sahip olan üreticiler, muhtemelen yurtdışında üretim yapıp yapmayacaklarına veya ne zaman üreteceklerine karar verirken bu gerçeği dikkate alacaklardır” (Vernon, 1966: 197).

Dördüncü olarak ise icatçı ülke üreticilerinin (Vernon’un örneğinde ABD’li üreticiler) diğer gelişmiş ülkelerde üretim birimleri kurma aşaması gelmektedir.³ Vernon’un ifadesi ile “şimdi yeni bir güçler grubu trene biniyor”. Aslında bu iki üretim yeri birbirinin rakibi olacaklardır. İki rakip üretim yeri arasındaki üretim

3 Vernon, bir girişimci için yurtdışında düşük maliyetli üretim imkanı olduğunda hemen harekete geçmesini beklemenin doğru olmadığına vurgu yapmaktadır. 1966’ya kadar olan ilgili ampirik literatüre dayanarak, “olası rakip tehditlerinin, düşük maliyetlerin sağladığı dürtüden daha etkili” olduğunu belirtmektedir. “Uluslararası yatırım alanında, üretilen ürünlerde büyük ölçekli bir ihracat işi geliştirildiğinde tehditler çeşitli şekillerde ortaya çıkar. Bu ihracatın hedefi olan ülkelerdeki yerel girişimciler, kaçırdıkları fırsatlarla huzur içinde büyüyorlar. İstihdam yaratmakla veya büyümeyi teşvik etmekle veya ticari hesaplarını dengelemekle ilgilenen yerel yönetimler, ithalatı değiştirmenin yollarını ve araçlarını düşünmeye başlar. Bu nedenle, ihracatçının uluslararası yatırımı, bir pazar kaybını önlemenin ihtiyatlı bir yolu haline gelir. Bu durumda, yatırımın getirisi büyük ölçüde sisteme bir gelir kaybının önlenmesi olarak görülmektedir. Ayrıca icatçı ülkede birden fazla üretici varsa, birisinin yurtdışında yatırım yapması diğerlerinin statükosu için bir tehdit oluşturur.” Bundan dolayı sözkonusu bu üreticiler de yurtdışı yatırımı bir seçenek olarak görebilirler. (Bkz. Vernon, 1966:200).

maliyetleri farkı üretimin, ihracatın yönünü belirleyecektir. Söz konusu üretim maliyetleri farklılıkları “genellikle ölçek ve işçilik maliyetlerinden kaynaklanmaktadır. Ölçek ekonomilerinden tam anlamıyla yararlanılıyorsa, herhangi iki konum arasındaki temel farkların işçilik maliyetleri olması muhtemeldir”. Üretim faktörlerinden sermaye açısından düşünüldüğünde ise “üretici, birkaç ülkede üretim yapan uluslararası bir firma ise, farklı yerlerdeki finansman sermayesinin maliyetleri, önemli olamayacak kadar çok farklı olmayabilir”. Bu koşullar sağlanıyorsa, “uluslararası firmanın üçüncü ülke pazarlarına yeni konumdan hizmet vermeye başlaması akıllıca olabilecektir” (Vernon, 1966: 197). Hatta, “işgücü maliyet farklılıkları nakliye maliyetlerini karşılayacak kadar büyükse, icatçı ülkeye geri ihracat⁴ da bir olasılık haline gelebilir” (Vernon, 1966: 198).

Bilindiği gibi, Vernon’un modelinde olgunlaşmış ürün aşamasının ardından standartlaşmış ürün aşaması gelmektedir. Bu aşamada az gelişmiş ülkelerin düşük işçilik maliyetleri ile bir üretim merkezi olabilecekleri bir zemin oluşturmaktadır. Ancak Vernon tam bu nokta da önemli bir konuya değinmektedir: “Bu cesur bir projeksiyondur ve ilk bakışta Heckscher-Ohlin teoremi ile tamamen çelişkili gibi görünür. Bu teoreme göre, muhtemelen daha az gelişmiş ülkelerin ihracatının nispeten emek-yoğun ürünler olma eğilimindedir”. Bir başka ifade ile emek yoğun ürünler üreten ülkeler sanayi ülkelerinde üretilen ürünleri nasıl üretebilmektedir? Vernon H-O modelinde ihmal edilen “pazarlama konularının” dahil edilmesiyle açıklanabileceğini vurgulamaktadır. Bilindiği gibi H-O modeli tam rekabet piyasası varsayımını temel aldığı için bilgi ve pazarlama sorunları bulunmamaktadır. Ancak standartlaşan bir ürüne dönüştüğünde üretim maliyetleri önemli hale gelen bir üründe uluslararası pazarlara ilişkin bilgi edinme ciddi bir soruna dönüşmektedir. Bu aşamada “bilginin bir bedeli olduğu gerçeğini göz ardı edemeyiz”. Vernon bu bilgi sorununa rağmen “girişimcilerin boyutları bilinmeyen ve sunduğu fırsatları bilinmeyen denizaşırı pazarları araştırmanın bedelini ödemeye hazır olmadıkları” ve uzak

4 Vernon bu modelin Leontief paradoksuna bir ışık tutabileceğine işaret etmektedir: “Leontief’in, Birleşik Devletler ihracatında sermayenin işgücüne oranının, rekabetçi ithalat nedeniyle yerinden edilen Birleşik Devletler üretimindeki benzer orandan daha düşük değil, daha yüksek olduğu gerçeğini belirleyerek karşılaştırmalı maliyet teorisini karıştırdığı görülüyordu. Bu makalede önerilen hipotez, ABD’nin yüksek gelirli ve emek tasarrufu sağlayan ürünleri varlıklarının ilk aşamalarında ihraç etmesini ve daha sonra ithal etmesini sağlayacaktır” (Bkz. Vernon, 1966:201-202).

kaynaklardan sürekli bir güvenilir pazarlama bilgisi akışı talep edeceklerini bildikleri durumlara girmeye de istekli olmadıklarına” vurgu yapmaktadır (Vernon, 1966: 202). Bilgi sorunu yaşamayan, uluslararası piyasalara aşına olan firmalar için ise “düşük işgücü maliyetleri cazibe unsuru” olmaktadır (Vernon, 1966: 203).

Az gelişmiş ülkelerdeki sermaye faktörünün kıt olması bir engel oluşturur mu? Vernon “az gelişmiş ülkelerdeki genel sermaye kıtlığının standartlaştırılmış ürünlerin üretimi için tesislere yatırımı engellemeyeceği” görüşündedir. Bunun nedenini ise şu faktörlere bağlamaktadır (Vernon, 1966: 205): (1) Yatırımlar emek girdisinin daha yoğun kullanılacağı standartlaşmış ürün sektörlerinde olacak; (2) Uluslararası yatırımcılar için sermayeye ulaşmak çok daha kolay ve düşük maliyetlidir; (3) Az gelişmiş ülkelerde sermaye maliyetlerini düşürmek için bazı önlemler alınabilmektedir ve (4) “Az gelişmiş ülkelerde sermaye piyasalarındaki bazı sistematik ve öngörülebilir "kusurların" bu ülkelerin özelliği olan sermaye sıkıntısı handikabını azaltabileceği veya ortadan kaldıracabileceğidir”.

Yılmaz (2010: 209) ürün dönemleri hipotezi H-O modeli ile karşılaştırarak şu tespit yapmaktadır: “Vernon’a göre ülkelerin hangi mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacakları, söz konusu malın içinde bulunduğu üretim evresi ile yakından ilişkilidir. İlk iki üretim evresi içindeki bir malda ihracatçı olabilmenin ülkenin faktör donatımları ile bir ilgisi yoktur. Buna karşılık, standart ürün evresine gelmiş bir malda daha düşük ücret ülkelerinin söz sahibi olması kaçınılmazdır. Böylece Vernon’a göre aynı ürünün ilk iki evresinde o malın ihracatçısı olabilen ülke, son evreye girildiğinde aynı ürünün ithalatçısı durumuna gelebilmektedir”.

3.4. Tercihlerde Benzerlik Teoremi

Linder 1961 yılında yayınladığı “An Essay on Trade and Transformation” başlıklı kitabında H-O modeli yerine yeni bir model geliştireceğini ileri sürmüştür. H-O Modelinin başta MacDougall, Kravis ve özellikle Leontief tarafından çok ciddi eleştirilmesine rağmen literatürde hala yaygın olarak kabul edildiğini belirtmektedir (Linder, 1961: 84).

Analizine başlarken birincil ürün ticareti ve imalat sanayi ürünleri ticaretini birbirinden ayırarak modelini oluşturacağına işaret etmektedir. Birincil ürün ticaretinin

H-O modelini kullanarak açıklanabileceğini kabul eden Linder bunun nedenini şöyle açıklamaktadır: “...Bol miktarda doğal kaynak sağlanan bir ülkenin, kaynak kullanımında karşılaştırmalı bir avantaja sahip olduğu varsayılacaktır. Heckscher-Ohlin faktör oranları teorisinden önce gelen karşılaştırmalı üstünlüklerin doğası üzerine dağınık gözlemler, ticaret modelinin oluşumunda stratejik rolü sermaye ve emek donatımlarına değil yalnızca arazi donatımlarına verdi. Bu nedenle, ticaretin analizinde faktör oranları yaklaşımını kullanmamız hem Heckscher-Ohlin teorisi hem de daha önceki teori ile uyumludur. Faktör oranları teoreminin bu kadar geniş bir kabul görmesinin tek nedeni, doğal kaynak donanımlarındaki farklılıkların dikte ettiği birincil ürünlerdeki ticaret modelinin çok makul olmasıdır. Faktör oranlarının açıklamaları her zaman, doğal kaynakların bol olduğu ülkelerin doğal kaynak yoğun ürünler ihraç ettiğine dair ikna edici bir iddiayla başlar. Birincil ürün ticaretinde bu açıklamayı kabul ederken, imalat sanayi ticaretini açıklamada uygulanabilirliğini reddedeceğiz” (Linder, 1961: 86).

Linder, birincil ürünler dışında bir ülkenin ihracat potansiyelinin olduğunu, ancak bunun, söz konusu malın o ülkede tüketilen, talebi olan bir mal olması gerektiğini belirtmiştir. Bir malın potansiyel bir ihracat ürünü olması için gerekli olan, yurtiçi talebi "temsili talep" olarak adlandırmıştır. Ayrıca, bunun kendi modelinin “temel önermesi” olduğuna işaret etmiştir. Önermesinin geçerli olmasını şu nedenlere bağlamaktadır (Linder, 1961: 87-88):

(1) Bir girişimci öncelikle kendi ülkesindeki kar fırsatlarının peşinden gidecek ve yurtiçi tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılayacak malları üretecektir. Elbette, firma büyüdükçe yurtiçi pazar yetersiz kaldığı ölçüde, firmalar, yeni pazar arayışına yönelecek ve diğer ülke pazarları için de üretime yönelecektir. “İhracat tipik bir pazar genişleme yolunun başlangıcı değil, sonudur. Uluslararası ticaret aslında bir ülkenin kendi ekonomik faaliyet ağının ulusal sınırlarını aşan bir uzantısından başka bir şey değildir.” (2) Bir buluşa, icada dayalı ürünler iç talebe daha çok bağımlıdır. Çünkü, bu icatlar kendi ekonomilerinin ihtiyaçlarını karşılama çabalarından doğar. Bir başka ifade ile icat edilen ürün ilk olarak ülke içinde tüketilecektir. Linder ihtiyaçların icatlara yol açtığı fikrinde yalnız olmadığını göstermek üzere Usher’in “Teknik Buluşların Tarihi” adlı eserine atıfta bulunmaktadır. Buna göre, Usher, “bir buluşa giden dört aşama arasında ayrım yapmaktadır: (1) Bir problemin algılanması; (2) bir

çözüm için gerekli olan malzemeyi bir araya getirerek sahnenin kurulması; (3) iç görü eylemi; ve (4) tam ustalık için yeni çözüm denendiğinde gerçekleşen kritik revizyon”. Buradan hareketle Linder, (1961: 89). “Bu icat teorisi, bir ülkenin kendi ihtiyaçlarının sadece yeniliğin değil, aynı zamanda icatların da anası olduğu iddiasını desteklediğini” vurgulamıştır.

Yukarıda değinildiği gibi, Linder, bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlük elde edebilmesi için o malın ülke içinde talebinin olması gerekliliğine büyük önem vermektedir. “Belirli bir malın, bir iç piyasa olmadıkça, karşılaştırmalı bir üstünlükle üretilmeyeceği” iddiasını destekleyen üç neden göstermektedir (Linder, 1961: 90):

(1) Bir girişimcinin kendi ülkesinde bulunmayan bir ihtiyacı karşılamaya çalışması olası değildir.

(2) Eğer bir girişimci başka bir ülkede bir ihtiyacı görebilse dahi, bunu karşılayacak malı/ürünü tasarlamak çok güç olacaktır.

(3) Eğer, başka bir ülkedeki ihtiyacı karşılayacak malı üretebilse bile bu sefer de karşısına “engelleme maliyetleri” (örneğin uzaklık, taşıma maliyetleri, gümrük vergileri gibi) çıkacaktır.

Bu görüşlerin günümüzde de hala geçerli olduğu söylenebilir. Çünkü, firmalar için kendi ülkesinin yasaları, kültürel dokusu gibi özellikleri ve bunlara ilişkin bilgiler uluslararası piyasalara göre daha kolay ulaşılabilir. Ancak Linder’in de (1961: 90) işaret ettiği gibi her zaman istisnaları (bir girişimcinin başka bir ülkedeki ihtiyacı kolayca fark etmesi gibi) bulunabilir.

Potansiyel ihracat ürünlerini açıklamak için uzun açıklamaları gerekli gören Linder, sıra potansiyel ithalata geldiğinde, benzer bir çabanın gereksiz olduğunu düşünmektedir. Daha açık bir ifade ile, potansiyel ithalat yurtiçi talep tarafından belirlenmektedir.

Potansiyel ihracat ve potansiyel ithalat kavramlarını açıklığa kavuşturduktan sonra, potansiyel ticaretin hangi ülkeler arasında en yoğun olabileceğini ve bu hangi faktörlere bağlı olacağını belirlemeye çalışmıştır. Bunu belirleyen ilk faktör, talep yapılarının benzerliğidir. “İki ülkenin talep yapıları ne kadar benzerse, potansiyel olarak bu iki ülke arasındaki ticaret o kadar yoğun olur. İki ülke tam olarak aynı talep yapılarına sahipse, bir ülkenin tüm ihracat edilebilir ve ithal edilebilir malları aynı

zamanda diğer ülkenin ihraç edilebilir ve ithal edilebilir mallarıdır.” Tam burada talep yapısının benzerliğini ne belirler? Sorusu akla gelmektedir. Bunun pek çok nedeni olabileceğine(dil, kültür, din ve iklim gibi) değinen Linder bunlar arasında en önemlisinin “ortalama gelir düzeylerinin benzerliği” olduğunu düşünmektedir. (Linder, 1961: 94).

Bilindiği gibi, gelir seviyesi yükseldikçe tüketicilerin talep ettikleri malların nicelik ve nitelikleri değişebilmektedir. Aynı ihtiyacı karşılamak üzere düşük kaliteden daha yüksek kalitedeki mallara geçiş söz konusu olabilmektedir. Tercihlerde benzerlik teoremi kapsamında ifade edersek talep yapılarını karşılaştırırken, malların kalitesini dikkate almak gerekir. Malın kalitesindeki küçük farklılıklar bile bir ülkenin talep yapısını diğer ülkenin talep yapısından önemli ölçüde farklılaştırabilir.

Benzer şekilde ülkeler arasındaki gelir farklılıklarını ele alacak olursak şöyle bir tablo ile karşılaşılabılır. “...Bir ülkedeki eşit olmayan gelir dağılımı, potansiyel ihracat ve ithalat yelpazesini genişletir ve sonuçlara göre, ceteris paribus, farklı kişi başına gelire sahip ülkeler arasında, gelirlerin daha eşit bir şekilde dağıtılması durumunda olacağından daha fazla talep çakışması vardır. Fakir bir ülkedeki yüksek gelirli kişiler, zengin bir ülkedeki düşük gelirli kişilerle aynı malları talep edebilir” (Linder, 1961: 96).

Gelir ve talep çakışmasının uluslararası ticarete etkisi H-O Modeli açısından düşünüldüğünde Tercihlerde Benzerlik Teoremi açısından bir çelişki ortaya çıkmaktadır. “Sermaye/emek oranlarındaki farklılıklar, imalat mallarının ticaretinin önünde potansiyel bir engeldir. Emek bolluğunun giderek arttığı bir ülke, kişi başına gelirden bir düşüş yaşayacaktır. Giderek sermaye bolluğuna sahip bir ülke, artan gelirlere sahip olacaktır. Bu tür iki ülkedeki talep yapıları giderek daha farklı hale gelecektir. Ticaretlerinin doğası değişecek ve imalatların ticaretinin potansiyel kapsamı daralacaktır” (Linder, 1961: 101).

Potansiyel ticaretten Fiili ticarete dönüşümü etkileyen bazı faktörler aşağıdaki gibi sıralanabilir (Linder, 1961: 102-107):

◆ Birincil ürünler ticaretinin arkasındaki itici gücün, doğal kaynakların göreceli donanımlarındaki farklılıkların neden olduğu fiyat farklılıkları,

- ◆ Para ve maliye politikası önlemleri ya da döviz kuru farklılıkları nedeniyle ortaya çıkan maliyet seviyeleri ve gelirlerdeki değişiklikler,
- ◆ Transit ticaret imkanları,
- ◆ Uluslararası pazarın rakip girişimciler arasında paylaşılması,
- ◆ Faktör oranları ve faktör yoğunluklarındaki farklılıklar ne kadar büyük olursa olsun, ticaret ancak potansiyel olarak mümkünse yaratılabilir,
- ◆ Belirli malların üretiminde teknolojik üstünlük durumu,
- ◆ Ölçek ekonomilerinin varlığı,
- ◆ Ticareti frenleyen faktörler(mesafe ve taşıma maliyetleri gibi doğal, gümrük tarifeleri ve diğer dış ticaret politikası araçları gibi “insan yapımı” engeller,

Jošić ve Bašić 2019 yılında ABD, Almanya ve Japonya için Linder hipotezini test ettikleri çalışmalarında söz konusu üç ülke için geçerli olmadığını ortaya koymuşlardır.

Ancak bazı iktisatçılar ise bu görüşe katılmamaktadırlar. Örneğin Sen’e göre (2010: 6) bu teori “Endüstri içi ticareti, ürün farklılaşmasını ve hatta Güney-Güney ticaretini açıklama potansiyeline sahip zengin bir teoridir.” Bu açıdan değerlendirildiğinde Linder hipotezi literatürde hak ettiği değeri görmediği söylenebilir.

3.5. Ölçek Ekonomisi Teoremi

H-O modelinin temel varsayımlarından birisi ölçeğe göre sabit getiriydi. Ancak, ölçeğe göre artan getiri durumlarında farklı ticaret yansımaları olacağı açıktır. Bilindiği gibi firmanın üretim ölçeği artarken ortalama maliyetleri azalıyorsa içsel ölçek ekonomileri söz konusudur. Firmanın faaliyette bulunduğu endüstri büyürken firmanın ortalama maliyetleri azalıyorsa bu durumda dışsal ölçek ekonomileri geçerlidir (Detaylı bilgi için bkz; Hatırlı, 2019: 290; Acemoğlu, Laibson ve List, 2016).

Krugman 1960’lı yıllarda uluslararası ticaret teorisi çalışanlar arasında bazı şüphelerin ortaya çıktığını ve bunun da yeni araştırmalara kapı araladığını belirtmiştir. Bu şüphenin nedeni olarak (1) “dünya ticaretinin büyük çoğunluğunun benzer faktör donanımına sahip sanayi ülkeleri arasında gerçekleşmesini”; (2) “benzer faktör

oranlarıyla üretilen malların iki yönlü değişimini” (endüstri içi ticaret) göstermektedir. Bu durumda eğer H-O modeli kapsamında düşünülürse karşılaştırmalı üstünlüğü belirlemek oldukça zordur. “Artan getiriler, Ar-Ge ve öğrenmeye dayalı dinamik ölçek ekonomileri” gibi dünya ticaretinde ortaya çıkan ve eksik rekabet piyasalarına yol açan eğilimler yeni teorik açıklamaları zorunlu kılmıştır⁵ (Krugman, 1983: 343).

Krugman iki ticaret türü ayrımını netleştirerek ölçek ekonomilerinin ticaret teorisindeki konumunu belirler. Öncelikle, endüstriler arası ticareti yine karşılaştırmalı üstünlüklere yani farklı faktör donatımına sahip ülkeler arasında gerçekleşen ticaret türü olarak tanımlar ve bunun H-O modeli ile açıklanabileceğini belirtir. İkinci ticaret türü olarak endüstri-içi ticareti tanımlar ve bunu ölçek ekonomileri ile modelleştirir.

“Her sektörde, her biri artan getiri koşulları altında üretilen geniş bir potansiyel ürün yelpazesi olduğu varsayılır. Bu ölçek ekonomilerinden dolayı, her ülke her sektörde ürünlerin yalnızca sınırlı bir alt kümesini üretecektir. Ticaret modelinin çıkarımları basit ve ampirik olarak makuldür. Her ülke, geleneksel teoremin öne sürdüğü gibi, karşılaştırmalı bir avantaja sahip olduğu endüstrilerde net bir ihracatçı olacaktır. Bununla birlikte, sektör içi uzmanlaşma nedeniyle, her ülke net ihracatçı olduğu sektörlerde bile bazı ürünleri ithal edecek ve bunun tersi de geçerli olacaktır; yani, endüstri içi ticaret kadar endüstriler arası ticaret de olacaktır. Dahası, benzer ülkeler faktör donatımları ne kadar çok benzerlerse, endüstriyel yapıları o kadar az farklı olacak ve dolayısıyla ticaretleri de o kadar çok endüstri içi karaktere sahip olacaktır” (Krugman, 1983:344).

Krugman ölçek ekonomilerine dayalı endüstri içi ticaretin önemli bir konuyu daha açıklanabildiğini ileri sürmektedir. Daha önce değinildiği gibi H-O modeline göre uluslararası ticaret serbestleştirildiğinde ticaretten her iki taraf (bol faktör ve kıt faktör) kazançlı çıkmaktadır. Stolper-Samuelson teoremi ise serbest ticaretten kıt faktör gelir kaybına uğradığını ortaya koymuştur (Samuelson, 1948).

⁵ Krugman, nitelikli işgücü, teknolojik yenilik, ürün dönemleri gibi alternatifleri aslında bir ara dönem çalışmaları olarak görmektedir. Kendi ifadesi ile “Alternatifler arasında, içsel yenilik ve teknolojinin yayılması üzerindeki vurgu ile “ürün döngüsü” görünümü; birçok gözlemcinin, sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin büyük kısmının karşılaştırmalı avantajdan çok ölçek ekonomilerine dayandığına dair argümanları; ve korunan bir iç pazarın ihracatı teşvik edebileceğine dair ortak argüman. Ancak yakın zamana kadar, bu alternatiflerin hiçbiri iktisatçıların doğru bir şekilde model diyecekleri bir biçimde, yani makro davranışın mikro güdülerden türetildiği biçimsel bir yapı içinde sunulmamıştı. Bu resmileştirme eksikliği, esasen karşılaştırmalı üstünlüğe alternatifleri, her ne kadar makul olursa olsun, uluslararası ekonominin ana akımından alıyordu. Ancak son beş yılda önemli bir değişiklik oldu. Bazı teorisyenler yeni bir ticaret modeli türü üretmek için endüstriyel örgüt teorisinden uluslararası ticarete çıkarılan yöntemleri uygulamaya başladılar. Bu modeller, ticarete ve özellikle sanayileşmiş ülkeler arasındaki imalat ticaretine yeni bir bakış açısı sunar.” (Krugman, 1983: 343).

“Ölçek ekonomileri, daha uzun üretim çalışmaları ve daha fazla ürün çeşidi şeklinde bazı ekstra kazançlar sağlar. Gelir dağılımındaki değişiklikler çok büyük değilse (örneğin, benzer göreceli faktör donatımlarına sahip ülkeler arasında ticaretin serbestleştirilmesi gerçekleşirse) daha büyük bir pazarın avantajları, ticaretin dağıtımsal etkilerinden daha ağır basabilir. Bu, ticaretin dağılımsal etkilerinin nedenlerine bağlı olabileceği anlamına gelir. Ölçek ekonomileri görece önemsizse ve ülkeler faktör donatımları açısından önemli ölçüde farklılık gösteriyorsa, kıt faktörlerin ticaretten kaybettiği geleneksel Stolper-Samuelson sonucuna sahibiz. Öte yandan, ölçek ekonomileri önemliyse ve faktör donatımları benzerse, tüm faktörler ticaretten kazanç sağlar. Peki bu koşullar ne zaman geçerli olacaktır? Zayıf karşılaştırmalı üstünlükle birleşen önemli ölçek ekonomileri ve sanayileşmiş ülkeler arasında mamul mal ticareti durumunda geçerli olacaktır. Kimse zarar görmediğinde ticaretin serbestleştirilmesinin daha kolay olduğuna inanırsak, bu, savaş sonrası dönemin büyük ticari liberalizasyonunun neden gelişmiş ülkeler arasındaki imalat ticaretine odaklandığını açıklamaya yardımcı olabilir” (Krugman, 1983: 345).

Yukardaki açıklamalardan hareketle sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin önemli bir kısmının ölçek ekonomileri ve endüstri içi ticaret⁶ kavramları ile açıklanabileceği anlaşılmaktadır. Nitekim, “ölçek ekonomisi modelleri genellikle ABD, Japonya ve Avrupa Birliği gibi ülkeler arasındaki ticareti açıklamak” için kullanılır (Suranovic, 2010: 299).

İçsel ölçek ekonomileri ile üretim maliyetlerini düşürebilen firmalar bir avantaj yakalamaktadırlar. Bu avantajı dış ticaret yaparken de kullanmaları mümkündür. Ölçek ekonomileri ve endüstri içi ticaret sayesinde piyasadaki ürün çeşitliliği artmaktadır. İlgili literatürde ürün çeşitliliğinin tüketici refahını artırdığı genel kabul görmektedir (Seyidoğlu, 2017: 107-108).

Ölçek ekonomileri geçerli iken ülke ekonomisinin büyüklüğü farklı sonuçlar meydana getirebilmektedir. Birinci yaklaşıma göre, Lancaster (1980: 167) ölçek ekonomilerinden yararlanan firmaların faaliyette bulunduğu ülke büyüklüğünün (nüfus ve gelir açısından) önemli olduğunu göstermiştir. Bu durumda daha büyük ülkedeki firmanın nispi maliyetlerini diğer ülkeye göre daha düşük tutabileceğine dikkat çekerek buna sahte/yanlış karşılaştırmalı üstünlükler (false comparative

6 Suranovic (2010: 299) endüstri içi ticaret kapsamında bazı yanılsamaların olabileceğine işaret etmektedir: “Bir dereceye kadar, endüstri içi ticaret, birçok farklı türde ürünün tek bir kategoride toplanması nedeniyle ortaya çıkar. Örneğin, yassı çelikten özel çeliklere kadar birçok farklı çelik türü üretilir. Bazı çelik türlerinin üretimi, bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu belirli kaynakları veya teknolojileri gerektiriyor olabilir. Başka bir ülke, başka bir çelik türünde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olabilir. Bununla birlikte, tüm bu türler genellikle bir ihracat veya ithalat kategorisinde toplandığından, gerçekte bir tür çelik ihraç ederken ve başka bir tür ithal ederken, ülkeler "aynı" ürünleri ihraç ediyor ve ithal ediyormuş gibi görünebilir.” Ayrıca Leamer’ın benzer bir düşünceleri için bkz. (Yılmaz, 2010: 236-237).

advantages) adını vermiştir. İkinci yaklaşım ise Krugman (1980: 955) tarafından şu şekilde açıklanmıştır: “Ölçek ekonomileriyle karakterize edilen bir dünyada, yerel pazarın daha büyük olması nedeniyle işçilerin daha büyük ekonomilerde daha iyi durumda olması beklenir. Ancak bu modelde, dünyanın geri kalanındaki işçilerle daha iyi ticaret koşulları şeklinde ikincil bir fayda daha vardır. Her iki ülkede de üretim maliyetleri aynı olsaydı, daha büyük pazara yakın üretim yapmak her zaman daha karlı olurdu ve böylece taşıma maliyetleri en aza indirilirdi. Her iki ülkede de işgücünü istihdam etmeye devam etmek için, bu avantaj bir ücret farklılığı ile dengelenmelidir.”

“Dışsal ölçek ekonomileri durumunda bir firma daha fazla mal üretmek suretiyle diğer firmalar karşısında bir maliyet avantajı sağlama imkanına sahip değildir. Bu yüzden de dışsal ölçek ekonomileri durumunda piyasa talebi çok sayıda firma tarafından karşılanabilir. Dışsal ölçek ekonomileri geleneksel ticaret teorisinin tam rekabet varsayımı ile çelişmez, dışsal ölçek ekonomilerinin dış ticaret teorisine sokulması eksik rekabetçi piyasa yapısına dayalı bir analiz yapılmasını gerektirmez” (Ünsal, 2005: 226).

3.6. Monopolcü Rekabet Teoremi

H-O Modelinin günümüz ticaretini açıklamakta yetersiz kalmasına yol açan varsayımlardan biride malların homojen kabul edilmesidir. Ancak imalat sanayi ürünleri söz konusu olduğunda farklılaştırılmış malların ticareti daha yaygındır. Yukarıda değinildiği gibi ürün çeşitliliğinin(otomobil, dizüstü bilgisayar, cep telefonları, beyaz eşya, traş bıçağı, şampuan vb) tüketicinin refahını arttırdığını kabul edildiğinde firmalar açısından ürün farklılaştırma ve çeşitliliği hayatta kalmaları için temel koşullarından biri haline gelmiştir (Seyidoğlu, 2017: 108-109). “Refahtaki iyileşmenin birinci nedeni, bireysel firmaların daha büyük miktarlarda üretmesidir, bu da üretimdeki ölçek ekonomileri nedeniyle birim üretim maliyetlerinde bir azalmaya yol açar. Bu, üretken verimlilikte bir gelişme olduğu anlamına gelir. İkinci nedeni, tüketicilerin otarşi yerine ticaretle daha fazla çeşitlilikteki mevcut ürünler arasından seçim yapabilmesidir” (Suronavic, 2010: 312).

Monopolcü rekabet teorisinin Lancaster 1980, Krugman 1980 ve Helpman 1981 gibi iktisatlar tarafından temelleri atılmıştır. Monopolcü rekabet teorisi ölçek ekonomileri artan getiri temelinde endüstri içi ticareti aklamaktadır (Suronavic, 2010: 312; ayrıca bkz Krugman vd, 2017: 173).

Monopolcü rekabet teorisi Chamberline tipi (Lancaster, 1980: 152) piyasa analizine dayanmaktadır ve varsayımları şunlardır (Krugman, 1980: 950 vd; Suranovic, 2010: 313 vd): 1-üretimde ölçek ekonomisi vardır; 2-Monopolcü rekabet piyasası geçerlidir; 3-Her firma diğerk firma ürünlerine karşı farklılaştırılmış mal üretir; 4-Tüketiciler için ikame imkanları sınırlıdır, monopol piyasasında olduğu gibi sıfır değil tam rekabette olduğu gibi sınırsız değildir; 5-Piyasaya giriş-çıkış serbesttir.

Monopolcü rekabet analizlerinde ürün çeşitliliği ve tüketiciler refahının açıklanması önemli bir yer tutmaktadır. rn çeşitliliğinin tüketiciler refahını arttırması şu kanallardan gerçekleşir. Birinci kanal, kapalı bir ekonomiye göre dış ticaretin tercih edilebilecek ürün sayısını arttırmasıdır. Böylece her bir tüketiciler (renk, tat, koku gibi) tercihlerine daha uygun seçim yapma imkanına kavuşur. İkinci kanal, yine kapalı ekonomiye göre dış ticaret ürün fiyatlarını düşürür. Böylece tüketiciler daha düşük fiyatlardan ürün satın alabilir. nc kanal, serbest ticaret ürün arzını arttırarak uluslararası pazarlarda düşük fiyatlara neden olur (Suronavic, 2010: 322).

Monopolcü rekabet olarak bilinen eksik rekabetin çok basit bir durumuna odaklanalım. Bu piyasa yapısı rekabet eden firma sayısı çok fazla olduğunda ve hiçbir firma çok büyük bir piyasa payına sahip olmadığında ortaya çıkar. Bu durumda herhangi bir firmanın fiyatlandırma kararı piyasayı ve diğerk firmaların talep koşullarını etkilemez; böylelikle firmaların fiyatlandırma kararları artık birbirleriyle ilişkili olmaz. Her bir firma, piyasayı göz önünde bulundurarak ve diğerk herhangi bir firmanın cevabının önemsiz olacağını bilerek fiyatını belirler (Krugman vd, 2017: 169).

Monopolcü rekabet modelini anlamada anahtar kavramlardan biriside iç pazarın büyüklüğüdür. İç pazar ne kadar büyükse firmaların ölçek ekonomilerinden yararlanma imkanları da o kadar fazladır. Ayrıca iç pazar büyüklüğü firmaların piyasaya arz edeceği ürün çeşitliliğinde olumlu etkileyebilir (Krugman, 1980: 955). Firmalar iç pazarın sağladığı imkanların sınırına doğru yaklařtıķa ortaya çıkabilecek olumsuzlukları ortadan kaldırmak için diğerk ülke pazarlarına yönelebilirler.

“Böylelikle her bir ülke, ticaretin olmadığı bir ortamdakine oranla daha az sayıda ürün üreterek uzmanlaşabilirler; ama kendi üretmediği malları diğer ülkelerden alarak, her ulus eş zamanlı olarak tüketicilerine sundukları malların çeşitliliğini arttırabilir.” Sonuç olarak, ticaret, ülkeler benzer kaynaklara veya teknolojiye sahip olsa da, karşılıklı kazanç fırsatı sunar (Krugman vd, 2017: 173).

Buraya kadar açıklanan konular aşağıdaki Tablo 6’den görülebilmektedir. Ticaretten önce pazar büyüklüğü açısından farklı iki ülke ve bu ülkelerdeki firmaların üretim, maliyet ve fiyat bilgileri yer almaktadır. Buna göre ev sahibi ülkede Pazar yabancı ülkeden daha küçüktür. Sektörün üretimi toplam 900 bin adettir ve bu miktar 6 firma arasında bölüşülmektedir. Firmaların ortalama maliyeti 10 bin dolar ve satış fiyatı 10 bin dolardır. Ticaretten önce yabancı ülkede ise Pazar büyüklüğü 1 milyon 600 bin adettir ve bu miktar 8 firma arasında bölüşülmektedir. Firmaların ortalama maliyeti 8.750 dolar ve satış fiyatı 8.750 dolardır. Görüldüğü gibi ölçek ekonomilerinden yararlanma imkanı yabancı ülkede daha fazladır.

Tablo 6. Piyasa Birleşmesinden Elde Edilen Varsayımsal Kazanım Örnekleri

	Ticaretten önce ev sahibi ülke piyasası	Ticaretten önce yabancı ülke piyasası	Ticaretten sonra birleşik piyasa
Endüstrinin üretimi (oto. Sayısı)	900,000	1,600,000	2,500,000
Firma sayısı	6	8	10
Firma başına düşen ürün	150,000	200,000	250,000
Ortalama maliyet	10,000 \$	8,750 \$	8,000 \$
Fiyat	10,000 \$	8,750 \$	8,000 \$

Kaynak: Krugman vd, (2017: 177).

İki ülkenin dış ticarete başladığı ve pazarın birleştirildiği kabul edildiğinde ise ortaya çıkacak resim şöyledir. Pazar büyüklüğü 2.5 milyon adete ulaşırken firma sayısı 10’dur. Firma başına üretim ölçeği 250 bin adettir. Ticaret öncesi duruma göre çok daha büyük bir üretim ölçeğine denk gelmektedir. Firmaların ortalama maliyeti 8 bin dolar ve satış fiyatı 8 bin dolardır.

Ticaretten sonra tüketicilerin refahı arttı mı? Bu sorunun cevabı Tablo 6’dan verilebilir. Ticaretten önce ev sahibi ülkede 6, yabancı ülkede 8 olan ürün çeşidi ticaretten sonra 10’na yükselmiştir. Monopolcü rekabet modelinde ürün çeşitliğinin tüketici refahını artırdığı kabul edilmektedir. Tüketici refahını olumlu etkileyecek

ikinci unsur ise satın aldığı ürün fiyatındaki pozitif değişmedir. Yine tablodan izlenebileceği gibi, ticaretten sonraki satış fiyatı ticaret öncesi duruma göre çok daha düşüktür. Dolayısıyla tüketici daha düşük fiyatla satın alabildiği için ekonomik refahının yükseldiği belirtilebilir.

Tablodaki veriler ışığında herkesin kazanmadığı bir durum söz konusudur. İki ülkedeki firma sayıları toplamı ticaret öncesinde 14 (6 +8) iken ticaret sonrasında birleşen piyasada bu sayı 10'na düşmüştür. Daha açık bir ifade ile 4 firma piyasadan çekilmek zorunda kalmıştır. Bu firmalar ve bu firmalarda çalışanlar kısa dönemde kaybedenler arasındadırlar. Ancak, eğer, piyasadan çekilenler verimliliği düşük, başarılı olamayan firmalar ise, ülke ekonomilerine bir bütün olarak bakıldığında uzun dönemde toplam refahın artacağı söylenebilir (Krugman vd, 2017: 181-182).

3.7. Çekim Modeli

Çekim modeli 1950'li yıllardan sonra uluslararası ticaretteki eğilimleri açıklamak üzere kullanılan popüler yaklaşımlardan biri olmuştur (Andersen, 1979: 106). Çekim modeli (gravity model) bilindiği gibi Newton'un yer çekim yasasından esinlenerek geliştirilmiştir. 1687'de Newton, "Evrensel Çekim Yasası" nı önermiştir. Buna göre “her bir noktasal kütle diğer noktasal kütleyi, ikisini birleştiren bir çizgi doğrultusundaki bir kuvvet ile çeker. Bu kuvvet bu iki kütlenin çarpımıyla doğru orantılı, aralarındaki mesafenin karesi ile ters orantılıdır” (Newton, 1997). i ve j gibi iki nesne arasındaki çekim gücünü şöyle formüle etmiştir (aktaran, Head, 2003: 2):

$$F_{ij} = G \times (M_i M_j / D_{ij}^2)$$

Denklemden;

- F_{ij} çekici güç,
- M_i ve M_j kitleler,
- D_{ij} , iki nesne arasındaki mesafe ve
- G , kütle ve kuvvet için ölçü birimlerine bağlı bir yerçekimi sabitidir.

Newton'un çekim modeli ekonomi teorisine 1962'de Jan Tinbergen tarafından kazandırılmıştır. Tinbergen çekim yasasını uluslararası ticarete uygulamıştır. Ancak bu model öyle popüler hale gelmiştir ki, daha sonraki dönemlerde “göç, turizm ve

doğrudan yabancı yatırım” dahil olmak üzere sadece ekonomik değil aynı zamanda sosyo ekonomik alanlara da genişletilmiştir (Head, 2003: 2).

Çekim modeline ilişkin üzerine fikir birliği oluşan bir ekonometrik model söz konusu değildir. Literatürde farklı araştırmacıların amaçlarına göre çok farklı ekonometrik modeller kullandığı görülmektedir. Ancak bu tespit hiçbir teorik çerçevenin olmadığı anlamına da gelmez. Ünlü iktisatçı Tinbergen ile başlayan onun öğrencileri ile devam eden çalışmalar Anderson’ın 1979 tarihli “A Theoretical Foundation for the Gravity Equation” adlı makalesiyle genel bir teorik çerçeveye yerleştirilmiştir (Shahriar vd., 2019: 21-42).

Krugman vd (2017: 12)’de kullanılan çekim modeli denklemi şöyledir:

$$T_{ij} = A \times Y_i \times Y_j / D_{ij}$$

Denklemde a, sabit terim, (T_{ij}) i ve j ülkeleri arasındaki ticaret hacmi, (Y_i) i ülkesinin GSYH’si, (Y_j) j ülkesinin GSYH’si, (D_{ij}) iki ülke arasındaki uzaklığı temsil etmektedir.

