

T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

T.C. İKTİSADİ VE
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
DOKÜMAN YERİ

140806

YENİ DİŞ TİCARET TEORİLERİ VE TÜRKİYE-AB
ÜLKELERİ ARASINDAKİ ENDÜSTRİ-İÇİ
TİCARETİN ANALİZİ

140806

DOKTORA TEZİ

NURSEN (VATANSEVER) DEVİREN
14604

DANIŞMAN
PROF.DR. AHMET İNCEKARA

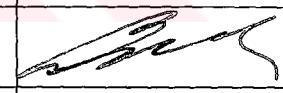
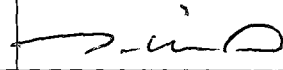
DÜZELTİLMİŞ TEZ

İSTANBUL-2003

T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TEZ ONAYI

İKTİSAT Anabilim Dalında **14604** numaralı **NURSEN VATANSEVER DEVİREN**'İN hazırladığı **“YENİ DİŞ TİCARET TEORİLERİ VE TÜRKİYE – AB ÜLKELERİ ARASINDAKİ ENDÜSTRİ – İÇİ TİCARETİN ANALİZİ”** konulu **YÜKSEK LİSANS / DOKTORA TEZİ** ile ilgili **Tez Savunma Sınavı**, Lisansüstü Öğretim Yönetmeliği'nin 28.Maddesi uyarınca **08.07.2003 SALI** günü saat: **11.00'de** yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin **.....'ne*** **ÖYBİRLİĞİ / ÖYÇOKLUĞUYLA** karar verilmiştir.

JÜRİ ÜYESİ	KANAATİ(*)	İMZA
PROF.DR.AHMET İNCEKARA	Kabul	
PROF.DR.EROL MANİSALI	Reddi	
PROF.DR.CEMAL ŞANLI	Kabul	
PROF.DR.TARGAN ÜNAL	Kabul	
PROF.DR.ERCAN EREN	Reddi	

DÜZELTMELER

I. BÖLÜM

- 1) s. 8 Adam Smith'in Teoride Ve Uygulamada Liberalizme Bakış Açısı
- 2) s.41 Monolcü Rekabet Piyasasında Firma Talep Eğrileri
- 3) ss. 47-53 Nole, Globerman, Mardas, Hughes, Lee ve Lee, Guell ve Richards Mathews, Clark ve Stanley, Sharma, Osimani ve Laens'in Yaptığı Ekonometrik Çalışmalar

II. BÖLÜM

- 4) s. 63 Çok Uluslu Şirketlerin Yarattığı Sorunlar

III. BÖLÜM

- 5) ss. 167 – 174 Türkiye – Avrupa Birliği İlişkileri Çerçevesinde Gümrük Birliği
- 6) s. 175 SITC Rev. 3 Hakkında Açıklayıcı Bilgi
- 7) s. 194-201 Türkiye'nin Üç Ülke Grubuyla Farklı Derneştirme Düzeylerinde Gerçekleşen Endüstri -içi Ticareti
- 8) s. 201-205 Türkiye'de Endüstri-içi Ticarete ilişkin Olarak Yapılan Çalışmalar

ÖZ

YENİ DİŞ TİCARET TEORİLERİ VE TÜRKİYE-AB ÜLKELERİ ARASINDAKİ ENDÜSTRİ-İÇİ TİCARETİN ANALİZİ

Endüstri-içi ticaret veya aynı endüstriye giren farklılaştırılmış malların eş anlı olarak ihraç ve ithal edilmesi, son yıllarda günümüz uluslararası ticareti içinde önemli bir yer almaya başlamıştır. Yeni Dış Ticaret Teorilerinden Monopolcü Rekabet Teorisi bağlamında incelenen endüstri-içi ticaret, ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomileri ile karakterize edilmektedir.

Bu çalışmada, ülkeye ilişkin hipotezlerin Türkiye-AB ülkeleri arasında gerçekleşen endüstri-içi ticaret üzerindeki etkileri analiz edilmeye çalışılmıştır. 1995-2000 yıllarını kapsayan söz konusu çalışmada panel data analizi kullanılmıştır. Analiz sonuçları, teorik beklentiler yönünde çıkmıştır. Endüstri-içi ticaret, kişi başına düşen gelirler, ticarete açık olma ve ortalama uzaklık değişkenleri ile pozitif yönde ilişkili iken kişi başına düşen gelirlerdeki farklılıklar değişkeni ile negatif yönde ilişkilidir. Ortalama uzaklık değişkeninin pozitif çıkması, Türkiye-AB arasındaki yüksek düzeyli dış ticaret ilişkileri ile açıklanabilir. Ayrıca, endüstri-içi ticareti ölçmek amacıyla düzeltilmiş Grubel-Lloyd indeksi kullanılmış ve SITC Rev.3'e göre 4 digit düzeyinde (5-8) sınai ürünler analiz kapsamına alınmıştır. Yapılan endüstri-içi ticaret hesaplamalarına göre; Türkiye'nin en fazla endüstri-içi ticarete bulunduğu ülkeler İtalya, İspanya, Fransa, İrlanda ve Yunanistan olmaktadır. Bu ülkeleri, Belçika-Lüksemburg, İngiltere, Almanya, Hollanda ve Avusturya izlemektedir. En düşük endüstri-içi ticaret payları ise, İsveç ve Danimarka ile yapılan endüstri-içi ticarete gözlenmiştir. Ayrıca, endüstri-içi ticaret paylarının Gümrük Birliği sonrası artış gösterdiği dikkati çekmiştir.

ABSTRACT

NEW TRADE THEORIES AND ANALYSIS OF INTRA-INDUSTRY TRADE BETWEEN TURKEY AND EUROPEAN UNION

Importation and exportation simultaneously of goods entering into intra-industry trade or separate industry have started to have an important position in international trade of our present time. Intra-industry trade studied in the sense of Monopolistic Competition Theory being one of New Trade Theories is characterized with product differentiation and scale economies.

It is attempted to analyze impacts of hypotheses related to the country on intra-industry trade realized between Turkey and countries of the European Union in this present study. In subject study covering years between 1995 and 2000, panel data analysis has been applied. Analysis results have emerged in parallel with theoretical expectations. Intra-industry trade is negative related with per capita income differences while positive related with per capita incomes, trade orientation and average distance. Average distance that has positive sign is explained with intensive foreign trade relations between Turkey and European Union. In addition, adjusted Grubel Lloyd index for the purpose of measuring intra-industry trade has been used and in accordance with SITC. Rev. 3, industrial products at 4 digits level (5-8) have been included under scope of analysis. Pursuant to conducted intra-industry trade calculations, countries with which Turkey is dealing with the most intra-industry trade are Italy, Spain, France, Ireland and Greece. Followed up by; Belgium-Luxembourg, England, Germany, Holland and Austria. The lowest intra-industry trade shares have been observed in intra-industry trade made with Sweden and Denmark. Furthermore, it has drawn attention that intra-industry trade shares have shown increase after entry of Turkey into. Customs Union.

ÖNSÖZ

Çalışmanın amacı, Yeni Dış Ticaret Teorilerini incelemek ve Monopolcü Rekabet Teorisi bağlamında açıklanan endüstri-içi ticareti, Türkiye-AB ülkeleri açısından ülkeye ilişkin hipotezler yardımıyla analiz etmektir.

Ekonometrik çalışma, bazı Avrupa Birliği üyesi ülkelere ilişkin çeşitli yıllara ait datanın mevcut olmaması nedeniyle 1995-2000 yılları olarak sınırlandırılmıştır. Ayrıca; çalışmanın SITC Rev.3'e göre 4 digit düzeyi gibi ayrıntılı bir düzeyde yapılması, data toplama ve işleme güçlüklerini de beraberinde getirmiştir.

Tez çalışmam süresince benden desteğini esirgemeyen ve bilgileriyle katkı sağlayan Danışman Hocam Sayın Prof. Dr. Ahmet İNCEKARA ile karşılaştığım sorunların çözümünde bana yardımcı olan ve bilgilerini benimle paylaşan Prof. Dr. Erol MANİSALI, Prof. Dr. Cemal ŞANLI, Prof. Dr. Osman KÜÇÜKAHMETOĞLU, Yrd. Doç. Dr. Nezir KÖSE ile Dr. Nihat IŞIK'a ve benden maddi ve manevi desteklerini esirgemeyen ailem ve eşim Seyit DEVİREN'e teşekkürlerimi borç bilirim.

İÇİNDEKİLER

ÖZ/ABSTRACT	iii
ÖNSÖZ.....	v
İÇİNDEKİLER.....	vi
KISALTMALAR.....	x
TABLolar LİSTESİ.....	xi
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xii
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM YENİ DİŞ TİCARET TEORİLERİ

1.1. Geleneksel Dış Ticaret Teorisi	5
1.1.1. Klasik Dış Ticaret Teorisi	6
1.1.1.1. Mutlak Üstünlük Teorisi.....	7
1.1.1.2. Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi.....	9
1.1.2. Neo-klasik Dış Ticaret Teorisi	13
1.1.2.1. Vazgeçme (Fırsat) Maliyeti Teorisi.....	13
1.1.2.2. Faktör Donatımı Teorisi	15
1.2. Yeni Dış Ticaret Teorileri	20
1.2.1. Nitelikli İşgücü Teorisi.....	23
1.2.2. Teknoloji Açığı Teorisi	27
1.2.3. Ürün Dönemleri Teorisi	28
1.2.4. Tercihlerde Benzerlik Teorisi.....	33
1.2.5. Ölçek Ekonomileri Teorisi	36
1.2.6. Monopolcü Rekabet Teorisi	40
1.3. Yeni Dış Ticaret Teorileri ve Endüstri-İçi Ticaret	53

İKİNCİ BÖLÜM ENDÜSTRİ-İÇİ TİCARET VE MODELLERİ

2.1. Küreselleşen Dünyada Uluslararası Ticaret Şekilleri.....	56
2.1.1. Endüstriler-arası Ticaret	58
2.1.2. Firma-içi Ticaret.....	61
2.1.3. Endüstri-içi Ticaret.....	69
2.2. Endüstri-İçi Ticaretin Kapsamı ve Tarihsel Gelişimi.....	74

2.2.1. Endüstri-İçi Ticaretin Kapsamı	74
2.2.2. Tarihsel Gelişim İçinde Endüstri-İçi Ticaret.....	77
2.3. Endüstri-İçi Ticaret Şekilleri	78
2.3.1. Fonksiyonel Olarak Özdeş Malların Endüstri-İçi Ticareti	78
2.3.1.1. Derneştirme Yanlılığı	79
2.3.1.2. Sınır Ticareti	80
2.3.1.3. Periyodik Ticaret.....	81
2.3.1.4. Ortak Üretim ve Ortak Tüketim	82
2.3.1.5. Antrepo Ticareti	83
2.3.1.6. Çok Uluslu Şirketler Tarafından Yapılan Ticaret	84
2.3.1.7. Karşılıklı Damping	84
2.3.1.8. Hizmetler Üzerindeki Endüstri-İçi Ticaret.....	85
2.3.2. Farklılaştırılmış Malların Endüstri-İçi Ticareti	86
2.3.2.1. Yatay Farklılaştırma	87
2.3.2.2. Dikey Farklılaştırma	87
2.3.2.3. Teknolojik Farklılaştırma	88
2.3.3. Farklılaştırılmış Ürünler ve Ölçek Ekonomileri.....	88
2.3.3.1. Farklı Girdi Gereksinimi Duyan Ürünler.....	89
2.3.3.2. Benzer Girdi Gereksinimi Duyan Ürünler ve Ölçek Ekonomileri.....	90
2.3.3.3. Ölçek Ekonomileriyle Uzmanlaşma Yolu	92
2.4. Endüstri-İçi Dolaysız Yabancı Sermaye Yatırımı	94
2.5. Endüstri-İçi Ticaretin Ölçülmesi ve Karşılaşılan Sorunlar	95
2.5.1. Endüstri-İçi Ticaretin Ölçülmesinde Farklı Yaklaşımlar	96
2.5.1.1. Balassa Ölçümü	96
2.5.1.2. Grubel ve Lloyd Ölçümü	98
2.5.1.3. Aquino Ölçümü	100
2.5.1.4. Glejser Ölçümü.....	102
2.5.1.5. Loertscher ve Wolter Ölçümü.....	103
2.5.1.6. Bergstrand Ölçümü	104
2.5.2. Ölçme Sorunları	106
2.6. Endüstri-İçi Ticaret Düzeyi	112
2.6.1. Ülkeler İtibariyle Endüstri-İçi Ticaret.....	112
2.6.2. Endüstriler İtibariyle Endüstri-İçi Ticaret	114
2.7. Endüstri-İçi Ticaret Düzeyini Belirleyen Faktörler.....	118
2.7.1. Ülkeye İlişkin Faktörler	118
2.7.1.1. Bir Ülkenin Kişi Başına Düşen Gelir Düzeyi.....	118

2.7.1.2. Ülkeler Arasındaki Gelir Eşitsizliği Derecesi.....	118
2.7.1.3. Ülkenin Ekonomik Kalkınma Aşaması	119
2.7.1.4. İki Ülke Arasında Ekonomik Kalkınma Düzeyindeki Farklılıklar.....	120
2.7.1.5. Ülke Büyüklüğü.....	120
2.7.1.6. Ülkeler Arasındaki Mevcut Entegrasyon Derecesi.....	122
2.7.1.7. Coğrafi Yakınlık	123
2.7.1.8. Ülkeler Arasında Büyük Ticaret Dengesizliklerinin Varlığı ...	123
2.7.2. Endüstriye İlişkin Faktörler.....	123
2.7.2.1. Ürün Farklılaştırması Derecesi	123
2.7.2.2. Ölçek Ekonomileri Derecesi	125
2.7.2.3. Piyasa Yapısı Şekli	126
2.7.2.4. Dolaysız Yabancı Sermaye Yatırımının Önemi	127
2.7.2.5. Ürün İcadı Derecesi	128
2.7.2.6. Ticari Engellerin Önemi	129
2.7.2.7. Taşıma Giderleri	129
2.8. Endüstri-içi Ticarete İlişkin Uyum Politikası ve Ticaret Politikası	130
2.8.1. Endüstri-içi Ticaretten Elde Edilen Kazançlar	131
2.8.2. Endüstri-içi Ticaret ve Uyum Politikası.....	132
2.8.3. Endüstri-içi Ticaret ve Ticaret Politikası	135
2.8.3.1. Eksik Rekabet ve Ürün Farklılaştırması Modelleri	135
2.8.3.1.1. Neo-Chamberlinian Monopolcü Rekabet Modeli.....	135
2.8.3.1.2. Neo-Hotelling Monopolcü Rekabet Modeli	141
2.8.3.2. Düopol Koşullarında Özdeş Mallara İlişkin Endüstri-içi Ticaret Modeli	154

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE-AB ÜLKELERİ ARASINDAKİ ENDÜSTRİ-İÇİ TİCARETİN ANALİZİ

3.1. Amaç, Kapsam ve Yöntem.....	159
3.2. Panel Data Analizinin Tanımı ve Tarihsel Gelişimi	160
3.3. Panel Data Analizinin Avantaj ve Sınırlamaları	161
3.3.1. Panel Data Analizinin Avantajları.....	161
3.3.1.1. Bireysel Heterojenliğin Kontrol Edilmesi	161
3.3.1.2. Değişkenler Arasındaki Doğrusal Bağlantıyı Azaltması ve Etkinlik Sağlaması.....	162

3.3.1.3. Uyum Dinamikleri Çalışmak İçin Elverişli Olması.....	162
3.3.1.4. Önemli Ekonomik Sorunlara İlişkin Etkilerin Belirlenmesi ve Ölçülmesi	163
3.3.1.5. Karmaşık Davranışsal Modellerin Kurulması ve Test Edilmesine Elverişli Olması.....	164
3.3.1.6. Değişkenlerin Mikro Düzeyde Tam Olarak Ölçülmesi	164
3.3.2. Panel Data Analizinin Sınırlamaları.....	164
3.3.2.1. Dizayn ve Data Toplama Problemleri	165
3.3.2.2. Ölçüm Hatalarına İlişkin Problemler.....	165
3.3.2.3. Seçici Olmaya İlişkin Problemler.....	165
3.3.2.3.1. Bireysel Seçicilik	165
3.3.2.3.2. Yanıt Vermeme	166
3.3.2.3.3. Doğal Kayıpların Ortaya Çıkması.....	166
3.3.2.3.4. Kısa Zaman Serileri Boyutu.....	166
3.4. Türkiye – AB İlişkileri Çerçevesinde Gümrük Birliği.....	167
3.5. Endüstri-içi Ticaretin Ölçümü.....	174
3.6. Türkiye-AB Ülkeleri Arasındaki Endüstri-içi Ticaret Düzeyi	175
3.6.1. Türkiye'nin AB Ülkeleri ile Olan Ortalama Endüstri-içi Ticaret Payları.....	175
3.6.2. Yüksek Endüstri-içi Ticaret Düzeylerine Sahip Sektörlerin Mevcut Yıllar İtibariyle İncelenmesi	177
3.6.3. Sektörlerin 1995-2000 Dönemi Yıllık Ortalamalar Kullanılarak İncelenmesi	187
3.7. Türkiye'nin Üç Ülke Grubuyla Farklı Dönüşüm Düzeylerinde Gerçekleşen Endüstri-İçi Ticareti.....	194
3.8. Türkiye'nin Endüstri-İçi Ticaretine İlişkin Olarak Yapılan Çalışmalar.....	201
3.9. Türkiye-AB Ülkeleri Arasındaki Endüstri-İçi Ticaretin Ülkeye İlişkin Belirleyicileri.....	206
3.10. Analiz Sonuçları	209
SONUÇ	211
KAYNAKÇA	217
EKLER	228
EK-I	229
EK-II	249
ÖZGEÇMİŞ.....	268

KISALTMALAR

AB	:	Avrupa Birliği
ABD	:	Amerika Birleşik Devletleri
AET	:	Avrupa Ekonomik Topluluğu
APCY	:	Kişi Başına Düşen Ortalama Gelir
AR-GE	:	Araştırma-Geliştirme
AT	:	Avrupa Topluluğu
CACM	:	Orta Amerika Ortak Pazarı
CMEA	:	Karşılıklı Ekonomik Yardım Konseyi
ÇUŞ	:	Çok Uluslu Şirketler
DIST	:	Ortalama Uzaklık
DİE	:	Devlet istatistik Enstitüsü
DPCY	:	Kişi Başına Düşen Ortalama Gelirlerdeki Farklılıklar
DYSY	:	Dolaysız Yabancı Sermaye Yatırımı
EFTA (European Free Trade Association)	:	Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi
GDP	:	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
GSMH	:	Gayri Safi Milli Hasıla
IIT	:	Endüstri-içi Ticaret
ISIC (International Standard Industrial Classification)	:	Uluslararası Standart Endüstri Sınıflandırması
LAFTA (Latin American Free Trade Association)	:	Latin America Serbest Ticaret Bölgesi
MC	:	Marjinal Maliyet
MERCOSUR	:	Güney Amerika Ortak Pazarı
MR	:	Marjinal Gelir
NLS (National Longitudinal Surveys of Labor Market Experience)	:	Emek Piyasasına Yönelik Birçok Yılı Kapsayan Ulusal Araştırma
OECD (Organization for Economic Cooperation and Development)	:	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı
PSID (Panel Study of Income Dynamics)	:	Gelir Dinamikleri Panel Çalışması
SITC (Standard International Trade Classification)	:	Standart Uluslararası Ticaret Sınıflandırması
TO	:	Dış ticarete açık olma
UÖŞ	:	Ulus Ötesi Şirket
WTO	:	Dünya Ticaret Örgütü
YEÜ	:	Yeni Endüstrileşen Ülkeler

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1:	Emek Başına Birim Üretim	7
Tablo 2:	Üretimin Emek Maliyetleri.....	10
Tablo 3:	Ulusal Para Cinsinden İç Fiyatlar.....	14
Tablo 4:	Tüm Mallar ve Seçilmiş Ülkeler İtibariyle Ortalama Endüstri-içi Ticaret Düzeyleri 1964-1985 (%).....	113
Tablo 5:	Gelişmiş Ülkeler ile Gelişmekte Olan Ülkeler (GOÜ) Açısından Yüksek Endüstri-içi Ticaret Paylarına Sahip Endüstriler, 1985 (%)....	115
Tablo 6:	ABD'nin Seçilmiş Mallar İtibariyle Endüstri-içi Ticareti, 1992 (%)...	117
Tablo 7:	AB Ülkeleri ile Olan Ortalama Endüstri-İçi Ticaret Payları Ticaret (%) (1995-2000).....	176
Tablo-8:	Ortalama Yıllık Endüstri-İçi Ticaret İndeksleri (1995-2000) IIT>50 ..	188
Tablo 9:	Türkiye-AB Ülkeleri Arasında Endüstri-İçi Ticaret (3 digit düzeyde).....	195
Tablo-10:	Türkiye-AB Dışı Ülkeler Arasında Endüstri-İçi Ticaret (3 digit düzeyde).....	196
Tablo-11:	Türkiye-Dünya Ülkeleri Arasında Endüstri-İçi Ticaret (3 digit düzeyde).....	197
Tablo-12:	Türkiye-AB Ülkeleri Arasında Endüstri-İçi Ticaret (4 digit düzeyde).....	198
Tablo 13:	Türkiye-AB Dışı Ülkeler Arasında Endüstri-İçi Ticaret (4 digit düzeyinde).....	199
Tablo 14:	Türkiye-Dünya Ülkeleri Arasında Endüstri-İçi Ticaret (4 digit düzeyinde).....	200
Tablo 15:	Model Sonuçları	209

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Ürün Dönemleri	29
Şekil 2: Yatay olarak farklılaştırılmış malın alternatif gösterimi	143
Şekil 3: Tazminat fonksiyonu	145
Şekil 4: Cournot tepki fonksiyonu	157



GİRİŞ

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra özellikle ticaretin serbestleştirilmesi ile benzer faktör donatımlarına sahip endüstri ülkeleri arasındaki endüstri-içi ticaretin artması ve Faktör Donatım Teorisinin paradoks bir sonuç vermesi, Yeni Dış Ticaret Teorileri'nin ortaya çıkmasını motive etmiştir. Yeni Dış Ticaret Teorileri, uluslararası ticaretin tümünü açıklayamamasına karşın Geleneksel Dış Ticaret Teorisine tamamlayıcı bir nitelik taşımaktadır.

Aynı endüstriye ait farklılaştırılmış malların eşanlı olarak ihraç ve ithal edilmesi şeklinde tanımlanan endüstri-içi ticaret, Yeni Dış Ticaret Teorilerinden Monopolcü Rekabet Teorisi ile açıklanmaktadır. Monopolcü Rekabet Teorisi ile açıklanan endüstri-içi ticaret, ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomileri ile karakterize edilmektedir.

Endüstriler-arası ticaret, farklı endüstrilere konu olan farklı ürünlerin ticaretine işaret ederken endüstri-içi ticaret ise aynı endüstriye giren farklılaştırılmış ürünlerin eşanlı olarak ihraç ve ithal edilmesini ifade etmektedir. Türkiye'nin Almanya'ya fındık ihraç etmesi karşılığında Almanya'dan ilaç ithal etmesi endüstriler-arası ticarete girmesine karşın Almanya'nın ürettiği otomobilleri Japonya'ya ihraç etmesi karşılığında Japonya'dan farklı marka otomobilleri ithal etmesi ise endüstri-içi ticarete girmektedir.

Çalışmanın amacı; Türkiye ile AB ülkeleri arasında 1995-2000 dönemini kapsayan yıllarda gerçekleşen sınai ürünlerine ilişkin endüstri-içi ticareti, ülkeye ilişkin belirleyicileri kullanarak panel data analizi ile test etmektir. SITC Rev. 3'e göre, 4 digit derneştirme düzeyi kullanılmıştır. Ayrıca, indeks olarak düzeltilmiş Grubel-Lloyd indeksi kullanılmıştır. Ülkeye ilişkin belirleyiciler kapsamında kişi başına düşen gelirler, kişi başına düşen gelirler arasındaki farklılıklar, ortalama uzaklık ve dış ticarete açık olma değişkenleri kullanılmıştır. Sonuçlar, teori ile tutarlılık göstermektedir. Ancak, ortalama uzaklık değişkeninin negatif çıkması

gerekirken pozitif çıkması ise, Türkiye-AB arasındaki yüksek düzeyli dış ticaret ilişkileri ile açıklanabilir. Söz konusu değişkenler, Türkiye'nin endüstri-içi ticareti üzerinde etkiye sahiptir.

Çalışmanın ikinci amacı ise, Türkiye-AB arasında SITC Rev.3'e göre SITC 3 ve SITC 4 digit düzeyinde 1993-1995 ve 1996-2000 dönemlerinde gerçekleşen endüstri-içi ticareti, Türkiye-AB dışı ülkeler ve Türkiye-Dünya ülkeleri arasında gerçekleşen endüstri-içi ticaretle karşılaştırarak analiz etmektir.

Çalışmanın Birinci Bölümünde; Öncelikle Geleneksel Dış Ticaret Teorisi ele alınmakta daha sonra Yeni Dış Ticaret Teorileri incelenmekte ve endüstri-içi ticaretin Yeni Dış Ticaret Teorileri kapsamında bir değerlendirilmesi yapılmaktadır.

Çalışmanın İkinci Bölümünde; Uluslararası ticaret şekilleri ayrıntılı biçimde incelenmekte ve endüstri-içi ticaretin kapsamı ve tarihsel gelişimi irdelenmektedir. Ayrıca, endüstri-içi ticaret şekilleri açıklandıktan sonra söz konusu ticaretin ölçümü ve karşılaşılan sorunlar ortaya konulmaktadır. Ardından, endüstri-içi ticaret düzeyi, ülkeler ve endüstriler itibarıyla incelenmektedir. Diğer yandan, endüstri-içi ticaret düzeyini belirleyen faktörlere değinilmektedir. Ayrıca, endüstri-içi ticarete ilişkin uyum politikası ve ticaret politikası modeller çerçevesinde incelenmektedir.

Çalışmanın Üçüncü Bölümünde; Amaç, kapsam ve yöntem açıklandıktan sonra çalışmada kullanılan panel data analizinin tanımı, tarihsel gelişimi ile avantaj ve sınırlamaları incelenmektedir. Daha sonra, Türkiye-AB ilişkileri çerçevesinde Gümrük Birliği ele alındıktan sonra endüstri-içi ticaret, hem Türkiye-AB ülkeleri arasında bireysel düzeyde hem de Türkiye'nin üç ülke grubuyla farklı derneştirme düzeylerinde incelenmektedir. Ardından, Türkiye'nin endüstri-içi ticaretine ilişkin olarak yapılan çalışmalar değerlendirilmektedir. Bölümün sonunda ise Türkiye-AB ülkeleri arasında 1995-2000 döneminde gerçekleşen endüstri-içi ticaret, ülkeye ilişkin belirleyiciler yardımıyla test edilmektedir.

AET (Avrupa Ekonomik Topluluğu) üyesi ülkeler arasındaki ticarete ilişkin tarifeler ve diğer engellerin 1958 yılında kaldırılmasıyla birlikte endüstri-içi ticarete ilgi artmaya başlamıştır. Verdoorn, Kojima, Balassa ve Grubel'in çalışmaları, endüstri ülkeleri arasındaki ticaretin önemli bir bölümünün endüstri-içi ticaret olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu çalışmaları izleyen diğer çalışmalar, monopolcü rekabetin dış ticarete uygulanmasına bağlı olarak endüstri-içi ticaret literatürünün gelişmesine yol açmıştır. Bu bağlamda, eksik rekabet ve ürün farklılaştırması modelleri ile düopol koşullarında özdeş mallara ilişkin endüstri-içi ticaret modelleri geliştirilmiştir. Eksik rekabet ve ürün farklılaştırması modelleri kapsamında Neo-Chamberlinian Monopolcü Rekabet Modeli'ne yönelik olarak Dixit ve Stiglitz, Dixit ve Norman ile Krugman'ın çalışmaları önemli yer tutmaktadır. Neo-Hotelling Monopolcü Rekabet Modeli kapsamında ise Lancaster ile Helpman'ın çalışmaları dikkati çekmektedir. Diğer yandan, düopol koşullarında özdeş mallara ilişkin endüstri-içi ticaret modelleri bağlamında Brander ve Krugman, Brander ve Spencer'in çalışmaları ön plana çıkmaktadır.

Ayrıca, endüstri-içi ticarete yönelik olarak yapılan ekonometrik çalışmalar arasında Balassa, Pagoulatos ve Sorensen, Loertscher ve Wolter, Bergstrand, Helpman, Hansson ve Lundberg, Marvel ve Ray, Greenaway ve Milner, Globerman, Mardas, Clark ve Stanley, Kishor, Mathews, Guell ile Richards, Osimani, Hughes'in çalışmaları incelenmiştir. Türkiye'nin endüstri-içi ticareti ile ilgili çalışmalar arasında ise Schöler, Küçükahmetoğlu, Gönel, Kösekahyaoglu, Emirhan'ın çalışmaları incelenmiştir. Endüstri-içi ticaret çalışmaları incelendiğinde, 1970'li ve 1980'li yıllardaki çalışmaların daha çok endüstri ülkelerinin kendi aralarındaki endüstri-içi ticarete ilişkin olmasına karşın 1990'lı ve 2000'li yıllardaki çalışmaların ise endüstri ülkeleri ile gelişmekte olan ülkeler arasında ve gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarında gerçekleştirdikleri endüstri-içi ticaret ile ilgili olduğu gözlenmektedir.

Öncelikle Türkiye'nin AB ülkeleri ile olan SITC Rev.3'e göre 4 digit düzeyinde (5-8) sınai ürünlerine ilişkin ortalama endüstri-içi ticaret payları

incelendikten sonra yüksek endüstri-içi ticaret değerlerine sahip sektörler itibariyle 1995-2000 arası tüm yıllar ve tüm ülkeler için hesaplama yapılmaktadır. Daha sonra sözkonusu ticaret düzeyi, 1995-2000 dönemi yıllık ortalamalar kullanılarak tüm ülkeler için incelenmektedir.

Yapılan endüstri-içi ticaret hesaplamalarına göre, Türkiye'nin AB ülkeleri ile olan 1995-2000 yılları ortalama endüstri-içi ticaret payları yönünden en fazla endüstri-içi ticarete bulunduğu ülkelerin İtalya, İspanya, Fransa, İrlanda ve Yunanistan olduğu gözlenmiştir. Söz konusu ülkeleri Belçika-Lüksemburg, İngiltere, Almanya, Hollanda ve Avusturya izlemektedir. Türkiye, gelişmekte olan bir ülke olduğu için AB ülkeleri ile arasındaki gelir farklılıkları nedeniyle, endüstri-içi ticaret payları düşük çıkmaktadır. Ancak, Türkiye'nin Gümrük Birliğine girişi sonrası endüstri-içi ticaret paylarında yıllar itibariyle ve sektörler itibariyle artış gözlenmiştir.

Çalışmamızın analiz kısmında, Türkiye ile AB ülkeleri arasındaki endüstri-içi ticareti ölçmek için düzeltilmiş Grubel-Lloyd indeksi kullanılmıştır. Analiz, SITC Rev.3'e göre ayrıntılı 4 digit düzeyinde (5-8) arası sınai ürünleri sektörleri 1995-2000 yılları itibariyle incelemektedir. Yapılan hesaplamalara göre, 1995-2000 yılları ortalama yıllık endüstri-içi ticaret indeksleri yönünden söz konusu indekslerin %50'den fazla olduğu sektörler, 6 nolu başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mamullerde gözlenmiştir. Endüstri-içi ticaret indeksleri, 5 nolu kimyasal ürünler sektöründe göreceli olarak düşük çıkmıştır. Ayrıca, 7 nolu makine ve ulaşım araçları ile 8 nolu diğer mamul eşya sektörü üzerine yoğunlaşma olmadığı sonucuna varılmıştır.

Endüstri-içi ticaretin ölçümüne yönelik olarak ikinci çalışma ise Türkiye'nin AB, AB dışı ve Dünya ülkeleri ile 1993-1995 ve 1996-2000 dönemleri içinde SITC 3 ve SITC 4 digit düzeyinde hem SITC ürün gruplarına göre hem de ağırlıklı ortalama ve düzeltilmiş indeks kullanılarak yapılmıştır. Dönemler içinde Türkiye'nin hem AB hem de AB dışı ve Dünya ülkeleri ile yaptığı endüstri-içi ticaret düzeyleri, artış trendi göstermiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

YENİ DİŞ TİCARET TEORİLERİ

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra özellikle ticaretin serbestleştirilmesi ile benzer faktör donatımlarına sahip endüstrileşmiş ülkeler arasında endüstri-içi ticaretin artması ve Faktör Donatımı Teorisi'nin test edilmesi sonucu paradoks bir duruma ulaşılması, Yeni Dış Ticaret Teorileri'nin doğmasına yol açmıştır. Yeni Dış Ticaret Teorileri, günümüzde uluslararası ticaretin tümünü açıklayabilecek kadar kapsamlı teorilerden oluşmamasına karşın Geleneksel Dış Ticaret Teorisi'nin eksik yönlerini gidermeye çalışması yönünden tamamlayıcı nitelikte görülebilir. Çalışmanın bu bölümünde, öncelikle Geleneksel Dış Ticaret Teorisi ele alınmakta daha sonra Yeni Dış Ticaret Teorileri incelenmekte ve endüstri-içi ticaretin Yeni Dış Ticaret Teorileri kapsamında bir değerlendirilmesi yapılmaktadır.

1.1. Geleneksel Dış Ticaret Teorisi

Geleneksel Dış Ticaret Teorisi bağlamında; Mutlak Üstünlük Teorisi ile Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisini içeren Klasik Dış Ticaret Teorisi ve Vazgeçme Maliyeti Teorisi ile Faktör Donatımı Teorisini kapsayan Neo-klasik Dış Ticaret Teorisi inceleme konusu olmaktadır.

Günümüz uluslararası ticaret koşulları, çok sayıda ülke ve yüz binlerce malın ticarete konu edildiği karmaşık bir ortamdır. Bu nedenle geleneksel dış ticaret teorisi, teorik analizlerin basit ve kolay anlaşılır olmasını sağlamak amacıyla gerçek dünyadan bazı soyutlamalar yapma gereği duymuştur. Bu amaca uygun olarak, aşırı basit ve sınırlayıcı varsayımlara dayalı iki ülkeli ve iki mallı standart dış ticaret modelleri kullanılmaktadır. Söz konusu teorinin, aşırı basit ve eksik yönleri olmasına karşın uluslararası ticaret teorisinin gelişimi yönünde önemli katkılar sağladığı söylenebilir.

1.1.1. Klasik Dış Ticaret Teorisi

Dış ticareti neyin belirlediği sorusuna yanıt arayan Klasik Dış Ticaret Teorisi, analizlerinde standart varsayımlar kullanmıştır. Bu varsayımlar, şu şekilde sıralanabilir¹:

- 1) İki ülkeli ve iki mallı dış ticaret modelleri kullanılır.
- 2) Emek değer teorisi geçerlidir.
- 3) Tam rekabet koşulları vardır.
- 4) Ekonomi tam istihdam düzeyinde bulunmaktadır.
- 5) Üretim faktörleri, ülke içinde tam hareketli olmasına karşın ülkeler arasında tamamen hareketsizdir.
- 6) Uluslararası ticarete para, nötr olarak kabul edilmekte ve dolayısıyla dış ticaret, malın malla değişimi şeklinde olmaktadır.
- 7) Modellerde gümrük tarifeleri, kotalar ve diğer dış ticaret kısıtlamalarına yer verilmemektedir.
- 8) Taşıma giderlerinin sıfır olduğu varsayılmaktadır.
- 9) Ekonomide, zevkler ve teknolojinin değişmediği varsayılmaktadır.

Klasik teori, standart varsayımlarından dolayı günümüz dış ticaret teorisinin çoğunu açıklayamamasına karşın bu teoride ortaya çıkan eksiklikler daha sonra gelen iktisatçılar tarafından giderilmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda, klasik teorinin dış ticaret teorilerinin gelişiminde öncü rolü oynadığı kabul edilmektedir. Klasik Dış Ticaret Teorisi, Adam Smith'in Mutlak Üstünlük Teorisi ve David Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi olmak üzere iki gruba ayrılarak incelenmektedir.

¹ Rıdvan Karluk, Uluslararası Ekonomi, Beta Basım, Yenilenmiş 5. Baskı, İstanbul, 1998, ss.9-10.

1.1.1.1. Mutlak Üstünlük Teorisi

Adam Smith, 1776 yılında yazdığı “Ulusların Zenginliği” adlı eseriyle Mutlak Üstünlük Teorisi’ni ortaya atmıştır. Mutlak Üstünlük Teorisini serbest ticaret ve uluslararası uzmanlaşmaya dayandıran A. Smith, bu konudaki görüşlerini kitabında şu şekilde belirtmektedir:

Basiretli bir aile reisi, kendisine satın almaktan daha pahalıya mal olacak bir şeyi asla evde yapmaya kalkışmamalıdır. Terzi, kendi ayakkabılarını yapmaya çalışmamakta ancak bunları ayakkabıcıdan satın almaktadır. Ayakkabıcı, kendi giysilerini kendisi dikmemekte terziye diktirmektedir. Çiğci, ne ayakkabıyı ne de giysiyi kendisi yapmakta ve dolayısıyla gereksinimlerini ayakkabıcı ve terziden karşılamaktadır. Bu bağlamda; meslek sahipleri gereksinim duydukları malları üretimlerinin bir kısmıyla satın almayı, çıkarlarına uygun bulmaktadır. Aynı durum, ülkelere de uygulanmaktadır. Eğer, yabancı bir ülke bir malı bize kendi kendimize ürettiğimizden daha ucuza arz edebiliyorsa, bu malları üstünlüğe sahip olduğumuz mallar karşılığında satın almamız daha iyi olacaktır.²

Adam Smith’e göre, iki ülke arasındaki ticaret mutlak üstünlüğe dayanmaktadır. Bir ülke bir malı diğer ülkeye göre mutlak olarak daha düşük maliyetle üretiyorsa, o malın üretiminde uzmanlaşmalı ve bu malları ihraç etme karşılığında, mutlak üstünlüğe sahip olmadığı malları dış ülkeden ithal etmelidir. Böylece, uluslararası uzmanlaşma ve serbest ticaret yoluyla hem kaynakların etkin dağılımı sonucu üretim artacak hem de ülkelerin tüketim düzeylerinin artmasına paralel olarak refah düzeylerinde yükselme ortaya çıkabilecektir. Mutlak Üstünlük Teorisi, gıda ve kumaş gibi iki mal üreten ve homojen emekle donatılan Amerika ve İngiltere gibi iki ülke dikkate alınarak aşağıdaki Tablo 1 yardımıyla açıklanabilir.³

Tablo1: Emek Başına Birim Üretim

	Amerika.	İngiltere
Gıda	2 birim	1 birim
Kumaş	4 birim	6 birim

Kaynak: Chacholiades, a.g.e., s.15

² Adam Smith, *The Wealth of Nations*, Random House, New York, 1937, ss.424-425’den aktaran: James C. Ingram ve Robert M. Dunn, *International Economics*, John Wiley & Sons, 1993, s.28

³ Miltiades Chacholiades, *International Economics*, McGraw Hill, 1990, ss.14-15

Emek değeri teorisinin geçerli olduğu varsayımı altında emek bir günde Amerika’da 2 birim gıda veya 4 birim kumaş üretebilir ve İngiltere’de ya 1 birim gıda ya da 6 birim kumaş üretebilmektedir. Görüldüğü üzere, Amerika gıda üretiminde İngiltere’den daha etkindir çünkü İngiltere’den 1 birim daha fazla gıda üretmektedir. Benzer şekilde, İngiltere kumaş üretiminde mutlak üstünlüğe sahiptir ve dolayısıyla Amerika’dan 2 birim daha fazla kumaş üretmektedir. Bu durumda, Amerika’nın gıda üretiminde ve İngiltere’nin ise kumaş üretiminde mutlak üstünlüğe sahip olduğu söylenebilir.

Uluslararası ticaretin olmaması durumunda, 1 birim gıda Amerika’da 2 birim kumaşla İngiltere’de ise 6 birim kumaşla değiştirilmektedir. Böyle bir durumda, Amerika ile İngiltere arasında ortak çıkarlara dayalı bir serbest ticaretin ortaya çıkma olasılığı vardır. Mutlak Üstünlük Teorisi’ne göre, Amerika’nın İngiltere’ye 6 birim İngiliz kumaş karşılığında 2 birim gıda ihraç ettiği varsayılın. Amerika, serbest ticaret yoluyla 2 birim daha fazla kumaş elde eder. Çünkü Amerika yurtiçinde sadece 4 birim kumaş karşılığında 2 birim gıdayı değiştirmektedir. Benzer şekilde, İngiltere serbest ticaret sayesinde 1 birim daha fazla gıda elde eder. İç fiyat oranları İngiltere için 1 birim gıda karşılığında 6 birim kumaş şeklinde oluşmaktadır. Dolayısıyla, her iki ülke için de karlı dış ticaret yapma olanağı ortaya çıkmaktadır.

Adam Smith, 18. yüzyılda yazdığı Ulusların Zenginliği adlı eserinde, iktisadi hayatın evrenin ve yerkürenin doğallığı gibi çalışan bir liberal düzen içinde işleyeceğini vurgulamıştır. Ancak liberalizmin öncülüğünü yapan Smith, bu dönemde İngiltere’nin dünya üzerindeki egemenliğini sürdürmesi için uygulamada korumacılık ve müdahaleciliği desteklemiştir. Dolayısıyla, İngiltere 20. yüzyılın başlarına kadar süren egemenliğini korumacı ve müdahaleci politikalarla sağlamıştır. Diğer yandan, liberalizm ise İngiltere’nin dışındaki ülkeler ile sömürgelerin uygulaması gereken bir politika olarak değerlendirilmiştir⁴.

Adam Smith’in Mutlak Üstünlük Teorisi, sadece gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticaret gibi günümüz dünya ticaretinin çok küçük

⁴ Erol Manisalı, *Türkiye ve Küreselleşme*, Derin Yayınları, Üçüncü Basım, İstanbul, 2002, ss.44-45.

bir bölümünü açıklayabilmesi nedeniyle eleştiri konusu olmaktadır. Dolayısıyla, dünya ticaretinin önemli bir bölümünü oluşturan özellikle gelişmiş ülkeler arasındaki ticaret Mutlak Üstünlük Teorisi'yle açıklanamamaktadır.⁵ Ayrıca, bu teori bir ülkenin her iki malda da mutlak üstünlüğe sahip olması durumunda dış ticaretin nasıl ortaya çıkacağını açıklayamamaktadır. Bu teorik boşluk, Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi ile giderilmeye çalışılmıştır.

1.1.1.2. Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi

David Ricardo, 1817 yılında yayınlanan "Politik İktisadın ve Vergilemenin İlkeleri" adlı eserinde, uluslararası ticaretin Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'yle daha iyi açıklanabileceğini savunmuştur.

Ricardo'ya göre; mutlak üstünlükler karşılaştırmalı üstünlüklerin özel bir durumu olduğu için dış ticareti mutlak üstünlüklere dayandırmak teorinin kapsamını daraltmaktadır.⁶ Dolayısıyla Ricardo, uluslararası ticareti Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'yle açıklamaya çalışmıştır.

Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi; Adam Smith'in Mutlak Üstünlük Teorisi'nin tersine bir ülkenin diğer ülkeye göre her iki malın üretiminde mutlak üstünlüğe sahip olması halinde bile, ülkelerin karşılıklı çıkara dayalı bir serbest ticaretten kazanç sağlayabileceğini öngörmektedir. Teoriye göre, her iki malın üretiminde mutlak üstünlüğe sahip bir ülke hangi malın üretiminde daha yüksek bir üstünlüğe sahipse, bu malı üretip ihraç etmekle karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmaktadır. Söz konusu ülke, diğer malın üretiminde de mutlak üstünlüğe sahip olmasına karşın üstünlük derecesinin diğer ülkeye göre daha düşük olduğu yani karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadığı malı ithal etmesi halinde, serbest ticaretten diğer ülkeyle beraber kazanç sağlayabilecektir.

Modern dış ticaret teorisinin esasını D. Ricardo ortaya koymuştur. Ricardo, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'nde dış ticaretin nedeni ve yararını açıklamaktadır. Teori yukarıda belirtilmiş bulunan varsayımları yönünden aşırı soyutlamalara

⁵ Dominic Salvatore, *International Economics*, Prentice Hall, 6th Ed, 1998, s.30

⁶ Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat*, Geliştirilmiş 13. Baskı, İstanbul, 1999, s.18

dayandığı halde, özü itibariyle ticaretin pür halini ana hatlarıyla açıklamaktadır. Bu teori dış ticareti uluslararası mutlak maliyet farklarına değil, karşılaştırmalı maliyetlere dayandırmaktadır.

Ricardo, dış ticaret teorisini açıklamak için İngiltere ve Portekiz arasındaki kumaş ve şarap ticareti örneğini ele almıştır. Bu, hipotetik bir örnektir. Ricardo bu örneği verirken Emek Değer Teorisine göre, ülkelerin ürettikleri malların ülke içindeki emek maliyetlerini vermiştir. Mal birimlerinin emek maliyetleri, fiyatlarına eşit olmaktadır. Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi, aşağıdaki Tablo 2 yardımıyla incelenmeye çalışılmaktadır.

Tablo 2: Üretimin Emek Maliyetleri

	Şarap (1 fiçi)	Kumaş (1 top)
Portekiz	80 birim emek	90 birim emek
İngiltere	120 birim emek	100 birim emek

Yukarıdaki örnekte Portekiz her iki malı da daha ucuza üretmektedir. Bu durumda, Portekiz her iki malın üretiminde de mutlak üstünlüğe sahiptir. Çünkü, Portekiz 1 fiçi şarabı 80 birim emekle üretebildiği halde İngiltere 120 birim emek kullanarak üretebilmektedir. Benzer bir durum, kumaş üretiminde ortaya çıkmaktadır. İngiltere, 1 top kumaş üretmek için 100 birim emek kullandığı halde Portekiz bunu 90 birim emek kullanımı ile gerçekleştirmektedir.

Smith'in Mutlak Üstünlük Teorisi'ne göre, İngiltere her iki malda da dezavantaja sahip olduğu için bu iki ülkenin ticaret yapmamaları gerekir. Oysa, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi ticaretin mümkün ve her iki taraf için avantajlı olduğunu açıklamaktadır. O halde önce karşılaştırmalı maliyetler hesaplandığında; şarabın Portekiz ve İngiltere'deki maliyetleri arasındaki oran, kumaşın maliyetleri arasındaki orandan daha küçüktür. Buna göre Portekiz'deki şarap maliyeti, kumaş maliyetine göre daha düşüktür. Yani Portekiz, her iki malı İngiltere'den daha ucuza üretmektedir fakat şarabın maliyeti daha da düşüktür. Öyleyse Portekiz'in şarap üretimindeki üstünlüğü, kumaş üretimindeki üstünlüğünden fazladır.

Maliyetlerin İngiltere açısından incelenmesi durumunda ise, şarabın nispi maliyeti kumaşın nispi maliyetinden büyüktür. Dolayısıyla, İngiltere kumaş üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir.

Buna göre her ülke, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu malda uzmanlaşıp diğerini de ithal ettiğinde daha karlı olacaktır. Yani, dış ticaret her iki tarafa da yarar sağlayacaktır. Nitekim ülkelerin iç piyasalarındaki değişim oranları, diğer bir deyişle iç fiyat oranları karşılaştırıldığında da bu durum açıkça görülebilmektedir. Portekiz’de iç fiyat oranı 1 birim şarap=0.88 birim kumaş iken İngiltere’de 1 birim şarap=1.2 birim kumaş olmaktadır. Portekiz’de 1 birim şarap 0.88 birim kumaşla değiştirildiği halde, İngiltere’de 1 birim şarap karşılığında 1.2 birim kumaş vermek gerekmektedir.

Her iki ülkedeki iç fiyat oranları karşılaştırıldığında; İngiltere’de kumaşın şarap cinsinden fiyatının daha ucuz Portekiz’de daha yüksek olduğu görülür. İngiltere’de de kumaşın şarap cinsinden fiyatı Portekiz’dekinden düşüktür. O halde her iki malı da daha ucuza üreten Portekiz, karşılaştırmalı olarak daha üstün olduğu şarap üretiminde uzmanlaşıp İngiltere’ye şarap ihraç etmekle ve benzer şekilde İngiltere ise kumaş üretiminde uzmanlaşıp Portekiz’e kumaş ihraç etmekle ticarete karlı çıkacaktır.

Bu teori dış ticaretin yararlarını açıklamakla birlikte hangi ülkenin daha karlı olacağını açıklayamamaktadır. Ricardo, dış ticaretin mübadele oranlarının hangi sınırlar içinde olacağını belirtmiş fakat fiili uluslararası ticaret oranının ne olacağını belirtmemiştir.

Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi, Ricardo’nun günlük yaşamdan aldığı bir örnek yardımıyla da açıklanabilir. İki usta, hem şapka hem de ayakkabı yapabilmektedir. Ustalardan biri, her iki malın yapımında da mutlak üstünlüğe sahiptir. Ancak şapka yapımında rakip ustayı sadece %20 oranında aşarken ayakkabı yapımında ise %33 oranında geçmektedir. Böyle bir durumda, bu usta ayakkabı yapımında karşılaştırmalı üstünlüğe ve şapka yapımında ise karşılaştırmalı

dezavantaja sahip olduğu için bu ustanın sadece ayakkabı yapması ve diğerk ustanın ise şapka yapması her iki ustanın da çıkarına bir davranış olacaktır.⁷

Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'nin bir istisnası bulunmaktadır. Bu durum, bir ülkenin diğerk bir ülkeye göre sahip olduğu mutlak dezavantaj; her iki malda da aynı olduğunda ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla, böyle bir durumda karşılıklı çıkarlara dayalı ticaret yapma olanağı bulunmamaktadır. Teori'ye ilişkin istisnai durum, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'nin uygulanabilirliğinin çok etkin olmadığı nadir ve rastlantı hallerinde oluşmaktadır. Ayrıca, taşıma giderleri gibi doğal ticari engeller, karşılaştırmalı üstünlüğün varolduğu zamanlarda bile uluslararası ticareti engelleyici etki yaratabilmektedir. Bununla beraber, Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi kapsamında taşıma giderlerinin olmadığı varsayılmaktadır.⁸

Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'nin geçerliliğini araştırmaya yönelik bazı testler yapılmıştır. İlk test, ABD ve İngiltere'nin 1937 yılı verileri kullanılarak yapılan MacDougall' a ait olan testtir. MacDougall, bu çalışmasında ABD ile İngiltere'nin 25 endüstri sektöründeki ihracat ve işgücü verimlilik oranlarını dikkate almıştır. Test sonucunda; ABD'deki işgücü verimliliğinin İngiltere'dekinin iki katından fazla olduğuk endüstri sektörlerinde ABD'nin, iki katından az olduğuk sektörlerde ise İngiltere'nin daha fazla ihracat yaptığını bulunmuştur. Dolayısıyla, söz konusu sektörlerdeki işgücü verimlilikleri ile ihracat miktarları arasında pozitif bir ilişki ortaya çıkmıştır. Yapılan test, Ricardo modelini destekleyici sonuçlar vermesine karşın bazı sektörlerde ters sonuçların görülmesi ve ayrıca ölçüm sorunlarını içermesi yönünden dikkat çekmektedir. Ricardo modeline ilişkin diğerk testler ise Balassa tarafından 1950 ve 1951 yıllarına ilişkin veriler, Stern tarafından 1950 ve 1959 yılları verileri ve Gloub tarafından da 1980-1989 dönemi verileri kullanılarak yapılmıştır. Yapılan her üç test de, klasik teoriyi destekleyen sonuçlar vermiştir.

Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi, testler yoluyla doğrulanmış olması ve dış ticaretin modern açıklaması için bir temel oluşturmasına karşın küreselleşen

⁷ Ingram ve Dunn, a.g.e., s.30; aktarılan eser: David Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, London, 1911, s.83

⁸ Salvatore, a.g.e., ss.33-34

dünyadaki uluslararası ticareti açıklamada yetersiz kalmaktadır. Emek Değer Teorisi'ne dayanan ve statik arz teorisi niteliğinde olan Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi, daha sonra gelen Neo-klasik iktisatçılar tarafından geliştirilmeye çalışılmıştır.

1.1.2. Neo-klasik Dış Ticaret Teorisi

Neo-klasik Dış Ticaret Teorisi, Vazgeçme (Fırsat) Maliyeti Teorisi ve Faktör Donatımı Teorisi olmak üzere iki şekilde incelenmektedir. Vazgeçme (Fırsat) Maliyeti Teorisi, Ricardo'nun varsayımlarından Emek Değer Teorisi ile üretimde sabit maliyetlerin olmaması halinde Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'nin geçerliliğini tartışmaktadır. Bu teoriden sonra ileri sürülen Faktör Donatımı Teorisi ise, dış ticaretin temel nedeninin ülkelerin sahip oldukları nispi faktör yoğunlukları olduğu tezine dayanarak Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'nin ticaretin esasını açıklamadaki yetersizliğini gidermeye çalışmaktadır.

1.1.2.1. Vazgeçme (Fırsat) Maliyeti Teorisi

Klasik Dış Ticaret Teorisi, Emek Değer Teorisi'ne dayanması ve emeği homojen bir üretim faktörü olarak ele alması yönünden eleştirilere uğramıştır. Çünkü Neo-klasikler'e göre, gerçek yaşamda üretimde emek dışında sermaye, doğal kaynaklar ve girişimci gibi diğer üretim faktörleri de yer almakta, dolayısıyla Emek Değer Teorisi'nin geçerliliğini koruması olası olmamakta ve emek Klasik iktisatçılar'ın varsaydıkları gibi homojen değil heterojen bir özellik taşımaktadır. Neo-klasik iktisatçılardan Gottfried Haberler, 1936 yılında Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ni fırsat maliyeti kavramı üzerine dayandırarak uluslararası ticaret teorisine yeni bir anlayış getirmiştir.

Vazgeçme Maliyeti Teorisi'ne göre, bir malın vazgeçme maliyeti söz konusu malın üretimini bir birim arttırmak için gerekli olan kaynakları serbest bırakmak üzere diğer bir malın üretiminden vazgeçilmesi gereken miktara eşit olmaktadır. Dolayısıyla, bu teoride kaynakların tam istihdam düzeyinde olduğu varsayılmaktadır. Bir malın üretimini arttırmak için gerekli kaynakları sağlamak üzere diğer malların

üretimini kısmak, tam istihdam koşullarına özgü bir durumdur. Yani diğer endüstrilerde üretimin kısılması nedeniyle serbest kalan kaynaklar, üretimi arttırılması istenen endüstride istihdam edilebilir. Tam istihdam varsayımının yapılmaması halinde ise, üretim artışı atıl duran kaynaklarla gerçekleştirileceği için başka malların üretimini kısmak gerekmemekte ve bu nedenle üretimi arttırılan malın fırsat maliyeti sıfır olmaktadır.⁹

Haberler, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'nin Emek Değer Teorisi'ne dayanmaksızın yine aynı sonuçları verebilmesini; emeğin dışındaki diğer tüm üretim faktörlerinin göz önüne alınması halinde iki ülkede geçerli olan vazgeçme maliyetlerinin farklı olması koşuluna bağlamaktadır.¹⁰ Bu bağlamda; Vazgeçme Maliyeti Teorisi'ne göre üretim maliyeti, istihdam edilen tüm faktörlerin parasal değerlerinin toplamı göz önüne alınarak hesaplanmakta ve bir malın üretiminde daha düşük bir vazgeçme maliyetine sahip ülke bu malda karşılaştırmalı üstünlüğe ve diğer mal üzerinde ise karşılaştırmalı dezavantaja sahip olmaktadır.

Vazgeçme Maliyeti Teorisi, Türkiye ve İsviçre'nin saat ve tekstil ürettiklerini varsayan hipotetik bir örnek yardımıyla açıklanabilir.

Tablo 3: Ulusal Para Cinsinden İç Fiyatlar

	Saat	Tekstil
Türkiye	30.000.000 TL	5.000.000 TL
İsviçre	60 CHF	120 CHF

Karşılaştırma yapabilmek için, öncelikle her iki ülkenin nispi fiyatları hesaplanmakta daha sonra Türkiye ve İsviçre'deki nispi fiyatlar, birbirleriyle karşılaştırılmaktadır. Vazgeçme maliyetleri şu şekilde hesaplanmaktadır.

Türkiye: 1 birim saat = 6 birim tekstil

İsviçre: 1 birim saat = 2 birim tekstil

⁹ Seyidoğlu, a.g.e., ss.24-25

¹⁰ Karluk, a.g.e., s.17. Erol İyiboçuk, Uluslararası İktisat, Ezgi Kitabevi, Gözden Geçirilmiş 3. Baskı, Bursa, 1995, s.30

Türkiye’de 1 birim saat üretmek için tekstil üretiminde kullanılan kaynakların 6 katı gerekirken, İsviçre’de ise 2 katı kaynağa gereksinim duyulmaktadır. Diğer bir deyişle, saatin vazgeçme maliyeti Türkiye’de 6 birim tekstil iken İsviçre’de ise 2 birim tekstil olmaktadır. Dolayısıyla, Türkiye’de tekstil İsviçre’de saat karşılaştırmalı üstünlüğe sahip mallar olduğu için Türkiye tekstil İsviçre ise saat üzerinde uzmanlaşmalıdır.

Vazgeçme Maliyeti Teorisi, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinin gelişimine katkıda bulunmuş Neo-klasik bir teori niteliğindedir.

1.1.2.2. Faktör Donatımı Teorisi

Klasik Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi, dış ticaretin ülkeler arasında işlem gören malların nispi fiyat farklılıklarına dayandığını ve bu farklılıkların uluslararası emek verimliliğindeki farklılıklardan kaynaklandığını ileri sürmektedir. Ancak söz konusu teori, emek verimliliğindeki farklılıkların neden ortaya çıktığını açıklayamamıştır.

Ricardo’nun dış ticarete ilişkin katkılarından yaklaşık bir yüzyıl sonra İsveçli iktisatçılar Eli Heckscher ve Bertil Ohlin, dış ticaretin esasına yönelik açıklamalarıyla Klasik Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi’nin eksikliklerini gidermeye çalışmışlardır. Daha sonra Amerika’lı iktisatçı Paul Samuelson yeni katkılarda bulunmuştur. Faktör Donatımı Teorisi, Faktör Oranları Teorisi veya Heckscher-Ohlin Teorisi olarak da adlandırılmaktadır. Söz konusu teori, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi’ne önemli bir katkı niteliği taşımaktadır.

Faktör Donatımı Teorisi, ülke faktörlerinin ticaretin anahtar belirleyicileri olduğunu ancak karşılaştırmalı üstünlüğün farklı zevkler ve teknolojilerden ziyade ülkelerin sahip oldukları nispi faktör donatımlarındaki farklılıktan kaynaklandığını ileri sürmektedir.¹¹ Bu bağlamda, bir ülke nispi olarak zengin olduğu üretim faktörünün yoğun olarak kullanıldığı malların üretiminde uzmanlaşmalı ve bu malları

¹¹ David B. Yoffie, “Introduction: From Comparative Advantage to Regulated Competition”, *Beyond Free Trade Firms, Governments, and Global Competition*, David B. Yoffie (ed), Harvard Business School, Boston, 1993, s.4

ihraç etmelidir. Emek yönünden zengin olan Türkiye, emek yoğun malları ihraç ederken sermaye yönünden zengin bir ülke olan Almanya ise sermaye yoğun malların ihracını yapmalıdır.

Faktör Donatımı Teorisi'nin dayandığı varsayımlar şu şekilde sıralanabilir:

- 1) İki mal, iki ülke ve emek ile sermaye gibi iki üretim faktörü vardır.
- 2) Ülkeler, faktör donatımları yönünden farklıdır.
- 3) Mallar, faktör yoğunluklarına göre farklılık gösterir.
- 4) Mal ve faktör piyasalarında tam rekabet koşulları geçerlidir.
- 5) Üretimde ölçeğe göre sabit getiri koşulları vardır.
- 6) Faktörlerin tam istihdamı sağlanmıştır.
- 7) Üretim faktörleri, ülke içinde tam hareketli olmasına karşın ülkeler arasında tamamen hareketsizdir.
- 8) Ülkeler arasında serbest ticaret vardır ve gümrük tarifeleri ile kotalara yer verilmemektedir.
- 9) Taşıma giderlerinin sıfır olduğu varsayılmaktadır.
- 10) Ülkelerin mal üretimlerinde aynı teknik kullanılır.
- 11) Ülkelerin talep koşulları, birbirine benzerdir.

Faktör Donatımı Teorisi'nin Klasik Dış Ticaret Teorisi'nin birçok varsayımını aynen almasına karşın emek ve sermaye gibi iki üretim faktörünü analize katması, uluslararası ticareti ülkelerin faktör donatımlarının ve malların faktör yoğunluklarının farklı olmasına dayandırması açısından Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ne farklı bir yorum getirmektedir.

Ülkelerin farklı faktör donatımlarına sahip oldukları varsayımına ilişkin olarak yapılan tanımlamalar, fiziki ve ekonomik tanımlama olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.¹² Fiziki tanımlamaya göre, faktör donatımı üretim faktörlerinin fiziki miktarları veya faktör stokuna bağlı olarak arz yönüyle ele alınmaktadır. $C_A/L_A >$

¹² Seyidoğlu, a.g.e., ss.65-66

C_T/L_T eşitsizliğine göre, Almanya sermaye yönünden Türkiye emek yönünden zengin ülkelerdir. Ekonomik tanımlamaya göre, faktör donatımı faktör fiyatlarına göre tanımlanmakta dolayısıyla hem arz hem de talep güçlerine dayanmaktadır. Söz konusu tanımlama, ülkenin nispi anlamda zengin olarak sahip olduğu faktörün fiyatının ucuz olduğunu belirtmektedir. $PC_A/PL_A < PC_T/PL_T$ eşitsizliği uyarınca Almanya'daki sermayenin nispi fiyatının Türkiye'den düşük olması, Almanya'nın sermaye Türkiye'nin ise emek yönünden daha zengin olduğunu göstermektedir.*

İktisat literatüründe genellikle bu iki tanım ele alınmasına karşın üçüncü bir tanım, K. Lancaster tarafından ileri sürülmüştür. Lancaster'e göre, ithal edilebilir bir malın üretiminde nispi olarak bol şekilde kullanılan faktör, bir ülkenin yabancı ülkeye göre kıt üretim faktörüdür.¹³

Faktör Donatımı Teorisi'ne göre, nispi üretim faktörü zenginliğine dayalı bir serbest ticaret, ülkelerin bol olarak sahip oldukları faktörlerin fiyatını yükseltip kıt faktörlerin fiyatını düşürerek uluslararası faktör fiyatlarının eşitliğine neden olacaktır. Dolayısıyla, üretiminde bol üretim faktörünün kullanımını gerektiren malların ihracatına bağlı olarak bol üretim faktörü talebi artacak ve bu durum söz konusu üretim faktörünün fiyatını yükseltecektir. Diğer yandan, üretiminde kıt üretim faktörünün bol olarak kullanımını gerektiren malların ithalatı ise kıt üretim faktörünün bollaşması sonucu kıt faktörün fiyatını düşürecektir. Sonuçta, serbest ticaret uluslararası serbest faktör hareketliliği varmış gibi bir etki yaratarak uluslararası faktör fiyatlarının eşitlenmesine yol açacaktır. Ancak gerçek yaşama bakıldığında; dış ticarete yönelik kısıtlamalar, üretim faktörlerinin homojen olmaması, üretim teknolojilerinin farklılık göstermesi ve taşıma giderlerinin olması gibi nedenlerden dolayı uluslararası faktör fiyatları eşitliğinin sağlanamadığı dikkati çekmektedir.

* C_A : Almanya' nın sermaye stoku, L_A : Almanya' nın emek stoku, C_T : Türkiye' nin sermaye stoku, L_T : Türkiye' nin emek stoku, PC_A : Almanya' da sermayenin bedeli, PL_A : Almanya' da emeğin bedeli, PC_T : Türkiye' de sermayenin bedeli, PL_T : Türkiye' de emeğin bedelini göstermektedir.

¹³ İyibozkurt, a.g.e., s.35; aktarılan eser: K. Lancaster, "Protection and Real Wages: A Restatement", *Economic Journal*, June 1957, ss.199-210

Faktör Donatımı Teorisine göre, uluslararası faktör fiyatları eşitliğinin sağlanması ülkelerin gelir dağılımını da etkileyecektir. Stolper-Samuelson Gelir Dağılımı Teoremi olarak adlandırılan bu görüşe göre, ülke içinde nispi olarak bol bulunan üretim faktörünün milli gelir içindeki payı artarken, kıt faktörün payı azalacaktır. Dolayısıyla serbest ticaret, gelir dağılımını ihracat endüstrilerinde yoğun şekilde kullanılan bol faktör lehine korumacılık ise ithalata rakip endüstrilerde kullanılan kıt faktör aleyhine değiştirecektir. Ancak serbest ticarete bağlı olarak kıt üretim faktörünün gelirinde meydana gelen düşüş, o ülkenin refah düzeyinde azalma yaratmayabilir. Çünkü bol üretim faktörünün dış ticaretten sağlayacağı kazanç, kıt faktörün kaybindan daha fazla olacağı için toplumsal refah yönünden azalma ortaya çıkmayabilir. Bu bağlamda, günümüzde hükümetler gelir dağılımını etkilemede araç olarak dış ticareti kullanmaktadırlar.¹⁴

Faktör Donatımı Teorisi'ne dayanan diğer bir teorem, Rybczynski Teoremi'dir. Rybczynski Teoremi, tam istihdam koşulları altında bir üretim faktörünün arzının arttırılması sonucu onu yoğun şekilde kullanan malda üretimin genişleyeceğini diğer malda ise daralacağını öne sürmektedir. Sermaye arzı sabit kalırken emek stokunun artması durumunda, sermaye motor endüstrisinden tekstil endüstrisine aktarılacaktır. Bu nedenle, tekstil üretimi genişlerken motor üretimi daralacaktır.¹⁵

Faktör Donatımı Teorisi, farklı ülkelere ilişkin olarak yapılan çeşitli çalışmalarla test edilmiştir. Testlerin bazıları teoriyi doğrularken bazıları ise paradoks durumlar sergilemiştir.

Faktör Donatımı Teorisi'ne yönelik en ünlü çalışma, "Leontief Paradoksu" olarak bilinmektedir. W. Leontief, ABD'nin 1947 yılı verilerini kullandığı çalışmada ihracat ile ithalata rakip endüstrilerde bir milyon dolar değerindeki bileşimi aynı nitelikte olan örnek mal balyalarını ele alarak, söz konusu balyaların içeriğini oluşturan emek ve sermaye miktarlarını tespit etmeye çalışmıştır. Leontief, çalışmada input-output analizini kullanırken ABD'nin ihracatını ve hesaplama

¹⁴ Karluk, a.g.e., ss.34-35

¹⁵ Seyidoğlu, a.g.e., s.74

güçlüklerinden dolayı ithalat yerine ithalata rakip endüstrilerin ülke içindeki üretimini temel almıştır. Faktör Donatımı Teorisi uyarınca, sermaye yönünden zengin bir ülke olan ABD'nin sermaye yoğun malları ihraç edip emek yoğun malları ithal etmesi gerekirken test sonucu, ABD'nin teorinin öngördüğünün tersine emek yoğun mallar ihraç edip sermaye yoğun mallar ithal ettiği ortaya çıkmıştır. Bu nedenle, söz konusu duruma dış ticaret teorisinde "Leontief Paradoksu" adı verilmektedir.

Leontief, ortaya çıkan paradoks durumunu Amerikan işçilerinin verimlilik düzeyiyle açıklamaya çalışmıştır. Leontief'e göre; ABD'deki işgücü, verimliliği motive eden oldukça iyi çalışma koşullarına sahip olduğu için diğer ülkelerin işgücüne oranla üç kat daha verimli çalışmaktadır. Dolayısıyla, ABD'nin gerçek işgücü stokunu bulabilmek için işgücü miktarının üç ile çarpılması gerekir. Leontief, bu işlemin yapılmasıyla ABD'nin emek yoğun bir ülke olduğunun gösterilebileceğini ispatlamaya çalışmaktadır.

Leontief'ten sonra da Faktör Donatımı Teorisi'ne ilişkin olarak benzer testler farklı ülkeler için yapılmıştır. M. Tatemoto ve S. Ichimura'nın Japonya, Bharadwaj Hindistan, D. F. Wahl'ın Kanada, W. Stolper ile K. Roskamp'ın Doğu Almanya, L. Tarshis'in ABD ihracatı ve R. Baldwin'in ABD'nin dış ticareti üzerine yaptığı testler bulunmaktadır. M. Tatemoto ve S. Ichimura'nın Japonya için yaptıkları test sonucunda, Faktör Donatımı Teorisi'nin tersi bir durum ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla, Japonya'nın ihracatının sermaye yoğun ithalatının ise emek yoğun olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Ancak, Japonya'nın ihracatının dörtte üçünü geliştirmekte olan ülkelere yapması nedeniyle böylesi bir bulgunun ortaya çıkması doğal karşılanabilmektedir. Ardından, Bharadwaj'ın Hindistan üzerine yaptığı çalışma sonucunda Hindistan'ın ABD'ye olan ihracatı sermaye yoğun, ABD'den yaptığı ithalatı ise emek yoğun çıkmıştır. Bu nedenle, W. Leontief'in çalışmasına yöneltelen eleştiriler söz konusu çalışmaya da yöneltilebilmektedir. Stolper ile Roskamp'ın yaptığı çalışma ise, Faktör Donatımı Teorisi'ni destekleme eğilimindedir. Wahl'ın yaptığı test, Kanada'nın ihracatının sermaye yoğun ithalatının ise emek yoğun olduğu sonucuna ulaşmıştır. Kanada'nın dış ticaretinin önemli bir bölümünü ABD ile yaptığı dikkate alındığında,

Faktör Donatımı Teorisi'yle paradoks bir sonuca ulaşıldığı görülmektedir. Tarshis ve Baldwin'in ABD üzerine yaptığı testler ise Faktör Donatımı Teorisi'ni desteklemektedir.¹⁶ Ayrıca, Seyidoğlu Türkiye üzerine bir test yapmıştır. 1967 yılının input-output tablosu ile aynı yılın ihracat ve ithalata rakip endüstrilerine ait verilerin kullanıldığı çalışmada, Türkiye'nin ihracatının emek yoğun, ithalatının ise sermaye yoğun mallardan oluştuğu ortaya çıkmıştır. Bu sonuç, Faktör Donatımı Teorisi'ne uygun bir nitelik taşımaktadır.¹⁷

Faktör Donatımı Teorisi, çok farklı faktör donatımlarına sahip ülkeler arasında gerçekleşen endüstriler-arası ticareti (inter-industry trade) açıklayarak dış ticaret teorisine farklı bir yorum getirmiştir. Ancak, söz konusu teori benzer faktör donatımlarına sahip olan gelişmiş ülkelerin kendi aralarında ortaya çıkan endüstri-içi ticareti (intra-industry trade) açıklamada yetersiz kalmıştır. Bu bağlamda, Leontief'in yaptığı çalışmadan elde edilen ampirik bulguların paradoks şeklinde sonuç vermesine paralel olarak günümüzün karmaşık uluslararası ticaret yapısını açıklamaya çalışan Yeni Dış Ticaret Teorileri gelişmeye başlamıştır.

1.2. Yeni Dış Ticaret Teorileri

İkinci dünya savaşından sonra dünya ticaretinde gözlenen ampirik olgular; ticaretin serbestleştirilmesi, benzer ekonomiler arasındaki ticaretin artması ve mamul sanayi malları üzerinden gerçekleşen endüstri-içi ticaretin yanı sıra bilgi yoğun ticaret payının da artış göstermesi şeklinde karakterize edilebilmektedir. Geleneksel Faktör Donatımı Teorisi, ticareti farklı faktör donatımlarına ilişkin karşılaştırmalı üstünlüklere dayandırması nedeniyle gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki endüstriler-arası ticareti açıklayabilmesine karşın dünya ticaretinde gözlenen olguları açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Ayrıca, gerek basit ve sınırlayıcı varsayımlara dayanması gerekse Leontief Paradoksu'nun ortaya çıkması gibi etmenler de, Faktör Donatımı Teorisi'nin küreselleşen günümüz uluslararası ticaretinin önemli bir bölümünü açıklamadaki yeterliliğini sınırlamaktadır. Bu

¹⁶ İyiboçkurt, a.g.e., s.50

¹⁷ Seyidoğlu, a.g.e., s.79; aktarılan eser: Halil Seyidoğlu, Türkiye' nin Faktör Donatımı ile Dış Ticaretinin Faktör Yapısı Arasındaki İlişkilerin Araştırılması: Heckscher-Ohlin Teorisi' nin Uygulamalı Testi, Erzurum, 1977.

bağlamda, uluslararası ticarete gözlenen ampirik olguları açıklamaya yönelik olarak 1960'lı yılların ilk zamanlarında Yeni Dış Ticaret Teorileri ortaya atılmış ve 1970'li yılların sonlarına doğru gelişme göstermeye başlamıştır.

Yeni Dış Ticaret Teorileri ve son zamanlarda “coğrafya ve ticaret” üzerine yoğunlaşan literatür, büyük ölçüde gelişmiş ülke ekonomistlerinin ticaret anlayışı olmaktadır. Yeni Dış Ticaret Teorilerinde ticaret ve ticaretten elde edilen kazançlar, firmalar ölçek ekonomilerini kullandıkları ve eksik rekabetçi bir çevrede ürün farklılaştırması stratejilerini izledikleri için karşılaştırmalı üstünlük yapısından bağımsız bir şekilde ortaya çıkabilmektedir. Coğrafya ve ticarete ilişkin literatür, endüstri toplanması ve bölgesel farklılaştırmanın taşıma giderleri, piyasa büyüklükleri ve ticaret politikası rejiminin bir sonucu olarak endojen şekilde nasıl ortaya çıktığı üzerine odaklanan bu araştırmanın doğal bir uzantısıdır.¹⁸

Yeni Dış Ticaret Teorileri, analizinde ölçeğe göre artan getiriler ve eksik rekabet piyasaları gibi daha gerçekçi varsayımlar kullanmaktadır. Bu nedenle, söz konusu teori standart varsayımları kullanan geleneksel Faktör Donatımı Teorisi'nin açıklamada yetersiz kaldığı benzer ekonomiler arasındaki ticaret ile mamul sanayi mallarına ilişkin endüstri-içi ticaret düzeyini açıklamaya çalışması yönünden tamamlayıcı bir nitelik taşımaktadır. Dış ticareti açıklamaya yönelik teorilerin her biri, uluslararası ticaretin tümünü açıklayabilecek kadar kapsamlı olmamakla birlikte bazı teoriler standart mallar üzerine diğer teoriler ise yeni ürünlerin dış ticareti üzerine yoğunlaşmaktadır.

Teorinin “yeni” olarak nitelendirilmesi, ölçeğe göre artan getiriler ve eksik rekabet piyasalarının dış ticaret teorisine ilk defa katılmasından kaynaklanmamaktadır. Krugman' a göre, İngilizce konuşulan ülkelerde ekonomi bilimi matematiksel olarak formüle edilebilen teorilere doğru gelişme göstermesine karşın ölçeğe göre artan getiriler ile eksik rekabet piyasalarını kapsayan dış ticaret teorileri ancak 1970'li yılların sonlarında endüstriyel organizasyon teorisinde ortaya çıkan gelişmelere bağlı olarak formüle edilmeye başlanmıştır. Dolayısıyla, bu teoriler

¹⁸ James R. Markusen, “The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade”, *Journal of Economic Perspectives*, vol: 9, no: 2, Spring 1995, s.169

Yeni Dış Ticaret Teorileri olarak adlandırılmaktadır.¹⁹ Söz konusu teoriler, Dixit ve Norman (1980), Lancaster (1980), Krugman (1979, 1980 ve 1981), Helpman (1981), Ethier (1982), Helpman ve Krugman (1985), Markusen (1986) tarafından orijinal makalelerde ele alınarak geliştirilmeye çalışılmıştır.

Porter'e göre, *"Yeni Dış Ticaret Teorileri, ticaretin esasını açıklamak için karşılaştırmalı üstünlüğün ötesinde rekabetçi üstünlüğe doğru hareket etmelidir. Yeni Dış Ticaret Teorileri'nin dayandığı rekabet anlayışı; farklılaştırılmış mallar, bölümlere ayrılmış piyasalar, teknoloji değişimleri ve ölçek ekonomileri gibi gerçek dünya özelliklerini vurgulayan bir kapsam ve zenginliği yansıtmalıdır. Dolayısıyla dinamik ve yayılmacı bir yapı gösteren uluslararası rekabet ortamı, firmaların yeni teknolojiler ile yeni metotlar geliştirmelerini ve yenilik yapmalarını kaçınılmaz hale getirmektedir."*²⁰

Bilgi çağının yaşandığı günümüz dünyasındaki rekabet üstünlüğü, artık bilgi yoğun teknolojilere dayalı endüstrilerde ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle, geçmişte rekabet üstünlüğü yaratan doğal kaynaklar, sermaye ve emek gibi faktörlerin günümüzdeki önemleri gittikçe aşınmakta ve bilgi daha çok önem kazanmaktadır. Dolayısıyla, bilgi yoğun endüstriler ön plana çıkmaktadır.

Alvin Toffler ve Lester Thurow gibi yazarlar, bilgi çağında gittikçe önemi artan bilgi yoğun teknolojilere bağlı endüstriler üzerinde durmaktadır. Alvin Toffler'e göre, söz konusu gelişmelere paralel olarak ortaya çıkan öncü endüstriler, geçmişten esaslı bir kopmayı temsil eden bilgi yoğun nitelikli endüstriler olmaktadır. Toffler'in Üçüncü Dalga Endüstrileri olarak adlandırdığı endüstriler; elektronik, lazer, optik, iletişim ve enformasyon, biyoteknoloji, alternatif enerji, okyanus bilimi, uzay imalatı, ekoloji mühendisliği ve ekolojik tarım gibi bilgi yoğun endüstrilerdir.²¹ Lester Thurow "Kıran Kırana" adlı eserinde yakın geleceğin yedi kilit endüstrisini mikro-elektronik, yeni malzeme endüstrileri, bilgisayar ve bilgisayar programları,

¹⁹ Paul R. Krugman, *Rethinking International Trade*, MIT Press, Cambridge, 1990, ss.3-4

²⁰ Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, 1990, s.20

²¹ Alvin Toffler, *Dünyayı Nasıl Bir Gelecek Bekliyor?* Çev: Murat Çiftkaya, İz Yayıncılık, 1984, ss.28-29

sivil havacılık, robotlar ve imalat aletleri, biyoteknoloji ve telekomünikasyon endüstrileri şeklinde ifade etmektedir.²²

Uluslararası ticaret teorisyenleri, Yeni Dış Ticaret Teorileri'ndeki gelişmelere bağlı olarak yeni ticaret görüşünün ticaret politikası konusunda yeni görüşler getirip getirmeyeceğini sorgulamaya başlamışlardır. Krugman'a göre, *"serbest ticaret güncelliğini yitirmemekte ancak telafi edilemez şekilde masumiyetini kaybeden bir görüş haline gelmektedir. Serbest ticaretin kapalı ekonomi durumundan daha iyi olduğunu göstermek, serbest ticaretin hükümet müdahalesinden daha iyi olduğunu göstermekle aynı değildir. Serbest ticaretin tüm olası politikaların en iyisi olduğuna yönelik görüş, piyasa ekonomisindeki bırakınız yapsınlar felsefesine ilişkin genel durumun bir bölümüdür ve piyasaların etkin olduğu tezine dayanmaktadır. Ancak günümüz uluslararası ticareti, ölçeğe göre artan getiriler ile eksik rekabet piyasaları kapsamında açıklanmakta ve dolayısıyla içinde yaşanılan dünya, hükümet müdahalesinin piyasa etkileri üzerine geliştiği ikinci en iyi dünya konumundadır. Bu bağlamda, yeni ticaret politikası serbest ticarete karşı biri tamamıyla yeni bir görüş diğeri ise yeni görüşe güç veren eski görüş olmak üzere iki tez önermektedir. Yeni görüş, hükümet politikasının oligopolist rekabet açısından aşırı karları yabancı firmalardan yerli firmalara kaydırmaya eğilimli olabilmesine dayalı stratejik ticaret politikası tezidir. Eski görüş ise, hükümet politikasının özellikle bilginin üretimiyle ilgili olarak dışsalıklar sağlayan endüstrileri desteklemesine dayanmaktadır."*²³

Bu bölümde, öncelikle Yeni Dış Ticaret Teorileri kapsamında yer alan dış ticareti açıklamaya yönelik yeni görüşler incelenmekte ve daha sonra endüstri-içi ticaretin Yeni Dış Ticaret Teorileri bağlamında değerlendirilmesi yapılmaktadır.

1.2.1. Nitelikli İşgücü Teorisi

Donald B. Keesing ve Peter B. Kenen gibi iktisatçılar, endüstri ülkeleri arasındaki dış ticaretin önemli bir bölümünü oluşturan sanayi malları üzerindeki ticaretin Nitelikli İşgücü Teorisi'yle açıklanabileceğini ileri sürmüşlerdir. Bu

²² Lester Thurow, Kıran Kırana, Çev: Ayşe Karasu, Afa Yayınları, 1994, s.44

²³ Paul R. Krugman, "Is Free Trade Passe?," *International Economics and International Economic Policy: A Reader*, Phillip King (ed), McGraw Hill, 1990, ss.91, 94 ve 95

yaklaşımına göre, mesleki veya niteliği yüksek işgücüyle donatılan ülkeler nitelikli işgücü yoğun mallarda uzmanlaşacak ve bu malları ihraç edecektir. Tersine, niteliksiz işgücünün göreceli olarak bol bulunduğu ülkeler ise niteliksiz işgücünü içeren malların üretiminde uzmanlaşacak ve söz konusu malları ihracat konusu yapacaktır.

Faktör Donatımı Teorisi ile Nitelikli İşgücü Teorisi arasındaki benzerlik, dikkat çekicidir. İşgücünün eğitilmesi ve fiziki sermayenin yaratılması, tasarrufu gerektirmekte ve bu nedenle nitelikli emek yoğun mallarla sermaye yoğun malların genellikle birbirinin aynı oldukları gözlenmektedir. Dolayısıyla, bazı iktisatçılar söz konusu iki mal çeşidinin “*türetilmiş kaynaklar (man-made resources)*” kapsamında birleştirilmesini uygun görmektedirler. Heckscher-Ohlin Teorisi’nin bu değiştirilmiş haline, Neo-Faktör Donatımı Teorisi adı verilmektedir.²⁴

Keesing; 1965, 1966 ve 1968 yıllarında gerek analitik gerekse ampirik olarak yaptığı çalışmalarıyla beşeri sermayenin uluslararası ticareti etkileme gücünü bulmaya çalışmıştır. Keesing’e göre, nitelikli işgücünün ayrı bir üretim faktörü olarak ele alınmasının iki nedeni bulunmaktadır. Birincisi, nitelikli işgücünün ticareti ve endüstrinin kuruluş yerini etkileyebilmesidir. Birçok endüstriyel faaliyetlerde işgücü, en önemli üretim faktörlerinden biridir. Bir ülkenin işgücü homojen olmamasına karşın birçok nitelik gruplarını içermekte ve yavaş bir değişim sergilemektedir. Eğitim ve hizmet içi eğitim, işgücünün belirli niteliklerini kısa süre içinde yeniden şekillendirmesini sağlarken, nitelikli işgücünün nüfusun eğitim ve kültür düzeyine bağlı olarak oldukça dar sınırlar içinde eğitime koşulması ve yaparak öğrenme yoluyla ekonomik fırsatlar yaratılmakta ve bazı mesleki beceriler uzun bir mesleki eğitim süreci sonunda elde edilebilmektedir. Ayrıca, nüfusun çalışma alışkanlıkları ve davranışları gibi faktörler de işgücü niteliklerinin hızlı bir şekilde değişime uğramasını engelleyici rol oynayabilmektedir. Nitelikli işgücünü ticaret teorisinde dikkate almanın ikinci nedeni, ekonomik büyümeyi açıklamada önemli bir rol oynamasıdır. Dolayısıyla, ekonomik büyüme ile dış ticaret birbirleriyle iç içe

²⁴ Seyidoğlu, Uluslararası İktisat, a.g.e., s.82.

geçmiş oldukları için ekonomik büyümeyi etkileyen nitelikli işgücü aynı zamanda ticareti de etkileyebilecektir.²⁵

Keesing analizini yaparken, Heckscher-Ohlin Modeli'nin bazı varsayımlarını aynen almaktadır. Bu varsayımlar; ölçek ekonomilerinin olmaması, tam rekabetin geçerli olması, tercihlerin tüm ülkelerde benzer olması ve taşıma giderlerinin sıfır olması şeklinde sıralanabilir. Ancak Keesing, Faktör Donatımı Teorisi'nden farklı olarak doğal kaynaklar, sermaye ve nitelikli işgücü ile niteliksiz işgücü gibi faktörlerin hareketliliğine ilişkin farklılıklar olduğunu varsaymaktadır. Bu durumda, Faktör Donatımı Teorisi'nde ülkeler arası faktör hareketliliği sıfır iken Keesing'in modelinde ise doğal kaynaklar dışında diğer faktörlerden sermaye ile nitelikli ve niteliksiz işgücünün hareketli oldukları varsayılmaktadır. Doğal kaynaklar hareketli olmamasına karşın sermaye uluslararası alanda düşük maliyetle, nitelikli ve niteliksiz işgücü ise yüksek bir maliyetle hareket etmektedir. Böyle bir durumda ekonomik faaliyetler, doğrudan girdileri gerektiren doğal kaynaklar yakınında kurulan birincil faaliyetler ile doğal kaynaklardan uzak bir yerde yerleşen ikincil faaliyetler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Ülkeler arasındaki sermaye hareketliliği emeğine göre daha ucuz olduğu için, ikincil faaliyetler yönünden kuruluş yerinin belirlenmesinde nitelikli ve niteliksiz işgücünün göreceli kıtlığı temel rol oynayacaktır.²⁶

Keesing, mesleki niteliklerin uluslararası ticaret üzerindeki etkilerini incelemek için her bir endüstrideki işgücünü sekiz meslek grubuna ayırmıştır.* Daha sonra on endüstri ülkesinin mamul sanayi mallarına ilişkin 1962 yılı ticareti için gerekli nitelikli işgücü sayısını söz konusu sekiz meslek grubu çerçevesinde hesaplamış ve sonunda ihracatta kullanılan nitelikli işgücü ile ithalatta kullanılan nitelikli işgücü gereksinimlerinden yola çıkarak net nitelikli işgücü katsayılarını kullanmıştır.

²⁵ Donald B. Keesing, "Labor Skills on the Structure of Trade in Manufactures", *The Open Economy Essays on International Trade and Finance*, Peter B. Kenen ve Roger Lawrence (ed), Columbia University Press, 1968, ss.5-6

²⁶ Keesing, a.g.e., s.6

* Keesing, bu meslek gruplarını 1) Bilim adamları ve mühendisler, 2) Teknisyenler ve teknik ressamlar, 3) Diğer ustalık gerektiren meslekler, 4) Yöneticiler, 5) Makinistler, elektrikçiler ve küçük alet yapanlar, 6) Diğer el becerisine sahip nitelikli işçiler, 7) Memurlar, satış ve hizmet işçileri, 8) Yarı nitelikli ve niteliksiz işçiler olmak üzere sekize ayırmıştır.

Keesing'in çalışmasında vardığı sonuçlar, ilginç özellikleri ortaya çıkarmaktadır. Birinci özellik; ABD, Almanya, İngiltere, Japonya ve Fransa'yı kapsayan ilk beş endüstrileşmiş ülkenin sekiz meslek grubunun tamamında net ihracatçı konumunda olmasıdır. Geriye kalan İtalya, Belçika, İsviçre, İsveç ve Hollanda gibi ülkeler ise bazı meslek grupları dışında net ihracatçı durumundadır. İkinci özellik; ABD, Almanya ve İngiltere gibi ilk üç ülkenin Keesing'in birinci meslek grubu olarak tanımladığı bilim adamı ve mühendislerin istihdamını gerektiren endüstri dallarında yapılan ihracatın yaklaşık %95.4'ü gibi önemli bir paya sahip olmasıdır. Aynı meslek grubu için ABD'nin payı ise %48.5 olarak hesaplanmıştır.²⁷ Keesing, yaptığı bu çalışma sonucunda birçok endüstri ülkesinin ihracatının nitelikli işgücü yoğun olduğunu bulmuş ve bu nedenle nitelikli işgücünün uluslararası ticareti açıklamada modellere ayrı bir üretim faktörü olarak girmesi gerektiğini belirtmiştir.

İşgücü niteliklerinin dış ticaret üzerindeki etkilerini açıklamaya çalışan diğer bir iktisatçı da, Kenen'dir. Kenen, ihracat ile ithalata rakip üretimi kapsayan beşeri sermaye değerinin tahminini elde etmek için nitelikli işgücü çeşitleri tarafından nitelsiz işçilerin ücretlerinin üzerinde kazanılan ücret fazlasını kapitalize etmeye yönelik ABD verileri üzerine bir çalışma yapmıştır. Kenen'e göre, gelir farklılıklarını tek bir iskonto oranında kapitalize etmek yoluyla beşeri sermayeyi hesaplamanın sakıncası, bu yöntemin tüm gelir farklılıklarını eğitimdeki farklılıklar ile diğer beşeri sermaye yatırımı şekillerinin bir sonucu olarak varsaymasıdır. Ayrıca, uzun dönem denge koşullarının sermaye piyasalarında geçerli olduğunu da varsaymaktadır. Buna ek olarak, yetenekteki farklılıklarda olduğu gibi çeşitli ekonomik ve sosyal faktörlerden dolayı piyasa aksaklıklarının kazanç farklılıkları için önemli bir açıklayıcı değişken olduğu da dikkate alınmaktadır.²⁸

Nitelikli İşgücü Teorisi bağlamında; işgücünün kalitesinin artırılmasına yönelik beşeri sermaye yatırımlarının yapılması, işgücünün sermaye ile donatılması, insan gücü ve eğitim planlaması gibi faktörler, ülkelerin nitelikli işgücü yönünden zenginleşmelerine ve bu avantajlı durumu uluslararası ticarete yansıtmalarına yol açabilecektir.

²⁷ Keesing, a.g.m., ss.16-17

²⁸ Robert E. Baldwin, "Determinants of the Commodity Structure of U.S. Trade", *International Trade and Finance Readings*, Robert E. Baldwin ve J. David Richardson (ed), Little, Brown & Company, 1981, s.6

1.2.2. Teknoloji Açığı Teorisi

Faktör Donatımı Teorisi, teknolojik değişmeyi sabit kabul etmesinden dolayı statik bir yapı sergilemektedir. Ancak 1961 yılında M.V. Posner, ticaretin belirleyicisi olarak teknolojik değişme gibi dinamik faktörleri ele alarak Teknoloji Açığı Teorisi'ni ileri sürmüştür.

Posner, teknolojik değişmeyi yeni teknolojinin bir ülkedeki mevcut mal veya yeni mala girmesi ve başka bir ülkedeki teknolojinin benimsenmesi (taklit gecikmesi) ile yeni bir malın geliştirilmesi ve diğer ülkelerde bu mala yönelik talebin oluşması (talep gecikmesi) arasında geçen zaman gecikmesiyle birlikte devam eden bir süreç şeklinde dikkate almaktadır. Posner'e göre, Teknoloji Açığı Teorisi'nin esası devam eden icat (invention) ve yenilik (innovation) sürecinin temelde benzer faktör donatımlarına ve tercihlere sahip ülkeler arasındaki ticareti arttırmasına dayanmaktadır. Bu bağlamda, teknolojik yeniliğin iki benzer ülke arasında ticaret yaratıp yaratmayacağı talep ve taklit gecikmelerinin net etkisine bağlı olmaktadır. Talep gecikmesinin taklit gecikmesinden daha uzun olması durumunda, iç piyasadaki tüketiciler yeni malı talep etmeye başlamadan önce taklit yapan ülkedeki üreticiler yeni teknolojiyi benimseyecek ve bu nedenle teknolojik yenilik ticarete yol açmayacaktır. Bu durum, yeniliğin oldukça basit olması ve her iki ülkedeki üreticilerin düzenli olarak yeni ürün geliştirmesi hallerinde ortaya çıkabilmektedir. Tercihlerin benzerliği dikkate alındığında, ülkelerin benzer mal çeşitlerini üretmeleri ve icat etmeleri veya bilgi akışının düşük olmasından dolayı tüketicilerin mal özelliklerindeki değişimler ile fiyatlardaki değişimlere tepki göstermelerinin yavaş olduğu yerlerde bu durumun ortaya çıkma olasılığı artmaktadır. Bununla beraber, genellikle taklit gecikmesinin talep gecikmesinden daha uzun olması gibi bir durumla daha sık karşılaşılmaktadır. Çünkü, yabancı ülkedeki üreticilerin yeni teknolojiyi benimsemeye karar vermeleri ve karar verdikten sonra yeni süreci öğrenme, fabrika ve ekipmanı değiştirme ve patent koruması gibi durumlar, taklit gecikmesinin talep gecikmesinden daha uzun olmasına yol açmaktadır. Böyle bir gelişmenin sonucu olarak ticaret, teknolojik yenilik yoluyla ortaya çıkmaktadır.²⁹

²⁹ Bo Södersten ve Geoffrey Reed, *International Economics*, St. Martin's Press, 3rd Ed, New York, 1994, s.83

Teknoloji Açığı Teorisi'ne göre; endüstrileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin önemli bir bölümü, yeni ürün ve üretim süreçlerinin geliştirilmesine bağlıdır. Endüstrileşmiş ülkelerdeki yenilik yapan firmalar, söz konusu ürün ve üretim süreçleri nedeniyle dünya piyasalarında geçici monopol gücü elde ederler. Bu geçici monopol olma durumu, telif hakları ve patent sürelerinin dolmasına kadar sürmektedir. Dolayısıyla, Teknoloji Açığı Teorisi bağlamında endüstrileşmiş ülkeler başlangıçta söz konusu ürünlerin ihracatçısı konumundadır. Daha sonra monopol güçlerinin ortadan kalkması ve teknolojinin taklit edilmesine bağlı olarak bu ürünler, emek ve doğal kaynak yönünden üstünlüklere sahip gelişmekte olan ülkeler tarafından üretilmeye başlanır. Böylece rekabet üstünlüğü, gelişmekte olan ülkelere geçerken söz konusu ülkeler yeni ürün ve üretim süreçlerini ihraç etmeye endüstrileşmiş ülkeler de ithal etmeye başlamaktadırlar.

Teknoloji yönünden ileri düzeyde bulunan ülkeler göz önüne alındığında, teknolojik gelişme düzeyi ile Araştırma-Geliştirme (AR-GE) harcamaları arasında yakın bir ilişki bulunduğu ortaya çıkmaktadır. 1993-1995 döneminde AR-GE harcamalarının GSMH içindeki payı yönünden Japonya %2.9, ABD %2.5, Fransa %2.4, Almanya %2.4, İngiltere %2.2, Danimarka %1.9 gibi bir paya sahiptir. Ayrıca, bu ülkelerin mamul sanayi ihracatları içinde yer alan AR-GE harcamalarını gerektiren ürünlerin payı sırasıyla %38, %44, %31, %26, %41, %27 olarak gerçekleşmiştir.³⁰

Teknoloji Açığı Teorisi, ticaretin belirleyicisi olarak teknolojik değişmeyi analize katmakla dış ticaret teorisine dinamik bir nitelik kazandırmasına karşın teknoloji açığının ortaya çıkma nedenleri ve büyüklüğünü açıklamada yeterince başarılı olamamıştır. Daha sonra R. Vernon, Ürün Dönemleri Teorisi'ni geliştirerek Teknoloji Açığı Teorisi'nin eksikliklerini tamamlamaya çalışmıştır.

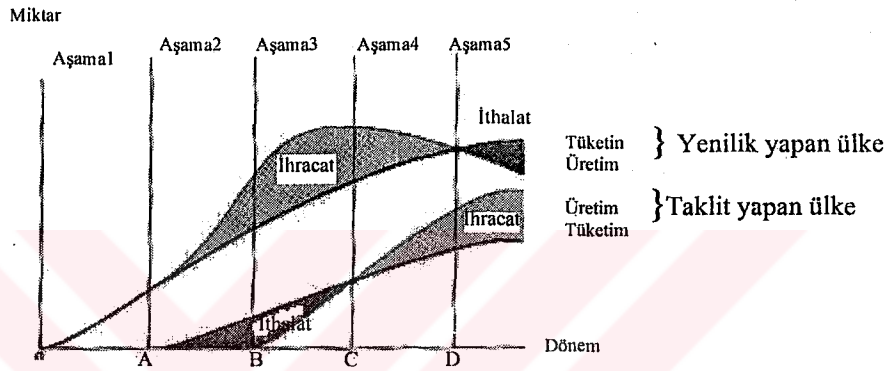
1.2.3. Ürün Dönemleri Teorisi

R. Vernon, 1966 yılında Teknoloji Açığı Teorisi'nin bir uzantısı ve genelleştirilmiş şekli olarak görülen Ürün Dönemleri Teorisi'ni ileri sürmüştür. Bu teori, bilgi yoğun ürünler üzerindeki karşılaştırmalı üstünlüklerin dinamik teorisini sunmaktadır.

³⁰ World Bank, *World Development Indicators 1999*, ss.314-316

Vernon, Ürün Dönemleri Teorisi uyarınca yeni ürünlerin gelişimi sırasında birçok aşamadan geçtiğini ve karşılaştırmalı üstünlük durumunun ürün dönemleri boyunca değiştiğini ortaya koymakta ve yeni ürünlerin icadının ABD gibi ülkelerde yoğunlaştığını öne sürmektedir.

Ürün Dönemleri Teorisi, bir ürünün yaşam dönemi boyunca geçirdiği beş farklı aşamayı, yenilik yapan ülke ve taklit yapan ülke açısından tanımlayan şekil 1 yardımıyla açıklanabilir.³¹



Şekil 1: Ürün Dönemleri

Kaynak: Salvatore, a.g.e., s.170

Ürün döneminin yeni ürün aşaması olarak adlandırılan ve OA dönemine işaret eden birinci aşamasında yeni ürün geliştirilir, sadece iç piyasa talebini karşılamaya yönelik bir üretim yapılır ve üretilen mallar ülke içinde tüketilir. Ürün artışı aşaması denilen ikinci aşamada (AB dönemi), ürün yenilik yapan ülkede olgunlaştırılır ve üretim gerek yurtiçi gerekse yurtdışı talebi karşılamak üzere artırılır. Bu aşamada yenilik yapan ülke, iç ve dış piyasaların ikisinde de monopol durumunda olduğu için ürünün herhangi bir dış üretimi söz konusu değildir.

Ürün olgunluğu aşaması olarak bilinen üçüncü aşamada (BC dönemi) ürün, standart hale getirilir ve yenilik yapan firma, ürün imal etmeleri için yurtiçi ve yurtdışı firmalara lisans vermeyi karlı bulmaya başlar. Böylece, taklit yapan ülke yurtiçi tüketimi karşılamaya dönük olarak ürünü üretmeye başlar.

³¹ Salvatore, a.g.e., ss.169-170

Dördüncü aşamada (CD dönemi) standart hale gelen ürünün artık geliştirme ve mühendislik nitelikleri gerektirmemesi ve taklit yapan ülkenin düşük emek maliyetlerine sahip olmasına bağlı olarak taklit yapan ülke, fiyat düşürerek yenilik yapan ülkeye mal satmaya başlar. Bu şekilde karşılaştırmalı üstünlük, yenilik yapan ülkeden taklit yapan ülkeye geçmiş olur. Dolayısıyla, yenilik yapan ülkedeki ürünün üretimi azalma eğilimine girer.

Beşinci aşamada (D noktası sonrası) taklit yapan ülke, yenilik yapan ülkeye mal satmaya devam eder ve yenilik yapan ülkenin üretimi hızla azalarak çöküntüye uğrar. Yenilik yapan ülkenin iç piyasa ürün talebi, ithalatla karşılanır. Böylece, yenilik yapan ülke hem iç hem de dış piyasaları kaybetmiş olmaktadır.

Dördüncü ve beşinci aşamalar, yenilik yapan ülke açısından ürün azalma aşamaları olarak ifade edilir. Bu nedenle; teknolojik yayılma, standartlaştırma ve daha düşük maliyetler ürün dönemlerinin sonunu getirmede rol oynayabilmektedir. Böyle bir durumda, yenilik yapan ülkenin dikkatini tekrar yeni teknolojik ürünlerin icadına yoğunlaştırması önem kazanmaktadır.

Teknoloji Açığı Teorisi, taklit etme sürecindeki gecikmeyi vurgularken Ürün Dönemleri Teorisi ise standardizasyon sürecini vurgulamaktadır. Bu teorilere göre, en yüksek düzeyde endüstrileşmiş ülkelerin yeni ve daha ileri teknolojileri temsil eden standart olmayan ürünleri ihraç etmeleri ve eski veya daha az ileri teknolojileri ifade eden ürünleri ithal etmeleri beklenmektedir.³²

Vernon (1966); ABD'nin yüksek gelirli bir ülke olmasına paralel olarak yeni ürünler geliştirmesini talep edecek geniş bir iç piyasasının bulunması, bilim adamları ve mühendisler ile teknisyenler açısından zengin bir ülke olması ve yüksek düzeyli AR-GE harcamaları yapma kapasitesine sahip olması gibi etmenlerden dolayı icat ve yenilik yapmada üstün konumda olduğunu belirtmiştir. Ancak Ürün Dönemleri Teorisi esasen kısa dönemli ve belirgin şekilde dinamik olduğu için, ABD'nin

³² Salvatore, a.g.e., s.168

üstünlüğü gittikçe azalmakta ve yerini rakiplere bırakmaması için sürekli olarak yeni ürünler geliştirmesi gerekmektedir.³³

Ürün dönemleri boyunca dinamik karşılaştırmalı üstünlüklerin değişimi sürecini geçiren ürünler arasında tekstil, radyo, televizyon, petrokimya ürünleri, deri ürünleri, hesap makinaları, otomobil, ofis makinaları, yarı geçişken mikroçipler ve özellikle elektronik ürünler yer almaktadır. Ürün tarihçesine göz atıldığında önceleri ABD, televizyon alıcıları gibi elektronik ürünler üzerinde büyük ihracat hacmine sahipken daha sonra Avrupa ve özellikle Japonya, ABD piyasa payının önemli ölçüde azalmasına yol açmıştır. Ardından Kore ve diğer Asya ülkeleri, Japonya'yı tehdit etmeye başlamıştır. Son yıllarda tekstil ve giyim endüstrisi dalında özellikle Tayvan, Kore, Singapur ve Hong Kong gibi ülkeler, ABD ve Japonya'nın üstünlüklerini sarsarak dünya piyasası üzerinde ana üreticiler olmaya başlamıştır. Otomobil üretimi de, ABD ve Avrupa'dan Japonya'ya ve daha sonra ise Kore ve Malezya'ya kaymıştır.

Ürün Dönemleri Teorisi'ni ampirik olarak doğrulamada kullanılan tüm özellikleri kapsayan genel bir test bulunmamasına karşın araştırmacılar reel dünya deneyimleriyle olan tutarlılıkları görmek için belirli özellikleri incelemektedirler. Garry Hufbauer (1966), sentetik materyal ticaretine ilişkin olarak yaptığı çalışmada, az gelişmiş ülkelerin eski ürünleri ihraç ederken ABD ile diğer gelişmiş ülkelerin yeni ürünler ihraç etme eğiliminde olduklarını bulmuştur. Daha sonra D. Keessing (1967) ve W. Gruber, D. Mehta ve R. Vernon (1967) adlı iktisatçılar, yaptıkları testler sonucunda ABD mamul malları endüstrisi tarafından yapılan AR-GE harcamaları ile endüstrinin ortaya çıkardığı ihracat performansı arasında pozitif bir korelasyon olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Gruber, Mehta ve Vernon (1967), araştırma yoğun olarak sınıflandırılan ABD endüstrilerinin denizaşırı ülkelere yatırım yapma konusunda oldukça yüksek bir eğilim taşıdığını bulmuştur. Bu durum, ABD firmalarının teorinin olgunlaşan ürün aşamasında diğer ülkelere üstlendikleri dolaysız yabancı sermaye yatırımlarıyla tutarlıdır. Söz konusu testler, gerek Teknoloji Açığı Teorisi gerekse Ürün Dönemleri Teorisi'ni destekleme

³³ Ingram ve Dunn, a.g.e., s.96

eğilimindedir. Ayrıca, Louis Wells (1969) en hızlı artış gösteren ihracat mallarının gelir elastikiyetlerini inceleyerek yüksek gelir tipine bağlı ürünler üzerindeki ticaretin, Ürün Dönemleri Teorisi'yle tutarlı olduğu ve hızlı bir şekilde artış gösterdiği sonucuna ulaşmıştır. Ardından John Morral (1972), başarılı şekilde ihracat yapan ABD endüstrilerinin, reklam ve satış promosyonunu içeren maliyetler üzerine göreceli olarak yüksek harcamalar yapan endüstriler olduğunu göstermiştir. Söz konusu bulgu, yeni ürünleri başarılı şekilde pazarlamanın bu tür harcamalara bağlı olduğunu ifade eden Ürün Dönemleri Teorisi'yle tutarlı görünmektedir.³⁴

Ancak Vernon (1979), son zamanlarda Ürün Dönemleri Teorisi'nin muhtemelen değiştirilmeye gereksinim duyabileceğini ileri sürmektedir. Asıl değişiklik, bir mal bir kez ortaya çıkarıldığında bu malın üretim yeriyle ilgili olarak yapılacaktır. Günümüzde, çok uluslu şirketler (ÇUŞ) dünya çapında şube ve bağlı şirketlere sahiptir. Bu nedenle, yeni ürünler başlangıçta ABD'de üretilmese de deniz aşırı ülkelerde üretilmektedir. Artık yüksek gelir taleplerini karşılama, yalnızca ABD'nin taleplerini ifade etmediği için bu nokta, ABD ile diğer gelişmiş ülkeler arasındaki gelir farklılıklarının 1966 yılındaki gibi büyük olmaması gerçeği ile güçlendirilmektedir.³⁵

Günümüzde teknolojik gelişmelerin hız kazanması, üretimin çok uluslu şirketler aracılığıyla uluslararasılaşması ve küresel piyasaların ön plana çıkması gibi gelişmelere paralel olarak Ürün Dönemleri Teorisi'nin geçerliliğini araştırmaya yönelik çalışmalar hız kazanmıştır.