GSYH büyüklüğünün ticarete etkisini anlamak daha kolaydır. Ancak mesafenin önemi nereden doğmaktadır? Bu soruya iktisatçılar tarafından bazı açıklamalar getirilmiştir (Head: 2003: 6-7):

- ◆ Mesafe: taşıma maliyetlerinin bir temsilcisidir. Örneğin, David Hummels, nakliye masraflarının (navlun ücretleri ve deniz sigortası) mesafenin neden önemli olduğunu açıklamada uzun bir yol kat edebileceğini savundu.
- ◆ Mesafe: sevkiyat sırasında geçen süreyi gösterir. Bozulabilir mallar için, bozulmadan hayatta kalma olasılığı, transit zamanın azalan bir fonksiyonudur. Bozulabilirlik, aşağıdaki riskleri içerecek şekilde oldukça geniş bir şekilde yorumlanabilir:
 - (i) Hava koşulları veya yanlış kullanım nedeniyle mal hasarı veya kaybı (örneğin, bir fırtınada gemi batması).
 - (ii) Organik materyallerin ayrışması ve bozulması (örneğin kurtçuk istilası).
 - (ii) Pazarın kaybı (hedeflenen alıcı ödeme yapmak istemez veya yapamaz hale gelir).
- ◆ Senkronizasyon maliyetleri: Fabrikalar üretim sürecinde birden fazla girdiyi birleştirdiğinde, bu girdilerin zamanında ulaşmasına ihtiyaç duyarlar aksi takdirde darboğazlar ortaya çıkar. Olası bir çözüm, her girdinin envanterini tutmak için depoları kullanmaktır, ancak bu yaklaşım çeşitli dezavantajlardan muzdariptir (arazi maliyetleri, teknolojik eskime, moda değişiklikleri ve kalite kontrol için düşük baskılar). Yakınlardan girdi almak, senkronizasyon maliyetlerini düşürür.

- ◆ İletişim maliyetleri: Paul Krugman'a göre, mesafe “yöneticiler, müşteriler vb. arasındaki kişisel iletişim için önemlidir.”
- ◆ İşlem maliyetleri: Mesafe, ticaret fırsatları arama maliyetleri ve potansiyel ticaret ortakları arasında güven tesis edilmesi ile de ilişkilidir.
- ◆ Kültürel mesafe: Daha büyük coğrafi mesafeler daha büyük kültürel farklılıklarla ilişkili olabilir. Kültürel farklılıklar, iletişimi engellemek, yanlış anlaşılmalara neden olmak, müzakere tarzlarında çatışmalar gibi birçok yönden ticareti engelleyebilir.”

Yukarıda değinildiği gibi, GSYH büyüklüğü ne kadar yüksek ise, iki ülke arasındaki ticaret hacmi o kadar yüksek olacaktır. Ancak iki ülke arasındaki mesafe ne kadar uzak ise, iki ülke arasındaki ticaret hacmi o kadar düşük olacaktır. Ancak iki ülke arasındaki ticaret hacminin büyük her zaman GSYH büyüklüğü ve mesafe bağlı olarak açıklanamamaktadır. Örneğin, ABD’nin Hollanda, Belçika ve İrlanda ile olan ticaretinin çekim modeline tam olarak uymadığı görülmektedir. Krugman bu durumu, İrlanda aile olan kültürel bağların yakınlığına, Hollanda ve Belçika ile olan ticaret büyüklüğünü ise, taşıma maliyetleri ve ticaret limanlarının coğrafi özelliklerine atfetmektedir (Krugman vd, 2017: 12-13).

4. DIŞ TİCARET TEORİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Bilim felsefesi tartışmalarında bilindiği gibi Kuhn, Lakatos ve Popper, Feyerabend gibi ustaların önemli katkıları bulunmaktadır. Bense ve Elmslie (1992) dış ticaret teorisini metodolojik açıdan inceledikleri çalışmalarında bu alandaki gelişmelerin Lakatos’un bilimsel araştırma programı yaklaşımıyla açıklanabileceğini ileri sürmektedirler. Buğra, İktisatçılar ve İnsanlar adlı eserinde Lakatos’un bilimsel araştırma programı sert çekirdek, koruyucu kuşak ve pozitif buluş tekniği olmak üzere üç ögeden oluştuğunu belirtmektedir. Söz konusu üç ögeyi şöyle açıklayabiliriz (Buğra, 1995: 318-319):

“Sert çekirdek bilim adamları topluluğunun bağlı olduğu geleneklerce belirlenmiş, yönteme ilişkin kararlar yoluyla reddedilemeyecek unsurları içerir. Blaug, standart iktisat içinde sert çekirdeğin, serbest rekabet kuramının temelindeki varsayımları, yani davranışların rasyonel oluşu, bireylerin fayda ve kar fonksiyonlarının birbirlerinden bağımsız oluşu, karar ortamında belirsizlik ve bilgi eksikliği bulunmayışı gibi varsayımları içerdiğini yazıyor. Belki de, iktisattan bir örnek vermek gerektiğinde, sert çekirdeğin içerdiği temel unsurun,

Homoeconomicus'un, rasyonel ekonomik bireyin davranışlarıyla ilgili olduğunu söylemek daha yararlı. Rasyonalite varsayımının her sorgulanışının şiddetli tepkilere ve çok kapsamlı yöntem tartışmalarına yol açması, varsayımın sert çekirdek içindeki yerinin önemini ortaya koyuyor.

Bilimsel araştırma programının ikinci unsuru, pozitif buluş tekniği ise, bilim adamlarına nasıl çalışmalar gerektiğini belirten bir dizi öğüt olarak tanımlanabilir. Bu, üzerinde çalışılması gereken konuları belirler, kuramla çelişen gerçeklerin nasıl ele alınması gerektiğini tanımlayarak çelişkinin bir örneği ya da özel bir duruma dönüşmesini sağlar. Bir dizi yan hipotezden oluşan koruyucu kuşağın inşasında da, pozitif buluş tekniği etkilidir.

Koruyucu kuşak içerisinde yer alan hipotezler sınanmaya açıktır. Dolayısıyla programda bir değişiklik olmadan da koruyucu kuşakta bazı değişiklikler yapılması bazı kuramların yerlerini yeni kuramlara bırakmaları mümkündür.

Araştırma programlarında meydana gelen değişimler programın içini zenginleştiriyorsa bu tür değişimlere “ilerletici”; programın içeriğini azaltıcı yönde ise “yozlaştırıcı” değişimler adı verilmektedir (Savaş, 1998: 11).

Karşılaştırmalı üstünler teorisinden günümüze kadar hem uluslararası ticaret farklı boyutlar kazanmış hem de bu ticareti açıklamak üzere geliştirilen teoriler farklı boyutlar kazanmıştır. Burada iki farklı bakış açısının olduğu belirtilebilir. Birincisi, geleneksel ve yeni dış ticaret teorilerinin birbirinin alternatifi olduğu; ikincisi ise, birbirlerinin tamamlayıcısı olduklarıdır. Ancak genel eğilimin alternatif oldukları görüşünden tamamlayıcı oldukları görüşüne doğru kaydığı görülmektedir (Lundberg, 1992).

Darity ve Davis (2005), yeni dış ticaret teorilerinin klasik kökenlerini inceledikleri çalışmalarında, yeni dış ticaret teorilerinin geleneksel teorileri eleştirdiklerini, teoriye yenilikçi katkılar yaptıklarını ancak, yine de, “geleneksel teori ile tamamen uyumlu kaldıklarını ileri sürmektedirler.

Dünya ticaretini endüstriler arası ve endüstri içi ticaret olarak iki ana akıma ayırmak mümkündür. H-O modeli hala gelişmiş ve azgelişmiş ülkeler yani farklı faktör donanımlarına sahip ülkeler arasındaki ticareti açıklama gücünü korumaktadır. Yeni ticaret teorileri ise daha çok benzer faktör donanımına sahip ülkeler arasındaki ticareti

ve endüstri içi ticareti açıklamaktadır. Bu açıdan değerlendirildiğinde, yukarıda değinildiği gibi, birbirlerinin tamamlayıcısı oldukları daha kolay anlaşılmaktadır.

Seyidoğlu (2017: 113-114), “H-O modelinin hammaddeler, tarım ürünleri ve emek yoğun sanayi malları üzerindeki ticareti; ölçek ekonomileri ve farklılaştırılmış mallara dayalı yeni teoremler ise yoğun sermaye ve teknoloji içeren sanayi malları üzerindeki endüstri içi ticareti açıklama yönünden daha uygun bir yapıda olduğunu belirtmektedir.”



İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE DIŞ TİCARETİN GELİŞİM SÜRECİ

1. 1960-1979 DÖNEMİ

1960 ile 1979 yılları arasında Türkiye’de ithal ikameci politikalar benimsenmiştir (Şahin, 2012: 131). Bu yıllar aynı zamanda modernleşme yılları olarak da kabul edilebilir. Modernleşmeye aydınlanma da diyebiliriz. Aydınlanma hem insana, hem de insan aklına güveni getirmiştir. Modernleşmeyi dört boyutta ele alabiliriz; Birincisi, ekonomik alandaki gelişmeler, ikincisi, bilgiye, ahlaka ve sanata yaklaşımı oluşturmakta, üçüncüsü, geleneksel toplum bağlarından kurtulmuş, kendi aklıyla kendini yönlendirebilen, özgürlük talebi olan bir bireyin doğmuş olması oluşturmaktadır ve dördüncüsü ise yeni bir toplumsal örgütlenme biçimi olarak ulus devletler ortaya çıkmasıdır. Modernleşme aynı zamanda modern bir eğitim sisteminin kurulmasını da gerektirmektedir. Türkiye dış ödemeler dengesi bakımından sıkışmaya başladığında, ekonomi politikasını değiştirmiş, dışa kapanmış, ithal ikameci bir sanayi stratejisi izlemeye başlamıştır (Tekeli, 2013: 25-53). Bu dışa kapanma ithal ikamecilik anlayışı içe dönük büyüme olarak tanımlanmıştır (Boratav, 1997: 325-352).

Bu dönemin öne çıkan ulusal ve uluslararası ekonomik ve siyasi gelişmeleri;

- i- Türkiye’de ithal ikameci sanayileşme politikaları
- ii- AET Entegrasyon Süreci I: 1963 AET başvurusu (1959’da başvuru oldu, 1963’te Ankara Antlaşması imzalandı)
- iii- 1973 I. Petrol Krizi
- iv- AET Entegrasyon Süreci II: Katma Protokol
- v- 1979 II. Petrol Krizi
- vi- 1979 Latin Amerika Borç Krizi
- vii- 1960-1980 yılları işgücü göçü

1.1. 1960-1969 Dönemi

Bu dönemde 1961 Anayasası hazırlanmış, 1961 yılında çıkarılan kanunla kalkınma planı hazırlamak ve yürütmekle görevlendirilmiş olan Devlet Planlama Teşkilatı kurulmuştur. 1960 ile 1979 yılları arasında uygulanan İthal İkameci Sanayileşme Politikasıyla, ülke genelindeki üretimin, uluslararası piyasalarda rekabet gücüne ulaşana kadar devlet politikalarıyla korunması amaçlanmıştır. İthal ikameci politika, yurt dışından ithal edilen malların yurt içindeki kaynaklar kullanılarak üretilmesini ve temin edilmesi sürecini kapsamaktadır. Belirlenen bu amaç doğrultusunda ithalattan alınan gümrük vergileri, ithalatı kısıtlamaya veya engellemeye yönelik politikalar, ithalat yasakları benzeri tedbirler alınmıştır (Egeli, 2001: 150). Bu dönem içerisinde Devlet Planlama Teşkilatı'nın da kurulmasıyla 1962 yılı itibarıyla Türkiye'de planlı kalkınma dönemine geçilmiştir (Şahin, 2012: 133). Devlet Planlama Teşkilatı'nın kuruluş amaçları (Uludağ ve Arıcan, 2003: 27):

- ◆ Türk Lirasının dış değerinin ayarlanması,
- ◆ Kredi ve mevduat faiz oranlarının revize edilmesi,
- ◆ Dış ticarete kota sistemi getirilmesi,
- ◆ Piyasadaki aşırı satın alma gücünün azaltılması amacıyla kamu sektöründe fiyatlara zamların yapılması,
- ◆ Milli Koruma Kanunu'nun kaldırılması,
- ◆ O zamana kadar birikmiş olan dış ticaret borçlarının konsolide edilemeyeceği kararlaştırılmıştır.

Devlet Planlama Teşkilatı tarafından hazırlanan Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 1963 ile 1967 yılları arasında, İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 1968 ile 1972 yılları arasında, Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı 1973 ile 1977 yılları arasında uygulanmıştır. Planlar 15 yıllık bir perspektif için tasarlandı, planın uygulanması için yıllık programlar hazırlandı, birinci planın büyüme hedefi yılda %7'dir. Stratejide plan hedeflerini gerçekleştirmek için (i) sektörler arası tamamlayıcılık, (ii) toplumsal gruplar ve bölgelerarası dengeli gelir dağılımı, (iii) istihdam yaratma, (v) nitelikli işgücü yetiştirme ve son olarak bilim ve teknolojiye gelişmedir. Planda yapısal dönüşüm projeleri olarak toprak reformu, vergi reformu, kamu iktisadi teşekkülleri reorganizasyonu, eğitim insan kaynakları ve insan gücü planlaması, sağlık hizmetlerinin sosyalizasyonudur (Tekeli, 2013: 46-47). “Bu planlar kamu yatırımları

için “zorunlu ve bağlayıcı”, özel kesim yatırımları için “yönlendirici ve teşvik edici” olmuştur. Yani, mali destekler ve dış ticaret politikalarıyla belirli alanlar daha karlı ve cazip duruma getirilecek, böylece, özel yatırımların o alanlara akması sağlanacaktı. Bu planlar sadece büyüme değil aynı zamanda kalkınma planıdır. Planlar insani ve sosyal boyut taşımaktadır. İnsana yapılan yatırımın getirisi, üretimde verimliliği artırmaya farklı yollardan katkı yapabiliyordu. Aynı zamanda sosyal boyut anlamında köyden kente göçü de sağlayarak kentleşmeyi de hedeflemişlerdir (Kazgan, 2013: 70). Bu dönemde uygulamaya konulan kalkınma planlarının temel hedefi büyüme oranını yıllık ortalama %7 seviyelerine getirmek, enflasyon oranlarını düşük seviyelerde tutmak, dış ödemeler bilançosunda dengeyi sağlamak, Avrupa Ekonomik Topluluğu’na üye olma hedefi kapsamında gelir dağılımı adaletsizliğini gidermektir. Kalkınma için gerekli olan fedakarlıklara, lüks tüketim mallarının sınırlandırılması ve tasarruf artırıcı alınacak tedbirleri vurgulamaktadır. Ağır sanayiye yönelik bir sanayileşme, vergi reformu, fiyat istikrarı sağlayacak tedbirlerde süreklilik sağlanması, işsizliği önleyecek etkin bir istihdam politikasının uygulanması hedeflenmiştir. Sektörel gelişmede öncelik olarak tarım ve sanayide denge sağlanacağı, sanayideki gelişimin tarıma bağlı olduğunu ancak ikisi arasında dengenin sağlanmasının esas alınması belirtilmektedir (Kepenek, 1990: 140). Karluk’un ifadesiyle *“Bu gelişmeler sonucu sanayi sektörü büyüme hızlarında gelişmeler görülmesine rağmen hedeflenen oranların altında gerçekleşmiştir. Sanayi sektörü üretim yapısında da ara ve yatırım mali oranı artmıştır. Bu durum, ara malda ithal ikamesinin başarıya ulaştığını göstermektedir”* (Karluk, 2005: 84-85).

İlk kalkınma planları Harrod-Domar büyüme modeline dayanır (Alkin, 1981: 288). Harrod-Domar büyüme modeline göre, yurtiçi tasarruf oranları ne kadar yüksek olursa (tasarrufları yatırıma dönüştürme kaydıyla) ekonomik büyüme hızı o kadar yüksek olur. Bundan dolayı bu plan ve izleyen plan dönemlerinde yurtiçi tasarrufları arttırıcı önlemlere özel bir önem verilmiştir (Hiç, 1980: 83-95).

1968 ile 1972 yılları arasındaki dönemi kapsayan İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı’nın genel amacı: Hür ve medeni bir ortamda, demokrasi ve karma ekonomi düzeni içerisinde, adalete ve tam esasına bağlı olarak, toplumun refah seviyesini artırmak, gelir grupları ve bölgeler arasında denge sağlayarak gelişim kaydetmek, istihdam imkanı sağlamak, kaynakları fırsat eşitliğine ve sosyal adalete uygun olarak

paylaştırmaktır (Uludağ ve Arıcan, 2003: 33). İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda bir önceki planda olduğu gibi yıllık büyüme hızını %7 olarak hedeflemiştir.

1.1.1. Türkiye’de İthal İkameci Sanayileşme Politikaları

İthal ikamesi; “önceleri ithalatla karşılanan yurtiçi piyasa talebinin, koruyucu ve özendirici önlemler uygulanarak yerli üretimle karşılanmasını öngören bir kalkınma stratejisidir. Yurtiçi piyasaların yabancı ülkelere devralınmasını öngörür. Bunun için de yoğun bir devlet müdahalesi gerektirir” (Seyidoğlu, 2017: 540). Söz konusu müdahale alanları:

- i- Korumacılık; yurtiçi üreticilerin uluslararası rekabet gücü kazanıncaya kadar koruma altına alınmasıdır. Bu literatür de “Bebek Endüstri Tezi” olarak bilinmektedir. Başarılı olabilmesi için doğru sektörlerin seçilmesi ve korumacılığın geçici olması gerekmektedir (Kibritçioğlu, 1996: 49-83).
- ii- Karşılaştırmalı üstünlük teorisinin kaynak dağılımında yol göstericiliğine güvenilmemesi,
- iii- Sabit döviz kuru kullanılması,
- iv- Faizler devlet tarafından belirlenir, faiz oranları genellikle piyasa değerinin altında tutulur. Böylece yatırım maliyetleri azaltılarak sanayileşmeye ek destek verir.

İthal ikamesi karşılaştırmalı üstünlük alanlarının değiştirilmesine yönelik bir stratejidir. Örneğin, tarım ürünlerinde uzmanlaşan bir ülkenin sanayi ürünlerinde uzmanlaşmayı hedeflemesidir. “Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi mukayeseli maliyetlere dolayısıyla fiyatlara dayanmaktadır. Az gelişmiş ekonomi, uluslararası ticaret içindeki yerini, avantajlı olduğu sanayi dalına göre almaktadır. Az gelişmiş ekonomilerin kalkınmalarına ışık tutmak için geliştirilen “gelişme teorisi” ise karşılaştırmalı üstünlüklerde bulunmayan bazı dinamik kavramları getirmektedir. Bunlar; (i) ölçekten istifadelerin gelişme içindeki önemi, (ii) dışsal ekonomilerin getirdiği dolaylı etkiler, (iii) üretim faktörlerinin miktar ve maliyetlerinin zamanla değişebilirliği ve (iv) piyasa fiyatlarının fırsat maliyetleri ile olan ayrılığı meselesidir” (Manisalı, 1978: 177). Bu amaca ulaşmak için ülkeler ithal ikamesine yönelmişlerdir.

İthal ikamesinin uygulanma nedenleri; (i) talebin karşılanması, (ii) modernleşme, (iii) yabancı yatırımları çekme, (iv) ihracata yönelmedir.

Yukarıda belirtilen önemli hedeflere sahip olan bu strateji uygulamada bazı sorunlara neden olmuştur;

İthal ikameciliğin yol açtığı sorunlar;

- i- Kaynak israfı
- ii- Dışa bağımlılık,
- iii- İhracat endüstrileri aleyhine doğan çarpıklık,
- iv- Dış borçların artışı
- v- Artan işsizlik ve ülkeye yabancı bir sanayi yapısı

1.1.2. 1963 Avrupa Ekonomik Topluluğu Entegrasyon Süreci I: Ankara Antlaşması

9 Mayıs 1950'de Fransız Dışişleri Bakanı Robert Schuman, Eski Milletler Cemiyeti Genel Sekreteri Jean Monnet'nin tasarısına dayanan ve birleşik Avrupa'nın temellerini atan **Schuman Planı**'nı yayımlamıştır. Schuman Planı, Avrupa'da barışın kurulabilmesi için Fransız-Alman dostluğunun şart olduğunu belirtiyor ve bu çekirdek etrafında Avrupa'nın bütünleşmesi gerektiği görüşünü esas alıyordu. Plana göre, yüzyıllardır Avrupa'da süregelen Fransız-Alman çekişmesini ortadan kaldırmanın yolu, yüksek bir otoritenin yönetimi altında, Fransız-Alman ortak kömür ve çelik üretimini sağlamak ve söz konusu örgütü bütün Avrupa ülkelerinin katılımına açık tutmaktı.

1951 yılında Federal Almanya, Fransa, İtalya, Hollanda, Belçika ve Lüksemburg, Paris'te imzaladıkları bir Antlaşma ile **Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu**'nu (AKÇT) kurmuşlardır. Böylece AKÇT ile devletler, ilk defa, kendi iradeleri ile ulusal egemenliklerinin bir kısmını uluslar üstü bir kuruma devretmişlerdir. Kömür ve çelik sektöründe başlayan bu ekonomik entegrasyon Avrupa'da sürekli barışın sağlanmasının ilk adımı olmuş ve bugünkü AB'nin temeli böylece atılmıştır. 25 Mart 1957'de Roma'da **Avrupa Ekonomik Topluluğu**'nu (AET) kuran Antlaşma AKÇT üyesi altı ülke tarafından imzalanmıştır. AET gibi

Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu (EURATOM) da 1 Ocak 1958 tarihinde yürürlüğe giren Roma Antlaşması ile kurulmuştur (İKV).

Türkiye ilk başvurusunu 1959'da yapmıştır ve görüşmeler neticesinde 12 Eylül 1963 tarihinde imzalanan Ankara Anlaşması, Türkiye'nin üyelik hedefi doğrultusunda “**Hazırlık Dönemi**”, “**Geçiş Dönemi**” ve “**Son Dönem**” olmak üzere üç devreden oluşan bir entegrasyon modeli öngörmüştür. Hazırlık aşamasının beş yıl sürmesi öngörüldüğü, Türkiye'ye düşen tek yükümlülük ekonomisinin AET ile rekabet edebilmesi için gerekli çalışmaları yapmaktır. Bunun karşılığında AET'nin yükümlülükleri ise (Seyidoğlu, 2017: 275); (i) Türkiye'ye bazı malların ithalinde gümrük tarifesi ödünleri vermek, (ii) mali yardımlarda bulunmak, (iii) Türkiye'nin tütün, kuru üzüm, kuru incir ve fındık gibi ürünlerine ihracat kotaları sağlamaktır.

Türkiye için her yıl yeni kontenjanlar belirlenmiş olup ülkenin ihracatını artırıcı bir katkısı olmuştur. Siyasi partiler AET ile ilişkilere tek ülkeye dayalı bir dış politikadan çok taraflı bir dış politikaya geçişte önemli bir araç olarak bakıyorlar (Tekeli ve İlkin, 1993: 14-28). İthal ikameci sanayileşme stratejisini uygulamaya başlayan Türkiye, bir yandan da, AET ile bütünleşme süreci başlatmıştır. 1970 öncesi bu iki amaç arasında bir çatışma yokken, aşağıdaki kısımda detaylı anlatılacağı gibi, 1973 yılından itibaren iki amaç arasında çatışmalar ortaya çıkmıştır. İthal ikamesi açısından yeni kurulan firmaları korumak için yüksek gümrük vergisi uygulanması gerekirken, AET ile entegrasyon süreci zaman içinde gümrük vergilerinin azaltılmasını öngörüyor.

Tablo 7. 1960-1969 Yılları Arasında Dış Ticaret Göstergeleri

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış Ticaret Dengesi	Tasarruf/GSMH	Yatırım
	Değer (Bin \$)	Değişim %	Değer (Bin \$)	Değişim %	Değer (Bin \$)	%	Değer (Bin TL)
1960	320 731	-9,3	468 186	-0,4	- 147 455	16,0	-
1961	346 740	8,1	507 205	8,3	- 160 465	-	-
1962	381 197	9,9	619 447	22,1	- 238 250	12,8	-
1963	368 087	-3,4	687 616	11,0	- 319 529	15,1	-
1964	410 771	11,6	537 229	-21,9	- 126 458	16,8	-
1965	463 738	12,9	571 953	6,5	- 108 215	17,7	-
1966	490 508	5,8	718 269	25,6	- 227 761	18,8	-
1967	522 334	6,5	684 669	-4,7	- 162 335	20,1	-
1968	496 419	-5,0	763 659	11,5	- 267 240	21,1	2.570.406
1969	536 834	8,1	801 236	4,9	- 264 403	22,1	2.949.066

Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu)

1950-1959 yılları arasında yaşanan ekonomik krizler ve bu krizlerin ardından 1960 yılında gerçekleşen askeri darbe sonucu yaşanan hükümet değişikliği ile ekonominin bir plan program dâhilinde yürütülmesi anlayışı benimsenmiştir. 1960-1979 yılları arasında, daha önce değinildiği gibi, Türkiye’de ithal ikameci politikalar benimsenmiştir (Şahin, 2012: 131). Bu dönemde 1961 Anayasası hazırlanmış, 1961 yılında çıkarılan kanunla kalkınma planı hazırlamak ve yürütmekle görevlendirilmiş olan Devlet Planlama Teşkilatı kurulmuştur.

Tablo 7 incelendiğinde 1960-1969 yılları arasındaki dönemde en fazla ihracatın yapıldığı yıl 536 Milyon Dolar ile 1969 yılı iken, en az ihracatın yapıldığı yıl ise 320 Milyon Dolar ile 1960 yılı olmuştur. Bir önceki yıla göre yüzdelik artış olarak bakıldığında ise en fazla azalma % 9,3 ile 1960 yılında yaşanırken, en yüksek artış %12,9 ile 1965 yılında olmuştur. Bu 10 yıllık dönemde ortalama 433 Milyon Dolar ihracat yapılmıştır.

1960-1969 yılları arasındaki dönemde en fazla ithalatın yapıldığı yıl 801 Milyon Dolar ile 1969 yılı iken, en az ithalatın yapıldığı yıl ise 468 Milyon Dolar ile 1960 yılı olmuştur. Bir önceki yıla göre yüzdelik artış olarak bakıldığında ise en fazla azalma %21,9 ile 1964 yılında yaşanırken, en yüksek artış %25,6 ile 1966 yılı olmuştur.

Devlet Planlama Teşkilatı Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 1963 ile 1967 yılları arasında, İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 1968 ile 1972 yılları arasında uygulanmıştır. Bu 10 yıllık dönemde ortalama 635 Milyon Dolar ithalat yapılmıştır. En fazla dış ticaret açığının verildiği yıl yaklaşık 319 Milyon Dolar ile 1963 yılı olurken en az dış ticaret açığının verildiği yıl 108 Milyon Dolar ile 1965 yılı olmuştur. 1960-1969 yılları arasındaki tüm yıllarda dış ticaret açığı verilmiştir. Bu dönemde dış ticaret açığı ortalama 202 Milyon Dolar'dır. Bu dönemde ortalamalara bakıldığında ihracatın ithalatı karşılama oranı %68'dir.

Tablo 8'e göre 1960-1969 yılları arasındaki dönemde bütün yıllarda büyüme kaydedilmiştir. Bu dönem içerisinde en fazla büyüme yaklaşık %11,2 ile 1966 yılında yaşanırken, bu dönem içerisinde en düşük büyümenin gerçekleştiği yıl ise, %2,8 ile 1965 yılında yaşanmıştır.

Tablo 8. 1960-1969 Yılları Arasında Makroekonomik Göstergeler

Yıllar	Büyüme Oranı(a) (%)	GSMH (Milyon TL)(b)	GSMH Deflatörü(b) (%)	KBMG(b) (Dolar)	Enflasyon Oranı(a) (%)	Reel Efektif Döviz Kuru(b)
1960	2,9	70 868	65,85	509,423	5,395	67,0
1961	1,156	72 285	68,53	283,828	5,566	124,9
1962	5,571	76 754	75,04	309,446	5,782	126,3
1963	9,066	84 188	79,35	350,662	6,150	120,5
1964	5,459	87 619	81,39	369,583	6,219	118,2
1965	2,823	90 367	84,90	386,358	6,503	111,8
1966	11,212	101 204	90,33	444,549	7,053	110,6
1967	4,732	105 460	96,23	481,693	8,039	104,5
1968	6,777	31 635 197	0,52	526,213	8,525	100,0
1969	4,081	33 002 579	0,56	571,617	8,945	97,5

Kaynak: (a) Dünya Bankası verileri, (b) TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu)

Tablo 8 incelendiğinde 1960-1969 yılları arasındaki dönem içerisinde ortalama büyüme hızı yaklaşık %5,3 olmuştur. KBMG'in bu dönem içerisinde en yüksek olduğu yıl yaklaşık 571 Dolar ile 1969 yılı iken, en düşük olduğu yıl yaklaşık 283 Dolar ile 1961 yılı olmuştur. Bu 10 yıllık dönemin KBMG ortalaması yaklaşık 423 Dolar'dır. 1960-1961 yılları arasındaki dönemde enflasyonun en yüksek olduğu yıl %8,9 ile 1969 yılı olurken, enflasyonun en düşük olduğu yıl ise, %5,3 ile 1960 yılı olmuştur. Bu 10 yıllık süre içerisinde enflasyon ortalaması %6,8'dir.

1.2. 1970-1979 Dönemi

1970'li yılların başında Türkiye, Dünya Bankası sınıflandırmasına göre gelişmekte olan ülkeler grubunda alt-orta gelirli ülkeler arasında yer alıyordu. Bu yıllarda yaşanan küresel olaylar Türkiye'yi de etkiledi. Bu dönemin ilk küresel şoku Bretton Woods anlaşmasını (1 ons altın=35 Dolar altına bağlı dolar sisteminin) ABD'nin sonlandırıldığını ilan etmesidir. Böylece ABD doları serbest dalgalanmaya bırakılmıştı. Bu dalgalanma fiyat artışlarına ve parasal dalgalanmalarına neden oldu.

1970'li yıllar hem ekonomide hem toplumsal ve siyasal düzlemde birçok olayların yaşandığı dönem oldu. Türkiye, IMF istikrar programı çerçevesinde TL'yi devalüe etti. Bu devalüasyonun getirisi ilerleyen yıllarda ortaya çıktı. Nedeni ise, ihracatın artması ve işçi göçleri sonucu elde edilen döviz gelirleridir. Aynı yıllar küresel şekillenmeyi hazırlayan uluslararası olayların yaşandığı yıllar oldu. Bilgisayar teknolojisi ABD öncülüğünde geliştirildi, iletişim ve haberleşmeye olumlu katkılar sağlandı(Kazgan, 2013: 15-17).

Dünyayı ve Türkiye'yi etkileyen diğer olaylar ise petrol şoklarıdır. Petrol krizleri gelişmekte olan ve sanayileşmeye çalışan ülkelerin maliyetlerini artırdı ve ülkelerin borçlanmalarına yol açtı. Ağır borç altına giren ülkeler durgunluk, yüksek enflasyon, dış borçlanma gibi birçok sorunla baş etmeye çalışmışlardır. Türkiye, IMF ve Dünya Bankasına borçlanmıştır (Kazgan, 2013: 11-13).

1.2.1. I. Petrol Krizi (1973)

Ham petrol fiyatlarında sıçrama, 1960'ların başında kurulan OPEC'in (Petrol Dışsatımı yapan ülkeler Örgütü) varil başına fiyatı, 1 Ocak 1974'den sonra (1.80 dolardan önce 10 doların üstüne, 1977'de de 13.66 dolara) yükseltmeleri ile başladı. Bu ilk petrol şokunun etkisi doğallıkla önce, dış ödemeler üzerine oldu. Ayrıca petrolü girdi olarak kullanan yerli üretim fiyatları da yükseliyordu⁷ (Kepenek ve Yentürk, 2009: 640-641). Petrol, kısa vadede ikamesi çok zor olan bir ürün olduğundan, bu, ülkelerin büyüdükçe artan petrol faturaları cari hesaplarının giderek daha çok açık vermesine yol açtı (Gibson ve Tsakalatos, 1996: 183).

1973 sonlarından itibaren petrol fiyatlarının OPEC tarafından yükseltilmesi, bunu izleyerek sınai mamul, tarımsal ve sınai ham madde fiyatlarının tarım mallarına kıyasla çok daha fazla yükselmesi dış ticaret hadlerini aleyhimize çevirmiş, dış ticaret açığımız süratle artmıştır. Bu açık bir süre için birikmiş döviz rezervleri, işçi döviz transferleri ve dış yardımlarla ve 1975'ten itibaren yeniden izin verilen kısa vadeli krediler ve DÇM'lerle karşılanmıştır. Böylece, 1976 yılına kadar ithalata dayalı yüksek bir büyüme hızı ve üretim devam ettirilmiştir. Fakat günümüze gelene kadar ödemeler dengesini düzeltici yönde köklü tedbirler alınamamış bu arada enflasyon önlenememiş, denge kuru politikası izlenememiş, ihracat arttırılamamış, ara malları ve yatırım malları yurtiçi üretim noksanları giderilememiştir. Bu durumda 1977'den itibaren kendini ağırlıkla hissettiren döviz gelirleri yetersizliği üretim ve yatırımlarda yavaşlamalara yol açmıştır. Nitekim, 1977 yılında GSMH artışı % 5'e, 1978'de ise %3'e düşmüştür (Hiç, 1980: 22).

Petrol fiyatlarının artmasıyla birlikte, uluslararası bankacılık sisteminde önemli oranda bir fon oluşmuştur. Avrupa dolarları (Eurodollars) olarak bilinen bu fon sahipleri farklı ülkelerde yeni karlı yatırım alanları aramıştır. Petrol krizinden en yoğun biçimde etkilenen ülkelerde uluslararası ticaretin durmaması için belirtilen fonların kullanılması teşvik edilmiş ve zamanla artan fonlar nedeniyle bunların faiz hadleri düşmüştür (Kazgan'dan aktaran, Erdem vd, 2009: 124).

⁷ Petrolün yaşam öyküsünün ve 1973-1979 Petrol krizlerinin mükemmel bir anlatımı için bakınız: Daniel Yergin "Petrol- Para ve Güç Çatışmasının Epik Öyküsü." Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları

1.2.2. AET Entegrasyon Süreci II: Katma Protokol

1 Ocak 1973 tarihinde yürürlüğe giren Katma Protokol ile 1971 yılından itibaren, bazı petrol ve tekstil ürünleri dışında Türkiye’den ithal ettiği tüm sanayi mallarına tek taraflı uyguladığı gümrük vergileri ve miktar kısıtlamalarını tek taraflı olarak sıfırlamıştır. Katma Protokol’ün yürürlüğe girmesiyle, “Hazırlık Dönemi” sona ermiş ve “Geçiş Dönemi”ne ilişkin koşullar belirlenmiştir. Bu dönemde, taraflar arasında sanayi ürünleri, tarım ürünleri ve kişilerin serbest dolaşımının sağlanması ve Gümrük Birliği’nin tamamlanması olarak öngörülmüştür (İKV, 2021).

AET’nin yükümlülükleri (Tekeli ve İlkin, 1993: 67-140);

- ◆ Türkiye’ye mali yardımlara devam etmek,
- ◆ Türkiye’nin ithal ettiği sanayi mallarından alınan gümrük vergisini % sıfıra indirmek,

Türkiye’nin yükümlülükleri;

- ◆ Ekonomi rekabetçi hale getirmek,
- ◆ AET’den ithal ettiği sanayi mallarında uygun gümrük vergileri uygulamak belirli bir takvim çerçevesinde vergileri sıfırlamak şeklinde belirlenmiştir.

Bu amaçla iki ayrı liste hazırlanmış ve ilgili süre zarfında gümrük vergilerinin sıfıra çekilmesi öngörülmüştür. Bu listeler şöyledir:

- a) 12 yıllık bir liste; ekonomide önemi az olan mallar,
- b) 22 yıllık bir liste; ekonomide önemi çok yüksek mallar,

Bu yükümlülükler Gümrük Birliği’nin oluşturulmasına zemin hazırlamıştır (Tekeli ve İlkin, 1993: 67-140).

1.2.3. II. Petrol Krizi (1979-1980)

1979 yılında petrole yönelik talep günde 66 milyon varil ile rekor düzeye ulaşmıştır. Dünya ölçeğindeki toplam petrol tüketiminin %65’i OECD ülkeleri tarafından gerçekleştirilmektedir. OECD ülkelerinde enerji tüketiminde petrolün payı %55’e ulaşmıştır. Enerji tüketimi, yani petrol tüketimi en çok olan ülke ABD’dir. ABD’nin petrol ithali yerli üretimini aşmıştır ve OPEC’e bağımlılığı artmıştır. Dünya petrol ihracatının %89’u OPEC ülkeleri tarafından karşılanmaktaydı. Petrol sektöründe çalışan işçilerin başlattığı grev nedeniyle uluslararası petrol piyasasına

verilen kayıp günlük 6 milyon varil civarındadır. Petrol şirketlerinin bulundurdıkları stokların yeterli olmadığına ilişkin değerlendirmeleri paniğe yol açmıştır ve petrol fiyatları artmıştır. 1978'in sonlarında petrolün varil fiyatı 13 dolarken 1979'da 24 dolara daha sonra 32 Dolar seviyelerine çıkmıştır. Bu artış OPEC ülkelerine hızlı bir gelir artışı sağlarken, sanayileşme sürecinde daha fazla enerji tüketmesi gereken ülkeler için de gelir kaybı söz konusu olmuştur (Sönmez, 1998: 231-233).

Zenginliği kat kat artan OPEC üyeleri, milyarlarca dolarlık petrol kazançlarını ABD bankalarına yatırmışlardı. Dünya piyasasındaki durgunluk, fonlara talep yaratılmasını engellediği için, faiz hadleri sürekli düşüyordu. Oysa, petrol fiyat artışlarının verdiği ivme ile “durgunluk içinde enflasyon” ivme alıyordu. Bu durum ekonomide yeni bir terimi gündeme getirdi. “Stagflasyon” durgunluk içinde enflasyon, petrol krizinin yarattığı maliyet artışı kaynaklı, yeni tip bir küresel enflasyondur (Kazgan, 2013: 20).

Türkiye, artan petrol fiyatları ve azalan ithalatın yarattığı baskılardan kurtulmak için ABD'nin yürürlüğe koyduğu “petro-dolarların yeniden dolaşıma sokulması projesi” olan krizi destekle atlatma yolunu seçti. Bu projeden yararlanma şartı ise, ülkeler ithalat kısıtlamalarını ve kredi kısıtlarını kaldırılması, ithalat ve ödeme koşullarının serbestleştirilmesidir (Kazgan, 2013: 15).

İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda yıllık ortalama olarak ithalatta %7,9 oranında, ihracatta %7,4 oranında ve işçi dövizlerinde %5,5 oranında artış hedeflenmiştir (Tokgöz, 2001:168). Tablo 9'a bakıldığında 1970-1979 yılları arasındaki dönemde en fazla ihracatın yapıldığı yıl yaklaşık 2,3 Milyar Dolar ile 1978 yılı iken, en az ihracatın yapıldığı yıl ise 588 Milyon Dolar ile 1970 yılı olmuştur. Bir önceki yıla göre yüzdelik artış olarak bakıldığında ise en fazla azalma % 9,3 ile 1960 yılında yaşanırken, en yüksek artış %48,8 ile 1973 yılı olmuştur. Bu 10 yıllık dönemde ortalama yaklaşık 1,5 Milyar Dolar ihracat yapılmıştır.

Tablo 9. 1970-1979 Yılları Arasında Dış Ticaret Göstergeleri

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış Ticaret Dengesi	Tasarruf/GSMH	Yatırım
	Değer (Milyon \$)	Değişim %	Değer (Milyon \$)	Değişim %	Değer (Milyon \$)	%	Değer (Milyon TL)
1970	588	9,6	947	18,3	- 359	22,1	3.245
1971	676	15,0	1 170	23,6	- 494	20,8	3.044
1972	884	30,8	1 562	33,5	- 677	21,4	3.576
1973	1 317	48,8	2 086	33,5	- 769	21,5	4.007
1974	1 532	16,3	3 777	81,1	-2 245	19,6	4.211
1975	1 401	-8,6	4 738	25,4	-3 337	19,6	5.221
1976	1 960	39,9	5 128	8,2	-3 168	22,5	6.289
1977	1 753	-10,6	5 796	13,0	-4 043	20,4	6.470
1978	2 288	30,5	4 599	-20,7	-2 310	17,0	5.928
1979	2 261	-1,2	5 069	10,2	-2 808	15,7	5.618

Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu)

Tablo 9 incelendiğinde 1970-1979 yılları arasındaki dönemde en fazla ithalatın yapıldığı yıl yaklaşık olarak 5,8 Milyar Dolar ile 1977 yılı iken, en az ithalatın yapıldığı yıl ise 947 Milyon Dolar ile 1970 yılı olmuştur. Bir önceki yıla göre yüzdelik artış olarak bakıldığında ise en fazla azalma %20,7 ile 1978 yılında yaşanırken, en yüksek artış %81,1 ile 1974 yılı olmuştur. Bu 10 yıllık dönemde ortalama yaklaşık olarak 3,5 Milyar Dolar ithalat yapılmıştır. En fazla dış ticaret açığının verildiği yıl yaklaşık 4,1 Milyar Dolar ile 1977 yılı olurken en az dış ticaret açığının verildiği yıl 359 Milyon Dolar ile 1970 yılı olmuştur. 1970-1979 yılları arasındaki tüm yıllarda dış ticaret açığı verilmiştir. Bu dönemde dış ticaret açığı ortalama yaklaşık olarak 2,1 Milyar Dolardır. Bu dönemde ortalamalara bakıldığında ihracatın ithalatı karşılama oranı %42'dir.