John Cantwell (1995), Ürün Dönemleri Teorisi'nin ilk versiyonlarıyla ilgili iki hipotezi tekrar gözden geçirmeye dayalı bir çalışma yapmıştır.³⁶ İlk hipotez, yeniliklerin daima ana şirketin ülkesinde yapılmasına ilişkindir. Söz konusu hipotez, ABD Patent Ofisi'nin verilerinden elde edilen kanıta göre reddedilmektedir. Teknolojik faaliyetlerin teknoloji liderleri tarafından yapıldığına dayanan ikinci hipotez ise, tarihsel olarak geçerlidir.

³⁴ Dennis R. Appleyard ve Alfred J. Field, *International Economics*, Irwin, 1992, s.224.

³⁵ Appleyard ve Field, a.g.e., s.225

³⁶ Ayrıntılı bilgi için bkz: John Cantwell, "The Globalisation of Technology: What Remains of the Product Cycle Model?", *Cambridge Journal of Economics*, 1995, vol: 19, ss.155-174

İlk hipotezin tersine son yıllarda Ronstad (1977), Lall (1979), Pearce ve Singh (1991), Granstrand, Hakanson ve Sjölander (1992) tarafından yapılan çalışmalar, yeniliklerin çok uluslu şirketler dahilinde coğrafik olarak yayıldığını ileri sürmektedir. Dolayısıyla, söz konusu şirketlerin AR-GE faaliyetleri de 1970'li yıllar boyunca uluslararasılaşmaya başlamıştır. İkinci hipotez, tarihsel kanıtla tutarlı olmasına karşın bu hipotezin açıklayıcı gücü son trendler tarafından aşındırılmaktadır. Bu durum, teknolojik faaliyetin uluslararasılaşmasına dahil olan firmaların kompozisyonunun daha geniş şirketler dizisini kapsayacak şekilde genişlemesine bağlanmaktadır. Böylece, Cantwell (1991,1994) ile Cantwell ve Barrera (1995) tarafından ileri sürülen ikinci hipotezin alternatif versiyonu, günümüzdeki duruma uymaktadır. Bu bağlamda, teknoloji liderleri 1975'li yıllardan beri teknolojinin küreselleşmesinde yani yabancı yenilik merkezlerinin yerel olarak farklılaştırılan potansiyelini kullanmak için uluslararası firma-içi ağları geliştirmede ilk sırada yer almaktadırlar. Söz konusu ağlar, öğrenme sürecini içsel olarak koordine etme yoluyla kendi teknolojik yeteneğini oluşturmak ve yaymak amacıyla firma için içseldir ancak bilginin değişiminde ve bazen teknolojik bazlı ortak yatırımlar yoluyla öğrenmede işbirliği sağlayan firmalar-arası ağlara tamamlayıcı nitelik taşımaktadır.

Ürün Dönemleri Teorisi, sanayi malları üzerindeki ticareti dinamik karşılaştırmalı üstünlükler ile açıklamaya çalışmasına karşın teknolojinin ve üretimin küreselleşmesine paralel olarak gittikçe geçerliliği tartışılmaya başlanan bir teori niteliğini taşımaktadır.

1.2.4. Tercihlerde Benzerlik Teorisi

Tercihlerde Benzerlik Teorisi, 1961 yılında İsveçli iktisatçı Steffan B. Linder tarafından ileri sürülmüştür. Linder, Faktör Donatımı Teorisi'nin doğal kaynaklar gibi ilkel ürünler üzerindeki ticareti açıklayabilmesine karşın sanayi malları ticaretini açıklamada yetersiz kaldığını belirterek, Tercihlerde Benzerlik Teorisini geliştirmiştir. Söz konusu teori, sanayi malları ticaretinin büyük ölçüde benzer gelir düzeyleri ve tercihlere sahip ülkeler arasında ortaya çıktığı görüşüne dayanmaktadır. Bu bağlamda, talep yönlü bir nitelik taşıyan Tercihlerde Benzerlik Teorisi arz yönlü Faktör Donatımı Teorisi'nden önemli bir ayrılığa işaret etmektedir.

Linder'e göre, bir malın ihraç edilebilmesi için öncelikle bu malın yurtiçi piyasa talebinin olması gerekmektedir. Söz konusu talebe, temsili talep adı verilmektedir. Temsili talep, bir malın potansiyel ihraç malı olabilmesi için iç piyasada bulunması gereken talebi ifade etmektedir. Yerli üreticiler, başlangıçta sadece iç piyasada kârlı gördükleri malları üretmekte ve daha sonra iç piyasanın doyum noktasına ulaşması ile beraber dış piyasa arayışlarına girmektedirler. Dolayısıyla bu aşamada başlayan ihracat, iç piyasadaki temsili talebe benzer bir yapıya sahip ülkelerin piyasalarına doğru yapılmaktadır. Linder'e göre, bir ülkenin gerek potansiyel ihraç malları gerekse potansiyel ithal mallarının ana belirleyicisi, yurtiçi talep olmaktadır. Cari fiyatlardan talep edilen her mal, aynı zamanda potansiyel ithal malını göstermekte ve böylece potansiyel ihraç malları, potansiyel ithal mallarına özdeş olmakta veya potansiyel ithal mallarını da kapsamaktadır.³⁷ Ayrıca, potansiyel ticaretin gerçekleşen ticarete dönüşmesi sürecinde üreticilerin piyasaya girmeleri önem kazanmakta ve uzaklık, taşıma giderleri gibi faktörler ile gümrük tarifeleri, kotalar gibi ticarete yönelik kısıtlamalar, gerçekleşen ticaret düzeyini belirleyebilmektedir.

Linder, ülkelerin tercihleri ne kadar çok birbirine benzerse ülkeler arasındaki sanayi malları ticaretinin büyük olacağını vurgulamakta ve gelir düzeyleri ile tercihler arasında güçlü bir ilişki olduğu için, kişi başına düşen gelir düzeylerinin benzerliğini dikkate almaktadır. Böylece tercihler ve gelirler arasındaki ilişkiyi göz önüne alan Linder, benzer gelir düzeylerine sahip ülkelerin benzer malları tükettikleri ve benzer malların ticaretini yaptıkları için aralarındaki sanayi malları ticaretinin fazla olacağını ileri sürmektedir. Linder'in bu görüşü, İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde sanayi malları ticaretindeki hızlı artışın gelişmiş ülkeler arasında olduğu gözlemiyle uyusmaktadır.

Linder'e göre, girişimciler ürün farklılaştırması yoluyla ticaret alanlarını uluslararası piyasalara doğru genişletebilmektedir. Sınırsız bir nitelik taşıyan ürün farklılaştırması, reklamlar ve sınırsız görünen alıcı özellikleriyle birleştiği zaman

³⁷ Steffan B. Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley & Sons, New York, 1961, ss.88 ve 91'den aktaran: Şiir Erkök Yılmaz, *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*, Gazi Üniversitesi Yayınevi, Ankara, 1992, s.178

aslında benzer olmasına karşın farklılaştırılmış bulunan mala ilişkin bir ticaret ortaya çıkarabilmektedir.³⁸ Dolayısıyla, Linder monopolcü rekabet koşullarının ticaret yaratıcı etmenlerden biri olduğuna değinmekte ve benzer gelir ve tercih düzeylerine sahip ülkeler arasındaki ticarete konu olan sanayi mallarının benzer ancak bazı yönlerden farklılaştırılmış mallar olduğuna dikkati çekmektedir.

Linder, büyüme ile ortaya çıkan gelir değişimlerinin talep yapısını değiştireceğini ve bu nedenle bir ülkenin ticarete konu olan mal kompozisyonunun da zaman içinde değişme gösterebileceğine değinmiştir. Japonya, Linder'in zamanında başlangıçta otomobil ithalatçısı ve bisiklet ihracatçısı iken bir süre sonra otomobil ihraç etmeye ve bisiklet ithal etmeye başlamıştır.³⁹ Böylece, Japonya'daki gelir değişimlerine bağlı olarak talep yapılarının farklılaşması sonucu ticarete konu olan mal kompozisyonu da değişime uğramıştır. Söz konusu durum, Tercihlerde Benzerlik Teorisi ile tutarlılık göstermektedir.

Ancak, Tercihlerde Benzerlik Teorisi'nin mutlak olarak diğer gerçekleri açıklamada sınırlamalara sahip olduğu gözlenmektedir. Klasik bir örnek olarak, Japonya ve Hong Kong gibi Hristiyan olmayan ülkelerin Noel ağaçları ve Noel kartlarına yönelik bir yurtiçi piyasaları olmamasına karşın bu malları ihraç etmeleri, Tercihlerde Benzerlik Teorisi ile açıklanamamakta ve dolayısıyla teoriye ilişkin sınırlamalara işaret etmektedir. Benzer şekilde, Türkiye'de kurbağa ve salyangoz tüketimine yönelik bir yurtiçi piyasa bulunmamakta ancak bu ürünler üretilip yurtdışına ihraç edilmektedir. Söz konusu durum, Tercihlerde Benzerlik Teorisi ile gelişmektedir.

Tercihlerde Benzerlik Teorisi'ne ilişkin olarak bir çok ampirik test yapılmıştır. Bu teori, Linder'in kendi ülkesi İsveç gibi küçük bir iç piyasaya sahip ülkeler dışında fazla destek bulamamıştır.

Kohlhagen (1977), uzaklık faktörünü ele almamakla beraber ticaret yapan ülkelerin gelir dağılımlarındaki benzerlikler nedeniyle iki yanlı ticaret üzerine pozitif

³⁸ Steffan B. Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley & Sons, New York, 1961, s.102'den aktaran: Giancarlo Gandolfo, *International Economics I*, New York, 1987, s.1271

³⁹ Linder, a.g.e., s.106'dan aktaran: Gandolfo, a.g.e., s.1271

bir etki saptamıştır. Davies (1975), ticaretteki kalite farklılıklarının gelir farklılıklarına uygun düştüğü sonucuna vararak İngiltere'nin ABD ve Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) ile olan ticaretinin birim değerlerini karşılaştırmıştır. Arad ve Hirsh (1981), ürün farklılaştırmasını dikkate alarak Linder mallarını tanımlamış ve söz konusu malların küçük ülkelerde ticarete konu olduğu sonucuna ulaşmıştır. Hufbauer (1970) ile Michaely (1981), Linder hipotezinden beklenen durumun aksine negatif bir korelasyona ulaşmıştır.⁴⁰

Tercihlerde Benzerlik Teorisi, Faktör Donatımı Teorisi'nin tersine ticaretin benzer tercih ve gelir düzeylerine sahip ülkeler arasında daha çok gelişeceğini ve ticarete konu olan malların benzer ancak farklılaştırılmış sanayi malları olduğunu ileri sürmektedir. Dolayısıyla, söz konusu teori talep yönlü bir analiz yapması ve ürün farklılaştırması konusuna değinmesine karşın kendisine yönelik sınırlamaları açıklayamamakta ve daha çok küçük bir iç piyasaya sahip ülkeler için geçerli bir teori niteliğini taşımaktadır. Bu bağlamda, Tercihlerde Benzerlik Teorisi uluslararası ticarete ilişkin tam bir açıklama sağlayamamaktadır.

1.2.5. Ölçek Ekonomileri Teorisi

Faktör Donatımı Teorisi, her iki malın iki ülkede de ölçeğe göre sabit getiri koşulları altında üretildiğini varsaymaktadır. Dolayısıyla; söz konusu teori iki ülke herbir yönüyle birbirine benzer olduğunda ölçeğe göre artan getirilere dayalı ticaretin ortaya çıkmasını açıklayamamaktadır. Günümüz uygulamalarına bakıldığında, üretim daha etkin ve ölçek daha büyük olduğu için birçok endüstrinin ölçek ekonomilerine sahip olduğu göze çarpmaktadır.

Ölçek Ekonomileri Teorisi'ne göre; geniş bir iç piyasaya sahip ülkeler, ölçek ekonomilerinden faydalanarak üretimde azalan maliyetler elde etmektedirler. Söz konusu ülkeler, ölçek ekonomilerinin etkili olduğu malları ihraç etmekte ve diğer malları ithal etmektedir. Tersine, dar bir iç piyasaya sahip ülkeler ise ihracat

⁴⁰ Alan V. Deardorff, "Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows", **Handbook of International Economics Volume I International Trade**, Ronald W. Jones ve Peter B. Kenen (ed), North-Holland, Amsterdam, 1988, ss.505-506

piyasalarına üretimde bulunarak ölçek ekonomilerinden fayda sağlayabilmektedir. Böylece, ülkeler ölçek ekonomileri yoluyla malları daha etkin şekilde üretmeyi sağlayan sınırlı ürün yelpazesinde uzmanlaşmakta ve tüm mal çeşitlerini tüketmek için birbirleriyle ticaret yapmaktadır.

Ölçeğe göre artan getiriler, maliyet azalmaları şeklinde yansıtılan “ekonomiler” ile bağlantılandırılabilir. Bu ekonomiler, içsel ve dışsal ölçek ekonomileri olarak adlandırılmaktadır.⁴¹ Ölçeğe göre artan getiriler, üretimdeki artışların girdilerdeki artış oranından yüksek olmasını ifade ederken ölçek ekonomileri terimi ise bir firma ya da endüstrideki üretim ölçeğinin genişletilmesi halinde maliyetlerdeki artış oranının üretimdeki artış oranından daha düşük olmasına ve dolayısıyla ortalama üretim maliyetlerinin azalmasına işaret etmektedir.⁴² Bu bağlamda, ölçek ekonomileri veya ölçeğe göre artan getiriler terimi aynı şeyin üretim ve maliyet gibi iki ayrı yaklaşımla ele alınmasına dayanmakta ve üretim ölçeği büyüdükçe ortalama üretim maliyetlerinin düşmesi durumunda ölçeğe göre azalan maliyetler veya ölçeğe göre artan getiriler ortaya çıkmaktadır.

Ölçek ekonomileri, içsel ve dışsal ölçek ekonomileri olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır. İçsel ölçek ekonomileri, bir firmanın diğer firmaların üretim ölçeklerinden bağımsız olarak sadece kendi üretim ölçeğinin genişlemesi durumunda ortalama maliyetlerin düşmesini ifade etmektedir. İçsel ölçek ekonomilerinin bulunduğu endüstrilerden biri, otomobil endüstrisidir. Söz konusu endüstri dikkate alındığında, büyük ölçekte üretim yapan firmaların ortalama maliyetlerinin küçük ölçekte üretim yapan firmalarınkine göre daha düşük olduğu görülmektedir. Yönetimde artan etkinlik, kitlesel üretim teknolojisinin kullanılması ve işgücünün uzmanlaşması gibi etmenler, içsel ölçek ekonomilerinin ortaya çıkmasında rol oynamaktadır. Ölçek ekonomisi çeşitlerinden bir diğeri ise, dışsal ölçek ekonomileridir. Dışsal ölçek ekonomileri, firmanın bağlı olduğu endüstrideki üretim ölçeğinin bir bütün olarak artmasıyla her bir firmanın ortalama maliyetlerinde ortaya çıkan düşme şeklinde tanımlanmaktadır. Dışsal ölçek ekonomilerinin var olduğu

⁴¹ Chacholiades, a.g.e., s.103

⁴² Halil Seyidoğlu, *Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük*, Güzem Yayınları, Ankara, 1992, ss.652-653

endüstriler arasında, bilgisayar endüstrisi ve yarı geçişken çip imalatı yer almaktadır. Endüstrinin gelişmesi; nitelikli işgücünün yetiştirilmesi ve girdilerin sağlanması amacıyla sürekli ve etkin kaynakların ortaya çıkarılması için uygun ortam yaratarak, endüstrideki bireysel firmalar bazında ortalama maliyetlerin düşmesi üzerinde etkili olmaktadır.⁴³

Gerek içsel gerekse dışsal ölçek ekonomileri ile endüstrilerin piyasa yapısı arasındaki ilişki, birbirinden farklı olması nedeniyle dikkat çekmektedir. Ölçek ekonomilerinin tam olarak dışsal olduğu bir endüstri, birçok küçük firmadan oluşan tam rekabetçi bir piyasa yapısına sahiptir. Dolayısıyla, büyük firmalara maliyet üstünlüğü sağlamamaktadır. Buna karşılık içsel ölçek ekonomileri, büyük firmalara küçük firmalar karşısında maliyet üstünlüğü sağlamakta ve eksik rekabetçi bir piyasa yapısına yol açmaktadır.

Ölçek ekonomileri veya ölçeğe göre artan getiriler, ticaret yapısı üzerinde belirleyici olmak yanında farklı bir ticaret yapma nedeni olarak da dikkate alınmaktadır. Ölçeğe göre artan getirilerin ortaya çıkma nedenleri, beş grupta incelenebilir:⁴⁴

1) Bölünmezlik: Bir tesisi veya süreci çoğaltmak kolay olabilirken bunları yarıya bölmek olası değildir. Örneğin, bir kişi bir bilgisayarı çalıştırırken ikinci bir bilgisayarı çalıştırmak için ikinci bir kişi bulunabilir ancak yarım bir insan tarafından çalıştırılan yarım bir bilgisayar tasarlanamamaktadır. Sonuçta, küçük ölçekte çalışan bir üretici daha az etkin girdileri kullanmak zorunda kalabilmektedir. Çünkü daha büyük ölçekli bir üretim, daha etkin girdilerin istihdamına olanak sağlamaktadır. Böylece, bölünmezlik özelliği ölçeğe göre artan getirilerin artmasını sağlar.

2) İş bölümü ve Uzmanlaşma: İşletmelerin üretim ölçeği genişledikçe işgücü, artan uzmanlaşmadan dolayı daha üretken hale gelir. İş bölümü, her bir işçinin niteliğini yükseltmekte ve işçilerin bir görevden diğerine kaymasını gereksiz kılarak zaman tasarrufu sağlamaktadır. Dolayısıyla iş bölümü ve uzmanlaşma, ölçeğe göre artan getirilere ivme kazandırmaktadır.

⁴³ Seyidoğlu, Uluslararası İktisat, a.g.e., s.87

⁴⁴ Chacholiades, a.g.e., ss.102-103

3) Geometrik İlişkiler: Tesisin duvarlarını ikiye katlama, tesisin alanını dört katı çoğaltmaktadır. Benzer şekilde petrol borusunun yarıçapını iki katına çıkarma, yapımı için gerekli olan metal miktarını ikiye katlarken borunun kapasitesini dört katı arttırmaktadır. Söz konusu örneklerden anlaşılacağı üzere, fizik kanunları çoğu kez ölçeğe göre artan getirilerin ortaya çıkmasına yardımcı olmaktadır.

4) Mal Stokları: Genellikle mal stoklarının optimal düzeyi, firmanın üretimine göre daha az artmaktadır. Üretim düzeyi %50 artarken girdileri ifade eden mal stoklarının %30 oranında artması, ölçeğe göre artan getirileri ortaya çıkarmaktadır.

5) Yalnızca Bir Kez Kullanılan Girdiler (once-and-for-all inputs): Otomobil dizaynı veya bir kitabın düzeltilmesi gibi bazı girdiler, üretim genişledikçe tümüyle artma gereksinimi duymamaktadır. Bu nedenle, üretim artışı girdilerdeki artıştan daha fazla olduğu için ölçeğe göre artan getiriler söz konusu olmaktadır.

Hem içsel hem de dışsal ölçek ekonomileri, uluslararası ticaretin önemli nedenlerinden olmasına karşın ölçek ekonomilerinin ticaret üzerindeki rolü üzerine yapılan en son araştırmalar, iki nedenden dolayı içsel ölçek ekonomiler üzerine odaklanmıştır. Birinci neden, uygulamada içsel ölçek ekonomileri tanımlamanın dışsal ölçek ekonomileri tanımlamaya göre daha kolay olmasıdır. Mühendisler; petrokimya ürünleri, uçaklar ve otomobiller üzerindeki büyük ölçekli üretimden elde edilen kazançların hesaplarını kolaylıkla yapabilmektedir. Buna karşın, birçok firmanın tam rekabetçi bir yapı sergilediği dışsal ölçek ekonomilerinin değerini belirlemek güçtür. İkinci neden ise, içsel ölçek ekonomileri koşulları altında geliştirilen ticaret modellerinin dışsal ölçek ekonomilerine ilişkin modellerden daha basit olmasıdır.⁴⁵ Paul R. Krugman ve Elhanan Helpman gibi iktisatçılar, içsel ölçek ekonomilerini içeren modeller geliştirmiştir. Buna karşın, Kemp ve Negishi gibi iktisatçılar ise dışsal ölçek ekonomilerine dayalı modeller kullanmıştır. Ölçek Ekonomileri Teorisi, günümüz uluslararası ticaretinin önemli bir bölümünü oluşturan endüstri-içi ticareti açıklamaya yönelik olarak son yıllarda geliştirilen Monopolcü Rekabet Teorisi'ne önemli katkılarda bulunmuş bir teori niteliğindedir.

⁴⁵ Paul R. Krugman ve Maurice Obstfeld, *International Economics*, Harper Collins Publishers, 2nd Ed, 1991, s.123

1.2.6. Monopolcü Rekabet Teorisi

Günümüzde uluslararası ticaret teorisinin en aktif alanı, ölçeğe göre artan getiriler ile eksik rekabet piyasalarının ticaret modellerine girmesidir. Başlangıçta ölçeğe göre artan getirilere duyulan ilgi, temelde bu ögenin Faktör Donatımı Teorisi'nin çerçevesi için gerekli bir değişiklik olduğu inancından kaynaklanırken son yıllarda eksik rekabet piyasalarına yönelik ilgi, endüstri-içi ticarete gözlenen artışı açıklama isteğinden ortaya çıkmaktadır.⁴⁶ Bu bağlamda, iktisatçılar 1933 yılında Edward H. Chamberlin tarafından geliştirilen Monopolcü Rekabet Teorisi'ni dış ticarete uygulamışlardır.

Monopolcü Rekabet Teorisi, analizinde daha gerçekçi varsayımlar kullanmaktadır. Bu nedenle; ölçeğe göre artan getiriler, monopolcü rekabet piyasaları ve ürün farklılaştırması önem kazanmakta ve teknolojik değişimler göz önüne alınmaktadır. Üretim faktörlerinin, ülkeler arasında hareketli oldukları varsayılmakta ve taşıma giderleri, analize dahil edilmektedir. Uluslararası fiyatın belirleyicisi, monopolcü rekabet piyasalarında faaliyet gösteren firmalar olmaktadır. Artık, ülkeler endüstri-içi ticaret nedeniyle bir malın hem ihracatçısı hem de ithalatçısı oldukları için karşılaştırmalı üstünlüklere göre uzmanlaşmaya gidememektedirler.

Monopolcü Rekabet Teorisi, Bertrand fiyat rekabeti ve ürün farklılaştırmasına dayanmaktadır. Bertrand fiyat rekabetinde her bir firma, diğer firmaların fiyatlarını veri kabul ederek karları maksimize eden bir fiyat belirlemektedir. Bununla beraber, söz konu firmalar ya var olan rakip firmaların mallarına ya da piyasaya yeni giriş yapacak firmaların mallarına tam ikame olmaması için ürün farklılaştırması yapmaktadır. Bu şekilde, her bir firma farklılaştırdığı mal üzerinde monopolcü bir

⁴⁶ Robert E. Baldwin, "Structural Change and Patterns of International Trade," **Causes of Changes in the Structure of International Trade, 1960-85**, John Black ve Alasdair I. MacBean (ed), Macmillan, 1989, s.19

firma gibi davranabilmektedir.⁴⁷ Ayrıca, ölçeğe göre artan getiriler monopolcü rekabet piyasalarını destekleyebilmektedir.⁴⁸

Monopolcü rekabet piyasası, çok sayıda firmanın bulunması ve ürün farklılaştırmasına gitmesi ile karakterize edilmektedir. Her bir firmanın talep eğrisi, negatif eğimlidir. Çünkü, her bir satıcı fiyatı arttırması halinde müşterilerin bazılarını kaybedebileceğinin ve fiyatı azaltması durumunda ise satışlarını biraz arttırabileceğinin farkındadır. Dolayısıyla, firma farklılaştırdığı ürün üzerinde monopol gücü elde eder. Diğer yandan, monopolcü rekabet piyasasına giriş ve çıkış serbest ve farklılaştırılmış ürünler üzerinde rekabet yapılmaktadır.

Negatif eğimli talep eğrilerine sahip olan monopolcü rekabet piyasasında yer alan firmalar, talep eğrileri yönünden yüksek fiyat esnekliklerine sahiptir. Çünkü, sözkonusu piyasada yapılan üretim yakın ikame mallarını kapsamaktadır. Dolayısıyla, firma talep eğrisinin fiyat esnekliği yüksek olmasına karşın farklılaştırılmış mala olan tüketici bağımlılığı nedeniyle talep sonsuz esnekliğe sahip görünmemektedir.⁴⁹

Monopolcü rekabet, bir dereceye kadar monopole bir dereceye kadar ise tam rekabete benzer. Monopolcü rekabet, bir yandan firma bazında fiyat üzerinde bazı kontrollerin olduğu ve firmanın tam rekabet koşulları altında olduğundan daha az üreterek karları maksimize edebildiği monopole benzemektedir. Söz konusu rekabet, diğer yandan endüstrideki diğer firmaların girişi ve çıkışının her bir firmayı sıfır kara doğru ittiği tam rekabete benzemektedir. İki piyasa özelliği, böylesi karma bir koşulu sağlıyor görünmektedir. Birinci koşul, ürün farklılaştırmasına gidilmesidir. Endüstrideki her bir firma, yakın ikame malları üzerinde monopol gücüne sahiptir. Monopolcü rekabeti ortaya çıkaran diğer bir koşul, küçük firmaları piyasa dışında tutan ve böylece tam rekabeti önleyen içsel ölçek ekonomileridir.⁵⁰

⁴⁷ Elhanan Helpman ve Paul R. Krugman, *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press, Cambridge, 1985, s.35

⁴⁸ Ronald W Jones ve J. Peter Neary, "The Positive Theory of International Trade", *Handbook of International Trade*, Ronald W.Jones ve Peter B. Kenen (ed), North Holland, Amsterdam, 1988, s.50

⁴⁹ Ercan Eren ve Murat Donduran, *Mikro İktisat*, Genişletilmiş 2. Baskı, İstanbul, 2001, s.265.

⁵⁰ Peter H. Lindert, *International Economics*, Irwin, 9th Ed, Boston, 1991, ss.102-103

Ürün farklılaştırması, monopolcü rekabetin ortaya çıkmasında önemli bir etmendir. Chamberlin, ürün farklılaştırmasından söz edebilmek için bir ürün grubunda faaliyet gösteren bir satıcının malını alıcının gözünde diğer mallardan farklı gösteren bir özelliğin olması gerektiğine işaret etmiştir. Söz konusu özellik, gerçekte var olabilir ya da alıcının var olduğunu algıladığı bir özellik olabilir. Ancak, burada alıcının tercihini var olduğuna inandığı özelliğe sahip olan maldan yana kullanması önem taşımaktadır.⁵¹ Üretilen bir malın endüstrideki diğer mallardan farklı olmasını amaçlayan ürün farklılaştırması, gerçek ya da hayali olabilmektedir. Gerçek ürün farklılaştırması durumunda mallar, içsel özellikleri yönünden farklılık göstermektedir. Bu içsel özellikler arasında mal tanımlarının farklılığı, üretimde farklı üretim faktörlerinin kullanımı, mal ve hizmetlerin tüketiciye ulaşması yönünden firmaların farklı konumda olması yer almaktadır. Hayali ürün farklılaştırması ise mal tasarımı, reklam, paketlenme veya malların farklı markalara sahip olması gibi nedenlerden dolayı ortaya çıkmaktadır. Farklı firmaların ürettiği aspirin, bu duruma örnek oluşturmaktadır. Hangi farklılaştırma türüne gidilirse gidilsin temel amaç, malın tüketici gözünde diğer mallardan farklı olduğu izlenimini yaratmaktır. Ayrıca, ürün farklılaştırması sonunda malların yakın ikame durumunda olması aynı mal grubunda kalmalarına yol açmaktadır.⁵²

Ürün farklılaştırması yoluyla birbirine yakın ikame malı haline gelen mallar kalite, model, kapsam veya reklam ve marka yönünden farklılaştırılmaktadır. Bu bağlamda, Almanya'nın ürettiği bir otomobil ile İtalya'nın ürettiği otomobil ya da farklı şirketlerin ürettiği klimalar birbirinin aynısı değildir ve dolayısıyla, söz konusu mallar farklılaştırılmış mallara örnek olarak gösterilebilir.

Ürün farklılaştırması ile birlikte monopolcü rekabeti açıklayan diğer etmen, ölçek ekonomileridir. Eğer, firmalar yurtiçi piyasa üzerinde yoğunlaşır ve geniş bir ürün yelpazesi üretme girişiminde bulunursa böyle bir durumda ölçek ekonomilerinden faydalanamayabilirler. Uluslararası ticaret, firmalara daha dar bir

⁵¹ Lale Davut, *Sanayi İktisadı*, İmaj Yayıncılık, Yayın No: 13, Ankara, 1994, s.44; aktarılan eser: E. H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge Mass, Harvard University Press, 1962, s.56

⁵² A. Koutsoyiannis, *Modern Mikro İktisat*, Çev: Muzaffer Sarımeşeli, Teori Yayınları, Ekim 1987, ss.237-238

ürün yelpazesi üzerinde uzmanlaşma ve yurt içinde satılan mallardan daha fazlasını üretme olanağı sağlamaktadır. Firmalar, bu şekilde geniş fabrikalar ve daha uzun üretim dönemlerini kullanarak ölçek ekonomilerine ulaşabilmektedir.⁵³ Böylece daha dar bir ürün yelpazesi üzerinde uzmanlaşarak içsel ölçek ekonomilerinden faydalanan firmalar, düşük ortalama üretim maliyetleri elde etmekte ve yakın ikame malı olan farklılaştırılmış malları üretmekte ve üretimini yapmadıkları malları ise ithal etmektedir.

Ölçek ekonomileri, çeşitli alıcıların zevk ve tercihlerine hitap edecek geniş bir farklılaştırılmış mal çeşidinin üretilmesinin etkinlik ile uyum sağlamasını engellemektedir. Ölçek ekonomilerinden dolayı mal çeşidinin azalmasından ortaya çıkan tüketici fayda kaybı, söz konusu sınırlı mal çeşidinin daha fazla üretilmesiyle telafi edilmeye çalışılmaktadır. Bu bağlamda, sosyal açıdan optimal ürün farklılaştırmasına ilişkin çalışmalar, Lancaster (1979) ve Krouse (1990) tarafından yapılmıştır.⁵⁴

Faktör Donatımı Teorisi, gelişmiş ülkeler ile az gelişmiş ülkeler arasındaki endüstriler-arası ticareti açıklamaya yönelik bir teoridir. Ancak günümüz uluslararası ticaret yapısı dikkate alındığında, genellikle gelişmiş ülkelerin kendi aralarında gerçekleşen endüstri-içi ticaretin gittikçe daha çok önem kazandığı göze çarpmaktadır. Dolayısıyla, endüstri-içi ticareti açıklamaya yönelik olarak geliştirilen Monopolcü Rekabet Teorisi söz konusu ticareti ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomileri ile açıklamaktadır.

Endüstriler-arası ticaret, farklı endüstrilerin ürettiği birbirinden tamamen farklı ürünlerin ticaretini ifade ederken endüstri-içi ticaret ise aynı endüstrinin veya geniş ürün grubunun farklılaştırılmış ürünlerinin ticaretine işaret etmektedir.⁵⁵ Türkiye'nin Almanya'ya fındık ihraç etmesi karşılığında Almanya'dan lens ithal etmesi, endüstriler-arası ticarete girerken Almanya'nın ürettiği otomobilleri İtalya'ya ihraç etmesi ve İtalya'dan farklı marka otomobilleri ithal etmesi, endüstri-içi ticarete örnek oluşturmaktadır.

⁵³ Stephen A. Baker, *International Economics*, Blackwell Business, 2nd Ed, 1995, s.71

⁵⁴ Davut, a.g.e., s.49

⁵⁵ Salvatore, a.g.e., s.160

AET üyesi ülkeler arasındaki ticarete ilişkin tarifeler ve diğer engeller, 1958 yılında kaldırıldığında endüstri-içi ticarete yönelik ilgi artmaya başlamıştır. Dolayısıyla, Verdoorn (1960), Kojima (1964), Balassa (1966) ve Grubel (1967) tarafından yapılan çalışmalar, endüstrileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin önemli bir bölümünün endüstri-içi ticaret şeklinde ortaya çıktığı sonucuna ulaşmıştır. Bu çalışmaları izleyen diğer çalışmalar, monopolcü rekabetin dış ticarete uygulanmasına paralel olarak endüstri-içi ticareti açıklamaya yönelik literatürün genişlemesine yol açmıştır.

Endüstri-içi ticareti açıklayan önemli çalışmalardan biri, benzer faktör donatımları ve gelişme düzeylerine sahip ülkeler arasındaki endüstri-içi ticaretin önemini gösteren Grubel ve Lloyd'un 1975 yılında yayınlamış oldukları ampirik kitaptır. Grubel ve Lloyd; Belçika, Lüksemburg, Hollanda, Batı Almanya, Fransa ve İtalya gibi AET ülkeleri ile birlikte Kanada, ABD, Japonya ve Avustralya'yı kapsayan on endüstri ülkesine yönelik çalışması ile 1967 yılında söz konusu ülkelerin ortalama endüstri-içi ticaret düzeyinin %63 olduğu bulgusuna ulaşmıştır.⁵⁶ Ayrıca on endüstri ülkesi, ürün farklılaştırması ve dar ürün yelpazesinde uzmanlaşmanın güçlü olduğu tamamlanmış ve yarı tamamlanmış mamul sanayi malları üzerine yoğunlaşırken geliştirmekte olan ülkelerin endüstri-içi ticareti ise daha çok hammaddeler, yarı mamul mallar ve başlıca diğer mallar üzerine odaklanmıştır.⁵⁷ Bunun dışında AET-içi ticarete ilişkin 2 digit* düzeyindeki endüstri-içi ticaret ortalaması 1967 yılı için %66 olarak hesaplanmıştır.⁵⁸

Endüstri-içi ticarete yönelik olarak yapılan ekonometrik çalışmalar, son yıllarda önemli ölçüde artış göstermiştir. Söz konusu ekonometrik çalışmalar arasında Pagoulatos ve Sorenson (1975), Loertscher ve Wolter (1980), Bergstrand (1983), Helpman (1987), Hansson ve Lundberg (1989), Marvel ve Ray (1987)'in çalışmaları ve geliştirmekte olan ülkelerin endüstri-içi ticaretine ilişkin olarak yapılan bazı çalışmalar yer almaktadır.⁵⁹

⁵⁶ Herbert G.Grubel ve P.J.Lloyd, *Intra-Industry Trade: The theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, John Wiley & Sons, New York, 1975, s.36.

⁵⁷ Grubel ve Lloyd, a.g.e., s.45

* Digit kavramı, endüstri-içi ticaretin ölçülmesine yönelik olarak kullanılan Standart Uluslararası Ticaret Sınıflandırması (SITC-Standard International Trade Classification) kapsamında yer alan ve ürünlerin gruplandırıldığı derneştirme düzeyini gösteren birim anlamında kullanılmaktadır.

⁵⁸ Grubel ve Lloyd, a.g.e., s.46

⁵⁹ P.K.M.Tharakan ve G.Calfat, "Empirical Analyses of International Trade Flows", *Current Issues in International Trade*, David Greenaway (ed), St. Martin's Press, 2nd Ed, New York, 1996, ss.73-77

Pagoulatos ve Sorenson (1975), ekonometrik çalışmalarında 1965 ve 1967 yıllarında üç digit SITC düzeyindeki yüz iki endüstri üzerinde ABD'nin diğer ülkeler ile yapmış olduğu endüstri-içi ticarete ilişkin verileri kullanmıştır. Ancak, ticari engeller ile endüstri-içi ticaret arasındaki ilişkiye yönelik olarak yapılan bu çalışmada, tarife dışı engellerin yüksekliği ve ayırımcı tarife dışı engeller gibi değişkenlerin önemli bir katsayı sağlayamadıkları sonucuna varılmıştır. Ayrıca, kişi başına düşen gelirdeki benzerliğin endüstri-içi ticaret üzerine pozitif bir etki sağlayıp sağlamadığını teyit etmek için OECD-ABD toplam mamul sanayi mallarına yönelik olarak yapılan çalışma sonucu, pozitif bir ilişkiye ulaşılmıştır. Bundan başka, endüstri-içi ticaretin küçük taşıma giderlerine sahip mallar için daha yüksek olduğu ortalama uzaklık değişkenleri tarafından gösterilmektedir.

Loertscher ve Wolter (1980), OECD ülkeleri arasında ve endüstriler boyunca endüstri-içi ticaret yoğunluğundaki farklılıkları açıklamaya çalışmıştır. Söz konusu iktisatçılar, endüstri-içi ticaretin belirleyicilerini ülke hipotezleri ile endüstri hipotezleri olmak üzere iki gruba ayırmışlardır. Eğer, ülkelerin kişi başına düşen gelir düzeyi yüksek, gelişme düzeylerindeki farklılıklar göreceli olarak düşük ve coğrafya, dil ve kültüre ilişkin farklılıklar küçük ve ticaret partnerleri aynı gümrük birliğine dahil veya ortak sınırlara sahipse, ülkeler arasındaki endüstri-içi ticaretin yoğun olması beklenmektedir. Endüstri hipotezleri bağlamında ise eğer potansiyel ürün farklılaştırması yüksek, taşıma giderleri düşük ve endüstri tanımı geniş ise, endüstri-içi ticaretin yoğun olacağı postüle edilmiştir. Bu bağlamda ortaya çıkan sonuçlar, endüstri-içi ticaret yoğunluğunun ülkeler boyunca önemli olduğunu ve gelişme düzeyindeki farklılıklar, piyasa hacmindeki farklılıklar ve ticaret partnerleri arasındaki uzaklık ile negatif ilişkili olduğunu göstermiştir. Ürün farklılaştırması değişkeni, ne tutarlı ne de önemli sonuç vermektedir. Üretim ölçeğine ilişkin değişken, önemli ve negatif işarete sahiptir.

Bergstrand (1983), endüstri-içi ticaretin çok yanlı düzeyde ortaya çıkmasının sürpriz olmadığını ancak iki yanlı düzeyde sürpriz olduğunu göstermiştir. Nedeni, endüstri-içi ticaret iki yanlı düzeyde geçerliliğini sürdürürken Heckscher-Ohlin-Samuelson Teoremi'nin genelleştirilmiş mal versiyonunun bir ülkenin çok yanlı

ticareti için geçerliliği sağlamada görülen yetersizliğidir. Bundan dolayı, endüstri-içi ticaretin çok yanlı düzeyde yaygın olması açıklama gerektirir. Balassa (1986), çoğunluğu gelişen ülkelerden oluşan otuz sekiz ülke arasında gerçekleşen iki yanlı ticaret içindeki endüstri-içi ticaretin belirleyicilerini incelemiştir. Balassa'nın kullandığı açıklayıcı değişkenler; ülkeler arasındaki gelir düzeyi eşitsizlikleri, ülke büyüklüğü, uzaklık faktörü, ülkelerin ticarete yönelmesi ve entegrasyona katılım, ortak dil grupları ve eski koloni bağlarının varlığı şeklinde sıralanabilir. Varılan sonuçlar, ortak ülke karakteristiklerinin endüstri-içi ticaret düzeyindeki değişimin çoğunu açıkladığını göstermiştir ve ekonomik entegrasyon, ortak dil ve koloni bağlarına ilişkin değişkenler gelişmekte olan ülkeler arasındaki endüstri-içi ticareti açıklamada önemli rol oynamıştır.

Daha büyük hacimli bir endüstri-içi ticaretin kişi başına düşen gelirdeki benzerlik ile bağlantılı olduğu hipotezini araştıran Helpman (1987); Loertscher ile Wolter (1980)'in sonuçlarını teyit etmektedir. Helpman'ın çalışması, on dört gelişmiş ülke için hem imalat hem de imalat endüstrisi dışında yer alan endüstrilere yönelik bir çalışmadır. Helpman'ın çalışmasının ilginç bir özelliği, endüstri-içi ticaret payı ile kişi başına düşen gelir düzeylerinde görülen benzerlik arasında iki yanlı ticarete ilişkin güçlü ilişkinin, örnek periyodun sonuna doğru zayıflamasıdır. Helpman, çok uluslu şirketlerin ticaret hacmi üzerindeki etkisinin bu olguya ilişkin alternatif bir açıklama sağlayabildiğini ileri sürmektedir.

Hansson ile Lundberg (1989), malların talep yönünden homojen olmadığı ancak ülkeler itibarıyla farklılaştırıldığı varsayımıyla birlikte üretim yönünden geleneksel neo-klasik iki faktörlü-çok sektörlü modeli kullanarak endüstri-içi ve endüstriler-arası ticareti analiz etmektedir. Hansson ve Lundberg, endüstri-içi ticaret payının ekstrem faktör gereksinimlerine yani çok düşük veya çok yüksek sermaye yoğunluğuna sahip sektörlerde en düşük olacağını ileri sürmüştür. Bu iktisatçıların yapmış olduğu ampirik testler, İsveç verileri kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

Marvel ile Ray (1987) tarafından elde edilen sonuçlar, hüküm süren ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomilerine dayalı endüstri-içi ticaret modeliyle tutarsızdır. Marvel ile Ray, iki yönlü ticaret akımlarının koşulların uluslararası iş

bölümüne elverişli olduğu yerlerde ortaya çıktığını göstermiştir ve endüstri-içi ticaretin azaltılan korumanın etkisine sahip olduğunu kanıtlamıştır. Ayrıca, Tharakan ve Kol (1989) endüstri-içi ticaret ile endüstriler-arası ticaret arasındaki tamamlayıcılığı vurgulamıştır.

Gelişmekte olan ülkelerin endüstri-içi ticaretine ilişkin olarak yapılan ampirik çalışmalar, uzun zamandan beri oldukça az araştırma yapılan bir alan olarak kalmıştır. Ancak, söz konusu alana son yıllarda verilen önem gittikçe artmaya başlamıştır. Gelişmekte olan ülkelerin endüstri-içi ticareti üzerine yapılan ana çalışmalar, kısaca şu şekilde özetlenebilir. Laird (1981), Lee (1987) ve Gunaskera (1989)'nın yaptığı üç çalışma, endüstri-içi ticarete ilişkin genel tahminleri vermektedir. Tharakan (1989), seçilmiş Avrupa Topluluğu (AT) ülkeleri ile belirli gelişmekte olan ülkelerin SITC 5 digit düzeyindeki bazı mamul endüstrisi ürünlerine yönelik iki yanlı endüstri-içi ticaret akımlarını analiz ederken Schumacher (1983)'in çalışması ise Federal Almanya'nın gelişmekte olan ülkeler ile yaptığı endüstri-içi ticareti dikkate almaktadır. Willmore (1972) ve Balassa (1979)'nın çalışmaları, Güney Amerika ülkeleri arasındaki ekonomik entegrasyon ve endüstri-içi ticaret düzeyi ile ilgilidir. Havrylyshyn ile Civan (1983), Balassa (1985) ve Forstner ile Ballance (1990)'nın çalışmaları, çok sayıdaki gelişmekte olan ülkeye ilişkin endüstri-içi ticareti inceleme konusu yapmaktadır. Benzer şekilde Lee (1989) ve Fukasaku (1992)'nin makaleleri, bazı endüstrileşmiş ve yeni endüstrileşen ülkeleri kapsayan Pasifik ülkelerine ilişkindir. Ray (1991), bazı endüstrileşmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki endüstri-içi ticareti analiz etmektedir.

Endüstri-içi ticarete ilişkin olarak yapılan ekonometrik çalışmalar, 1990'lı ve 2000'li yıllarda daha çok gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler ve gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarında gerçekleşen endüstri-içi ticarete yöneliktir.

Nolle (1990), gerek gelişmekte olan ülkeler ile endüstri ülkeleri gerekse gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarındaki endüstri-içi ticaret düzeylerinin belirleyicilerini araştırmıştır. Bu analiz, ülkeye özgü ve endüstriye özgü değişkenleri kullanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre; gelişmekte olan ülkeler ile gelişmiş ülkeler arasındaki endüstri-içi ticaret, temelde ülkeye özgü belirleyicilerin bir

fonksiyonudur. Diğer yandan; gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarındaki ticaretin yoğunluğu taşıma giderleri ve verilerin derneştirilmesi yoluyla açıklanmaktadır⁶⁰.

Globerman (1992), 1980-1982 ve 1987-1988 dönemlerinde ticareti liberalleştirmenin Kanada, Meksika ve ABD'nin endüstri-içi ticaret düzeylerini nasıl etkilediğini araştırmıştır. Her iki dönemde, daha yüksek ithalat yoğunluğu aynı gruplar içinde daha yüksek ihracat yoğunluğu ile ilişkilidir. Bununla beraber, söz konusu ilişki 1987-1988 döneminde daha güçlüdür. İthalat ve ihracat yoğunlukları arasındaki ampirik ilişkinin güçlenmesi aynı dönemde endüstri-içi ticaretin artan önemi ile tutarlıdır. Grubel-Lloyd indeksleri, Meksika-ABD arasındaki endüstri-içi ticarete yönelik olarak 35 seçilmiş endüstri için 2 digit ve 138 endüstri için 3 digit-SITC düzeyinde hesaplanmıştır. 2 digit düzeyinde hesaplanan ağırlıklı Grubel-Lloyd indeksi, 1980-1982 döneminde 0,468 iken 1987-1988 döneminde ise 0,745 olmuştur. 3 digit düzeyinde hesaplanan ağırlıklı Grubel-Lloyd indeksi ise, 1980-1982 döneminde 0.377 iken 1987-1988 döneminde 0.602 olmuştur. Diğer yandan Grubel-Lloyd indeksi, Kanada-ABD arasındaki endüstri içi ticarete ilişkin olarak 35 seçilmiş endüstri için 2 dijit ve 140 endüstri için 3 dijit SITC düzeyinde hesaplanmıştır. 2 dijit düzeyinde hesaplanan ağırlıklı Grubel-Lloyd indeksi, 1980-1982 döneminde 0.686 iken 1987-1988 döneminde 0.726 olmuştur. 3 dijit düzeyindeki Glubel-Loyd indeksi, 1980-1982 döneminde 0.579 iken 1987-1988 döneminde ise 0.678 olmuştur. Dolayısıyla, ABD-Meksika arasındaki endüstri-içi ticaret indekslerinin 1980-1982 döneminde Kanada-ABD endüstri-içi ticaret indekslerinin oldukça altında olduğu görülmüştür. Ancak, ticaretin liberalleştirilmesi çabalarının hızlandırılması ile birlikte Meksika-ABD arasındaki endüstri-içi ticaret, 1987-1988 döneminde Kanada-ABD ticaret akımlarına yaklaşmıştır⁶¹.

⁶⁰ Daniel E. Nolle, "The Determinants of Intra-Industry Trade for Developing Economies", *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, April-May 1990, v:37, no:4-5, April-May 1990, ss.409-423.

⁶¹ Steven Globerman, "North American Trade Liberalization and Intra-Industry Trade", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol: 128, ss.492-495.

Mardas (1992), çalışmasında 1964-1987 dönemini kapsayan yıllar için kimyasal ürünler, elektrikli aletler, endüstriyel ve tarımsal makinalar gibi endüstriler üzerinde AET ile eski CMEA (Karşılıklı Ekonomik Yardım Konseyi) üyesi yedi Doğu Avrupa ülkesi arasında gerçekleşen endüstri-içi ticaretin belirleyicilerini araştırmıştır. Doğu Avrupa ülkeleri arasında; Sovyetler Birliği, Demokratik Alman Cumhuriyeti, Polonya, Çekoslovakya, Macaristan, Romanya ve Bulgaristan yer almıştır. Mardas, iki ülke grubu arasındaki düşük düzeyli mamul mallar endüstri-içi ticaret indeksini (1987’de 0.43); ekonomilerin tamamlayıcı nitelikte ekonomiler olması, AET ile Doğu Avrupa ülkelerinin sermaye/emek oranlarının farklı olmasına paralel olarak dikey farklılaştırmanın meydana gelmesi ve farklı piyasa büyüklükleri ile açıklamıştır. Dış ticaret hadleri ve piyasa büyüklüğü ile endüstri-içi ticaret arasında pozitif bir ilişki gözlenirken dış ticaret fazlası değişkeninin endüstri-içi ticaret üzerindeki etkisi negatif çıkmıştır. Değişkenlerin işaretleri teorik beklentiler yönünde olmasına karşın söz konusu değişkenlerin endüstri-içi ticaret üzerindeki etkileri düşük çıkmıştır. Dolayısıyla, değişkenler düşük düzeydeki endüstri-içi ticareti açıklamaktadır. Bu bağlamda; AET ile Doğu Avrupa ülkeleri (eski CMEA üyesi ülkeler) arasındaki ticaretin küçük bölümü, endüstri-içi ticaret şeklinde iken büyük bölümü ise endüstriler-arası ticaret yapısındadır⁶².

Hughes (1993), 1980’li yıllarda seçilmiş ülkelerin endüstri-içi ticaretinin belirleyicilerini tahmin etmek için panel data analizi kullanmıştır. Veriler; ABD, Japonya, Almanya, Fransa, İngiltere ve İtalya’nın 1980 yılından 1987 yılına kadar 68 ISIC (Uluslararası Standart Endüstri Sınıflandırması) endüstrisini kapsamıştır. Sonuçlar, özellikle AR-GE yoğunluğu ve heterojenliğin endüstri-içi ticaret üzerine pozitif etkileri ve ölçek ve yoğunlaşmanın ise negatif etkileri olduğunu desteklemiştir. Ayrıca, endüstri karakteristiklerinin endüstri-içi ticaretteki

⁶² Dimitri Mardas, “Intra-Industry Trade in Manufactured Products Between the European Economic Community and the Eastern European Countries”, *Journal of World Trade*, vol:26, no:5, October 1992, ss.5-23.

değişmenin çoğunu açıkladığı ve endüstri etkilerindeki farklılıkların ülkeler arasında önemli ölçüde değiştiği ortaya çıkmıştır⁶³.

Lee ve Lee (1993), Güney Kore'nin sanayi malları endüstri-içi ticaretine yönelik ekonometrik bir çalışma yapmışlardır. Sanayi mallarının endüstri-içi ticaret payları, 1977'de %35 iken 1985'de %50.2'ye yükselmiş ve 1986'da ise %42.1'e gerilemiştir. Bu çalışmada, Grubel – Lloyd indeksi kullanılarak endüstri-içi ticaretin ülkeye özgü belirleyicileri test edilmiştir. Sonuçta, endüstri-içi ticaretin kişi başına düşen gelirlerdeki farklılıklar ve Güney Kore ile ticaret partnerleri arasındaki ekonomik uzaklıklar ile negatif ilişkili olduğu ortaya çıkmıştır. Diğer yandan, endüstri-içi ticaretin Güney Kore ile ticaret partnerleri arasındaki ticaret yoğunluğu ve ortak kültürel geçmişin varlığı ile pozitif ilişkili olduğu kanıtlanmıştır⁶⁴.