Tablo 10. 1970-1979 Yılları Arasında Makroekonomik Göstergeler

Yıllar	Büyüme Oranı(a) (%)	GSMH (Milyon TL)(b)	GSMH Deflatörü(b) (%)	KBMG(b) (Dolar)	Enflasyon Oranı(b) (%)	Reel Efektif Döviz Kuru(b)
1970	3,233	34 468 624	0,60	538,8	8,13	124,2
1971	5,566	36 897 377	0,71	476,2	16,50	145,1
1972	7,425	40 279 247	0,78	591,6	13,68	131,5
1973	3,262	42 255 004	0,94	734,1	15,96	136,3
1974	5,594	46 633 171	1,23	979,7	18,63	122,7
1975	7,174	46 275 413	1,49	1184,0	19,77	133,0
1976	10,461	50 437 967	1,72	1312,1	16,39	127,0
1977	3,406	51 944 339	2,13	1466,8	27,95	121,7
1978	1,502	52 582 170	3,13	1567,3	47,21	119,1
1979	-0,624	52 324 175	5,50	1876,8	56,81	118,4

Kaynak: (a) Dünya Bankası verileri, (b) TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu)

Tablo 10’da 1970-1979 yılları arasındaki makroekonomik göstergeler verilmiştir. Eğilmez ve Kumcu’ ya göre “*Ekim 1973 tarihinde başlatılan OPEC petrol ambargosu koyulmasının ardından yaşanan Petrol Krizi, enerjisini dışardan ithal eden bir ülke olarak ekonomimizi olumsuz etkilemiş, kısa sürede sanayi ve diğer sektörleri domino etkisi ile etkisi altına almıştır. Bu dönemde gerçekleştirilen Kıbrıs Barış Harekâtı ile ülkemize getirilen ambargolar ekonomiyi olumsuz etkilemeye devam etmiştir. Ambargo nedeniyle ülke dışına çıkamayan dövizler ülke içinde stagflasyon etkisi yaratarak ekonomiyi durma noktasına getirmiştir*” (Eğilmez ve Kumcu, 2004: 256-257). 1976 yılında yaklaşık %10 büyüme kaydeden ekonomi sonraki 3 yıl sert bir düşüş yaşayarak negatif büyüme gerçekleştirmiştir. 1977 yılında ihracat yaklaşık %10 azalmış, 1978 yılında ise ithalat yaklaşık %20 azalmıştır. 1978 yılında kurulan hükümet %30 oranında bir devalüasyon uygulayarak ekonomik sorunlara çözüm getirmeyi amaçlamıştır. Buna rağmen bu durum olumlu etki göstermemiş ve iç fiyat artışları, ücret artış taleplerine neden olmuştur. Ortaya çıkan finansal problemler ve dış ticarete yaşanan güçlükler sebebiyle sanayi sektörü üretim kapasitesinde azalma meydana gelmiştir (Uludağ ve Arıcan, 2003: 40).

Çelebi’ye göre “*Bu dönemde ithalata giderek artan bağımlılık ve ihracatta durgunluğa rağmen 1962-1976 arasında büyümenin sağlanabilmesinin nedeni ise ekonomiye eklemlenen krediler, dış yardımlar, yurtdışındaki Türk işçi dövizleri olan dış kaynaklardır. Yaşanan tüm bu kriz ve sorunlar nedeniyle 1977 yılı itibariyle*

ödemeler dengesinde önemli sorunlar ortaya çıkmıştır” (Çelebi, 1991: 57). Tablo 10 incelendiğinde 1970-1979 yılları arasındaki dönemde 1979 yılı dışında bütün yıllarda büyüme kaydedilmiştir. Bu dönem içerisinde en fazla büyüme yaklaşık %10,4 ile 1976 yılında yaşanmıştır. Bu dönem içerisinde ortalama büyüme hızı yaklaşık %4,6 olmuştur. İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı’nda bir önceki planda olduğu gibi yıllık büyüme hızını %7, 1973 ile 1977 yılları arasındaki dönemi kapsayan Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı, yıllık büyümeyi %9 oranında artırmak olarak hedeflenmiş ve bu hedefe ulaşılamamıştır. KBMG’in bu dönem içerisinde en yüksek olduğu yıl yaklaşık 1876 Dolar ile 1979 yılı iken, en düşük olduğu yıl yaklaşık 476 Dolar ile 1971 yılı olmuştur. Bu 10 yıllık dönemin KBMG ortalaması yaklaşık 1072 Dolardır. 1970-1979 yılları arasındaki dönemde enflasyonun en yüksek olduğu yıl %56,8 ile 1979 yılı olurken, enflasyonun en düşük olduğu yıl ise, %8,1 ile 1970 yılı olmuştur. Bu 10 yıllık süre içerisinde enflasyon ortalaması %24,1’dir.

1.2.4. Latin Amerika Borç Krizinin Başlaması

1970’lerin sonunda başlayan Latin Amerika Borç Krizi 1980’ler boyunca devam etmiş ve 1989 yılında zirve noktasına ulaşmıştır. Latin Amerika Borç Krizi’nde ülkeler borçlarını ödeyemez duruma düşmüşlerdir. Azgelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler böyle bir krize girmedikleri halde uluslararası piyasalarda borçlanmakta ve kredi bulmakta güçlüklerle karşılaşmışlardır. Bu durum, bu ülkelerin de borçlarını ödemekte zorlukla karşılaşmalarına neden olmuştur. Uluslararası piyasalarda kredi bulmakta zorlanan ülkeler IMF ve Dünya Bankası’na başvurmak zorunda kalmışlardır. IMF ve Dünya Bankası da yeni kredi imkanları için ihracata dönük sanayileşmeye geçmeyi şart koşmuşlardır (Felix, 1990).

1989 yılında John Williamson tarafından geliştirilen Washington uzlaşması (WU) olarak bilinen 10 maddelik bir reform paketi hazırlanmıştır. Daha sonraki dönemlerde piyasa ekonomisinin temel reçetesi olarak sunulan WU’nun 10 maddesi şöyledir (Willimson, 2005: 196);

1. Bütçe açıkları enflasyon vergisine başvurulmadan finanse edilebilecek kadar küçük olmalı,

2. Kamu harcamaları, ekonomik getirilerinin haklı gösterebileceğinden daha fazla kaynak alan politik olarak hassas alanlardan yüksek ekonomik getirileri olan ve birincil eğitim, sağlık ve altyapı gibi gelir dağılımını iyileştirme potansiyeli olan ihmal edilmiş alanlara yönlendirilmesi,

3. Vergi reformu vergi tabanını genişletmek ve marjinal vergi oranlarını düşürmek,

4. Piyasa tarafından belirlenen faiz oranlarının nihai amacını içeren finansal serbestleşme,

5. Geleneksel olmayan ihracatta hızlı bir büyümeyi başlatmak için yeterince rekabetçi bir seviyede birleşik bir döviz kuru,

6. Nicel ticaret kısıtlamalarının hızla tarifeler ile yer değiştirmesi ve bu oran, yüzde 10 ila 20 arasında tekdüze düşük bir orana ulaşıncaya kadar kademeli olarak azaltılması,

7. DYY'nin (doğrudan yabancı yatırım) girişini kısıtlayan engellerin kaldırılması,

8. Devlet teşebbüslerinin özelleştirilmesi,

9. Yeni firmaların girişini engelleyen veya rekabeti kısıtlayan düzenlemelerin kaldırılması,

10. Özellikle kayıt dışı sektöre güvenli mülkiyet haklarının sağlanması,

Yukarıdaki maddelerin önemli kısmı 24 Ocak kararları ile Türkiye’de hayata geçirilmiştir.

1.3. 1960-1980 Yılları İşgücü Göçü

1960’lı yıllarda Almanya’nın sınırlı sayıda işçi talebiyle başlayan, Türkiye yönetimi-hükümetler, Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) ve İş ve İşçi Bulma Kurumu (İİBK) gibi ilgili devlet kurumları Batı Avrupa’ya işçi göçünü, Türkiye’nin modernleşme sürecini hızlandırmada özgün ve önemli bir fırsat olarak gördü. Türkiye’nin kalkınmasında en büyük engellerden biri vasıflı insan gücü yetersizliği idi. Bir süreliğine Batı Avrupa’ya gönderilecek vasıfsız ve yarı vasıflı işsiz genç insanlar orada bir meslek ve modern iş disiplini kazanmış olarak yurda döneceklerdi. İşçiler, ücretlerinden tasarruf edecekleri miktarı ülkeye gönderecekleri için kalkınmada ihtiyaç duyulan döviz gelirleri de artacağı öngörülmüştür (Akgündüz, 2013: 191-210).

Ekonomik yapıdaki işsizlik azalacak, az çalışma ve çalıştırma hali azalacak ve istihdamın yapısı iyileşecekti. Bu işçi göçünün, Türkiye ile Batı Avrupa halkının birbirine yakınlaşması Avrupa Ekonomi Topluluğu'na (AET) üyelik sürecini kolaylaştıracaktı. Ülkede Avrupa iş tecrübesine sahip insan sayısının artması Batılı sanayi şirketlerini Türkiye'de yatırım yapmaya teşvik edecektir (Akgündüz, 2013: 191-210).

Türkiye açısından niteliksiz ve eğitimsiz işgücünün Batı Avrupa'ya gitmesi tercih edilen bir durumdur, çünkü kendisi sanayileşmek isteyen Türkiye için nitelikli işgücü gerekli bir üretim faktörüdür. Ancak 1960 ve 1974 dönemlerine bakıldığında, büyük oranda vasıflı işgücünün yurt dışına gittiği görülmektedir. Bu dönemde Türkiye'den Avusturya'ya 7.372, Belçika'ya 558, Fransa'ya 13.777, Almanya'ya 217.137, Hollanda'ya 10.993 ve İsviçre'ye 1.896 nitelikli işgücü göç etmiştir (Akgündüz, 2013: 191-209).

Vasıflı işgücünün yurtdışına bu yoğunlukta gitmesi sanayileşme sürecindeki ekonomi için olumsuz bir durumdur. Çünkü vasıflı işgücü kıt olan bir ülkenin kaynaklarını kullanamaması demektir.

2. 1980-1999 DÖNEMİ

1980 öncesi ve sonrası dönemler tamamen birbirine zıt ekonomi politikalarının uygulandığı kategoriler olarak karşımıza çıkmaktadır. Örneğin, 1980 öncesi ithal ikameci sanayileşme stratejisi kapsamında korumacılığa dayalı kapalı ekonomi politikaları izlenirken; 1980 sonrası korumacılığın kaldırıldığı, piyasaların serbestleştirildiği, dışa açık ekonomi politikalarının uygulandığı dönemdir. Bu dönemde öne çıkan temel dönüşüm noktaları şunlardır;

- i- İthal ikameci sanayileşmeden ihracata dönük stratejiye geçilmesi
- ii- 24 Ocak Kararları
- iii- AET Entegrasyon Süreci III: Tam üyelik Başvurusu
- iv- 1989 Finansal Serbestleşme
- v- 1991 Sovyetler Bitliğinin Çöküşü
- vi- 1994 Krizi ve 5 Nisan Kararları
- vii- 1995 Dünya Ticaret Örgütünün Kurulması

viii- 1996 Gümrük Birliği Süreci

ix- Gelişen Dünyada 1998 Kriz Rüzgârı (Doğu Asya, Rusya, Türkiye)

Aşağıdaki kısımda her bir dönüm noktası detaylı bir şekilde incelenmektedir.

2.1. 1980-1989 Dönemi

1980-1989 döneminde dışa açık sanayileşme politikaları benimsenmeye çalışılmıştır. Bu dönemde uluslararası piyasalarda yaşanan rekabette ön plana çıkan sektörlerin seçimi ve piyasa ekonomisi anlayışı, ihracatın özendirilmesine yönelik politikaları zaruri hale getirmiştir (Erkan vd., 2007: 79). Özdemir ve arkadaşlarına göre: *“Bu dönemde küresel ölçekte, müşteri talepleri değişirken üretimin bu taleplere hızlı cevap vermesi için esnek üretim ön plana çıkmıştır. Türkiye bu yapıya eklenmek, daha fazla serbestleşerek dış açıklarını azaltmak ve ülke ekonomisindeki kötü gidişin önüne geçmek için 1980 yılında, 24 Ocak kararlarını uygulamaya koyarak ihracata dayalı sanayileşme politikalarını uygulamaya başlamıştır”* (Özdemir, Kantürk ve Oral, 2016: 161). 24 Ocak kararlarının belirleyici özellikleri arasında; ekonomide devlet müdahalelerini azaltmak, piyasa ekonomisine işlevlik kazandırılması ve ekonomideki fiyatların tek yol gösterici olmasının sağlanması amaçlanmaktadır (Karluk, 2005: 408).

Tablo 11. 1980-1989 Yılları Arasında Dış Ticaret Göstergeleri

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış Ticaret Dengesi	Dış Ticaret Hacmi
	Değer (Milyon \$)	Değişim %	Değer (Milyon \$)	Değişim %	Değer (Bin \$)	Değer (Milyon \$)
1980	2 910	28,7	7 909	56,0	-4 999	10 819
1981	4 702	61,6	8 933	12,9	-4 230	13 636
1982	5 745	22,2	8 842	-1,0	-3 096	14 588
1983	5 727	-0,3	9 235	4,4	-3 507	14 962
1984	7 133	24,5	10 757	16,5	-3 623	17 890
1985	7 958	11,6	11 343	5,5	-3 385	19 301
1986	7 456	-6,3	11 104	-2,1	-3 648	18 561
1987	10 190	36,7	14 157	27,5	-3 967	24 347
1988	11 662	14,4	14 335	1,3	-2 673	25 997
1989	11 624	-0,3	15 792	10,2	-4 167	27 416

Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu)

Tablo 11 incelendiğinde 1980-1989 yılları arasındaki dönemde en fazla ihracatın yapıldığı yıl 11,7 Milyar Dolar ile 1988 yılı iken, en az ihracatın yapıldığı yıl ise yaklaşık 2,9 Milyar Dolar ile 1980 yılı olmuştur. Bir önceki yıla göre yüzdelik artış olarak bakıldığında ise en fazla azalma % 6,3 ile 1986 yılında yaşanırken, en yüksek artış %61,6 ile 1981 yılı olmuştur. Bu 10 yıllık dönemde ortalama 2,9 Milyar Dolar ihracat yapılmıştır. İhracat ilk defa bu dönem içerisinde 10 milyar dolar sınırını aşmıştır.

Tabloya 11'e göre 1980-1989 yılları arasındaki dönemde en fazla ithalatın yapıldığı yıl 15,8 Milyar Dolar ile 1989 yılı iken, en az ithalatın yapıldığı yıl ise 7 909 Milyon Dolar ile 1980 yılı olmuştur. Bir önceki yıla göre yüzdelik artış olarak bakıldığında ise en fazla azalma %2,1 ile 1986 yılında yaşanırken, en yüksek artış %56,0 ile 1980 yılı olmuştur. Bu 10 yıllık dönemde ortalama 11 240 Milyon Dolar ithalat yapılmıştır. En fazla dış ticaret açığının verildiği yıl yaklaşık 4 999 Milyon Dolar ile 1980 yılı olurken en az dış ticaret açığının verildiği yıl 2 673 Milyon Dolar ile 1988 yılı olmuştur. 1980-1989 yılları arasındaki tüm yıllarda dış ticaret açığı verilmiştir. Bu dönemde dış ticaret açığı ortalama 3 729 Milyon Dolardır. Bu dönemde ortalamalara bakıldığında ihracatın ithalatı karşılama oranı %66'dır.

Tablo 12. 1980-1989 Yılları Arasında Makroekonomik Göstergeler

Yıllar	Büyüme Oranı(a) (%)	GSMH (Milyon TL)(b)	GSMH Deflatörü(b) (%)	KBMG(b) (Dolar)	Enflasyon Oranı(b) (%)	Reel Efektif Döviz Kuru(b)
1980	-2,447	50 869 915	10,42	1539,0	115,60	126,2
1981	4,856	53 316 849	15,05	1570,1	33,91	130,1
1982	3,563	54 963 215	19,31	1375,3	21,91	146,4
1983	4,971	57 279 000	24,32	1263,8	31,39	142,7
1984	6,712	61 349 829	36,13	1204,4	48,40	158,2
1985	4,241	63 989 098	55,24	1329,7	44,95	161,4
1986	7,012	68 314 878	74,92	1461,6	34,62	227,6
1987	9,485	75 019 388	100,0	1635,8	38,35	245,9
1988	2,320	76 108 142	169,73	1684,1	73,70	242,4
1989	0,290	77 347 305	297,84	1959,2	63,27	215,5

Kaynak: (a) Dünya Bankası verileri, (b) TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu)

Türkiye, 24 Ocak kararları ile ihracata dayalı sanayileşme politikasına geçiş yapmıştır (Özdemir, Kantürk ve Oral, 2016: 161). Alınan bu kararlarla öncelikle düşük enflasyon, fiyat farklarını ortadan kaldırmak ve ekonomik istikrarın sağlanması amaçlanmıştır (Fırat ve Gökbayrak, 2016: 215). Tablo 12 incelendiğinde 1980-1989 yılları arasındaki dönemde 1980 yılı dışında bütün yıllarda büyüme kaydedilmiştir. Bu dönem içerisinde en fazla büyüme yaklaşık %9,4 ile 1987 yılında yaşanmıştır. Bu dönem içerisinde ortalama büyüme hızı yaklaşık %4,1 olmuştur. Büyümenin nedeni olarak ise, dışa açılma ve ihracatın teşvik edilmesi, iç ve dış talebin genişlemesi ve dış konjonktürde oluşan iyileşmeler, sermaye birikiminin olması ve verimlilikte yaşanan artışlarıdır (Ay ve Karaçor, 2006: 70). KBMG'in bu dönem içerisinde en yüksek olduğu yıl yaklaşık 1959 Dolar ile 1989 yılı iken, en düşük olduğu yıl yaklaşık 1204 Dolar ile 1984 yılı olmuştur. Bu 10 yıllık dönemin KBMG ortalaması yaklaşık 1502 Dolardır. 1980-1989 yılları arasındaki dönemde enflasyonun en yüksek olduğu yıl %115,6 ile 1980 yılı olurken, enflasyonun en düşük olduğu yıl ise %21,9 ile 1982 yılı olmuştur. Bu 10 yıllık süre içerisinde enflasyon ortalaması %50,6'dır. Böylece 24 Ocak kararları doğrultusunda enflasyonla mücadelede alınan tedbirlerin faydası görülse de, hedeflenen %10'luk oran gerçekleşmemiştir. Ayrıca, bu dönemde yabancı sermaye girişinde artış yaşanmıştır. 1989 ile birlikte ihracat değerlerinde durgunluk yaşanmış ve bu durgunluğun nedenleri ise, kamu açıklarının artışı, faiz yükselmesi nedeniyle devalüasyon beklentisi gösterilmektedir. Dış borç yükündeki artış, stagflasyon ortamı ve dış ticaret açığındaki artış sonucu oluşan durgunluktan çıkabilmek amacıyla 1989 yılında ekonomide önemli bir liberalleşme yaşanmıştır (Kargı, 2014: 36).

2.1.1. İhracata Yönelik Büyüme Stratejisi

Dış ticaret açısından sanayileşme stratejileri iki tanedir. Birincisi 1980 öncesi uygulanan ithal ikameci, ikincisi 1980 sonrası uygulanan ihracata dönük sanayileşmedir. İhracata dönük stratejiyi savunanların temel argümanları şunlardır (Sloman, 2004: 522):

i-Karşılatırmalı üstünlüklere daha uygundur: İthal ikamesinde ülkenin en çok ithal ettiği ürünlerin üretilmesi önceliklidir. Ancak, bu alanlar karşılatırmalı üstünlüklerin gösterdiği alanlar değildir. İhracata dönük strateji ise bunu kaynak israfı

olarak görür ve üretimin diğer ülkelere göre karşılaştırmalı avantajlarının olduğu alanlara kaydırılmasını savunur. Böylece, aynı kaynaklarla daha fazla üretim yapmak mümkün olabilecektir.

ii-Ölçek ekonomileri: Bilindiği gibi, firmanın ölçeği arttıkça ortalama maliyeti düşer. İhracata dönük sanayileşmede de firmalar hem ülke içi piyasalar için hem yurtdışı piyasalar için üretim yapar. Böylece üretim ölçeği artar ve ortalama maliyetler düşer.

iii-Rekabet artışı: İthal ikamesinde yüksek koruma uygulandığı için firmalar rekabetten korunmaktadır. Ancak bu durum firmaları yenilikten, verimlilikten ve yeni ürün geliştirmekten alıkoyabilir. Fakat dışa açık ekonomide korumacılık kalkacağı için uluslararası firmalarla rekabet etmek zorunda kalacaklar ve dolayısıyla kendilerini sürekli geliştirmek için çaba göstereceklerdir.

iv-Yatırım artışı: Yatırım artışı iki kanaldan beklenmektedir. Birinci kanal, düşük faiz oranı politikasından vazgeçilip piyasada belirlenen faiz oranlarına geçildiğinde yurtiçi tasarrufların ve yatırımların artmasıdır. İkinci kanal ise, koruma duvarları kaldırılacağı için yabancı yatırımların ülkeye gelmesi ile gerçekleşir.

v-Daha fazla istihdama ve daha eşit bir gelir dağılımına yol açar: Gelişmekte olan ülkeler emek zengindir. Geleneksel dış ticaret teorisine göre emek zengini ülkeler emek yoğun mallarda uzmanlaşır. Emek talebi artar ve bu da istihdamın ve ücretlerin artmasına neden olur.

Gülten Kazgan 1985 yılında yazdığı “Ekonomide Dışa Açık Büyüme” adlı eserinde ihracatın büyümeye olan etkileri (i) çarpan etkisi, (ii) ikili açık (iii) karşılaştırmalı üstünlük, (iv) ölçek ekonomileri, (v) rekabet olarak ifade etmektedir (Kazgan, 1985: 41-50). Gülten Kazgan’ın saydığı bu beş maddenin üç tanesi yukarıdaki maddelerde açıkladığı için aşağıdaki kısımda sadece çarpan etkisi ve ikili açık açıklanmıştır.

Bilindiği gibi, çarpan etkisi yatırımlardaki bir birim artışın milli geliri ne kadar artıracığını ifade eder. Dışa açık büyümede, yatırımların artması beklendiği için milli gelirinde uzun dönemde kapalı ekonomiye göre daha fazla artması beklenir.

İkiz açığın önemini ise şöyle açıklayabiliriz. 1980 öncesi uygulanan Harrod-Domar büyüme modeline göre, yurtiçi tasarruflar büyümenin önündeki en büyük engeldir. Ancak bu modelde ulusal parayla yapılan yurtiçi tasarrufların yeterli olacağı düşünülmese de rağmen uygulamada bu görüşün yeterli olmadığı anlaşılmıştır. Nitekim, Chenery geliştirdiği ikiz açık analizinde ülkelerin sadece yurtiçi tasarruf açığıyla değil aynı zamanda döviz açığı engeliyle de karşılaştıklarını ortaya koymuştur. Buna göre yatırımlar için gerekli olan ithalatı yapamayan ülkeler yurtiçi tasarrufları ne kadar yüksek olursa olsun planladıkları yatırımları gerçekleştiremezler (Ünsal, 2007: 95-97; Kazgan, 1985: 43-45).

İhracata dönük büyümenin yararlarına ilişkin bu açıklamalar dış ticaretin ithalatı da kapsayacak şekilde “büyümenin motoru” olarak tanımlanmasına neden olmuştur (Seyidoğlu, 2017: 588-590). Türkiye ihracata dönük büyüme stratejisine 24 Ocak 1980 kararlarıyla geçiş yapmıştır.

2.1.2. 24 Ocak Kararları

1970’li yılların sonlarında artan kısa dönem istikrarsızlık ve daha önemlisi had safhaya varan dış kaynak kıtlığı nedeniyle sanayileşme çabaları tıkanmıştır. Türkiye, 1980 yılı başlarından itibaren Dünya Bankası ve IMF desteğinde serbest piyasa ağırlıklı dışa açık politikaları esas alan neoliberal politikaları uygulayan ülkeler arasında yer almıştır (Şenses ve Taymaz, 2003:1).

Sanayileşme politikalarının en baştan belirtilmesi gereken bir özelliği, diğer gelişmekte olan ülkelerle büyük paralellik göstermiş olmasıdır. 1980 öncesi dönemde birkaç Güney Doğu Asya ülkesi dışında kalan gelişmekte olan ülkelerle birlikte içe dönük bir strateji, 1980 sonrasında da giderek artan sayıda gelişmekte olan ülke ile birlikte piyasa ağırlıklı dışa açık model uygulamaya konmuştur. Bu bağlamda gözden kaçırılmaması gereken bir diğer nokta ise, her iki dönemde de Türkiye’nin bu stratejileri ilk ve en kapsamlı bir biçimde uygulayan ülkeler arasında olmasıdır. 1980 sonrasında piyasa ağırlıklı dışa dönük sanayileşme stratejisinde olduğu gibi, 1930’lu yıllarda Türkiye, bazı Latin Amerika ülkeleriyle birlikte, ithal ikamesine dayalı sanayileşmenin ilk temellerini atan ülkeler arasında yer almıştır (Şenses ve Taymaz, 2003:1-2).

Son elli yıllık döneme sanayileşme stratejisi açısından bakıldığında da 1980 ekonomi politika dönüşümü temel kırılma noktası olarak ön plana çıkmaktadır. Birbiriyle yakından ilişkili üç temel özellik 1980 sonrası dönemi önceki dönemden kalın çizgilerle ayırmaktadır (Şenses ve Taymaz, 2003:2-3).

- i- Bunlardan birincisi, 1980 öncesi döneme damgasını vuran korumacı ve ithal ikamesine dayalı içe dönük sanayileşme politikalarının yerini ekonominin dünya ekonomisiyle daha yakından ilişkilendirilmesini ve bütünleşmesini amaçlayan dışa dönük politikalara bırakmasıdır.
- ii- 1980 sonrası dönemi önceki dönemden ayıran ikinci temel özellik, devletin ekonomi alanındaki rolünde gözlemlenen belirgin değişiktir.
- iii- 1980 sonrası dönemin üçüncü temel özelliği, sanayileşmeye ilişkin temel yaklaşımların ve politikaların oluşturulmasında dış dinamiklerin ön plana çıkmasıdır.

24 Ocak kararları ekonomiyi dönüştürme yolunda aşağıdaki amaçlara odaklanmıştır (Şahin, 2009: 190-191):

- i- 24 Ocak Programının temel stratejisi ekonomide devlet müdahalesini ve devletin ekonomik faaliyetlerini en aza indirerek piyasa ekonomisine işlerlik kazandırmak,
- ii- Serbest dış ticaret, sanayi malları ihracatına dayalı ihracat artışı bu programın ana hedeflerinden birisi olmuştur,
- iii- 24 Ocak kararları ekonominin içinde bulunduğu bunalımdan çıkarılması amacı ile yürürlüğe konulmuştur.

Bu amaçlar uzun vadeli amaçlarken, kısa vadeli amaçlar aşağıdaki gibidir:

- i- Acil dış ödeme güçlüklerini aşmak,
- ii- Enflasyon hızının düşürülmesi ve enflasyon sarmalının kırılması,
- iii- Atıl kapasitelerin harekete geçirilmesi, işsizliğin azaltılması ve sürdürülebilir bir büyüme ortamının sağlanmasıdır.

Bu tedbirlerin özellikleri; fiyatların idari kararlardan çok piyasa mekanizmasına bırakılma eğilimi, kambiyo politikasında nisbi yumuşama ve bürokratik koordinasyon kurma çabaları şeklinde ifade edilebilir (Alkin, 1990: 327).

2.1.3. AET Entegrasyon Süreci III: Tam Üyelik Başvurusu

Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun gelişim sürecinde “tek senet” önemli bir dönüm noktasıdır. Tek senet 1986 yılında imzalanmıştır, 1987’de yürürlüğe girmiştir. Avrupa Tek senedinin amaçları şunlardır; yeni ortak politikaların saptanması, mevcut olanların geliştirilmesi, Avrupa Parlamentosu ile Konsey arasında işbirliğini kurumsallaşması, Avrupa Parlamentosuna uygun görüş bildirmesi, Konseyde nitelikli çoğunluklu oy verilmesi ve dış politika alanında işbirliği sağlanmasıdır. AET, 1992 yılına kadar “ortak pazar” aşamasını hedeflemiştir (İKV).

Türkiye hem iç siyaset hem de uluslararası siyaset açısından tam üyelik başvurusunu gerekli görmüştür. İçerde genel seçim öncesi elini güçlendirmek isteyen hükümet Avrupa Ekonomik Topluluğu yeni bir aşamaya geçmeden tam üye olmayı hedeflemiştir. Türkiye'nin başvurusunu değerlendiren AET iki yıl sonra şu gerekçelerle ret cevabını vermiştir. Gerekçeler (DTM, 2007: 310-311);

1-İstikrarsız bir ekonomi: (i) tarım ve sanayi arasındaki yapısal farklılıklar, (ii) giderek daha belirgin hale gelen makro-ekonomik dengesizlikler, (iii) sanayinin yüksek ölçüde korunması ve sosyal güvenlik düzeyinin düşüklüğü.

2-Rekabete hazır değil: (i) kişi başına düşen milli gelirin satın alma gücü paritesi itibarıyla topluluktaki ortalamanın 1/3'ü düzeyinde bulunması, (ii) hızlı bir nüfus artışı ve işgücünün %50'den fazlasının tarımda istihdam edilmesi ve sosyal güvenlik alanındaki normları yetersizliği, (iii) dış borçların istikrara kavuşturmuş ve ödemeler dengesi sorunlarını çözümlemiş olmasına rağmen, yüksek enflasyon oranlarının varlığı, (iv) sanayide yüksek koruma oranları ile yeni bir tür vergi olarak nitelenen fonların varlığı”

3-Hazmetme kapasitesi yok: En son Portekiz ve İspanya'yı tam üye alan AET yeni üye alamayacağını ifade ediyor.

2.1.4. 1989 Finansal Serbestleşme

1970’li yıllarda McKinnon-Shaw yaptıkları çalışmalarla finansal serbestleşmenin yararlarına işaret etmişlerdir. Bu hipoteze göre finansal serbestleşme ile bir yandan tasarruflar artar diğer yandan ise yatırımların etkinliği artar. Kapalı ekonomide devlet eliyle faiz oranları düşük düzeylerde tutulmuştur. Buradaki amaç

yurtiçi yatırımları teşvik etmektir. McKinnon-Shaw hipotezi bu uygulamayı tasarruf ve yatırım açısından eleştirmişlerdir. Düşük faiz oranları tasarrufları caydırıcı etki yapmaktadır. Bireyler faiz getirisi düşük olduğu için tasarruflarını finansal sistem dışında tutmaktadır. Bundan dolayı yatırımlar için kaynak sıkıntısı yaşanmaktadır. Eğer faiz oranları piyasaya bırakılırsa tasarruflar finansal sisteme çekilebilecektir. Yatırımlar açısından ise düşük faizler yatırım maliyetlerini azalttığı için kaynak israfına neden olduğu eleştirisini yapmışlardır. Buna göre girişimciler yeteri kadar dikkatli fizibilite etüdü yapmadan yatırım yapmaktadır. Bundan dolayı ülkenin zaten kıt olan kaynakları verimsiz alanlara gitmektedir. Eğer faiz oranları piyasaya bırakılır ise yatırım maliyetleri artan girişimciler artık sadece en verimli alanlara yatırım yapacaklardır. Bu da kaynakların etkin kullanımı sağlayacak ve daha istikrarlı bir ekonomik büyüme elde edilecektir (Kepenek ve Yentürk, 2011: 215).

IMF ve Dünya Bankası da ülkelere kredi verirken finansal serbestleşmeyi bir şart olarak sunmuşlardır (Stiglitz, 2002: 65-74).

1980 sonrası Türkiye’de finansal serbestleşme için atılan adımlar şunlardır; “1981 mali serbestleşmede faiz hadleri üzerindeki kontrollerin kalkması, 1984’te döviz ticaretinin serbestleşmesi, 1986’da İstanbul Menkul Kıymetler Borsası’nın kurulması, 1987’de Merkez Bankası’nın açık piyasa işlemlerini yapmaya başlaması, 1989’da sermaye hareketlerinin serbest bırakılması ve döviz kuru konvertibilitesinin sağlanması aşamalarından geçmiştir. 1989 yılından itibaren Türkiye mali bakımdan dünyanın en liberal ülkelerinden biri olmuştur” (Arın 2000’den aktaran Arın, 2007: 462).

2.2. 1990-1999 Dönemi

“Bu dönemde Türkiye ekonomisini, İran-Irak savaşının son bulması ve Körfez Krizi önemli ölçüde etkilemiştir. Körfez Savaşı ile Türkiye, Irak pazarını ve boru hattı gelirini kaybetmiş, sınır güvenliği açısından ciddi ölçüde kaynak harcamak durumunda kalmıştır. Yine bu dönemde dünyada daralan ticaret hacmi de ekonomi üzerinde etkili olmuştur” (Toruk, 2005: 500).

Tablo 13. 1990-1999 Yılları Arasında Dış Ticaret Göstergeleri

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış Ticaret Dengesi	Dış Ticaret Hacmi
	Değer (Milyon \$)	Değişim %	Değer (Milyon \$)	Değişim %	Değer (Milyon \$)	Değer (Milyon \$)
1990	12 959	11,5	22 302	41,2	-9 342	35 261
1991	13 593	4,9	21 047	-5,6	-7 453	34 640
1992	14 714	8,2	22 871	8,7	-8 156	37 585
1993	15 345	4,3	29 428	28,7	-14 083	44 773
1994	18 105	18,0	23 270	-20,9	-5 164	41 375
1995	21 637	19,5	35 709	53,5	-14 071	57 346
1996	23 224	7,3	43 626	22,2	-20 402	66 851
1997	26 261	13,1	48 558	11,3	-22 297	74 819
1998	26 973	2,7	45 921	-5,4	-18 947	72 895
1999	26 587	-1,4	40 671	-11,4	-14 084	67 258

Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu)

1990 yılı itibariyle kamu açıklarında yaşanan artış, devletin nakit açıklarını para basma ve yoğun olarak iç ve dış borçlanmaya giderek finanse etmesine bağlı olarak, enflasyonun artması ve ödemeler dengesinde yaşanan açıklar ile ülkenin ekonomik dengesini bozan ve ekonomiyi krize götüren 32 Sayılı Kararla mali piyasaların erken ve aşırı serbestleşmesi, beraberinde olumsuz gelişmeleri ortaya çıkarmıştır. Tüm bu nedenler sonucu, 5 Nisan 1994 tarihinde hükümet yeni bir ekonomik istikrar programı açıklamıştır. Bu program, kısa vadeli hedeflere yönelik olarak ortodoks şok tedavisi öngören, uzun vadeli hedeflerde ise heteredoks aşamalı politikalar içermesi nedeniyle karma tedbirlerden oluşturulmuştur (Parasız, 1995: 174). Tablo 13 incelendiğinde 1990-1999 yılları arasındaki dönemde en fazla ihracatın yapıldığı yıl 26 973 Milyon Dolar ile 1998 yılı iken, en az ihracatın yapıldığı yıl ise 12 959 Milyon Dolar ile 1990 yılı olmuştur. Bir önceki yıla göre yüzdelik artış olarak bakıldığında ise en fazla azalma % 1,4 ile 1999 yılında yaşanırken, en yüksek artış %19,5 ile 1995 yılı olmuştur. Bu 10 yıllık dönemde ortalama 19 939 Milyon Dolar ihracat yapılmıştır.

Tablo 13'e göre 1990-1999 yılları arasındaki dönemde en fazla ithalatın yapıldığı yıl 48 558 Milyon Dolar ile 1997 yılı iken, en az ithalatın yapıldığı yıl ise 21 047 Milyon Dolar ile 1991 yılı olmuştur. Bir önceki yıla göre yüzdelik artış olarak

bakıldığında ise en fazla azalma %20,9 ile 1994 yılında yaşanırken, en yüksek artış %53,5 ile 1995 yılında olmuştur. Bu 10 yıllık dönemde ortalama 33 340 Milyon Dolar ithalat yapılmıştır. En fazla dış ticaret açığının verildiği yıl yaklaşık 22 297 Milyon Dolar ile 1997 yılı olurken en az dış ticaret açığının verildiği yıl 5 164 Milyon Dolar ile 1994 yılı olmuştur. 1990-1999 yılları arasındaki tüm yıllarda dış ticaret açığı verilmiştir. Bu dönemde dış ticaret açığı ortalama 13 399 Milyon Dolar'dır. Bu dönemde ortalamalara bakıldığında ihracatın ithalatı karşılama oranı %59'dur.

Tablo 14. 1990-1999 Yılları Arasında Makroekonomik Göstergeler

Yıllar	Büyüme Oranı(a) (%)	GSMH (Milyon TL)(b)	GSMH Deflatörü(b) (%)	KBMG(b) (Dolar)	Enflasyon Oranı(b) (%)	Reel Efektif Döviz Kuru(b)
1990	9,266	84591716	469,52	2682,4	60,30	195,5
1991	0,720	84887074	747,34	2620,5	63,79	189,6
1992	5,035	90322516	1221,85	2707,5	72,32	194,9
1993	7,651	97676585	2044,83	3004,1	66,10	182,1
1994	-4,668	91733009	4238,28	2184,1	106,30	243,7
1995	7,878	99150376	7709,71	2685,1	93,60	215,5
1996	7,379	106079777	14120	2936	88,0	77,92
1997	7,577	114874198	25587	3032	80,4	85,71
1998	2,404	119303117	44859	3159	85,7	94,85
1999	-3,263	112043830	69868	2827	84,6	101,61

Kaynak: (a) Dünya Bankası verileri, (b) TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu)

Tablo 14 incelendiğinde 1990-1999 yılları arasındaki dönemde 1994 ile 1999 yılları dışında bütün yıllarda büyüme kaydedilmiştir. Bu dönem içerisinde en fazla büyüme yaklaşık %9,2 ile 1990 yılında yaşanmıştır. Bu dönem içerisinde ortalama büyüme hızı yaklaşık %3,9 olmuştur. 1990-1999 yılları kapsayan dönem içerisinde 5 Nisan 1994 tarihli kararlarla 1995 yılında, mali piyasalarda nispi istikrarın sağlandığı ve reel kesiminde canlılık kazandığı bir yıl olmuştur. Buna rağmen iyileşmenin büyük miktarda yüksek faiz ile düşük kur etkileşimiyle oluşan yapay dengelerin bir sonucu olarak büyüme, tüketimden kaynaklanmaktadır (Buluş, 2003: 77). 1995 yılı sonrasında Avrupa Birliği ve Dünya Ticaret Örgütü'nün söylemleri doğrultusunda İthalat Rejim Kararlarında değişiklikler gerçekleştirilmiştir. 1 Ocak 1996 tarihinde Avrupa Birliği

ile Gümrük Birliği anlaşması çerçevesinde Avrupa Birliği ve EFTA dışında kalan ülkelere Avrupa Birliği tarafından belirlenen ortak gümrük tarifeleri uygulanmaya başlanmıştır (Ay, 2007:165). 1997 yılı itibariyle tarım ürünleri ithalatından alınan Toplu Konut Fonu, İthalat Rejim Kararı ile kaldırılarak, koruma gümrük vergisine dönüştürülmüştür (Karluk, 2013: 512). 1990'ların sonunda yaşanan Rusya Krizi, Türkiye'nin ihracattaki büyüme hızının düşmesine neden olmuştur. 1999 Marmara depremi, ülke ekonomisini ve dış ticaret hacmini olumsuz yönde etkilemiştir. KBMG'in bu dönem içerisinde en yüksek olduğu yıl yaklaşık 3159 Dolar ile 1998 yılı iken, en düşük olduğu yıl yaklaşık 2184 Dolar ile 1994 yılı olmuştur. Bu 10 yıllık dönemin KBMG ortalaması yaklaşık 2783 Dolardır. 1990-1999 yılları arasındaki dönemde enflasyonun en yüksek olduğu yıl %106,3 ile 1994 yılı olurken, enflasyonun en düşük olduğu yıl ise %60,3 ile 1990 yılı olmuştur. Bu 10 yıllık süre içerisinde enflasyon ortalaması %80,1'dir.

2.2.1. 1991 Sovyetler Birliğinin Çöküşü

Soğuk savaş döneminde iki ayrı sistem Kapitalizm ve Sosyalizm rekabet içerisindeydi. Küreselleşme uluslararası ticaret ve sınırlı miktarda sermaye hareketlerinden oluşmaktadır. 1991'de Sovyetler Birliği'nin çöküşü ile soğuk savaşın bittiği sosyalizmin başarısız olduğu ve kapitalizmin kazandığı bir dünya ortaya çıktı. Bu tarihten sonra meydana gelen gelişmeler tüm ülkeler gibi Türkiye'yi de doğrudan etkilemiştir.

Brezinski Büyük Çöküş adlı eserinde Sovyetler Birliği'nin çöküşü:

1-Ekonomik reform, 2-Sosyal öncelikler, 3-Politik demokratizasyon, 4-Partinin rolü 5-İdeoloji, din ve kültür, 6-Tarih, 7-İç meseleler, 8-Afganistandaki savaşla ilgili endişeler, 9-Dış politika ve savunma politikası, 10-Sovyet bloğu ve dünyadaki komünist hareketlerden kaynaklanmıştır.

Bütün dünyada liberalleşme ve küreselleşme hızlandı. Örneğin 1995'te kurulan Dünya Ticaret Örgütü sadece sanayi ürünlerinin değil, tarım ve hizmet ürünlerini de gündeme aldı. Bu süreçte asıl temel konu ekonomi politikalarının tamamen serbestleştirilmesi neticesinde sanayileşmesini tamamlayamayan Türkiye gibi ülkelerin bu çabaları büyük yara almıştır (Şenses ve Taymaz, 2003).

1990'lı yıllardan sonra yaşanan finansal serbestleşme, yükselen piyasa ekonomilerinin büyük çoğunluğunda da sıcak para akımlarına dayalı yapay büyüme süreçlerine yönelime neden olmuş, sanayileşme politikalarının önemini kaybetmesini hızlandırmıştır (Barbaros ve Erdölek Kozal, 2017: 76).

2.2.2. 1994 Krizi ve 5 Nisan Kararları

1994 Krizi Türkiye'nin yaşadığı en derin krizlerdendir. “Dışa açık büyüme dönemlerinde olan Türkiye, spekülatif sermaye girişleri hem cari hem de kamu açıklarının artmasında, Türk parasının yabancı para karşısında değerlenmesinde (1993 yılında), para arzının ve kredi stokunun genişlemesinde rol oynamış ve makroekonomik dengesizlikler yaratmıştır” (Kepenek ve Yentürk, 2011: 580).

Fatih Özatay (1995: 33) ise krizin nedenlerini “1991-1993 döneminde kamu bütçesi açık vermesi, reel iç borç faizlerinin reel büyüme hızının üzerinde gerçekleşmesi, borç stokunun sürekli yükselmesi, hazinenin faizleri yükseltmemesi, tahvil ve bono talebini olumsuz etkileyen vergilendirmedir.”

Aydoğuş ve Kozal'a göre 1994 krizi nedenleri daha derinlemesine incelenmiştir: “1990'lı yıllardaki enflasyon Türk lirasının hızla değer kaybetmesi ve bütçe dengesinin sağlanamaması, Türk lirası konvertibl hale getirilmiş ve sermaye hareketleri serbestliği resmileşmiştir. Makroekonomik dengesizlikler, Körfez Krizi ve ülkede erken seçime gidilmesi de krizin nedenleri olarak gösterilmiştir.”

Hem Kepenek hem Özatay bu olumsuz tablo karşısında ekonomi yönetiminin bazı hatalar yaptığını ve bu hataların krizi derinleştirdiğine işaret etmektedirler. Söz konusu hatalar, hükümetin izlediği yanlış kriz yönetimi ve Merkez Bankası kaynaklarının kullanımı olarak belirtmektedirler.

5 Nisan 1994 İstikrar Programı kapsamında alınan önlemler (Parasız, 1995);

1-Konjonktürel Kararlar

a-Döviz kuru, ücret ve fiyat politikaları

b-Merkez Bankası ve Bankacılık sektörüyle ilgili önlemler

c-Sermaye piyasasıyla ilgili önlemler

d-Kamu sektörüne yönelik önlemler

e-Dış ticarete yönelik önlemler

- f-Tarımsal destekleme politikası
- g-Toplumsal mali dayanışma ve yeni vergiler
- h-Munzam karşılık ve Genel Disponibilite oranlarının yeniden düzenlenmesi
- 2-Yapısal Önlemler
 - a-Özelleştirme
 - b-Kamu İktisadi Teşebbüsleriyle ilgili düzenlemeler
 - c-Kamu Sektöründe istihdamın rasyonlizasyonu
 - d-Yerel yönetimlerin idari ve mali düzenlemeleri
 - e-Sosyal güvenlik kuruluşları reformu

“Devlet, kriz idaresi boyunca en etkin araç olarak borçlanma stratejisini yeniden devreye sokmuş ve faiz-kur arbitrajı yoluyla spekülatif sermaye hareketlerinin yönünü artıya döndürmeyi tercih etmiştir ve emek gelirlerinin erimesi, sanayi ve bankacılık karları ve rantıye gelirlerinin genişlemesidir” (Yeldan, 2017: 48-49).

2.2.3. 1995 Dünya Ticaret Örgütü'nün Kurulması

Bretton Woods konferansında kararlaştırılan uluslararası mal ticaretinde çok taraflı anlaşmaları sağlayabilmek için Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) oluşturulmuştur. 1995'te kurulan Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) temeli GATT'a dayanmaktadır. 2021 yılı itibariyle üye sayısı 164 ülkedir ve yetki ve görev alanı GATT'tan çok daha geniştir. Örneğin, GATT sadece mal ticaretinin serbestleştirilmesini düzenlerken, DTÖ bunun yanında hizmet ve tarım sektörlerinin de serbestleştirilmesini düzenler.

DTÖ'nün düzenlediği alanlar:

- 1-Sanayi malları üzerindeki gümrük tarifeleri
- 2-Gönüllü ihracat kısıtlamaları
- 3-Az Gelişmiş Ülkeler
- 4- Tarım
- 5- Tekstil ve Giyim Sektörü
- 6-Hizmetler Ticareti (GATS)
- 7-Sınai ve Fikri Mülki Hakları (TRIPS)
- 8-Miktar Kısıtlamaları
- 9-Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Mekanizması (TPRM)
- 10-Ticaretle İlişkili Yatırım Önlemleri (TRIMS)

Bunlar içinde GATS, TRIPS, TRIMS ayrıca ele almayı gerektirecek kadar önem arz etmektedir.

GATS: Hizmet ticaretinin serbestleştirilmesinde teknolojik gelişmelerin çok önemli bir rolü vardır. Bilginin depolanması, çoğaltılması, aktarılması ve bunlara ilişkin giderleri azaltan bilgi teknolojisindeki gelişmeler hizmet sektörünün serbest ticaretini kolaylaştırmıştır. Hizmet sektörü denildiğinde yalnızca turizm sektörü değil, bankacılık, sigortacılık, eğitim, sağlık gibi çok geniş bir alanı kapsamaktadır. Türkiye'nin hizmet ihracatı 2019 yılında 33.8 milyar dolar iken hizmet ithalatı 24 milyar dolardır. 2019 dünya hizmet ticareti toplamda 5.898 trilyon dolardır, mal ticareti de 19 trilyon dolardır.

TRIPS: Fikir ve sanat ürünleri üzerindeki mülkiyet haklarının korunması ve taklitçilik ile kopyacılığın önlenmesi amacına yöneliktir. Mülkiyet haklarının korunması mal ve hizmet piyasası içinde geçerlidir (WTO, 2020).

TRIMS: Yabancı sermaye yatırımlarında aranan yerli girdi kullanma ve üretimin belirli oranını ihraç etme gibi zorunlulukların kaldırılmasını kapsar. Dünya hizmet ticaretinin serbestleştirilmesine önemli katkı sağlar.

Dünya Ticaret Örgütü Doha Görüşmeleri: Doha Turu başlattıklarında bakanlar kalkınmayı merkezine yerleştirdiler. "Gelişmekte olan ülkelerin ihtiyaçlarını ve çıkarlarını bu Bildirgede benimsenen Çalışma Programının merkezine yerleştirmeye çalışıyoruz" dediler. "Gelişmekte olan ülkelerin ve özellikle aralarında en az gelişmiş olanların, ekonomik kalkınma ihtiyaçları ile orantılı olarak dünya ticaretinin büyümesinden pay almalarını sağlamak için tasarlanmış olumlu çabalar göstermeye devam edeceğiz. Bu bağlamda, geliştirilmiş piyasa erişimi, dengeli kurallar ve iyi hedeflenmiş, sürdürülebilir şekilde finanse edilmiş teknik yardım ve kapasite geliştirme programları önemli rollere sahiptir" (WTO, 2020).

Tarım ürününün serbest ticarete açılması için pazara giriş, iç destekler ve ihracatta sübvansiyonlara ilişkin düzenlemeler yapılması kararlaştırılmıştır. Anlaşma koşullarına göre, pazara girişteki tarife oranları gelişmiş ülkelerde 6 yılda yüzde 36, az gelişmiş ülkeler de 10 yılda yüzde 24 oranında indireceklerdi. Ticari desteklerde indirim oranı ise gelişmiş ülkelerde 6 yılda yüzde 20 ve az gelişmiş ülkelerde 10 yılda

yüzde 13'tür. İhracat sübvansiyonları ise bütçe harcamalarının ve sübvansiyondan yararlanan ürün sayısının azaltılması biçiminde uygulanır (Seyidoğlu, 2017: 198).

2.2.4. 1996 Gümrük Birliğinin Süreci

1963'te imzalanan Ankara Anlaşması üç aşamadan oluşmuştur. İlk aşama "Hazırlık Dönemi" ikinci aşama Katma Protokolün imzalandığı "Geçiş Dönemi" olan 22 yıllık süre 1995'te dolmuş ve son aşaması başlamış, Gümrük Birliği anlaşması imzalanmıştır. Türkiye Gümrük Birliği anlaşmasının imzalanmasından sonra AB ile ihracatının artmasını, yabancı yatırımların artmasını ve turist sayısının artmasını beklemekteydi.

"1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı Türkiye'ye Ankara Anlaşması'nda tanımlanmış olan klasik gümrük birliğinin ötesinde yükümlülükler getirmiştir. Anlaşma'nın 10. maddesi gereği; Üye Ülkelerle Türkiye arasında, ithalatta olduğu gibi ihracatta da gümrük vergileri ve eş etkili resim ve harçlar, miktar kısıtlamaları ile milli üretime Anlaşmanın hedeflerine aykırı bir koruma sağlamayı gözetken eşit etkili başka her türlü tedbir yasaklanır ve buna ilave olarak Türkiye üçüncü ülkelerle ilişkilerinde Topluluğun Ortak Gümrük Tarifesi'nin kabul eder ve Toplulukça dış ticaret konusunda uygulanan sair mevzuata da yaklaşmayı taahhüt eder"(ab.gov.tr, 2020).

Erol Manisalı Gümrük Birliği Anlaşmasının ekonomik ve siyasi etkileri bulunduğunu, ekonomik açıdan faydaları olmakla birlikte siyasi açıdan Türkiye'nin tamamen kaybeden taraf olduğunu ortaya koymuştur. Manisalı'nın siyasi açıdan eleştirilerini iki noktada toplamak mümkündür: Birincisi, Türkiye'nin AB'ye tam üye olmadığı için karar mekanizmalarında yer almayacağına dayanmaktadır. Buna göre AB kendi çıkarlarına uygun kararlar alırken Türkiye bu kararları uygulamak zorunda kalacaktır. İkincisi, AB üçüncü ülkelerle serbest ticaret anlaşmaları yapabilecek ve Türkiye yine bu anlaşmaları üçüncü ülkelerle yapmak zorunda kalacaktır (Manisalı, 1996: 65-98).

AB ve Türkiye Gümrük Birliği anlaşmasının güncellenmesi konusunda fikir birliğine varmış ve 2014 yılında Dünya Bankası'nı yetkilendirmişlerdir. Dünya Bankası 2014 yılında hazırladığı raporda Gümrük Birliği anlaşmasındaki sorunları tespit etmiş ve çözüm önerilerinde bulunmuştur.

Dünya Bankasının hazırladığı rapora göre mevcut sorunlar ve çözüm önerileri şöyledir (WB, 2014):

♦ Değişen küresel ekonomi Gümrük Birliği'nde bazı tasarım kusurlarını ortaya çıkarmaktadır.

♦ 2000'li yıllarda AB'nin Orta ve Doğu Avrupa'ya doğru genişlemesi, Türkiye-AB ticaret ilişkisini yöneten çerçevenin acil bir şekilde yeniden düşünülmesi ihtiyacının altını çizen bir başka temel gelişmedir.

♦ Gümrük Birliği'nin tarım ve hizmetleri de kapsayacak şekilde genişletilmesi her iki taraf için de önemli faydalar sağlayacaktır.

♦ Türkiye'nin AB ile olan ticaretinde sürekli büyümenin sağlanması için daha fazla reforma ihtiyaç duyulmaktadır

♦ Mevcut veya genişletilmiş bir gümrük birliğinin faydalarının en üst düzeye çıkarılması için, karar verme ve katılımdaki asimetrilerin düzeltilmesi gerekmektedir.

♦ AB müktesebatının Türkiye mevzuatına aktarılmasında şeffaflığı sağlayacak resmi bir mekanizmaya ihtiyaç duyulmaktadır.

♦ Çeşitli taraflar arasındaki paralel müzakereler için resmi yapıların geliştirilmesi, ortak ticaret politikalarının formülasyonundaki dengesizliklerin giderilmesine yardımcı olacaktır.

♦ İşleyen bir İhtilaf Çözüm Mekanizmasının (İÇM) uygulanması Gümrük Birliği'nin piyasa erişim yükümlülüklerinin ve ticaret imtiyazlarının yeniden dengelenmesine yardımcı olacaktır ve herhangi bir anlamlı ticaret anlaşmasında kaçınılmaz olarak ortaya çıkan çeşitli "ticareti bozucu etkenleri" ortadan kaldıracaktır.

Mart 2021 itibariyle Türkiye ve AB arasında gümrük birliği anlaşmasının güncellenmesi ve genişletilmesi görüşmeleri devam etmektedir.

Türkiye'nin Gümrük Birliğinden beklentileri; (i) İş gücünün serbest dolaşımı, (ii) Rekabetin artması, (iii) Dış ticaretin artması, (v) Verimlilik ve kalitenin artmasıdır ve daha çok mali yardım beklemesidir.

Demir ve Temur (1998) çalışmalarında Türkiye'nin Gümrük Birliğine girmesini statik ve dinamik açıdan ele almışlardır. Gümrük Birliğinin Statik etkileri açısından; ticareti artırıcı etki, ticaret saptırıcı etki, üretim ve tüketim etkisi, gelir dağılımı, kamu gelirleri etkisi, işlem maliyetleri etkisi ve gümrükleme giderleri olarak

belirlemişlerdir. Dinamik etkileri açısından ise; Ölçek ekonomileri etkisi, rekabet etkisi, teknolojik gelişme etkisi, dışsal ekonomiler etkisi, yabancı sermaye ve yatırımları teşvik etkisi, yabancı sermaye yatırımları olarak belirlemişlerdir.

2.2.5. Gelişen Dünyada 1998 Kriz Rüzgarı (Doğu Asya, Rusya, Türkiye)

1990'lı yılların ikinci yarısında gelişmekte olan ülkelere pek çok kriz peş peşe gelmiştir. 1997 Asya Krizi, 1998 Rusya Krizi, 1999 Türkiye Arjantin Krizleri.

Tayland, Güney Kore ve Endonezya'nın bulunduğu Asya ülkeleri, ulusal paranın değer kaybetmesi, yüksek faiz oranları ve düşen varlık değerleri Asya krizine neden olmuştur. Bu ülkelere kriz yüksek enflasyona ve GSYH azalmasına neden olmuştur. Bu ülkeler finans kaynaklarına müdahale etmeye başlayınca bankacılık sisteminde de sorunlar başladı. Bu sorunlar uluslararası yatırımcıların güven krizine yol açtı (Mankiw, 2010: 398-399).

Bazı ekonomistlere göre, Asya ülkelerinin zayıf yanları; üretkenlik, bankacılık düzenlemeleri ve hukuki çerçeve olarak da değerlendirilmektedir (Krugman, Obstfeld, Melitz, 2017: 691-693).

“1997 Asya krizinde ülkeler paralarını devalüe etmek zorunda kaldılar, bankalar kapandı ve işsizlik yüksek seviyelere ulaştı. Hong Kong hisse senedi piyasası da değer kaybetti” (Dornbusch, Fischer ve Start, 2016: 550).

1991 yılında Sovyetler Birliği'nin çökmesi ile merkezi planlamadan piyasa ekonomisine geçen Rusya ekonomisi 1990'lı yıllar boyunca makroekonomik dengeleri sağlayabilmiş değildir. Ülke içi ve ülke dışı ekonomik gelişmeler zayıf Rusya ekonomisini kolaylıkla krize sürükleyebilecek durumdadır. Nitekim 1998'de iki önemli gelişme ülke ekonomisini krize sürüklemiştir. Birincisi Asya krizi sürecinde petrol fiyatlarının düşmesi ile cari açık sorunun oluşması, ikincisi borçların yüksek olmasıdır (Oktar ve Yüksel, 2015: 331).

Uzak doğu krizinin yaratmış olduğu küresel kriz sonucunda petrolde bir talep daralması yaşanmış ve Rusya bu durumdan etkilenmiştir. Buna ilaveten soğuk savaş diye bilinen Sovyetler Birliği'nin dağılması ve Asya Krizi de Rusya'yı krize sürükleyen nedenlerdir. Gelişmekte olan birçok ülke gibi Rusya'nda ekonomik kalkınmasını sağlamak için yabancı sermayeye ihtiyacı vardı. Uzak doğu krizinden

sonra bu sermayelerin vadeleri kısaldı ve maliyetleri arttı. Krizin diğer nedenleri; Crony kapitalizmi, bankacılık sistemindeki sorunlar, kayıt dışı ekonomi, vergi sistemi ve dış ticaret ve cari işlemlerdeki dengesizliklerdir (Malkoç, 1998: 203-213).

Rusya’da yaşanan kriz hem ekonomik ve ticari ilişkiler açısından hem de coğrafi yakınlıklarından ötürü Türkiye’yi de etkilemiştir. Söz konusu etkiler şunlardır; ihracat gelirlerini azaltması, Türkiye’nin müteahhitlik gelirlerini azaltması gibi olumsuz etkileri olurken bunun yanı sıra bavul ticareti ile de Türkiye ekonomisine katkı sağlamıştır (Malkoç, 1998: 224-229).

Bu kriz rüzgarından Türkiye’de etkilenmiştir. Ülkede faizler yükselmiş, reel piyasa olumsuz etkilenmiştir. Kamu kesimi makro dengesizlikleri sürdürülemez boyuta gelmiştir. IMF desteği ile bir istikrar programı uygulamaya konulsa da bu program gerekli onarıcı tedbirleri sağlayamamıştır. Bankacılık sektörünün sorunları göz ardı edilmiştir (Aydoğuş ve Erdölek Kozal, 2017: 105).

Türkiye aynı döneme denk gelen deprem ve seçimlerden de olumsuz etkilenmiş ve IMF’den acil yardım almıştır. Bankacılık sektöründe yaşanan olumsuzluklar nedeni ile sekiz banka Tasarruf Mevduat Sigorta Fonu’na (TMSF) devredilmiştir. Böylece ülkenin likidite sorunları da artmıştır (Fisunoğlu, 2003: 278-279).

Yukarıda görüldüğü gibi Türkiye ve diğer ülkeler sürekli bir krizden diğerine sürüklenmektedir. Bu durum ülkeler yaşadıkları krizlerden ders alıyor mu sorusunu gündeme getirmektedir. Krugman Obstfeld ve Melitz (2017: 694-696) yaşanan krizlerden alınması gereken dersleri aşağıdaki gibi belirtmiştir: 1-Doğru döviz kurunun seçilmesi, 2-Bankacılığın büyük önemi, 3-Reform önlemlerinin uygun sıralanması, 4-Bulaşmanın önemi (güven problemi).

3. 2000-2009 DÖNEMİ

Aralık 1999 tarihinde Türkiye’nin ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik, IMF’den yaklaşık olarak 7,5 Milyar Dolar ek rezerv kolaylığı sağlanmış ve Stand-By için 2,9 milyar Dolar olmak üzere toplamda 10,4 milyar Dolar kredi imkanı elde edilmiştir. IMF ile yapılan anlaşmayla, Enflasyon ile Mücadele Programı (EMP) uygulanmıştır (Şahin, 2012: 414).

Tablo 15. 2000-2009 Yılları Arasında Dış Ticaret Göstergeleri

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış Ticaret Dengesi	Dış Ticaret Hacmi
	Değer (Milyon \$)	Değişim %	Değer (Milyon \$)	Değişim %	Değer (Milyon \$)	Değer (Milyon \$)
2000	27 774	4,5	54 502	34,0	-26 727	82 276
2001	31 334	12,8	41 399	-24,0	-10 064	72 733
2002	36 059	15,1	51 553	24,5	-15 494	87 612
2003	47 252	31,0	69 339	34,5	-22 086	116 592
2004	63 167	33,7	97 539	40,7	-34 372	160 706
2005	73 476	16,3	116 774	19,7	-43 297	190 250
2006	85 534	16,4	139 576	19,5	-54 041	225 110
2007	107 271	25,4	170 062	21,8	-62 790	277 334
2008	132 027	23,1	201 963	18,8	-69 936	333 990
2009	102 142	-22,6	140 928	-30,2	-38 785	243 071

Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu)

Tablo 15 incelendiğinde 2000-2009 yılları arasındaki dönemde en fazla ihracatın yapıldığı yıl yaklaşık 107 Milyar Dolar ile 2007 yılı iken, en az ihracatın yapıldığı yıl ise yaklaşık 27 Milyar Dolar ile 2000 yılı olmuştur. Bir önceki yıla göre yüzdelik artış olarak bakıldığında ise en fazla azalma %22,6 ile 2009 yılında yaşanırken, en yüksek artış %33,7 ile 2004 yılı olmuştur. Bu 10 yıllık dönemde ortalama 70 Milyar Dolar ihracat yapılmıştır. 2000-2009 yılları arasındaki dönemde en fazla ithalatın yapıldığı yıl yaklaşık 201 Milyar Dolar ile 2008 yılı iken, en az ithalatın yapıldığı yıl ise 41 Milyar Dolar ile 2001 yılı olmuştur. Bir önceki yıla göre yüzdelik artış olarak bakıldığında ise en fazla azalma %30,2 ile 2009 yılında yaşanırken, en yüksek artış %40,7,5 ile 2004 yılı olmuştur. Bu 10 yıllık dönemde ortalama 108 Milyar Dolar ithalat yapılmıştır. En fazla dış ticaret açığının verildiği yıl yaklaşık 69 Milyar Dolar ile 2008 yılı olurken en az dış ticaret açığının verildiği yıl 10 Milyar Dolar ile 2001 yılı olmuştur. 2000-2009 yılları arasındaki tüm yıllarda dış ticaret açığı verilmiştir. Bu dönemde dış ticaret açığı ortalama 37 Milyar Dolar'dır. Bu dönemde ortalamalara bakıldığında ihracatın ithalatı karşılama oranı %65'tir.

“2000’li yıllarda Dünya ekonomisi ve özellikle Amerikan ekonomisinin büyümesiyle petrol fiyatlarının artmasına neden olmuş ve bu durum dış ticaret açıklarının büyümesine yol açmıştır. Bu dönemde faiz oranlarının düşmesiyle

canlanan piyasalarda tüketim hızla devam ederken, sanayi kesimi ihtiyacı olan ara malı, tüketiciler de ilerleyen teknolojiyle lüks tüketim malı ithaline yönelmiştir” (Türkoğlu, Aktaş ve Sönmez, 2010: 247). Benimsenen programın ana hedefinin enflasyonu düşürmek olması ve ekonomik yapısal düzenlemelere gereken önemin verilmemiş olması, dış ticaret açıklarının büyümesi, bankacılık sistemindeki kırılganlık ve kamu kesimi borçları sorunları Kara Çarşamba olarak bilinen Kasım 2000 krizine yol açmıştır. Bu krizle, 13 banka ve birçok aracı kurumun batmasıyla sonuçlanmasına rağmen hükümetin enflasyonu düşürme programı üzerinden ilerlemek istemesi Şubat 2001 krizine neden olmuştur. Bu dönemde Türkiye’de 5 milyar Dolar rezerv kaybı gerçekleşmiştir (Kargı, 2014: 41). Yine bu dönemde Türk Lirasının değer kaybetmesi ihracat sektörüne olumlu yansımış 2003 ile 2005 yılları arasında kurlarla birlikte ihracatta artmıştır (Melemen, 2006: 194). 14 Nisan 2001 ve 15 Mayıs 2001 tarihlerinde, IMF ile Ekonomik İstikrar Anlaşmasında belirlenen iki aşamalı Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı açıklanmıştır. Uygulanan program ile istikrarsızlığı gidermek, kamu kesiminin finansman yapısını güçlendirmek, ekonomide rekabet ve verimliliği arttırarak yeni bir ekonomik yapılanmaya geçmek amaçlanmıştır (Tüyen, 2015: 304).

Tablo 16. 2000-2009 Yılları Arasında Makroekonomik Göstergeler

Yıllar	Büyüme Oranı(a) (%)	GSMH (Milyar TL)(b)	GSMH Deflatörü(b) (%)	KBMG(b) (Dolar)	Enflasyon Oranı(b) (%)	Reel Efektif Döviz Kuru(b)
2000	6,6	171 494	49,3	4229	54,915	104,4
2001	-6,0	247 266	52,9	3084	54,400	85,29
2002	6,4	362 109	37,6	3581	44,964	94,84
2003	5,6	472 171	23,3	4698	21,602	100,0
2004	9,6	582 852	12,4	5961	8,598	103,15
2005	9,0	680 275	7,1	7304	8,179	110,12
2006	7,1	795 757	9,4	7906	9,597	106,5
2007	5,0	887 714	6,2	9656	8,756	111,1
2008	0,8	1 002 756	12,0	10931	10,444	109,8
2009	-4,7	1 006 372	5,4	8980	6,250	105,3

Kaynak: (a) Dünya Bankası verileri, (b) TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu)

Türkiye, 2003 yılından itibaren küresel atmosferin de etkisiyle güçlü bir büyüme dönemine girmiştir. 2007 yılına kadar etkili maliye ve para politikaları ile istikrar ve güven ekonomik anlamda büyük oranda artmıştır (Acar, 2013: 16-17). *“2007 yılının Ağustos ayında Amerika Birleşik Devletleri’nde meydana gelen Mortgage Krizi hızla tüm dünyayı etkisi altına alarak, dünya dış ticaret hacminde ve ekonomik olarak büyük bir daralmaya neden olmuştur”* (Akgüç, 2009: 8). Bu kriz finansal piyasalarda gelişerek likidite sıkıntısı yaratmış ve 2008 finansal krizi olarak ortaya çıkmıştır (Susam ve Bakkal, 2008: 73). Bu krizden İngiltere, Almanya ve Fransa’nın etkilenmesi, Türkiye’de gelişen etkilerin hızlanmasına neden olmuştur (Bakkalcı ve Işıkoğlu, 2011: 6). 2008 finansal kriziyle ABD’de konut fiyatlarında düşüşler meydana gelmiş, gelişmiş ülkelerde büyüme oranlarında azalışlar yaşanmış, işsizlik oranları da etkilenmiş, gelişmiş ülkelerde regülasyon talepleri artmıştır (Alantar, 2008: 5). Tablo 16’ya bakıldığında Türkiye ekonomisi 2008 yılında yaşanan finansal kriz nedeniyle 2009 yılında negatif büyüme gerçekleştirmesine rağmen, 2010 yılında büyüme oranı % 8,9 oranında gerçekleşmiştir. Tüm dünyaya yayılan bu krizin Haziran 2009 tarihinden itibaren toparlanma sürecine girilmiştir (Yeldan, 2009: 1).

3.1. 2001 Krizi

Türkiye ekonomisindeki sorunlar 1999-2000 yıllarında kendini göstermiştir. Türkiye yüksek enflasyonla ve dış borçlar ile mücadele ederken IMF ile belirlenen Ortodoks İstikrar programı uygulamıştır. IMF niyet mektubu kapsamında çeşitli istikrar programı uygulanması planlanmıştır. Bu program gereği Türkiye artış hızı önceden açıklanmış sabit döviz kurunu kullanacaktı. Yüksek enflasyonla mücadele etmek için sıkı mali ve parasal politikalar uygulanmıştır. Yapısal reformlar ve özelleştirmeye de yer verilmiştir. Özelleştirmeden elde edilen gelirler kamu borçlarını kısa vadede azaltmıştır ancak uzun vadeli bir çözüm olarak vergi reformuna gidilmiştir. Gelirler politikası kapsamında maaş ve ücretlerin enflasyon oranında tutulması, memurların maaş artışını hedeflenen TÜFE enflasyon oranı ile belirlenmesidir. Sosyal güvenlik formu, tarım politikaları, sermaye piyasası ve bankacılık sisteminin güçlendirilmesi ve düzenlenmesi gibi birçok alanda reformlar yapılmıştır (Kepenek ve Yentürk, 2011: 586-590).

2000 yılı İstikrar Programının sonuçlarını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz (Kepenek ve Yentürk, 2011: 586-590):

1-Nominal Çapa; Ülkenin zamanında devalüasyon yapmaması, tek çapa modelinin uygulanması dış ticaret açığının artmasına yol açmıştır,

2-Faiz Oranı ve Para Politikaları; Merkez Bankası bilançosu Net dış varlıklara dayandırılmış, net iç varlıklarına ise üst limit konmuştur, para idaresi döviz giriş çıkışına bağlanmıştır, Merkez Bankası'nın sterilizasyona gitmemesi, sermaye girişlerinin uzun dönemli olması planlanmıştır, hazine yurtdışından borçlanmıştır, yapılan özelleştirmeler doğrultusunda borç stoku eritilmiştir. Ülke de faizin düşürülmesi bireyleri tasarruf yapmak yerine tüketime yönlendirmiştir, artan tüketim talebi de dış borçlanmayı artırmıştır.

3-Kamu Maliyesi ve Özelleştirme; Telekom ve enerji sektöründe yapılan özelleştirmeler kamu borcunun ödenmesine katkı sağlamıştır. Özelleştirmenin yanı sıra vergi artışları ile de kamu geliri sağlanmıştır.

4-Yapısal Reformlar; Bankacılık sektörünün kırılganlığı

- ◆ Bankaların vade uyumsuzluğu
- ◆ Geri dönmeyen borçların artması
- ◆ Kamu bankalarının görev zararlarının artması
- ◆ Küçük ve sermayesi yetersiz bankaların izlenememesi
- ◆ Kamu kağıdı oranının yüksek olması
- ◆ Bankaların faiz riski taşıması

“İstikrar programı uygulanırken yapısal reformların tamamlanamaması, düzeltici devalüasyonun yapılmaması, yüksek tüketim eğiliminin dikkate alınmaması, kısa dönemli sermaye girişlerinin dikkate alınmaması ve bankacılık sektöründe düzenlemeler yapılmaması ülkeyi krize sürüklemiştir. Türkiye ekonomisinin yaşadığı en büyük krizlerden biri olan 2001 krizinin nedenleri aşağıda detaylı bir şekilde belirtilmiştir” (Kepenek ve Yentürk, 2011: 586-594).

3.1.1. 2001 Krizinin Nedenleri

2001 Krizi hafızalarda iki belirgin özelliği ile yer almaktadır. Birincisi bankacılık krizi olması, ikincisi ise IMF gözetiminde yaşanan bir kriz olmasıdır.

2001 krizi öncesinde Türk Bankacılık sektörünün riskleri temel göstergeler bazında kontrol edilemeyecek düzeylere ulaşmıştır. (i) Döviz cinsi borçların, döviz cinsi alacakların çok çok üzerine çıkması, (ii) Döviz cinsinden likit varlıkların döviz cinsinden borçlara oranının düşmesi, (iii) Bankaların varlıklarının vadesi ile borçların vadesi arasındaki farkın giderek açılması, (iv) Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun işlevsel hale gelememesi nedeniyle kredibilite sorununa yol açması, (v) Geri dönmeyen kredilerin toplam kredilere oranının hızla yükselmesi (Özatay, 2009: 86-87).

Bankacılık sektörüne ilişkin yukarıda değinilen risklerin görünenden çok daha büyük olduğu bazı bankalar Tasarruf Mevduat Sigorta Fonu'na (TMSF) devredilince ortaya çıkmıştır (Özatay, 2009: 86-87).

1994 krizine çözüm olarak getirilen önemli bir uygulamanın yanlış kullanımı sonucu risklerin artması da başka bir kriz nedeni olarak karşımıza çıkmaktadır. “Tasarruf mevduatının sigortalanması 1994 krizinde kısa dönemde sisteme olan güveni sağlamış, fakat uzun dönemde finansal riski ve istikrarsızlığı artırmıştır. Sektöre giriş çıkışın kolaylaşması ve finansal serbestleşme, beklendiği gibi rekabetçi bir yapının oluşmasına katkı yapmamış, sistemin aktif büyüklüğünü ve derinliğini artırmamıştır. Başka bir deyişle sayısı çoğalmış, fakat sistemdeki tüm bankaların, öz kaynak ve aktif büyüklüğü yükselmemiştir. Mali yapısı zayıf, küçük bankalar krizde kolayca likidite sıkıntısına girmişler ve bu durum sektördeki tüm bankaları olumsuz etkilemiştir” (Şahin, 2009: 490-491).

2000'lerin başında IMF ile yapılan istikrar programı hem yurtiçi hem de uluslararası piyasalarda olumlu bir rüzgar esmesini sağlamıştır. Hem Merkez Bankası hem hükümet IMF anlaşmasına uygun şekilde politikalarını uygulamışlardır. Ancak faiz aşamalarındaki aşırı artışlar ülke ekonomisini ve yabancı sermaye girişlerini hassas hale getirmiştir. Çünkü IMF ile yapılan bu anlaşmada sabit döviz kuru uygulanması öngörülmüştür. Bundan dolayı, Şubat 2001'de yaklaşık 5 milyar dolarlık sermaye çıkışı kurun sabit tutulamayacağına ilişkin endişeleri artırmıştır (Orhangazi, 2020: 87-90).

Krizler sadece ekonomik nedenler ile değil siyasi faktörlerle de olabilmektedir. Makroekonomik göstergelerin bozuk olduğu bir ortamda siyasi bir kıvılcım krizi

başlatabilmektedir. Örneğin Şubat 2001’de Cumhurbaşkanı ve Başbakan arasında yaşanan anayasa kitapçığı gerilimi krizi tetiklemiştir.

3.1.2. Alınan Önlemler ve Güçlü Ekonomiye Geçiş Süreci

“2000’de yapılan reformların başında faiz dışı bütçe fazlası ve özelleştirmeler yoluyla kamunun borçlanma ihtiyacının düşürülmesi, bankacılık sektörünün güçlendirilmesi ve esnek kur rejimine geçiş gelmektedir. 2001 krizi sonrası uygulamaya sokulan bu politikalar, aynı dönemde artan küresel likidite ile birlikte Türkiye’ye yönelik dış sermaye akımlarında bir artış yaşanmasına katkıda bulunmuştur” (Orhangazi, 2020: 130-131).

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası güçlü ekonomiye geçiş programının hedef ve amaçlarını şöyle belirtmektedir (TCBM, ty): TCMB, uygulamaya konan programın “öngörülen hedeflere ulaşılması ve ekonominin yeniden yapılandırılması konusunda kesin bir siyasi taahhüdü ve desteği içerdiğini” vurgulamıştır. Buradan hareketle “kamuda kaynak tahsisi sürecinde şeffaflık ve hesap verilebilirliğin sağlanması, rasyonel olmayan müdahalelerin bir daha geri dönüş olmayacak şekilde önlenmesi, iyi yönetişimin ve yolsuzlukla mücadelenin güçlendirilmesi hedeflenmektedir”. Bu hedeflere ulaşarak piyasaların ekonomi yönetimine güvenin yeniden sağlanması amaçlanmaktadır.

Bu değinilen temel ilkeler ışığında aşağıdaki hedefler belirlenmiştir:

(i) Dalgalı kur sistemi içinde enflasyonla mücadeleyi kesintisiz ve kararlı bir biçimde sürdürmeyi,

(ii) Bankacılık sektöründe kamu ve TMSF bünyesindeki bankalar başta olmak üzere hızlı ve kapsamlı bir yeniden yapılandırılmayı, böylece bankacılık kesimi ile reel sektör arasında sağlıklı bir ilişki kurmayı,

(iii) Kamu finansman dengesini bir daha bozulmayacak bir biçimde güçlendirmeyi,

(iv) Toplumsal uzlaşmaya dayalı, fedakarlığın tüm kesimlerce adil bir biçimde paylaşılmasını öngören ve enflasyon hedefleri ile uyumlu bir gelirler politikası sürdürmeyi,

(v) Bütün bunları etkinlik, esneklik ve şeffaflık ile sağlayacak yapısal unsurların yasal altyapısını oluşturmayı amaçlanmaktadır.

Bu ara hedefler sağlanarak, “ekonomide sürdürülebilir bir gelişme ortamını sağlayarak kaynak kullanma sürecindeki verimliliği artırmak, dışa açık bir yaklaşımla piyasa koşullarında rekabet gücümüzü geliştirmek ve böylece ekonomide büyümeyi, yatırım ve istihdamı artırarak halkın geleceğe umutla bakmasını ve refah düzeyini kalıcı bir biçimde yükseltmek olacaktır”.

Aşağıdaki düzenlemeler ışığında makroekonomik anlamda cari dengenin sürdürülebilir hale gelmesi, bankacılık sektörünün istikrarlı hale gelmesi, bütçe dengesinin iyileştirilmesi, istikrarlı büyümenin sağlanması hedeflenmiştir. Bu hedeflere ulaşmak için para, maliye ve gelirler politikalarında bir dizi yeni düzenlemeye gidilmiştir. Örneğin, maliye politikasında faiz dışı fazla miktarının artırılması; gelirler politikasında verginin tabana yayılması için vergi kimlik numaralarının kullanımının yaygınlaştırılması gibi uygulamalar hayata geçirilmiştir.