Guell ile Richards (1998); 1980-1990 döneminde Latin Amerika'nın bölge içi endüstri-içi ticaretini, Güney Amerika Ortak Pazarı (MERCOSUR), Orta Amerika Ortak Pazarı (CACM) ve Andean Grubu olmak üzere üç bölgesel entegrasyon kapsamında incelemiştir. İhracatın teşviki ve bölgesel entegrasyonların artması ile karakterize edilen bu dönemde; her üç entegrasyonun endüstri-içi ticareti, 3 digit SITC verileri kullanılarak ülkeye özgü belirleyicilerle test edilmiştir. Çalışmada, gayrisafi yurtiçi hasıla, kişi başına düşen gelirler, uzaklık, ortak sınırın varlığı ve dış borç yükü gibi belirleyicilere ilişkin hipotezler kullanılmıştır. Hipotezlerin, MERCOSUR ile CACM endüstri-içi ticaretini açıklamada başarılı olmasına karşın özellikle Andean Grubu'nun endüstri-içi ticaretini açıklayamadıkları ortaya çıkmıştır. Guell ile Richards; farklı sonuçlar alınmasını entegrasyonların gelişme başarısına dayandırmıştır⁶⁵.

⁶³ Kirsty S. Hughes, "Intra-Industry trade in the 1980's: A Panel Study", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1993, v:129, no:3, ss.561-572.

⁶⁴ Hyun-Hoon, Lee ve Young-Youn Lee, "Intra-Industry Trade in Manufactures: The Case of Korea", *Weltwirtschaftliches Archiv*, v:129, no:1, 1993, ss.159-171.

⁶⁵ Robert C. Guell ve Donald E. Richards, "Regional Integration and Intra-Industry Trade in Latin America, 1980-1990", *International Review of Applied Economics*, vol:12, no:2, May 1998, ss.283-300.

MERCOSUR'a ilişkin ampirik sonuçlar, gayri safi hasıla benzerliğinin endüstri-içi ticaret üzerine pozitif etki yaptığını ve kişi başına düşen gelirlerdeki benzerliğin ise endüstri-içi ticareti negatif yönde etkilediğini göstermiştir. Dolayısıyla, sonuçlar kişi başına düşen gelirlerin benzerliği hipotezini teyit etmemiştir. Uzaklık değişkeni ile endüstri-içi ticaret arasında beklendiği gibi negatif, ortak sınırın varlığı ile endüstri-içi ticaret arasında pozitif bir ilişkiye ulaşılmıştır. Üyeler arasında dış borç yükü benzerliklerinin endüstri-içi ticareti pozitif şekilde etkilediği, farklılıkların ise negatif olarak etkilediği ortaya çıkmıştır. Guell ile Richards, 1980'li yıllarda yaşanan borç krizinin Latin Amerika'daki ülkeleri ticareti yapılan mal yelpazesini çeşitlendirmeye yönelttiğini belirtmiştir. Ayrıca, ticaretin liberalleştirilmesi ve ekonomik entegrasyona verilen önemin artması ile beraber yapısal dönüşümün ortaya çıktığını ileri sürmüştür. Artan endüstri içi ticaret, bölgenin ihracat, ithalat ve dış yardımlarını teşvik etmiştir.

CACM için ampirik sonuçlar, ülkeye özgü hipotezleri iyi teyit etmiştir. Sadece, ortak sınırın varlığı değişkeni negatif çıkmış ve istatistiki olarak anlamlı çıkmamıştır. Guell ile Richards, bu durumu CACM'ın en gelişmiş ve en yüksek endüstri-içi ticaret düzeylerine sahip iki ülkesi olan Kosta Rika ve Guatemala'nın ortak sınırı paylaşmaması ile açıklamıştır.

Andean Grubu için ampirik sonuçlar, sadece gayrisafi yurtiçi hasıla benzerliğine ilişkin hipotezi teyit etmesine karşın bunun dışındaki hipotezleri desteklememiştir.

Mathews (1998), Avustralya'nın geleneksel ticaret partnerleri ve Asya Pasifik Bölgesi'nde yeni gelişen ticaret partnerleri ile yaptığı endüstri-içi ticareti, ülkeye özgü belirleyiciler yardımıyla panel data analizi kullanarak test etmiştir. Ekonometrik çalışma sonucunda, Avustralya'nın endüstri-içi ticaretini açıklayan

belirleyiciler arasında kişi başına düşen gelirler, dış ticarete açık olma ve uzaklık değişkenlerinin olduğu ortaya çıkmıştır⁶⁶.

Clark ve Stanley (1999); ABD ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki endüstri-içi ticareti ülkeye özgü ve endüstriye özgü belirleyiciler yardımıyla test etmiştir. Endüstri-içi ticaretin, göreceli faktör donatımlarındaki büyük farklılıklar ile azaldığı ortaya çıkmıştır. Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyüklüğü ile ticarete açık olma durumu, endüstri-içi ticareti pozitif şekilde etkilerken uzaklık, endüstri içi ticaret üzerine negatif etki yapmıştır. Sonuçlar; endüstri-içi ticaretin emek yoğun ürünler, dikey olarak farklılaştırılmış, standard olmayan mallarda ortaya çıktığını göstermiştir. Ayrıca, ölçek ekonomilerinin rolüne destek sağlanmamıştır⁶⁷.

Sharma (2000), 1979-1980 ve 1992-1993 yılların kapsayan ticareti liberalleştirme dönemlerinde Avustralya'nın mamul mallar sektöründeki endüstri-içi ticaret yapısını; endüstri, piyasa ve ülkeye özgü hipotezler yardımıyla test etmiştir. 1980'li yılların ortalarından beri endüstri-içi ticarete görülen artışın nedeni, dışa dönük sanayileşme politikaları ile bağlantılı görünmektedir. Endüstri düzeyi analizi, korumacılıkta büyük düşüş yaşayan endüstrilerin daha yüksek endüstri-içi ticaret düzeylerine sahip olduklarını gösterir. Söz konusu endüstriler; tekstil, hazır giyim, kauçuk ürünleri ile makine ve ekipman olarak sıralanabilir. Diğer yandan, Avustralya'nın endüstri-içi ticaret payı, 1979-1980 döneminde %28 iken 1992-1993 döneminde %37'ye yükselmiştir. Sharma'nın yapmış olduğu ekonometrik çalışmanın ampirik sonuçları, endüstri-içi ticaretin ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomileri ile pozitif ilişkili olduğunu ve liberalleştirme öncesi dönemde korumacılık düzeyleri ve dolaysız yabancı sermaye yatırımları ile negatif ilişkili olduğunu göstermiştir. Ayrıca, Araştırma-Geliştirme yoğunluğu ile ekonomik entegrasyon değişkenleri,

⁶⁶ Kathryn Mathews, "Intra-Industry Trade: An Australian Panel Study", *Journal of Economic Studies*, vol: 25, no:2-3, 1998, ss.84-97.

⁶⁷ Don P.Clark ve Denise L. Stanley, "Determinants of Intra-Industry Trade Between Developing Countries and the United States", *Journal of Economic Development*, December 1999, v:24 no:2, ss.79-94.

uygulanan politikalar dikkate alınmaksızın endüstri-içi ticaret üzerinde tek başına etkiye sahip görünmemektedir⁶⁸.

Osimani ve Laens (2001), Uruguay'ın 1978-1998 döneminde belirli gruplara dahil olan 18 seçilmiş ülke ile gerçekleştirmiş olduğu endüstri-içi ticaretin düzeyi ve belirleyicilerini araştırmıştır. 1980'li ve 1990'lı yıllarda dışa açılma ve komşu ülkelerle entegrasyon sürecini sürdüren Uruguay; Arjantin ve Brezilya ile yüksek düzeyli endüstri-içi ticaret yapmıştır. 4. digit düzeyinde hesaplanan indeksler, 1998'de Arjantin ile %47.8 iken Brezilya ile ise %34.4 olarak gerçekleşmiştir. Diğer yandan; Avrupa Birliği'nin 1998 yılı indeks değeri %8.7; Çin'in indeks değeri ise %5.9 gibi küçük çıkmıştır. Ayrıca, yapılan ekonometrik analiz sonucunda ekonomik uzaklık ve reel döviz kurlarının endüstri-içi ticaret üzerindeki etkisi negatif çıkarken tercihli ticaret anlaşmalarının endüstri-içi ticareti pozitif şekilde etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır⁶⁹.

Monopolcü Rekabet Teorisi, ampirik bir olgu olarak ortaya çıkan endüstri-içi ticareti açıklamaya yönelik bir ticaret teorisi niteliğindedir.

1.3. Yeni Dış Ticaret Teorileri ve Endüstri-İçi Ticaret

Öncülüğünü Paul Krugman ve diğer iktisatçıların yaptığı Yeni Dış Ticaret Teorileri, uluslararası ticaretin terk edilmesinin iyi olacağını tartışmamakta ancak ticaretin sadece faktör donatımları veya genelde tanımlandığı üzere karşılaştırmalı üstünlüğe dayanmayı gerektirmediğini tartışmaktadır. Bu bağlamda Yeni Dış Ticaret Teorileri, endüstri-içi ticaretin büyük bir bölümünün ve bu nedenle gelişmiş ülkeler arasındaki ticaretin çoğunluğunun, monopolcü rekabet piyasalarında faaliyet gösteren firmalar tarafından gerçekleştirilmesini inceleme konusu yapmaktadır.⁷⁰

Yeni Dış Ticaret Teorileri, aktif yenilik politikalarına gerekçe sağlamaktadır. Ülkelerin göreceli faktör donatımlarına dayalı ticaret yapılarını açıklayan geleneksel

⁶⁸ Kishor Sharma, "The Pattern and Determinants of Intra-Industry Trade in Australian Manufacturing, *The Australian Economic Review*, vol. 33, no:3, September 2000, ss.245-255.

⁶⁹ Rosa Osimani ve Silvia Laens, "The Determinants of Intraindustry Trade: the Case of Uruguay", May 2001, Erişim: <http://www.bcu.gub.uy/autoriza/peiees/iees03j3190701.pdf> 20 Mart 2003.

⁷⁰ Ted Walther, *The World Economy*, John Wiley & Sons, 1997, s.142

ticaret teorilerinin aksine Yeni Dış Ticaret Teorileri, benzer faktör donatımlarına sahip ülkeler arasında ortaya çıkan ticareti açıklamak için eksik rekabet ve ölçek ekonomilerine dayanmaktadır. Bu ticaret, endüstri-içi ticaret şeklini almıştır. Böyle bir dünyada, ülkelerin yenilik politikaları yoluyla rekabetçi üstünlük yaratabildikleri ileri sürülmektedir.⁷¹

Endüstri-içi ticaret kavramına ilişkin olarak çeşitli tanımlar yapılmıştır.

İlk olarak Balassa'nın adlandırdığı endüstri-içi ticaret kavramı, aynı endüstriye ait malların hem ihraç hem de ithal edilmesi şeklinde tanımlanmaktadır.⁷²

Grubel, daha geniş kapsamlı bir tanım yaparak endüstri-içi ticareti; "üretim, tüketim veya her ikisinde de yakın ikamesi bulunan aynı endüstriye ait malların hem ihraç hem de ithal edilmesi" şeklinde ifade etmiştir.⁷³

Gray, endüstri-içi ticaret kavramı yerine iki yönlü ticaret (two-way trade) kavramını kullanmıştır. Gray, iki yönlü ticareti "hemen hemen özdeş girdi karışımlarını kullanan ve çok benzer amaçlara hizmet eden malların eş anlı olarak ihraç ve ithal edilmesi" olarak tanımlamıştır.⁷⁴

Safadi'ye göre; endüstri-içi ticaret "hiç bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip görünmediği malların iki yönlü ticaretidir."⁷⁵

Genel olarak endüstri-içi ticaret kavramı, aynı endüstri içinde üretilmekte olan ve yakın ikamesi bulunan malların eş anlı olarak ihraç ve ithal edilmesi olarak tanımlanabilir.

Endüstri-içi ticarete ilişkin olarak iki yönlü ticaret kavramı dışında da bazı adlandırmalar yapılmıştır. J. M. Finger ve Dean A. DeRosa, ticaret örtüşmesi (trade

⁷¹ Peter Winglee v.d., *World Economic and Financial Surveys Issuers and Developments in International Trade Policy*, IMF, August 1992, s.66

⁷² Grubel ve Lloyd, a.g.e., s.1

⁷³ Herbert G. Grubel, "Towards a Theory of Two-Way Trade in Capital Assets", *On the Economics of Intra-Industry Trade Symposium 1978*, Herbert Giersch (ed), Tübingen, 1979, s.71

⁷⁴ H. Peter Gray, "Intra-Industry Trade: The Effects of Different Levels of Data Aggregation", *On the Economics of Intra-Industry Trade Symposium 1978*, Herbert Giersch (ed), Tübingen, 1979, s.87

⁷⁵ Raed Safadi, "The "New" Trade Theories and New Trading Opportunities For Turkey", *Policies for Competition and Competitiveness The Case of Industry in Turkey*, Refik Erzan (ed), UNIDO General Studies Series, Viena, 1995, s.224

overlap) kavramını kullanırken Kojima ise yatay ticaret (horizontal trade) kavramını kullanmayı tercih etmiştir. Ayrıca, Kojima endüstriler-arası ticaret için dikey ticaret (vertical trade) kavramını benimsemiştir.

Yeni uluslararası ticaret şekli olarak nitelendirilen endüstri-içi ticaret, sadece serbest ticarete ilişkin geleneksel görüşü değiştirmekle kalmamakta aynı zamanda karşılaştırmalı üstünlüğün uluslararası ticareti yönlendiren bir motor olması gibi ölçeğe göre artan getirilerin önemini vurgulayarak Geleneksel Ticaret Teorisi'ne tamamlayıcı bir etki yapmaktadır⁷⁶.

Yeni Dış Ticaret Teorileri bağlamında Monopolcü Rekabet Teorisi tarafından açıklanan endüstri-içi ticaret, ürün farklılaştırması ve içsel ölçek ekonomileri ile karakterize edilmekte ve günümüz uluslararası ticaretinin önemli bir bölümünü oluşturmaktadır.

⁷⁶ Safadi, a.g.e., s.224

İKİNCİ BÖLÜM

ENDÜSTRİ-İÇİ TİCARET VE MODELLERİ

Çalışmanın bu bölümünde, endüstri-İçi ticaret kapsamı, tarihsel gelişimi, şekilleri, düzeyi ve sözkonusu düzeyi belirleyen faktörler yönünden incelenmektedir. Ardından endüstri-İçi ticarete ilişkin uyum politikası ve ticaret politikası modeller çerçevesinde incelenmektedir.

2.1. Küreselleşen Dünyada Uluslararası Ticaret Şekilleri

20.yüzyılın ikinci yarısında, dünya ticaret hacminde önemli artışlar gözlenmiştir. 1950 yılında 380 milyar dolar olan toplam ticaret hacmi, 1997 yılında 5.86 trilyon dolara ulaşmıştır. 1989 ile 1997 yılları arasında dünya ticaretinde görülen yıllık artış oranı, ortalama olarak %5.3 olarak gerçekleşmiştir.¹ 1980'li ve 1990'lı yıllar arasında dünya ticareti, dünya gayri safi milli hasılasındaki (GSMH) artışın iki katı büyüme göstermiştir. 1983 ile 1993 yılları arasındaki toplam dünya üretimi, %34.6 artarken dünya ticaretindeki artış ise %70.5 olmuştur. Dünya Bankası, 1995-2004 döneminde G7 ülkelerinin ortalama GSMH artışının %3 ve ticaret hacmindeki artışın ise %6 olacağını tahmin etmektedir. Ayrıca, 2004 yılında dış ticaretin gelişmiş ülkelerde GSMH'nın %40'ına ve gelişmekte olan ülkelerde ise %50'sine ulaşması beklenmektedir.²

1970 yılında dünya ticaretinin, %62.1'i gelişmiş ülkeler arasında gerçekleşirken %30.6'sı ise gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasında gerçekleşmiştir. Ancak, gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarında yaptıkları ticaretin payı ise dünya ticaretinin sadece %3.3 gibi küçük bir payını oluşturmuştur. 1990'lı yıllara gelindiğinde, göze çarpan gelişmeler yaşanmıştır. 1995 yılında, gelişmiş ülkeler arasındaki ticaret % 47'ye düşerken gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticaret %37.7'ye ve gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarındaki

¹ Onur Öymen, *Geleceği Yakalamak*, Remzi Kitabevi, Birinci Basım, İstanbul, Haziran 2000, s.91

² Öymen, a.g.e., s.91; aktarılan eser: Michael J, Mazarr, *Global Trends 2005*, St. Martin's, New York, 1999, s.161

ticaret ise %14.1'e yükselmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin dünya ticaretindeki payı, 1990'lı yıllarda %23'ten %29 düzeyine ulaşmıştır. Bu gelişmelerle birlikte çok uluslu şirketlerin (ÇUŞ) dünya ticaretindeki payı da artış göstermiştir. Bu şirketlerin birçok ülkedeki tesislerde ürettikleri parçaların dünya ticaretindeki payı, %30'u aşarak 800 milyar dolara yükselmiştir.³

Küreselleşen dünyada ortaya çıkan uluslararası ticaret şekilleri, endüstriler-arası ticarete göre daha çok firma-içi ticaret ve endüstri-içi ticaret şeklinde gelişme göstermektedir. Ekonomistler, son yıllarda dünya ticaretinin çoğunluğunun benzer faktör donatımlarına sahip ülkeler arasında ve benzer ürünler üzerinden yapılan endüstri-içi ticaret şeklinde gerçekleşmesine ve dolayısıyla endüstri ülkeleri arasındaki ticaretin Geleneksel Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi ile yeterince açıklanamadığı görüşüne dikkat çekmeye başlamıştır.

Faktör Donatımları Teorisine göre, uluslararası ticaret faktör donatımlarındaki farklılıklardan türeyen farklı maliyet yapılarına dayanmaktadır. Ne kadar farklılık varsa, o kadar kazançlı ticaret yapma fırsatı olacaktır. Bu nedenle, en büyük ticaret payının endüstri ülkeleri ile endüstrileşmemiş ülkeler arasında ortaya çıkması beklenebilecek ve söz konusu ticaret, ilkel mallar karşılığında mamul sanayi mallarının değişimini içerecektir. Ancak, gerçeklere dayalı kanıt bu ilişkilerin tersine işaret etmektedir. İstatistiki veriler, aşağıdaki gelişmeleri ortaya çıkarmaktadır:⁴

- 1) Endüstri ülkeleri, toplam dünya ihracatının yaklaşık 3/4'ünü gerçekleştirmektedir.
- 2) Bu ihracatın 2/3'ü, endüstri ülkelerinin kendi aralarında yaptıkları ticarete girmekte ve bu ticaret şekli, öncelikle mamul sanayi mallarının mamul sanayi mallarıyla ticaretini gösterir,
- 3) Mamul sanayi mallarıyla mamul sanayi malları ticaretinin çoğunluğu (muhtemelen yarıdan fazlası), endüstri-içi ticaret şeklindedir.

³ Öymen, a.g.e., ss. 91-92; aktarılan eserler: *Entering the 21 st Century*, World Development Report 1999/2000, The World Bank, Oxford University Press, ss.33, 65; David Held, *ETC Global Transformation*, Standford University Press, s.172

⁴ Franklin A. Root, *International Trade and Investment*, South-Western Publishing Co, 1990, s.110

- 4) Ayrıca endüstri-içi ticaretin büyük bir bölümü, ÇUŞ ile bunların bağlı şirketleri arasında gelişen firma-içi ticaret olarak dikkati çekmektedir.
- 5) Endüstrileşmiş ülkeler ile endüstrileşmemiş ülkeler arasındaki ticaret, temelde mamul sanayi malları ile ilkel ürünlerin değişimini içerir ve dünya ticaretinin yaklaşık sadece 1/3'ünü temsil etmektedir.
- 6) Endüstrileşmiş ülkelerin ekonomik yapıları, daha çok birbirine benzemektedir. Aynı zamanda endüstrileşmiş ülke grubu ile endüstrileşmemiş ülke grubu (yeni endüstrileşen ülkeler dışında) arasındaki gelir açıkları genişlemektedir.

Küreselleşmeye paralel olarak gelişme gösteren uluslararası ticaret şekilleri, endüstriler-arası ticarete göre daha çok firma-içi ticaret ve endüstri-içi ticaret olarak göze çarpmaktadır. Bu bağlamda günümüzde hızlı şekilde artış gösteren endüstri-içi ticaret, Yeni Ticaret Teorileri kapsamında yer alan Monopolcü Rekabet Teorisi çerçevesinde açıklanmaktadır.

Günümüz dünyasında ortaya çıkan uluslararası ticaret şekilleri, sırasıyla endüstriler-arası ticaret, firma-içi ticaret ve endüstri-içi ticaret olarak inceleme konusu yapılacaktır.

2.1.1. Endüstriler-arası Ticaret

Gelişmekte olan ülkeler, gerçekte endüstri ülkelerine göre daha çok ihracat yapmaya başlamıştır. 1990'lı yılların ilk zamanlarında birçok gelişmiş ülke, mal ithalatının mal üretimine oranında önemli artışlar yaşamıştır. Gelişmekte olan ülkelerin ihraç malları kompozisyonu, mamul sanayi mallarından özellikle orta ve yüksek teknoloji mallarında artan rekabet yaratarak değişme göstermiştir. Örneğin, Doğu Asya ekonomileri tarafından ihraç edilen ileri teknoloji mallarının payı, 1985-1996 yılları arasında önemli bir artış göstermiştir. Latin Amerika ülkeleri ve Hindistan, ihraç mallarını kaynağa dayalı mamul sanayi mallarından düşük ve orta düzeyde teknoloji gerektiren mallara doğru kaydırmışlardır. Mühendislik, giyim,

tekstil ve ayakkabı ürünlerinde eski Yugoslavya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan' dan gelen ihraç mallarının kalitesi, 1990'lı yıllarda gelişmeye başlamıştır.⁵

Bu bağlamda, son yıllarda gelişmekte olan ülkelerin ihraç malları, kaynağa dayalı mallardan orta ve yüksek düzeyli teknoloji gerektiren mallara doğru kaymaya ve buna paralel olarak endüstriler-arası ticaret yapıları da değişmeye başlamıştır.

Endüstriler-arası ticaret (inter-industry trade), karşılaştırmalı üstünlüğe dayanmakta ve üretim yapısı, bir ülkenin faktör donatımları ile belirlenmektedir. Bununla beraber, endüstri-içi ticaret ise ölçek ekonomilerine ve muhtemelen karşılaştırmalı üstünlüğe dayalı modeller tarafından onaylanmayan diğer belirleyicilere dayanmaktadır.⁶ Dolayısıyla, endüstriler-arası ticareti açıklayan teoriler günümüz uluslararası ticaretinde ortaya çıkan diğer ticaret şekillerini açıklayamamaktadır.

Faktör donatımları, ticaret yapılarına ilişkin daima tam bir açıklama getirememekle beraber varılan sonuçlar, H-O (Heckscher-Ohlin) modelinin daha genel bir uygulamasına girişmeyi yeterince teşvik etmektedir. H-O modelinin çok boyutlu versiyonu; faktör bolluğu, faktör yoğunlukları ve ticaret arasındaki etkileşimi eş anlı olarak bulmak için kullanılmaktadır. Bir çok faktör, mallar ve ülkelerin bulunduğu karmaşık bir ticaret dünyasında bile, net ticaretin faktör donatımları ve faktör yoğunlukları arasındaki etkileşim yoluyla etkilenme eğilimi bulunmaktadır.⁷

H-O tipi modellere göre diğer modellere dayalı çalışmalar, ülke benzerliklerinin gerçekte uluslararası mal ticaretine katkıda bulunduğu sonucuna varmıştır. Bununla beraber, iki açıklama farklı uzmanlaşma ve ticaret şekilleriyle ilgilidir. Endüstriler-arası uzmanlaşma ve ticaret şekilleri, faktör bolluğu modelinin temel konusunu oluştururken ülkeler arasındaki benzerlik derecesini vurgulayan açıklamalar ise, endüstri-içi uzmanlaşma ve ticaret şekilleri üzerine yoğunlaşmıştır.⁸

⁵ World Development Report 1999/2000, s.56

⁶ Paul R. Krugman, "New Theories of Trade among Industrial Countries", *American Economic Review*, vol:73, no: 2, May 1983, s.344

⁷ Helmut Forstner ve Robert Ballance, *Competing in a Global Economy*, Unwin Hyman, London, 1990, s.15

⁸ Forstner ve Ballance, a.g.e., s.16

Gelişmiş piyasa ekonomileri arasında yapılan mamul sanayi malları ticaretinin önemli bir bölümü, dünya ticaretinin mal yapısını açıklamada H-O modeliyle tutarsızdır. H-O modeline göre, ürünler faktör gereksinimleri yönünden farklıdır. Bu nedenle, bir ülke bol üretim faktörü gerektiren ürünlerde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacak ve bu malları ihraç edecektir. İkinci tahmin, dünya ticaret hacminin farklı faktör donatımlarına sahip ülkeler arasında iki yanlı ticaret (bilateral trade) şeklinde gerçekleşmesidir. Sonuç, H-O modeline göre benzer faktör donatımlarına sahip ülkeler arasında küçük bir ticaret hacminin gerçekleşmesidir. Oysa, gelişmiş piyasa ekonomilerinin faktör donatımları benzer olmakla birlikte bu ekonomilerin dünya mamul sanayi malları ihracat payı devamlı artmaktadır.⁹

Kısaca, mamul sanayi malları ticaretinin daha çok gelişmiş piyasa ekonomilerinin kendi aralarında ortaya çıkması, bir dereceye kadar teorik olarak nadirdir. Çünkü Faktör Donatımı Teorisi, faktör donatımları yönünden önemli farklılıklar taşıyan ülkelerin daha çok ticaret yapacaklarını tahmin etmektedir. Buna karşın, gerçekte gelişmiş piyasa ekonomileri arasındaki ticaret hızlı bir şekilde artmaktadır.

Dünya mamul sanayi malları ticaretinin endüstriler-arası yapısının göz önüne alınması önem arzeder. Ticareti yapılan mallar, Ricardo, H-O ve ürün dönemleri modelleri ile ilişkili birkaç kategori şeklinde gruplandırılarak incelenebilir.¹⁰

Endüstriler-arası ticaret yapılarını bunların temelinde yatan belirleyicilerle birleştirmeye yönelik ilk girişim, üç ticaret modelinin kullanımını ortaya çıkarmaktadır. 22 gelişmiş piyasa ekonomisi ve 150'den fazla sayıdaki gelişmekte olan ülkeye ilişkin istatistikler, 1970-1985 dönemini kapsayan tüm yıllar için toplanmış ve böyle bir durumda Ricardo, Heckscher-Ohlin (H-O) ve ürün dönemleri modellerini yaklaştıran ürün kategorileri şeklinde düzenlenmiştir.¹¹

Ticaret yapılarının şekillenen kanıtlarına göre; 1970-1985 dönemi boyunca Ricardo malları durumunda karşılaştırmalı üstünlük açısından gelişmiş ülkeler,

⁹ Forstner ve Ballance, a.g.e., s.41

¹⁰ Forstner ve Ballance, a.g.e., ss.43-45

¹¹ Forstner ve Ballance, a.g.e., ss.10-11

küçük net ithalatçı ve geliştirmekte olan ülkeler ise küçük net ihracatçı olma konumlarını sürdürmüşlerdir. H-O malları, farklılık göstermektedir. Gelişmiş ülkelerin net ihracatı, 1970'ler boyunca devamlı olarak artmasına karşın 1980'li yılların başlarında geliştirmekte olan ülkeler, net ihracatçı olmuşlardır. Ürün dönemi malları yönünden gelişmiş ülkeler, net ihracatçı durumdadır. Diğer yandan, gelişmiş ve geliştirmekte olan ülkelerin toplam mamul sanayi malları içindeki net ticaret düzeyi, ürün dönemi malları ve daha az bir derecede H-O malları yoluyla belirlenmektedir. Ricardo malları, sadece küçük bir rol oynamaktadır.

Sonuçta, çeşitli ticaret modelleri ile endüstriler-arası ticaret yapıları arasında tutarlılık vardır. Bununla beraber, hem geliştirmekte olan ülkeler hem de gelişmiş ülkeler yönünden tahmin edilemezlik dereceleri ortaya çıkabilmektedir. Çünkü, küreselleşen bir dünyada gelişmiş ve geliştirmekte olan ülkelerin endüstriler-arası ticaret yapıları da değişime uğrayabilmektedir. Bununla beraber, mamul sanayi malları ticareti en hızlı artan ticaret olarak dikkati çekmektedir.

2.1.2. Firma-içi Ticaret

Geleneksel Uluslararası Ticaret Teorisi, mal ve hizmetlerin diğer bir ülkeye Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi koşulları altında ihraç edildiğini varsaymaktadır. Ancak, günümüz uluslararası ticaretinin önemli bir bölümü firma-içi ticaret (intra-firm trade) şeklinde ortaya çıkmakta dolayısıyla ticaret teorisinin temel varsayımları ile firmaların karakterini yeniden değerlendirme gereği ortaya çıkmaktadır.

Son yıllarda, küreselleşme ve sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi bağlamında finans kapital ile dolaysız yabancı sermaye dikkati çekmektedir. Finans kapital, mali piyasalar arasında hareket eden yeni akışkan fonları ifade ederken dolaysız yabancı sermaye ise çoğunlukla makina donanım ve teknik bilgi şeklinde fiziksel yatırım yapmayı amaçlamaktadır. Elektronik devrime paralel olarak küreselleşme ile birlikte gerek finans kapital gerekse dolaysız yabancı sermaye hareketleri hızlanmış ve sermayenin hareket maliyeti düşmüştür.¹²

¹² Gülten Kazgan, *Küreselleşme ve Yeni Ekonomik Düzen*, Altın Kitaplar Yayınevi, 1.Basım, Ekim 1997, s.120

Gelişmekte olan ülkelere yapılan dolaysız yabancı sermaye yatırımları (DYSY), 1980 yılından 1990'lı yılların sonuna kadar iki kat artış göstermiştir. Diğer yandan, 1950'de 380 milyar dolar olan dünya ticaret hacmi, 1997'de 5.86 trilyona yükselmiştir. Dünya ticaretindeki yıllık artış oranı, 1989-1997 döneminde ortalama %5.3 düzeyine ulaşırken aynı dönemde dünya genelindeki DYSY'ları ise yıllık %11.5 oranında artmıştır.¹³ 1997'de DYSY'larının %30'u, gelişmekte olan ülkelere yapılmıştır. 1992'de bu ülkelere toplam 50 milyar dolar yabancı sermaye girerken bu rakam 1993'de 80 milyar dolara 1997'de 150 milyar dolara yükselmiştir.¹⁴

Dolaysız yabancı sermaye yatırımları ve dünya ticaret hacminde ortaya çıkan bu gelişmelere paralel olarak çok uluslu şirketlerin (ÇUŞ) öneminin artması, endüstri ülkeleri arasındaki ticaretin büyük bir bölümünü açıklar. Söz konusu ticaretin önemli bir bölümü, firma-içi, ana ülkede, veya grup-içi ticaret şekillerini almaktadır. Firma-içi ticaret, bir şirketin merkezi ile yatırım yaptığı ülkelerdeki kendi şube ve bağlı şirketleri arasında gerçekleşen ticaret olarak tanımlanır. Bu bağlamda, firma-içi ticaret 1970'li yıllardan itibaren gittikçe önem kazanmaya başlamıştır.

Çok uluslu bir şirket, bir takım belirgin özelliklere sahiptir. Ortak tanım, ÇUŞ'in iki veya daha çok ülkedeki üretim birimlerine sahip olduğu ve yönetildiği bir firmadır. Bu, teorik oligopol modelini yaklaştıran bir firmadır. Böyle bir firma, global bir stratejiye sahiptir ve mülkiyet, yönetim, üretim ve satışlar yönünden tam olarak entegre edilmiştir. Artan uluslararası uzmanlaşma ve işbölümü yoluyla üretimin hızlı bir şekilde uluslararasılaşması, uluslararası sermaye hareketleri ve ticaretin arkasında yatan itici güç olarak ÇUŞ'ler ortaya çıkmıştır.¹⁵

Çok uluslulaşmaya ilişkin şirket tanımları arasında uluslararası şirket, çok uluslu şirket, ulus-ötesi şirket, ulus-üstü şirket yer almaktadır. Yabancı ülkelerde işletmecilik faaliyetlerinde bulunmasına karşın yatırımı bulunmayan şirkete, uluslararası şirket denir. Çok uluslu bir şirket ise, mülkiyet ve üst yönetim açısından ana ülkeye bağlı olmakla beraber ulusal sınırları dikkate almadan kaynak tahsisi

¹³ Öymen, a.g.e., s.32

¹⁴ Öymen, a.g.e., s.35

¹⁵ John Charles Pool ve Stephen C. Stamos, *International Economics Theory, Policy and Practice*, Lexington Books, 1990, s.100

yapan şirkettir. Mülkiyeti, farklı milliyetlere sahip kişilerin elinde bulunan ve farklı milliyete mensup kişiler tarafından yönetilen şirkete, ulus-ötesi şirket (transnational corporation) denir.¹⁶ Birleşmiş Milletler, ulus-üstü şirket kavramını uluslararası faaliyetleri olan tüm firmaları kapsayacak şekilde geniş anlamda kullanmaktadır.

Çok uluslulaşma ile ilgili birçok tanım, uygulamada birbirinden farklı kamu politikalarını getirmekte ve buna bağlı olarak ülkeler ile bu şirketler arasında çatışmalar ortaya çıkabilmektedir.

Son zamanlarda ilgi, ekonomik faaliyetin küreselleşmesi ve ulus-ötesi şirketlerin ticaret ve rekabet güçlerinin teşvik edilmesi üzerine yoğunlaşmıştır. Ulus-ötesi şirketlerin ticaretin teşviki ve yapısal değişimde katalizör olarak rol oynama ve öz sermaye sağlamada oynadıkları rol, sadece uluslararası faaliyetlere katılan çok sayıdaki firmaya değil-39.000 aynı zamanda UÖŞ'lerin dünya ticareti ve uluslararası teknoloji transferinde önemlerinin artmasına dayanmaktadır. Dolayısıyla, firma-içi ticaret büyük artış göstermektedir.¹⁷ Bazı avantajlar sağlayan sözkonusu şirketler, beraberinde bazı dezavantajları da getirmektedir.

Küreselleşme ile beraber çok uluslu şirketler, bir yandan pazar paylarını arttırmakta diğer yandan az gelişmiş ülkelerdeki ticari sisteme egemen olmakta ve böylece az gelişmiş ülke bağımlı duruma düşerek ulusal bir sanayi ve ticaret politikası izleyememektedir. Dolayısıyla, az gelişmiş ülkeler büyük dış ticaret açıkları ve artan dış borçlarla karşılaşabilmektedir. Sonuçta, gerek ekonomi, siyaset ve bürokrasi gerekse kültür güçlü devletler ve çok uluslu şirketlerin güdümüne girerek bağımlı duruma gelmektedir¹⁸. Diğer yandan; çok uluslu şirketlerin antirekabetçi uygulamaları, rekabet problemlerinin artmasına yol açmaktadır. Bu bağlamda, rekabet problemleri dolaysız yabancı sermaye yatırımları ve küresel teşebbüs birleşmelerine ilişkin olarak ortaya çıkmaktadır¹⁹.

¹⁶ Öznur Yüksel, *Uluslararası İşletme Yönetimi ve Türkiye Uygulamaları*, Gazi Kitabevi, Ankara, 1999, s.108

¹⁷ Louka T. Katseli, "Investment, Trade and International Competitiveness", *The New Globalism and Developing Countries*, John H. Dunning ve Khalil A.Hamdani (ed), United Nations University Press, 1997, s.181

¹⁸ Manisalı, a.g.e., ss.3-5.

¹⁹ Hasan Sabır, *Dünya Siyasetinde Küresel Rekabet Sistemi ve Politikaları*, Derin Yayınları, İstanbul, 2002, s.202.

Ulus-ötesi şirketlerin gerek sayılarının gerekse dünya ticareti içindeki paylarının artması, firma-içi ticaretin uluslararası ticaret içindeki payını arttırmıştır.

Dünya Bankası'na göre, dünyanın en büyük 350 UÖŞ'i 1990 yılında toplam 3.485 milyar dolar değeriyle dünya mal ticaretinin yaklaşık %40'ını elinde bulundurmaktadır.²⁰ En üstte yer alan 500 UÖŞ ise, dünya ticaretinin üçte ikisini kontrol etmektedir.²¹ Ayrıca, firma-içi ticaretin uluslararası ticaret içindeki payı %40'dan fazladır.²²

Çok uluslu şirketlerin faaliyetlerinin ve güçlerinin artmasına paralel olarak firma-içi ticaret, günümüz uluslararası ticareti içinde artış gösterirken ÇUŞ'lerin dünya üretimi içindeki payları da artmıştır.

Son yıllarda, küreselleşme sürecine bağlı olarak dünyadaki ÇUŞ'lerin sayısı ve etkinliğinde önemli artışlar gözlenmiştir. Bu şirketlerin toplam sayısı 40.000'e yaklaşırken şube ve temsilciliklerinin sayısı 450.000 olmuştur. Dünya Bankası'nın 1970 yılında yapmış olduğu araştırma sonuçlarına göre; ÇUŞ'lerin bir çok ülkede gerçekleştirdikleri üretim, dünyanın toplam gayri safi hasılasının %4.5'ine ulaşırken bu oranın 1990'lı yılların sonu itibariyle %9'a çıktığı hesaplanmıştır.²³

Çok uluslu şirketlerin gerek dünya ticareti gerekse dünya üretimi içindeki paylarının artmasına bağlı olarak firma-içi ticaret, küreselleşen dünyadaki önemli uluslararası ticaret şekillerinden biri haline gelmiştir.

Firma-içi ticaret oranı, endüstriden endüstriye göre değişmektedir. Yeni geliştirilen bir ürün durumunda, parçalar ve yarı işlenmiş maddelerin uluslararası ticaret derecesi düşük olmasına karşın firma-içi ticaret düzeyi yüksektir. Ürünün olgunlaşma aşamasında ise, parça ve yarı işlenmiş maddelerin ticareti artmakta ancak

²⁰ Tim Lang ve Colin Hines, **Yeni Korumacılık**, Çev: Teoman Törün, Kaynak Yayınları, Birinci Basım, Nisan 2000, s.65; aktarılan eser: H. Daly and R. Goodland, "An Ecological-Economic Assessment of Deregulation of International Commerce under GATT", **World Bank (Environment Dept)**, Washington DC, Sept 1992, unpub, s..22

²¹ Lang ve Hines, a.g.e., s.65; aktarılan eser: K. Watkins, "The Foxes Take over the Hen House", **The Guardian**, London, 17 July 1992

²² Lang ve Hines, a.g.e., s.65

²³ Öymen, a.g.e., ss.42-43; aktarılan eser: Thomas L. Friedman, **The Lexus and the Olive Tree**, Farrar Straus Giroux, New York, 1999, s.112.

firma-içi ticaret düzeyi düşmektedir. Sürekli yeni ürünlerin üretildiği makina, kimya ve bilgisayar endüstrilerindeki firma-içi ticaret düzeyi yüksektir.²⁴ Dolayısıyla firma-içi ticaret düzeyi, ürünlerin bulundukları üretim aşaması ve endüstriye göre belirlenmektedir.

Aynı ulus-ötesi girişimlerin aynı endüstriye ait mallar üzerinden üretim ve pazarlama birimleri arasında gerçekleştirdikleri iki yönlü ticaret, dikey veya yatay şekilde olabilmektedir. Dikey endüstri-içi firma-içi ticaret (vertical intra-industry intra-firm trade), çoğunlukla tamamlanmış ürünlerle birlikte bölüm ve parçaların değişimiyle ortaya çıkan daha çok motorlu araçlar ve elektrikli makinalar gibi endüstrilerde görünürken yatay endüstri-içi firma-içi ticaret (horizontal intra-industry intra-firm trade) ise, temelde nihai ürünlerin değişiminin yapıldığı elektronik ve eczacılık endüstrilerinde ortaya çıkmaktadır.²⁵

Nigel Grimwade, firma-içi ticaretin iki nedenden dolayı büyük önem taşıdığını ileri sürmüştür. Dünya ticaretinin önemli bölümünün firma-içi ticaret şeklinde olduğu yerde uluslararası ticaret yapıları, bu şirketlerin kararları ile belirlenmekte ve tam rekabet varsayımlarına dayalı geleneksel ticaret modelleri açıklayıcı olamamaktadır. Ticaret, ana şirket ile bağlı şirketler arasında ortaya çıkarken transfer fiyatları* kullanılmaktadır. Bu fiyatlar, piyasa fiyatlarından farklılık gösterir.²⁶

Başlangıçta ulus-ötesi şirketler ve firma-içi ticaret, endüstri-içi ticaret literatüründe incelenmiştir ancak bunlar konuya ilişkin diğer elemanlarla bir dereceye kadar güç şeklinde bir arada olmaktadır. Gray, firma-içi ticaret mallarını

²⁴ Hamza Çeştepe, *Yeni Ticaret Teorisi ve Malezya Kalkınma Modeli*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul, 1999, s.20; aktarılan eser: Mark Casson and Robert D. Pearce, "Intra-Firm Trade and Developing Countries", *Economic Development and International Trade*, D. Greenaway (ed), Macmillan, 1988, s.140

²⁵ Stefano Mainardi, "A Theoretical Interpretation of Intra-Firm Trade in the Presence of Intra-industry Trade", *Imperfect Competition and International Trade*, David Greenaway ve P.K.M. Tharakan (ed), Wheatsheaf Books, Sussex, 1986, s. 96.

* Transfer fiyatları, rekabet piyasaları yerine çok uluslu şirketlerin politikasına göre belirlenir. Dolayısıyla, çok uluslu şirketler karlarını maksimuma ulaştırma amacı gütmektedirler. Buna göre, söz konusu şirketler düşük vergi oranına sahip ülkelerde ürettikleri mal fiyatlarını yüksek tutarken yüksek vergi oranına sahip ülkelerde ise karları düşürmek için mal fiyatlarını düşük tutmaktadırlar.; Erol İyiboçkurt, *Uluslararası İktisat*, Ezgi Kitabevi, Gözden Geçirilmiş 4.baskı, Bursa, 2001, s.149

²⁶ Nigel Grimwade, *International Trade, New Patterns of Trade, Production and Investment*, London, 1989, s.179

endüstri-içi ticaret bileşenleri kataloğunda “C tipi mallar” olarak belirtmekte ve hakim olarak ara mallarının olduğunu varsaymaktadır. Grubel ve Lloyd, teknoloji ve ürün dönemlerinin rolünü göz önüne almakla beraber dış imalat (foreign processing) şeklinde adlandırılarak sınırlanan firma-içi ticaretin küçük bir bölümünü kapsar.²⁷

Son yıllarda, firma-içi ticareti açıklamaya yönelik yeni yaklaşımlar geliştirilmiştir. Bazı yaklaşımlar, firma-içi ticaretin Geleneksel Ticaret Teorisi’nin değiştirilmesi ile açıklanabileceğini ileri sürerken diğer yaklaşımlar bu ticareti teknolojiye dayalı ticaret ve yatırım modellerine dayanarak açıklamaya çalışmıştır. Bu bağlamda; Corden, Dunning ve Agmon’un görüşleri incelenmektedir.

Geleneksel Heckscher-Ohlin Teorisi, tüm üretim faktörlerinin uluslararası alanda mobil olmadığını varsaymasına karşın reel dünyada sermaye, mobildir. Max Corden, sermaye mobilitesini sağlamak için geleneksel teoriyi değiştirmeyi önermiştir. Corden, mevcut ticaret teorisini çok uluslu şirketlerin kuruluş yeri kararları ve bu kararların ticaret akımları üzerine olan etkileri açısından kullanmanın olası olduğunu ileri sürmüştür. Corden’e göre, değişikliklere gereksinim duyulmakta ancak mevcut teorinin tümüyle dağıtılması gerekmemektedir.²⁸

Corden’in yaklaşımı, ÇUŞ’lerin kuruluş yeri kararlarını açıklamasına karşın firmaların malları dış piyasalar yoluyla satmak yerine yabancı ülkelerde dolaysız yabancı sermaye yatırımı yapma nedenlerini açıklayamamaktadır.

Diğer yandan, Raymond Vernon’un Ürün Dönemleri Teorisi ile bilginin ulusal sınırlardan geçişinde ÇUŞ’lerin rolüne ilişkin diğer teknolojiye dayalı teoriler dikkat çekmektedir. Bu teori, teknolojik icadı dahil eden alternatif ticaret ve yatırım modelini geliştirme girişimini sunmuştur. John Dunning’in ileri sürdüğü diğer yaklaşım, yeni uluslararası üretim teorisini kurma girişiminde bulunurken ticaret teorisi ile yatırım teorisinin entegrasyonunu kapsar. Bu yaklaşım, ticaret teorisi

²⁷ Gerald K. Helleiner, “Transnational Corporations and Trade Structure: The Role of Intra-Firm Trade”, *On the Economics of Intra-Industry Trade Symposium 1978*, Herbert Giersch (ed), Tübingen, July 1979, s.160

²⁸ Grimwade, a.g.e., s.209; W.M. Corden, “The Theory of International Trade”, J.H. Dunning (ed), *International Investment: Selected Readings*, Harmondsworth, Penquin, 1974

yönlerini içermekle beraber Geleneksel Ticaret Teorisi'nin çerçevesiyle ilgiyi kesen bir girişimi temsil eder.²⁹

Dunning; ekonomik gelişme düzeyi, ticaret ve yatırım arasındaki bağlantıya ilişkin bir analiz yapmıştır.³⁰ Kalkınma devam ettikçe ve gelirler arttıkça, daha fazla mal çeşidine yönelik talep olduğu zaman uluslararası değişim, daha pahalı tüketim malları ve farklılaştırılmış ürünlerin ticaretini içermektedir. Büyük yurtiçi piyasalarda yatay yatırımların bulunması halinde yerel üretim olanakları, firmalara bu piyasalara girme ve ürünleri dış talep koşullarına göre ayarlama olanağı vermektedir. Ürün farklılaştırması, bazı mallar ihraç edilirken tüketicilerin bazı markaları yurtdışından ithal edebilmesini ifade etmektedir. Bu durumda ticaretin büyük bir bölümü, ana şirket ile bağlı şirketler arasında veya ulus-ötesi şirketler arasında ortaya çıkmaktadır.

Ticaretin farklılaştırılmış ürünler üzerinde olduğu durumda, dolaysız yabancı sermaye yatırımı ülkeler arasında yeni ticaret akımlarına artış sağlamaktadır. Bu yatırım şekli, genişleyen ihracatın faktör donatımına katkıda bulunurken tüketim olanakları ve ithalat genişlediği için ticaret yaratma eğilimindedir. Bu durumda dolaysız yabancı sermaye yatırımı ile ticaret, geleneksel Heckscher-Ohlin ticareti durumuna tezat oluşturan tamamlayıcı faaliyetler haline gelebilmektedir.

Böylece uluslararası üretimin temeli, ölçeğe göre artan getirilerin varlığı ve teknolojiadaki farklılıklara dayanmaktadır. Farklılaştırılmış ürünler, artan getiriler ve ürün çeşidi talebine göre üretilmektedir. Ayrıca, değişim farklılaştırılmış ürünler üzerinde ortaya çıktığı için ticaret yapan ülkelerin göreceli faktör getirileri ve reel gelirlerinin birbirine yaklaşma eğiliminde olacaklarına ilişkin bir tahmin yoktur.

Dunning, farklı uluslararası ticaret şekillerini açıklamak için farklı teorilerin kullanımının geleneksel ticaret teorilerinin terkedilmesini gerektirmediğini ileri sürmüştür. Söz konusu teoriler, endüstriler-arası ticareti açıklamada hala kullanılabilirlikle beraber firma-içi ticaret ve endüstri-içi ticareti açıklamak amacıyla

²⁹ Grimwade, a.g.e., s.209

³⁰ Katseli, a.g.e., s.186-187; aktarılan eser: John H. Dunning, *International Enterprises and the Global Economy*, Addison Wesley, Wokingham, 1993, ch.10

eksik rekabete dayalı piyasaların kullanılması önem kazanmaktadır. Ayrıca, Dunning hem ticaret teorisi hem de çok uluslu şirketler teorisinin öğelerini entegre şekilde biraraya getirmiş ve analize eksik rekabet piyasalarını dahil ederek Geleneksel Teori'nin sınırlamaları ile ilgiyi kesmiştir.³¹

Agmon, çok uluslu şirketler ile endüstri-içi ticaretin artışı ve gelişmesi arasındaki ilişkinin piyasa eksikliklerine dayalı modeller çerçevesinde tartışılacağını belirtmektedir. Çok uluslu bir şirketin yayılmasının dinamik bir süreç olduğu ileri sürülmektedir. Bu süreç, aynı endüstri içinde ihraçla başlayabilir ve lisans anlaşmaları, ortak yatırımlar ve çok uluslu şirketlerin yabancı piyasalarda mülkiyetine sahip oldukları üretim tesisleriyle sürecektir. Bu görüşe göre; endüstri-içi ticaret ile dolaysız yabancı sermaye yatırımı, bir firmanın uluslararası alandaki genişleme zincirinin iki halkasıdır. Endüstri-içi ticaret, bir firmanın bilgi ve diğer firmaya özgü üretim faktörleri yönünden eksik rekabet piyasalarına, oligopolist rekabete ve gelecekte karşılaştırmalı üstünlüğü etkileyebilen hükümet politikasına olan yanıtının bir bölümü olarak görülmektedir. Sonuçta, Agmon çok uluslu şirketlerin ortaya çıkması ve artışına neden olan eksik rekabet piyasalarının endüstri-içi ticareti artırma eğiliminde olduğunu ileri sürmektedir.³² Bu bağlamda, Agmon çok uluslu şirketler ile endüstri-içi ticaret arasındaki bağı eksik rekabet piyasaları yoluyla kurmaktadır.

Dolaysız yabancı sermaye yatırımları ile ticaret düzeyleri arasında yakın ilişki olduğuna yönelik çalışmalar yapılmıştır. Çok uluslu şirketlerin ABD'den yaptıkları ihracata ilişkin olarak ABD Tarife Komisyonu tarafından yapılan çalışmayı yeniden inceleyen Lall, 1970 yılında ÇUŞ'lerin toplam ihracatın yaklaşık %70'ni açıkladığına işaret etmiştir.³³ Bu ihracatın yaklaşık yarısı, mülkiyetine sahip olduğu bağlı şirketlere gitmektedir. Diğer yandan, Kanada gibi ülkelerdeki bağlı şirketler

³¹ Grimwade, a.g.e., s.215

³² Tamir Agmon, "Direct Investment and Intra-industry Trade: Substitutes or Complements? , On the Economics of Intra-industry Trade Symposium 1978, Herbert Giersch (ed), Tübingen, July 1979, s.50-51

³³ Donald C. MacCharles, *Trade Among Multinationals: Intra-Industry Trade And National Competitiveness*, Routledge, 1989, s.62.; aktarılan eser: S. Lall, "The Pattern of Intra-Firm Exports by US Multinationals", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol:40, no: 3, August 1978, ss.209-222

malların yaklaşık 1/3'nü firma-içi ticaret esasına göre ithal ederken 2/3'nü ise bağımsız arz edenlerden ithal etmektedir. Ayrıca, Lall firma-içi ihracatın 1/3'nün Kanada'ya gittiğini gösteren 1965 yılı verilerini kullanan Bradshaw'ın yaptığı çalışmaya dikkati çekmektedir. Bu, Kanada'ya giden yüksek oranlı ABD dolaysız yabancı sermaye yatırımını yansıtmaktadır.³⁴

ÇUŞ'ler, firma-içi ticaret nedeniyle ortaya çıkan uyum maliyetlerini minimum düzeyde koruyabilmekte ve bu nedenle, uyum sürecini yönetmek kolaylaşmaktadır. Ek olarak, uyum maliyetlerinin çoğunluğu firma-içinde ortaya çıkmakta ve dolayısıyla ÇUŞ'ler, büyük etkinlik ve finansal kaynaklar yönünden güçlü olmaları nedeniyle uyum maliyetlerini daha iyi içselleştirebilmektedir.

Franko ve Stephenson, yeni endüstrileşen ülkelerden (YEÜ) gelen rekabete bağlı olan çelik, sentetik lifler, elektronik tüketim malları ve petro-kimyasallar gibi sektörlerdeki uyum sürecinde ÇUŞ'lerin oynadıkları rolü incelemiştir. Bu ekonomistler, çok uluslulaşmanın yüksek derecesinin endüstride daha kolay uyum yarattığına ilişkin kanıt bulmuştur. Bu durum, ÇUŞ'lerin söz konusu ülkelerde yaptıkları faaliyetlerde geçerlidir. Ancak, Avrupa şirketleri bu ülkelerden gelen ithalat rekabetine uyum sağlamada önemli baskılarla karşılaşmıştır.³⁵

Son yıllarda, dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının artması ve dünya ticaret hacminde ortaya çıkan gelişmelerin sonucunda çok uluslu şirketlerin önemlerinin artması, firma-içi ticaretin uluslararası ticaret içindeki payını da arttırmıştır. Böylece çok uluslu şirketler, ticaret yapılarını belirlemede firma-içi ticaret yoluyla önemli rol oynamaktadır.