Tablo 17. Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı Kapsamında Yapılan Düzenlemeler

Mali Sektörün Yeniden Yapılandırılması	Bankalar kanununda değişiklikler yapılmıştır
	Mevduat garanti uygulamasının devam etmesine ilişkin düzenleme
	TMSF bünyesine alınana bankaların yüksek nakit ihtiyaçlarını karşılamak üzere hazine üzerinden gerekli düzenlemelerin yapılması
	Bankalar üç ayrı sınıflamaya tabi tutulmuştur. Bankalar; Kamu Bankası, TMSF Bankası ve Özel Banka
Devlette Şeffaflığı Artıracak ve Kamu Finansmanını Güçlendirecek Düzenlemeler	Görev Zararları ile İlgili Düzenlemeler: (i)Zarar oluşturulacak görevlerin en aza indirilmesi (ii)Bilançoların ibra edilmesi (iii)Şubat 2001 itibarıyla kamu bankalarına görev zararlarının üçte ikisi karşılığında hazine kağıdı verilmesi
	Borçlanma yasası: Pek çok yasa ile düzenlenen iç ve dış borçlanma tek bir yasa ile düzenlenecek ve her 3 ayda bir TBMM bilgilendirilecek ve borç yönetim raporu Meclise sunulacaktır.
	Kamulaştırma yasası: Yeterli ödeneği temin edilmeden kamulaştırma işlemine başlanılmayacaktır
	Kamu ihale yasası: “Devlet İhale Kanununun değiştirilmesi ile daha rekabetçi ve etkin bir ihale sisteminin oluşturulması ve uluslararası standartlara uyum sağlanması amaçlanmaktadır. Bu yasa ile devlet ihalelerinde, uygulama projesine dayalı anahtar teslimi ihale yapılarak hem daha etkin ve rekabete açık bir ihale yöntemi izlenecek, hem de ihale edilen projelerde maliyet artışı önlenecektir.”
	Bütçe ve bütçe dışı fonların kapatılması: Çok sayıdaki bütçe ve bütçe dışı fonlar yürütmeye mali disiplinin dışına çıkma imkanı sağladığı için fonları yeniden düzenlenmiştir.
Ekonomide Rekabeti ve Etkinliği Artıracak Düzenlemeler	Şeker Kanunu: Fiyatı şeker kurulu belirleyecek, çiftçilere doğrudan gelir desteği verilmesi ve sektörde özelleştirme
	Tütün Kanunu: Fiyatlar Tütün Mamülleri ve Alkollü İçkiler Piyasası Düzenleme Kurulu tarafından düzenlenecektir, tütün üreticisine alternatif ürün projesi ve doğrudan gelir desteği ile desteklenmesi gerçekleştirilecektir
	Doğalgaz kanunu: doğalgaz piyasasının serbestleştirilmesi
	Türk Telekomun özelleştirilmesi
	Sivil havacılık kanunu: iç hat uçuş fiyatlarının serbestçe belirlenmesi,
Sosyal Dayanışmayı Güçlendiren Düzenlemeler	İş Güvencesi Yasası
	Ekonomik ve Sosyal Konsey Yasası
Reel Ekonomiye Yönelik Önlemler	İhracatın artırılmasına yönelik ilave tedbirler alınacaktır, Doğrudan yabancı sermayenin Türkiye’ye girişini hızlandırmak, Esnaf, sanatkar, KOBİ’ler ve tarım kesimi desteklemek

Kaynak: TCMB, Türkiye’nin Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı 12-22’den tarafımızca hazırlanmıştır.

3.1.3. Enflasyon Hedeflemesi

Enflasyonla mücadelede para politikası stratejilerinin tarihsel gelişim sürecinde son aşama enflasyon hedeflemesidir. Para politikası stratejilerinden birincisi nominal GSYH çıpasıdır. İkinci para politikası stratejisi döviz kurunun hedeflenmesidir. Üçüncüsü, para miktarının hedeflenmesidir ve dördüncüsü enflasyon hedeflemesidir.

Enflasyon hedeflemesinde doğrudan doğruya enflasyon oranının kendisi hedeflenmektedir. Bu nedenle iktisadi karar birimlerinin gelecekteki enflasyon beklentilerini yönetmek hayati önemlidir. Çünkü, karar birimlerinin fiyatlama davranışlarını beklenen enflasyona göre ayarladıkları bilinmektedir. Örneğin, hedeflenen enflasyon %5 olarak belirlenmişken bütün karar birimleri fiyatlamaları %5'e göre belirlerse dönem sonunda enflasyon hedefe yaklaşacaktır. Ancak, karar birimleri %5'e göre değil de daha yüksek bir enflasyona göre belirlerlerse, enflasyon hedefini yakalamak mümkün olmayacaktır. Bu nedenle daha önceki para politikası stratejilerinden farklı olarak bazı ön koşullar sağlanmadan enflasyon hedeflemesinin uygulanması söz konusu değildir.

Enflasyon hedeflemesi literatürüne teorik katkılar yapan Mishkin'in hedeflemenin uygulanabilmesi için gerekli gördüğü ön koşullar şunlardır (Mishkin, 2014: 43):

1-Fiyat istikrarı uzun dönem para politikasının öncelikli uzun vadeli amacı olmalıdır,

2-Açık bir nominal çıpa kabul edilmelidir,

3-Merkez Bankasının amaç bağımlılığı olmalıdır,

4-Merkez Bankasının araç bağımsızlığı olmalıdır,

5-Merkez Bankası hesap verebilir olmalıdır,

6-Merkez Bankası şeffaf ve iletişim içinde olmalıdır,

7-Merkez Bankasının finansal istikrar amacı olmalıdır.

Dünyada enflasyon hedeflemesi rejimi teorisyenleri; her ülkenin kendine özgü, tarihsel, kültürel ekonomik ve siyasi koşullarına göre şekillendirebileceğini öngörmüşlerdir. Buna göre; enflasyon hedeflemesi rejimi, hedefin niteliği, nokta hedef mi, bant hedef mi? Hedef ufku, karar alma mekanizması ve kararların açıklanması,

hesap verebilirlik uygulamaları, iletişim politikalarını içeren genel çerçevedir. Dünyada Yeni Zelanda enflasyon hedeflemesine ilk geçiş yapan ülke olmuştur. Daha sonra Kanada, İsrail, İngiltere, İsveç ve Finlandiya gibi ülkeler takip etmiştir (Mishkin, 2014: 69-70).

Türkiye de enflasyon hedeflemesine geçişte benzer bir yol izleyerek kendi ülkesinin koşullarına göre önkoşullarını belirlemiştir. Söz konusu önkoşullar şunlardır (TCMB, 2006):

- 1-Fiyat istikrarı amacına sıkı bir biçimde bağlılık,
- 2-Bağımsız, hesap verebilir ve güvenilir bir merkez bankası,
- 3-Güçlü ve gelişmiş finansal piyasalar,
- 4-Düşük mali baskınlık,
- 5-Teknik altyapının sağlanması,

TCBM'nin amacını TCMB Kanunu'nun dördüncü maddesinde "Bankanın temel amacı fiyat istikrarını sağlamaktır" şeklinde belirlenmiştir.

Frederick Mishkin en son kanıtlara göre "merkez bankası daha bağımsız olduğunda ve politik süreçlerden korunduğunda makroekonomik performansın arttığı varsayımını ifade etmektedir. Gelişmiş ülkelerde, merkez bankaları en az bağımsızdan en fazla bağımsıza doğru sıralandığında, en bağımsız merkez bankalarına sahip ülkelerde enflasyon performansının en iyi olduğu belirtilmektedir (Mishkin, 2014: 535).

Nitekim, bu Kanunun 4.maddesinin c fıkrasında araç bağımsızlığı hüküm altına alınmıştır. "Kanun ile kendisine verilen görev ve yetkileri, kendi sorumluluğu altında bağımsız olarak yerine getirir ve kullanır. Banka, para politikası araçlarının kullanımı sırasında işlem yaptığı banka, kişi veya kurumun iflası halinde, alacaklı olduğu miktar ve faizi için iflas masasına imtiyazlı alacaklı sıfatıyla iştirak eder."

2001 krizinden sonra TCMB enflasyon hedeflemesi 2002 yılından itibaren "örtük enflasyon hedeflemesi" olarak başlamış ve 2005 yılından itibaren "açık enflasyon hedeflemesine" geçmiştir (Özatay, 2011: 406).

Tablo 18. 2008 Öncesi Enflasyon Hedefleri ve Gerçekleşmeler

	Hedef	Gerçekleşen
2002	35	29,7
2003	20	18,4
2004	12	9,3
2005	8	7,7
2006	5	9,7
2007	4	8,4
2008	4	10,1

Kaynak: TCMB, “Enflasyon Hedefleri” 2021

Tablo 18’de 2002 yılında hedeflenen enflasyon oranı %35 iken 2006 yılında %5’e 2007 yılında ise %4’e çekilmiştir. Gerçekleşen enflasyon oranları ise iki ayrı kategori oluşturmaktadır. 2002-2005 döneminde hedefin altında enflasyon oranları yakalanmıştır. 2006 yılından itibaren ise hedeflenen enflasyon oranını yakalamak mümkün olmamıştır. Örneğin 2006 yılında hedeflenen oran %5 iken gerçekleşen enflasyon oranı %9,7 (hedeften sapma yaklaşık %50’dir) olarak gerçekleşmiştir.

Uygulamadaki sonuçlar göstermektedir ki, çok yüksek enflasyon oranlarını %10’lara düşürmek daha hızlı mümkünken, tek haneli enflasyon oranları yakalandığında enflasyonu aşağı doğru çekmek giderek güçleşmektedir. Bunun nedenleri arasında yüksek enflasyonda şikayetçi olan kamuoyunun ilk başlarda verdiği büyük desteğin tek haneli enflasyon oranlarında ciddi oranda azalmasıdır.

1990’lı yıllarda gelişmiş ülkelerde uygulanmaya başlayan enflasyon hedeflemesi stratejisi bütün ülkelerde temel amaç olarak fiyat istikrarını belirlemiştir. Makroekonomik istikrar için fiyat istikrarının yeterli olacağı öngörülmüştür. Bu düşünceye dayanan uygulama enflasyon hedeflemesi uygulayan ülkelerde 2008 Küresel Finansal Krizine kadar benimsenen politika hedefi olmuştur. Ancak, fiyat istikrarını sağlayan ülkelerin de küresel krizden olumsuz etkilenmesi fiyat istikrarının tek başına yeterli olmayabileceği düşüncesini doğurmuştur. Nitekim, küresel krizden sonra IMF oluşturduğu yeni para politikası çerçevesinde ülkelere fiyat istikrarının yanında finansal istikrarında hedeflemesinin gerekli olduğunu ortaya koymuştur.

Bunun sonucunda enflasyon hedeflemesi uygulayan ülkeler (Türkiye de dahil) finansal istikrarı para politikası stratejisine entegre etmişlerdir.

“Finansal istikrar, genel tanımıyla finansal sistemin dengelerini bozabilecek beklenmedik durumlara karşı ekonominin dayanıklılığı olarak ifade edilmektedir. Küresel ölçekte son 30 yıllık dönemde finansal piyasaların serbestleşme süreci ve bütünleşmesi ile teknolojik gelişmeler, bu piyasaların giderek karmaşık hale gelmesine ve finansal araçların çeşitliliğinin artmasına yol açmıştır. Bu süreçte finansal sistemde oluşabilecek risklerin ve kırılganlıkların önlenmesine yönelik düzenlemelerde, ağırlıklı olarak finansal kuruluşların mali bünyelerinin sağlamlığını gözeten mikro ihtiyati politikalar esas alınmıştır. 2008 yılında yaşanan küresel finansal kriz ise, finansal sistemin bir bölümünde oluşabilecek aksaklıkların tüm sisteme yayılmasına neden olabilecek sistemik risklerin tespit edilmesinde, finansal sistemde oluşan kırılganlıkların kontrol altında tutulmasında ve dışsal şokların sisteme olan olumsuz etkilerinin azaltılmasında, geleneksel ekonomi politikalarının, finansal düzenlemelerin, mikro riskleri azaltıcı politikaların ve mevduat güvence sisteminden oluşan finansal güvenlik ağlarının yetersiz kaldığını göstermiştir. Bu çerçevede finansal istikrara verilen önem artmıştır. Finansal istikrarın sağlanabilmesi ve korunabilmesi için geleneksel politika araçlarının yanı sıra makro ihtiyati tedbirlerin de gerektiği yönündeki görüşler belirginleşmiştir” (TCBM, 2015).

Enflasyon hedeflemesi stratejisine finansal istikrarın eklenmesi ile yeni para politikası çerçevesi oluşturulmuştur. TCMB (2011: 100) ikinci enflasyon raporunda yeni politika çerçevesinin enflasyon hedeflemesinin ana ilkelerinden belirgin farklılığının olmadığına işaret ederek farkı şu şekilde ifade etmiştir: “Uygulanan politikaya göre temel fark, konjonktürün gereği olarak fiyat istikrarı temel amacının yanında finansal istikrarın da ağırlıklı olarak gözetilmesi ve bu nedenle politika faizi olan bir haftalık repo ihale faiz oranının yanı sıra zorunlu karşılıklar ve etkin likidite yönetiminin destekleyici politika araçları olarak kullanılmasıdır.”

Tablo 19. Para Politikası Amaç ve Araçları

Araçlar		Aktarım kanalı		Amaçlar
♦ Faiz koridoru ♦ Haftalık repo faizi ♦ Likidite yönetimi ♦ Zorunlu karşılıklar	→	♦ Krediler ♦ Döviz kuru	→	♦ Fiyat istikrarı ♦ Finansal istikrar

Kaynak: (Kara, 2012: 6).

“Yeni politika bileşimi çerçevesinde, tıpkı enflasyon hedeflemesinde olduğu gibi, gelecek dönemde gerçekleşeceği tahmin edilen enflasyonun hedeften sapması para politikası kararlarında temel ölçüt olarak alınmakta, ancak bu süreçte makro finansal dengesizliklerin de gözetilebilmesi için faiz dışı araçlar da kullanıma sokulmaktadır. Böyle bir ortamda para politikasının duruşu, kısa vadeli faizlerin yanı sıra piyasadaki likidite durumu ve zorunlu karşılık oranları gibi parasal koşulları belirleyen diğer değişkenlere de bağlı olmaktadır. Hangi politika aracının ne şekilde kullanılacağı ise finansal istikrarı ve fiyat istikrarını etkileyen unsurlar tarafından belirlenmektedir” (TCMB, 2011: 101). Finansal istikrarı para politikası stratejisine entegre etmişlerdir (bkz. Tablo 19).

Yukarıda ifade edildiği, gibi küresel finans krizi sonrası tüm dünyada merkez bankaları finansal istikrarı hedefler arasına alarak, kendi ülkelerinin ekonomik koşulları ışığında, yeni para politikası çerçeveleri oluşturmuşlardır. Küresel krizin etkilerinin ortadan kalkmasıyla (ya da azalmasıyla) merkez bankaları para politikalarını normalleştirme sürecine girmişlerdir. Nitekim TCMB’de 2015’te ilan ettiği “Küresel Para Politikalarının Normalleşme Sürecinde Yol Haritası” metni ile normalleşme programını açıklamıştır. “TCMB 18 Ağustos 2015 tarihinde yayınladığı yol haritasında küresel para politikalarının normalleşmeye başlamasından önce ve sonra uygulanabilecek politikaları kamuoyuna açıklamıştır. Bu çerçevede, faiz koridorunun daraltılacağı ve bir hafta vadeli repo ihale faiz oranı etrafında daha simetrik bir hale getirileceği açıklanmıştır. Ayrıca, ilgili duyuruda Türk lirası likiditesi, döviz likiditesi ve finansal istikrara yönelik normalleşme öncesinde ve sırasında uygulanacak politikalara yer verilmiştir. Türk lirası likiditesine ilişkin olarak, yol haritasının açıklanmasını takiben, piyasa yapıcı bankalara repo işlemleri yoluyla tanınan borçlanma imkânı faiz oranı uygulaması kaldırılmış ve Türk lirası işlemlerinin teminat koşullarında sadeleşmeye gidilmiştir. Ayrıca, Türk lirası işlemleri için

teminata döviz depo getirilmesi imkânı hatırlatılmış ve bu imkanın kullanımıyla ilgili basitleştirilen yeni kurallar ilan edilmiştir” (TCBM, 2016: 3).

3.2. 2004-2006 Türkiye AB Müzakere Süreci

2004 Ekim Avrupa Birliği Türkiye İlerleme Raporunda Türkiye’nin üyelik için yeterli kriterleri sağladığına ilişkin olumlu görüş belirtmiştir. Bu görüş Türkiye-AB müzakere sürecinin kapısını aralamıştır. Müzakerelerin nasıl yapılacağını düzenleyen “Türkiye için katılım müzakereleri çerçeve belgesi” AB liderler zirvesinde kabul edilmiştir.

Söz konusu çerçeve belgesinin kabul edilmesinde son dakikaya kadar tartışmalar devam etmiştir. Bunun iki nedeni vardır. Birincisi, Türkiye’nin müzakere süreci sonucunda tam üye olacağına ilişkin ifadenin yer alması konusunda ısrar etmesidir. İkincisi AB üyelerinden Türkiye’nin tam üye olmasına karşı çıkan ülkelerin çerçeve belgesinde buna ilişkin açık bir ifadenin yer alması konusunda ısrar etmeleridir. AB dönem başkanı İngiltere çerçeve belgesinin ikinci maddesinde her iki tarafı da tatmin edecek bir ifade tarzı bulmuştur. Buna göre; “Aralık 2004 tarihli Avrupa Konseyi’nde kabul edildiği üzere, bu müzakereler Avrupa Birliğini kuran antlaşmanın 49. Maddesine dayanır. Müzakerelerin ortak hedefi üyeliktir. Müzakereler, doğası gereği sonuçları önceden garanti edilemeyen açık uçlu bir süreçtir...” Bu madde de yer alan “müzakerelerin ortak hedefi üyeliktir” ifadesi Türkiye’yi, Müzakereler, “doğası gereği sonuçları önceden garanti edilemeyen açık uçlu bir süreçtir” ifadesi ise Türkiye’nin üye olmasını istemeyen AB üyelerini tatmin etmiş ve taraflar çerçeve belgesini imzalamışlardır.

Müzakere sürecinin belirli aşamaları bulunmaktadır. Bu aşamalardan dolayı müzakere süreci 2005’te değil bir yıl gecikmeli olarak 2006 yılında başlamıştır. Müzakere sürecinin söz konusu aşamaları şunlardır; (i) Tarama süreci, (ii) Müzakere pozisyonlarının hazırlanması, (iii) Pozisyon belgelerinin AB dönem başkanlığına sunulması, (iv) Müzakerelerin açılması, (v) Müzakerelerin tamamlanması, (vi) Katılım anlaşmasının onay süreci.

Türkiye AB arasındaki müzakereler 35 başlıkta yapılmaktadır; 1) Malların Serbest Dolaşımı, 2) İşçilerin Serbest Dolaşımı, 3) İş Kurma Hakkı ve Hizmet Sunumu

Serbestisi 4) Sermayenin Serbest Dolaşımı, 5) Kamu Alımları, 6) Şirketler Hukuku, 7) Fikri Mülkiyet Hukuku, 8) Rekabet Politikası, 9) Mali Hizmetler, 10) Bilgi Toplumu ve Medya, 11) Tarım ve Kırsal Kalkınma, 12) Gıda Güvenliği, Veterinerlik ve Bitki Sağlığı, 13) Balıkçılık, 14) Taşımacılık Politikası, 15) Enerji, 16) Vergilendirme, 17) Ekonomik ve Parasal Politika 18) İstatistik, 19) Sosyal Politika ve İstihdam, 20) İşletme ve Sanayi Politikası, 21) Trans-Avrupa Ağları, 22) Bölgesel Politika ve Yapısal Araçların Koordinasyonu, 23) Yargı ve Temel Haklar, 24) Adalet, Özgürlük ve Güvenlik, 25) Bilim ve Araştırma, 26) Eğitim ve Kültür, 27) Çevre, 28) Tüketicinin ve Sağlığın Korunması, 29) Gümrük Birliği, 30) Dış İlişkiler, 31) Dış, Güvenlik ve Savunma Politikası, 32) Mali Kontrol, 33) Mali ve Bütçesel Hükümler, 34) Kurumlar, 35) Diğer Konular.

Yukarıdaki 35 başlıktan bazıları çerçeve belgesinin imzalanmasından hemen sonra Fransa ve Kıbrıs Rum Kesimi tarafından askıya alınmıştır. Bir başka ifadeyle fiilen müzakere süreci başlamadan sekteye uğramıştır.

Rum yönetiminin askıya aldığı başlıklar; 26 nolu Eğitim ve Kültür, 31 nolu Dış, Güvenlik ve Savunma Politikası, 23 nolu Yargı ve Temel Haklar, 24 nolu Adalet, Özgürlük ve Güvenlik, 2 nolu İşçilerin Serbest Dolaşımı, 15 nolu Enerji fasıllarını; Fransa'nın askıya aldıkları ise; 11 nolu Tarım ve Kırsal Kalkınma ile müzakerelerin sonunda yer alan 34 nolu Kurumlar fasılları da söz konusu başlıklar siyasi engellemeler nedeniyle açılmıyor.

On yıl olan müzakere süreci yukarıda değinilen askıya alma ile başlayan süreçte henüz tamamlanamadı. Ancak Türkiye müzakereye başladıktan sonra diğer ülkelerin nezdinde “tam üyelik müzakeresi yapan bir ülke” olarak görülmüş ve ekonomik- siyasi itibarı yükselmiştir. Bunun sonucunda, ülkeye giren yabancı sermaye miktarı artmış, ülkeye gelen turist sayısında ciddi artışlar meydana gelmiştir.

3.3. 2008 Küresel Finans Krizi

“2007 yılı yaz aylarında ABD’de başlayan küresel mali krizin dünya ekonomileri üzerindeki etkisi 2008 yılının son çeyreğinden itibaren çok hızlı ve yıkıcı bir şekilde ortaya çıkmıştır. Varlık fiyatlarında yaşanan hızlı düşüş finansal kuruluşların sermayelerini eriterek bilançolarında çok büyük hasar yaratmıştır. Birçok

finansal kuruluşun iflas etmesine yol açmıştır ve krizin diğer krizlerden en önemli farkı ise yüksek hacimli türev ürünleri kapsamaması nedeni ile ortaya çıkan zararların çok büyük boyutta olmalarıdır” (Togan, 2009: 7).

“2007 yılının haziran ayında konut (mortgage) piyasasında baş gösteren ve 2008 yılında borsa ve finans balonlarının patlamasıyla derinleşen finansal kriz daralmaya (resesyon) dönüşerek dalga dalga tüm dünyaya yayıldı. Yatırım fonunun batması, kredi çökmesi, sigorta şirketlerinin batması ile Büyük Buhran’dan sonraki en şiddetli finans krizine dönüştü” (Aydoğuş, 2009: 30).

3.3.1. Nedenleri

- 1-Gevşek para politikası
- 2-Finansal piyasalarda risklerin olduğundan küçük değerlendirilmesi
- 3-Şirket yönetimlerinin başarısızlığı
- 4-Hanehalklarının az tasarruf edip çok borçlanması
- 5-Federal bütçe açıkları

3.3.2. Yayılma Kanalları ve Türkiye’ye Ekonomik Etkileri

2008 krizinde Türkiye ekonomisinin diğer gelişmekte olan ülkelere göre önemli bir avantajı bulunmaktaydı. Daha önce değinildiği gibi, Şubat 2001 krizi bankacılık sektöründe yaşanmış ve sektörü güçlendirecek ve düzenleyecek yapısal reformlar hayata geçirilmiştir. Dolayısıyla, 2008 küresel krizi çıktığında güçlü ve sağlıklı bir bankacılık sektörüne sahip olan Türkiye, diğer ülkelere göre daha az olumsuz etkilenmiştir. Ancak, bu tespit hiç etkilenmediği anlamına da gelmemektedir. Çünkü küresel ekonomiye dış ticaret, yabancı yatırımlar, turizm üzerinden entegre olan Türkiye ekonomisinin etkilenmemesi söz konusu değildir. Bu durum dikkate alındığında küresel kriz Türkiye’yi dört kanaldan etkilemiştir (TEPAV, 2009: 4-5);

1-Kredi kanalı: Bankalar uluslararası piyasalarda daha uygun koşullarda krediler alarak bunu ülke içinde hane halkı ve firmalara kredi olarak kullanırmaktadır. Ancak küresel krizde sermaye sıkıntısı içine düşen uluslararası bankalar gelişmekte olan ülke bankalarına verdikleri bu tür kredilere belirli kısıtlamalar getirmek zorunda kalmışlardır. Dolayısıyla, bankacılık sektörümüzde yurtiçinde verdiği kredileri benzer

şekilde kısıtlamak zorunda kalmışlardır. Bu da Türkiye’deki ekonomik faaliyetlerin daralmasına neden olmuştur.

2-Portföy yatırımı kanalı: Yurtiçi tasarruf açığı olan tüm ülkelerde olduğu gibi Türkiye de uluslararası tasarruflara yani sıcak para girişine ihtiyaç duymaktadır. Ancak kendi ihtiyaçlarını karşılamaya çalışan uluslararası finans kuruluşları bir yandan gelişmekte olan ülkelere ayırdıkları fonları azaltırken, bir yandan da daha önceden yapmış oldukları yatırımları geri çekmek zorunda kalmışlardır. Bu durum gelişmekte olan ülkelerin yatırım finansmanını zorlaştırmış ve daha düşük büyüme oranlarına yol açmıştır.

3-Dış-ticaret kanalı: Küresel bir dünyada firmalar hem yurtiçi hem de uluslararası piyasalar için üretim yapmaktadır. Ancak, özellikle yurtiçi piyasaların daraldığı dönemlerde uluslararası piyasalara yönelik üretim hayati bir rol oynamaktadır. Çünkü, yurtiçinde satılamayan malların ihracat yoluyla eritilmesi üretimi istihdamı ve ekonomik büyümeyi ayakta tutabilmektedir. Bilindiği gibi, Türkiye ihracatının yaklaşık yarısını Avrupa Birliği ülkelerine yapmaktadır. Küresel krizden büyük ölçüde etkilenen Avrupa Birliği ülkelerine ihracat olanakları azaldığı için Türkiye’nin dış açığı artmıştır. Bu da hem üretim, istihdam ve büyümeyi olumsuz etkilemiş hem de döviz açığını artırmıştır.

4-Artan risk algılamasının ve azalan güvenin tüketici ve yatırımcı davranışlarını olumsuz etkilemesidir: Belirsizliklerin ekonomik faaliyetler üzerindeki olumsuz etkisi 1929 Büyük Buhran’dan itibaren bilinmektedir. Buna göre, işlerini kaybetme endişesi taşıyan bireyler tüketim harcamalarını kısıp tasarruflarını arttırırken, ürettiği malları zaten satamayan firmalar ise yatırımlarını ertelemektedir. Toplam talebin iki önemli parçası olan tüketim ve yatırım harcamalarının baz alması ile ülke ekonomisinde küçülme süreci başlamaktadır. 2008 küresel krizi de böyle bir belirsizlik ortamı oluşturduğu için tüm ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de de olumsuz sonuçlar oluşturmuştur.

Türkiye’de bu olumsuzluklar karşısında bazı önlemler almıştır. Hükümetin, BDDK’nın ve TCMB’nin aldığı çeşitli önlemlere Tablo 20’de yer verilmiştir.

Tablo 20. Türkiye'nin Aldığı Önlemler

TCMB'nin aldığı önlemler	Döviz ve Efektif piyasaları döviz depo piyasasındaki aracılık faaliyetine başlaması
	Döviz depo işlem limitlerinin iki katına çıkarmak
	Döviz depo piyasasında borçlanma vadesini 1 aya çıkardı
	TCMB, bankaların zorunlu karşılık oranlarını düşürdü
	TCMB, ihracat reeskont kredi limitini artırdı
	TCMB Likidite desteği kredisi yönetmeliği yayınlamıştır
BDDK'nın aldığı önlemler	Bankaların 2008 karlarını dağıtmayarak bünyelerinde tutmasını istemiş ve faizlerdeki son artışların bilançoları bozmaması için yeni bir düzenleme yapmıştır
	BDDK'nın Resmi Gazete'de 1.11.2008 tarihinde yayımlanan kararına göre bankaların, ellerindeki menkul değerleri bir defaya mahsus olmak üzere, yeniden sınıflandırmalarına izin verilmiştir
	BDDK tarafından Bankalarca Kredilerin ve Diğer Alacakların Niteliklerinin Belirlenmesi ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul Ve Esaslar Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik yayınlanmıştır. Yeni düzenleme ile birlikte, halihazırda sorunsuz görünen kredilerin de beklenmeden, yeniden yapılandırılabilmesine imkan tanınmıştır.
Hükümetin aldığı önlemler	TC Maliye Bakanlığı reel sektöre vergi kolaylığı getirmiştir. Buna göre 1 Eylül 2008 tarihinden önce tahakkuk etmiş olan vergi borçlarının ödenmesine Aralık 2008 itibarıyla başlanması ve 18 taksitde bölünmesi hükme bağlanmıştır
	TBMM'de kabul edilen ve 21 Kasım 2008 tarihinde Cumhurbaşkanınca onaylanan yasayla, gerçek ve tüzel kişilerce 1 Ekim 2008 tarihi itibarıyla sahip olunan para, döviz, altın, hisse senedi, tahvil ve diğer menkul kıymetlerin Türkiye'ye getirilmesi halinde bunlardan yüzde 2 oranında bir vergi alınarak kayda girmesi sağlanmaktadır. Taşınır ve taşınmaz malların Türkiye'ye getirilmesi ya da yurtiçindekilerin kayda alınması, yasa gereğince üç ay süreyle uygulanacaktır. Bu varlıklara tarhedilen vergiler de tarhiyatın yapıldığı ayı izleyen ayın sonuna kadar ödenebilecektir.
	Sicil affına ilişkin "5834 sayılı 'Karşılıksız Çek ve Protestolu Senetler ile Kredi ve Kredi Kartları Borçlarına İlişkin Kayıtların Dikkate Alınmaması Hakkında Kanun" 28 Ocak 2009 Tarihli ve 27124 Sayılı Resmî Gazete yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.
	Hükümetin kriz ortamında şirketleri, çalışanları ve emeklilere yönelik uygulamaları içeren "mini önlem paket"i TBMM Genel Kurulu'ndan geçerek yasalaştı. Yasayla; İşsizlik Fonu üzerinden uygulanan "kısa çalışma ödeneği"nde süre 3 aydan 6 aya çıktı, ödeme miktarı da yüzde 50 artırıldı. Emeklilerin aylıklarının hiçbir şekilde haciz edilememesi hükmü getirildi. 49 ile dönük uygulanan teşviklerin süresi 1 yıl uzadı. Bununla birlikte "sektörel-bölgesel teşvik sistemi"ne de geçişin yolu açıldı.

Kaynak: TCMB, 2018. Finansal İstikrar Raporu

4. 2010-2020 DÖNEMİ

Bu dönem hem 2008 küresel finans krizi hem de Euro bölgesi borç krizini etkilerinin yoğun bir şekilde hissedildiği yılları kapsamaktadır. Uluslararası ekonomik etkilerin yanı sıra ülke içi ekonomik ve siyasal faktörler de önemli ölçüde etkili olmuştur. Ekonomi yönetimi bu sorunları yönetmeye çalışırken dönem sonunda Covid-19 salgınının etkilerine maruz kalmıştır.

Tablo 21 incelendiğinde 2010-2020 yılları arasındaki dönemde en fazla ihracatın yapıldığı yıl yaklaşık 171 Milyar Dolar ile 2019 yılı iken, en az ihracatın yapıldığı yıl ise yaklaşık 113 Milyar Dolar ile 2010 yılı olmuştur. Bir önceki yıla göre yüzdelik artış olarak bakıldığında ise en fazla azalma %8,7 ile 2015 yılında yaşanırken, en yüksek artış %18,5 ile 2011 yılı olmuştur. Bu 11 yıllık dönemde ortalama 150 Milyar Dolar ihracat yapılmıştır.

Tablo 21. 2010-2020 Yılları Arasında Dış Ticaret Göstergeleri

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış Ticaret Dengesi	Dış Ticaret Hacmi
	Değer (Milyon \$)	Değişim %	Değer (Milyon \$)	Değişim %	Değer (Milyon \$)	Değer (Milyon \$)
2010	113 883	11,5	185 544	31,7	- 71 661	299 427
2011	134 906	18,5	240 841	29,8	- 105 934	375 748
2012	152 461	13,0	236 545	-1,8	- 84 083	389 006
2013	151 802	-0,4	251 661	6,4	- 99 858	403 463
2014	157 610	3,8	242 177	-3,8	- 84 566	399 787
2015	143 838	-8,7	207 234	-14,4	- 63 395	351 073
2016	142 529	-0,9	198 618	-4,2	- 56 088	341 147
2017	156 992	10,1	233 799	17,7	- 76 806	390 792
2018	167 920	7,0	223 047	-4,6	- 55 126	390 967
2019	171 464	2,0	202 704	-10,0	-31 239	374 169
2020	160 677	-6,2	209 531	3,2	-48 854	370 209

Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu)

Tablo 21’de 2010-2020 yılları arasındaki dönemde en fazla ithalatın yapıldığı yıl yaklaşık 251 Milyar Dolar ile 2013 yılı iken, en az ithalatın yapıldığı yıl ise 185 Milyar Dolar ile 2010 yılı olmuştur. Bir önceki yıla göre yüzdelik artış olarak bakıldığında ise en fazla azalma %14,4 ile 2015 yılında yaşanırken, en yüksek artış %31,7 ile 2010 yılı olmuştur. Bu 11 yıllık dönemde ortalama 221 Milyar Dolar ithalat

yapılmıştır. En fazla dış ticaret açığının verildiği yıl yaklaşık 105 Milyar Dolar ile 2011 yılı olurken en az dış ticaret açığının verildiği yıl 31 Milyar Dolar ile 2019 yılı olmuştur. 2010-2020 yılları arasındaki tüm yıllarda dış ticaret açığı verilmiştir. Bu dönemde dış ticaret açığı ortalama 70 Milyar Dolardır. Bu dönemde ortalamalara bakıldığında ihracatın ithalatı karşılama oranı %68'dir.

Tablo 22'de Türkiye'nin Makroekonomik verileri yer almaktadır. Türkiye ekonomisi 2008 yılında yaşanan finansal kriz nedeniyle 2009 yılında negatif büyüme gerçekleştirmesine rağmen, 2010 yılında pozitif büyüme gerçekleşmiştir. Tüm dünyaya yayılan bu krizin Haziran 2009 tarihinden itibaren toparlanma sürecine girilmiştir (Yeldan, 2009: 1). Aralık 2009 tarihinden itibaren Para Politikası Kurulu, faizleri sabit tutması, 2009 yılının sonu itibariyle enflasyonda yaşanan artış nedeniyle enflasyon beklentilerini olumsuz biçimde etkilemiştir (Volz, 2012: 5; Aras, 2010: 101). *“2008 kriziyle beraber özel sektör yatırım harcamalarında yaşanan azalmalar sonucu yaşanan daralmaları tekrar canlandırmak amacıyla ve ihracatı ve istihdamı artırmaya yönelik politikaların uygulanmasına ve bu konudaki kamu harcamalarının artırılmasına önem vermiştir”* (Kaya ve Kaygısız, 2015: 181-182). Birçok ülkede düşük gösterge faizleri uygulandığı için, geleneksel olmayan para politikaları uygulamaya konmuştur (Mangır, 2012: 106).

Tablo 22. 2010-2020 Yılları Arasında Makroekonomik Göstergeler

Yıllar	Büyüme Oranı(a) (%)	GSMH (Milyar TL)(b)	GSMH Deflatörü(b) (%)	KBMG(b) (Dolar)	Enflasyon Oranı(b) (%)	Reel Efektif Döviz Kuru(b)
2010	8,5	1 167 664	7,0	10560	8,566	113,3
2011	11,1	1 404 927	8,2	11205	6,471	101,1
2012	4,8	1 581 479	7,4	11588	8,891	102,9
2013	8,5	1 823 427	6,3	12480	7,493	100,4
2014	5,2	2 054 897	7,4	12112	8,854	98,2
2015	6,1	2 350 941	7,8	11019	7,670	98,8
2016	3,2	2 626 559	8,1	10883	7,775	96,9
2017	7,4	3 133 704	11,0	10616	11,144	88,3
2018	2,9	3 758 315	16,4	9693	16,332	79,7
2019	0,9	4 320 191	16,0	9213	15,176	81,7
2020	1,8	5 047 909	13,0	8599	14,60	75,9

Kaynak: (a) Dünya Bankası verileri, (b) TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu)

2011 yılında enerji ihtiyacının büyük bir bölümünü dışarıdan karşılanması, aramalı ithalatı ve halkın yabancı ürünlere olan tutkusu nedenleriyle Türkiye'nin cari açığı oldukça yüksektir (Çan ve Dinçsoy, 2016: 202). 2012 yılında Avrupa Birliği'nin de kriz ortamında olması sebebiyle jeopolitik riskler çeşitli sektörleri yani reel sektörü ve finans sektörünü olumsuz etkilemiş ve hedeflenen büyüme gerçekleşmemiştir. Türkiye ekonomisindeki enflasyon artışını durdurmak için, cari açığı denetimde tutmak ve finansal istikrarı sağlamak gibi amaçlara öncelik verilmiştir. Bu amaçlar doğrultusunda sürdürülebilir ekonomik büyümeyi sağlamak için 2012 yılı itibarıyla ekonomide dengeleme politikaları uygulanmıştır (TİM, 2014: 30). Türkiye, Amerika Merkez Bankası (FED) ve Avrupa Merkez Bankası gibi dünya çapında etkili olan kuruluşların ekonomileri canlandırmak için yapmış oldukları parasal genişleme politikaları sonucunda likidite artmıştır (Ergün, 2013: 15). *“2012 yılında işlenmemiş altın ihracatının 8 kat artmasıyla ihracat yükselmiş, 2012 yılı sonunda altın talebinde yaşanan düşüş nedeniyle ihracatta 2013 yılında sert bir düşüş yaşanmasına neden olmuştur. Bu durum neticesinde altın kaynaklı olarak 2013 yılında dış talepte daralma olmuştur”* (TİM, 2014: 45).

2014 yılında FED'in parasal genişleme politikasını bitirmesiyle Türk Lirası değer kaybetmiş ve faiz oranlarında artışlar yaşanmıştır. Hükümet bu nedenlerden dolayı tasarrufa yönelmiştir. Merkez Bankası da bu gelişmeler doğrultusunda faiz oranlarında artışlar gerçekleştirerek, tasarrufları artırma eğilimlerine desteklemiştir. Bu yıl içerisinde gerçekleşen seçimler, Rusya ile Ukrayna arasındaki anlaşmazlık, Irak ile Suriye'deki terör sorunlarının olması, ekonomiyi ve ticareti olumsuz etkileyerek durgunluğa sebep olmuştur (TİM, 2015: 26).

2015 yılındaki parite etkisi, jeopolitik sorunların ticarete engel olması ve petrol-mal fiyatlarındaki gerilemelerin ihraç maliyetini olumsuz etkilemesi aynı zamanda dünya ticaret hacmini de olumsuz etkilenmiştir (TİM, 2016: 18). 2015 yılında küresel ekonomik gelişmeler sonucu Türk Lirası değer kaybetmiş, sermaye çıkışları ve faiz artışları yaşanmıştır. 2015 yılında dünya ticaret hacminin yaklaşık %12 daralmasına rağmen aynı dönemde dünya ticaret hacminden aldığı payı artırarak %0,87'ye ulaşmıştır (TİM, 2016: 1).

2016 yılında küresel ölçekte İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden ayrılma kararıyla ve ABD başkanlığına Donald Trump'ın seçilmesi ile dolardaki artış (Tokathioğlu, Şen ve Tabar, 2018: 22), Türkiye'de yaşanan terör saldırıları ve 15 Temmuz darbe girişimi sebebiyle piyasalara olan güvenin azalması, yatırım yapılabilirlik kredi notu kaybının olması, ekonomik ve ticari olarak olumsuz etkilemiştir. Bu nedenlere bağlı olarak Türk Lirası değer kaybederek, faizler ve enflasyon yükselmiştir (TİM, 2017: 26). Bu durum 2016 yılında küresel ihracatın miktar bazında %1,3 artmasına rağmen değer bazında %3,3 azalmasına neden olmuştur (TİM, 2017: 3).

2017 yılında dünya genelinde ihracat artışı yaşanmıştır. Bu yılda önemli para birimleri arasındaki dalgalanmalar önemli ölçüde azalmış ve paritelerde yaşanan dalgalanmaların ticaret üzerindeki sınırlayıcı olan etkisi 2017 yılı içerisinde en aza inmiştir (TİM, 2018). Bu yılda Türkiye'nin ithalat ve ihracat değeri artış göstermiştir.

FED, 2018 yılında dört defa faiz artırımını gerçekleştirmiş ve politika faiz oranlarını ise 2,25 seviyesinden 2,50 seviyesine yükseltmesiyle gelişmekte olan ülkelerin para birimlerine olumsuz bir etkisi olmuştur. Türkiye'nin ABD'den aldığı gümrük vergilerinin artırılması, ABD'nin Türkiye'den aldığı demir çelik ürünlerindeki gümrük vergilerindeki artışa yönelik olarak iki tarafın birbirlerine uyguladıkları vergiler nedeniyle Dünya Ticaret Örgütü dava açmıştır (Yılmaz ve Divani, 2018: 22). Petrol varil fiyatları 2018 yılında 76 ABD Doları'na ulaşmıştır. Ayrıca Mart ayında başlayan, Ağustos ayında zirve yapan döviz kuru dalgalanmasının ekonomi üzerindeki fiyatlar genel düzeyini olumsuz etkilemesi sonucu hane halkının satın alım gücünü düşürmüştür. Bu durum aynı zamanda petrol, hammadde, ithal sanayi ürünleri ve tüketim ürünlerinde fiyatların artmasına neden olmuştur. Talepte azalma yaşanmış ve bu durumun sonucunda, ithalat azalma eğilimine girmiş ve ihracat artmıştır. Hükümet dalgalanan döviz kuru karşısında Enflasyonla Mücadele Programı başlatmıştır. Bu program kapsamında vergi teşvikleri sağlayarak piyasayı canlandırmayı amaçlamıştır (Canbaz, 2019: 73-74).

2019 yılında ise ihracatta “Sürdürülebilirlik ve Yenilik Yılı” ilan edilmiş fakat kur dalgalanmaları nedeniyle ekonomi üzerinde fiyatlar düzeyi bozulmuş ve hane

halkının satın alım gücü düşmüştür. İhracatın artırılması için bu dönemde Devlet Destekleri Yönetim Sistemi ile ihracatçılara destek sağlanmıştır (TİM, 2019: 1).

4.1. Euro Bölgesi Borç Krizi

Borç krizi öncesinde hanehalkı ve banka borçlarının çok hızlı arttığı görülmektedir. Şaşırtıcı bir şekilde, borç düzeyinde (GSYH'nın yüzdesi olarak) bir artış yaşamayan tek sektör kamu sektörüydü. Avro bölgesindeki özel borç birikimi, daha sonra iyi bilinen borç deflasyon dinamiklerini tetikledi ve avro bölgesi ülkelerinin hükümetlerini kendi borç seviyelerinin artmasına izin vermeye zorladı (De Grauwe, 2010: 1)

“Yunanistan’ın kamu borcunun ve bütçe performansının sanılandan olumsuz olduğunun anlaşılmasıyla başlayan ve artan sosyal güvenlik harcamalarının daha da azalttığı düşük tasarruf oranları dolayısıyla giderek derinleşen kriz, sağlıklı bankacılık sektörleri yoluyla diğer AB ülkelerine de yayılmıştır. Özellikle son yıllarda yüksek bütçe açığı veren ve yapısal bütçe açıkları bulunan ülkeler piyasalar tarafından daha riskli görülerek tahvil getirileri çok daha fazla yükselmiş, diğer bir ifadeyle tahvil getirilerinin faiz dışı fazla ve bütçe gelişmelerine olan duyarlılığı artmıştır” (TCMB, 2011b: 1)

“Portekiz, İrlanda, İtalya, Yunanistan ve İspanya’da (PIIGS) borçların çevrilebilirliğine ilişkin endişeler özellikle EA’da borçlanma maliyetlerini artırmıştır. İtalya hariç diğer ülkelerin kredi notları düşürülürken, CDS’leri yükselmiş ve bu ülkeler uluslararası piyasalardan borçlanma konusunda sıkıntıya düşmüştür. Yunanistan, İrlanda ve Portekiz AB ile IMF’den mali yardım almıştır. Faiz giderlerinin yüksekliği ve kamulaştırılan bankaların getirdiği büyük yük, söz konusu ülkelerin borçlarını yeniden yapılandıracağı endişelerinin artmasına neden olmuştur” (TCMB, 2011a: 1)

Euro'nun “devletsiz bir para birimi” olarak oluşturulmasının Avrupa'ya daha simetrik bir yapı sağlayacağı ve Alman hegemonyası korkusunu sınırlayacağı varsayımı vardı. Bu varsayım, "iyi zamanlarda" - avronun ilk on yılında - işe yarıyor gibiydi. Euro Bölgesi krizi, Euro Bölgesi'nin canlılığını ve geleceğini belirlemede Almanya'nın ekonomik ve politik kararlarının kilit önemini ön plana çıkararak

Euro'nun parlak dönemine son verdi. Euro'nun artan kırılganlığını yönetmekle ilgili zorluklar, Almanya'yı yaklaşan sert bir hesaplaşmayla karşı karşıya kalma konusunda isteksiz olması normaldir: Almanya'nın hızlı büyümesi, diğer Euro bölgesi ülkeleriyle sabit bir döviz kuru altında büyük cari hesap fazlası verirken, Euro Bölgesi çözülürse aniden sona erebilirdi (Aizenman, 2014: 5).

Euro Bölgesinin kurumsal yapısının zayıflığını kriz öncesi dönem ve kriz dönemi zayıflıkları olarak ikiye ayırabiliriz. Kriz öncesi zayıflıklar, Yunanistan'ın mali ve finansal zorluklarının ne uluslararası finansal kurumlar ne de Avrupa Merkez Bankası (ECB) tarafından iyi tahlil edilemeyişinden kaynaklanmaktadır. Bu sayede Yunanistan hükümet-hazine bonusu birçok finansal kuruluşun bilançosunda yer almıştı ve bu açıkça olumsuz bir sinyaldir. Özellikle 2007 yılından sonra PIIGS ülkelerinin bir türlü bütçe disiplini sağlayamamaları ise diğer bir nedendir. Bütün bunlar SGP (Stability and Growth Pact-İstikrar ve Büyüme Pakti)'in başarısızlığıdır (De Grauwe, 2010; IMF, 2010; Mongelli, 2008). Kriz sonrası hatalar ECB'nin yanlış uygulamaları ve Euro Bölgesi başta olmak üzere AB hükümetlerinin karar alış sürecinde anlaşmazlığa düşerek, Yunanistan'daki kamu borç krizine zamanında müdahale edememelerinden kaynaklanmaktadır (Demirel ve Arslan, 2012: 107-132).

4.2. 2020 Pandemi Süreci

Covid-19 salgını 2019 yılı Aralık ayının sonunda Çin'in Wuhan şehrinde ortaya çıkan salgın kısa süre içerisinde tüm dünyada küresel bir sağlık problemi haline gelmiştir ve bu nedenle Dünya Sağlık Örgütü tarafından pandemi ilan edilmiştir (Gralinski ve Menachery, 2020: 1). Covid-19'un yayılması ve büyük ölçekli seyahat kısıtlamaları, sınırların kapatılması, hava taşımacılığı, gemi yolculukları, toplu taşıma, konaklama, küresel turizm ve otelcilik endüstrisi, sokağa çıkma yasakları gibi bütün insan yaşamını, beraberinde ulusal ekonomileri hızlı ve olumsuz bir şekilde etkilemiştir (Mallapaty, 2020: 18). Pandemi nedeniyle küresel olarak birçok iş risk altına girmiş ve hali hazırda çöküşle karşı karşıya kalarak, hayatta kalma mücadelesindedir (Jiang ve Wen, 2020: 2). 2020 yılı birçok kesim tarafından "kayıp yıl" olarak nitelendirilmiştir. Tıbbi cihaz ve salgının tedavisinde kullanılan ilaç ve malzemeler dışındaki bütün üretim alanlarında büyük daralmalar yaşanmıştır. Tüm dünyanın evde kısıtlamalara maruz kaldığı Mart-Nisan aylarında bütün göstergeler dip

seviyesine ulaşmış, kısıtlamaların esnetilerek evlerden çıkılmaya başlanılan Mayıs-Haziran döneminde vaka sayıları tekrar yükselmeye başlasa da ekonomide büyük daralmalar yaşanmıştır. Tüm alanlarda zorunlu çalışma sistemleri değiştirilmiş ve bu durumun bir sonucu olarak dış ticarete de iş modellerini değişmesine neden olmuştur. Bu noktada hükümetler dış ticaret politikalarında önemli yapısal değişiklikler yapmıştır. Üretim ve ticaretteki yeni yaklaşımlar ise (Soysal, 2020):

- ◆ Satış elemanlarını bir şehirden başka bir şehre, bir ülkeden başka bir ülkeye gönderen şirketler, e-konferans programlarını kullanarak, müşterileri ile doğrudan temaslar kurmuşlardır.

- ◆ Büyük partiler halinde girdi ithalatı yapan işletmeler, piyasaların daralmasına bağlı olarak daha küçük partiler halinde girdi ithalatı yapmış ve “just in time” üretim modelini öncelik vermişlerdir.

- ◆ Tekstil sektöründe tezgahlardaki ürün çeşitliliği bir anda durma noktasına gelmiş ve özellikle salgının ilk aylarında neredeyse tüm tezgahlarda sadece “tıbbi maske” üretilmiştir.

- ◆ Evine kapanan insanlar “bahar kreasyonu” veya “yaz kreasyonu” ürünlerine talep azaldığı için, anılan ürünlerin üretiminde de küresel düzeyde yavaşlamıştır.

- ◆ Salgından önce çok düşük talep düzeyinin olması nedeniyle kısıtlı hacimde üretilen kolonya, kağıt peçete, ıslak mendil, el dezenfektanı gibi ürünlerinde talep patlaması yaşanmıştır.

- ◆ Elektronik ticaret hacminde büyük bir artış yaşanmıştır.

Çin’in Hubei eyaletine bağlı Wuhan isimli kentte 2019 yılının Aralık ayında ortaya çıkan ve küresel boyutta bir pandemiye dönüşen Covid-19 salgını; sosyal, siyasal ve ekonomik etkileri halen tüm dünyada devam eden toplumsal bir krize dönüşmüştür. Vaka sayıları milyonlara ulaşan ve tüm dünyayı etkisine alan Covid-19 virüsü; DSÖ (Dünya Sağlık Örgütü) tarafından 11 Mart 2020 tarihinde salgın hastalık olarak ilan edilmiştir. Salgının etkisiyle neredeyse bütün ülkelerde üretim durma noktasına gelmiş, başta hizmet sektörü ve sermaye piyasaları olmak üzerinde tüm sektörler büyük hasar almıştır. (Elgin ve Yalaman, 2020)

Salgın nedeniyle oluşan krizin küresel ekonomi üzerindeki yıkıcı etkisi hem arz hem de talep üzerinde ağır şekilde hissedilmiştir. Salgınla ortaya çıkan pandemi krizi; üretim zincirlerine verdiği hasar üzerinden arz kısmını, tüketim ve yatırım

harcamalarındaki daralma sebebiyle de talep kısmını olumsuz etkilemektedir. IMF tarafından 2020'nin Nisan ayında yayınlanan "World Economic Outlook Report"a göre 2020 sonu dünya ekonomisindeki daralma %3 olarak öngörülmüştür. Bu öngörüye göre dünya toplam geliri üzerinde yaklaşık %15 (yaklaşık 9 trilyon dolar) kayıp öngörülmektedir (IMF, 2020). Birleşmiş Milletler Kalkınma ve Ticaret Konferansı'nın (UNCTAD) raporunda ise hâlihazırda dünya ihracatında 50 milyar dolar kayıp olduğu tahmin edilmektedir. İmalat sanayiinin üretim için ihtiyaç duyduğu ara mallarının sağlanmasındaki aksaklıklar yani küresel tedarik zincirlerinde ortaya çıkan tıkanıklıklar ihracatta yaşanan bu kayıpların ana nedeni olarak görülmektedir. (UNCTAD, 2020) Raporda yer alan verilere göre, dünya imalat sanayi üretimindeki bu düşüşün ortalama %7'si Çin'in ara malı ithalatına bağlanırken Türkiye için ihracatta ve üretimde yaşanan kayıpların %6 civarında olduğu belirtilmiştir (Voyvoda ve Yeldan, 2020). Bu rakamlar ışığında dünya ekonomisinin Büyük Buhran'dan sonra yaşanan en şiddetli küresel krizlerden biri ile karşı karşıya olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

Ekonomik açıdan Covid-19'un etkilerini değerlendirirken ekonominin iki temel unsuru olan arz ve talep boyutları açısından değerlendirmek gerekir. Zira günümüze kadar yaşanan krizlerin ortaya çıkış sebepleri belirlenirken genellikle ekonominin arz veya talep kısımlarından birisinin daha ağır bastığı görülür ve arz veya talep kaynaklı krizlerde iktisat politikası açısından farklı müdahale araçları kullanılarak krizler atlatılmaya çalışılmıştır. Covid-19 krizi ise kendinden önceki krizlerden farklı olarak hem bir arz hem de bir talep krizi olarak nitelendirilebilir. Çünkü yaşanan bu kriz her sektörde farklı seviyelerde olsa da hem arzı hem de talebi büyük ölçüde etkileyen ve mevcut ekonomik sistemi komple etkisi altına alan bir yapıya sahiptir (Elgin ve Yalaman, 2020).

Salgının ekonomiye etkileri arz boyutu açısından incelendiğinde öncelikle işgücü arzının ciddi ölçüde düştüğü görülür. Covid-19 virüsü ile enfekte olan ve bu kişilerle temaslı olduğu belirlenen kişilerin uzun sayılabilecek süreler üretime katılamamaları başta küresel tedarik zinciri, imalat sanayii ve hizmet sektörü olmak üzere tüm sektörler üzerinde olumsuz etkiler yaratmış ve bu durum üretimin önemli ölçüde düşmesine sebep olmuştur. Salgının talep üzerindeki etkileri ele alındığında ise birçok sektörde talebin önemli ölçüde düştüğü görülmektedir. Salgın sürecinde

devletlerin aldıkları tedbirler kapsamında sokağa çıkma kısıtlamaları başta hizmet sektörü olmak üzere konaklama, seyahat ve perakende satış sektörlerinde talep ciddi oranlarda düşmüştür. Devletlerin aldığı pandemi önlemlerinin talep üzerindeki doğrudan etkilerinin yanı sıra salgın önlemleri sebebiyle oluşan ekonomik atmosferin ve tüketici psikolojisi üzerindeki etkilerinin de salgının talep düşüşüne sebep olan dolaylı etkileri olarak sayılması gerekir. Tüketicilerin ve firmaların bu dönemde yaşadığı belirsizlik ortamı ve geleceği öngörememeleri sebebiyle beklemeye yönelik bir davranış sergilemeleri tüketim harcamalarında daralmaya sebep olarak toplam talebin ve ekonomik hareketliliğin daralmasına sebep olmuştur.

TUİK'in açıkladığı istatistiklere göre Türkiye'de 2019 yılı sonunda işsizlik oranı % 13,7 civarında oluşmuştur. 2020'de ortaya çıkan salgının etkisiyle tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de işgücü piyasası 2020 yılında bir daralma meydana getirmiştir. 2020 Ocak döneminde çalışan işgücü sayısı ortalama 26,2 milyon iken, Mayıs döneminde çalışan sayısı 20,8 milyona düşmüştür. İstihdam konusunda yaşanan kayıplara karşı hükümet bir dizi telafi edici önlem yürürlüğe koyarak ve oluşan gelir kayıplarına karşı destek sağlamaya çalışmıştır. Örneğin işletmelere yönelik teşvik ve destekler ile istihdamın korunması ve işten çıkarmaların önlenmesi, tüketicilerin yaşadığı gelir kaybını telafi etme amacıyla hane halklarına yönelik borç erteleme ve nakit gelir desteği düzenlemeleri bu önlemler arasında sayılabilir (Sayan ve Kaynak, 2020).

Özetle; Türkiye, 2019 yılı sonundaki makroekonomik açıdan güven vermeyen göstergeleriyle, pandemi yılı olan 2020'ye hazırlıksız yakalanmış ve ekonomik olarak en çok etkilenen ülkelerden birisi olmuştur. Salgınla mücadele amacıyla hükümetin uyguladığı kısıtlamaların doğrudan ve dolaylı etkileri, konaklama, yiyecek-içecek, seyahat ve rezervasyon hizmetler, eğlence hizmetleri yaratıcı ve gösteri sanatları, kültürel hizmetler, spor hizmetleri ve benzeri hizmet ağırlıklı sektörlerde başta olmak üzere tüm ekonomide ağır şekilde hissedilmiştir. Öte yandan Türkiye'nin ihracatında önemli pay sahibi ülkelerde de salgın dolayısıyla önemli ölçüde talep daralması yaşanmıştır (Gül vd., 2021).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

SANAYİ SEKTÖRÜ İÇİN HAMMADDE İTHALATINI BELİRLEYEN FAKTÖRLERİN EKONOMETRİK ANALİZİ

1. MATERYAL VE YÖNTEM

1.1. Materyal

Türkiye’de sanayi için işlem görmüş hammaddeler ve sanayi için işlem görmemiş hammaddeler ithalatının 2008Q1-2020Q4 yılları arası çeyrek dönemler olarak analizinin amaçlandığı bu çalışmanın ekonometrik modellenmesinde ulusal ve uluslararası kurumların veri setlerinden yararlanılmıştır. Çalışmada her bir ithalat modeli için büyüme oranı, ithalat değer endeksi, kapasite kullanım oranı, imalat sanayi toplam ihracatı ve bağımlı değişkenlerin arasındaki her bir denklemde ilgili bağımlı değişkenin bir gecikmeli değerlerine modelde yer verilmiştir. Çalışmada kullanılan verilerden sanayi için işlem görmüş hammaddeler, sanayi için işlem görmemiş hammaddeler, GDP, toplam sanayi ihracatı ve ithalat değer endeksi TÜİK’ten temin edilmiştir. İmalat sanayi için kapasite kullanım oranı verisi EVDS’den elde edilmiştir ve deflator ise OECD’den alınmıştır. Çalışmada kullanılan veri tanımları ve kaynakları aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 23. Araştırmada Kullanılan Veri Setleri

Değişkenler	Açıklama	Kaynak
RMI	Sanayi için işlem görmemiş hammaddeler (Milyar \$)	TÜİK
PRMI	Sanayi için işlem görmüş hammaddeler (Milyar \$)	TÜİK
GDP	Genel Ekonomik Büyüme (%)	TÜİK
KKO	Kapasite Kullanım Oranı (%)	EVDS
TSIH	Toplam Sanayi İhracatı (Milyar \$)	TÜİK
ITENDX	İthalat Değer Endeksi (%)	TÜİK
DEF	GSMH Deflatörü (%)	OECD

Çalışmada kullanılan tüm parasal değişkenlere ait veriler (RMI, PRMI ve TSIH) GSMH Deflatörü kullanılarak reel hale dönüştürülmüştür.

1.2. Yöntem

Regresyon analizi, aralarında neden sonuç ilişkisi bulunan iki veya daha fazla değişken arasındaki ilişkiyi belirlemek ve bu ilişkiyi kullanarak ele alınan konuyla ilgili tahmin yapmak amacıyla kullanılmaktadır. İktisadi olayların zaman içindeki değişimlerinin açıklanmasında En Küçük Kareler (EKK) yöntemi kullanılmıştır. EKK yönteminin varsayımlarından biri de modelin doğru olarak belirlenmesidir. Yani model şekli ve değişkenleri ile tamdır, doğrudur. Eğer model eksik bilgi içeriyorsa EKK tahmin edicileri istenilen özelliklere sahip değildir. Dolayısıyla tahmin edilen modele ilişkin önemli bir konu da, tahmin edilen regresyon denklemi hata terimi ile diğer bir regresyon denkleminin hata terimi arasında ilişki olup olmadığıdır. Denklemlerin hata terimleri arasında ilişki varsa bu denklem SUR modeli olarak adlandırılmaktadır (Akkaya, 1991: 528).

Zellner (1962) tarafından ortaya atılan SUR modeli, tek değişkenli çoklu regresyon modelinde olduğu gibi yalnızca bir bağımlı değişkenin varyasyonunu değil bir dizi bağımsız değişkenin varyasyonunu açıklar. Geweke (2005), SUR yönteminin önemini “1962 yılında Zellner tarafından geliştirilen SUR modeli, lineer regresyonlardan sonra belki de en yaygın kullanılan ekonometrik modeldir” olarak belirtmiştir. SUR modeli, doğrusal regresyon modelinin bir uzantısıdır (Zellner, 2006: 1). Bu yüzden SUR yöntemi, Genelleştirilmiş EKK yönteminin özel bir biçimi olarak ifade edilmektedir. Temel özelliği sistemi oluşturan eşitliklerin hata terimleri arasında korelasyon olmasına imkan tanınması ve bu bilgiyi etkinliği artırmak için kullanmasıdır. Dolayısıyla görünüşte ilişkisiz regresyon modelinin uygulanabilmesi için modelin bazı varsayımları sağlaması gerekmektedir (Doğan, 1998: 15-18):

- Analiz edilecek iktisadi olayla ilgili birden çok M tane regresyon denklemi olmalıdır.
- Regresyon denklemlerinin hata terimleri arasında ilişki olmalıdır. Yani hata terimi varyans-kovaryans matrisi diyagonal olmamalıdır.

- Ele alınacak M tane çoklu regresyon denklemleri içeren modelde hiçbir değişken hem bağımlı hem bağımsız değişken olarak yer almamalıdır. Diğer bir deyişle model “eşanlı denklem modeli” olmamalıdır.

Bu varsayımları sağlayan ve aralarında mantıksal ilişki bulunan M sayıda çoklu regresyon denklemlerine SUR yöntemi uygulandığında, hata teriminin varyans-kovaryans matrisi hesaba katıldığında EKK yöntemine göre daha etkin olduğu gözlemlenmiştir (Aksakal, 2011: 54).

Her biri n gözlemden oluşan t birey üzerinde gözlemlenmiş M tane çoklu regresyon denkleminin oluşan SUR sistemin genel formülü:

$$Y_{1t} = \beta_{01} + X_{1t,1}\beta_{11} + X_{1t,2}\beta_{12} + \dots \dots \dots X_{1t,k1}\beta_{1k1} + \varepsilon_{1t} \quad (3.1)$$

$$Y_{2t} = \beta_{02} + X_{2t,1}\beta_{21} + X_{2t,2}\beta_{22} + \dots \dots \dots X_{2t,k2}\beta_{2k2} + \varepsilon_{2t} \quad (3.2)$$

.

.

$$Y_{Mt} = \beta_{0M} + X_{Mt,1}\beta_{M1} + X_{Mt,2}\beta_{M2} + \dots \dots \dots X_{Mt,kM}\beta_{MkM} + \varepsilon_{Mt} \quad (3.3)$$

$$t=1,2,3,\dots,n$$

şeklinde ifade edilmektedir. Bu denklem sistemi matris notasyonu ile aşağıdaki gibi ifade edilir:

$$Y_1 = X_1\beta_1 + \varepsilon_1$$

$$Y_2 = X_2\beta_2 + \varepsilon_2$$

.

.

.

$$Y_M = X_M\beta_M + \varepsilon_M \quad (3.4)$$

olarak gösterilebilir. Bu sistemde m. denklem,

$$Y_m = X_m\beta_m + \varepsilon_m \quad (m=1,2,3,\dots,M) \text{ olmak üzere,}$$

Y_m : m. bağımlı değişken üzerindeki gözlem değerlerinin $(n \times 1)$ boyutlu vektörü,

X_m : k_m sayıda bağımsız değişkenden oluşan gözlem değerlerinin $(n \times k_m)$ boyutlu matrisi,

$B_m : k_m \times 1$ boyutlu katsayılar vektörü ,

$E_m: n \times 1$ boyutlu hata terimi vektörüdür.

(3.1) numaralı denklem sistemi daha açık bir şekilde matris formunda,

$$\begin{bmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ \cdot \\ \cdot \\ Y_M \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} X_1 & 0 & \dots \\ 0 & X_2 & \dots \\ \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot \\ 0 & \dots & X_M \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \beta_1 \\ \beta_2 \\ \cdot \\ \cdot \\ \beta_M \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \varepsilon_1 \\ \varepsilon_2 \\ \cdot \\ \cdot \\ \varepsilon_M \end{bmatrix} \quad (3.5)$$

veya;

$$Y = X\beta + \varepsilon \quad (3.6)$$

olarak ele alınabilir. Yukarıdaki eşitlikte,

Y: Bağımlı değişkenlere ait gözlem değerlerinin ($Mn \times 1$) boyutlu vektörü,

X: Bağımsız değişkenlere ait ($Mn \times K^*$) boyutlu gözlem değerleri matrisi,

B : $K^* \times 1$ boyutlu katsayılar vektörü,

$\varepsilon: (Mn \times 1)$ boyutlu hata terimi vektörüdür ($K^* = \sum_{m=1}^M k_m$) (Srivastava, vd., 1987: 4).

Yukarıda açıklanan SUR yöntemi, Tablo 23'deki yapısal modelin bağımlı değişkenleri dikkate alınarak aşağıdaki eşitliklerle ifade edilmiştir.

$$RMI = \alpha_0 + \alpha_1 LOITENDK + \alpha_2 GDP + \alpha_3 LORTIH + \alpha_4 LOKKO + \alpha_5 LOPMI + \alpha_6 LOLRMI + et \quad (3.7)$$

$$PRMI = \beta_0 + \beta_1 LOITENDK + \beta_2 GDP + \beta_3 LORTIH + \beta_4 LOKKO + \beta_5 LOPRMI + \beta_6 LOLPRMI + ut \quad (3.8)$$

Çalışmada 2008-2020 çeyrek dönemler halinde zaman serisi verileri kullanıldığı için modelde kullanılan verilerin durağanlığının test edilmesi gerekmektedir. Durağanlık ise; bir seriye verilen şoklar sonrasında meydana gelen sapmalar sonucunda serinin uzun dönemde tekrar denge düzeyine yönelmesidir. Bir serinin dağılımı zamana bağlı olmadığı durumlarda durağan bir serinin varyansında

veya ortalamasında sistematik değişme meydana gelmemektedir (Güney, 2007: 110-111). Granger ve Newbold (1974), durağan olmayan zaman serileriyle çalışılması durumunda sahte regresyon problemiyle karşılaşıldığını ve elde edilen sonucun gerçek ilişkiyi yansıtmadığını belirtmişlerdir (Gujarati ve Porter, 2009: 726).

Ortalama: $E(Y_t) = \mu$

Varyans: $\text{var}(Y_t) = E(Y_t - \mu) = \sigma^2$

Ortak Varyans: $\gamma_k = E[(Y_t - \mu)(Y_{t+k} - \mu)]$

Bir zaman serisi, ortalamasıyla varyansı zaman içerisinde değişmiyor ve iki dönem arasındaki ortak varyansı bu ortak varyansın hesaplandığı döneme değil de yalnızca iki dönem arasındaki uzaklığa bağlı olması durumunda durağan olarak ifade edilmektedir (Gujarati ve Porter, 2009: 713). Durağan olmayan serilerde, durağanlığı sağlamak amacıyla serilerin birinci, ikinci, üçüncü vd. farkları, logaritmaları, logaritmalarının birinci farkları gibi işlemler yapılmaktadır. Buna rağmen farklarının alınması, yalnızca değişkenin geçmiş dönemlerde maruz kaldığı kalıcı şokların etkisini yok etmekte ve bunun yanı sıra bu şokların dışında var olabilecek uzun dönemli ilişkilerin de ortadan kalkmasına neden olmaktadır. Bu yöntemlerle durağanlaştırılan seriler arasında bulunacak bir regresyon, uzun döneme ait bilgilerin de yok edilmesi nedeniyle, bir uzun dönem denge ilişkisi vermeyecektir (Tarı, 1999: 370).

Bir zaman serisi durağan olması durumunda, ortalaması varyansı ve ortak varyansı, farklı dönemlerde ölçümlense bile aynı kalır. Eğer bir zaman serisi bu anlamda durağan değilse, durağan olmayan zaman serisi olarak isimlendirilmektedir. Bazı durumlarda durağan olmamanın nedeni ortalamadaki bir kayma olabilmektedir (Gujarati ve Porter, 2009: 714).

Araştırmada yöntem olarak zaman serisi analizi kullanılmıştır. Bu bağlamda zaman serilerinin durağanlığını test etmek amacıyla ADF Birim Kök Testi yapılmıştır. Bir serinin uzun dönemde sahip olduğu özellikleri, değişkenin bir önceki dönemde almış olduğu değerinin, bu döneme nasıl bir etki ettiğinin belirlenmesiyle ortaya çıkartılabilmektedir. Bu duruma bağlı olarak zaman serisinin nasıl bir süreçten geldiğini anlayabilmek için, serinin her dönemde almış olduğu değer önceki dönemlerdeki değerlerle regresyonunun bulunması gerekmektedir (Uzgören ve Uzgören, 2005: 4). Bu amaçla çalışma kapsamında ele alınan zaman serilerinin

durağanlık analizi, Dickey ve Fuller (1981) tarafından geliştirilen “Genişletilmiş Dickey-Fuller” (ADF) birim kök testi kullanılmıştır.

Y_t değişkeninin bu dönemde aldığı değerin geçen dönemdeki değeri olan Y_{t-1} ile ilişkisi

$$Y_t = \rho Y_{t-1} + u_t \quad (3.9)$$

biçiminde gösterilir. Y_t , Y 'nin t zamanında aldığı değer, Y_{t-1} , Y 'nin $t-1$ zamanda aldığı değer ve u_t , klasik varsayımlara uyan, bir diğer ifadeyle ortalaması sıfır, ardışık bağımlı olmayan, olasılıklı hata terimi şeklinde ifade edilmektedir. Bu durumda $\rho = 1$ olarak bulunursa, Y_t olasılıklı değişkeninin birim köke sahip olduğu söylenir. Aynı zamanda serinin durağan olmadığı ve rassal yürüyüş süreci izlediği anlamına gelir. Eşitlik (1.1) $\delta = \rho - 1$ olmak üzere aşağıdaki gibi gösterilmektedir.

$$Y_t = Y_{t-1} + \delta Y_{t-1} + u_t \quad (3.10)$$

Fakat modelde bir sabit öngörülüyorsa bu sefer eşitlik;

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \delta Y_{t-1} + u_t \quad (3.11)$$

veya modele sabit ve bir trend eklendiğinde eşitlik aşağıdaki gibi gösterilmektedir.

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \beta_2 t + \delta Y_{t-1} + u_t \quad (3.12)$$

Modelin her üç ayrı durumunda da kurulacak test hipotezleri

$H_0 : \delta = 0$ ($\rho = 1$), seri birim köke sahiptir.

$H_1 : \delta < 0$ ($\rho < 1$), seri durağandır.

δ için hesaplanan t -istatistiğinin karşılaştırılacağı kritik değerler tablosu, bilinen standart normal dağılım tablosu veya t -dağılım tablosundaki anlamlılık düzeyine karşılık gelen değerler değildir. Standart dağılım ve t dağılımı serilerin durağan olduğu varsayımına dayanarak oluşturulmuş tablolar olduğundan, durağan olmayan zaman serileri için kullanılmaları güvenilir olmayan sonuçlar doğuracaktır. Bu yüzden Dickey Fuller kritik değerleri kullanmak için τ (tau) test dağılım tablosunu geliştirmişlerdir. Dağılım değerleri değiştiğinden, hesaplanan istatistikleri hesaplama yönteminde hiçbir değişiklik olmamasına rağmen, karşılaştırılacağı tablo nedeni ile τ istatistiği adını alır. Eğer, hesaplanan τ Dickey-Fuller test istatistiğinin mutlak değeri (yani $|\tau|$) kritik eşik değerlerinin mutlak değerinden küçükse, $H_0 : \alpha = 0$ hipotezi kabul

edilir ve incelenen zaman serisinin durağan olmadığı kabul edilir. Eğer bunun tam tersi bir sonuç çıkarsa, H_0 hipotezi reddedilir ve zaman serisinin durağan olduğu sonucuna ulaşılmış olur. Buna rağmen modele sabit veya trend eklenmesi durumunda kritik eşik değerleri tekrar değişeceğinden, her modelin kendi eşik değerleri kullanılması gerekmektedir. Eğer H_0 reddedilirse seri durağan olmasından dolayı testlerde t-dağılım değerleri kullanılabilir hale gelmektedir. Dickey-Fuller testinde hata terimleri (u_t) arasında korelasyon olmadığı varsayılmıştır. Hata payları arasında korelasyon olma sorununu aşabilmek için, bağımlı değişkenin gecikmeli fark terimleri (m) modele eklenir. O zaman test regresyonları aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır.

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + \alpha_i \sum m_t = 1 Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (\text{sabitsiz ve trendsiz}) \quad (3.13)$$

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \delta Y_{t-1} + \alpha_i \sum m_t = 1 Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (\text{sabit}) \quad (3.14)$$

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \beta_2 t \delta Y_{t-1} + \alpha_i \sum m_t = 1 Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (\text{sabi ve trend}) \quad (3.15)$$

Bu eşitliklerin kullanıldığı birim kök testlerine de Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) testleri denilmektedir. Gecikme sayısının belirlenmesinde çeşitli yaklaşımlar mevcut olmakla beraber ana düşünce, hata terimlerinin ardışık bağımsız olmasını sağlayacak kadar terimi modele katmaktır.

Geliştirilen modelde zaman serileri veri seti kullanıldığından, durağanlık testlerinin yanı sıra modelde otokorelasyon sorununun test edilmesi gerekmektedir. Bu amaçla, geliştirilen her iki modelde bağımlı değişkenin bir gecikmesi açıklayıcı değişkenler olarak modellerde yer aldığı için otokorelasyon testi parametrik yöntemlerden Durbin-h testi ile araştırılmıştır. Durbin-h testi için çalışmada kullanılan yaklaşım yukarıda belirtilen 3.7 ve 3.8 denklemlerine göre aşağıda gösterilmiştir. RMI eşitliğine ilişkin Durbin-h testi sınaması için kullanılan eşitlik;

RMI denklemi için Durbin-h testinin tahmin edilen modeli;

$$e_t = Y_0 + Y_1 \text{LOITENDK} + Y_2 \text{GDP} + Y_3 \text{LORTIH} + Y_4 \text{LOKKO} + Y_5 \text{LOPMI} + e_{t-1} + v_t \quad (3.16)$$

İlgili eşitlikteki e_{t-1} hata teriminin bir gecikmesini, v_t ise ilgili modelin hata terimini ifade etmektedir.

PRMI denklemleri için Durbin-h testinin tahmin edilen modeli;

$$u_t = M_0 + M_1 \text{LOITENDK} + M_2 \text{GDP} + M_3 \text{LORTIH} + M_4 \text{LOKKO} + M_5 \text{PRMI} + u_{t-1} + z_t \quad (3.17)$$

İlgili eşitlikteki u_{t-1} hata teriminin bir gecikmesini, z_t ise ilgili modelin hata terimini ifade etmektedir.

Çalışmada, otokorelasyon testi aşağıda belirtilen parametrik olmayan test yöntemlerinden Dizilim sınaması (RUN) testi ile de araştırılmıştır. Bu yaklaşımda, bir dizilim ardışık olarak aynı yöndeki işaretlerin toplamının oluşturduğu bir küme olarak ifade edilmektedir. Dizilim testi temel olarak, gözlemlerin işaret sıralamalarını beklenen dizilim sayısı ile karşılaştırmak üzere rassallık kararının alınmasını hedeflemektedir. Dizilim testinin ihtiyaç duyduğu üç değişken bulunmaktadır. Bunlar; pozitif ve negatif işaretli gözlem değerlerini gösteren n_1 ve n_2 değişkenleri ile ardışık dizilim sayısını gösteren k değişkenidir (Gujarati ve Porter, 2009: 432). Daha basit bir ifadeyle, gözlemlerde gerçekleşen dizilim sayısı, aynı serinin tam rassal dağıldığında gerçekleşmesi beklenen dizilim sayısı ile karşılaştırılarak test gerçekleştirilir. Bunun için gerçekleştirilen test istatistiğinde

N = toplam gözlem sayısı,

n_1 = + işaretlerin sayısı,

n_2 = - işaretlerin sayısı,

k = dizilim sayısı

$n_1 > 10$ ve $n_2 > 10$ varsayımları altında, normal dağılımında beklenen dizilim sayısı ve varyans aşağıdaki formülle hesaplanmaktadır.

$$E(k) = \frac{(2n_1n_2)}{(N)} + 1;$$

$$\sigma_k^2 = \frac{(2n_1n_2(2n_1n_2 - N))}{(N^2(N - 1))}$$

Hesaplamaya göre gerçekleşen dizilim sayısı, seçilen güven aralığının beklenen dizilimleri arasında yer alması durumunda dizilimlerin normal dağıldıkları sıfır hipotezi reddedilemeyeceğinden, getirilerin birbirinden bağımsız olduğu hipotezi kabul edilmektedir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Zellner'in (1962), Görünüşte İlişkisiz regresyonları tahmin etmenin etkili metodları ve kümelenme yanlılığı için testler adlı çalışmasında, SUR tahminleyicisi eşitliklerdeki parametrelerin, Aitken'in genelleştirilmiş en küçük kareler metodunun tüm sisteme uygulanıp eş zamanlı olarak tahmin edilmesi olarak kullanılmıştır. Farklı denklemlerdeki bağımsız değişkenler yüksek oranda ilişkili değilse ve farklı denklemlerdeki hata terimleri yüksek oranda ilişkiliyse verimlilikteki kazanç oldukça büyük olmaktadır. Ayrıca mikro ve makro verilere dayalı olarak tüm regresyon denklemi katsayı vektörlerinin eşit olduğu hipotezinin testleri tanımlanmaktadır. Eğer hipotez kabul edilirse kümelenme yanlılığının olmayacağı ifade edilmiştir.

Doğan (1998), Görünüşte ilişkisiz regresyon modeli ve Türkiye ihracat fonksiyonu üzerine uygulama adlı çalışmasında, hata terimleri ilişkili denklemler sistemini oluşturan SUR modelini incelemiş ve EKK yöntemine göre etkinliğini araştırmıştır. Bu amaç doğrultusunda, 1982-1995 yılları arası Türkiye'nin 18 OECD ülkesine yapmış olduğu ihracat, EKK ve SUR yöntemiyle tahmin edilmiş ve SUR yönteminin parametreleri daha etkin bulunmuştur. Bağımsız gibi görünen fakat denklemin hata terimleri arasında ilişki bulunan modellere SUR yöntemi uygulandığında EKK yöntemine göre daha etkin sonuçlar alındığı saptanmıştır.

Hatırlı, Demircan ve Aktaş (2002), Ayçiçek ve soya yağı ithalatı talebinin analizi adlı çalışmalarında, Türkiye'nin ayçiçek ve soya yağı ithalatı talebini etkileyen faktörleri 1983-2000 dönemi için SUR modeli ile tahmin etmişlerdir. Araştırma sonuçlarına göre ayçiçek yağı ithalatını belirleyen değişkenlerden ayçiçek yağı üretimi, ayçiçek yağı tüketimi, kişi başına düşen milli gelir ve ithalatın bir yıl gecikmeli değerleri anlamlı iken ayçiçek ve soya yağı ithalat fiyatı anlamsız bulunmuştur. Soya yağı ithalatını belirleyen değişkenlerden ise kişi başına düşen milli gelir, soya yağı üretimi ve tüketimi, soya ve ayçiçek yağı fiyatları anlamlı bulunmuştur.

Bekki (2007), Görünüşte ilişkisiz regresyon denklemlerinin kestiriminde kullanılan yöntemlerin karşılaştırılması amacıyla yapmış olduğu çalışmada SUR ve QR modellerini kullanmıştır. Yapılan karşılaştırmalar sonucunda sıradan doğrusal model haline getirilen görünüşte ilişkisiz regresyon modelleri katsayı tahminlerini

veren sıradan doğrusal modelin sıradan EKK tahmin algoritmasının özellikle küçük boyutlu problemlerde hesaplama açısından daha etkin olduğu gözlemlenmiştir.

Aksakal (2011), SUR modeli ve turizm sektörü üzerine bir uygulama adlı çalışmada EKK ve görünüşte ilişkisiz regresyon modeli kullanılmıştır. Analizde kullanılan değişkenler Türkiye'ye gelen turist sayısı, kişi başına düşen reel milli gelir, turizmin maliyeti ve tanıtım bütçesidir. Turizmin Türkiye'deki maliyeti hariç diğer değişkenler anlamlı çıkarken, turizm talebini gelir esnekliği diğer değişkenlere göre daha yüksek çıkmıştır.

Akçagün (2015), Türkiye'de bölgesel büyüme ve istihdam yakınsamasının mekânsal ekonometrik analizi adlı çalışmada, mekânsal panel ve SUR modelleriyle, Türkiye'de iller ve bölgeler arası mekânsal etkileşimlerin bölgesel büyüme ve istihdam yakınsamasını nasıl etkilediğini araştırmıştır. Araştırma bulgularına göre, iller arasında mutlak ve koşullu yakınsamanın olduğu ve büyümede itici gücün istihdam olduğu belirtilmiştir. İstihdam oranındaki büyüme tarım sektöründe ıraksama, hizmet sektöründe yakınsama göstermektedir. Tarımdan hizmet sektörüne istihdam geçişleri olduğu sonucuna varılmıştır.

Erk (2019), gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde enflasyon hedeflemesi rejimi ve taylor kuralı üzerine bir panel veri analizi adlı çalışmada, politika faiz oranlar, reel faiz oranı, enflasyon, döviz kuru, tüfe, sanayi üretim endeksi, çıktı açığı değişkenlerini SUR modeliyle tahmin etmiştir. Elde edilen bulgular doğrultusunda politika faiz oranlarının belirlenmesinde gelişmiş ülkelerin reel faiz oranı, enflasyon oranı ve çıktı açığı değişkenlerine; gelişmekte olan ülkelerin ise reel faiz oranı, çıktı açığı ve enflasyonun hedeften sapması değişkenlerine duyarlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sevinç (2020), Heterojen birimler arası korelasyonlu dinamik panel veri modelleri: OECD ülkelerinde enerji talebinin modellemesi adlı çalışmada, dinamik panel veri modellerinin tahmini için kullanılan tahmin yöntemlerine ek olarak SUR yöntemi de kullanılmıştır. Çoğu tahminde beklenen sonuçlar birbirine yakın olmasına rağmen SUR modelinde, içsellik problemini çözmesi, birimler arası korelasyonu dikkate alması ve analizde kullanılan örneklemin küçük olması nedeniyle en uygun tahmin yöntemi seçilmiştir.