2.1.3. Endüstri-içi Ticaret

1960'lı yıllarda uluslararası ticaret teorisinin uluslararası ticaret hacminin genişlemesini açıklamadaki yetersizliğinden dolayı, farklılaştırılmış ürünlerin uluslararası ticaretine yönelik ilgi artmaya başlamıştır. Ampirik olarak Balassa

³⁴ MacCharles, a.g.e., s.62; aktarılan eser: M. Bradshaw, "US Exports to Foreign Affiliates of US Firms", *Survey of Current Business*, May 1969, ss.34-51

³⁵ Grimwade, a.g.e., s.388

(1966) ve Grubel (1967)'in çalışmalarında gösterildiği üzere; gümrük birliği oluşumunu izleyen AET-içi ticarete görülen önemli bir artış, endüstri-içi ticaret şeklini almıştır. Linder (1963), Dreze (1961), Hufbauer (1965), Posner (1961) ve Vernon (1966) ve diğerleri tarafından son yıllarda yapılan bazı ampirik ve teorik çalışmalar, kapsamlı bir endüstri-içi ticaret teorisi için önemli katkılar sağlamıştır.³⁶

Endüstri-içi ticaret (intra-industry trade), benzer faktör yoğunluklarına sahip mallar ve benzer faktör donatımlarına sahip ülkeler arasında gerçekleşen ticaret olarak tanımlanabilir.³⁷ Ancak Heckscher-Ohlin Teorisi'ne göre, bu ticaret şeklinin ortaya çıkmaması gerekir. Buna karşın Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki ticaret, endüstri-içi ticaret şeklinde artmaktadır. Ülkeler, sadece farklı endüstri ürünlerinde uzmanlaşmamakta aynı zamanda aynı endüstri içinde yer alan aynı malın farklı çeşitleri üzerinde de uzmanlaşmaktadır. Sonuçta endüstri-içi ticaret, faktör oranları ile açıklanamamaktadır.³⁸

Bir ülkenin endüstri-içi ticareti, açık şekilde endüstrilerin nasıl tarif edildiğine bağlıdır. Bununla beraber, bir endüstrinin istatistiki tanımı teorik karşılığı ile nadiren uyumaktadır. Endüstri-içi ticaret, ya faktör girdileri ya da tüketim veya her ikisi açısından yakın ikamesi bulunan ürünlerin eş anlı olarak ithal ve ihraç edilmesi olarak tanımlanabilir. Bu ticaret şekli, karşılaştırmalı üstünlük açısından kolaylıkla açıklanamamaktadır. Bu nedenle, endüstri-içi ticaret hem teorisyenler hem de ampirik çalışanlar açısından cezbedici bir olgu halini almaya başlamıştır.³⁹

Formel modeller, başlangıçta endüstri-içi ticaretin ortaya çıktığı koşulları tanımlamak amacıyla geliştirilmiştir. Son zamanlarda ise ticaretten kazançlar, ticari müdahalenin sonuçları ve yapısal düzenlemeler gibi diğer yönler dikkat çekilmiştir. Endüstri-içi ticarete verilen önem, dünya ticaretindeki payının artması ve

³⁶ Herbert G. Grubel, "The Theory of Intra-Industry Trade", *International Trade and Finance Readings*, Robert E. Baldwin-J. David Richardson (ed), Little, Brown Company, 1981, s.52

³⁷ Branko Horvat, *The Theory of International Trade*, St. Martin's Press, New York, 1999, s.82; aktarılan eser: R. D. Davis, "Intra-industry trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo Approach", *Journal of International Economics*, 1995, s.204

³⁸ Horvat, a.g.e., s.82

³⁹ Forstner ve Ballance. a.g.e., s.59

ekonomistlerin bu ticaret şeklinin belirli teorik ve politika ifadelerinin endüstriler-arası ticaretinkinden farklı olduğunun farkına varmaları sonucu artmıştır.⁴⁰

Dünya ticaretinin çoğunluğu, endüstriler-arası ticaret şeklinde olmakla beraber artan bölümü, endüstri-içi ticaret şeklindedir. İki yönlü ticaret olarak da bilinen endüstri-içi ticaret, mamul sanayi malları üzerindeki global ticaretin en hızlı artan ögesidir.⁴¹

Ekonomistler, gelişmiş ülkeler arasındaki ticaretin çoğunluğunun benzer endüstri sınıflandırmalarına giren ürünlerin iki yönlü ticaretinden oluştuğunu ortaya çıkarmıştır. Benzer ürünler üzerindeki bu iki yönlü ticaret, endüstri-içi ticaret olarak adlandırılmış ve bu ticareti açıklamaya yönelik teoriler geliştirilmeye çalışılmıştır.

En etkili ampirik çalışma, Grubel ve Lloyd tarafından yapılmıştır. Ayrıca, bu çalışma endüstri-içi ticaret oranının zamanla önemli ölçüde arttığını da saptamaktadır. Ana teorinin tahminlerine tezat oluşturan bu ampirik çalışmalar, yeni gelişen bir literatüre yol açmaktadır. Yeni Ticaret Teorisi tarafından ileri sürülen bu açıklama, devrim olarak dikkate alınmaktadır. Bu konu üzerine dengeli bir görüş sunmak amacıyla alternatif açıklamaların bazılarını gözden geçirmek gerekir.⁴²

Endüstri-içi ticaret, ürün farklılaştırması ve ölçeğe göre artan getiriler ile karakterize edilen Monopolcü Rekabet Teorisi ile açıklanmaktadır. Monopolcü Rekabet Teorisi, birinci bölümde açıklanmıştı. Dolayısıyla, şimdi endüstri-içi ticaretin açıklanmasına yönelik diğer yaklaşımlara değinilecektir. Bu bağlamda, Falvey ve Kierzkowski ile Davis endüstri-içi ticareti karşılaştırmalı üstünlüğe dayalı olarak açıklarken Linder, kişi başına düşen gelir düzeylerine bağlı bir yaklaşım, Bhagwati ve Fenestra ise biyolojik bir yaklaşım geliştirmiştir.

Falvey ve Kierzkowski (1987), endüstri-içi ticareti ürün farklılaştırmasına dayanmaksızın diğer deyişle karşılaştırmalı üstünlüğe dayalı olarak açıklamaya çalışmıştır. Modellerindeki ürünler, öngörülen kaliteye göre talep yanlı ve yüksek

⁴⁰ Forstner ve Ballance, a.g.e., s.59

⁴¹ Forstner ve Ballance, a.g.e., s.59

⁴² Mia Mikic, *International Trade*, Martin's Press, 1998, ss. 204-207

kaliteli malların üretiminin daha fazla sermaye-emek yoğunluğu gerektirmesine bağlı olarak arz yanlı olmak üzere ayrılmaktadır. Bu model, benzer faktör yoğunluğuna sahip mallar olarak endüstri-içi malların olağan tanımını ihmal eden varsayımları kullanmakla beraber faktör donatımları yönünden farklılaştırılmış malların ticaretini açıklamaktadır.

Davis (1992), artan getirilerin varlığının gerekli olmadığı karşılaştırmalı üstünlüğe dayalı alternatif bir endüstri-içi ticaret açıklaması sağlamaktadır. Davis, bunu H-O modelindeki teknoloji farklılıkları öğelerini dikkate alarak yapmıştır. Bu açıklamanın anahtar özelliği, ülkeler boyunca endüstri-içi uzmanlaşmanın var olmasıdır. Söz konusu uzmanlaşma, iki özellikten dolayı ortaya çıkan üretimdeki mallara ilişkin ikame olasılıkları yoluyla açıklanmaktadır. Bu özellikler, ticareti yapılan malların benzer faktör yoğunlukları kullanılarak üretilmesi ile üretilen ve ticareti yapılan malların büyük miktarda olması şeklinde sıralanabilmektedir.

Farklı talep esasına ilişkin ticaret yapılarını açıklayan Linder'in hipotezi, farklılaştırılmış ürünlerin ticaretini açıklamada yararlı olabilmektedir. Linder'in görüşünün ardından uluslararası ticaret, mamul sanayi ürün çeşitleri talebi ile bu ürünlerin arzını biraraya getiren araçları sağlamaktadır. Endüstri-içi ticaret; farklılaştırılmış malların arzı, talebi ve gelir düzeyi arasındaki ilişkiyi açıklayan Linder'in hipotezinden gelmektedir. Talep, temelde gelir düzeyi tarafından belirlenmektedir. Yüksek gelirli tüketiciler, daha pahalı mallar talep edecektir. Yerli üreticiler, çoğunlukla yerli tüketiciler tarafından talep edilen mal türlerini üretmekte ve bu nedenle daha yüksek kişi başına düşen gelir düzeylerine sahip ülkelerde, göreceli olarak daha pahalı mal arzının ortaya çıkması beklenmektedir. Eğer, bu mallar farklılaştırılırsa uluslararası ticarete girildiğinde benzer gelir düzeylerine sahip ülkeler arasındaki çeşit akışının benzer olmayan ülkelere daha yoğun olması beklenir. Diğer deyişle, zengin ülkelerin yurtiçi talebi tatmin etmek için farklılaştırılmış ürün çeşitlerinin karşılıklı değişimini yapmaları beklenmektedir.

Bhagwati (1982), literatürde yer alan farklılaştırılmış ürünler üzerindeki ticaret yapısında ortaya çıkan belirsizlikleri sona erdirmek için teknoloji farklılıklarının gerekli olabildiğini ifade etmiştir. Bhagwati, eğer benzer ürünler

nosyonu bu ürünlerin ticaretini yapan farklı ülkelere dahil edilmek istenirse tüm firma ve ülkelerin başlangıçta özdeş bilgiyi paylaştıkları H-O varsayımını terketmek gerekmektedir. Bhagwati ve Fenestra'nın (1982), benzer malların ticaretine yönelik "biyolojik yaklaşımı", herbir ülkenin firmalarının özellikle zevkler, iklim gibi ulusal özelliklere göre ürün alt yelpazelerinde teknolojik üstünlükler geliştirdiklerini ve böylece serbest ticaret koşullarında üretimlerinde uzmanlaşma eğiliminde olduklarını varsaymaktadır.⁴³

Gelişmiş ülkelerin iki yönlü ticareti ile gelişmekte olan ülkeler örneğinin incelenmesi, endüstri-içi ticaretin 1970-1985 döneminde tüm mamul sanayi malları ticaretinin 2/5'inden fazlasını açıkladığı gelişmiş piyasa ekonomileri arasında en önemli olduğunu gösterir. Bu oran, gelişmekte olan ülkelerin ortalamasından büyük ölçüde yüksektir. Endüstri-içi ticaret yapısı, bir ülkenin gelişme düzeyi ile endüstri-içi ticaret payı arasında pozitif bir ilişki olduğunu ileri sürmektedir. Ayrıca, ticaret yapıları arasındaki benzerlik endüstri-içi ticareti artırmaktadır.⁴⁴

Benzerlik hipotezine yönelik iki yönlü ticaret, gelişmiş piyasa ekonomileri ile gelişmekte olan ülkeler için ayrı olarak dikkate alındığında elde edilmektedir. Ürün farklılaştırma derecesi, tüketim malları endüstrilerinde muhtemelen en büyük olmakla beraber sermaye mallarının üreticileri en yoğun bir şekilde endüstri-içi ticaret yapmaktadır. Tüketim malları, en göze çarpan bir şekilde gelişmekte olan ülkelerin endüstri-içi ticaretinde tahmin edilmektedir.⁴⁵

Endüstri-içi ticaret, ürün farklılaştırması ve ölçeğe göre artan getiriler ile karakterize edilmektedir. Ürün farklılaştırması, çoğu kez farklı ülkelerdeki fabrikaların yakın ikamesi bulunan ürün çeşitlerini ürettiği duruma yol açar. Tüm mal çeşitlerinin üretimi oldukça maliyetli olacaktır çünkü makinaların yoğun çalışması, stokların ve satış maliyetlerinin büyüklüğünü arttıracaktır. Eğer, ölçek ekonomilerine ulaşırsa; tüm ürün çeşitleri her bir ülkede üretilmeyecektir. Farklı ürün çeşitleri, eş anlı olarak ihraç ve ithal edilecektir.

⁴³ Henryk Kierzkowski, *Protection and Competition in International Trade*, Basil Blackwell, 1987, s.145

⁴⁴ Forstner ve Ballance, a.g.e., s.12

⁴⁵ Forstner ve Ballance, a.g.e., s.12

Endüstri-içi Ticaret Teorisi; ülkelerin aynı endüstriye ait ürünlerinin eş anlı ihracat ve ithalatının yapısı , belirleyicileri ve refah etkilerini analiz etmektedir. Bu nedenle Geleneksel Ticaret Teorisi ile Endüstri-içi Ticaret Teorisi arasındaki asıl farklılık, endüstri-içi ticaret kapsamında yer alan malların üretiminde, tüketiminde veya her ikisinde yakın ikamesinin bulunmasından kaynaklanmaktadır. Endüstri-içi ticaret teorisinin en önemli sonuçları, tüm ürünlerin çok yakın şekilde özdeş girdi gereksinimlerine sahip olduğu endüstrilerin analizinde ortaya çıkmaktadır.⁴⁶

Geleneksel H-O teorisi ile Yeni Ticaret Teorisi arasındaki belirgin ayırım, farklı uzmanlaşma ve ticaret şekillerinin açıklanmasına dayanır. Faktör bolluğu modeli, endüstriler-arası ticaret yapısı ile ilgili iken yeni modeller, endüstri-içi ticaret ve endüstri-içi uzmanlaşma üzerine yoğunlaşır.⁴⁷

2.2. Endüstri-İçi Ticaretin Kapsamı ve Tarihsel Gelişimi

İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde, mamul sanayi malları üzerindeki endüstri-içi ticaret artmıştır.

2.2.1. Endüstri-İçi Ticaretin Kapsamı

Endüstri-içi ticaret, aynı endüstriye giren ürünlerin eş anlı olarak ihraç ve ithal edilmesi olarak tanımlanır. Bir ülke, otomobilleri eş anlı olarak ihraç ve ithal edebilir. Bu durum, ülkelerin farklı endüstri ürünlerinin değişimini yaptıkları endüstriler-arası ticaretten farklıdır. Endüstriler-arası ticaret, Türkiye'nin Almanya'ya dondurma makinası ihraç etmesi karşılığında Almanya'dan otomobil ithal etmesine işaret etmektedir.

Endüstriler-arası uzmanlaşma, herbir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu bir endüstri veya faaliyet üzerinde uzmanlaşmasına dayanır. Ticaretin başlaması veya ticari engellerin kaldırılması, herbir ülkenin belirli faaliyetler üzerinde yoğunlaşmasına yol açar. Kaynaklar genişleyen endüstriye kaydığı için

⁴⁶ Grubel, "The Theory of Intra-Industry Trade", International Trade and Finance Readings, a.g.e., ss.51-52

⁴⁷ Forstner ve Ballance, a.g.e., s.126

diğer endüstriler daralır. Endüstriler-arası uzmanlaşma, ekonomik faaliyetin yeniden düzenlenmesiyle sonuçlanır ve bir ülkenin ihraç ve ithal ürünleri arasındaki farklılıklar artar.⁴⁸

Endüstriler-arası uzmanlaşma, hala ortaya çıkmakla beraber endüstri ülkeleri arasındaki uzmanlaşma, endüstri-içi uzmanlaşma şeklindedir. Ülkeler, tümüyle endüstriler veya faaliyetler üzerine yoğunlaşmak yerine belirli bir endüstri içindeki ürün grupları veya belirli ürünlerin üretimi gibi daha dar bir uzmanlaşma yolunu seçmektedir. Bu durum, endüstri-içi uzmanlaşma olarak bilinir. Bu uzmanlaşma ile ticarete açılan belirli ülkelerde, belirli endüstrilerin gözden kaybolması veya toptan satış daralması yoktur. AT'nun ilk dönemlerinden beri, endüstriler bulundukları yerde ancak her bir ülke tarafından imalatı yapılan ve satılan ürün yelpazesi değişmiş ve aynı endüstriye ait farklı ürünlerin ticareti yapılmaya başlanmıştır.⁴⁹

Endüstriler-arası ticaret ile endüstri-içi ticaret yapıları arasındaki ayrım, belirgin bir şekilde uzmanlaşma ile ilgilidir. Her iki ticaret şekli, dikkate alınmakla beraber endüstri-içi uzmanlaşmayı araştırmaya yönelik girişim bulunmamaktadır. Bunun birtakım nedenleri vardır. Birincisi, bu tür bir üretimde uzmanlaşma yapılarını tahmin etmek fiilen olanaksızdır. Çünkü; verilerin üretim teknolojileri, ürün karakteristikleri ve firmalar-arası değişimlere ilişkin bilgiyi kapsayacak yoğunlukta olması gerekir. İkincisi, geniş bir ülke sayısına eşit olarak uygulanabilecek bir tanımla formüle etmek olası değildir ve bu tanımla yönelik objektif bir kriter bulunmamaktadır. Ürünler ve faaliyetlerin belirli bir endüstriye göre tahsis edilmesi, araştırmacıların ikame edilebilirlik derecesine yönelik sübjektif yargısına dayanır. Üçüncüsü, her bir ülke tarafından üretilecek ürün seçeneğinin temelde keyfi olduğu dikkate alındığında, endüstriler-arası uzmanlaşma ile endüstri-içi uzmanlaşma arasında herhangi bir ayrım yapmanın yararı sorgulanabilir.⁵⁰

Endüstri-içi ticaret, aynı endüstriye giren ürünlerin eş anlı olarak ihraç ve ithal edilmesi olarak tanımlanmaktadır. Endüstriler-arası ticaret ise, farklı endüstrilere ait ürünlerin ticaretini belirtmektedir. Ayrıca, endüstri-içi uzmanlaşma

⁴⁸ Grimwade, a.g.e., s.89.

⁴⁹ Grimwade, a.g.e., s.90

⁵⁰ Forstner ve Ballance, a.g.e., s.4

da bir ülkenin belirli bir endüstri içindeki dar bir ürün yelpazesi üzerinde uzmanlaşmasını ifade etmektedir. Endüstriler-arası uzmanlaşma, bir ülkenin endüstri veya faaliyetin tamamı üzerinde uzmanlaşmasına işaret etmektedir. Endüstriler-arası uzmanlaşma, endüstriler-arası ticarete yol açarken endüstri-içi uzmanlaşma, endüstri-içi ticarete yol açmaktadır. Bununla beraber, endüstri-içi ticaretin her iki ülke endüstri-içi uzmanlaşma geçirmeksizin ortaya çıkması olasıdır. Ancak, endüstri-içi ticaretin çoğunluğu endüstri-içi uzmanlaşmadan ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle, söz konusu terimler birbiriyle değiştirilerek kullanılmaktadır.⁵¹

Eğer endüstri-içi ticaret aynı endüstriye giren ürünlerin ihraç ve ithal edilmesi ise, sorun endüstriyi oluşturan faktörlerden ortaya çıkar. Endüstri terimi, ekonomik anlama sahip olmasaydı endüstriler-arası ve endüstri-içi ticaret ayrımı anlamsız olurdu. Ancak, endüstriyi tam olarak açıklayan genel kabul görmüş bir tanım yoktur. Üç kriter, genellikle ürünleri gruplandırma ve bir endüstrinin üretimini oluşturan faktörleri tanımlamada kullanılır:⁵²

1. Bir endüstri tarafından üretilen her bir ürünün benzer girdi gereksinimleri veya faktör yoğunluklarına sahip olmasını ifade eden üretimde ikame durumu (otomobiller),
2. Her bir ürünün benzer üretim metodu veya üretim süreci yoluyla imal edilmesini belirten özdeş teknoloji yoğunluğu,
3. Tüketicilerin bir malı diğerinin yerine ikame edebildiği her bir ürünün büyük ölçüde benzer kullanımlara sahip olmasını ifade eden tüketimde ikame durumu (cam şişe ve plastik şişe).

Tam bir endüstri tanımı üzerine anlaşma güçlüğü nedeniyle endüstri-içi ticaret konsepti, kararsız görünmektedir. Bazı ticaret şekilleri, endüstriler-arası ve endüstri-içi ticaretin hibrit şeklini alabilmekte ve dolayısıyla uygulamada farklı ürünleri sınıflandırmak ve endüstriler-arası ve endüstri-içi ticaret arasında ayırım

⁵¹ Grimwade, a.g.e., s.91

⁵² Grimwade, a.g.e., ss.91-92

yapmak güçleşmektedir.⁵³ Ayrıca, kriterlerin tümü veya bazılarının genelde sahip oldukları ürün kolleksiyonunun birlikte gruplandırılması dikkate alındığında, ticaret istatistikleri farklı sınıflandırma metodunu kullanabilmektedir. Aslında, uluslararası ticaret sınıflandırma sistemleri çoğu kez ekonomik kriterden çok istatistiki uygunluğa dayanır. Bu nedenlerden dolayı, genellikle endüstri-içi ticaret derecesini tam olarak ölçmek olası değildir.⁵⁴

2.2.2. Tarihsel Gelişim İçinde Endüstri-içi Ticaret

Endüstri-içi ticaretin ampirik olgusu, uluslararası ticaret teorisindeki yeni gelişmeler için temel olmuştur. Endüstri-içi ticaret, tarihsel açıdan yeni değildir. Yeni olan şey; endüstri-içi ticaretin derecesi, belirleyicileri ve politika sonuçlarının farkına varılmasıdır. Bu alandaki araştırma, Hilgerdt (1935), Leontief (1933), Frankel (1943) ve Hirschman (1945)'ın çalışmalarına kadar gitmektedir. Bununla beraber, sistematik gelişme Verdoorn (1960), Linder (1961), Linneman (1966), Kojima (1962,1964, 1971), Balassa (1966, 1979), Grubel (1967,1971), Gray (1973), Grubel ve Lloyd (1975) ve Willmore (1979) ile başlamıştır. Diğer çalışmalar arasında Pagoulatos ve Sorensen (1975), Aquino (1978), Caves (1981), Loertscher ve Wolter (1980), Bergstrand (1982), Toh (1982), Havrylyshyn ve Civan (1983), Bano (1985) ve Krugman'ın teorik destekleri, Helpman (1981), Lancaster (1980), Brander (1981), Falvey (1981), Ethier (1982) ve Helpman ve Krugman (1984, 1985)'ın çalışmaları yer almaktadır. Bu çalışmalar, endüstri-içi ticaretin belirleyicileri olarak faktör oranları dışındaki diğer etkileri tanımlamakta ve ülkeler arasındaki ticaretin mal kompozisyonuna ilişkindir.⁵⁵

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki kırk yıl içinde hızlı bir ekonomik gelişme süreci yaşanmıştır. 1950-1986 döneminde, dünya ticari mallar ihracatı hacim yönünden dünya üretim hacminden yaklaşık iki kat hızlı artmıştır. Aynı dönemdeki mamul sanayi malları ticaret hacmi, söz konusu malların üretim hacminin iki katından daha fazla artmıştır. Dünya mamul sanayi malları ticaretinin artması, dünya

⁵³ Grimwade, a.g.e., s.92; aktarılan eser: J.H. Dunning ve G. Norman, "Intra-Industry Production as a Form of International Economic Involvement", A. Erdilek (ed), **Multinationals as Mutual Invaders**, Beckenham: Croom Helm, 1985

⁵⁴ Grimwade, a.g.e., s.92

⁵⁵ Sayeeda S. Bano, **Intra-Industry International Trade**, Avebury, 1991, ss.3-4

ticaretinin hızlı artmasının temel nedeni olarak görülmüş ve dünya üretimini teşvik etmede önemli rol oynamıştır. 1945 yılından sonra gelişmiş piyasa ekonomileri, ticaret yönlü büyüme uygulamıştır. Bu bağlamda dünya ticaretinin dünya üretimine göre hızlı artışı, uluslararası ekonomik entegrasyon derecesindeki artışı ifade etmektedir. Dolayısıyla, dünya ülkeleri karşılıklı bağımlı hale gelmekte ve ticaret sektörünün büyüklüğü, endüstrileşmiş ülkelerde artmaktadır. Ayrıca, dünya ticaretinin yapısı ve doğasında önemli değişimler ortaya çıkmaktadır.

Dünya ticaretinin liberalleştirilmesi, uluslararası uzmanlaşmanın daha çok mamul sanayi mallarında ortaya çıkmasına yardımcı olmuştur. Batılı endüstrileşmiş ülkeler arasındaki mamul sanayi malları ticareti, dünya ticaretinde en hızlı artan öge olarak dikkati çekmektedir. Geçmişte ülkeler, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları belirli endüstriler veya faaliyetler üzerinde uzmanlaşırken savaş sonrası dönem boyunca ülkeler belirli endüstrilerde daha dar bir ürün yelpazesinde uzmanlaşmışlardır. İlk durum, endüstriler-arası uzmanlaşmaya işaret ederken daha sonraki durum ise endüstri-içi uzmanlaşmaya işaret etmektedir. Diğer yandan, teknolojik olarak daha ileri düzeydeki mamul sanayi sektörlerinin birçoğunda, dikkate değer bir endüstri-içi uzmanlaşma alanı vardır. Artan endüstri-içi uzmanlaşma, mamul sanayi malları ticaretinin artışında ana rol oynamıştır.⁵⁶

2.3. Endüstri-içi Ticaret Şekilleri

Endüstri-içi ticaret şekilleri, üç gruba ayrılarak inceleme konusu yapılmaktadır.

2.3.1. Fonksiyonel Olarak Özdeş Malların Endüstri-içi Ticareti

Endüstri-içi ticaretin, fonksiyonel olarak özdeş mallar üzerinde olması olasıdır. Söz konusu mallara ilişkin endüstri-içi ticaret şekillerinin hiçbirisi, endüstri-içi uzmanlaşma örnekleri olarak tanımlanmamaktadır. Örnekler, bunun endüstri-içi ticaret olma olasılığını veya endüstri-içi uzmanlaşma olmaksızın endüstri-içi ticaret

⁵⁶ Grimwade, a.g.e., s.55

olma olasılığını açıklamaktadır. Bununla beraber, fonksiyonel olarak özdeş malların endüstri-içi ticaret içindeki payı küçüktür.⁵⁷

Endüstri-içi ticaretin çoğunluğu, farklılaştırılmış mallarda ortaya çıkmakta ve bu nedenle, bazı yazarlar endüstri-içi ticareti farklılaştırılmış malların ticareti olarak tanımlamaktadır. Bununla birlikte istatistiki olarak çok önemli olmamakla beraber endüstri-içi ticaret özdeş mallarda da ortaya çıkabilmektedir.

Fonksiyonel olarak özdeş malların endüstri-içi ticareti, Heckscher-Ohlin modeli kullanılarak açıklanabilmektedir. Bu amaçla; taşıma, depolama, satış ve danışma maliyetlerinin sıfır olduğu varsayımları gevşetilmektedir.

Fonksiyonel olarak özdeş mallar, kullanım yönünden tam ikameye sahip olan mallardır. Diğer deyişle, bu mallar yüksek bir pozitif çapraz talep elastikiyetine sahiptirler. Tüketicilerin bir malı diğerine tercih etme nedeni yoktur. Heckscher-Ohlin teorisi gibi geleneksel ticaret teorileri, genellikle mallar hakkında bu tür varsayımlar yapmaktadır. Bu ürünlerin normal ticareti, endüstriler-arası ticaret şeklini almakla beraber endüstri-içi ticaret ortaya çıkabilir. Fonksiyonel olarak özdeş mallar üzerindeki endüstri-içi ticaretin olası yedi nedeni vardır:⁵⁸

2.3.1.1. Derneştirme Yanlılığı

Üretimde yakın ikamesi bulunmayan ürünlerin birlikte gruplandırılabilmesi olasıdır, yani ürünler aynı faktör oranları veya girdi gereksinimleri kullanılarak üretilmemektedir. Bunun gibi, ürünler farklı endüstrilere aittir. Bu nedenle, endüstri-içi ticaret olarak görünen şey aslında endüstriler-arası ticaret olabilmektedir. Söz konusu duruma derneştirme yanlılığı (aggregation bias) adı verilmektedir. Bu durum, Heckscher-Ohlin Teorisi uyarınca faktör yoğunlukları ve göreceli faktör fiyatlarını farklılaştırmak yoluyla ortaya çıkmaktadır.⁵⁹

⁵⁷ Grimwade, a.g.e., s.117

⁵⁸ Grimwade, a.g.e., ss.113-117

⁵⁹ Grimwade, a.g.e., s.114

2.3.1.2. Sınır Ticareti

Grubel ve Lloyd, sınır ticaretini (cross-border trade) fonksiyonel olarak özetler ancak kuruluş yeri yoluyla farklılaştırılan ürünlere yönelik ticaret şeklinde tanımlamaktadır.⁶⁰

Grubel ve Lloyd, taşıma giderlerinin kum ve briket gibi inşaat malzemeleri ile taze sebze, meyve ve süt gibi kolaylıkla bozulabilir gıda ürünlerinin üretimi üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu belirtmiştir. Kum ve briket gibi bazı mallar, düşük temel üretim maliyetlerine sahip olmakla birlikte yüksek taşıma giderleri ile karakterize edilmektedir. Bu nedenle, üretim hammadde kaynaklarına yakın yerde yapılmakta ve satış üretim alanı çevresindeki müşterilerle sınırlandırılmaktadır. Taze sebze, meyve ve işlenmemiş süt gibi bazı ürünler, taşınma sırasında kolaylıkla bozulabilmektedir. Bu mallar için üretken tesislerin kuruluş yeri, elverişli toprağın bulunması ve tüketicilere yakınlık ve taşıma giderleri yoluyla belirlenmektedir.⁶¹

Sınır ticareti, imalat derecesiyle birlikte ağırlığı artış gösteren ve bozulabilir nitelikteki ürünlerin sınır boyunca ticaretini ifade eder. Bu ticaret şekli, ürünlerin yüksek taşıma giderlerine sahip olması nedeniyle üretimin mümkün olduğunca piyasaya yakın yerde kurulmasını gerektirir. Bu nedenle her iki ülke, ürünleri sınır boyunca eş anlı olarak ihraç ve ithal edecektir. Dolayısıyla, sınır ticareti taşıma giderleri yoluyla açıklanmakta ve endüstri-içi ticaret ortaya çıkmaktadır.

Sınır ticareti, hacimli ürünler ile bozulabilir nitelikteki gıda maddeleri gibi gruplarla oldukça sınırlandırılmaktadır. Bu bağlamda söz konusu ticaret şekli, tüm dünya ticareti ve refahının önemli bir ögesini oluşturmamasına karşın sınırdaki bazı bölgeler ve ülkeler için önemli olabilmektedir. Kuzey Amerika ve Avrupa örnek olarak verilebilir.

⁶⁰ Grubel ve Lloyd, a.g.e., s.75

⁶¹ Grubel ve Lloyd, a.g.e., s.73

2.3.1.3. Periyodik Ticaret

Bazı mallar, fonksiyonel olarak özdeş olmakla birlikte sınırlı bir ekonomik ömre sahip olmakta ve böylece bu malların tüketim süresi, farklılaştırmayı temsil etmektedir. Mevsimlik tarım ürünleri ve elektrik, bu kategoriye girmektedir. Zaman yoluyla farklılaştırmaya dayalı bu ticarete, periyodik ticaret denilmektedir

Bu malların endüstri-içi ticareti, arz ve talep koşullarındaki farklılıklara göre malların potansiyel veya cari yurtiçi fiyatlarının zaman içinde değişmesine dayanır. Bu nedenle, ılıman iklime sahip ülkelerde meyveler kış aylarında ithal edilirken yaz aylarında ise ihraç edilmektedir. Çünkü, bu ülkelerde kış aylarında meyve üretmek karlı değildir. Elektrik örneğinde ise maliyetler, zaman içinde sabittir ancak talep, günün belirli saatlerinde en üst noktaya ulaşmaktadır. Sonuçta, elektriğin etkin gölge fiyatları gün boyunca farklılık gösterir. Elektriğin endüstri-içi ticareti, belirli bir anda ülkeler arasında gölge fiyatlar yönünden görülen farklılıklara bağlı olarak ortaya çıkabilmektedir.⁶²

Bu mallara ilişkin endüstri-içi ticaret, üretim olanakları sınırının her bir mevsimde farklı şekil alması ve kayıtsızlık haritalarının günün çeşitli zamanlarında değiştiğini varsayması yönünden geleneksel Heckscher-Ohlin modeline uyabilmektedir. Mevsimlik tarım ürünlerinin endüstri-içi ticaretini açıklamak için A ülkesinin, yaz mevsiminde tarımsal bir ürün olan X malı üretip ihraç ederken kış mevsiminde ise mamul sanayi malı olan Y malını üretip X malını ise ithal ettiği varsayılabilir. Ayrıca, X ve Y mallarının üretimi için mevcut tüm kaynakların yaz ve kış ayları boyunca değişmediği varsayılmaktadır. Bu durumda, A ülkesinin ticaret istatistiklerinde hem X ürünü hem de Y malı açısından endüstri-içi ticaret görülmektedir. Elektrik üretimi ve tüketimi durumunda da benzerlik dikkati çekmektedir. Dolayısıyla, gündüz yurtiçi talep fazla olmadığı için elektrik ihraç edilirken akşam ise ithal edilmektedir. Sonuçta, bu ticaret şekli endüstri-içi ticarete girmektedir.⁶³

⁶² Grubel ve Lloyd, a.g.e., s.77

⁶³ Grubel ve Lloyd, a.g.e., ss.77-78

Üretim ve tüketim süresi açısından farklılaştırılan ürünler (taze sebze ve meyve gibi bazı ürünler), tüm mevsimlerde üretilmemesine karşın çoğu kez yıl boyunca tüketilmektedir. Sonuçta, bir ülkenin ticaret istatistikleri bir mevsimde ithalat kaydederken diğer mevsimde ise ihracat kaydetmektedir. Bu durum, istatistiki olarak endüstri-içi ticaret şeklinde görünmektedir. Tarımsal ürünler dışında üretim ve tüketimi dalgalanan diğer mallar da (elektrik), periyodik ticarete girmektedir.

Tarımsal ürünler, elektrik ve benzer mallar üzerinde gerçekleşen periyodik ticaret, ülkelerin bu mallara ilişkin üretim düzeyleri veya taleplerindeki periyodik dalgalanmalara dayanır. Söz konusu malların göreceli piyasa fiyatları, üretim maliyetleri, depolama ve taşıma giderlerine bağlı olarak endüstri-içi ticaret ortaya çıkacaktır. Geleneksel Heckscher-Ohlin Modeli, taşıma giderlerinin sıfır varsayılması nedeniyle periyodik ticarete giren malların varlığını tahmin edememektedir.⁶⁴

Periyodik ticaret ile ülkelerin coğrafik büyüklüğü ve iklim çeşitliliği arasında negatif bir ilişki vardır. ABD gibi büyük ülkelerin, küçük bir periyodik ticarete sahip olmaları beklenir. Çünkü ulusal güç şebekeleri, nüfus ve üretim merkezlerinin elektrik taleplerini karşılayabilmekte ve aynı ülke içinde yer alan farklı iklim bölgeleri de, tarımsal ürün gereksinimlerini giderebilmektedir. Oysa, Batı Avrupa'nın küçük ülkeleri, tarımsal ürünler üzerinde göreceli olarak daha büyük bir periyodik ticarete sahip olmakla birlikte söz konusu malların ticaretinin mutlak düzeyi, genellikle düşüktür. Ayrıca, hava taşımacılık giderlerinin düşmesi nedeniyle tarımsal ürünlerin kolaylıkla taşınması ve elektrik talebinin artmasına paralel olarak periyodik ticaretin artması beklenebilir.

2.3.1.4.Ortak Üretim ve Ortak Tüketim

Ortak üretim ve ortak tüketim (joint production and joint consumption), endüstri-içi ticarete yol açan nedenlerden birisidir. Bazı ürünler, ortaklaşa üretilmekte ve bazen üretim payları değişmemektedir. Bu durum, kimya endüstrilerinde yaygındır. Yurtiçi talep, bu ürünleri aynı oranlarda birleştiremedikçe

⁶⁴ Grubel ve Lloyd, a.g.e., ss.78-79

bazı ürünler yönünden arz ve talep dengesizlikleri ortaya çıkabilir. Sonuçta, belirli ürünler ihraç edilirken diğer ürünler ithal edilecektir. Söz konusu durum, endüstri-içi ticarete girmektedir. Aynı durum, ürünlerin ortaklaşa tüketildiği yerde de ortaya çıkabilmektedir. İç üretimin yeterli olmaması halinde ithalat yapılacaktır. Diğer zamanlarda ise, üretimin bir kısmı ihraç edilebilir.⁶⁵

2.3.1.5. Antrepo Ticareti

Antrepo ticareti (entrepot trade), nihai ürünün nihai piyasaya yeniden ihraç edilmeden önce paketleme, etiketleme, depolama gibi işlemlere tabi tutulması amacıyla ithal edilmesine denir. Bu ticaretin büyük bir çoğunluğu, ticaret istatistiklerinde endüstri-içi ticaret olarak gösterilmektedir.⁶⁶

Coğrafik konumun endüstri-içi ticaretin ortaya çıkmasında önemli bir rol oynadığına ilişkin ticaret şekli, antrepo ticarettir. Singapur, Hong Kong ve Macao gibi ülkelerin ticaretinin büyük bir bölümü, gerçekte antrepo ticareti olabilmektedir. Dünya Ticaret Örgütü'nün (WTO-World Trade Organization) Uluslararası Ticaret 1995'de rapor ettiği üzere, 1994 yılında Hong Kong'un toplam ihracatının %81'i ve Singapur'un toplam ihracatının %40'ı yeniden ihraç şeklindeydi. Bu ticaret şeklinin, serbest ticaret alanı içinde ve malların bir ülke tarafından ithal edileceği ve yeniden paketlenip diğer üye ülkelere ihraç edileceği ekonomik entegrasyon alanları içinde ortaya çıkması da olasıdır. Ülkelerin coğrafik konumları da antrepo ticaretinde rol oynamaktadır. Sonuçta, bu ticaret şekli istatistiki olarak üye ülkeler arasında aynı tür ürünlerin iki yönlü ticareti olarak kaydedilmektedir.⁶⁷

Geleneksel Heckscher-Ohlin Modeli, Hong Kong ve Singapur gibi ülkelerin antrepo ticaretinde neden karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduklarını açıklayabilmektedir. Söz konusu ülkeler, gerek önemli deniz yolları ve doğal liman olanaklarına gerekse bol emek arzına sahip olmaları yönünden önem arz etmektedir.

⁶⁵ Grimwade, a.g.e., s.115

⁶⁶ Grimwade, a.g.e., s.116

⁶⁷ Mikic, a.g.e., s.205

2.3.1.6. Çok Uluslu Şirketler Tarafından Yapılan Ticaret

Çok uluslu şirketler tarafından yapılan ticaret (cross hauling by multinational companies), imalatı başka ülkelere taşıyan çok uluslu şirketler uygulaması veya gelişmekte olan ülkelere dayalı olarak yapılan nihai montaj aşamalarına bağlı bir ticaret şeklidir.

Çok uluslu şirketler ticaretine işaret eden imalat veya nihai montaj, çok uluslu ana şirketten veya endüstrileşmiş bir ülkenin bağlı şirketlerinin birinden ithal edilen parçaları kullanan tesislerde yapılmaktadır. Ürün tamamlandığında, nihai tüketiciye satılmadan önce gelişmiş ülkeye tekrar ihraç edilmektedir. Gelişmekte olan ülkeler, bol ve ucuz emek arzına sahip olmaları nedeniyle bu tür faaliyetler için tercih edilmektedir.

Çok uluslu şirketlerin yaptığı ticaret, gelişmekte olan ülkelerin emek yoğun faaliyetlerdeki karşılaştırmalı üstünlükleri nedeniyle aslında daha yakın şekilde endüstriler-arası ticarete benzemektedir. Böylece, Grimwade'ye göre bu ticaret şekli istatistiklerde endüstri-içi olarak görünebilmekle beraber endüstriler-arası ticaret olarak alınması gereklidir. Çünkü ticaret istatistikleri parçaları, yarı tamamlanmış malları ve nihai malları çoğu kez birlikte gruplandırmaktadır. Bununla beraber, bu ticaret şekli Geleneksel Heckscher-Ohlin tahminleriyle daha yakın şekilde teyit edildiği için endüstriler-arası olarak görülebilir. Buna karşın, bazı ekonomistler, bu ticareti özel endüstri-içi ticaret şekli olarak görmektedir.⁶⁸

2.3.1.7. Karşılıklı Damping

Karşılıklı damping (reciprocal dumping), fonksiyonel olarak özdeş mallar üzerindeki bir endüstri-içi ticaret şeklidir ve Brander ve Krugman tarafından 1983 yılında ileri sürülmüştür.

Farklı bir ülkede yerleşmiş özdeş bir malı üreten iki monopol üretici, ticaret konusunda karşı karşıya gelecektir. Endüstri-içi ticaretin, Cournot davranışına ilişkin

⁶⁸ Grimwade, a.g.e., ss.116-117

belirli varsayımlara göre ortaya çıkması olasıdır. Her bir üretici, üretiminin yarısını rakibinin piyasasında satacaktır. Eğer, modele taşıma giderleri dahil edilirse bu durum önemsiz bir şekilde değişmektedir. Marjinal ihracat maliyetleri, yurtiçi marjinal satış maliyetlerine göre artmaktadır. Bu nedenle, herbir üretici ihracat için ürettiği miktarı azaltır ve daha yüksek bir fiyat elde eder. Bununla beraber, ihracat üzerine konan fabrika teslim fiyatı yurtiçi piyasaya yapılan satışların üzerine konan fiyatlardan daha düşük olduğu için, daha yüksek bir fiyat taşıma giderlerini karşılamada yeterli değildir. Bu, söz konusu durumun karşılıklı dampinglerden birisi olarak tanımlanma nedenidir. Damping, bir üreticinin dış piyasaya yaptığı satışlar üzerine daha düşük fiyat koyduğu bir durumdur.⁶⁹

Karşılıklı damping, karmaşık olarak görülmesi ve pratik yararının oldukça sınırlı olması nedeniyle eleştiri konusu olmaktadır.

2.3.1.8.Hizmetler Üzerindeki Endüstri-içi Ticaret

Fonksiyonel olarak özdeş mallar üzerinde ortaya çıkan endüstri-içi ticaret şekillerinden birisi de, hizmetler üzerinde gerçekleşmektedir. İhracatçılar ve ithalatçılara yönelik olarak verilen sigorta, finans ve diğer ilgili hizmetler, söz konusu ticarete neden olmaktadır.

Malları ihraç ve ithal edenler tarafından satın alınan finans, sigorta, gemiye yükleme, brokerlik, simsarlık ve ilgili hizmetler üzerinde önemli ölçüde endüstri-içi ticaret bulunmaktadır. Söz konusu hizmetlerin arz ve talebinin başlıca iki belirleyicisi, ödünç alanların kredibilitesi ile brokerler, sigortacılar ve sigorta edilen kişilerin güvenilirliği hakkındaki bilgidir. Çoğu kez yurtiçi ticaretle bağlantılı olan ihracatçılar ve ithalatçılar ile iş yapan yerli firmalar, bilgi stoğunu toplamakta ve korumaktadır. Böylece; söz konusu hizmetler endüstrilerinde çalışan yerel firmalar, bu hizmetleri sağlamada karşılaştırmalı üstünlük elde etmektedir. İstatistikler, çoğu kez hizmetler üzerindeki endüstri-içi ticareti gösterme yönündedir.⁷⁰

⁶⁹ Grimwade, a.g.e., s.117; aktarılan eser: D. Greenaway ve C.R. Milner, *The Economics of Intra-Industry Trade*, Oxford, Blackwell, 1986

⁷⁰ Grubel ve Lloyd, a.g.e., ss.81-82

Grubel ve Lloyd, hizmetler üzerindeki endüstri-içi ticaretin bilgi maliyetlerinin varlığını ifade ettiğini dikkate almaktadır. Ampirik olarak söz konusu mallar üzerindeki endüstri-içi ticaret, Hong Kong ve Singapur gibi bazı istisnalara karşın birçok ülkenin toplam ticaretinin çok küçük bir bölümünü oluşturur.⁷¹

2.3.2. Farklılaştırılmış Malların Endüstri-içi Ticareti

Endüstri-içi ticaretin büyük çoğunluğu, farklılaştırılmış mallarda ortaya çıkmakta ve bu durum, endüstri-içi uzmanlaşmaya yol açmaktadır. Farklılaştırılmış mallar, birbirine yakın mallara benzemesine karşın birbirlerini tam olarak ikame edememektedir. Bu mallar, yüksek ancak tam olmayan bir çapraz talep elastikiyetine sahiptir. Ürün farklılaştırması, endüstri-içi ticaret için yeterli koşulu sağlamamakla beraber ürünlerin farklılaştırıldığı yerde ticaretin temelini oluşturur. Ürün farklılaştırmasının yanısıra üreticilerin uzmanlaşmasına yol açan üretimde artan getirilerin (veya azalan ortalama maliyetler) olması gerekir. Endüstri-içi ticaret, ürün farklılaştırması ve ölçeğe göre artan getirilerin varlığı ile karakterize edilmektedir. Böylece, üreticiler ürün farklılaştırması yapacak ve her çeşidi üreten önemli sabit maliyetlere katlanmak yerine dar bir ürün yelpazesi üzerinde uzmanlaşacaktır.⁷²

Ürün farklılaştırması, iki temel kaynağa sahiptir. Birincisi bu durum tarihi, sosyolojik ve ekonomik faktörlerin bir ürünü olan farklı tüketici tercihlerinin bir sonucudur. Diğer faktörler arasında kişi başına düşen gelir düzeyi ve gelir dağılımı yapısı, belirleyici rol oynamaktadır. İkincisi, ürün farklılaştırması ufukları ulusal zevklere göre yurtiçi piyasalar şeklinde sınırlanan firmaların ürün politikasının bir sonucudur. Bununla beraber, üretimin büyük ölçek ekonomilerine bağlı olduğu ürünler için ulusal tercihlerin varlığı gerekir ancak yurtiçi firmalar tarafından yapılan üretimler için yeterli bir koşul değildir. Diğer bir faktör, iç üretimi teşvik edecek kadar geniş bir iç piyasa büyüklüğü olmaktadır.⁷³

⁷¹ Grubel ve Lloyd, a.g.e., s.82

⁷² Grimwade, a.g.e., s.118

⁷³ Yves Bourdet, *International Integration, Market Structure and Prices*, Routledge, 1988, s.151

Ürün farklılaştırması; yatay farklılaştırma, dikey farklılaştırma ve teknolojik farklılaştırma olmak üzere üç grupta incelenebilir.

2.3.2.1.Yatay Farklılaştırma

Yatay farklılaştırma (horizontal differentiation), malların belirli ana özellikleri paylaştığı ancak farklı oranlarda birleştiği yerlerde ortaya çıkar. Bu farklılaştırma şekli; tütün, deterjan, hazır giyim ve ayakkabı endüstrilerinde yaygındır. Yatay farklılaştırma, kısmen daha çok mal çeşidine yönelik tüketici talebini ve artan kişi başına düşen gelirle gelen seçeneği yansıtmakta ve ürünlerini rakiplerin ürünlerinden farklılaştırma yoluyla piyasa paylarını arttırmak isteyen üreticilerle gelen rekabetin bir sonucu olabilmektedir. Bu durum, monopolcü rekabete işaret etmektedir. Ürün farklılaştırması, üreticilerin endüstriye potansiyel yeni girişleri caydırmaya yönelik engeller koymasına işaret etmektedir.⁷⁴

Bu farklılaştırma şekli, tüketici tercihlerinin farklı olmasına dayanır. Belirli bir ürünün ulusal çeşitleri ortaya çıkar. Belirli bir çeşide yönelik güçlü yerel talebin bulunduğu yerde, bunu ihracat izleyebilir. Ülkeler içinde tercihlerde çeşitliliğin olması, potansiyel talebin daima ulusal çeşidin ihracatçısı için var olduğunu ifade eder. Sonucu, endüstri-içi ticarettir. Artan getirilerin varlığı, tüketicilerin talep ettiği tüm mal çeşitlerini üretmenin mümkün olmadığını ifade eder. Dolayısıyla, endüstri-içi uzmanlaşma ortaya çıkar.⁷⁵

2.3.2.2.Dikey Farklılaştırma

Dikey farklılaştırma (vertical differentiation), ürünlerin kalite yönünden farklılaştırılmasına dayanır. Motorlu araç endüstrisinde yaygındır. Rekabet, firmaların çeşitli modellere göre kalite geliştirmesine dayanır. Dikey farklılaştırma; kişisel bilgisayarlar, daktilolar, saatler ve müzik ekipmanı gibi tüketim malı endüstrilerinde de yaygındır.⁷⁶

⁷⁴ Grimwade, a.g.e., ss.118-119

⁷⁵ Grimwade, a.g.e., ss.120-121

⁷⁶ Grimwade, a.g.e., s.119

Dikey farklılaştırmada tüketiciler, farklı malları kalitesine göre sıralamakta ve her bir ülke, farklı kalitedeki ürünleri ihraç ve ithal etmektedir. Bir ülke, büyük otomobilleri ihraç ederken küçük ekonomik modelleri ithal etmektedir. Ölçeğe göre artan getirilerin varlığı, endüstri-içi uzmanlaşmayı açıklayabilmektedir. Dikey farklılaştırmada, kalite geliştirme üzerine yoğunlaşıldığı için AR-GE'nin geliştirme yönü daha önemli olmaktadır. Bununla beraber AR-GE harcamalarının yüksek düzeyde olması, birim maliyetlerin üretimle düşeceğini ifade eder. Böylece, endüstri-içi uzmanlaşma fayda sağlar.⁷⁷

Ülkeler, farklı kalite yelpazelerinde uzmanlaşmaktadır. Bir olasılık, talep yapılarının ülkeler arasında farklı olmasıdır. Yüksek kaliteli mallara yönelik talebin, yüksek kişi başına düşen gelirlere sahip ülkelerde daha büyük olması olasıdır. Bu durumda, daha düşük gelirli ülkeler daha düşük kalite yelpazelerini ihraç edecektir. Diğer olasılık, talep yapılarının gelir dağılımıyla değişmesidir. Daha yüksek kaliteli mal talebi, adaletsiz gelir dağılımına sahip ülkelerde daha büyük olacaktır. Her iki durumda; yüksek kaliteli ikame mallarına yönelik güçlü bir iç talebin varlığı, ülkenin bu mallarda uzmanlaşmasına yol açabilir. Bununla beraber, ölçek ekonomilerinin varlığı, üreticilerin tüm kalite dizilerini üretmesinin karlı olmayacağını ifade eder. Bu nedenle, düşük kaliteli mamul sanayi malları ithal edilir.⁷⁸

2.3.2.3. Teknolojik Farklılaştırma

Bu farklılaştırma şekli, yeni ürünlerin gelişimine ve teknolojik değişmeden dolayı ortaya çıkan farklılaştırmaya işaret etmektedir. Mal icadı, ilaç endüstrisi ve elektronik endüstrisi gibi endüstrilerde çok yoğundur.⁷⁹

2.3.3. Farklılaştırılmış Ürünler ve Ölçek Ekonomileri

İlk önce, fonksiyonel olarak farklılaştırılmış malların endüstri-içi ticaretinin ölçek ekonomileri olmasa bile kolaylıkla açıklanabileceği ele alınmaktadır. Daha

⁷⁷ Grimwade, a.g.e., s.121

⁷⁸ Grimwade, a.g.e., s.122

⁷⁹ Grimwade, a.g.e., s.119

sonra, yakın ikame ürünlerine yönelik uluslararası ticaret yapısına göre ölçek ekonomilerinin varlığı durumu dikkate alınmaktadır.⁸⁰

2.3.3.1. Farklı Girdi Gereksinimi Duyan Ürünler

Grubel ve Lloyd, farklılaştırılmış ürün gruplarını üçe ayırarak incelemektedir. Üretim yönünden oldukça benzer girdi gereksinimlerine sahip benzin ve katran gibi petrol ürünleri ile çubuk ve tabaka halindeki demir-çelik ürünleri gibi kullanımda düşük ikameye sahip mallar, birinci grubu oluşturmaktadır. İkinci grup mallar ise, kullanımda yüksek ikameye sahip ahşap ve çelik mobilya ile naylon ve yün ipliği gibi malları kapsamaktadır. Üçüncü grup mallar ise, benzer girdi gereksinimlerine ve kullanımda yüksek ikameye sahip otomobiller ve sigaraları içermektedir.⁸¹

Birinci grup mallar, iki alt gruba ayrılmaktadır. Birinci alt gruptaki mallar, farklı ağırlıktaki katran, benzin ve yağ gibi petrol türevleridir. Bu mallar, farklıdır ancak teknik özelliklerinin sonucu olarak sabit oranlarda veya sadece yüksek maliyetlerle değiştirilebilen oranlarda üretilme eğilimindedir. Ülkelerin mevcut dünya fiyatlarında farklı petrol türevlerinin aşırı talebi veya aşırı arzının ortaya çıktığı yurtiçi talep yapılarına sahip oldukları dikkati çekmektedir. Avustralya' nın petrol ürünleri ticaretine ilişkin vaka çalışması, örnek olarak verilebilir. Bu durum, analitik olarak bu mal sınıfındaki endüstri-içi ticareti ortaya çıkaran (girdi için türev talep) veya talepteki uluslararası farklılıklarla birleştirilen ortak ürün teknolojisidir. Ortak ürünlerin ortadan kalkması dışında geleneksel Heckscher-Ohlin modelinin tüm varsayımları sağlanmakta ve hala endüstri-içi ticaret mevcut değildir. Belirli ortak ürünlerin özelliklerini değiştiren süreçler bulunduğu için bu ürünlerin ticareti, birçok endüstride sınırlıdır. Örneğin, petrol endüstrisinde ayrıştırma ve polimerizasyon gibi işlemler, talep edilen ağır ve hafif yakıt çeşitlerini üretmek için kullanılabilirle beraber, fabrikaları farklı çıktı karışımlarını üretmek için kolaylıkla düzenlenememektedir.⁸²

⁸⁰ Grubel ve Lloyd, a.g.e., s.85

⁸¹ Grubel ve Lloyd, a.g.e., ss.86-87

⁸² Grubel ve Lloyd, a.g.e., ss.87-88

İkinci alt gruptaki mallar, benzer maddelerden ve sıklıkla aynı fabrikada ve makinada yapılan demir ve çelik ürünleri gibi malları (farklı boyut ve kalitedeki çubuk, kiriş) kapsamaktadır.⁸³

İkinci gruptaki ürünlere yönelik endüstri-içi ticaret, üretimde ölçeğe göre sabit getiri varsayımı yapan geleneksel Heckscher-Ohlin modeliyle kolaylıkla açıklanabilir. Ahşap ve çelik mobilya çeşitleri ile naylon ve yün iplik çeşitlerinin üretimi için gerekli olan girdiler, farklılık arz eder. Dolayısıyla, karşılaştırmalı üstünlük prensibi ülkelerin aynı mal grubu içinde yer alan iki ürünün, eş anlı olarak hem ihracatını hem de ithalatını yapma nedenini açıklamak için uygulanabilmektedir. Söz konusu mal grubuna ilişkin endüstri-içi ticaret, istatistiki derneştirmenin bir sonucudur. Sentetik ikame materyalleri ile modern materyal işleme olanakları, farklı materyallerden yapılan diğer ikame ürünlerinin bulunmasına yol açmaktadır. Örneğin, birçok ülkedeki mağazalar sadece ahşap ve çelik mobilyayı değil farklı emek yoğunluğu gerektiren süreçler yoluyla üretilen hasır, bambu ve plastik maddelerden yapılmış mobilyaları da satmaktadır.⁸⁴

Üçüncü grup mallar, gerçek dünya ile teori arasındaki tutarsızlık nedeniyle Heckscher-Ohlin Modeli ile açıklanamamasına karşın ölçek ekonomileriyle açıklanabilmektedir.