Abbott (1996), İngiltere’de toplu ithalat ve harcama bileşenleri: Ampirik bir analiz çalışmasında, 1972-1990 yıllarında eşbütünleşme analizi ile analiz etmiştir. Modelde kullanılan değişkenler ithalat miktarı, tüketim harcamaları, yatırım harcamaları, ihracat harcamaları ve döviz kurudur. Tüketim harcamaları, özellikle İngiltere ithalatının ana belirleyicisi gibi görünmektedir. Nispi fiyatları doğrudan etkileyen döviz kuru politikalarının İngiltere’nin ithalat talebini çok az etkilediği görülmektedir

Kotan ve Saygılı (1999), İthalat talep fonksiyonunu 1987-1996 dönemini üçer aylık verileri kullanarak, Engle-Granger koentegrasyon ve Bernanke-Sims yapısal vektör otoregresyon (VAR) metodlarıyla tahmin etmişlerdir. EKK yöntemiyle yaptıkları ithalat talebi tahmininde uluslararası rezervler, gelir seviyesi ve nominal döviz kuru ve yurtiçi enflasyon değişkenlerini kullanmışlardır. Çalışmada kullanılan tüm değişkenler anlamlı bulunmuştur. Uzun dönemde ithalat talebi gelir ve fiyatlara karşı inelastik bulunurken uluslararası rezervlerin ithalatı önemli ölçüde etkilediği saptanmıştır. Ancak kısa dönemde enflasyon ve rezerv değişkenleri anlamlılıklarını yitirirken gelir ve nominal döviz kuru değişkenleri istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur.

Tang ve Nair (2002), Malezya için toplam ithalat talebi davranışının ampirik bir analizini 1970-1998 dönemi için analiz etmişlerdir. İthalat talebi ile belirleyicileri, yani gelir ve nispi fiyatlar arasındaki uzun vadeli ilişkiyi tahmin etmek için sınırsız hata düzeltme modeli ve sınır testi analizi kullanmışlardır. Sonuçlar, ithalat hacmi, gelir ve nispi fiyatların eşbütünleşik olduğunu göstermektedir.

Abalı (2004), Türkiye’nin ithalat ve ihracat fiyatlarına döviz kuru değişimlerinin yansımalarının kısa ve uzun dönemdeki etkileri incelenmiştir. Döviz kurunun etkisini tahmin edebilmek için eş bütünleşme analizi kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, kur değişimlerinin ithalat fiyatlarına yansıdığını fakat ihracat fiyatlarına endüstriler bazda farklılık göstermektedir.

Duran (2006), Türkiye’de aramalı, hammadde ithalatı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1998:1-2012:4 dönemi için VAR ve Granger Nedensellik testi ile analiz etmiştir. Yapılan analiz sonucunda, ithalatımızın özellikle hammadde ve yatırım mallarına dayandığı ve bu iki kalemin, toplam ithalattan aldığı pay %85-90 civarında

olduğu saptanmıştır. Ara malı ve sermaye malları ithalatındaki artış ile GSYH büyümesi arasında pozitif ve çok kuvvetli bir ilişki bulunmuştur. VAR modeli ve Granger nedensellik sonucu, ara ve sermaye malları ithalatının GSYH büyümesine neden olduğu belirtilmiştir.

Ciğerlioğlu (2007), Türkiye'nin dış ticareti ile reel döviz kuru arasındaki ilişki incelenmiştir. 1982-2005 yılları ithalat ve ihracat verilerine zaman serisi analizi ve koentegrasyon analizi yapılmıştır. Sonuç olarak Türkiye'nin dış ticaret dengesinde reel döviz kurunun etkin olmadığını ve ithalatı kısıtlama politikalarının ihracatı olumsuz etkilediği görülmüştür.

Akal (2008), Üretim Malları İthalatı Fiyat ve Gelir Esneklikleri Tahmini: Türkiye Örneği adlı çalışmasında, Türkiye'nin 1982- 2004 döneminde yatırım ve ara malları ithalatını açıklamak amacıyla ele almıştır. Çalışmada, gelir, sanayileşmiş ülkelerin fiyat endeksi, yatırım malı ithalat harcaması, ara malı ithalat harcaması, döviz kuru, dış ticaret hadleri, nispi ithalat fiyatı, toplam üretim malı ithalat harcaması, GSMH ve ihracat değişkenleri kullanılmıştır. Modeller sonucunda yatırım ve ara malları ithalatını açıklamada gelir, nispi ithalat fiyatı, döviz kuru, dış ticaret hadlerinin etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Baday Yıldız (2008), Türkiye'nin toplam ithalat verileri ile GSMH arasındaki ilişki Granger nedensellik testi ile ölçmüştür. Yapılan analiz sonucuna göre, yatırım malı ithalatı ile GSMH arasında güçlü bir nedensellik ilişkisi bulunurken ara malı ithalatında zayıf bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yapılan çalışmada ithalatın büyüme üzerine etkili olduğunu ancak ithalata dayalı büyümenin sürdürülebilir bir büyüme olmayacağı düşünülmektedir.

Yalçinkaya vd. (2009), Avrupa birliği sürecinde Türk imalat sanayi dış ticaretinin rekabet gücünü 1989-2009 dönemini VAR modeli ile incelemişlerdir. Çalışmada elde edilen bulgular neticesinde, 1989 Ocak-1995 Aralık dönemlerini kapsayan Gümrük Birliği anlaşması öncesi, 1996 Ocak-2009 Haziran dönemini kapsayan Gümrük Birliği anlaşması sonrası ve Gümrük Birliği öncesini ve sonrasını kapsayan, yapısal değişimin bir bütün olarak incelenmesine olanak tanıyan 1989 birinci çeyrek- 2009 ikinci çeyrek arası dönem olarak incelenmiştir. Söz konusu modellerin sonucunda döviz kuru politikasının ihracata dayalı büyüme modelini

benimseyen Türkiye’de ara mallarına bağımlılığın ortaya çıkardığı ve buna bağlı olarak dışsal şoklara karşı dış ticaret politikasını ve ekonomik politikaları etkilediği ortaya çıkmıştır. Çalışmada Gümrük Birliği anlaşması öncesinde etki tepki analizlerinde reel kur ve ara malı ithalatı değişkenlerinin en çok kendi üzerine verilen şoklara tepki verdikleri görülmektedir. Reel kur, ara malı ithalatı ve imalat sanayi malındaki değişmeler reel kur üzerindeki değişmelerden sorumludur.

Aktaş (2009), Türkiye’nin ithalat, ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi adlı çalışmasında, 1996-2006 yılları arasındaki verileri kullanarak ithalat, ihracat ve büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmıştır. Çalışma sonucunda, kısa dönemde ithalat, ihracat ve ekonomik büyüme arasında iki yönlü nedensellik ilişkisi olduğu göstermektedir. Uzun dönemde ise ithalattan ihracata, ihracattan ithalata, büyümeden ihracata ve büyümeden ithalata doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu ortaya koymuştur.

Bayraktutan ve Bıdırdı (2010), Türkiye ithalatının temel belirleyicileri adlı çalışmalarında 1989-2004 döneminde Engle-Granger iki aşamalı tahmin yöntemi, Ko-entegrasyon ve hata düzeltme modelini kullanmışlardır. Modelde kullanılan değişkenler ithalat, reel kur endeksi ve GSYH’dır. Türkiye ithalatının reel döviz kurundan ziyade büyümeye karşı daya duyarlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Fukumoto (2012), Çin’in toplam ithalat talep fonksiyonlarını 1988-2005 dönemi için ARDL analizi yapmıştır. Çalışmada, GSYH, GSYH deflatörü, döviz kuru, nüfus, yatırım, ihracat, ara malı, tüketim malı, ihracat miktarı ve sermaye miktarı değişkenlerini kullanmıştır. Sınır testi, sermaye mallarının ithalatı ile hem GSYH hem de toplam yatırım arasındaki eşbütünleşmeyi göstermektedir. Ara malı ithalatının ihracatla eşbütünleştiği ve tüketim malı ithalatının GSYH ve harcanabilir gelir ile eşbütünleştiği tespit edilmiştir.

Harwey (2011), Gana’da ithalat talebi: Yapı, davranış ve istikrar adlı çalışmasında, 1967-2004 yılları arasını baz alarak ithalat talep fonksiyonunu tüketici talebi fonksiyonuna dayandırarak ele almıştır. Analizde kullanılan değişkenler İthalat miktarı, ithalatın nispi fiyatları, uluslararası rezervler, ihracat makbuzları, döviz kuru ve yurtiçi reel gelirdir. Çalışmada uzun vadede ödemeler dengesi dengesizliklerini düzeltmek için ithalatı azaltmayı hedefleyen ticaret politikası otoriteleri, çalışmalarını

makroekonomik düzeyde kişi başına geliri artıracak politikalara odaklamalı ve kişi başına düşen gelirin eşit dağılımını sağlayacak politikalar uygulanması sonucuna ulaşmışlardır.

Günçavdı ve Ülengin (2012), Türkiye’de toplam ithalat ve harcama bileşenleri: Teorik ve ampirik bir değerlendirme adlı çalışmalarında, cari işlemler hesabı kalemlerinin en önemli unsurlarından biri olan ithalat talebinde harcama bileşenlerinin rolünü incelemişlerdir. Ampirik sonuçlar, ithalat talebinin herhangi bir politika şokuna tepki olarak çok yavaş bir uyum süreci geçirdiğini ve göreceli fiyatlar ile birlikte tüketim ve ihracat harcamalarının bu uyum sürecini etkileyen önemli faktörler olduğunu göstermektedir. Yerli üretimin yabancı ara malı bağımlılığının yüksek olması ve Türk müteşebbislerinin ithal ikamesine isteksizlikleri, ithalat talebindeki bu ağır uyum sürecinin nedeni olarak kabul edilmektedir. Bulgular ihracatın ithalat ihtiyacının çok yüksek olduğunu göstermektedir. Yerli üretimin yüksek ithalat bağımlılığı ile birlikte, Türk ihracatına katma değeri artırmaya yardımcı olacak yapısal ve uzun vadeli politika eylemlerini gerektirdiği sonucuna varmışlardır.

Oktay ve Gozgor (2013), Türkiye için ayrıştırılmış ithalat talep fonksiyonlarını tahmin etmek için 1989-2012 dönemi verilerini incelemişler. Bu bağlamda, Otoregresif Dağıtılmış Gecikme modeli ve Dinamik En Küçük Kareler kullanılarak sermaye malları, ara girdiler ve tüketim malları için kısa ve uzun vadeli ayrıştırılmış ithalat talep fonksiyonları incelenmiştir. Tahminlerde gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) ve reel efektif döviz kurlarının yanı sıra mevsimsellik, zaman eğilimi, dalgalı döviz kuru rejimi ve büyük küresel durgunluğun etkileri de dikkate alınmaktadır. Çalışma sonucunda ayrıştırılmış ithalat talebinin temel belirleyicisi olan GSYH, kısa dönemde sermaye malları üzerinde, uzun dönemde ise tüketim malları üzerinde en büyük etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır.

Kundak (2015), imalat sanayinin ithalata bağımlılığını etkileyen faktörleri belirleyebilmek adına verilere dinamik panel veri analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda GSYH, döviz kuru ve sabit sermaye yatırımındaki artışlar uzun dönemde ithalata bağımlılığı artırırken kısa dönemde azaltmıştır bunun yanı sıra fiyat artışları da ithalata bağımlılığı azaltmaktadır.

Çetintaş ve Bicil (2016), Türkiye’de imalat sanayi ihracatı ekonomik büyüme ilişkisinde aramalı ithalatı ve sermaye malı ithalatının rolü adlı çalışmalarında, Türkiye’de 1998-2016 döneminde imalat sanayi ihracatı, aramalı ithalatı, ekonomik büyüme ve sermaye malı ithalatı arasındaki nedensellik ve uzun dönem ilişkisini ARDL ve hata düzeltme modeli yardımıyla araştırmışlardır. Çalışma sonucunda ekonomik büyüme, imalat sanayi ihracatı, sermaye malı ve aramalı ithalatı arasında uzun dönemde bir ilişki olduğu saptanmıştır. Uzun dönemde sermaye malı ithalatı ile imalat sanayi ihracatı ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğu ifade edilmiştir.

Çakmak vd. (2016), Türkiye ekonomisi için ithalatın temel belirleyicileri ve politika önerileri adlı çalışmalarında, 2003Q1-2014Q4 dönemi üç aylık verileri kullanılarak analiz etmişlerdir. Çalışmanın amacı, Türkiye ekonomisinde ithalatın temel belirleyicilerini tespit etmek, ithalat talebinin davranışsal yapısını analiz etmek ve ekonometrik sonuçlara göre politika önerilerinde bulunmaktır. Araştırma sonucuna göre ithalatı belirleyen açıklayıcı değişkenler, ihracatın büyümesi, reel döviz kuru ve GSYH büyümesidir. Bu sonuçlar, Türkiye'nin kronikleşen dış ticaret açığı sorununun çözümü için döviz kuru politikalarından ziyade yapısal politikaların uygulanması gerektiğini göstermektedir.

Öztürk ve Adıgüzel (2016), Türkiye imalat sanayinin uluslararası ekonomiye entegrasyonunu değerlendirmek amacıyla 2000-2014 yılları arasını baz alarak incelemişlerdir. Bu bağlamda, ekonomik küreselleşme, Türkiye ekonomisinin dışa açıklık oranı incelenmiş, Türkiye İmalat Sanayi’nin ve alt sektörlerinin Uluslararası Ekonomiye Entegrasyonu Dış Ticaret Hacminin (ithalat ve ihracat toplamı) GSYH’ ya oranlanması yöntemiyle ölçülmüştür. İmalat sanayinin küresel ekonomiye entegrasyonunun %66 düzeyinde arttığı görülmüştür.

Apaydın (2017), Türkiye’nin 1989-2015 yılları arasındaki yıllık ithalat verileri kullanılarak ithalat talep fonksiyonu ve esneklikleri belirlenmeye çalışılmıştır. İthalatı bağımlı değişken olarak alırken reel gayrisafi yurtiçi hasıla ve reel efektif döviz kuru bağımsız değişkenler olarak modelde kullanılmıştır. Oluşturulan modele birim kök testi, ARDL sınır testi ve eş bütünleşme analizleri yapılmıştır. Çalışmanın sonucuna göre değişkenler arasında eş bütünleşme saptanmıştır. Ülke gelirindeki %1’lik bir artışın ithalatı %1,462 arttırdığı belirlenmiştir. Gelir esnekliğinin 0 ve 1’den büyük

olması teoriye göre ithal edilen mal grubunun norma mal ve lüks mal olduğunu ifade eder. Reel efektif döviz kurunda meydana gelecek bir artış ithalatı azaltıcı etki yaratmaktadır.

Çulha vd. (2018), Türkiye'nin 2003-2017 yıllık ithalat miktarları ele alınarak ithalat talep fonksiyonu oluşturulmaya çalışılmıştır. Toplam ithalat talep denkleminde gelir ve görelî fiyat incelenirken, gelir değişkenini harcama bileşenleri olan ara malı, yatırım malı ve tüketim malı kalemleri incelenmiştir. Bu çalışmada ithalat verilerine en küçük kareler (EKK) analizi ve zaman etkisini değerlendirmek için Kalman Filtresi kullanılmıştır. Araştırma sonucuna göre mal ithalatındaki değişimler ile gelir ve görelî fiyat arasında anlamlı bir ilişki vardır. İthalatın toplam talebinin azalmasını tüketim harcamalarının azalmasıyla açıklamaktadır. Bunun nedeni ise, tüketicilerin tercihlerinin yerli mala kaymasıdır. Ara malı ithalatının görelî fiyatı 2003-2017 yılları arasında yükseldiği belirlenmiş bu durumu da Türkiye'deki üreticilerin ara malı ithalatı yerine yerli hammadde, fiziki ve beşeri sermayelerini ülke içerisinde temin edebilmeleri olarak öngörülmüştür.

Erduman vd. (2019), Türkiye'de üretim ve ihracatın ithalat içeriğinin evrimi adlı çalışmalarında, Türkiye'de çoğunluğu imalat sanayinde 20 sektör için üretim ve ihracatın ithal girdi içeriğinin 2002-2017 dönemindeki seyri incelemektedirler. Her bir sektör için doğrudan ve dolaylı etkileri kapsayan ithal girdi oranları Leontief ters matrisi kullanılarak hesaplanmaktadır. Bulgular, ithal girdi bağımlılığının incelenen dönemde ihracatta arttığına, üretimde ise yatay seyrettiğine işaret etmektedir. Genel olarak üretimin ithal girdi oranı, ihracat oranının altında kalmaktadır. Bunda en belirgin etken, görece daha düşük ithal girdi kullanımına sahip olan hizmet sektörünün üretim içerisinde yüksek paya sahip olmasıdır. İthal girdi oranı en yüksek sektörler sermaye ve teknoloji yoğunluğu fazla olan kok ve rafine petrol ürünleri, ana metal ve motorlu kara taşıtları sektörleridir. İthal girdi oranının en düşük olduğu sektörler ise tarım, ormancılık ve balıkçılık; hizmet ve madencilik sektörleridir.

Karabulut (2020), Türkiye'de ithalatın ihracata bağımlılığı 1992-2019 dönemi aylık verileri kullanılarak Dinamik Sıradan En Küçük Kareler (DOLS) ve Tam Değiştirilmiş Sıradan En Küçük Kareler (FMOLS) yöntemi ile test etmiştir. İncelenen çalışmada hem ihracattan ithalata hem de ithalattan ihracata nedensellik olduğu

sonucuna ulaşılmıştır. Engle-Granger (1987) testine göre ihracat ve ithalat arasında eşbütünleşme tespit edilmiştir. DOLS ve FMOLS yöntemi ile yapılan uzun dönemli analizler sonucunda ihracat büyük oranda ithalata bağımlıdır.

3. ARAŞTIRMA BULGULARI

Türkiye’de ara malların ithalatını belirleyen faktörler ile oluşturulacak modeldeki değişkenlerin verilerine Genişletilmiş Dickey-Fuller birim kök testi yapılmıştır. Verilerin durağanlığını test etmek için kullanılan en uygun test yöntemi ADF birim kök testidir. Bunun için modelin her iki tarafının birinci dereceden farkı alınmaktadır. Modelde kullanılan değişkenlerin ADF test sonuçları aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 24. Modelin ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Düzyey	ADF Birim Kök Testi			
	Sabit		Sabit +Trend	
	Değer	Olasılık	Değer	Olasılık
RMI	-2.794	0.066	-2.778	0.211
PRMI	-2.974	0.044	-3.624	0.037
RRMI	-1.987	0.292	-3.326	0.073
RPRMI	-1.853	0.352	-3.427	0.058
GDP	-3.374	0.016	-3.334	0.071
KKO	-3.422	0.014	-3.382	0.064
DEF	8.045	1.000	4.161	1.000
ITENDK	-1.170	0.681	-2.384	0.384
TIH	-1.177	0.678	-2.971	0.151
RTIH	-1.024	0.739	-2.220	0.468

Serinin durağanlığını ölçmek için düzeyde sabit ve sabit + trend olarak incelendiğinde serinin durağan olmadığı tespit edilmiştir. Serinin durağanlık koşullarının sağlanması için tüm değişkenlerin olasılık değerinin $p < 0.05$ olması gerekmektedir. Bu yüzden seriyi durağan hale getirebilmek için birinci dereceden farkları alınmıştır. Sonuçlar aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 25. Modelin ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Birinci Dereceden Farkı Alınmış	ADF Birim Kök Testi			
	Sabit		Sabit +Trend	
	Değer	Olasılık	Değer	Olasılık
RMI	-6.840	0.000	-6.786	0.000
PRMI	-8.125	0.000	-8.047	0.000
RRMI	-4.122	0.002	-4.135	0.011
RPRMI	-7.499	0.000	-7.419	0.000
GDP	-8.303	0.000	-8.226	0.000
KKO	-7.873	0.000	-5.513	0.000
DEF	-5.610	0.000	-5.610	0.000
ITENDK	-5.974	0.000	-5.907	0.000
TIH	-4.172	0.002	-4.051	0.013
RTIH	-4.090	0.002	-4.593	0.003

Bu doğrultuda birinci dereceden farkı alınan değişkenlerin ADF birim kök testi sonuçları gösterilmektedir. Tabloda hem sabit hem de sabit + trend modellerinin birinci fark p anlamlılık düzeyleri incelenmiştir. Schwarz bilgi kriterine göre; olasılık değerinin (0.00) $p=0.05$ güven sınırından küçük olması gerekmektedir. Tüm değişkenlerin olasılık değerleri 0.05'ten küçük olduğu için birim kök mevcut değildir ve değişkenler birinci seviyede durağandır.

Modelde kullanılan veriler hepsi aynı düzeyde ($I(1)$) durağan olduğu için seriler arasında eş bütünleşik bir ilişki olup olmadığının test edilmesi gerekmektedir. Bu çalışmada seriler arasında eş bütünleşmenin olup olmadığına dair sınamaya için literatürde yaygın olarak kullanılan Johansen testi uygulanmıştır (Arı ve Yıldız, 2017; 314). Test sonucunda her bir denklemde 1 koentegrasyon vektörünün bulunduğu belirlenmiştir. Nitekim I. denklem için sırasıyla 164.19 ve 86.89 olarak hesaplanan iz ve maksimum özdeğer test değerler, % 5 önem düzeyinde anlamlıdır. II. Denklem için hesaplanan iz (163.70) ve maksimum özdeğer (86.84) test değerleri ile % 5 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu sonuç geliştirilen her bir modeldeki seriler arasında uzun dönemde ilişkinin olduğunu ortaya koymaktadır.

Modelde otokorelasyon testi daha önce açıklanan Durbin-h ve dizilim testleri ile araştırılmıştır. Durbin-h testi sonucuna göre ilk modelden (RMI) tahmin edilen e_{t-1} değişkeninin t istatistik değerine göre (1.30) modelde otokorelasyon sorunu olmadığını ileri süren sıfır hipotezi kabul edilmiştir. PRMI modeli için geliştirilen ve *** numaralı

eşitliğin tahmini sonucu modeldeki u_{t-1} değişkeninin hesaplanan t istatistik değerine (0.72) göre ilgili eşitlikte de otokorelasyon problemi olmadığı belirlenmiştir. Dizilim testi sonuçlarına göre, RMI denklemindeki $k=20$, $n_1=29$, $n_2=23$, $n=52$, PRMI ikinci denklemindeki $k=24$, $n_1=27$, $n_2=25$, $n=52$ 'den dizilim testi sonuçları $12.40 < k(20) < 26.65$ ve $12.71 < k(24) < 26.96$ olarak hesaplanmıştır. Buna göre, dizilim sayısı (k) her iki model için %10 güven aralığında alt ve üst sınırlar arasında yer aldığından, Durbin-h testi sonuçlarındaki gibi dizilim testi ile de modelde otokorelasyon sorunu olmadığı ortaya konmuştur.

Sanayi için işlem görmemiş hammaddeler ve sanayi için işlem görmüş hammaddeler ithalatını etkileyen faktörlerin analizin amaçlandığı bu çalışmada; bağımsız değişkenler olarak genel ekonomik büyüme, kapasite kullanım oranı, toplam sanayi ihracatı ve ithalat değer endeksi ile her bir bağımlı değişkenin bir gecikmeli değerlerine model de yer verilmiştir. Modelin ekonometrik olarak tahmini farklı matematiksel fonksiyon kalıpları (doğrusal, logaritmik ve yarı logaritmik) Shazam 8.0 programı ile SUR yöntemine göre tahmin edilmiştir. SUR modelinin temel varsayımlarından olan matrisin diyagonal olup olmadığı Olabilirlik Oran test istatistiği ile analiz edilmiştir ve test sonucuna göre (40,53) %1 öne düzeyinde matrisin diyagonal olmadığı belirlenmiştir.

Bir ülkenin büyüme oranı arttıkça, hammadde ithalatının artması beklenir. Bundan dolayı GSYH büyüme oranı ile bağımlı değişken arasında pozitif bir ilişki beklenmektedir.

İmalat sanayindeki kapasite kullanım oranı, üretimdeki gelişmelerin bir göstergesidir. Bu oranın artması, üretimin arttığı anlamına gelmektedir. Bundan dolayı kapasite kullanım oranı ile bağımlı değişkenler arasında pozitif bir ilişki beklenmektedir.

İthalat değer endeksinin artması, bir sonraki dönem toplam ithalatı azaltarak yurtiçi üretimin artmasına yol açar.⁸ Yurtiçi üretimin artması da hammadde ithalatını artırır. Bu yüzden pozitif bir ilişki bekliyoruz.

⁸ İthalat-ihracat değer endeksi konusundaki tartışmalar için bakınız (IMF, 2009).

Model tahmin sonuçlarına göre beklenen işaret, modelin anlamlılık düzeyi ve diğer kriterler dikkate alındığında model en iyi doğrusal logaritmik modelin temsil ettiği belirlenmiştir. Buna göre modelin doğrusal–logaritmik formunda tahmin edilen sonuçlarına göre sistem R karesi 0.96 olup, modelin bir bütün olarak açıklama gücünün yüksek olduğunu göstermektedir. Sistem olarak SUR yöntemine göre tahmin edilen RMI VE PRMI modellerinin tahmin sonuçları tablo 26 ve tablo 27’de sunulmuştur.

Tablo 26. SUR Modeli Analizi Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	T Değeri	P Değeri	Esneklik
LOITENDK	43.093	6.842	0.000*	5.77
GDP	41.334	2.572	0.010*	0.05
LORTIH	24.513	4.383	0.000*	13.53
LOKKO	31.892	2.151	0.031**	3.86
LLORRMI	-5.268	-0.115	0.908	0.021
R ² = 0,89				
LOITENDK	20.425	0.236	0.388	0.49
GDP	22.059	0.862	0.000*	0.05
LORTIH	19.949	9.491	0.000*	19.58
LOKKO	16.590	0.557	0.003**	3.57
LLORPRMI	70.916	0.412	0.680	-0.001

R² = 0,89, * ve ** Sırasıyla % 1 ve % 5 düzeyinde anlamlı olduğunu ifade etmektedir.

Model tahmin sonuçlarına göre, sanayi için işlem görmemiş hammadde ithalat modellerinden oluşan sistemin belirlilik katsayısı (R²) 0.89 olup açıklayıcı değişkenlerin modeli iyi bir şekilde temsil ettiğini ortaya koymaktadır.

Analiz sonuçları, sanayi için işlem görmemiş hammadde ithalat modelindeki değişkenlerden genel ekonomik büyüme, ithalat değer endeksi ve reel toplam sanayi ihracatı beklenen işaretlerine sahip ve istatistiksel olarak %1 önem seviyesinde anlamlı iken kapasite kullanım oranlarının % 5 önem seviyesinde anlamlı olduğunu göstermektedir. Buna karşın, sanayi için işlem görmemiş hammadde ithalatı verilerinin bir yıl gecikmeli değerleri beklentiyle uyumlu olmakla birlikte istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır.

Sanayi için işlem görmemiş hammadde ithalatını etkileyen faktörlerden biri olan ithalat değer endeksi modele önemli bir değişken olarak eklenmiştir. Bu değişkenin işareti beklendiği gibi pozitif işaretli olup elastikiyet katsayısı 5.77 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuç, bir yıl önceki ithalat değer endeksindeki % 1’lik artışın sanayi için işlem görmemiş hammadde ithalatını % 5.77 oranında artışa neden olacağını ifade etmektedir.

Ülkenin ekonomik büyüme oranının ithalat üzerinde etkili olacağı düşünülməsi açısından ikinci değişken olarak modele dahil edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, ekonomik büyümedeki % 1’lik bir artışın sanayi için işlem görmemiş hammadde ithalatını % 0.05 oranında artırıcı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Bayraktutan ve Bıdırdı (2010), Türkiye ithalatının temel belirleyicileri adlı çalışmasında ithalatın büyümeye karşı duyarlı olduğu sonucuna varmışlardır. Benzer şekilde Fukumoto (2012)’da Çin ithalatı talep fonksiyonu için yaptığı çalışmada, ithalat ile büyüme arasında bir eşbütünleşme olduğunu tespit etmiştir. Harwey (2011), Gana ekonomisi için yapmış olduğu zaman serisi analizinde GDP ile büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki bulmuştur.

İthalat ile ihracat arasında doğrusal bir ilişkinin olup olmadığını test etmek adına modele toplam sanayi ihracatı eklenmiştir. Tablo 26’daki değerlere göre, toplam sanayi ihracatındaki % 1’lik bir artışın sanayi için işlem görmemiş hammadde ithalatını % 13.53 oranında artırıcı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Buradan hareketle ithalat-ihracat bağımlılığından da bahsetmek mümkündür. Sanayi için işlem görmemiş hammaddeler ithal edildikten sonra ülke imalat sanayinde işlenip tekrar uluslararası pazara sunulduğu anlaşılmaktadır. Aktaş (2009), Türkiye ekonomisi için ithalat, ihracat ve ekonomik büyüme arasında kısa dönemde çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu, uzun dönemde ise büyümeden ihracata, büyümeden ithalata, ihracattan ithalata ve ithalattan ihracata doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu tespit etmiştir. Benzer şekilde Yiğidim ve Köse (2007),’ de ekonomik büyümeyi en çok etkileyen değişken ithalattır bulgusuna ulaşmışlardır.

Sanayi için işlem görmemiş hammadde ithalatını etkileyen faktör olarak imalat sanayi sektöründe kapasite kullanım oranının önemli bir etken olduğu düşünülmüştür. Analiz sonucuna göre, kapasite kullanım oranı işareti beklenildiği gibi pozitif

işaretlidir. Elastikiyeti hesaplanan kapasite kullanım oranındaki % 1’lik bir artışın sanayi için işlem görmemiş hammadde ithalatını % 3.86 oranında artırdığı belirlenmiştir. Petek ve Şanlı (2019), Türkiye’de gayri safi yurt içi hasıla, döviz kuru ve sanayi üretim endeksinin imalat sanayinde kapasite kullanım oranları üzerindeki etkisini incelemiştir. Bu bağlamda, döviz kuru ve sanayi üretim endeksi kapasite kullanım oranlarını arttırırken, GSYH azaltmaktadır. Aynı zamanda kapasite kullanım oranlarından GSYH ve sanayi üretim endeksine doğru bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna varılmıştır.

İncelenen dönem boyunca t zamanındaki sanayi için işlem görmemiş hammadde ithalatının bir yıl önceki ($t-1$) sanayi için işlem görmemiş hammadde ithalatını arasındaki ilişki de araştırılmıştır. Analiz sonuçları, bu değişkenin incelenen dönem boyunca bir yıl önceki sanayi için işlem görmemiş hammadde ithalatında meydana gelen artışın bir sonraki yıl % 0.021 oranında artışa neden olduğunu belirtmektedir.

Sanayi için işlem görmüş hammadde ithalat modelindeki değişkenlere baktığımızda ise genel ekonomik büyüme ve reel toplam sanayi ihracatı beklenen işaretlere sahip ve %1 önem düzeyinde anlamlı bulunurken kapasite kullanım oranı değişkeni beklenen işarete uygun ve %5 önem seviyesinde anlamlıdır. Buna karşın, ithalat değer endeksi ve işlem görmüş hammadde ithalat verilerinin bir yıl gecikmeli değerleri beklentiyle uyumlu olmakla birlikte istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur.

Sanayi için işlem görmüş hammadde ithalatını etkileyen faktörlerden biri olan bir yıl önceki hammadde ithalatı modele dahil edilmiştir. Bu değişkenin işareti beklendiği gibi hammadde ithalatı ile ters yönlü olup, elastikiyet katsayısı -0.001 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuç bir yıl önceki sanayi için işlem görmüş hammadde ithalatında meydana gelecek %1’lik artışın hammadde ithalatında % 0.001 oranında azalışa neden olacağını ifade etmektedir.

Büyümede meydana gelen bir değişimin sanayi için işlem görmüş hammadde ithalatı üzerine etkisini ortaya koyabilmek amacı ile genel ekonomik büyüme değişkeni modele dahil edilmiştir. Analiz sonuçları, bu değişkenin hammadde ithalatını artırıcı bir etki yaptığını ve büyüme-ithalat elastikiyet katsayısının 0.05

olduğunu ortaya koymaktadır. Duran (2006), Türkiye’de aramalı, hammadde ithalatı ekonomik büyüme arasında çok kuvvetli ve pozitif ilişki tespit etmiştir. Çakmak vd. (2016) çalışmasında toplam ihracat ile ara malı ithalatı arasında pozitif yönde bir ilişki olduğu sonucuna varmıştır. Oktay ve Gozgor (2013) aramalı girdileri ile ithalat talep fonksiyonu arasında bir ilişki olduğunu saptamıştır.

Sanayide işlem görmüş hammadde ithalatını etkilediği kabul edilen diğer bir değişken de ithalat değer endeksidir. Analiz sonuçları, bu değişkenin incelenen dönem boyunca hammadde ithalatına artırıcı bir etki yaptığı ve elastikiyetinin 0.49 olduğunu ortaya koymaktadır. Bu sonuç sanayide işlem görmüş hammadde ithalatını karşılamada ithalat değer endeksinin etkili olduğunu ifade etmektedir. Balaylar (2011)’da imalat sanayide faaliyet gösteren firmaların finansman ihtiyacını ağırlıklı olarak döviz cinsinden borçlandıkları için imalat sanayinin ithalata olan bağımlılığının arttığını tespit etmiştir.

Sanayide işlem görmüş hammadde ithalatını etkilediği kabul edilen diğer bir değişken de toplam sanayi ihracatıdır. Analiz sonuçları, bu değişkenin incelenen dönem boyunca hammadde ithalatına artırıcı bir etki yaptığı ve elastikiyetinin 19.58 olduğunu belirtmektedir. Bu sonuç sanayide işlem görmüş hammadde ithalatını karşılamada toplam sanayi ihracatının etkili olduğunu göstermektedir. Toplam sanayi ihracatı ile sanayi için işlem görmüş/sanayi için işlem görmemiş mallar ithalatı arasında pozitif bir ilişki beklenmektedir. Çünkü ihracat amaçlı üretimin ithal girdi bağımlılığı yüksektir (Türkan, 2006: 18).

Sanayide işlem görmüş hammadde ithalatını etkileyen diğer bir değişkende kapasite kullanım oranıdır. Bu değişkenin işareti beklenti doğrultusunda hammadde ithalatı ile doğru orantılıdır. Kapasite kullanım oranının elastikiyet katsayısı 3.57 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuç kapasite kullanım oranındaki % 1’lik artışın sanayi için işlem görmemiş hammadde ithalatında % 3.57 oranında artışa neden olacağını ifade etmektedir. Sunal ve Aykaç (2005), Türk imalat sanayinde ihracat, istihdam ve kapasite kullanım oranı ilişkisini analiz ettiği çalışmada, Türkiye’nin büyük sanayi kuruluşlarının istihdam düzeyiyle kapasite kullanım oranları ve ihracat düzeyleri arasında pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Uluslararası ticaretin önemi coğrafi keşiflerle ülkeler arasındaki gelir ve zenginlik farkının açılmasına neden olan önemli bir gelişmedir. O dönemlerden sonra zengin ve yoksul ülkeler arasındaki farkların giderek açıldığı görülmektedir. Sanayi devrimi öncesi ve sonrasında dış ticarete yönelik yaklaşım iki ana kategoriye ayrılabilir. Sanayi devrimi öncesinde, merkantilist bakış açısının egemen olduğu ve korumacılığa dayalı (ihracatı artırıp, ithalatı mümkün olduğu kadar azaltmaya yönelik politikalar) bir dış ticaret önerisi genel kabul görmekteydi. Sanayi devrimi ile birlikte ise bu politika önerisi değişmek zorunda kalmıştır. Çünkü artan imalat sanayi ürünlerine pazar bulunması gerekli hale gelmiştir.

Adam Smith, ünlü eserinde işbölümünün hem ülke içinde hem de uluslararası alanda yapılabileceğini, artan üretimden bütün ülkelerin kazançlı çıkacağını göstermiştir. Buradan hareketle de uluslararası işbölümüne dayanan serbest dış ticareti önermiştir. Smith'e göre, bir ülke hangi malda mutlak olarak üstünse o mallarda uzmanlaşmalıydı. Ricardo ise karşılaştırmalı üstünlükleri önermiştir. Buna göre, bir ülke iki malda da mutlak olarak üstün olabilir. Uluslararası ticaretin devam edebilmesi için karşılaştırmalı üstünlüklere yani üstünlüğün derecesine bakmak gerektiğini ileri sürmüştür. Bilindiği gibi, Ricardo'nun modeli fırsat maliyetleri, arz ve talep analizleri ile geliştirilmiştir.

Ricardo modelini daha kapsamlı bir revizyonu, Heckscher-Ohlin modeli (H-O modeli) ile yapılmıştır. Smith ve Ricardo'da emek verimliliği üzerinden hesaplanan karşılaştırmalı üstünlükler yerine, üretim faktörlerinin bolluğu/kıtlığı üzerinden bir açıklama getirilmiştir. Buna göre, bir ülke hangi üretim faktörüne zengin olarak sahipse üretimi bu faktörü yoğun olarak gerektiren mallarda üstünlük elde edebilir. Örneğin emek zengini bir ülke emek yoğun mallarda; sermaye zengini bir ülke ise sermaye yoğun mallarda üstünlük elde edebilir. Yine, bu modele göre, serbest dış ticaret her iki tarafa da faydalıdır.

H-O modelinden türetilen bir teorem olan Stolper-Samuelson teoremi ise, bir soru ile bu görüşe farklı bir bakış açısı getirmiştir. Eğer serbest ticaret bir ülkede her kesime faydalı ise, "korumacılığın" olmaması gerekirdi. Oysa bütün ülkelerde

korumacılık yapılmaktadır. Stolper-Samuelson modelinin katkısı, serbest ticaretin ülkede bol faktöre avantaj sağlarken, kıt faktörün gelirinin azalmasına neden olmaktadır. Kıt faktörü korumak amacıyla da, serbest ticaretten uzaklaşmaktadır.

II. Dünya Savaşından sonra, özellikle Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun kurulmasından sonra dış ticarete yeni eğilimler ortaya çıkmış bunu, mevcut teorilerle açıklamak mümkün olmamıştır. Ortaya çıkan iki yeni eğilimden ilki, iki sanayi ülkesinin birbiriyle ticaret yapmasıdır. H-O modeline göre, benzer yapıdaki ülkeler (örneğin iki sermaye zengini ülke) benzer malları ürettikleri için birbiri ile ticaret yapmazlar. İkinci eğilim ise, aynı malın hem ihraç hem ithal edilmesidir. Bu yeni eğilime “endüstri içi ticaret” denilmektedir. Söz konusu iki eğilimi açıklamak için yeni dış teorileri geliştirilmiştir. Bunlar; nitelikli işgücü hipotezi, tercihlerde benzerlik hipotezi, monopolcü rekabet teorisi, ölçek ekonomileri, teknoloji açığı ve ürün dönemleri hipotezidir.

Her ülke, hem kendi iç ekonomik koşullar hem de global ekonomik ve siyasi olaylardan etkilenmektedir. Türkiye içinde benzer durum söz konusudur. 1950 -1980 dönemi dikkate alındığında Türkiye ekonomisini etkileyen ulusal unsurlar arasında en belirgin olanlar; 1963'te AET'ye üye olmak için yapılan başvuru ve Ankara anlaşması, 1960'lı yılların başında beş yıllık kalkınma planları ile ithal ikameci sanayileşme stratejisini uygulaması, 1974 Kıbrıs Barış Harekatı ve özellikle 1970'li yıllarda yaşanan siyasi istikrarsızlık sayılabilir. Aynı dönemdeki global etkiler ise, 1947'de kurulan IMF ve Dünya Bankası ve uygulamaları, uluslararası ticareti düzenleyen GATT, 1973 I. Petrol Krizi, 1979 II. Petrol krizi, 1979 Latin Amerika Borç Krizi olarak sayılabilir.