2.3.3.2. Benzer Girdi Gereksinimi Duyan Ürünler ve Ölçek Ekonomileri

Heckscher-Ohlin modeli dikkate alınmakla beraber sadece iki mal ele alınmaktadır. Her iki ürünün üretim fonksiyonlarının doğrusal olarak homojen olduğu varsayılmakta ve dolayısıyla göreceli girdi fiyatlarına ilişkin girdi oranları, tüm çıktı için sabittir. Böylece özdeş girdi gereksinimleri, iki ürünün tüm çıktı seviyelerinde özdeş girdi oranları kullandığını belirtmektedir. Özdeş girdi gereksinimlerine sahip iki ürün arasındaki marjinal dönüşüm oranı, her yerde sabittir.⁸⁵

⁸³ Grubel ve Lloyd, a.g.e., s.88

⁸⁴ Grubel ve Lloyd, a.g.e., s.87

⁸⁵ Grubel ve Lloyd, a.g.e., s.88

Gelişmiş ülkelerde belirli endüstrilerde, benzer girdi gereksinimlerine sahip ikame malları üretilmektedir. Grubel ve Lloyd, farklı ülkelerde üretilen sigaraları örnek olarak almaktadır. Fransa sadece Gauloises sigaralarını değil aynı zamanda diğer sigara markalarını da üretmektedir. İngiltere'deki bir kişi, diğer birçok sigara markasıyla birlikte Players marka sigaranın üretildiğini farketmektedir. Benzer koşullar, otomobil endüstrisinde ve diğer endüstrilerin çoğunda bulunmaktadır. Heckscher-Ohlin modeli, üretim fonksiyonlarının tüm ülkelerde benzer olduğunu varsaymaktadır. Söz konusu girdi oranlarının, teknolojik nedenlerden dolayı sabit olduğu varsayılmaktadır. Bu nedenle, söz konusu ürünler ile bunların göreceli fiyatları arasındaki sabit dönüşüm oranlarının ülkelerde aynı olması gerekir. Sonuçta, özdeş girdi gereksinimlerine sahip malların bir diğeriyle değişimi karlı değildir. Çünkü, karlar ülkeler arasındaki göreceli fiyatlardaki farklılıklardan ortaya çıkmaktadır. Ancak, bu ürünlerin değişimi gözlenmemektedir. Teori ve gerçek arasındaki tutarsızlık, ya üretim fonksiyonlarının ülkeler boyunca özdeş olduğu varsayımı ya da ölçek ekonomilerinin olmadığı varsayımı gevşetilerek açıklanabilir. Ölçek ekonomilerinin olmadığı varsayımı gevşetilmiştir.⁸⁶

Artan getiriler, pür uluslararası ticaret teorisi literatüründe göz önüne alınmaktadır. Bununla birlikte, genellikle ölçek ekonomilerinin fabrika büyüklüğünün bir fonksiyonu olduğu ve bu ürünlerin farklı fabrikalarda üretildikleri varsayılmaktadır. Bu analizde, geleneksel analiz terkedilmiştir ve ürünler yakın ancak tüketimde eksik ikamesi olan ürünlerin özdeş girdi gereksinimlerine sahip olduğu ve aynı fabrikalarda üretildikleri varsayılmaktadır. Ölçek ekonomileri, her bir ürünün üretim dönemleri uzunluğunun bir fonksiyonudur.⁸⁷ Ölçek ekonomileri bağlamında maliyetten tasarrufların öncelikle azaltılan makine ile makine ve emeğin uzmanlaşması ve daha küçük girdi ve çıktı stokları nedeniyle ortaya çıktığı bilinmektedir.⁸⁸

⁸⁶ Grubel ve Lloyd, a.g.e., ss.88-89

⁸⁷ Grubel ve Lloyd, a.g.e., s.89

⁸⁸ Grubel ve Lloyd, a.g.e., s.89

Ölçeğe göre artan getirilerin H-O modeline girmesi, endüstri-içi ticaret ile rekabet eden diğer bir açıklamayı sağlamaktadır. Ölçek ekonomilerine dayalı açıklama, aşağıdaki nedenlerden dolayı niceliksel olarak önemlidir.⁸⁹

Birincisi, üretim koşullarının yukarıdaki varsayımlarla tutarlı olduğu endüstriler bulunmaktadır. Tüketicinin tatminine ilişkin olarak önemsiz bir şekilde farklılaştırılan ürünlerle karakterize edilen yüksek ticaret değeri ve yüksek ticaret hacmine sahip bir çok endüstri bulunmaktadır. Söz konusu farklılaştırma, bir yanda temel üretim sürecine yönelik az düzenlemeler gerektirir, diğer yandan mal stokları, satış maliyetlerine yol açmaktadır. Bu kategoriye giren endüstriler arasında işlenmiş gıdalar, alkollü ve alkolsüz gıdalar, tekstil ürünleri, hazır giyim, ayakkabılar, arabalar, motosikletler, bisikletler, mobilyalar, tütün ürünleri, aletler, uçaklar, gemiler, presler, delgiler, tornalar, kesici aletler, elektronik ve mekanik veri işleme ekipmanı, iletişim ekipmanı ve kimyasal ürün işleme fabrikaları yer almaktadır. Dönemlerin artan uzunluğu ve ölçek ekonomilerinin önemine ilişkin bağımsız teorik ve bazı ampirik kanıtlar bulunmaktadır.

İkincisi, söz konusu ürünlerin ticaretini yapan ülkeler emek ile toprağa göre insani, bilgi ve ilgili reel sermaye yönlerinden benzer donatımlara sahiptir. Bunu yapmak için ölçeğe göre sabit getiriler durumunda her bir endüstri içinde yer alan mallar arasında girdi gereksinimlerindeki küçük farklılıkların büyük bir gözlenilen ticarete yol açması büyük ölçüde olası değildir.

Üçüncüsü, ekonomik entegrasyonu izleyen uyum dinamikleri olarak ölçek ekonomilerinin varlığı halinde taşıma giderlerindeki azalma ve ekonomilerin genel büyümesi gibi öğeler de gözlenen gerçeklerle tutarlıdır.

2.3.3.3. Ölçek Ekonomileriyle Uzmanlaşma Yolu

Farklılaştırılmış ürünlere ilişkin uluslararası ticaret modelinde, serbest ticaretin sonucu genelde ticaret yapan ülkelerin başlangıç üretimine, üreticilerin artan

⁸⁹ Grubel ve Lloyd, a.g.e., s.91

rekabete olan tepkilerine, tüm ülkelerdeki üreticiler tarafından yapılan gayri safi yatırım oranlarına, karşılaştırmalı üstünlüğün genel yapılarına dayanacaktır.⁹⁰

A ülkesinin belirli endüstrilerine ilişkin ticaret engellerinin kaldırılmasını izleyen denge döviz kurunda farklılaştırılmış ürün çeşitlerinin tümünde üretim yapılabilir veya basitçe bunların tümü kaybedilebilir çünkü ölçek ekonomileri, ölçek ekonomilerine karşın bir bütün olarak geleneksel endüstri çeşidinin karşılaştırmalı üstünlük veya dezavantajını sağlamak için yeterince küçüktür.⁹¹

Diğer bir görüş, bu tip bir analizde tipik olarak dikkate alınan mal çeşitlerinin üretim ve pazarlamasının tüm mal çeşitlerinin reklam ve kartel davranışının (collusive behaviour) rekabetçi davranışın belirlenmesinde önemli rol oynadığı oligopolistik piyasa yapıları tarafından yapıldığı yönündedir. Oligopolistik piyasa yapısına ilişkin modeller, çoğu kez belirsizlik içindedir veya özel varsayımlara ve sorgulanabilirliğin geçerliliğine bağlıdır.⁹²

Ticaret konseptinin kuramsal oluşu, korumada olduğu kadar taşıma giderlerindeki azalmada ampirik karşılığa sahiptir. İlk sözü edilen, mevcut literatürde çok yoğun şekilde çalışılan ekonomik entegrasyon ile dramatik tarife indirimlerinin yokluğu halinde bile tartışma konusu olan farklılaştırılmış ürün çeşitleri üzerinde uluslararası uzmanlaşmaya yol açan devresel süreci temsil etmektedir. Genişleyen yurtiçi piyasalar, dönemlerin uzunluğunu arttırarak ortalama maliyetleri düşürdüğü için ekonomik büyümenin kendisi aynı etkilere sahiptir. Sonuçta, dışarıya satış yapmak bireysel ve sosyal olarak karlı olabilmektedir. Diğer ülkelerde maliyetlerin en yalın ikame mallarıyla rekabet etmek için yeterince düştüğü yurtiçi marka veya stil, sabit tarife ve taşıma maliyetli olsa bile ihraç edilebilmektedir.⁹³

Oligopolist piyasaların uluslararası alana girmesi, gümrük birliğine taraf olmayan veya diğer yandan ticari engellerdeki ortak indirimlerden faydalanan ülkeler arasında gerçekleşmektedir. Avrupa fotoğraf makinaları hala Japonya' da satılırken

⁹⁰ Grubel ve Lloyd, a.g.e., s.92

⁹¹ Grubel ve Lloyd, a.g.e., s.92

⁹² Grubel ve Lloyd, a.g.e., ss.92-93

⁹³ Grubel ve Lloyd, a.g.e., ss.92-93

Japon makinaları da Batı Avrupa piyasasını istila etmektedir. Amerikan yapımı elektronik bilgisayarları, yurtiçinde ve yerel olarak yakın ikame malları üreten Japonya ve Avrupa' da rekabet etmektedir. ABD, ana piyasalarından birini İsviçre saatlerine ayırırken ABD saatleri İsviçre'de satılmaktadır. ABD' nin aynı ülkelere ihracatı devam ederken ABD demir ve çelik piyasası, yabancı üreticilerin mal akınına uğramaktadır. Tüm spor malzemeleri, traş bıçakları, tütün ürünleri, giyim, patentli ilaçlar, markası olan ve reklamı yapılmış ürünler, birçok ülke tarafından üretilmekte ve dünya çapında pazarlanabilmektedir.⁹⁴

2.4. Endüstri-İçi Dolaysız Yabancı Sermaye Yatırımı

Endüstri-İçi dolaysız yabancı sermaye yatırımı, ya tüketim yada üretimde yakın ikamesi bulunan ve böylece aynı endüstride sınıflandırılan mal ve hizmetleri üretmek için farklı ülkelere dayalı çok uluslu şirketler tarafından bir diğer ülkenin yurtiçi piyasalarında yapılan iki yönlü dolaysız yabancı sermaye yatırımı⁹⁵ olarak tanımlanabilir. Tek yönlü dolaysız yabancı sermaye yatırımı ise, endüstriler-arası dolaysız yabancı sermaye yatırımına işaret edebilmektedir. Endüstri-İçi dolaysız yabancı sermaye yatırımı, aslında çapraz dolaysız yabancı sermaye yatırımının bir alt grubudur. Çapraz dolaysız yabancı sermaye yatırımı, ülke çiftlerini kapsayan iki yönlü dolaysız yabancı sermaye yatırımı olmaktadır. Bu yatırım şekli, aynı endüstride ortaya çıktığı zaman endüstri-İçi dolaysız yabancı sermaye yatırımı halini almaktadır. Endüstriler-arası ve endüstri-İçi dolaysız yabancı sermaye yatırımı arasındaki ayrımlar, endüstrilerin dar veya geniş şekilde tanımlanmasına dayanır.⁹⁶

Dunning, endüstri-İçi dolaysız yabancı sermaye yatırımının her zaman olmasa da genellikle daha teknoloji yoğun endüstrilerde daha yüksek iken endüstri-İçi ticaretin ise daima daha teknoloji yoğun endüstrilerde daha yüksek olduğunu bulmuştur. Önemli bir istisnası, endüstri-İçi dolaysız yabancı sermaye yatırımının daha az teknoloji yoğun endüstrilerde daha yüksek olduğu Amerika'dır. Bununla

⁹⁴ Grubel ve Lloyd, a.g.e., s.94

⁹⁵ Grimwade, a.g.e., s.217; A. Erdilek, *Multinationals as Mutual Invaders: Intra-Industry Foreign Direct Investment*, Croom Helm, Beckenham, 1985

⁹⁶ Grimwade, a.g.e., ss.217-218

beraber, endüstri-içi ticaret ile endüstri-içi dolaysız yabancı sermaye yatırımının ikisi de daha teknoloji yoğun endüstrilerde en hızlı artma göstermiştir. Önemli bir gelişme, Japonya'nın durumunda hem endüstri-içi ticaret hem de endüstri-içi dolaysız yabancı sermaye yatırımının daha az teknoloji yoğun endüstrilerde düşmesidir.⁹⁷ Diğer yandan, Alan Rugman endüstrilere yönelik yaptığı çalışmada temel sapmanın olduğu endüstriler olarak kağıt, matbaa ve taşımacılık ekipmanı endüstrilerini bulmuştur.⁹⁸

Endüstri-içi dolaysız yabancı sermaye yatırımı ile endüstri-içi ticaretin birbiriyle ilgili olduğuna ilişkin teorik temeller bulunmaktadır. Endüstri-içi ticaret ile endüstri-içi dolaysız yabancı sermaye yatırımı arasındaki tek bağ, iki olgunun piyasa aksaklıklarına sahip olması durumunda ortaya çıkmaktadır. Söz konusu aksaklıklar, endüstri-içi ticaret durumunda ürün farklılaştırması ve ölçeğe göre artan getirilere yol açmaktadır. Endüstri-içi dolaysız yabancı sermaye yatırımı durumunda, firmaya özgü maddi olmayan varlıklara ilişkin olarak piyasalardaki aksaklıklar piyasaları içselleştirmek için teşviğe yol açmaktadır. Bu açıdan, endüstri-içi ticaret endüstri-içi dolaysız yabancı sermaye yatırımının doğal bir yakını olarak görülebilir.⁹⁹

2.5. Endüstri-İçi Ticaretin Ölçülmesi ve Karşılaşılan Sorunlar

Endüstri-içi ticaret, iki nedenden dolayı önemlidir. Birincisi, endüstri-içi ticaretin doğru ölçümü göreceli faktör oranlarından ziyade uluslararası ticaretin belirleyicilerine ilişkin bazı göstergeler sağlayabilmektedir. Son çalışmalar, tercih çeşitliliği ve azalan maliyetlerin rolünü vurgulamaktadır. Oysa, Heckscher-Ohlin modeli (ülkelerin bol faktörü yoğun şekilde kullandıkları mallarda uzmanlaşmaları ve bu malları ihraç etmeleri), endüstri-içi ticareti açıklamada küçük bir değer taşımaktadır. İkincisi, uluslararası ticaretteki genişleme endüstri-içi ticaretteki artış şeklini aldığı anda, bu genişlemeye kolay uyum sağlanabilir. Dolayısıyla, endüstri-içi

⁹⁷ Grimwade, a.g.e., s.230

⁹⁸ Grimwade, a.g.e., ss.230-231; aktarılan eser: Alan Rugman, "Determinants of intra-industry direct foreign investment", A.Erdilek (ed), *Multinationals as Mutual Invaders*, Bechenham, Croom Helm, 1985

⁹⁹ Grimwade, a.g.e., s.230

ticaretin olabildiğince tam olarak ölçülmesi gerekir. Ölçüme ilişkin temel güçlük, kategorik derneştirme etkisidir.¹⁰⁰

Öncelikle, endüstri-içi ticaretin ölçülmesinde kullanılan farklı yaklaşımlar ele alınacak daha sonra ölçümde ortaya çıkan sorunlara değinilecektir.

2.5.1. Endüstri-İçi Ticaretin Ölçülmesinde Farklı Yaklaşımlar

Lipseý gibi bazı iktisatçılar, endüstri-içi ticaretin istatistiki bir yanılığ olduğunu ileri sürerken Balassa, Grubel ve Lloyd, Aquino, Glejser, Loertscher ve Wolter gibi iktisatçılar ise endüstri-içi ticareti benimsemekle beraber ölçüme ilişkin yeni yaklaşımlar geliştirmişlerdir.

2.5.1.1. Balassa Ölçümü

Balassa, Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun kurulmasının üye ülkelerin uzmanlaşması üzerinde yarattığı etkileri incelemiştir. Balassa'nın bu konuya ilişkin olarak geliştirdiği indeks, şu şekilde gösterilmektedir:

$$S_B = (1 - n) \sum_{i=1}^n \frac{[X_i - M_i]}{[X_i + M_i]}$$

S_B = endüstri-içi ticaret değeri

X_i = i malının veya i endüstrisinin ihracatı

M_i = i malının veya i endüstrisinin ithalatı

n = örnek büyüklüğü

Balassa indeksi, endüstri-içi ticareti mutlak ihracat ve ithalat farklarının toplam ihracat ve ithalat değerine olan oranının ağırlıklı ortalaması olarak hesaplamaktadır. İndeksin istatistiki özelliği, S_B değerinin 0 ile 1 arasında değişmesidir. Endüstri-içi ticaretin önemi, ölçüm azaldıkça artar. Endüstriler-arası

¹⁰⁰ David Greenaway ve Chris Milner, "On the Measurement of Intra-Industry Trade", *Economic Journal*, 93, December, 1983, s.900

ticaret hakim durumda ise, indeks değeri 1'e yaklaşacak ve bir ülke bir malı ya ihraç edecek yada ithal edecektir. Endüstri-içi ticaret durumunda ise, ihracat ve ithalat her bir endüstri için birbirine denk düşme eğiliminde olacağı için indeks 0' a yaklaşacak ve yüksek bir endüstri-içi ticaret düzeyi veya düşük bir endüstriler-arası ticaret düzeyi gözlenecektir.¹⁰¹

Balassa'nın geliştirmiş olduğu indeks, endüstri-içi ticaretin ölçümüne yönelik öncü çalışmalardan biri olması nedeniyle önem taşımaktadır. Ancak, bu indeks daha sonra birçok yönden eleştiri konusu olmuştur.

Balassa indeksi, iki konuda eleştiri almıştır. Birincisi, söz konusu indeks toplam ticaret akımları içindeki paylarına bakılmaksızın tüm endüstriler için eşit ağırlığı gözönüne almıştır. İkincisi, bu indeks ticaret dengesizliğine yönelik bir düzeltme sağlayamamıştır. Ayrıca, Balassa indeksinin endüstriler-arası ticareti ölçtüğü ileri sürülmüştür. Eleştiriler, Grubel ve Lloyd tarafından yapılmıştır.¹⁰²

Balassa, 1966 yılında geliştirdiği bu indeksin ardından yapılan eleştiriler karşısında 1979 yılında diğer bir formül daha geliştirmiştir. Söz konusu formül, şu şekilde gösterilebilir:¹⁰³

$$E\dot{T} = 1 - [X_{ji}^e - M_{ji}^e] / [X_{ji}^e + M_{ji}^e]$$

$$X_{ji}^e = X_{ji} / [(X_j + M_j) / 2X_j]$$

$$M_{ji}^e = M_{ji} / [(X_j + M_j) / 2M_j]$$

X_{ji}^e = j ülkesine yapılan i malı ihracatının j ile yapılan dış ticaretin dengede olması halinde ortaya çıkacak dış ticaret hacmine oranlanmasıyla elde edilen düzeltilmiş değeri

¹⁰¹ Bano, a.g.e., s.37

¹⁰² Bano, a.g.e., s.37

¹⁰³ Şiir Erkök Yılmaz, Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi, Gazi Üniversitesi Yayını, Ankara, Ankara, 1992, ss.225-226.

M_{ji}^e = j ülkesine yapılan i malı ithalatının j ülkesine ithalat kadar ihracat yapılması halinde ortaya çıkacak dış ticaret hacmine oranlanmasıyla elde edilen düzeltilmiş değeri

Balassa'nın geliştirdiği yeni indeks, dış ticarete yönelik düzeltilmiş bir indeks niteliğindedir. Balassa'yı, Grubel ve Lloyd'un çalışmaları izlemiştir.

2.5.1.2.Grubel ve Lloyd Ölçümü

Grubel ve Lloyd, 1971 yılında yazdığı makalesiyle Balassa'nın ardından endüstri-içi ticareti ölçmeye yönelik girişimde bulunmuştur.¹⁰⁴

Grubel ve Lloyd' un endüstri-içi ticaret formülü, şu şekilde gösterilmektedir:

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

Endüstriler-arası ticaret ise şu şekildedir:

$$S_i = |X_i - M_i|$$

Dolayısıyla, endüstri-içi ticaret bir endüstrinin net ihracat veya ithalat değerinin $|X_i - M_i|$ çıkarılmasından sonra geriye kalan toplam ticaret değerine $(X_i + M_i)$ işaret etmektedir.

Farklı ülkeler ve farklı endüstriler arasında karşılaştırma yapmayı kolaylaştırmak için bu ölçümlerin, her bir endüstrinin toplam ihracat ve ithalat değerinin bir yüzdesi olarak ifade edilmesi önem kazanır. Bu bağlamda, endüstriler-arası ticaret ve endüstri-içi ticaret ölçümleri sırasıyla aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$A_i = [|X_i - M_i| / (X_i + M_i)]. 100$$

$$B_i = [(X_i + M_i) - |X_i - M_i|]. 100 / (X_i + M_i)$$

¹⁰⁴ H.G. Grubel ve P.J. Lloyd, "The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade" *Economic Record*, 47, 1971, ss.494-517

Her iki ölçüm, 0 ile 100 arasında bir değer alır. Bir endüstrinin ihracatı ithalatına eşitse, endüstri-içi ticaret ölçümü B_i 100' e eşit olacaktır. İhracatın olduğu ancak ithalatın olmadığı ya da tersi durumda ise, ölçüm 0 olacaktır.

Böylece B_i 100' e ne kadar yaklaşırsa, endüstri-içi ticaretin önemi artmakta ve B_i 0' a yaklaştıkça ise endüstriler-arası ticaretin önemi daha büyük olmaktadır.

Analize ilişkin bireysel ölçümler setinin dağılımını özetlemek için en yararlı istatistik, ortalama olmaktadır. Ortalama, her bir endüstrinin ihracat ve ithalatının n sayıdaki endüstri setinin toplam ihracat ve ithalatı içindeki göreceli büyüklüğü şeklinde ağırlıklandırılmasıdır.

$$\begin{aligned} B_i^- &= \sum_{i=1}^n B_i (X_i + M_i) / \sum_{i=1}^n (X_i + M_i) . 100 \\ &= \sum_{i=1}^n (X_i - M_i) - \sum_{i=1}^n |X_i - M_i| / \sum_{i=1}^n (X_i + M_i) . 100 \end{aligned}$$

B_i^- , ortalama endüstri-içi ticareti ihracat ve ithalat değerinin bir yüzdesi olarak ölçmektedir. Ayrıca, bu n sayıdaki endüstrinin toplam ihracat ve ithalat değerinin bir yüzdesi olarak endüstrilerin endüstri-içi ticaret toplamına eşit olacaktır.

$$B_i^- = \sum_{i=1}^n [(X_i + M_i) - |X_i - M_i|] / \sum_{i=1}^n (X_i + M_i) . 100$$

Grubel ve Lloyd, endüstri-içi ticareti endüstriler-arası ticarete bağlı olarak ölçmüştür. Daha sonra, endüstri-içi ticareti endüstriler-arası ticarete bağlı olmaksızın dış ticaret dengesinin etkilerinden soyutlama yoluyla ölçmeye çalışan Grubel ve Lloyd, yeni formülü B_i 'nin k katsayısı ile çarpılması sonucu elde etmiştir.

Tüm mal ticareti dikkate alındığında, düzeltme derneşik ticaret dengesizliğine yönelik olarak yapılmaktadır. Aşağıdaki formül, düzeltilmiş ölçümü vermektedir:

$$C_i^- = \sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \sum_{i=1}^n |X_i - M_i| / \sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \left| \sum_{i=1}^n X_i - \sum_{i=1}^n M_i \right| . 100$$

Ticaret dengesizliği, toplam ihracat ve ithalat değerinin bir oranı olarak arttıkça düzeltme faktörü ve düzeltilmiş ölçüm artmaktadır. Buna göre düzeltilmiş ölçüm, tekrar aşağıdaki şekilde yazılabilir.¹⁰⁵

$$C_i^- = B_i^- \cdot \left[\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) \right] / \left[\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \left| \sum_{i=1}^n X_i - \sum_{i=1}^n M_i \right| \right]$$

$$C_i^- = B_i^- \cdot 1/(1-k) \quad k = \left(\sum_{i=1}^n X_i - \sum_{i=1}^n M_i \right) / \sum_{i=1}^n (X_i + M_i)$$

Grubel ve Lloyd'un önce endüstri-içi ticareti ortalama yoluyla ölçmesi ve ardından endüstriler-arası ticarete bağlı olmaksızın düzeltilmiş ölçüm geliştirmesi, Grubel ve Lloyd ölçümlerinin popülaritesini artırıcı rol oynamıştır. Ayrıca, söz konusu ölçümler basit bir şekilde ifade edilmesi dolayısıyla yapılan çalışmalarda çoğunlukla kullanılmıştır.

Grubel ve Lloyd'un ölçümü, aşağıdaki gibi daha basit bir şekilde de gösterilebilir. Bu, literatürde sıklıkla karşılaşılan ve endüstri-içi ticaret düzeyini hesaplamada kullanılan basit bir formüldür. Söz konusu formüldeki B_i 'lerin tümü, bu ürün grubunun toplam ticareti yoluyla ağırlıklandırılmaktadır. J, j ' inci ülkeyi ve i, n sayıdaki endüstriden i ' inci endüstriyi ifade eder.¹⁰⁶

$$B_j = 1 - \left[\sum_{i=1}^n |X_i - M_i| / \sum_{i=1}^n (X_i + M_i) \right] \cdot 100$$

Grubel ve Lloyd, düşük tahmin etme eğilimini önlemek için basit indeksi genel ticaret dengesizliğinin göreceli büyüklüğü yoluyla yükselten düzeltilmiş bir indeks geliştirmiştir. Grubel ve Lloyd'u, Aquino'nun çalışmaları izlemiştir.

2.5.1.3. Aquino Ölçümü

Grubel ve Lloyd, hesaplamalarını ağırlıklı ortalamaları göz önüne alarak yapmıştır. Aquino ise, dış ticaret dengesizliğini ağırlık ölçüsü olarak kullanmanın

¹⁰⁵ Grubel ve Lloyd, Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products, a.g.e., ss.22-23

¹⁰⁶ Grimwade, a.g.e., ss.93-94

tutarsız sonuçlar ortaya çıkardığını göstererek 1978 yılında yeni hesaplama yöntemi geliştirmiştir.¹⁰⁷

Aquino, özellikle bir ülkenin genel ticareti önemli ölçüde dengesiz olduğunda Grubel ve Lloyd indekslerinin güvenilirliği üzerine şüpheler oluştuğuna işaret etmiştir. Aquino'ya göre, Grubel ve Lloyd'un C_i formülü düzeltilmiş bir ölçüm sağlamakla beraber temel indeks olan B_i düzeltilmeden kalmıştır.

Dengesizlik etkisinin tüm endüstrilerde eşit oranlı olduğu varsayımı altında B_{ij} değerlerini hesaplamadan önce genel dengesizliği düzeltmenin en doğru yolu, toplam ihracatın toplam ithalata eşit olması halinde her bir malın ihracat ve ithalat değerlerinin ne olacağını tahmin etmeye dayanır. İhracat ve ithalatın teorik değerleri e notasyonu ile gösterilirse aşağıdaki formül elde edilmektedir:

$$X_{ij}^e = X_{ij} \cdot \frac{1/2 \sum_i (X_{ij} + M_{ij})}{\sum_i X_{ij}} ; \quad M_{ij}^e = M_{ij} \cdot \frac{1/2 \sum_i (X_{ij} + M_{ij})}{\sum_i M_{ij}}$$

$$\sum_i X_{ij}^e = \sum_i M_{ij}^e = 1/2 \sum_i (X_{ij}^e + M_{ij}^e)$$

Daha sonra, j ülkesindeki genel dengesizliğin dengesizlik etkisinin tasfiye edildiği i malına ilişkin endüstri-içi ticaret oranına ulaşılmaktadır. Bu yeni indeks, Q_{ij} olarak yazılabilir. Her bir malın j ülkesinin toplam ticareti içindeki payı yoluyla ağırlıklandırılmasıyla birlikte Q_{ij} değerlerinin çeşitli mallara göre ağırlıklı ortalaması, endüstri-içi ticaretin j ülkesinin toplam ticareti içindeki payının düzeltilmiş bir ölçümünü vermektedir.

$$Q_j = \left[\sum_i (X_{ij} + M_{ij}) - \sum_i |X_{ij}^e - M_{ij}^e| \right] / \sum_i (X_{ij} + M_{ij}) \cdot 100$$

$$\sum_i (X_{ij}^e + M_{ij}^e) = \sum_i (X_{ij} + M_{ij})$$

Aquino'nun yaklaşımı, bazı nedenlerden dolayı eleştiri almıştır. Birincisi, herhangi bir ticaret dengesizliğinin tüm endüstriler boyunca eşit oranlı yayıldığı

¹⁰⁷ Antonio Aquino, "Intra-Industry Trade and Inter-Industry Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 114, 1978, ss.275-296

varsayılmasıdır. İkincisi, bu yaklaşımın bir ülkenin genel ticaret dengesi üzerine dönemsel veya diğer beklentisel etkilere izin vermede başarısız olmasıdır. Ticaret dengesi, ekonomik faaliyet düzeyindeki dönemsel dalgalanmalara bağlıdır.¹⁰⁸

Aquino'nun temel katkısı, endüstri düzeyinde endüstri-içi ticaret indekslerindeki olası yanlışlığı göz önüne almasıdır. Düzeltilmiş ölçüm, yararlı bir istatistiki araç olmasına karşın belirli sınırlamalara sahiptir. Aquino'nun çalışmalarını Glejser ve arkadaşlarının çalışmaları izlemiştir.

2.5.1.4. Glejser Ölçümü

Glejser, Goossens ve Vanden Eede, 1979 yılında endüstri-içi ticaretin büyüklüğünü ve değişmelerini tahmin etmek için yeni bir yaklaşım önermişlerdir. Glejser ve arkadaşları tarafından endüstri-içi ticaretin ölçümüne ilişkin olarak önerilen yaklaşım, bir ülkenin diğer ülke gruplarından göreceli olarak daha fazla ihracat ve ithalat yaptığı zaman ya arz eden ya da talep eden şeklinde belirli bir endüstride uzmanlaşabildiği görüşüne dayanmaktadır. 1979 yılında yazdıkları makalede önerdikleri ölçüm, aşağıdaki şekilde gösterilmektedir:¹⁰⁹

$$\epsilon = 1/n \sum_{i=1}^n \log(X_i / X) / (X_{gi} / X_g) = 1/n \sum_{i=1}^n \epsilon_i$$

$$\mu = 1/n \sum_{i=1}^n \log(M_i / M) / (M_{gi} / M_g) = 1/n \sum_{i=1}^n \mu_i$$

X_g = toplam grup-içi ihracat

M_g = toplam grup-içi ithalat

X = dikkate alınan ülkenin toplam bölge-içi ihracatı

M = söz konusu ülkenin toplam bölge-içi ithalatı

¹⁰⁸ Grimwade, a.g.e., ss.98-99

¹⁰⁹ H. Glejser, K. Goossens ve M. Vanden Eede, "Inter-Industry and Intra-Industry Specialization Do Occur in World Trade", *Economics Letters*, 3, 1979, ss.261-265

X_{gi} = i endüstrisinin ürün grubu içindeki toplam bölge-içi ihracatı

M_{gi} = i endüstrisinin ürün grubu içindeki toplam bölge-içi ithalatı

Eğer, endüstri-içi uzmanlaşma hakim durumdaysa her bir i endüstrisi için birime yakın olan $(M_i/M) / (M_{gi}/M_g)$ ve $(X_i/X) (X_{gi}/X_g)$ rasyoları beklenecektir. Logaritmaları alarak ve ağırlıklı olmayan bir ortalamayı hesaplayarak ϵ ile μ ' nin 0' a yaklaşması beklenecektir. ϵ ve μ ' nun varyansı, aşağıda gösterilmektedir:

$$1/n \sum_{i=1}^n (\epsilon_i - \epsilon)^2 = s^2 \epsilon$$

$$1/n \sum_{i=1}^n (\mu_i - \mu)^2 = s^2 \mu$$

Endüstri-içi ticaretin büyüklüğü, söz konusu varyansların değeri küçük ise artma eğiliminde olacaktır. Eğer, varyansların değeri zamanla azalırsa bu durum endüstri-içi ticaretin bu dönem boyunca arttığını ileri sürmektedir.

Glejser, Goosens ve Vandan Eede'nin ardından Loertscher ve Wolter, endüstri-içi ticaretin ölçümüne yönelik çalışmalar yapmıştır.

2.5.1.5. Loertscher ve Wolter Ölçümü

Loertscher ve Wolter, 1980 yılında endüstri-içi ticarete ilişkin yeni bir ölçüm geliştirmiştir.¹¹⁰

$$IIT_{ijk} = | \ln X_{ijk} / M_{ijk} |$$

X_{ijk} = j ülkesinin k ülkesine yaptığı i malı ihracatı

M_{ijk} = j ülkesinin k ülkesinden yaptığı i malı ithalatı

L_n = doğal logaritma

Loertscher ve Wolter, genel ticaret dengesizlikleri durumunda katsayıları düzenlemek için ikinci bir gösterge kullanmışlardır. Bu gösterge, şu şekildedir:

$$Q_{ijk} = [(a_{jk} \cdot X_{ijk} + b_{jk} \cdot M_{ijk}) - |a_{jk} \cdot X_{ijk} - b_{jk} \cdot M_{ijk}|] / (a_{jk} \cdot M_{ijk} + b_{jk} \cdot M_{ijk})$$

¹¹⁰ Bano, a.g.e., s.46

$$a_{jk} = \sum_{i=1}^n (X_{ijk} + M_{ijk}) / 2 \sum_{i=1}^n X_{ijk}$$

$$b_{jk} = \sum_{i=1}^n (X_{ijk} + M_{ijk}) / 2 \sum_{i=1}^n M_{ijk}$$

Endüstri-içi ticaretin değeri (IIT_{ijk}), 0 ile ∞ arasında değişmektedir. a_{jk} ile b_{jk} düzenleyicileri, Aquino'nunkine benzemektedir. Ancak, bu ölçüm tekrar 0 ile 1 değerleri arasındaki yarım değerleri demet haline getirerek ve yeterli bir indeks sağlamayarak sıfırdan sonsuza kadar olan değerler dizisine sahip asimetri problemini sunmaktadır. Bu durum, farklı endüstrilerin endüstri-içi ticaret değerlerini karşılaştırmayı güçleştirir. Bununla beraber, Grubel ve Lloyd 0 ile ∞ arasında değişen simetrik olmayan indeksleri reddetmiştir. Çünkü, bu tahminde yer alan dağılımı analiz etmek ve ağırlıklandırmak güçtür.¹¹¹

Endüstri-içi ticaretin ölçümüne yönelik çalışmalar, Loertscher ve Wolter'in ardından Bergstrand ile devam etmiştir.

2.5.1.6. Bergstrand Ölçümü

Endüstri-içi ticareti ölçme metodlarının tümüne ilişkin eleştiriler, Bergstrand tarafından yapılmıştır. Bergstrand, önceki metodların endüstri-içi ticareti bir ülkenin diğer tüm ülkelerle yaptığı (bir ülkenin çok yanlı ticareti) toplam ticaretin bir oranı olarak yanlış şekilde ölçtüğünü ileri sürmüştür. Bergstrand'a göre, endüstri-içi ticaretin bir ülkenin iki yanlı ticaretinin bir oranı olarak yani bir ülkenin her bir ticaret partneriyle yaptığı ticaretin bir oranı olarak ölçülmesi daha uygun görünmektedir. Örneğin Avrupa Topluluğu'ndaki endüstri-içi uzmanlaşmayı ölçerken endüstri-içi ticaret, iki üye ülke arasındaki iki yanlı ticaret akımına ilişkin olarak tahmin edilmektedir. Bunu yapmak için güçlü teorik temeller bulunmaktadır. Eğer, sorun ticaret modeli olarak Heckscher-Ohlin teorisinin geçerliliği ve ticaret akımlarının yönü ve büyüklüğünü tahmin etme gücü ile ilgili ise teoriyi

¹¹¹ Bano, a.g.e., ss.46-47

değerlendirmek için uygun düzey, ülke çiftleri arasında gerçekleşen iki yanlı ticarettir. Bu, sadece Heckscher-Ohlin düzeyinde gösterilebilir.¹¹²

Bergstrand, bu görüşe paralel olarak iki yanlı endüstri-içi ticaret indeksini önermiştir. Bununla beraber, sorun bunun bir ülkenin genel ticareti içindeki ticaret dengesizliğine yönelik olarak nasıl düzeltilebileceğine bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Bergstrand, bu bağlamda her bir ülkenin çok yanlı ticaret dengesizliğine göre düzeltilmiş iki yanlı endüstri-içi ticaret indeksini önermiştir:

$$G_{ij}^{k*} = 1 - [|X_{ij}^{k*} - X_{ji}^{k*}| / X_{ij}^{k*} + X_{ji}^{k*}] \quad (1)$$

$$X_{ij}^{k*} = 1/2 [(X_i + M_j) / 2X_i + (X_j + M_j)/2M_j] \cdot X_{ij}^k \quad (2)$$

$$X_{ji}^{k*} = 1/2 [(X_j + M_j) / 2X_j + (X_i + M_i)/2M_i] \cdot X_{ji}^k \quad (3)$$

X_{ij} = i ülkesinden k endüstrisi düzeyinde j ülkesine yapılan iki yanlı ihracat değeri

X_{ji} = j ülkesinden k endüstrisi düzeyinde i ülkesine yapılan iki yanlı ihracat değeri

Eğer, i ülkesinin genel ticaret düzeyi dengeli ve $X_{ij}^k = X_{ji}^k$ ise, i ülkesi ile j ülkesi arasında k endüstrisi düzeyinde gerçekleşen ticaretin tümü, endüstri-içi ticaret şeklinde olacak ve k endüstrisinin endüstri-içi ticaret indeksi (G_{ij}^k), 1' e eşit olacaktır. Bununla beraber, i ülkesinin toplam ticareti (çok yanlı) dengesiz ise, düzeltme yapılması uygun olmaktadır. (2) ve (3) nolu denklemler, Aquino tarafından önerilen düzeltilmiş formülü kullanarak iki ülke arasında k endüstrisi düzeyinde gerçekleşen iki yanlı ticaret akımına ilişkin hipotetik ihracat ve ithalat değerlerinin hesaplanmasını kapsar. Bununla beraber, Bergstrand' ın metodu bireysel düzeyde endüstriler arasındaki çok yanlı dengeyi oransal olarak dağıtmanın uygun olup olmadığı, belirli bir yıla ilişkin çok yanlı ticaret dengesizliğinin uzun dönem dengesizliğin ölçümü olarak kullanılıp kullanılmadığı ve belirli bir yıl ve diğer

¹¹² Grimwade, a.g.e., s.99; aktarılan eser: J.H. Bergstrand, "Measurement and determinants of intra-industry international trade", P.K.M. Tharakan (ed), Intra-Industry Trade, Amsterdam, North-Holland, 1983

dönemsel etkiler açısından ekonomik faaliyet düzeyiyle etkilenip etkilenmediği konusunda eleştiri almıştır.¹¹³

Ülkeler arasında ve endüstriler boyunca, endüstri-içi ticarete ilişkin farklı indeksler tercih edilmektedir. İndeksleri seçmeye yönelik temel kriter, Grubel ve Lloyd indekslerinin ve Aquino indeksinin popüleritesinin artış göstermesidir. Glejser indeksi, henüz gelecek araştırması şeklinde doğrulanmamıştır. Dolayısıyla yapılan araştırmaların çoğu, Grubel ve Lloyd indeksleri ve Aquino indeksini kullanmıştır.

2.5.2. Ölçme Sorunları

Endüstri-içi ticaretin ölçülmesine ilişkin olarak kategorik derneştirme (categorical aggregation) ve örtüşmüş ticaret (overlapped trade) olmak üzere iki problem ortaya çıkmaktadır.¹¹⁴

Kategorik derneştirme, ihracat ve ithalat farklı endüstrilere tahsis edileceği yerde aynı endüstriye tahsis edildiği zaman ortaya çıkmaktadır. Bu durumda, gerçekte endüstriler-arası nitelikteki bir ticaret istatistiklerde endüstri-içi ticaret olarak görülebilmektedir. Çünkü, farklı mal çeşitleri farklı endüstriler yerine aynı endüstri içinde sınıflandırılmaktadır.

Örtüşmüş ticaret, endüstri tanımının hatalı yapılması halinde ortaya çıkmakta ve farklı faktör donatımı oranlarıyla üretilen mallar bir endüstri içinde sınıflandırılmaktadır. Uluslararası rekabet gücüne sahip olan ve ürünleri göreceli olarak bol faktörü yoğun şekilde kullanan bir endüstri, arzı göreceli olarak az olan diğer bir faktörü kullanan ürünleri de kapsayacak şekilde hatalı olarak tanımlanmış olabilir. Bu durumda rekabet gücüne sahip mallar, ihraç edilecek diğerleri ise ithal edilecektir. Sonuçta gerçekte endüstriler-arası nitelikte olan ticaret, endüstrileri birleştirme yoluyla istatistiklerde endüstri-içi ticaret şeklinde görünecektir.

Kaydetme hatalarının her ikisi de, endüstri-içi ticaretin bir endüstrinin toplam ticaretine olan oranını ölçen Grubel ve Lloyd indeksini etkilemektedir. Hatalar,

¹¹³ Grimwade, a.g.e, ss.100-101

¹¹⁴ MacCharles, a.g.e., s.42

gerçekte birbirinden farklı olmakla beraber ampirik olarak ticari veriler üzerine olan etkileri yönünden ayırt edilememektedir. Yapılan eleştiriler, endüstri-içi ticaretin varlığından ziyade söz konusu hatalara ilişkindir.¹¹⁵

Mal ve hizmetler, sınırsız sayıdaki özelliklere sahiptir ve ikisi asla birbirini tam olarak ikame edememektedir. Bununla beraber, analitik ve istatistiki amaçlardan dolayı mal ve hizmetlerin üretimi, tüketimi ve ticaretini yararlı kategorilere göre derneştirmek gerekmektedir. Uluslararası ticaret istatistiklerinin toplanmasında kullanılan derneştirme prensibi, ürünlerin tüketimdeki ikame edilebilirliği ve/veya girdi gereksinimlerinin benzerliğine dayanmaktadır.¹¹⁶ Dolayısıyla bu kriterlere bağlı olarak belirlenen derneştirme düzeyi, Standart Uluslararası Ticaret Sınıflandırması (SITC-Standard International Trade Classification) ve Uluslararası Standart Endüstri Sınıflandırması (ISIC-International Standard Industrial Classification) kapsamında değerlendirme konusu olmaktadır. SITC sistemi, faaliyetler arasında ürün özelliklerine göre ISIC sistemi ise imalat özelliklerine göre ayırım yapmaktadır.

Finger, endüstri-içi ticaretin önde gelen eleştirmeni olarak bu ticaret şeklini istatistiki bir yanılğı olarak görmektedir. Dolayısıyla, ithal mallarını endüstrilere göre sınıflamada kullanılan tanımın, ithal mallarını yurtiçinde imalatı yapılan ürünleri üreten endüstrilere göre tahsis eden SITC indeksine dayandığını belirtmiştir. SITC’ da yer alan endüstriler, talep yönlü tanım olan nihai kullanım durumundaki ürün özelliklerinin tamamlayıcılığı temeline dayanır. Gerek plastik gerekse porselen fincanların üretimi ve ithalatı, fincan endüstrisine göre tahsis edilmektedir.¹¹⁷

Bununla beraber; ekonomik analiz amaçlarından dolayı endüstrinin tanımı, bir endüstrinin birleştirmeye beraber oranların benzerliğinde olduğu gibi üretimde kullanılan faktörlerin homojenliği veya karşılaştırılabilirliği yoluyla belirlendiği ISIC indeksininkini izlemektedir. Bu tanım yoluyla, plastik fincanlar plastik üretim endüstrisine dahil edilecek ve porselen fincanlar ise ayrı bir çömlek endüstrisine dahil edilecektir. ISIC tanımı, endüstri için kullanılan bir tanımdır. Eğer, plastik fincanlar ithal edilir ve porselen fincanlar ise yurtiçinde üretilip ihraç edilirse; böyle

¹¹⁵ MacCharles, a.g.e., ss.42-43

¹¹⁶ Grubel, “The Theory of Intra-Industry Trade”, *International Trade and Finance Readings*, a.g.e., s.51.

¹¹⁷ MacCharles, a.g.e., s.43

bir durumda ISIC tanımı yoluyla her bir endüstri için kaydedilen çapraz ticaret (cross-trade) ortaya çıkmayacaktır. Ayrıca, bir endüstrinin SITC tanımına ilişkin olarak toplanan ticari veriler, hem ithalat hem de ihracat fincan endüstrisine dahil edileceği için çapraz ticareti gösterecektir.¹¹⁸

Endüstri-içi ticaretin, istatistiki bir yanılğı veya reel bir olgu olduğuna yönelik birçok eleştiri yapılmıştır. Söz konusu eleştirilerden bazıları, endüstri-içi ticaretin kategorik derneştirme nedeniyle istatistiki bir yanılğı olduğunu ileri sürerken diğer eleştiriler ise bu ticaretin ortaya çıkmasını sağlayan faktörlerden dolayı reel bir olgu olduğunu ileri sürmektedir.

Lipsey (1967), Finger (1975) ve Pomfret (1979) gibi eleştirmenler, endüstri-içi ticaretin ticaret istatistiklerinin aşırı veya hatalı derneştirilmesinden doğan istatistiki bir yanılğı olduğunu ve dar grup tanımlarının kullanılması halinde bu ticaretin çoğunun gözden kaybolacağını ileri sürmüşlerdir. Bu bazı yönlerden doğru görünmekle beraber geniş bir uzlaşma, endüstri-içi ticaretin teorik olarak önemli ticaret etkileri yoluyla belirlenen reel bir olgu olduğu yönündedir. Yeterli bir ampirik kanıt, derneştirmemenin (disaggregation) endüstri-içi ticaretin gözden kaybolmasına neden olmadığını ileri sürmektedir.¹¹⁹

Gözlenen endüstri-içi ticaretin büyük bir bölümünün, istatistiki bir yanılğı olduğunu ileri süren Finger ve Lipsey gibi iktisatçılar dışında endüstri-içi ticaretin reel bir olgu olduğunu ileri süren iktisatçılar bulunmaktadır.

Gray (1973, 1979), Grubel ve Lloyd (1975), Hesse (1974), Aquino (1978), Giersch (1979), Caves (1981), Tharakan (1983), Kierzkowski (1984) ve Helpman ve Krugman (1985), gözlenen endüstri-içi ticaretin hem teorik hem de ampirik olarak reel bir olgu olduğunu ve ayrıca endüstrilerin kararlı bir özelliği olduğunu göstermiştir. Bu nedenle, endüstri-içi ticaretin varlığı kategorik derneştirmenin bir ürünü veya istatistiki bir yanılğı değildir. Söz konusu iktisatçılar, endüstri-içi ticaretin bazı bölümlerinin verilerin istatistiki toplanma düzeyine neden olduğunu ancak bu durumların istisna olduğunu kabul etmektedir. Bu iktisatçılar, endüstri-içi ticaretin büyük bir bölümünün ölçek ekonomileri, ürün farklılaştırması, ortak üretim

¹¹⁸ MacCharles, a.g.e., s.43

¹¹⁹ Bano, a.g.e., s.4

süreci, ticaretin liberalleştirilmesi, coğrafi yakınlık, piyasa yapısı ve çok uluslu firmaların faaliyetleri gibi faktörlerden ortaya çıktığını ileri sürmektedir.¹²⁰ Benzer şekilde Pagoulatos ve Sorensen, endüstri-içi ticaretin sadece derneştirmenin bir sonucu olmadığını ancak ürün farklılaştırması, tarife farklılıkları, gelir benzerliği, tarife engelleri ve taşıma giderlerinin yüksekliği gibi faktörlerin söz konusu ticaretin açıklanmasına önemli bir katkı sağlayacağını ileri sürmektedir. Ayrıca, endüstri-içi ticaret derneştirme problemi olmaktan çok reel bir olgu olarak görülmektedir.¹²¹

Kategorik derneştirmeye ilişkin farklı bakış açıları geliştiren diğer iktisatçılar arasında, Lundberg ve Hansson ile Greenaway ve Milner bulunmaktadır.

Lundberg ve Hansson, endüstri-içi ticaretin gözlendiği derneştirme düzeylerindeki faktör yoğunluğu değişikliğinin bu derneştirme düzeyleri arasında olduğundan az olup olmadığını tartışmıştır. Eğer böyle bir durum varsa; üretim faktörlerinin durgun sektörlerden endüstri-içi ticaretteki artışlardan doğan büyüme potansiyeline sahip sektörlerle doğru hareket etme sürecindeki endüstriyel yapısal uyum maliyetlerinin, endüstriler-arası ticaretin uyum maliyetlerinden daha az olması olasıdır. Bu durum, kayma maliyetlerinin faktör girdi gereksinimlerinin homojenlik derecesine ters olmasını ifade eder. Greenaway ve Milner ise, derneştirme derecesini sağlayan bir değişkeni içeren derneştirme problemini hesaba katmış ancak daima kesin olmamakla beraber endüstri-içi ticarete yer alan endüstriler-arası değişimlerin derneştirme düzeyi ile açıklanamayacağını ileri sürmektedirler.¹²²

Ticari veriler, belirli bir sınıflandırmaya göre yayınlanmaktadır. En çok kullanılanı, SITC sistemidir. Ürünler, bir takım farklı derneştirme düzeylerinde birlikte gruplandırılır. Derneştirme düzeyi, ürün sınıflandırmasında kullanılan digit numaraları tarafından gösterilmektedir. En yüksek derneştirme düzeyi, bir digit düzeyidir. İkinci, üçüncü, dördüncü ve beşinci digit düzeyleri ise, artan derneştirmeme düzeyini gösterir.

¹²⁰ Bano, a.g.e., ss.58-59

¹²¹ Bano, a.g.e., s.61; aktarılan eser: E. Pagoulatos ve R. Sorensen, "Two-Way International Trade: An Econometric Analysis", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol: 111, 1975, s.464

¹²² P.K.M. Tharakan ve G. Calfat, "Empirical Analyses of International Trade Flows", *Current Issues in International Trade*, a.g.e., s.72

Derneştirme problemi, endüstri-içi ticaret için temel önem taşıdığından dolayı ampirik derneştirmeme düzeyindeki endüstri-içi ticaret derecesi araştırılmıştır.

Grubel ve Lloyd, endüstri-içi ticaret büyüklüğünü Avustralya' nın OECD' nin on endüstrileşmiş ülkesiyle yaptığı ticarete ilişkin olarak 1'den 7 digit düzeyine kadar çeşitli derneştirmeme düzeylerinde ölçmüştür. Avustralya' nın on ülkenin tümüyle yaptığı toplam ticaretin 7 digit düzeyinde %6.2' si ve 1 digit düzeyinde ise %43'ü endüstri-içi ticaret şeklinde gerçekleşmiştir. Dolayısıyla, derneştirme derecesi artarken ölçülen endüstri-içi ticaret de hızlı şekilde artmaktadır.¹²³

Yapılan ampirik çalışmalar, endüstri-içi ticaretin derneştirme düzeyinin artan bir fonksiyonu olduğu veya derneştirmeme düzeyinin azalan bir fonksiyonu olduğu yönündeki teorik hipotezi desteklemektedir. Yüksek bir derneştirme düzeyinden derneştirmeme düzeyine doğru hareket edildikçe, endüstri-içi ticaretin büyüklüğü azalmakta ancak gücü derneştirmeme düzeyinde belirli bir oranda sürmektedir.

Endüstriye yönelik uluslararası ticaret sınıflandırması düzeyine ilişkin görüş birliği bulunmamaktadır. Üç digit derneştirme tercihi, ampirik çalışmalarda görülebilmekle beraber uygulamada iki, üç veya dört digit SITC düzeyleri çoğu kez tahminlerde kullanılmaktadır. SITC üç digit grupları, çoğunlukla heterojen ürünleri içermektedir. Ayrıntılı derneştirmeme sistemi, üretimde ikamesi olan malları ayırma eğilimindedir. Bu sorun, uluslararası sınıflandırma sistemleri içindeki malları yeniden gruplamada kullanılan tek kriterin bulunmaması nedeniyle karmaşıktır.

Endüstriyel kategoriler, hatalı sınıflandırıldığı zaman kategorik derneştirme ortaya çıkmakta ve dolayısıyla farklı üretim fonksiyonlarına sahip faaliyetler hatalı şekilde birlikte gruplandırılmaktadır. Ticari verilerin etkilerini gidermenin en iyi yolu, ortaya çıkan kategorileri bir endüstrinin teorik yapısına uyan temel veriler ile yeniden gruplandırmaktır. Böyle bir durumda, endüstri-içi ticaret B_j yi tanımlayarak ölçülecek ve derneştirme yanlışlığının etkisinden muaf olunacaktır. Bununla beraber, söz konusu seçenekle ilgili iki temel sorun bulunmaktadır. Birinci sorun, yeniden gruplandırmak için tek kriterin olmamasıdır. Aquino, yeniden sınıflandırmayı teknolojik yoğunluk esasına göre Balassa ise üretimdeki ikame edilebilirliğe göre

¹²³ Grubel ve Lloyd, a.g.e., s.49

yapmıştır. İkinci sorun, yeniden sınıflandırmaya göre ticaret dağılımının nasıl yapıldığının belirgin olmamasıdır.¹²⁴

Derneştirme düzeyinde tanımlanan ürün gruplarının mümkün olduğunca bir endüstrinin ekonomik tanımı yönünden yakın uyuma sahip oldukları düşünülmekte ve bu nedenle endüstri-içi ticaret, genellikle 3 digit SITC derneştirme düzeyinde ölçülmektedir. Buna karşın, söz konusu derneştirme düzeyinde bile endüstri-içi ticaretin bazen fazla tahmin edildiği ileri sürülmektedir.

Ürünler, genellikle bir endüstrinin tanımında kullanılan kriterleri karşılamada başarısız oldukları zaman birlikte gruplandırılır. Bazı derneştirme yanlılığı ögelerinin varlığı kabul edilmektedir. İstatistikçilerin kullandığı ürün grupları, çoğunlukla ekonomik anlamından çok istatistiki uygunluk düşüncesine dayanır. Önemli sorun, endüstri-içi ticaretin tümünün bazı istatistiki olmayan reel temele veya derneştirme yanlılığına bağlı olarak ortaya çıkıp çıkmamasına dayanmaktadır.

Sonuçta, kanıtlar endüstri-içi ticaretin istatistiki bir olgu olmadığı yönündedir. Dolayısıyla, veriler derneştirilmediğinde bile yüksek endüstri-içi ticaret düzeyleri ortaya çıkabilmektedir. Derneştirme yanlılığı, belirli bir yıldaki endüstri-içi ticaretin aşırı tahminine yol açabilmesine karşın gözlenilen endüstri-içi ticaret düzeyinin zamanla artma nedenini yeterince açıklayamamaktadır. Bu durum, farklı faktör yoğunluklarına sahip ürünlerin artmasından dolayı olmakla beraber bunun endüstri-içi ticaret düzeyinin artma eğilimini açıklayabilmesi olası gözükmemektedir. Ayrıca, endüstri-içi ticaretin tam derecesinin abartıldığı ileri sürülmekte ve uygulamada endüstri-içi ticaretin tam ölçümünün oldukça güç olduğu kabul edilmektedir.

¹²⁴ Greenaway ve Milner, a.g.m., s.902.

2.6. Endüstri-içi Ticaret Düzeyi

Endüstri-içi ticaret düzeyi, hem ülkeler hem de endüstriler itibari ile inceleme konusu yapılmaktadır.

2.6.1. Ülkeler İtibariyle Endüstri-içi Ticaret

Tablo 4, 1964-1985 döneminde tüm mallar ve seçilmiş ülkeler yönünden ortaya çıkan endüstri-içi ticaret yüzdelerini göstermektedir. En basit endüstri-içi ticaret ölçümü olan $1 - (|X-M|)/(X+M)$ formülü kullanılarak her bir ülke için tüm malların ortalama değerleri hesaplanmıştır. Endüstri-içi ticaret düzeyi, 1964-1985 yılları boyunca yaklaşık olarak 1/3 oranında artmıştır. Söz konusu oran, geniş mal yelpazeleri yönünden keskin bir şekilde ayrılan karşılaştırmalı üstünlüğün olması ve olmaması açısından diğer ülkelerden farklılık gösteren Japonya ve Avustralya dışındaki tüm ülkeler için yaklaşık 1/2 oranındadır.

1985 yılı itibariyle endüstri-içi ticaret oranları, İngiltere’de %76, Belçika-Lüksemburg’da %74, ABD’de %72, Fransa’da %72, Kanada’da %68, Hollanda %67, Almanya’da %65, İtalya’da ise %55 gibi yüksek çıkmıştır. Diğer yandan en düşük endüstri-içi ticaret oranları ise Japonya’da %24 ve Avustralya’da ise %25 olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla, büyük ölçüde farklılaştırılmış malların ticaretini yapan gelişmiş ülkelerin endüstri-içi ticaret oranları yüksek çıkarken söz konusu oran daha çok ilkel ürünlerin ticaretini yapan Avustralya’da oldukça düşüktür. Japonya’nın düşük bir orana sahip olması ise, bu ülkenin daha çok ihracat yapmasına karşın az ithalat yapmasına ve ihracatının daha düşük endüstri-içi ticareti gösteren endüstriler üzerine yoğunlaşmasına ve korumacı politikalara bağlanabilir.

**Tablo 4: Tüm Mallar ve Seçilmiş Ülkeler İtibariyle Ortalama Endüstri-
içi Ticaret Düzeyleri 1964-1985 (%)**

Ülke	1964	1967	1973	1979	1985
Kanada	37	49	57	56	68 ^a
ABD	48	52	48	52	72 ^a
Japonya	23	22	24	21	24
Belçika/Lüksemburg	62	66	69	73	74
Hollanda	65	66	63	65	67
Almanya	44	51	60	60	65
Fransa	64	67	70	70	72
İtalya	49	45	54	48	55
İngiltere	46	55	71	80	76
Avustralya	18	17	29	22	25
Ülkeler Ortalaması	46	49	55	55	60

^aBu yüksek değerler, muhtemelen bu sektöre yönelik özel serbest ticaret anlaşması koşullarında ABD ile Kanada arasındaki otomobil ve yedek parça ticaretinin büyük bir bölümünü yansıtır.

Kaynak: Richard E.Caves, Jeffrey A.Frankel ve Ronald W.Jones, World Trade and Payments, Harper Collins College Publishers, 7th, 1996, s.157; aktarılan eser: OECD, Structural Adjustment and Economic Performance, Paris, 1987, s.273

2.6.2. Endüstriler İtibariyle Endüstri-içi Ticaret

Tablo 5’de görüldüğü üzere, kaydedilen büyük sermaye malları payları özellikle gelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki endüstri-içi ticarete gözlenmektedir. Bu endüstriler içinde, %62.3 ile %66.2 değerleri arasında yüksek paylar alan diğer elektrikli makinalar, elektrik güç makinaları, uçaklar, elektrik gücü üretmeyen makinalar, elektrikli olmayan makina ve aletler, ofis makinaları yer almaktadır. Gelişmiş ülkeler arasındaki endüstri-içi ticarete tek tüketim malları endüstrisi ise, %62.3’lük payı ile eczacılık ürünleridir. Bu ülkeler arasındaki endüstri-içi ticarete, ara malları endüstrileri içinde plastik materyaller %74.3, organik kimyasallar %64.3 ve tekstil iplikleri %64.0 gibi yüksek paylara sahiptir.

Gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki endüstri-içi ticarete tüketim malı endüstrilerinden oyuncak ve oyunlar % 22.4, müzik aletleri ise % 22.0 paya sahiptir. Gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarında yaptıkları ticarete yüksek endüstri-içi ticaret paylarına sahip tüketim malı endüstrileri; eczacılık ürünleri %31.8, kol ve duvar saatleri %69.1, müzik aletleri %31.0, oyuncak ve oyunlar %60.2 gibi paylara sahip endüstrilerdir. Ayrıca, dokuma endüstrisi ara malları endüstrisi olarak dikkati çekmektedir. Sermaye malları endüstrileri ise, en yüksek payı alan gemiler ve botlardan başlayarak diğer elektrikli makinalar, elektrik güç makinaları, ofis makinaları, iletişim araçları endüstrileri şeklinde sıralanmaktadır.

Tablo 5: Gelişmiş Ülkeler ile Gelişmekte Olan Ülkeler (GOÜ) Açısından Yüksek Endüstri-içi Ticaret Paylarına^a Sahip Endüstriler^b, 1985 (%)

Ülke grubu	SITC	Gelişmiş ülkelerle ticaret	SITC	GOÜ ile Ticaret
Gelişmiş ülk.	581	Plastik materyal (74.3)	714	Ofis makinaları (53.7)
	729	Diğ. elektrikli mak. (66.2)	729	Diğ. elektrikli mak. (51.8)
	722	Elektrik güç mak. (66.2)	512	Organik kimyasal. (41.7)
	734	Uçak (64.8)	723	Elek. dağıtım ekipman. (32.5)
	512	Organik kimyasal. (64.3)	722	Elektrik güç mak. (32.3)
	711	Elek. gücü üretmeyen ma (64)	711	Güç üreten makine. (25.5)
	651	Tekstil ipliği ve lifler (64.0)	653	Dokumalar (25.3)
	719	Elektriksiz mak-aletler (63.0)	894	Oyuncak ve oyun (22.4)
	714	Ofis makinaları (62.3)	891	Müzik aletleri (22.0)
	541	İlaç-eczacılık ürün. (62.3)	861	Tıbbi ve optik alet. (20.6)
GOÜ ^c			735	Gemi ve botlar (74.3)
			864	Kol ve duvar saatleri (69.1)
			894	Oyuncak ve oyun (60.2)
			729	Diğ. elektrikli mak. (59.6)
			722	Elektrik güç mak. (50.4)
			714	Ofis makinaları (39.3)
			724	İletişim araç. (35.7)
			652	Pamuk, dokuma (33.0)
			541	İlaç- eczacılık ürün (31.8)
			891	Müzik aletleri (31.0)

Kaynak: Forstner ve Ballance, a.g.e., s.66

^a Parantezlerdeki endüstri-içi ticaret payları, üç digit SITC düzeyinde olan endüstrilerin ağırlıklı ortalamalarıdır.

^b Bu endüstriler, 1985 yılında ülke grupları içinde ya da arasında gerçekleşen toplam ticaretin en azından %1'ini açıklayan endüstrilerdir.

^c Daha alt sağdaki rakamlar, 25 gelişmekte olan ülke ile partner ülke verilerinin bulunduğu tüm gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticarete işaret etmektedir.

Endüstriler itibariyle endüstri-içi ticaret, ABD'nin ihracat ve ithalat değerlerinden yararlanılarak hazırlanan Tablo 6'da da incelenmekte ve bu tablo, endüstri-içi ticaret oranının ticarete giren mal sınıfları arasında nasıl değiştiğini gösterir. İlk olarak, mallar göreceli olarak basit ve standartlaştırılmış mallar ile kompleks ve farklılaştırılmış mallar olmak üzere ikiye ayrılır. İkinci ayrım, ABD'nin belirgin şekilde güçlü bir karşılaştırmalı üstünlük veya dezavantaja sahip olduğu mallar ile herhangi bir karşılaştırmalı üstünlük veya dezavantajının bulunmadığı mallar arasında yapılmıştır. ABD'nin elverişli doğal kaynaklar veya ileri teknoloji yönünden zengin olduğu yerde üstünlük ve teknolojinin ABD'de olmayan düşük nitelikli emek veya doğal kaynak gerektirmesi durumunda dezavantaj oluşur. Bu tablo, daha yüksek oranlı endüstri-içi ticaretin ABD'nin güçlü bir karşılaştırmalı üstünlük veya dezavantaja sahip olmadığı mallar ile farklılaştırılmış mallarda ortaya çıkma eğiliminde olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, ABD karşılaştırmalı üstünlüğe dayanmaksızın ticaret yaptığı basit mallar içinden lastiklerde %72, gübrede %69 ve inorganik kimyasallarda %89 gibi yüksek endüstri-içi ticaret oranlarına sahiptir. Bununla birlikte, ABD'nin karşılaştırmalı üstünlüğe bağlı olmaksızın farklılaştırılmış mallar arasında en yüksek endüstri-içi ticaret oranları ise metal iş makinalarında %98, boyalarda %93, organik kimyasallarda %92, elektrikli makinalarda %90, fotoğraf ekipmanında %87 ve kozmetik ürünlerinde ise %79 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 6: ABD'nin Seçilmiş Mallar İtibariyle Endüstri-içi Ticareti, 1992 (%)

Mallar	ABD Karşılaştırmalı Üstünlük veya Olmaması	Endüstri-içi Ticaret (IIT)
BASİT MALLAR		
Ham Petrol	E	0%
Hububat	E	3
Pamuk	E	1
Sigaralar	E	12
Nikel	E	39
Çömlek	E	14
Demir ve çelik ürün.	E	60
Pirinç	H	22
Lastikler	H	72
Gübreler	H	69
İnorganik kimyasallar	H	89
FARKLI LAŞTIRILMIŞ MALLAR		
Veri işleme ekipmanı	E	85
Uçaklar	E	25
Plastikler	E	59
Giyim	E	23
Mobilya ve parçaları	E	63
Oyuncak, oyun ve spor malz.	E	37
Kozmetikler	H	79
Boyalar	H	93
Organik Kimyasallar	H	92
Elektrikli makinalar	H	90
Metal iş makinaları	H	98
Fotoğraf ekipmanı	H	87

Kaynak: Caves, Frankel ve Jones; a.g.e., s.158; aktarılan eser: U.S. Bureau of the Census, Statistical Abstract of the United States, 1994, Tablo 1330

Endüstri-içi ticaret düzeyi, farklı endüstrilere göre değişmektedir.

2.7. Endüstri-içi Ticaret Düzeyini Belirleyen Faktörler

Endüstri-içi ticaretin belirleyicileri; ülkeye ilişkin faktörler, endüstriye ilişkin faktörler olmak üzere iki grupta incelenmektedir.

2.7.1. Ülkeye İlişkin Faktörler

Ülkeye ilişkin bir takım faktörlerin, endüstri-içi ticaret düzeyini etkilemesi beklenmektedir.

2.7.1.1. Bir Ülkenin Kişi Başına Düşen Gelir Düzeyi

Bir ülkenin kişi başına düşen gelir düzeyi ne kadar büyükse, mal çeşidine yönelik talep o kadar büyüktür. Kişi başına düşen gelirler arttıkça, tüketici talepleri daha çok çeşide yönelecektir. Çeşide yönelik talep, ürün farklılaştırması derecesinde artışa yol açmaktadır. Bu durum, toplam ticaretin bir bileşeni olarak endüstri-içi ticareti artırır ve endüstriler-arası ticareti azaltır. Endüstri-içi ticaretin batılı endüstrileşmiş ülkelerdeki kişi başına düşen gelirdeki artışla beraber artması, bu görüşe destek sağlar. Ayrıca, dünya ticaretinin liberalleştirilmesi ve Batı Avrupa'da AT ve EFTA'nın kurulması, endüstri-içi ticareti artırıcı etki yapmıştır.¹²⁵

2.7.1.2. Ülkeler Arasındaki Gelir Eşitsizliği Derecesi

İki ülkenin kişi başına düşen gelir düzeyleri, ne kadar çok birbirine yakınsa bu ülkeler arasındaki endüstri-içi ticaret düzeyi o kadar büyük olacaktır. Kişi başına düşen gelir düzeyi, talep yapısı üzerine güçlü etki yapmaktadır. Talep yapısı, benzer kişi başına düşen gelir düzeylerine sahip ülkelerde benzerdir. Böylece, söz konusu ülkeler arasında endüstri-içi ticaret artacaktır. Kültürel benzerlik ve coğrafik yakınlık, bu ticareti arttıracaktır.¹²⁶ Bu hipoteze ilişkin güçlü ampirik destek bulunmaktadır. Balassa, kişi başına düşen gelir farklılığının ABD'nin diğer ülkelerle

¹²⁵ Grimwade, a.g.e., s.126

¹²⁶ Grimwade, a.g.e., s.126; aktarılan eser: S.B. Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, New York, John Wiley, 1961

olan endüstri-içi ticaret düzeyi üzerine negatif etki yaptığını bulmuştur.¹²⁷ Ayrıca, Culem ve Lundberg gelir düzeyindeki farklılıkların ülkeler arasındaki iki yanlı endüstri-içi ticaret üzerine negatif etkiye sahip olduğunu bulmuştur.¹²⁸

Endüstri-içi ticaret, ticaret partnerleri arasında zevk ve tercihlerde örtüşme olduğu zaman daha büyük olma eğiliminde olmaktadır.

Benzerlik tezi, daha benzer talep yapılarına sahip ülkeler arasında gözlenen daha yüksek ticaret hacmini açıklama girişimi olarak ilk kez Linder tarafından 1961 yılında ileri sürülmüştür. Tercihlerdeki örtüşmenin, endüstri-içi ticaret konteksi açısından farklılaştırılmış malların değişimi olasılığını artırdığı ileri sürülebilir. Tercihlerdeki örtüşme, sadece yurtiçinde üretilen mal piyasalarını arttırmakla kalmamakta aynı zamanda çeşit taleplerini karlı bir şekilde karşılama olasılıklarını da arttırmaktadır.¹²⁹

2.7.1.3. Ülkenin Ekonomik Kalkınma Aşaması

Bir ülkenin ekonomik kalkınma aşaması ne kadar ileri düzeyde ise, mamul sanayinin ulusal üretimdeki önemi o kadar artmaktadır. Endüstri-içi ticaret, mamul sanayi mallarında daha yüksek düzeyde olduğu için bir ülkenin endüstri-içi ticaret düzeyi daha yüksek olmaktadır. Bir ülkenin ekonomik kalkınma aşaması ile kişi başına düşen gelir düzeyi arasında yakın bir ilişki vardır. Bununla beraber, yüksek kişi başına düşen gelire sahip bir ülkenin oldukça düşük bir kalkınma aşamasında olması olasıdır. Bu durumda, yüksek kişi başına düşen gelir düzeyine sahip olmasına karşın ülkenin endüstri-içi ticaret düzeyi düşük olabilir.¹³⁰

¹²⁷ Grimwade, a.g.e., s.126; aktarılan eser: Bela Balassa, "Determinants of intra-industry specialization in United States Trade", *Oxford Economic Papers*, No: 38, 1986

¹²⁸ Grimwade, a.g.e., s.126; aktarılan eser: C. Culem ve L. Lundberg, "The product pattern of intra-industry trade: stability among countries and over time", *Weltwirtschaftliches Archiv*, No: 122, 1986

¹²⁹ David Greenaway ve Chris Milner, "The Growth and Significance of Intra-Industry Trade", *Causes of Changes the Structure of International Trade, 1960-85*, John Black ve Alasdair I. MacBean (ed), Papers of the Eleventh of the International Economics Study Group, Macmillan, 1989, s.68

¹³⁰ Grimwade, a.g.e., s.128

Havrylyshyn ve Civan'ın 1978 yılı verileriyle yapmış olduğu çalışma sonucunda endüstri-içi ticaret oranları, endüstri ülkelerinden İngiltere'de %81, Belçika-Lüksemburg'da %79.2, Batı Almanya'da %62.7, ABD'de %59.4 gibi yüksek oranlarda çıkmıştır. Yeni endüstrileşen ülkelerden Singapur %66.9, Arjantin %42.3, Hong Kong 40.8 ve Yunanistan %21.1 düzeyinde endüstri-içi ticaret oranlarına sahip iken bu grup dışındaki ülkelerden Pakistan %14.8, Türkiye %7.9 ve Mısır %6.8 gibi oldukça düşük oranlara sahiptir.¹³¹

2.7.1.4. İki Ülke Arasında Ekonomik Kalkınma Düzeyindeki Farklılıklar

Her iki ülkenin farklı ekonomik kalkınma aşamalarında olması halinde endüstriler-arası ticaretin göreceli olarak artması olasıdır. Çünkü, kalkınma aşamaları bir ülkedeki sermaye/emek oranını etkilemekte ve faktör donatımlarındaki farklılıklar, endüstriler-arası uzmanlaşmayı teşvik etmektedir. Gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki endüstri-içi ticaret düzeyi, gelişmiş ülkelerin kendi aralarında yaptıkları ticaretten daha düşüktür. Bununla beraber, gelişmekte olan ülkeler ekonomik kalkınma düzeyi yönünden ilerledikçe, gelişmiş ülkeler ile yaptıkları ticaretin çoğunluğunun endüstri-içi ticaret şeklini alması beklenebilir.¹³²

2.7.1.5. Ülke Büyüklüğü

Endüstri-içi ticaretin küçük ülkelere çok büyük ülkelere daha yüksek olacağı zayıf bir hipotez olarak görülebilir.

Diğer şartlar sabitken, ürün çeşitliliği alanı ile ölçek ekonomilerinin yurtiçi piyasa büyüklüğü ile ilgili olması beklenebilir. Dreeze'nin standardizasyon hipotezine göre; küçük endüstri ülkeleri talebin standartlaştırıldığı sektörlerde karşılaştırmalı üstünlük elde ederken endüstri-içi uzmanlaşmanın olduğu farklılaştırılmış mallar üzerinde dezavantaja sahip olmaktadır. Çünkü, yurtiçi piyasa ölçek ekonomilerinin tümünün kullanılmasına olanak verecek büyüklükte değildir.

¹³¹ Grimwade, a.g.e., s. 127

¹³² Grimwade, a.g.e., s.128

Endüstri-içi ticaret ile ülke/piyasa büyüklüğü arasındaki ilişkinin gücü, ihracat piyasaları yoluyla telafi etme alanının bulunma derecesi ile etkilenmektedir. Ülkeler arasındaki zevk ve tercihler, ne kadar çok birbirine benzer, ticaret engelleri ne kadar düşük ve UÖŞ'lerin uluslararası ticaretteki rolleri ne kadar büyük ise; yurtiçi piyasa büyüklüğünün endüstri-içi uzmanlaşma üzerinde beklenen sınırlaması o kadar küçük olmaktadır.¹³³

Endüstri-içi ticaret düzeyinin, büyük ülkelerde daha fazla olması beklenir. Önemli olan, ülkenin coğrafi büyüklüğü olmayıp gayri safi yurtiçi hasılasıdır. Büyük gayri safi yurtiçi hasılaya sahip ülkeler, üreticilere geniş bir piyasa sunar. Bu, ölçeğe göre artan getiri koşullarında üretilen farklılaştırılmış mallar için önemlidir. Böylece, büyük ülkeler farklılaştırılmış mallarda küçük ülkeler standartlaştırılmış mallarda daha rekabetçi olma eğilimindedir. Ancak, küçük ülkelerin tümünün düşük ve büyük ülkelerin tümünün yüksek endüstri-içi ticaret oranlarına sahip olduğu gözlenmemektedir.¹³⁴

Gerçekte, ülke büyüklüğü ile endüstri-içi ticaret düzeyleri arasında tüm ülkeler yönünden pozitif bir ilişki ortaya çıkmamıştır. Diğer faktörler (kişi başına düşen gelirler), önleyici etki yaratabilmektedir. ABD gibi büyük bir ülke, düşük bir endüstri-içi ticaret oranına sahipken Belçika gibi küçük bir ülke, yüksek endüstri-içi ticaret oranına sahip olabilmektedir. Diğer yandan, Norveç'in küçük bir ülke olması, düşük bir endüstri-içi ticaret oranına ve Fransa'nın büyük bir ülke olması, yüksek endüstri-içi ticaret oranına katkıda bulunabilmektedir. Büyüklük faktörünün etkisini, diğer etkilerden ayırmak güçtür. Bu hipoteze destek sağlayan ilginç bir çalışma, Dermot McAleese tarafından İrlanda Cumhuriyeti için yapılmıştır. Dermot McAleese, İrlanda'nın daha standartlaştırılmış mallar üzerinde uzmanlaşmasının ülkenin küçük olmasından kaynaklandığı görüşünü desteklediğini bulmuştur. Farklılaştırılmış malların İrlanda'nın toplam ihracatı içindeki payının oldukça küçük olduğu bulunmuştur.¹³⁵ Bu nedenle, İrlanda'nın endüstri-içi ticaret oranı oldukça

¹³³ Greenaway ve Milner, a.g.e., ss.67-68

¹³⁴ Grimwade, a.g.e., ss.128-129

¹³⁵ Grimwade, a.g.e., s.129; aktarılan eser: D. Mc Aleese, "Intra-industry trade, level of development and market size", H. Giersch (ed), *On the Economics of Intra-Industry Trade*, Tübingen: J.C.B. Mohr, 1979.

düşük çıkmıştır. 1973 yılında Avrupa Topluluğu'na giren İrlanda endüstri-içi uzmanlaşmayı değil endüstriler-arası uzmanlaşma sürecini geçirmiş görünmektedir.¹³⁶ Ayrıca, büyük ülke hipotezine dengeleyici bir faktör, ilkel malların rolüne ilişkindir. Büyük ülkelerin, doğal kaynaklarla daha iyi donatılması olasıdır ve ilkel mallar ticareti, endüstri-içi ticaret oranını azaltır. Bu durum, Avustralya'nın neden düşük endüstri-içi ticaret oranlarına sahip olduğunu açıklamaktadır.¹³⁷

2.7.1.6. Ülkeler Arasındaki Mevcut Entegrasyon Derecesi

Yüksek endüstri-içi ticaret düzeyleri; serbest ticaret bölgesi, gümrük birliği veya ortak pazar gibi bölgesel ticaret alanı içinde yer alan ülkeler arasında vardır. Böylece, yüksek endüstri-içi ticaret düzeyleri AT üyeleri arasındaki ticarete bulunmuştur. Grubel ve Lloyd, AT üyeleri arasındaki ortalama endüstri-içi ticaret düzeyinin 1959'da %54 ve 1967'de %67 olduğunu hesaplamıştır. OECD ülkelerinin ticaretine yönelik olarak her iki yıl için oranlar, %36 ile %48 düzeyindedir.¹³⁸

Bu, sadece bölgesel entegrasyonun endüstri-içi uzmanlaşmaya yol açtığı Avrupa Topluluğu'nun üye devletleri arasında görülen bir durum değildir. Aynı durum, gelişmekte olan ülkeleri kapsayan bölgesel entegrasyonlar için de geçerlidir. Böylece, Balassa Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi'nin (LAFTA) üyeleri ve Orta Amerika Ortak Pazarı'nın (CACM) üyeleri arasında ortaya çıkan endüstri-içi ticaret düzeyinin bu ülkeler ile diğer ülkeler arasındaki ticaretten daha yüksek olduğunu bulmuştur.¹³⁹

¹³⁶ Grimwade, a.g.e., s.129; aktarılan eser: H. Glejser, "Intra-industry trade and inter-industry trade specialization : trends and cycles in the EEC", P.K.M. Tharakan (ed), **Intra-Industry Trade**, Amsterdam, North-Holland, 1983

¹³⁷ Grimwade, a.g.e., s.129

¹³⁸ Grimwade, a.g.e., s.129; aktarılan eser: Herbert G. Grubel ve P.J. Lloyd, **Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products**, John Wiley & Sons, New York, 1975

¹³⁹ Grimwade, a.g.e., s.131; Bela Balassa, "Intra-industry trade and integration of developing countries in world trade", **On the economics of intra-industry trade**, Herbert Giersch (Ed), Tübingen, J.C.B. Mohr, 1979

2.7.1.7. Coğrafi Yakınlık

Endüstri-içi ticaret, ticaret partnerleri arasındaki coğrafi yakınlık yoluyla artma eğilimindedir. Bu ticaret, ya ortak bir sınırı paylaşan yada coğrafi olarak yakın ülkeler arasında büyüktür. Büyük coğrafi uzaklıklara bağlı yüksek taşıma giderleri, genellikle ticareti azaltırken coğrafi yakınlık ise endüstri-içi ticareti artırmaktadır.

2.7.1.8. Ülkeler Arasında Büyük Ticaret Dengesizliklerinin Varlığı

Endüstri-içi ticareti ölçen bazı metodlar, bir ülkenin genel ticaret düzeyindeki dengesizlikleri tam olarak düzeltmede başarısızdır. Bu durumda çok dengesiz bir ticaret yapısına sahip olan ülkeler, düşük endüstri-içi ticaret oranlarına sahip olacaktır. Bu durum, kısmen Japonya'nın düşük endüstri-içi ticaret oranlarına sahip olduğunu açıklamaktadır.¹⁴⁰

2.7.2. Endüstriye İlişkin Faktörler

Daha yüksek endüstri-içi ticaret düzeylerinin, ilkel mallardan çok mamul sanayi mallarında bulunduğu dikkati çekmiştir. Ayrıca, endüstri-içi ticaret mamul sanayi malları yönünden en hızlı artmıştır. Endüstri-içi ticaretin, mamul sanayi malları içindeki önemi yönünden farklılıklar bulunmaktadır. Endüstri-içi ticaret düzeyleri, özellikle kimyasal ürünler, makineler ve taşıma ekipmanlarında yüksektir. Belirli ürün gruplarına ilişkin yüksek endüstri-içi ticaret düzeylerine yol açan temel faktörler, yedi grupta incelenebilir.¹⁴¹

2.7.2.1. Ürün Farklılaştırması Derecesi

Ürün farklılaştırması derecesi ne kadar büyük ise, endüstri-içi ticaret düzeyi o kadar fazla olmakta ve ürün ne kadar çok standartlaştırılırsa, endüstriler-arası

¹⁴⁰ Grimwade, a.g.e., s.132

¹⁴¹ Grimwade, a.g.e., s.132

uzmanlaşma olasılığı artmaktadır. Ekonometrik araştırma, bu hipoteze destek sağlamaktadır. Birtakım farklı değişkenler, ürün farklılaştırmasına yönelik olarak kullanılmaktadır. Bunlar, şu şekilde sıralanabilir:¹⁴²

- (i) Ürün heterojenliği derecesinin bir ölçümü olan üç digit ürün grubu içinde yer alan alt grup sayısı,
- (ii) Ürün grubu içindeki birim ihracat değerlerinin değişmesi (Hufbauer indeksi olarak adlandırılır),
- (iii) Satış maliyetlerinin (reklam, satış promosyonu, piyasa araştırması) toplam maliyetlere oranı,
- (iv) AR-GE harcamalarının satışlara oranı (ürün yeniliği derecesinin bir ölçümü olarak).

Sonuçlar, yapılan çalışmaya göre farklılaşmakla beraber bu değişkenlerin yoğunluğu endüstri-içi ticaret düzeyi üzerine pozitif bir etkiye sahiptir. Bununla beraber, reklam yoğunluğunun (satış maliyetleri ile ölçülen) endüstri-içi ticaret düzeyi üzerindeki etkisine ilişkin bazı belirsizlikler vardır. Caves, reklam harcamalarının endüstri-içi ticaret düzeyi üzerine negatif bir etki yaptığı görüşünü desteklemiştir. Caves, “komplekslik” ile “bilgi” arasındaki ayrımı çizmiştir. İlk farklılaştırma şekli, üretim yapısından ortaya çıkmaktadır. Söz konusu ürünler, farklı özelliklerin teknolojik olarak biraraya getirildiği kompleks bileşimlerdir ve artan getiri koşullarında üretilmektedir. Bu durum, üreticilerin tüketicilerin istediği tüm mal çeşitlerini üretmediğini ifade eder. Bu nedenle, endüstri-içi ticaret tüketici tercihlerinin çeşitli olma derecesine göre ortaya çıkar.¹⁴³

Diğer yandan, bazı ürünler fiziksel olarak birbirine çok benzemesine karşın tüketicinin gözünde görünüş veya imaj yönünden farklılaştırılmaktadır. Bu farklılaştırma şekli, sübjektiftir. Söz konusu durum, tüketicilere alternatif ürünler arasında seçim yapmada yol gösterecek objektif bilgi eksikliğinden ortaya çıkar. Bu

¹⁴² Grimwade, a.g.e., s.133

¹⁴³ Grimwade, a.g.e., ss.133-134

farklılaştırma şekli; sigara, sabun, deterjan, boya ve benzeri tüketim malı endüstrilerinde yaygındır. Bu endüstriler, yüksek reklam harcamalarıyla karakterize edilmektedir. Caves, yüksek reklam düzeylerinin ticarete karşı bir eğilim yarattığını ileri sürmüştür. Çünkü, reklamın çoğu ürünün satıldığı ülkenin kültürüne özgü olma eğilimindedir. Üretici, tüketiciye yakın olmak ister. Bu, ihracattan çok yerel üretimin lehinedir. Bundan dolayı, söz konusu farklılaştırma şekli dolaysız yabancı sermaye yatırımlarıyla pozitif ilişkili ancak endüstri-içi ticaret ile negatif ilişkili olacaktır. Caves, bu hipoteze yönelik ampirik destek sağlamıştır.¹⁴⁴ Bununla beraber, Balassa pazarlama harcamalarının toplam maliyetlerin bir yüzdesi olarak endüstri-içi ticaret düzeyi üzerine pozitif etkisi olduğunu bulmuştur.¹⁴⁵

2.7.2.2. Ölçek Ekonomileri Derecesi

Endüstri-içi ticaret, ölçek ekonomilerinin bulunduğu mallarda daha büyük olma eğiliminde olmaktadır.

Endüstri-içi ticaret modellerinin çoğunda, azalan maliyetlerin varlığı belirli mal çeşitleri yönünden ülkeler arasında fiyat farklılıklarını meydana getirmek için gereklidir. Bununla beraber, endüstri-içi ticaret ile ölçek ekonomileri arasındaki sürekli basit bir ilişki hipotez edilememektedir. Minimum etkin üretim ölçeğinin piyasa büyüklüğüne göre büyük olduğu yerde, farklılaştırmadan çok standardizasyon ortaya çıkabilmektedir.¹⁴⁶

Endüstri-içi ticaret düzeyinin, ölçek ekonomilerinin önemiyle artacağına yönelik teorik bir beklenti bulunmaktadır. Bu, endüstri-içi uzmanlaşmayı ortaya çıkaran başlı başına ürün farklılaştırması değildir. Bu durum, endüstri-içi uzmanlaşmaya yol açan ortalama maliyetlerin üretimle birlikte düşmesi eğilimi (artan getiriler) ve yüksek ürün farklılaştırması derecesinin varlığına işaret etmektedir. Eğer, ortalama maliyetler üretimle artıyorsa; bu tüketicilerin talep

¹⁴⁴ Grimwade, a.g.e., s.134; aktarılan eser: R.E. Caves, "Intra-industry trade and market structure in the industrial countries", *Oxford Economic Papers*, July 1981

¹⁴⁵ Grimwade, a.g.e., s.134; aktarılan eser: Bela Balassa, "Determinants of intra-industry specialization in United States trade", *Oxford Economic Papers*, No: 38, 1986

¹⁴⁶ Greenaway ve Milner, a.g.e., s.70

ettikleri tüm ürün yelpazesini üretmeleri için üreticilere ödenecektir. Bu, her bir üreticinin tüketicilerin istedikleri tüm mal çeşitlerini üretmesini karsız yapan ortalama maliyetlerin tipik olarak üretimle birlikte düşmesidir. Bir dereceye kadar sürpriz bir şekilde, ekonometrik araştırma bu hipotezi doğrulamıyor görünmektedir. Bir çok çalışma, ölçek ekonomileri ile endüstri-içi ticaret düzeyi arasındaki negatif bir ilişkiyi göstermektedir. Örneğin, Caves endüstri-içi ticaret düzeyinin ölçek ekonomilerinin genişliği ile düştüğünü ifade eden zıt yönlü ilişkiye destek bulmuştur.¹⁴⁷ Ayrıca, Balassa bu ticaretin ölçek ekonomileriyle negatif ilişkili olduğunu bulmuştur.¹⁴⁸

Bununla beraber, birçok çalışma endüstri-içi ticaret düzeyi ile geniş tesis büyüklüğü ekonomileri arasındaki ilişkiyi test etmiştir. Minimum etkin ölçek (MES- Minimum Efficient Scale), bu çalışmalarda sıklıkla kullanılan bir değişkendir. Bu tür ölçek ekonomilerinin önemli olduğu endüstriler, petro-kimyasallar, çelik imalatı gibi çoğu kez yüksek standartlaştırma ve düşük ürün farklılaştırmasına sahip endüstrilerdir. Bu nedenle, endüstri-içi ticaret düzeyi oldukça düşüktür. Endüstri-içi uzmanlaşmaya yol açan ölçek ekonomileri şekli, uzun üretim dönemleriyle ilgilidir. Uzun üretim dönemlerine oldukça küçük ancak büyük ölçüde uzmanlaşmış tesisler ile ulaşılabilir. Önemli maliyet tasarruflarının bu tür uzun üretim dönemlerinden sağlandığı endüstrilerde, yüksek endüstri-içi ticaret düzeyleri beklenmektedir. Diğer yandan, geniş tesis büyüklüğü ekonomilerinin endüstri-içi ticaret düzeyi üzerine negatif bir etkiye sahip olması olasıdır.¹⁴⁹

2.7.2.3. Piyasa Yapısı Şekli

Farklılaştırılmış mallar üzerindeki endüstri-içi ticaret, piyasa yapısının monopolcü rekabete doğru olduğu yerde daha büyük olma eğilimindedir.

¹⁴⁷ Grimwade, a.g.e., ss.134-135; aktarılan eser: R. E. Caves, "Intra-industry trade and market structure in the industrial countries", *Oxford Economic Papers*, July 1981

¹⁴⁸ Grimwade, a.g.e., s.135; aktarılan eser: "Determinants of intra-industry specialisation in United States trade", *Oxford Economic Papers*, No:38, 1986

¹⁴⁹ Grimwade, a.g.e., s.135

Piyasa yapısı ile endüstri-içi ticaret arasındaki ilişki, belirsizdir. Bazı modeller, yüksek endüstri-içi ticaret düzeyinin yoğunlaşmış, oligopolist endüstrilerde bulunacağını tahmin etmektedir. Endüstri-içi ticaret, rekabetçi oligopollerin uluslararası alanda genişlemesinde bir aşama niteliğindedir. Diğer yandan çok sayıdaki firmanın farklılaştırılmış ürünleri sattıkları monopolcü rekabetçi bir piyasa, endüstri-içi ticarete yol açmaktadır. Ekonometrik araştırma, endüstri-içi ticaret ile geleneksel oligopol ölçümleri arasındaki pozitif ilişkiye az bir kanıt bulmaktadır. Örneğin, oligopol derecesi endüstriyel yoğunlaşma derecesiyle ölçülebilir. Zirvedeki beş firmanın toplam satış payı, sıklıkla endüstriyel yoğunlaşma için kullanılan bir ölçümdür. Giriş engelleri düzeyi, oligopol derecesinin bir ölçümü olarak alınabilir. Bununla beraber; çoğu kez uluslararası oligopol derecesini elde etmede başarısız olan ölçümler, belirli bir endüstride yaygındır. Çözüm, yurtdışından gelen rekabete olanak sağlamak amacıyla ithalatın bir endüstrinin üretimindeki payına ilişkin yurtiçi yoğunlaşma oranını düzeltmektir. Bununla beraber, böyle bir düzeltmeden sonra bile endüstri-içi ticaret ile yoğunlaşma derecesi arasında pozitif bir ilişkiye yönelik kesin kanıt yoktur. Balassa, endüstri-içi ticaret düzeyi ile uluslararası olarak düzeltilmiş yoğunlaşma derecesi arasında negatif bir ilişki elde etmiştir.¹⁵⁰ Buna yönelik olası bir açıklama, düşen uluslararası düzeltilmiş yoğunlaşma oranının belirli bir endüstrideki oligopolist rekabet düzeyini ölçmesidir. Bu durum, rekabetçi firmaların diğer piyasalara girişine ilişkin bir kanıttır. Söz konusu durum, oligopol ile endüstri-içi ticaret arasındaki ilişkiye yönelik teorik beklentilerle tutarlıdır.¹⁵¹

2.7.2.4. Dolaysız Yabancı Sermaye Yatırımının Önemi

Belirli bir endüstrideki endüstri-içi ticaret düzeyi ile dolaysız yabancı sermaye yatırımı arasındaki ilişki, belirsizdir. Dolaysız yabancı sermaye yatırımı, ticarete tamamlayıcı ve ikame edici olabilmektedir. Caves, ürün farklılaştırmasındaki “bilgi” görüşünün” hakim olduğu yerde, yabancı yatırımın ticareti yerinden etme eğiliminde olacağını ileri sürmüştür. Bu, reklam ve pazarlamanın rekabet içindeki öneminden dolayıdır. Üreticiler, ürünlerini yerel zevklere uygulamak ve reklamı

¹⁵⁰ Grimwade, a.g.e., ss.135-136; Bela Balassa, “Determinants of intra-industry specialization in United States trade”, *Oxford Economic Papers*, No: 38, 1986

¹⁵¹ Grimwade, a.g.e., s.136

ulusal piyasanın belirli özelliklerine uyarlamak için tüketiciye yakın olma gereksinimi duyar. Diğer yandan “komplekslik” görüşünün hakim olduğu yerde, ölçek ekonomilerinden yararlanmak için belirli bir ürünün üretimini tek bir tesiste yoğunlaştırmak daha iyi olmaktadır. Bu, yüksek endüstri-içi ticaret düzeyleri için sağlanacaktır.¹⁵² Caves, bu hipoteze ekonometrik destek sağlamıştır. Caves, belirli bir endüstrideki reklam harcamaları ile dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının güçlü bir şekilde ilişkili olduklarını bulmuştur. Aynı zamanda, reklam harcamaları endüstri-içi ticaret düzeyi üzerine negatif bir etkiye sahiptir. Diğer bir deyişle reklam yoğunluğu derecesinin yüksek olduğu yerde, dolaysız yabancı sermaye yatırımı endüstri-içi ticaret düzeyi üzerinde negatif bir etki yaratmıştır. Balassa, benzer bir şekilde dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının endüstri-içi ticaret düzeyiyle negatif şekilde ilişkili olduğunu bulmuştur.¹⁵³

Bununla beraber, bazı dolaysız yabancı sermaye yatırımları ticarete tamamlayıcı niteliktedir. Bu tür endüstrilerde, endüstri-içi ticaret düzeyi ile DYSY pozitif ilişkili olacaktır. Bu durum, önemli ölçüde kıyı imalatının (off-shore processing) ortaya çıktığı endüstrilerde görülür. Bunun çoğunluğu, ana şirket tarafından sağlanan parçaları kullanan nihai montaj veya imalat aşamalarını gerçekleştirmek için gelişmekte olan ülkelerde bağlı şirketler oluşturan gelişmiş ülkelere dayalı şirket şeklini alır. Bu durumda, nihai bir ürün yerel piyasalarda satılmak üzere ana ülkeye tekrar geri ihraç edilir. Nihai ürünün mamul sanayiinde kullanılan çeşitli parça ve bileşenler şeklinde aynı endüstriye göre sınıflandırılması halinde, bu endüstri-içi ticareti gösterecektir. Bazı çalışmalar, endüstri-içi ticaret düzeyi ile kıyı imalatı arasındaki pozitif bağlantıya ilişkin kanıt bulmuştur.¹⁵⁴

2.7.2.5. Ürün İcadı Derecesi

Endüstri-içi ticaret düzeyinin, yüksek ürün icadı derecesi ile karakterize edilen endüstrilerde yüksek olacağı yönünde temeller bulunmaktadır. Daha sonra, AR-GE harcamalarının belirli bir endüstrideki toplam satışlara oranı yoluyla

¹⁵² Grimwade, a.g.e., s.136; aktarılan eser: R. E. Caves, “Intra-industry trade and market structure in the industrial”, *Oxford Economic Papers*, July 1981

¹⁵³ Grimwade, a.g.e., ss.136-137; aktarılan eser: Bela Balassa, “Determinants of intra-industry specialisation in United States trade”, *Oxford Economic Papers*, No:38, 1986

¹⁵⁴ Grimwade, a.g.e., s.137; aktarılan eser: R.E. Caves, “Intra-industry trade and market structure in the industrial countries”, *Oxford Economic Papers*, July 1981

ölçülecektir. Bu tür AR-GE maliyetlerinin satışlara göre yüksek olduğu yerde, ortalama maliyetler üretimle düşecektir. Bu durum, endüstri-içi uzmanlaşmanın lehine olacaktır. Greenaway, ekonometrik testler yönünden endüstri-içi ticaret ile teknolojik icat arasında zayıf bir destek bulmuştur.¹⁵⁵

Endüstri-içi ticaret, ürün dönemleri ticareti ve/veya teknolojik farklılaştırma potansiyeli var olduğu zaman daha da artma eğilimindedir.

Ürün dönemleri veya neo-H-O-S faktörleri, tercih çeşitliliği durumunda farklı kalitedeki ürünlerin eşanlı ihracat ve ithalatını yaratabilmektedir.¹⁵⁶

2.7.2.6.Ticari Engellerin Önemi

Endüstri-içi ticaret, ticari engellerin düşük olduğu ülkeler arasında yoğundur. Çünkü endüstri-içi ticaret, endüstriler-arası ticaretten daha az uyum problemlerini ifade eder. Ülkeler, temelde endüstri-içi ticaretin olduğu ticaret partnerlerine doğru miktar kısıtlamalarını ve tarifeleri azaltma eğilimindedir. Ya da tarife indirimlerinin bir sonucu olarak artan ticaretin, endüstri-içi ticaret olması beklenmektedir.¹⁵⁷

2.7.2.7. Taşıma Giderleri

Ağırlığı fazla olan ürünlerin üretiminin yapıldığı endüstriler, genellikle sınır ticaretini kullanmaktadır. Bu, istatistiki olarak endüstri-içi ticaret şeklinde görünecektir. Böylece, taşıma giderleri ile endüstri-içi ticaret düzeyi arasında negatif bir ilişki beklenmektedir. Ekonometrik çalışmalar, bu hipoteze zayıf bir destek vermektedir.¹⁵⁸

İki ülke arasındaki endüstri-içi ticaret payı, işlem maliyetleri ve ticari engeller (tarifeler, kotalar, taşıma giderleri) ne kadar yüksek ise o kadar düşük olmaktadır. Artan işlem maliyetleri, endüstri-içi ticareti olduğu kadar endüstriler-arası ticareti de

¹⁵⁵ Grimwade, a.g.e., s.137; D. Greenaway, *The Economics of Intra-Industry Trade*, Blackwell, Oxford,1986

¹⁵⁶ Greenaway ve Milner, a.g.e., s.71

¹⁵⁷ Lars Lundberg ve Par Hansson, "Intra-Industry Trade and its Consequences for Adjustment", *Imperfect Competition and International Trade*, David Greenaway ve P.K.M. Tharakan (ed), Wheatsheaf Books, Sussex, 1986, ss.145-146

¹⁵⁸ Grimwade, a.g.e., s.138

azaltacaktır. Tarifelerin endüstri-içi ticareti endüstriler-arası ticaretten daha fazla azaltması gerekir. Çünkü, bireysel bazda firmaların ürünleri, yakın ikame malları olmakta ve böylece talep elastikiyetleri yüksektir. Endüstri-içi ticaret, tarife ve taşıma giderlerindeki değişmeye endüstriler-arası ticaretten daha duyarlıdır.¹⁵⁹

Ticaret partnerleri arasındaki coğrafik uzaklıklarla yansıtılan taşıma giderleri, endüstri-içi ticaret payını negatif olarak etkiliyor görünmektedir. Çünkü, ithalat malları talebinin fiyat elastikiyeti, farklılaştırılmış mallar için yüksektir. Bu nedenle, taşıma giderleri ticaret üzerinde büyük bir etkiye sahiptir.¹⁶⁰

Hacimli mallar ve bozulabilir nitelik taşıyan ürünlerin yani fonksiyonel olarak özdeş malların endüstri-içi ticaretinin bir bölümü, sınır ticareti yolu ile yapılmaktadır. Sınır ticareti, yüksek taşıma giderlerini elimine etmek amacıyla yapılmaktadır. Dolayısıyla, sınır ticareti taşıma giderleri ile açıklanmaktadır. Diğer yandan endüstri-içi ticaretin çoğunluğu, farklılaştırılmış mallar üzerinden gerçekleşmektedir. Söz konusu malların talebine yönelik fiyat elastikiyeti yüksektir ve dolayısıyla taşıma giderlerinin endüstri içi ticaret üzerindeki etkisi büyüktür.¹⁶¹

2.8. Endüstri-içi Ticarete İlişkin Uyum Politikası ve Ticaret Politikası

Öncelikle, endüstri-içi ticaretten elde edilen kazançlar ve uyum politikası ele alındıktan sonra ticaret politikası incelenecektir.

¹⁵⁹ Lundberg ve Par Hansson, "Intra-Industry Trade and its Consequences for Adjustment", **Imperfect Competition and International Trade**, David Greenaway ve P.K.M. Tharakan (ed), Wheatsheaf Books, Sussex, 1986, s.142.

¹⁶⁰ Lundberg ve Hansson, a.g.e., s.144

¹⁶¹ Lundberg ve Hansson, a.g.e., s.142-144.