1980-2000 döneminde Türkiye ekonomisini etkileyen iç unsurlar, 20 Ocak 1980 kararları, 1989 Finansal liberalleşme, Nisan 1994 Krizi'dir. 24 Ocak kararları, Türkiye'de büyüme stratejisinin değişmesi anlamına gelmektedir. 1980 öncesi korumacılığa dayalı ithal ikameci sanayileşme stratejisinden ihracata dönük sanayileşme stratejisine geçilmiştir. Böylece serbest ticarete dayalı büyüme modeli hayata geçirilmiştir. Bu dönemde Türkiye ekonomisini etkileyen global unsurlar 1991'de Sovyetler Birliği'nin çökmesi, 1992'de Irak Savaşı, 1997-98 Asya ve Rusya krizleridir.

2000-2020 döneminde Türkiye ekonomisini etkileyen unsurlar, 2001 krizi ve ardından uygulanan güçlü ekonomiye geçiş programı, enflasyon hedeflemesi stratejisi, 2006’da başlayan AB müzakere sürecidir. Global unsurlar ise, 2003’teki II. Irak Savaşı, 2008 Küresel Finans Krizi, 2019’da başlayan pandemi sürecidir.

Çalışmanın analiz bölümünde sanayi için işlem görmüş hammaddeler ve sanayi için işlem görmemiş hammaddelerin ithalatını belirleyen faktörler SUR (görünüşte ilişkisiz regresyon) modeli kullanılarak analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, sanayi için işlem görmemiş hammadde ithalat modelindeki değişkenlerden genel ekonomik büyüme, ithalat değer endeksi ve reel toplam sanayi ihracatı beklenen işaretlerine sahip ve istatistiksel olarak %1 önem seviyesinde anlamlı iken, kapasite kullanım oranlarının % 5 önem seviyesinde anlamlı olduğunu göstermektedir. Buna karşın, sanayi için işlem görmemiş hammadde ithalatı verilerinin bir yıl gecikmeli değerleri beklentiyle uyumlu olmakla birlikte istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır.

Sanayi için işlem görmüş hammadde ithalat modelindeki değişkenlere baktığımızda ise, genel ekonomik büyüme ve reel toplam sanayi ihracatı beklenen işaretlere sahip ve %1 önem düzeyinde anlamlı bulunurken, kapasite kullanım oranı değişkeni beklenen işarete uygun ve % 5 önem seviyesinde anlamlıdır. Buna karşın, ithalat değer endeksi ve işlem görmüş hammadde ithalat verilerinin bir yıl gecikmeli değerleri beklentiyle uyumlu olmakla birlikte istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur.

Bu analizden elde edilen bulgular ışığında bazı politika önerileri yapılabilir. İlk olarak, Türkiye’nin sanayii üretimi için hammadde ithalatında ciddi oranda dışa bağımlı olduğu görülmektedir. Üretim sürekliliğinin sağlanabilmesi açısından yurtiçi ara malı ve hammadde üretiminin artırılması önem arz etmektedir. İkincisi, hızlı ekonomik büyüme dönemlerinde söz konusu dışa bağımlılık nedeniyle artan cari açık oranları ekonomik büyümenin yavaşlatılmasını zorunlu kılmaktadır. Ekonomik büyümede daha yüksek ve istikrarlı oranların yakalanabilmesi için de hammadde arzında sürekliliğin sağlanabilmesi gerekmektedir. Bu açılardan düşünüldüğünde ülkenin hammadde üretiminde kısmi uzmanlaşma bağlamında yapılanması önerilebilir.

KAYNAKÇA

- Abalı, E. E., (2004). Exchange Rate Pass-Through into The Export and Import Prices of Turkey, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Ankara.
- Abbott, A.J. ve Seddighi, H.R., (1996). “Aggregate Imports and Expenditure Components in The UK: An Empirical Analysis”, *Applied Economics*, 28, pp. 1119-1125.
- Acar, F. (2013). “Türkiye Ekonomisine Genel Bakış (2001- 2013)”. *ÇSGB Çalışma Dünyası Dergisi*, 1(2), ss.15-32.
- Acemoğlu, D, D. Laibson ve J.A. List, (2016). *Mikroekonomi*, Beta Yayınevi, İstanbul.
- Aizenman, J.,(2014). “The Eurocrisis: Muddling Through, or On The Way To A More Perfect Euro Union?”, NBER Working Paper Series, National Bureau Of Economic Research 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138. pp.1-15.
- Akal, M., (2008). “Üretim Malları İthalatı Fiyat ve Gelir Esneklikleri Tahmini: Türkiye Örneği”. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(2008)/1, ss.1-16.
- Akçagün, P., (2015). *Spatial Econometric Analysis Of Regional Growth And Employment Convergence In Turkey*, A Thesis Submitted To The Graduate School Of Social Sciences Of Middle East Technical University.
- Akgüç, Ö. (2009). “Kriz Nedeni ve Çıkış Yolları”. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (42), ss. 6-11.
- Akgündüz, A. (2013). “Bir Modernleşmeyi Hızlandırma Projesi Olarak Batı Avrupa’ya İşçi Göçü” (içinde) *Modernizmin Yansımaları 60’lı Yıllarda Türkiye*, ed. R.F. Barbaros ve E. J. Zürcher, Efil Yayınları, Ankara, 2013.
- Akkaya, Ş., (1991). *Ekonometri II*, Anadolu Matbaacılık, İzmir.
- Aksakal, M., (2011). *Görünürde İlişkisiz Regresyon Modelleri ve Turizm Sektörü Üzerine Bir Uygulama*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Aktaş, C., (2009). Türkiye’nin İhracat, İthalat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik Analizi, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* (18) 2009 / 2: 35 – 47.
- Alantar, D. (2008). “Küresel Finansal Kriz: Nedenleri ve Sonuçları Üzerine Bir Değerlendirme”. *Maliye Finans Yazıları*, ss.1-10.

- Alkin, E. (1981). *Gelir ve Büyüme Teorisi*, Güryay Matbaası, İstanbul.
- Alkin, E. (1990). *Uluslararası Ekonomik İlişkiler*, Filiz Kitabevi, İstanbul.
- Anderson, J. E., (1979). “A Theoretical Foundation For The Gravity Equation” *The American Economic Review* , Vol. 69, No. 1, pp. 106- 116.
- Apaydın., C., (2017). İthalat Talep Fonksiyonunun Tahmini: Türkiye Örneği 1989-2015, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İzmir.
- Aras, O. N. (2010). “Son Ekonomik Krizin Türkiye’de Enflasyon Hedeflemesine Etkisi”. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 2(2).
- Arı, E., Yıldız, A., (2017). “Examination of Affecting Variables for Youth Unemployment with Cointegration Analysis”, *Alphanumeric journal*, pp. 309-316.
- Arın, T. (2007) Türkiye’de Mali Küreselleşme ve Mali Birikim ile Reel Birikimin Birbirinden Kopması, içinde, Korkut Boratav’a Armağan, (derleyenler: A.H. Köse, F. Şenses ve E. Yeldan), İletişim Yayınevi, İstanbul.
- Ay, A. (2007). *Türkiye’de Dış Ticaret ve Kur Politikaları Uygulamaları*, Çizgi Kitabevi: Konya.
- Ay, A., Karaçor, Z. (2006). “2001 Sonrası Dönemde Türkiye Ekonomisinde Krizden Büyümeye Geçiş Üzerine Bir Tartışma”. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (16), ss.67-86.
- Aydoğuş, O. ve Erdölek Kozal, Ö. (2017). “Doksanlar: Kriz ve İstikrarsız Yılları” içinde Modernizmin yansımaları 90’lı yıllarda Türkiye, hazırlayanlar: R. F. Barbraos ve E. J. Zurcher, Efil Yayınevi, Ankara.
- Aydoğuş, O., (2009). “2008-09(?) Küresel Krizi’nden Geçerken Türkiye Ekonomisi Üzerine Bazı Gözlem ve Değerlendirmeler”. *Tisk Akademi*, Cilt 4 Sayı II, ss. 26-50.
- Baday Yıldız, E., (2008). İthalata Dayalı Büyümenin Sürdürülebilirliği: 1968-2006 Türkiye Örneği, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi, Trabzon.
- Bakkalcı C., Işıkoğlu, S. (2011). “Küresel Krizin Kayıt Dışı İstihdam Üzerine Muhtemel Etkileri Emek Yoğun Piyasalarda Türkiye Örneği”. *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, C.2, S.1, 2011, ss.19- 47.
- Balaylar, N.A. (2011). “Reel Döviz Kuru İstihdam İlişkisi: Türkiye İmalat Sanayii Örneği”. *Sosyoekonomi*, 2(1), ss.137-160.

- Barbaros, R. F. ve Erdölek Kozal, Ö. (2017). “1990’lı Yılların Küreselleşen Dünyasında Türkiye’de Sanayileşme: Beklentiler ve Açmazlar” içinde Modernizmin yansımaları 90’lı yıllarda Türkiye, hazırlayanlar: R. F. Barbraos ve E. J. Zurcher, Efil Yayınevi, Ankara.
- Bayraktutan, Y. ve Bıdırdı. H., (2010). “Türkiye İthalatının Temel Belirleyicileri”, Ege Akademik Bakış. 10(1), ss. 351-369.
- Bekki, A., (2007). Görünüşte İlişkisiz Regresyon Denklemlerinin Kestiriminde Kullanılan Yöntemlerin Karşılaştırılması, Anadolu Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Doktora Tezi, Eskişehir.
- Björnskov, C., (2005). *Basics of International Economics*, Christian Björnskov & Ventus Publishing.
- Blaug, M. (2014). *İktisat Kuramlarının Geçmişine Bakış*, Efil Yayınevi, Ankara.
- Boratav, K. (1997). “İktisat Tarihi” (içinde) *Türkiye Tarihi 4 Çağdaş Türkiye*, ed. S. Akşin, Cem Yayınevi, İstanbul.
- Brezinski, Z. (1994). Büyük Çöküş, (Çev: G. Keskil ve G. Pakkan), Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara.
- Buğra, A., (1995). *İktisatçılar ve İnsanlar*, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Buluş, A. (2003). *Türk İktisat Politikalarının Tarihi Temelleri*. Tablet Kitapevi. Konya.
- Canbaz, M. (2019). “Türkiye’de 2000 Sonrası Ekonomide Teşvik Politikaları ve 2018 Döviz Kuru Dalgalanmasının Karşılaştırmalı Analizi”. *İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.2, S.1, 2019, ss.60 – 79.
- Carbaoug, R.J., (2009). *International Economics*, 12th Edition, South-Western Cengage Learning.
- Ciğerlioğlu, O., (2007). Reel Döviz Kuru İhracat ve İthalat Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği 1982-2005, Atatürk Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi, Erzurum.
- Çakmak, U.-Gökçe, A.-Çakmak, Ö. A., (2016). “The Key Determinants of the Import and Policy Recommendations for Turkish Economy”. *Journal of Economics and Sustainable Development*. Vol.7, No.6, pp. 96-103.
- Çan, H. ve Dinçsoy, M.O. (2016). “Kırılganlık Göstergeleri ve Kırılgan Beşli Ülkeleri Üzerine Bir İnceleme”. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Yıl: 4, Sayı: 22, ss. 199-217.
- Çelebi, I. (1991). *Dışa Açık Büyüme ve Türkiye*, E Yayınları: İstanbul.

- Çetintaş, H. ve Bicil, İ. M., (2016). “Türkiye’de İmalat Sanayi İhracatı Ekonomik Büyüme İlişkisinde Aramalı İthalatı ve Sermaye Mali İthalatının Rolü”. Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt:19, Sayı:36-1, ss: 185-201.
- Çulha, O.Y., Eren, O., ve Ögünç, F., (2018). “Türkiye için İthalat Talep Fonksiyonu”, Çalışma Tebliği No:18/03, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, ss. 1-16.
- Darity, W. Jr. and L.S. Davis, (2005). “Growth, Trade ve Uneven Development” *Cambridge Journal of Economics* 2005, 29, pp.141–170.
- De Grauwe, P.(2010). “Crisis in The Euro Zone and How to Deal With It”, CEPS, No: 204.
- Demir, O ve Temur, Y. (1998). Gümrük Birliğinin İlk İki Yılı Değerlendirmesi, Dış Ticaret Dergisi, 38-60.
- Demirel, B. ve Elmas Arslan, G., (2012). “Euro Bölgesinde Borç Krizi Sorunu ve Çözüm Önerileri”. *Ekonomik Yaklaşım*, Cilt: 23, Özel Sayı, ss. 107- 132.
- Doğan, N., (1998). Görünüşte İlişkisiz Regresyon Modeli ve Türkiye İhracat Fonksiyonu Üzerine Bir Uygulama, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonometri Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Dornbusch, R., Fischer, S., Startz, R. (2016). Makroekonomi, çev. S. Ak., Gazi Kitabevi, Ankara.
- DTM, (2007). Avrupa Birliği ve Türkiye, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ankara.
- Duran, H.E., (2006). “Türkiye’de Aramalı, Hammadde İthalatı ve Ekonomik Büyüme”. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 2/3, ss. 89-104.
- Egeli, H. A. (2001). “Dış Ticaret Açısından Sanayileşme Stratejileri ve Türkiye Açısından Değerlendirmesi”. *Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı:2, ss.149-161.
- Eğilmez, M., Kumcu, E. (2004). *Ekonomi Politikası Teori ve Türkiye Uygulaması*, (19.Baskı), Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Elgin, C. ve Yalaman, A. (2020). “Covid-19 Salgınının Yol Açtığı Ekonomik Krize Karşı Açıklanan Ekonomik Teşvik Paketleri: Bir Karşılaştırma ve Türkiye Örneği”. ss.393-414, içinde Salgın Ekonomisi, Editör: Çolak, Ö.F., Efil Yayınları, Ankara.
- Erdem, E., Şanlıoğlu, Ö ve İlgün, M.F. (2009). *Türkiye’de Hükümetlerin Makro Ekonomik Performansı*, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Erduman, Y., Eren, O., Gül, S., (2019). “The Evolution of Import Content of Production and Exports in Turkey: 2002-2017”. Central Bank of the Republic of Turkey, Working Paper No: 19/09, pp. 1-26.

- Ergün, K.Ö. (2013). “2012: Ekonomide Yumuşak İniş Yılı”. *Uzman Bakış*, Yıl 1, Sayı 1.
- Erk, H., (2019). Gelişmiş Ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Enflasyon Hedeflemesi Rejimi Ve Taylor Kuralı Üzerine Panel Veri Analizi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonometri Bölümü, Yüksek Lisans Tezi, İzmir.
- Erkan, H., Uysal, Y., Erkan, C., Çetinkaya, M., Şanlısoy, S., Başer, N. E., Afşar, K. E., Aydın, Ü. (2007). Türkiye İçin Bilgi Bazlı Sürdürülebilir Yenilikçi Sanayileşme Stratejisi, *Ege Genç İşadamları Derneği*. İzmir.
- Felix, D. (1990). “Latin America's Debt Crisis”, *World Policy Journal*, Duke University Press, pp. 733-771.
- Fırat A., Gökbayrak, F. (2016). *Dış Ticaret Teorisi ve Türkiye’de Dış Ticaret Politikaları*, İstanbul Gelişim Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Fisunoğlu, M. (2003). 1990-1999 Yılları Arasında Merkez Bankası ve Bankacılık Sektöründe Gelişmeler ve Para Politikası Üzerine Gözlemler (içinde) “İktisat Üzerine Yazılar II İktisadi Kalkınma, Kriz ve İstikrar” (derleyenler; Köse, A.H., Şenses, F. Ve Yeldan, E.) İletişim Yayınları, İstanbul.
- Fukumoto, M., (2012). “Estimation of China’s Disaggregate Import Demand Functions”, *China Economics Review*, 23, pp. 434-444.
- Gerber, J. (2017). *Uluslararası İktisat*, (Çev. N.T. Terregrossa), Nobel Yayınevi, Ankara.
- Geweke, J., (2005). *Contemporary Bayesian Econometrics and Statistics*, Wiley Series in Probability and Statistics.
- Gibson, H.D., Tsakalatos, E. (1996). “Uluslararası Borç Krizi: Nedenler, Sonuçlar ve Çözümler” (içinde) *Kalkınma İktisadi Yükselişi ve Gerilemesi*, Çeviren: Sedef Öztrük, ed. Şenses, F. İletişim Yayınları, İstanbul.
- Gralinski, L. E., Menachery, V. D. (2020). “Return of the Coronavirus: 2019-nCoV”. *Viruses*, 12(2). <https://doi.org/10.3390/v12020135>
- Granger, C.W.J., Newbold, P. (1974). “Spurious Regressions in Economics”. *Journal of Econometrics*, 2 (2) July, pp.111-120.
- Gujarati, D.N., Porter, D.C. (2009). *Basic Econometric*, New York: Mc Graw Hill Inc.
- Gül, Z. B. vd. (2021). “Covid-19 Pandemisinin Sektörel Kapanma Etkileri: Varsayımsal Çıkarma (Hypothetical Extraction) Yöntemiyle Analiz” ss. 29-36, içinde *İktisat ve Toplum Dergisi*, Şubat 2021 Yıl 11, Sayı 124, ISSN 1309-9418, Yaygın Aylık Süreli Yayın.

Günçavdı, Ö. ve Ülengin, B., (2012). “Aggregate Imports and Expenditure Components In Turkey: A Theoretical and Empirical Assessment”. Middle East Development Journal, Vol. 4/2, pp.1-20.

Güney, P,Ö. (2007). “Yeni Fiyat Belirlenme Teorisi ve Türkiye Örneği”, Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler, Doktora Tezi, Ankara.

Harvey, S. ve Sedegah. K., (2011). “Import Demand in Ghana: Structure, Behaviour and Stability”. AERC Research Paper 233 African Economic Research Consortium, Nairobi, pp.89-120.

Hatırlı, S. A. (2019). *Mikroekonomi*, Beyazıt Kitabevi, İstanbul.

Hatırlı, S.A.- Demircan, V. ve Aktaş, A. R., (2002). “Ayçiçek ve Soya Yağı İthalat Talebinin Analizi”. Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi, 15(2), ss. 71-79.

Head, K., (2003). “Gravity for Beginners”. Erişim Tarihi: 08.02. 2021, <https://vi.unctad.org/tda/background/Introduction%20to%20Gravity%20Models/gravity.pdf>

Hiç, M. (1980). *Türkiye Ekonomisinin Analizi*, Güryay Matbaası, İstanbul.

<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=27>, Erişim Tarihi: 08.06.2021.

<http://www.mfa.gov.tr/ekonomik-isbirligi-ve-kalkinma-teskilati.tr.mfa>, Erişim Tarihi: 08.06.2021.

<http://www.mfa.gov.tr/ekonomik-isbirligi-ve-kalkinma-teskilati.tr.mfa>, Erişim Tarihi: 08.06.2021.

http://www.mfa.gov.tr/iktisadi-isbirligi_ve-gelisme-teskilati_oecd_.tr.mfa, Erişim Tarihi: 08.06.2021.

https://www.ikv.org.tr/ikv.asp?ust_id=3&id=28, (İKV) Erişim Tarihi: 02.01.2021.

<https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/10/4-%C3%87eyrek-DEG-Ekim-Aral%C4%B1k-2016.pdf>, Erişim Tarihi: 08.06.2021.

<https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/4-%C3%87eyrek-DEG-Ekim-Aral%C4%B1k-2015.pdf>, Erişim Tarihi: 08.06.2021.

https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/Aral%C4%B1k_2012_DEG.pdf, Erişim Tarihi: 08.06.2021.

<https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/DEG-Aral%C4%B1k2013-171213.pdf>, Erişim Tarihi: 08.06.2021.

<https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/DEG-Aral%C4%B1k-2014.pdf>

- https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2019/01/DEG_2018-IV.pdf
- https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2020/02/DEG-Ekim-2019-Ocak-2020_iv_ceyrek.pdf, Erişim Tarihi: 08.06.2021.
- <https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2020/08/2020-Y%C4%B1l%C4%B1-1.-ve-2.-%C3%87eyrek-D%C3%BCnya-Ekonomisinde-Son-Geli%C5%9Fmeler-B%C3%BClteni.pdf>, Erişim Tarihi: 08.06.2021.
- Hunt, E. K., (2011). İktisadi Düşünce Tarihi, Dost Kitabevi, Ankara.
- IMF, (2009). “Export And Import Price Index Manual: Theory And Practice”. Erişim adresi: imf.org/external/np/stsa/xipim/pdf/xipim.pdf, Erişim tarihi: 21.06.2021.
- IMF, (2020). World Economic Outlook, Washington DC.
- İyibożkurt, M. E. (1989). Uluslararası İktisat Teorisi, Uludağ Üniversitesi Yayını, Bursa.
- Jiang, Y., Wen, J. (2020). “Effects of COVID-19 on Hotel Marketing and Management: A Perspective Article”. *International Journal of Comtemporary of Hospitality Management*, pp.2563-2573.
- Jořić, H., Bařić, M., (2019). “When Linder Meets Gravity Model: The Case Of Usa, Germany And Japan”. FEB Zagreb *10th International Odyssey Conference on Economics and Business*.
- Kara, H., (2012). “Küresel Kriz Sonrası Para Politikası”. TCMB Çalışma Tebliğı No:12/17.
- Karabulut, Ş., (2020). “The Impact Of Imports On Exports Of Turkey”. *Journal of Management and Economies Research*, Volume: 18, pp. 76-90.
- Kargı, G. (2014). *Türkiye’de İhracatın Yapısı, Sürdürülebilirliğı ve Çeşitlendirilmesi*, Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Hatay.
- Karluk, R. (2005). *Cumhuriyetin İlanından Günümüze Türkiye Ekonomisinde Yapısal Dönüşüm* (10. Baskı). Beta Yayınları. İstanbul.
- Karluk, R. (2013). *Uluslararası Ekonomi: Teori, Politika*, (10. Baskı), Beta Basım: İstanbul.
- Karluk, R., (1996). *Uluslararası Ekonomi*, Beta Yayıncılık, İstanbul.
- Kaya, D. G., Kaygısız, A. D. (2015). “2008 Küresel Krizi ve Sonrasında Türkiye’de Uygulanan Maliye Politikalarına Genel Bir Bakış”. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, Cilt 11, Sayı 26, ss.171-194.

- Kazgan, G. (2013). “1960’lı Yıllarda Türkiye’de Planlı Ekonominin Başarısı ve Günümüze Yansımaları”, (içinde) *Modernizmin Yansımaları 60’lı Yıllarda Türkiye*, ed. R.F. Barbaros ve E. J. Zurcher, Efil Yayınları, Ankara, 2013.
- Kazgan, G., (1985). *Ekonomide Dışa Açık Büyüme*, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul.
- Kazgan, G., (1993). *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Kepenek, Y. (1990). *Türkiye Ekonomisi: Gelişim, Üretim Yapısı ve Sorunlarıyla* (5. Baskı). Verso Yayıncılık, Ankara.
- Kepenek, Y. ve Yentürk, N. (2011). *Türkiye Ekonomisi* (24.Baskı), Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Kibritçiöglü, A. (1996). *Uluslararası (Makro) İktisat*, Dizgi Yayıncılık, Ankara.
- Kotan, Z. and Saygılı M. (1999). “Estimating an Import Function for Turkey”, *Estimating an Import Function for Turkey*. CBRT Discussion Paper, No: 9909, (September), pp.1-27.
- Krugman, P. (1980). “Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade”, *The American Economic Review*, Dec., 1980, Vol. 70, No. 5, pp. 950-959.
- Krugman, P. (1983). “New Theories of Trade Among Industrial Countries”. *The American Economic Review*, Vol. 73, No. 2, pp. 343-347.
- Krugman, P., Obstfeld, M. ve Melitz, M. (2017). *Uluslararası İktisat Teori ve Politika* (Çev.O Özsoy) Palme Yayıncılık, Ankara.
- Kundak, S., (2015). *Türkiye de İmalat Sanayinin İthalata Bağımlılığının Analizi*, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Afyon.
- Küçükkalay, A.M., (2010). *İktisadi Düşünce Tarihi*, Beta Yayınevi, İstanbul.
- Lancaster, K., (1980). “Intra-Industry Trade Under Perfect Monopolistic Competition”. *Journal of International Economics* 10, pp.151- 175.
- Linder, S.B, (1961). *An Essay On Trade and Transformation*, Almqvist & Wiksells Boktryckeri AB.
- Lundberg, L., (1992). “The Structure of Swedish International Trade and Specialization: "Old" and "New" Explanations”. *Review of World Economics*, Vol. 128, Issue 2, pp.266-287.
- Malkoç, S. (1998). Cumhuriyetin 75. Yılında Dünya Ekonomik Krizlerinin Türkiye’ye Yansımaları ve Güncel bir Örnek: Rusya Krizi, *Dış Ticaret Dergisi*, 1998 özel sayı, 203-213.

- Mallapaty, S. (2020). "What The Cruise-Ship Outbreaks Reveal About COVID19". *Nature*, 580(7801), p.18.
- Mangır, F. (2012). "Türkiye İçin İkiz Açıklar Hipotezi Testi (1980-2011)". *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 5(2), ss.136-149.
- Manisalı, E. (1978). *Gelişme Ekonomisi*, Güryay Matbaacılık, İstanbul.
- Manisalı, E. (1996) Gümrük Birliğinin Siyasal ve Ekonomik Bedeli, Bağlam Yayınları, İstanbul.
- Mankiw, N. G. (2010). Makroekonomi, çev. Ö.F. Çolak, Efil Yayınları, Ankara.
- Melemen, M., (2006). "Türkiye İhracatının 2003, 2004 ve 2005 Yıllarındaki Yüksek Artışının Nedenleri Üzerine Bir Saha Araştırması", *Öneri Dergisi*, Sayı.26 ss.194.
- Mishkin, F.S., (2014). "Merkez Bankaları Ne Yapmalı?" içinde Para Politikası Stratejisi çev. Ö.F. Çolak ve A. Zengin, Efil Yayınları, Ankara.
- Mishkin, F.S., (2014). "Para Politikası Hakkında Bilmek İstedığınız, Fakat Sormaya Korktuğunuz Her Şey" içinde Para Politikası Stratejisi çev. Ö.F. Çolak ve A. Zengin, Efil Yayınları, Ankara.
- Mishkin, F.S., (2014). "Para Politikasında Aktarım Mekanizması ve Varlık Fiyatlarının Rolü" içinde Para Politikası Stratejisi çev. Ö.F. Çolak ve A. Zengin, Efil Yayınları, Ankara.
- Mongelli, Francesco, Paolo (2008). "European Economic and Monetary Integration and the Optimum Currency Area Theory". European Commission, Economic and Financial Affairs, Economic Papers 302, February.
- Newton, I., (1997). *Doğal Felsefenin Matematiksel İlkeleri* (Seçmeler), (Çev. A.Yardımlı), İdea Yayınları, İstanbul.
- Oktar, S., Yüksel, S., (2015). "1998 Yılında Rusya'da Yaşanan Bankacılık Krizi ve Öncü Göstergeleri" *Marmara Üniversitesi İ.İ.B. Dergisi*, Cilt XXXVII, SAYI II, S. 327-340.
- Oktay, E. ve Gozgor, G., (2013). "Estimation Of Disaggregated Import Demand Functions For Turkey". *Economics Bulletin*, Vol. 33 No. 1, pp. 575-585.
- Orhangazi, Ö., (2020). *Türkiye Ekonomisinin Yapısı Sorunlar Kırılganlıklar ve Kriz Dinamikleri*, İmge Kitabevi Yayınları, Ankara.
- Özatay, F., (2009). *Finansal Krizler ve Türkiye*, Doğan Egmont Yayıncılık ve Yapımcılık, İstanbul.
- Özatay, F., (2011). *Parasal İktisat: Kuram ve Politika*, Efil Yayınları, Ankara.

- Özdemir, Ü., Kantürk, Y. G., Oral, M. (2016). “Cumhuriyetten Günümüze Ekonomi Politikaları Bağlamında Türk Dış Ticaretinin Gelişimi”, *Doğu Coğrafya Dergisi*, S.35, ss.149- 174.
- Özgüven, A., (1992). *İktisadi Düşünceler –Doktrinler ve Teoriler*, Filiz Kitabevi, İstanbul.
- Öztürk, E. B. ve Adıgüzel, M., (2016). “Türkiye İmalat Sanayi’nin Uluslararası Ekonomiye Entegrasyonun Değerlendirilmesi: 2000-2014”. İstanbul Ticaret Üniversitesi, Dış Ticaret Enstitüsü Working Paper Series, No:25, ss. 1-15.
- Parasız, İ. (1995). *Kriz Ekonomisi ve 1994 Kararları*, Ezgi Kitabevi, Bursa.
- Petek, A. Ve Şanlı, O. (2019). “Türkiye’de Gayrisafi Yurtiçi Hasıla, Döviz Kurları ve Sanayi Üretim Endeksinin Kapasite Kullanım Oranları Üzerine Etkileri: Zaman Serileri Analizi”, *International Review of Economics and Management*, 7(1), ss. 49-73.
- Posner, M. V., (1961). “International Trade and Technical Change”. *Oxford Economic Papers, New Series*, Vol. 13, No. 3, pp. 323-341.
- Ricardo, D., (2008). *Siyasal İktisadın ve Vergilendirmenin İlkeleri* (Çev. B. Sezen) Türkiye İş-Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.
- Salvatore, D., (2013). *International Economics*, Eleventh Ed. Wiley Publishing.
- Samuelson, P.A. (1948). “International Trade and the Equalisation of Factor Prices”, *The Economic Journal*, Vol. 58, No. 230, pp. 163-184.
- Savaş, V., (1998). *İktisadın Tarihi*, Avcıol Basım Yayın, İstanbul.
- Sayan, S. ve Kaynak, P. (2020). “Salgının İşgücü Piyasalarına Yansımaları”, ss.363-391, içinde Salgın Ekonomisi, Editör: Çolak, Ö.F., Efil Yayınları, Ankara.
- Sen, S., (2010). “*International Trade Theory and Policy: A Review of the Literature*” Levy Economic Institute of Bard College, Working Paper No. 635, pp.1-24.
- Sevinç, A., (2020). Heterojen Birimler Arası Korelasyonlu Dinamik Panel Veri Modelleri: OECD Ülkelerinde Enerji Talebinin Modellenmesi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Seyidoğlu, H. (2015). *Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama*, (Geliştirilmiş 20. Baskı). Güzem Can Yayınları, İstanbul.
- Seyidoğlu, H., (2017). *Uluslararası İktisat*, Güzem Can Yayınları, İstanbul.
- Shahriar, S., L. Qian, S.Kea and N. M.Abdullahi, (2019). “The Gravity Model Of Trade: A Theoretical Perspective”, *Review Of Innovation And Competitiveness*, Volume 5, Issue 1, pp.21-42.

- Sloman, J. (2004). Makro İktisat, (Çev. A. Çakmak), Bilim Teknik Yayınevi, Eskişehir.
- Smith, A., (2011). *Milletlerin Zenginliği*, (Çev. H. Derin) Türkiye İş-Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.
- Soysal, H. C. (2020). “Pandemi Sonrası Dış Ticaret Eğilimleri”. <https://ugm.com.tr/pandemi-sonrasi-dis-ticaret-egilimleri>
- Sönmez, S. (1998). *Dünya Ekonomisinde Dönüşüm*, İmge Kitabevi Yayınları, Ankara.
- Srivastava, K. V., Giles, E. A., David, (1987). *Seemingly Unrelated Regression Equations Models: Estimation And Inference*, Marcel Dekker, New York.
- Stiglitz, J. (2002). Küreselleşme Büyük Hayal Kırıklığı, (Çev. A. Taşcıoğlu ve D. Vural), Plan b Yayınları, İstanbul.
- Sunal, S. ve Aykaç, E. (2005). “Türk İmalat Sanayinde İstihdam, İhracat ve Kapasite Kullanım Oranı İlişkisi: Panel Koentegrasyon”. VII Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu, ss.1-24.
- Suranovic, S., (2010). *Policy and Theory of International Economics*, Flat World Knowledge, Incorporated.
- Susam, N., Bakkal, U. (2008). “Kriz Süreci Makro Değişkenleri ve 2009 Bütçe Büyüklüklerini Nasıl Etkileyecek?”. *Maliye Dergisi*, s:155, Temmuz-Aralık, ss:72-88.
- Şahin, H. (2012). *Türkiye Ekonomisi Tarihsel Gelişimi-Bugünkü Durumu*, (12.Baskı). Ezgi Kitabevi, Bursa.
- Şahin, H., (2009). *Türkiye Ekonomisi*, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa.
- Şenses, F. Ve Taymaz, E. (2003). Unutulan Bir Toplumsal Amaç: Sanayileşme Oluyor? Ne Olmalı? ERC Working Papers in Economics 03/01. Ankara.
- Tang, T.C. and Nair, M., (2002). A Cointegration Analysis of Malaysian Import Demand Function: Reassessment From The Bounds Test, *Applied Economics Letters*, 9, pp. 293-296.
- Tarı, R. (1999). *Ekonometri*, İstanbul: Alfa Yayınları-609, İktisat Dizisi No:032.
- TCBM, (2016). “2016 Yılı Para ve Kur Politikası”. Erişim Tarihi: www.tcmb.gov.tr, 26.05.2021.
- TCMB, (2011). Enflasyon Raporu II, Erişim tarihi: www.tcmb.gov.tr, 22.05.2021.
- TCMB, (2011a), Finansal İstikrar Raporu, Sayı 12.
- TCMB, (2011b), Finansal İstikrar Raporu, Sayı 13.

- TCMB, (2015). “Finansal İstikrar: Türkiye’de Finansal İstikrar Gelişmeleri”, Erişim Tarihi: www.tcmb.gov.tr, 24.05.2021.
- TCMB, (ty). Türkiye’nin Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı, Erişim tarihi: www.tcmb.gov.tr, 23.05.2021.
- Tekeli, İ. (2013). “1960’lı Yıllarda Türkiye’de Planlama Düşüncesinin Yeniden Canlanışını Modernite Projesinin İçinden Okumaya Çalışmak” (içinde) *Modernizmin Yansımaları 60’lı Yıllarda Türkiye*, ed. R.F. Barbaros ve E. J. Zürcher, Efil Yayınları, Ankara, 2013.
- Tekeli, İ. ve İlkin, S. (1993). *Türkiye ve Avrupa Topluluğu Cilt II*, Ümit Yayıncılık, Ankara.
- TEPAV, (2009). “2007-08 Küresel Finans Krizi ve Türkiye: Etkiler ve Öneriler” Erişim Tarihi: <https://www.tepav.org.tr/tr/yayin/s/247>, 10.05.2021.
- TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi). (2014). Çalışma Raporu, https://www.tim.org.tr/files/downloads/Faaliyetler/tim_calisma_raporu_2014-2015.pdf.
- TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi). (2014). Ekonomi ve Dış Ticaret Raporu, https://www.tim.org.tr/files/downloads/raporlar/tim_ekonomi_ve_dis_ticaret_raporu_2014.pdfTİM(2015).https://tim.org.tr/files/downloads/Raporlar/2016_2017_Y%C4%B1ll%C4%B1k_Faaliyet_Raporu.pdf.
- TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi). (2016). Ekonomi ve Dış Ticaret Raporu, https://www.tim.org.tr/files/downloads/Raporlar/Tim_Ekonomi_Raporu_2016.pdf.
- TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi). (2017). Faaliyet Raporu, https://www.tim.org.tr/files/downloads/Raporlar/T%C4%B0M_2017_2018_Faaliyet_Raporu.pdf.
- TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi). (2018). 2018 Faaliyet Raporu. <https://www.tim.org.tr/tr/kose-yazarlari-can-fuat-gurlesel-dunya-ticareti-buyumeye-basladi>.
- TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi). (2019). İhracat 2019 Raporu, https://www.tim.org.tr/files/downloads/Strateji_Raporlari/Yeni%20Vizyon%20Yeni%20Yol%20Haritas%C4%B1%20%C4%B0hracat%202019%20Raporu.pdf.
- Togan, S., (2009). “Küresel Kriz ve Türkiye”. *Tisk Akademi*, Cilt 4 Sayı II, ss. 1-25
- Tokatlıoğlu, M., Şen S. ve Tabar Ç. (2018). “Küresel Krizde Devlet Müdahalesi ve Maliye Politikası”. *İş ve Hayat Dergisi*, (9), ss.9-26.
- Tokgöz, E. (2001). *Türkiye’nin İktisadi Gelişme Tarihi 1914-2001*, (6.Baskı). İmaj Yayıncılık, Ankara.

- Toruk, İ. (2005). “Türkiye’de 1990-2000 Yılları Arasında Sosyoekonomik Ortamın Ve Kültürel Hayatın Reklamlar Üzerinden Temsili”. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı.14, ss.493-508.
- Türkan, C., (2006). Türkiye’de Üretimin İthalat ve İhracat Bağımlılığı, TCMB, ss.1-26.
- Türkoğlu, F., Aktaş, T., Sönmez, N. (2010). *Dünya’nın Tanıklığında Türkiye Ekonomisi 1980- 2010 Dönüşümünün 30 Yılı*, Globus Dünya Basımevi, İstanbul.
- Tüyen, Z. (2015). *Türkiye’de Dış Ticaret Politika ve Uygulamaları*, T.C. İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Uludağ, İ., Arıcan, E. (2003). *Türkiye Ekonomisi: Teori-Politika Uygulama*. Der Yayınları, İstanbul.
- Uzgören, N. ve Uzgören E., (2005). “Zaman Serilerinde Sahte Regresyon Sorunu ve Reel Kamu Harcamalarına Yönelik Bir Ekonometrik Model Uygulaması”, *Akademik Bakış Dergisi*, Sayı:5 ss.1-14.
- Ünsal, E., (2005). *Uluslararası İktisat*, İmaj Yayıncılık, Ankara.
- Ünsal, M. (2007). *İktisadi Büyüme*, İmaj Yayınevi, Ankara.
- Vernon, R., (1966). “International Investment and International Trade In The Product Cycle, *The Quarterly Journal of Economics*”. Vol. 80, No. 2, pp. 190- 207.
- Volz, U. (2012). “Lessons of the European Crisis for Regional Monetary and Financial Integration In East Asia” *Adbi Working Papers* No: 347, <http://www.adb.org/sites/default/files/publication/156202/adbi-wp347.pdf>
- Voyvoda, E. ve Yeldan, A.E. (2020). “Covid-19 Salgının Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri ve Politika Alternatiflerinin Makroekonomik Genel Denge Analizi” ss.187-215, içinde Salgın Ekonomisi, Editör: Çolak, Ö.F., Efil Yayınları, Ankara.
- Williamson, J. (2005). “The Strange History of the Washington Consensus”. *Journal of Post Keynesian Economics*, No. 2, pp. 195-206.
- World Bank, (1995). *World Development Report. Workers in An Integration World*, Washington.
- WTO, (2020). <https://www.wto.org/> , Erişim Tarihi: 20.03.2021
- Yalçınkaya, M.H., Çılbant, C. Ve Özçalık M. (2009). “Avrupa Birliği Sürecinde Türk İmalat Sanayi Dış Ticaretinin Rekabet Gücü 1989-2009 VAR Analizi”. *Yönetim ve Ekonomi*, 16(1), ss. 115-137.

- Yeldan, E. (2009). *Ekonomi Politik Krizden Çıkış ve Sonrası*, Erişim Tarihi: www.bilkent.edu.tr/~yeldane/Yeldan219_17Haz09.pdf, 4.03.2020.
- Yeldan, E. (2017).” 1990’lar: Türkiye’nin Kayıp On Yılı” içinde Modernizmin yansımaları 90’lı yıllarda Türkiye, hazırlayanlar: R. F. Barbraos ve E. J. Zurcher, Efil Yayınevi, Ankara.
- Yılmaz, M. ve Divani, E. (2018). “Ticaret Savaşları, Ekonomik Milliyetçilik, Yeni Merkantilizm Ve Dünya Ticaret Örgütünün İşlevsizliği”. *İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi İBBF Dergisi*, 1(1), ss.10-24.
- Yılmaz, Ş.E., (2010). *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*, Efil Yayınevi, Ankara.
- Yiğidim, A. ve Köse, N. (1997). “İhracat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki, İthalatın Rolü: Türkiye Örneği”, *Ekonomik Yaklaşım*, Cilt: 8, Sayı: 26, ss. 71-85.
- Zellner, A., (1962). “An Effient Method of Estimating Seemingly Unrelated Regression and Test for Aggregation Bias”, *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 57, No:298, pp. 348-368.
- Zellner, A., (2006). “Seemingly Unrelated Regressions”. University of Chicago 5807 South Woodlawn Avenue Chicago, IL 60637, pp. 1-8.

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı ve Soyadı : Derya AĞCADAĞ

Eğitim Bilgileri

Lisans : Gaziosmanpaşa Üniv./İktisat

Yüksek Lisans : Gaziosmanpaşa Üniv./Tarım Ekonomisi

Doktora : Süleyman Demirel Üniversitesi/İktisat