2.8.1. Endüstri-içi Ticaretten Elde Edilen Kazançlar

Endüstri-içi ticaret literatürü, son yıllarda refah sonuçları üzerine yoğunlaşmıştır. Heckscher – Ohlin – Samuelson modelinde (H – O – S), ticaretten elde edilen kazançlar, değişimden ortaya çıkan kazançlar ve uzmanlaşmadan elde edilen kazançlar olmak üzere ikiye ayrılabilir. Değişimden elde edilen kazançlar, belirli bir ekonominin otarşi durumunda olduğundan farklılık gösteren mal – fiyat oranında ticaret yapabilmesinden türetilir. Bu kazançları sağlamak için, bir ekonominin üretim yapısında bir değişme gerekmemektedir. Bununla beraber, ekonomi göreceli faktör fiyatlarından tam fayda sağlamak için üretim yapısı ve uzmanlaşmayı değiştirerek göreceli fiyatlardaki değişmeye karşılık verirse; ticaretten ek kazançlar ortaya çıkar. Dolayısıyla, bu duruma uzmanlaşmadan kazançlar adı verilmektedir.¹⁶²

Benzer bir ayrım, endüstri-içi ticaret konteksinde de yapılabilmektedir. Azalan maliyetlerin önemli olduğu veya dış rekabetin rekabetçi etkilerinin önemli olduğu yerde ticaret sonrası göreceli fiyatlar, değişimden elde edilen kazançlar için potansiyel dayanak sağlayarak otarşi halindeki göreceli fiyatlardan farklılık gösterebilmektedir. Eğer, ekonomi göreceli fiyatlardaki değişmeye uyum sağlarsa, uzmanlaşmadan kazançlar ortaya çıkabilir. Endüstri-içi ticarete ilişkin olarak eleştirmenler, bu kazançlara ek olarak çoğu kez ticaretin diğer kaynağını yani artan ürün çeşidinden elde edilen kazançları vurgulamaktadırlar. Söz konusu kazançlar, tüketicilere belirli bir ürünün daha fazla çeşidini sağlama veya ideal çeşitlerine daha yakın olan çeşitleri tüketicilere sağlama şekillerini alabilmektedir. Ticaretten elde edilen kazancın kaynağı, dışa açık bir ekonominin tercihlerde çeşit talebini kapalı ekonomiden daha iyi karşılama yeteneğinin daha büyük olmasına dayanır.¹⁶³

¹⁶² David Greenaway ve P.K.M. Tharakan, "Imperfect Competition, Adjustment Policy and Comercial Policy", **Imperfect Competition and International Trade**, David Greenaway ve P.K.M. Tharakan (ed), Wheatsheaf Books, Sussex, 1986, ss.7-8

¹⁶³ Greenaway ve Tharakan, "Imperfect Competition, Adjustment Policy and Comercial Policy", **Imperfect Competition and International Trade**, a.g.e., s.8

2.8.2. Endüstri-içi Ticaret ve Uyum Politikası

Üretim faktörlerinin durgun veya daralan sektörlerden genişleyen sektörlerle doğru kayma eğiliminde olma sürecine yapısal uyum denir. Bu süreci etkileyen faktörler arasında; teknolojik değişme hızı, tüketim yapılarındaki değişimler, bölgesel grupların oluşumu, piyasaların artan şekilde uluslararası olarak içiçe geçmesi ve ithalat rekabetinin artması gibi faktörler yer almaktadır. Bu bağlamda uyum politikası, üretim faktörlerinin sektörler arası kaymalarını kolaylaştıran politika olarak tanımlanabilir.

Uyum, ülkelerin endüstri-içi ticaret akımlarındaki değişmelere verdikleri tepkilere bağlı olmaktadır. Ticaretin genişlemesinden dolayı, ülkeler içinde düzenlemelere gidilmesi gerekmektedir. Ülkeler arasında ticaretin liberalleştirilmesi halinde uyum süreçlerine daha çok gereksinim duyulmaktadır. Ticari engeller herbir ülke tarafından azaltıldığı zaman, herbir ülkedeki yüksek maliyetli üretimin yerini düşük maliyetli ithalat alacaktır. Kaynaklar, yüksek maliyetli endüstriler ve firmaların dışına hareket ederek daha düşük maliyetli, genişleyen endüstri ve firmalara doğru kayacaktır. Ticareti liberalleştirmenin yokluğu halinde bile uyum süreçlerine gereksinim duyulabilmektedir.

Son yıllarda, batılı endüstri ülkelerinde hem uyuma yönelik baskıların hem de uyum maliyetlerinin artma eğiliminde oldukları görülmektedir. Bu durum, Yeni Korumacılığın artışına katkıda bulunmuştur. Aynı zamanda, uyum politikasının ekonomik değişme süreci yoluyla etkilenen bireyler ve sosyal grupları desteklemek amacıyla dizayn edilen koruyucu ve telafi edici yönde geliştiği dikkati çekmektedir. Bu durum, uyumu engellemekte ve uyumun yükünü diğer ülkelere kaydırmaktadır. Buna karşın, ortaya çıkan iki gelişme ise uyumu kolaylaştırıcı rol oynamaktadır. Birincisi, ÇUŞ'lerin artmasına bağlı olarak firma-içi ticaretin gelişme kaydetmesidir. Uyum, piyasa yerine firma içinde ortaya çıkmaktadır. İkincisi, özellikle gelişmiş ülkeler arasındaki ticaretin büyük bir bölümü endüstri-içi ticaret şeklindedir. Aynı zamanda, endüstri-içi uzmanlaşma endüstriler-arası uzmanlaşmadan daha az uyum problemleri ortaya çıkarabilmektedir. Sonuçta, son yıllarda endüstri-içi ticaret

paylarının artması, endüstri ülkelerinin daha kolay yapısal uyumuna işaret etmektedir.¹⁶⁴

Batılı endüstri ülkeleri, son yıllarda Japonya'nın yükselişi ve mamul sanayi mallarının ana ihracatçıları olarak yeni endüstrileşen ülkelerin (YEÜ) gelişmesine paralel olarak birçok problemle karşılaşmıştır. Japonya, büyük ticaret fazlasına sahip bir ülkedir. Yeni endüstrileşen ülkeler; hazır giyim, tekstil, oyuncak, ayakkabı gibi bazı sektörlerde oldukça yüksek piyasa yayılma düzeylerine sahiptir. Dolayısıyla, söz konusu ülkeler batılı endüstri ülkelerinin piyasalarına yayılmada hızlı gelişme göstermiştir. Bu bağlamda, ortaya çıkan güçlük uyum problemlerinden kaynaklanmaktadır. Bu nedenle, mamul sanayi istihdamı düşerken genel işsizlik oranı yükselmiştir. Batılı endüstri ülkeleri, Japonya ve YEÜ'den gelen ithal mallarına yönelik olarak yeni korumacılık faaliyetlerini 1980'li yıllarda arttırmışlardır. Ayrıca, Japonya ve YEÜ'lerin batılı endüstri ülkeleri ile yaptıkları ticaret, endüstriler-arası niteliktedir. Dolayısıyla, söz konusu durum sürtüşmelere neden olmakta ve uyum problemlerini arttırmaktadır.

1980 sonrası meydana gelen hızlı teknolojik gelişmeler, ülkelerin karşılaştırmalı üstünlük yapılarının değişmesine ve böylece gelişmiş ülkelerdeki verimsiz sanayi dallarının uyum sorunlarının ortaya çıkmasına yol açmıştır. Söz konusu uyum sorunları, ülkelerin korumacılık önlemleri almaları ve bazı sübvansiyon uygulamalarına gitmeleri ile çözülmeye çalışılmıştır.¹⁶⁵

Endüstri-içi uzmanlaşmanın endüstriler-arası uzmanlaşmadan daha kolay bir ticaret uyumu sağlayabileceğine yönelik nedenler, üç gruba ayrılarak incelenebilir:¹⁶⁶

Birincisi, sektörler arasında faktör yoğunluklarının daha fazla benzer olmasıdır. Endüstri-içi uzmanlaşma durumunda, ihracatı genişleyen ve ithalata rakip azalan sektör, sadece aynı endüstrinin iki sektörüdür. Aynı tek ürün grubuna giren iki alt grup vardır. İki alt gruba giren ürünler, geniş ölçüde benzer faktör yoğunluklarına

¹⁶⁴ Grimwade, a.g.e., ss.383-384

¹⁶⁵ Ahmet İncekara, *Globalleşme ve Bölgeselleşme Sürecinde NAFTA ve Etkileri*, İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 1995-14, İstanbul, 1995, s.44.

¹⁶⁶ Grimwade, a.g.e., ss.389-390

sahip olacaktır. Bu nedenle, işçilerin bir sektörden diğerine hareket etmesi daha kolay bir uyum sürecine yol açacaktır. Çok ürün üreten orta ve büyük ölçekli firmalar, işçileri mal türlerinin birinden diğerine kolaylıkla kaydırabilecektir.

İkincisi, endüstri-içi uzmanlaşma durumunda firmaların tamamıyla farklı endüstriler arasında hareket etmekten ziyade belirli endüstriler içindeki mal türlerini değiştirmesi daha kolaydır. Uyumun firma içinde ortaya çıktığı yerde, göreceli fiyatlara gereksinim duyulmamaktadır. Ayrıca, genişleyen ve daralan sektörlerin faktör yoğunlukları benzer olduğu için tam istihdamı sağlamak amacıyla emeğin sermayeye göre fiyatının artması veya düşmesi gerekmemektedir. Uygulamada ücret oranları esnek olmadığı için endüstri-içi uzmanlaşma açısından uyuma ulaşmak daha kolaydır. Ayrıca, endüstriyel çatışma risklerinin daha az olması olasıdır.

Üçüncüsü, emeğin coğrafik mobilitesine duyulan gereksinimin azalmasıdır. Endüstri-içi uzmanlaşmanın yoğunluğu, firma-içinde ortaya çıkar. Bu durum, işçi ve ekipmanların bir ürün alt grubundan diğer ürün alt grubuna kaymasını içerir. Bu durumda, emeğin coğrafik mobilitesine gereksinim yoktur. Bununla beraber, işçiler yer değiştirdiğinde bile, işçilerin aynı bölge veya endüstride kurulan firmalar tarafından yeniden istihdam edilmeleri olasıdır. Endüstriler, çoğu kez coğrafik olarak yoğunlaşmaktadır. Emek, çoğu kez kısa dönemde düşük coğrafik mobilitelere sahiptir. Dolayısıyla, endüstri-içi uzmanlaşmaya endüstriler-arası uzmanlaşmadan daha kolay ulaşılabilir.

Uyum politikası kapsamında birçok araç kullanılmaktadır. Uyum politikası araçları arasında; işsizlik programları, transfer ödemeleri, erken emeklilik yer almaktadır. Firmalara yapılan uyum yardımları; bağışlar, yatırım sübvansiyonları ve düşük faizli krediler, çeşitli vergi indirimlerini içeren finansal ve mali yardımlardan oluşmaktadır. Bu araçlar kullanılarak gerçekleştirilen uyum politikası, ticaretin liberalleştirilmesiyle bağlantılı olması şartıyla ticaret yönlü uyum politikası olarak etkin şekilde hizmet eder. Birçok ülkede, uzun dönem yapısal stratejiye dayalı bir uyum politikası bulunmamaktadır. Birçok durumda, “uyum politikaları” olarak adlandırılan politikalar, çoğu kez artan ithalat rekabetinin sonucu baskıya maruz kalan endüstriler veya firmaları desteklemeyi hedeflemektedir. Uyum politikası

araçları, çoğu kez şeffaf olmamakta ve birbirleriyle çatışma halinde bulunabilmektedir.¹⁶⁷

2.8.3. Endüstri-içi Ticaret ve Ticaret Politikası

Ticaret politikası, modeller çerçevesinde incelenmektedir.

2.8.3.1. Eksik Rekabet ve Ürün Farklılaştırması Modelleri

Neo-Chamberlinian ve Neo-Hotelling Monopolcü Rekabet Modelleri incelenmektedir.

2.8.3.1.1. Neo-Chamberlinian Monopolcü Rekabet Modeli

Çeşit talebine yönelik temel çalışma, Chamberlinian modeline dayalı olarak kapalı ekonomi konteksinde Dixit ve Stiglitz (1977) tarafından yapılmıştır. Daha sonra Dixit ve Stiglitz modeli; Dixit ve Norman (1980) ile Krugman'ın (1979, 1980, 1981) makaleleri ile açık ekonomiye uygulanmıştır.

Neo-Chamberlinian Monopolcü Rekabet Modeli, ticaretin içsel ölçek ekonomilerinden kaynaklandığına işaret etmektedir. Dolayısıyla, piyasalar eksik rekabetçi bir yapıdadır. Krugman, söz konusu modelle çalışmanın avantajlarını üçe ayırmaktadır. Birincisi, artan getiriler ve ticaret analizi iki mallı Ricardo modelinden daha karmaşık olmasına karşın bu model, basitlik getirmektedir. İkincisi, bu model dışsal ölçek ekonomilerde ortaya çıkan çoklu denge sorununa maruz kalmamaktadır. Üçüncüsü, çok sayıda farklılaştırılmış mallar üzerindeki ticaret, endüstri-içi ticaretin ampirik gözlemleriyle uyumaktadır.¹⁶⁸

Bu model, ürün farklılaştırması derecesinin egzojen olarak belirlendiği ve tüm farklılaştırılmış ürünlerin birbirlerini ikame ettiği şekilde yapılandırılmıştır. Tüm markalar, bireylerin fayda fonksiyonuna simetrik olarak dahil edilir ve tüm bireyler,

¹⁶⁷ David Greenaway ve P.K.M. Tharakan, "Imperfect Competition, Adjustment Policy and Economic Policy", *Imperfect Competition and International Trade*, David Greenaway ve P.K.M. Tharakan (ed), Wheatsheaf Books, Sussex, 1986, ss.10-11

¹⁶⁸ Paul R. Krugman, "Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade", *Journal of International Economics*, no: 9, 1979, ss.469-470

aynı fayda fonksiyonuna sahiptir. Bu nedenle, herbir birey mevcut tüm markaları tüketebilir. Ticaret, tüketiciler için mevcut farklılaştırılmış ürün sayısını artırır. Çünkü, serbest ticaret dünyada üretilen tüm çeşitleri herbir ülkede mevcut hale getirir. Artan ürün çeşidinden dolayı, bu modelde ticaretten elde edilen kazançlar vardır. Çünkü, fayda tüketilen ürün sayısı ile pozitif ilişkilidir.¹⁶⁹

Krugman, kapalı ekonomi için değiştirilmiş Dixit-Stiglitz monopolcü rekabet modelini geliştirmiştir. Nüfus artışı ve faktör mobilitesinin etkilerini olduğu gibi ticarete açılma etkilerini de incelemiştir.¹⁷⁰

Tek kıt üretim faktörü olarak emeğin olduğu kapalı bir ekonomi durumu dikkate alınmaktadır. Ekonominin i mal dizisiyle gösterildiği kadar mal üretebileceği varsayılmaktadır. Fiili olarak üretilen mallar ise n 'e kadar sıralanmaktadır.

Tüm tüketicilerin, tüm malların simetrik olarak girdiği aynı fayda fonksiyonunu paylaştıkları varsayılmaktadır.

$$U = \sum_{i=1}^n v(c_i) \quad , \quad v' > 0 \quad , \quad v'' < 0 \quad , \quad (1)$$

c_i , i 'inci malın tüketimidir. ϵ değişkenini tanımlamak gereklidir.

$$\epsilon_i = - \frac{v'}{v'' c_i} \quad , \quad \partial \epsilon_i / \partial c_i < 0 \quad (2)$$

ϵ_i , bireysel üreticinin karşılaştığı talep elastikiyetidir.

Tüm malların aynı maliyet fonksiyonuyla üretildiği varsayılır. Herbir malın üretiminde kullanılan emek, üretimin doğrusal bir fonksiyonudur.

$$l_i = \alpha + \beta x_i \quad , \quad \alpha, \beta > 0 \quad , \quad (3)$$

¹⁶⁹ Chris Milner, "Optimal Intervention and Intra-Industry Trade: The Case of Horizontally Differentiated Goods and Monopolistically Competitive Industries", **Imperfect Competition and International Trade**, David Greenaway ve P.K.M. Tharakan (ed), Wheatsheaf Books, Sussex, 1986, s.49

¹⁷⁰ Krugman, "Increasing Returns, "Monopolistic Competition and International Trade", **Journal of International Economics**, a.g.m., ss.469-479

l_i , i malının üretiminde kullanılan emek miktarıdır. x_i , i malının üretimini gösterir. α , sabit maliyettir. Yani, azalan ortalama maliyetler ve sabit marjinal maliyetler bulunmaktadır.

Malın üretiminin, malın bireysel tüketim toplamına eşit olması gerekir. Eğer, bireyler emekle birlikte tanımlanırsa; üretim, temsili bir bireyin tüketimi ile toplam işgücünün çarpımına eşit olmalıdır.

$$x_i = Lc_i \quad (4)$$

Toplam işgücü (L), bireysel malların üretiminde istihdam edildiği için tam istihdam varsayımı yapılmaktadır.

$$L = \sum_{i=1}^n l_i = \sum_{i=1}^n [\alpha + \beta x_i] \quad (5)$$

Belirlenmesi gereken üç değişken bulunmaktadır. Herbir malın fiyatının ücretlere oranı (P_i/w), herbir malın üretim düzeyi (x_i) ve üretilen malların sayısı (n). Simetri varsayımı nedeniyle, tüm mallar aynı miktar ve aynı fiyatla üretilecektir.

$$\left. \begin{array}{l} p = p_i \\ x = x_i \end{array} \right\} \text{ tüm } i\text{'ler için} \quad (6)$$

Belirli bazı malları üreten firmanın karşılaştığı talep eğrisini analiz etmek için temsili bir bireyin davranışı dikkate alınmaktadır. Temsili bir birey, bütçe sınırlamasına bağlı olarak faydasını maksimize edecektir. Maksimizasyon probleminin ilk sıra koşulları şu şekildedir:

$$v'(c_i) = \lambda p_i, \quad i = 1, \dots, n, \quad (7)$$

λ , gelirin marjinal faydası olarak açıklanabilen bütçe kısıtına ilişkin gölge fiyattır.

Eğer, üretilen malların sayısı fazla ise, λ sabit olarak alınabildiği için herbir firmanın fiyatlama politikası, gelirin marjinal faydası üzerine ihmal edilebilir bir

etkiye sahiptir. Bu durumda, i'inci bir firmanın karşılaştığı talebin elastikiyeti $\epsilon_i = -v'/v''c_i$ olmaktadır.

Şimdi, kârı maksimize eden fiyatlama davranışı dikkate alınmaktadır. Göreceli olarak küçük her bir firma, kendi kararlarının diğer firmaların kararları üzerine olan etkilerini ihmal edebilir. Bu nedenle, i'inci firma kârları maksimize etmek için kendi fiyatını seçer.

$$\Pi_i = p_i x_i - (\alpha + \beta x_i) w \quad (8)$$

Kârı maksimize eden fiyat, marjinal maliyet ve talep elastikiyetine bağlı olacaktır.

$$p_i = \frac{\epsilon}{\epsilon - 1} \beta w \quad (9)$$

$$\text{veya } p/w = \beta \epsilon / (\epsilon - 1)$$

Talep elastikiyeti, üretime bağlı olduğu için bu, fiyatı belirlemektedir. Dolayısıyla, kârı maksimize eden fiyatı bulmak için kârı maksimize eden üretim türetilir. Kârların dengede sıfır olduğu koşulu ile (9) nolu formülü birleştirerek üretim ve fiyatları belirlemek kolay olacaktır.

Fiyat koşulundaki (9) c ve p/w arasında bir ilişki vardır. Fiyat, her yerde marjinal maliyetin üzerinde olacaktır ve c ile artacaktır. Çünkü, talebin elastikiyeti, c ile düşer.

p/w ile c arasındaki ikinci ilişki, dengedeki sıfır kâr koşulundan türetilir. (8) nolu formülden, aşağıdaki formül yazılabilir.

$$0 = p x - (\alpha + \beta x) w \quad (10)$$

Tekrar aşağıdaki şekilde düzenlenebilir:

$$p/w = \beta + \alpha/x = \beta + \alpha / L_c \quad (11)$$

$x = Lc$ olduğu için, herbir malın tüketiminden firma başına düşen üretime ulaşılmaktadır. Ayrıca, tam istihdam varsayımı üretilen mal sayısının belirlenmesini sağlar.

$$n = \frac{L}{\alpha + \beta x} \quad (12)$$

Hangi malların üretileceği konusunda belirsizlik vardır, ancak mallar fayda ve maliyet fonksiyonlarına simetrik olarak girdiğinden dolayı, bu önemsiz kalmaktadır. Geliştirilen model, tek faktörlüdür ancak iş bölümü, piyasanın hacmi yoluyla sınırlandırıldığı için faktörün kullanımında ölçek ekonomileri bulunmaktadır.

Piyasa hacmini genişletme; işgücündeki artış, ticaret ve göç yolu ile olmaktadır.

(11) nolu $p/w = \beta + \alpha / x = \beta + \alpha / Lc$ formülü, tekrar düzenlenerek aşağıdaki formül şeklini alır:

$$x = \alpha / (p / w - \beta) \quad (13)$$

Bu formül, üretimin artması gerektiğine işaret etmektedir. $n = L / (\alpha + \beta Lc)$ olduğu zaman L 'deki bir artış ve c 'deki bir düşüş, n 'de artışı ifade edecektir.

Ayrıca, büyümenin refah etkileri de modelde dikkate alınmaktadır. Genel refahı karşılaştırmak zor olmakla beraber temsili bir bireyin refahı dikkate alınabilir. Refah artışı reel ücretlerde (p/w) ortaya çıkan artış ve mevcut mal sayısındaki artıştan elde edilmektedir.

Diğer yandan refah etkileri yanında ticaretin etkileri de dikkate alınmaktadır. Başlangıçta, ticaret yapmayan iki ekonomi gözönüne alınır. Ülkelerin, zevk ve teknolojiler yönünden özdeş oldukları varsayılmaktadır. Bu, tek faktörlü bir model olduğu için faktör donatımlarındaki farklılıklar hariç bırakılmaktadır. Geleneksel modele göre, bu ekonomiler arasında ticaretin ve ticaretten potansiyel kazançların ortaya çıkmaması gerekir. Bununla beraber, bu modelde hem ticaret hem de ticaretten kazançlar olacaktır.

Bu durumu görmek amacıyla ticaretin, iki ülke arasındaki sıfır taşıma giderleriyle yapılmaya başlandığı varsayalım. Simetri varsayımı, hem her iki ülkedeki ücret oranlarının eşit olmasını sağlayacak hem de her iki ülkede üretilen herhangi bir malın fiyatının aynı olmasını sağlayacaktır. Böylece, yarattığı etki her bir ülkenin işgücünde artış yaşamasıyla aynı olacaktır. Gerek üretim ölçeğinde gerekse tüketim malları sayısında artış olacaktır. Her iki ülkedeki refah, hem artan seçenekten dolayı hem de daha yüksek reel ücretlerden dolayı artacaktır.

Ticaretin yönü, belirsizdir. Hangi ülkenin, hangi malı ihraç edeceği belirsizlik taşıırken her mal, sadece tek bir ülkede üretilecektir. Bu modelde, firmaların piyasalarda rekabet etmesini gerektirecek bir neden yoktur. Ticaretin hacmi, belirlidir. Herbir birey, fayda fonksiyonunu maksimize edecektir.

$$U = \sum_{i=1}^n v(c_i) + \sum_{i=n+1}^{n+n^*} v(c_i) \quad (14)$$

Bu formülde $i, \dots, n$ 'e kadar olan mallar yurtiçinde $n+1, \dots, n+n^*$ ise yabancı ülkede üretilmektedir. Her ülkede üretilen malların sayısı, işgücüne oransal olacaktır.

$$n = \frac{L}{\alpha + \beta x} \quad (15)$$

$$n^* = \frac{L^*}{\alpha + \beta x}$$

Tüm malların fiyatı aynı olduğu için, her bir ülkenin mallarına yapılan harcamalar bir ülkenin işgücüyle orantılı olacaktır. İthalatın yurtiçi harcamalardaki payı, $L^* / (L + L^*)$ olacaktır. Herbir ülkenin ithalat değeri, milli gelir ile ithalat payının çarpılmasından elde edilir.

$$\begin{aligned} M &= w L \cdot L^* / (L + L^*) \\ M &= w L L^* / (L + L^*) \\ M &= M^* \end{aligned} \quad (16)$$

Herbir ajanın bütçe kısıtı, yeterli olduğu için ticaret dengelidir. Dünya gelirinin bir bölümü olarak ticaret hacmi, ekonomiler eşit büyüklükte ise maksimize edilmektedir.

Ticaret hacminin, belirli olmasına karşın ticaret yönünün belirsiz olması, Linder'in tezini hatırlatmaktadır. Linder, ölçek ekonomilerinden söz etmemiş olsa bile bu modeller arasında benzerlik görünmektedir. Sonuçta, ölçek ekonomileri zevkler, teknoloji ve faktör donatımları yönünden farklılıklar olmasa bile ticareti ve ticaretten kazançları ortaya çıkarabilmektedir.

Faktör mobilitesinin etkileri dikkate alındığında, ülkeler ve bölgeler arasında emek hareketinin olduğu varsayılmaktadır. Aynı zevk ve teknolojilere sahip iki bölgenin olduğu varsayılır. Bu durumda, ticaretten ortak kazançlar elde edilmektedir. Çünkü, birleşik piyasa hem daha fazla mal çeşidini hem de daha büyük ölçekli üretime olanak sağlar. Eğer, bir bölgenin nüfusu diğer bölgeye göç etmiş olsaydı, aynı kazançlar ticaret olmaksızın elde edilecekti. Bu modelde, ticaret ve işgücündeki artış eşittir. Eğer, ticari engeller varsa işçiler daha fazla işgücünün olduğu bölgeye hareket edecektir. Eğer, mal ticaretinin olmadığı ancak işgücünün tam olarak mobil olduğu ekstrem bir durum düşünülürse, daha kalabalık bölge göçü teşvik edecek hem daha fazla reel ücret hem de daha fazla mal çeşidi sağlayacaktır. Sonuçta, faktör mobilitesi ticareti ikame edici bir özellik taşımaktadır.

Neo-Chamberlinian Monopolcü Rekabet Modeli, Chamberlinian yaklaşımını ölçeğe göre artan getiri koşulları altındaki ticarete uygulamaktadır. Bu model, ticaretin teknolojiye veya faktör donatımlarındaki farklılıkların sonucu olmasının gerekmediğine işaret etmektedir. Bunun yerine ticaret, işgücü artışı ve bölgesel yoğunlaşmadakine benzer ticaret etkileriyle beraber piyasanın genişlemesi ve ölçek ekonomilerinin kullanılmasının bir yolu olabilmektedir. Bu görüş, benzer faktör donatımı ve tercihlere sahip endüstri ülkeleri arasındaki ticareti açıklamada yararlı olmaktadır.

2.8.3.1.2.Neo-Hotelling Monopolcü Rekabet Modeli

Neo-Hotelling Monopolcü Rekabet Modeli, Lancaster (1979, 1980) ve Helpman (1981)'in geleneksel ticaret teorilerinin endüstri-içi ticaret teorisi ile entegrasyonuna yönelik çalışmalarına dayanır.

Bu model, Lancaster tipi tercih modellemesini kullanmaktadır. Lancaster tipi tercih modellemesi, ideal çeşit (ideal variety) olarak da adlandırılmaktadır. Saçlarını her defasında aynı modelde kestiren bir tüketicinin davranışı, ideal çeşit yaklaşımına örnek oluşturur. Bu durumda, tüketici en çok tercih ettiği çeşide sahip olmakta ve farklı çeşitleri bir arada kullanmaktan hoşlanmamaktadır. Diğer yandan; Neo-Chamberlinian Monopolcü Rekabet Modeli'nde kullanılan Dixit – Stiglitz tipi tercih modellemesi ise, çeşit düşkünlü (love of variety) olarak adlandırılmaktadır. Helpman ve Krugman, çeşit düşkünlü yaklaşımına örnek olarak her defasında farklı ülke lokantalarında yemek yemeği tercih eden tüketiciyi vermektedir.¹⁷¹

Lancaster'ın yaklaşımı, ürünlerin bazı temel özelliklerin birleşimi ile farklılaştırıldığı varsayımına dayanmaktadır. Herbir tüketici ideal bir çeşide sahiptir. Tüketici, ideal çeşidi tüketemediği durumda, ideal çeşide en yakın olan malı tüketmeyi tercih eder. Bu nedenle, birbirine daha yakın olan iki mal birbirlerini daha iyi ikame etmektedir. Bununla beraber, ideal çeşitten farklı bir mal tüketmek zorunda kalan tüketiciye ideal çeşidin sağladığı fayda düzeyine ulaşması amacıyla tüketilen birim cinsinden tazminat verilmektedir. Diğer yandan, Lancaster tipi tercih modellemesi Dixit-Stiglitz tipi tercih modellemesine göre daha karmaşık olduğu için literatürde daha çok Dixit-Stiglitz tipi tercih modellemesi kullanılmaktadır.

Lancaster'in ürün çeşidine yönelik görüşü, tüketicilerin malları özellik koleksiyonları olarak gördüğü düşüncesine dayanır. Bu nedenle, bir otomobil hız, konfor, renk ve büyüklüğe ilişkin özellikler yelpazesini temsil etmektedir. Dolayısıyla, bireyler mallar ile sahip oldukları özelliklerden dolayı ilgilenmektedir. Bireylerin aynı mala verdikleri yanıtlardaki farklılıklar, malın özelliklerine farklı algılardan kaynaklanmayıp malın sahip olduğu özellikler yelpazesine ilişkin farklı tercihlerin ifadesi olarak da görülebilir. Tüketicinin rasyonel karar vermek için ek bir bilgiye gereksinim duymadığı varsayılmaktadır.¹⁷²

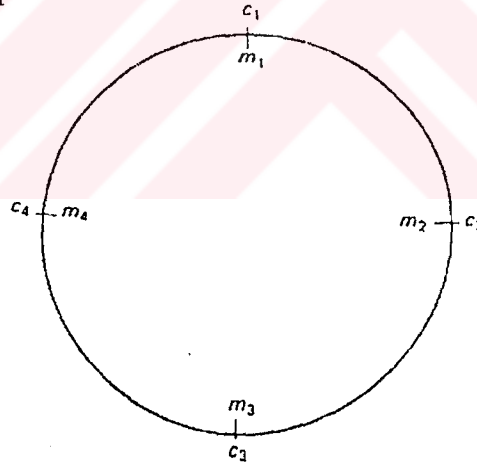
Lancaster, bireylerin mal koleksiyonundan çok malların özellikleri üzerinde tercihlere sahip olduklarını varsaymaktadır. Eğer, tüm mallar fiyatları açısından elverişli ise, herbir birey en çok tercih ettiği veya ideal ürününü satın alacaktır.

¹⁷¹ Helpman ve Krugman, a.g.e., s.116

¹⁷² Henryk Kierzkowski, "Model of International Trade in Differentiated Goods", David Greenaway (ed), *Current Issues in International Trade*, 2nd Ed, 1996, s. 12.

Analizin temeli, en çok tercih edilen mallar tüketiciler açısından değiştiği için tüketici tercihlerinde çeşitlilik olmasına dayanır ve özellikle en çok tercih edilen mallar seti, ürün yelpazesinin alt setini oluşturmaktadır. Ayrıca, tek düze olma varsayımı kullanılmaktadır. Bu varsayım, farklı tüketici tercihleri arasında belirli benzerlikler bulunduğu ve tüketicilerin aynı genel şekli taşıyan ürün grubu özellikleri boyunca kayıtsız kaldıkları ancak en çok tercih edilen farklı malları veren ürün yelpazesi boyunca pozisyonlarını değiştirdikleri görüşüne dayanır.¹⁷³

Neo-Hotelling Monopolcü Rekabet Modeli, Lancaster ve Helpman'ın çalışmalarına dayanır. Homojen mal üreten ve farklılaştırılmış mal üreten iki sektör vardır. Homojen mallar, ölçeğe göre sabit getiriler altında üretilirken, farklılaştırılmış mallar, ölçek ekonomileri yolu ile üretilmektedir. Hem emek hem de sermaye, gerekli üretim faktörleridir. Ayrıca, farklılaştırılmış mallar ölçeğe göre artan getiriler ile üretilir. Piyasaya giriş engelleri yoktur ve bu nedenle kârların dengede sıfıra doğru yönelmesi gerekir



Şekil 2: Yatay olarak farklılaştırılmış malın alternatif gösterimi.

Kaynak: Kierzkowski, a.g.m., s. 14

Ölçeğe göre artan getiri koşullarında çok sayıda ürün talep edilmesine karşın farklılaştırılmış ürünlerin sınırlı bir sayısı, piyasaya arz edilmektedir. Şekil 2'de, farklılaştırılmış ürünlere ilişkin daire gösterimi kullanılmaktadır. Herbir nokta, bazı bireylerin ideal modelini temsil etmekte ve tüketiciler, dairenin çemberi üzerinde tek

¹⁷³ Kelvin Lancaster, "Intra-Industry Trade Under Perfect Monopolistic Competition; *Journal of International Economics*, vol: 10, 1980, ss.153-154

düze olarak dağılmaktadır. m_1 , m_2 , m_3 ve m_4 gibi dört modelin otarşi durumunda üretildiği varsayılın. c_1 , c_2 , c_3 ve c_4 ideal modellerine sahip tüketiciler, en çok tercih ettikleri modelleri elde ederler. Diğer tüketiciler, aynı fiyatı tercih ettikleri mallara uymayan modellere ödemek zorunda kalmaktadır. Eğer, m_2 modeli aynı fiyata bulunuyorsa m_1 'de bulunan veya m_1 'e yakın olan tüketicilerin bu modeli alacağı açıktır. Ancak, m_1 modelinden m_2 'ye doğru hareket edildikçe belirli tüketicilerin daha sonraki modeli tercih edecekleri bir nokta vardır. Bu nokta, m_1 ile m_2 arasında olacaktır. Tüketiciler, bu noktada m_1 ve m_2 arasında kayıtsız kalacaktır.

Serbest ticaretin ana ülke ile özdeş yabancı ülke arasında ortaya çıkabildiği varsayılın. Ayrıca; m_1 , m_2 , m_3 ve m_4 modelleri üreten dört yabancı firma bulunmaktadır. Bu firmalar, dört modeli üretmede şanslıdır. Serbest ticaret koşullarında üretici sayısının otarşi durumundaki üretici sayısına eşit olduğu varsayılmaktadır. Herbir firma, aynı üretimi yapacak ve aynı fiyatı elde edecektir. Serbest ticaret, özellikle bazı marjinal tüketiciler açısından faydalı olabilecektir. Çünkü, bazı tüketiciler ideal tanımlarına çok yakın modeller elde edecektir. Bu durumda, ticaret endüstri-içi ticaret şeklinde olacaktır.¹⁷⁴

Lancaster'in ardından Helpman, 1981'de yazdığı makale ile Neo-Hotelling Monopolcü Rekabet Modeli'nin gelişimine katkıda bulunmuştur.¹⁷⁵

Tüketicinin gıda ve mamul mal olmak üzere iki mal tükettiği varsayılmaktadır. Gıda, tek çeşitten oluşmaktadır. Diğer yandan, mamul mallar birden çok çeşide sahiptir. Ayrıca, herbir ürün çeşidi şeklindeki dairenin çemberi üzerindeki bir noktada bulunmaktadır.

$u(x,y)$, tüketicinin ideal mamul mal miktarları ve gıda tercihini temsil eden fayda fonksiyonunu gösterir. Tercihlerin tam gösterilmesi için, tüketicinin ideal mamul malın x birimleri ile dairenin çemberi üzerindeki yerin tüketicinin ideal mamul mal çeşidinden v (en kısa yay uzaklığı) uzaklığında olduğu bir malın $h(v)x$

¹⁷⁴ Kierzkowski, a.g.e., ss.14-15

¹⁷⁵ Elhanan Helpman, "International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economics of Scale and Monopolistic Competition", *Journal of International Economics*, vol: 11, 1981, ss.305-340

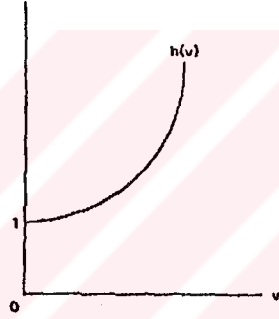
birimleri arasında kayıtsız kaldığı ve $l = 1/\pi$ 'in dairenin yarıçapı olduğu ve $h(v)$ fonksiyonunun tazminat fonksiyonu olduğu varsayılmaktadır.

$$h(0) = 1 \quad \text{ve} \quad h(v) > 1 \quad v > 0 \quad (1a)$$

$$h'(0) = 0 \quad \text{ve} \quad h'(v) > 0 \quad v > 0 \quad (1b)$$

$$h''(v) > 0 \quad v \geq 0 \quad (1c)$$

Bir mal, ideal çeşitten ne kadar uzaklaşır ise tüketicinin bu mal ile bir birim ideal çeşit arasında kayıtsız kalması için, o kadar çok tazminat gerekmektedir. Ayrıca, (1c)'den dolayı ideal maldan ne kadar çok uzaklaşırsa, gerekli olan marjinal tazminat o kadar artacaktır. Tazminat fonksiyonu Şekil 3'de gösterilmektedir.



Şekil 3. Tazminat fonksiyonu

Kaynak: Helpman, a.g.m., s.309

$x(v)$, tüketici tarafından tüketilen ideal maldan v uzaklığında bulunan mamul malın miktarını gösterir. Bu durumda, y birim gıda tüketiliyorsa fayda düzeyi aşağıdaki gibi yazılabilir.

$$u = u[x(v) / h(v), y] \quad (2)$$

Tüketicinin mamul malların sadece tek tipini kullandığı varsayılmaktadır. Bu durumda, 2 nolu denklem bu tercihlerin tam gösterimini sağlar. $u(\cdot)$ 'nin artan, konkav benzeri ve homotetik olduğu varsayılmaktadır.

Tüketici, iki konuda karar vermektedir. Birincisi, tüketici tüketileceği mamul mal çeşidine ilişkin olarak karar vermektedir. Tüketici, piyasadaki tüm çeşitler

arasında ve uygun çeşitlerin göreceli fiyatlarını dikkate alarak uygun çeşidi seçer. İkinci karar ise, tüketicinin bütçesini tüketmeyi seçtiği gıda ile mamul mal arasında dağıtmasıdır. Eğer, tüketici ideal çeşidinden (v) uzaklığında bulunan çeşidi tüketmeyi seçerse, talep fonksiyonları (tercihlerin homotetikliği) şu şekildedir:

$$x(v) / h(v) = \alpha_x [p_x h(v), p_y] I \quad (3a)$$

$$y = \alpha_y [p_x h(v), p_y] I \quad (3b)$$

p_x , tüketicinin ideal tipinden v uzaklıkta bulunan mamul malın fiyatıdır. p_y ise, gıdanın fiyatıdır. I , tüketicinin geliri ve $\alpha_x(\cdot)$ ile $\alpha_y(\cdot)$, $p_x h(v) \cdot \alpha_x [p_x h(v), p_y] + p_y \alpha_y [p_x h(v), p_y] \equiv 1$ özelliği ile beraber homojen dereceli (-1) fonksiyonlarıdır. $p_x h(v)$, ideal çeşidin birim başına efektif fiyatıdır. Çünkü, refah hesaplamalarında mevcut malın $h(v)$ birimleri, bir birim ideal çeşide eşittir. (3a) formülünün sağ tarafı, ideal tip birimleri talebini temsil eder. (3b) formülü ise, gıda fiyatını ifade eden p_y ve ideal çeşit fiyatını gösteren $p_x h(v)$ ile beraber, gıda talebini temsil eder. $\alpha_x(\cdot)I$, ideal çeşit birimlerine ilişkin talebi gösterir. (3a) formülünün sol tarafı $(x(v) / h(v))$, tüketici açısından ideal çeşitten v uzaklığında bulunan $x(v)$ ürün birimlerine eş değer olan ideal çeşit miktarını temsil etmektedir. Tüketici, ideal ürünler içinden en düşük fiyatı olan çeşidi seçecektir.

Tüm tüketicilerin, aynı gelir ve fayda fonksiyonlarına sahip oldukları varsayılmaktadır. Bununla beraber, tüketicilerin tümü, mamul malların aynı ideal çeşidine sahip değildir. İdeal tercih çeşitleri, dairenin çemberi üzerinde tek düze olarak dağılmaktadır. 3 nolu denklemler, tüketicilerin talep fonksiyonlarını temsil etmektedir.

Üreticiler açısından, gıdanın emek ve sermaye kullanılarak üretildiği, artan, doğrusal bir üretim fonksiyonuna $Y = F_y(L_y, K_y)$ sahip olduğu varsayılmaktadır. Bu üretim fonksiyonu, maliyet fonksiyonu ile ilgilidir.

$$C_y(w, r, Y) \equiv c_y(w, r) Y \quad (4)$$

w , ücret oranını r ise sermayenin fiyatını ifade ederken $c_y(w, r)$ ise marjinal (= ortalama) maliyetleri temsil eden artan, konkav ve lineer homojen bir fonksiyondur. Bu maliyet fonksiyonu, talep fonksiyonlarını getirmektedir.

$$L_y = a_{LY}(w, r) Y \quad (5a)$$

$$K_y = a_{KY}(w, r) Y \quad (5b)$$

$a_{LY}(w, r) = \partial c_y(w, r) / \partial w$, ücret-üretim oranını ifade ederken $a_{KY}(w, r) = \partial c_y(w, r) / \partial r$ ise sermaye-üretim oranını gösterir.

Eğer, gıdanın fiyatı marjinal üretim maliyetlerine eşit ise; gıda sektörü pozitif ve sınırlı üretim düzeyinde mal üretecektir. Eğer, gıdanın fiyatı marjinal üretim maliyetlerinin altına düşer ise; gıda sektörü mal üretmeyecektir. Böylece, endüstrinin sınırlı düzeyde mal üretmesi için fiyatlama koşulu, marjinal (= ortalama) maliyet fiyatlaması şeklinde olacaktır.

$$p_y = c_y(w, r) \quad (6)$$

Gıda endüstrisinin üretim yapıp yapmayacağından bağımsız olarak kârlar, daima sıfır olacaktır.

Mamul sanayiinde, tek çeşidin üretim fonksiyonunun $X = F_x(L_x, K_x)$ şeklinde olduğu varsayılmaktadır. L_x ve K_x , bu çeşidin üretiminde kullanılan emek ve sermaye miktarıdır. Mamul mal, ölçeğe göre artan getiriler ile üretilmektedir. $\theta(w, r, X)$ formülü, ölçek ekonomileri ölçümünü vermektedir.

$$\theta(w, r, X) = \frac{C_x(w, r, X)}{C_{xx}(w, r, X) X} \quad (7)$$

$C_{xx}(\cdot)$, marjinal üretim maliyetlerini ifade eder. Eğer, $\theta(w, r, X) > 1$ ise, X üretim düzeyinde ölçek ekonomiler vardır. Eğer, $\theta(w, r, X) < 1$ ise; ölçeğe göre ekso ekonomiler ve $\theta(w, r, X) = 1$ ise; ölçeğe göre sabit getiriler ortaya çıkmaktadır.

Helpman'ın ölçek ekonomileri varsayımları, şu şekildedir:

$$\theta(w, r, X) > 1 \quad 0 < x < \bar{X} \leq +\infty \quad (8a)$$

$$\partial\theta(w, r, X) / \partial X < 0 \quad (8b)$$

Söz konusu varsayımları sağlayan maliyet fonksiyonu, şu şekildedir.

$$C_x(w, r, X) = \begin{cases} r + wX & X > 0 \\ 0 & X = 0 \end{cases}$$

Üretim faktörleri talebi fonksiyonları, maliyet fonksiyonundan türetilebilir.

$$L_x(w, r, X) = \partial C_x(w, r, X) / \partial w \quad (9a)$$

$$L_x(w, r, X) = \partial C_x(w, r, X) / \partial r \quad (9b)$$

Mamul malların üretiminde ölçek ekonomilerinden dolayı, genellikle tüm olası mal çeşitleri üretilmemektedir. Sınırlı sayıda mal çeşitleri üretilmektedir.

Kapalı ekonomide denge dikkate alındığında, mevcut çeşitlerin dairenin çemberi üzerinde eşit olarak dağıldıkları varsayılır. Bu durum, N sayıda çeşit tüketilirse mevcut olan iki yakın çeşit arasındaki yay uzaklığının $D = 2/N$ olduğunu ifade eder. Eğer, n sayıda çeşit üretilir ise; bu durumda kapalı ekonomi dengesinde aşağıdaki eşitliğin gerçekleşmesi gerekir.

$$N = n \quad (10)$$

Denge noktasında talep esnekliği, şu şekilde hesaplanabilir:

$$\begin{aligned} \tilde{E}(p_x, p_y, N) \equiv & \left[\int_0^{1/N} \alpha_x [p_x h(v), p_y] h(v) dv \right]^{-1} \times \left[p_x \int_0^{1/N} \alpha_{x_1} [p_x h(v), p_y] [h(v)]^2 dv \right. \\ & \left. - \frac{1}{2h'(1/N)} \alpha_x [p_x h(1/N), p_y] [h(1/N)]^2 \right] \end{aligned} \quad (11)$$

$\alpha_x(\cdot)$, homojen derece (-1) olduğu için, $\alpha_{x_1} < 0$ ve $\alpha_{x_2} > 0$ olmakta ve $\tilde{E}(\cdot) < -1$ olmaktadır.

Mamul sanayi ürünü üreticisinin karşılaştığı monopol gücü derecesini tanımlayan yeni fonksiyonu tanımlamak gerekmektedir. $R(p_x, p_y, N)$ fonksiyonu, marjinal gelire göre denge fiyat (p_x) oranı olarak tanımlanır. Bu, monopol gücünün standard bir ölçümü olmaktadır. Bu oran, ne kadar büyük ise monopol gücü o kadar büyük olacaktır.

$$R(p_x, p_y, N) \equiv \left[1 + \frac{1}{\tilde{E}(p_x, p_y, N)} \right]^{-1} \quad (12)$$

$R(\cdot)$ fonksiyonu, daha büyük değerler elde eder veya 1'e eşit olabilir ve talep esnekliği, sonsuza yaklaştığında fonksiyon bire yaklaşır. Bu durumda, monopol gücü yoktur. Diğer yandan, tazminat fonksiyonu $h(\cdot)$, tüm olası mamul çeşitlerinin tüketimde tam ikame olduklarını ifade ettiği zaman talep esnekliği, sonsuza yaklaşır.

Monopol gücü derecesi, farklılaştırılmış ürün sayısına dayanmaktadır. Ürün sayısı arttıkça, monopol gücü derecesinin azalması beklenmektedir. Çünkü, ürün sayısındaki artış daha çok rekabeti gösterir. Sınırsız sayıda pek çok çeşit bulunduğu tüm monopol gücünün kaybedilmesini ifade eden N , sonsuza yaklaştığı için $R(\cdot)$ 1'e yaklaşmakta ve $\tilde{E}(\cdot)$ sonsuza yaklaşır. Bu durum, yeterince büyük N 'in monopol gücü derecesinin N ile azaldığını ifade eder. $R(\cdot)$ 'nin N ile azaldığı varsayılır.

Uzun dönemde, endüstrilere serbest girişin olduğu ve emek ile sermayenin gerek firmalar gerekse sektörler arasında mobil olduğu varsayılır. Sonuçta, herbir firma aynı faktör fiyatları ile karşılaşır ve serbest giriş, kârları sıfıra inmeye zorlamaktadır. Bu nedenle, uzun dönem dengesinde sıfır kâr koşulları yerine getirilmektedir:

$$p_y = c_y(w, r) \quad (13)$$

$$p_x X = C_x(w, r, X) \quad (14)$$

X , farklılaştırılmış bir ürün üreten bir endüstrideki bir firmanın üretim düzeyini ifade eder.

X kadar üretim yapan bir firma, marjinal geliri marjinal maliyete eşitlemektedir.

$$p_x \left[1 + \frac{1}{\tilde{E}(p_x, p_y, N)} \right] = C_{xx}(w, r, X)$$

(7), (12) ve (14) nolu denklemler birleştirilerek aşağıdaki denklem elde edilmektedir.

$$R(p_x, p_y, N) = \theta(w, r, X) \quad (15)$$

Monopol gücü derecesi, ölçek ekonomileri derecesine eşittir. (13)–(15) denklemler, firmanın uzun dönem denge koşullarının tam gösterimini sağlar. Faktör fiyatları ve tüketiciler için elverişli çeşit sayısı veri iken, bu denklemler mamul mal sektöründeki bir firmanın denge üretim düzeyi ve denge mal fiyatları için çözüm sağlar. Gıda sektöründeki bir firmanın denge üretim düzeyi, gıda üretiminde ölçeğe göre sabit getirilerin varlığı ile belirlenmemektedir. Bu, gıda piyasalarındaki denge koşulları ve üretim faktörlerini belirlemeden bırakmaktadır.

Üretim faktörlerine ilişkin talep fonksiyonları (5) ve (9) nolu denklemler yolu ile tanımlanır. Eğer, Y toplam gıda üretimini temsil ederse ve mamul mal sektöründe n sayıda firmanın olduğu hatırlanırsa; her bir firma uzmanlaştığı çeşidin X birimlerini üretir. Faktör piyasalarındaki denge koşulları, şu şekilde yazılabilir.

$$a_{LY}(w, r)Y + L_x(w, r, X) n = L \quad (16)$$

$$a_{LY}(w, r)Y + K_x(w, r, X) n = K \quad (17)$$

L, ülkenin toplam emek gücünü ifade ederken K ise ülkenin sermaye stokunu göstermektedir. (16) nolu denklemin sol tarafı, derneşik emek talebini temsil etmektedir. Bu, hem gıda sektörü hem de mamul mal sektöründeki n sayıda firma tarafından talep edilen emek toplamından oluşur. (16) nolu denklemin sağ tarafı ise, emek arzını ifade etmektedir. Benzer bir açıklama, sermaye piyasasındaki denge koşulunu gösteren (17) nolu denkleme uygulanabilir.

Mal piyasalarında denge koşullarını belirlemek gerekir.

$$Q(\cdot) = 2\epsilon I \int_0^{1/N} \alpha_x [p_x h(v), p_y] h(v) dv \text{ formülü kullanılarak, mamul malları}$$

piyasasında denge koşulu yazılabilir.

$$2\epsilon I \int_0^{1/N} \alpha_x [p_x h(v), p_y] h(v) dv = X \quad (18)$$

Belirli bir çeşit talebi, arza eşittir. Belirli mamul mallar çeşidini tüketen tüketicilerin Y/N birim gıda tükettiği varsayılmaktadır. Böylece, (3b) denklemi kullanılarak gıda piyasasında denge koşulu yazılabilir.

$$2\epsilon I \int_0^{1/N} \alpha_y [p_x h(v), p_y] dv = Y / N \quad (19)$$

(18) ve (19) nolu denklemler bölünerek aşağıdaki formül elde edilmektedir.

$$\frac{\int_0^{1/N} \alpha_x [p_x h(v), p_y] h(v) dv}{\int_0^{1/N} \alpha_y [p_x h(v), p_y] dv} = \frac{X}{Y / N} \quad (20)$$

Kapalı ekonomide denge koşulları sistemi, (10), (13)–(17) ve (20) nolu denklemler yolu ile ifade edilmektedir.

İki ülkenin olduğu bir dünyada uluslararası ticaret dikkate alındığında; ana ülke ve yabancı ülke olmak üzere iki ülkenin ve gıda ile mamul mal gibi iki malın bulunduğu varsayılmaktadır. Teknolojiler, ülkeler arasında özdeştir. Çünkü, maliyet fonksiyonları her ülkede aynıdır. Tüm tüketicilerin aynı fayda fonksiyonlarına $u(x, y)$ ve aynı tazminat fonksiyonlarına $h(v)$ sahip oldukları varsayılmaktadır. Herbir ülkedeki tüketicilerin ideal çeşide göre dairenin çemberleri üzerinde tek düze şekilde dağıldıkları varsayılır. Bununla beraber, ülkeler nüfus büyüklüğü ve sermaye stoku yönünden farklılaşabilir. Dolayısıyla, ülkeler $H - O$ modelinde olduğu gibi sadece faktör donatımları yönünden farklılaşmaktadır.

Yabancı ülkenin değişkenleri yıldızlı olarak gösterilirken ana ülkenin değişkenleri ise yıldızsız şekilde gösterilir. Örneğin, L^* ve K^* yabancı ülkenin emek gücü ve sermaye stokunu gösterirken $\xi^* = L^*/2$, yabancı ülkenin nüfus yoğunluğunu göstermek için kullanılır. Diğer yandan, N tüketiciler için mevcut mamul mal çeşidi sayısını ifade etmektedir. Dünya ekonomisinde üretilen tüm çeşitler, her bir ülkedeki tüketiciler için mevcuttur.

Dünya ekonomisindeki denge, iki özelliğe sahiptir. Birincisi, sektörel uzmanlaşmanın olmamasıdır. Bu nedenle, her bir ülke gıda ve mamul malları üretir. Bir ülkedeki iki firmanın aynı çeşidi üretememesi gibi nedenlerden dolayı, her iki ülkede tek mamul mal türü üretilmemektedir. Diğer deyişle, bir ülke sadece gıda veya sadece mamul mal üretmemektedir.

İkincisi, farklılaştırılmış mal piyasasında simetri durumu, her iki yakın çeşidin dairenin çemberleri üzerinde eşit olarak dağılmasına yol açar. Söz konusu durum, tüm çeşitlerin aynı fiyata satılmasını ifade etmektedir.

Eğer, yukarıdaki iki koşul yerine getirilir ise; dünya ekonomisinin denge koşullarının alt seti, (13)–(17) denklemlerin ülkeye özgü değişkenlerinden oluşmaktadır.

$$p_y = c_y(w, r) \quad (21)$$

$$p_x X = C_x(w, r, X) \quad (22)$$

$$R(p_x, p_y, N) = \theta(w, r, X) \quad (23)$$

$$a_{LY}(w, r)Y + L_x(w, r, X)n = L \quad (24)$$

$$a_{KY}(w, r)Y + K_x(w, r, X)n = K \quad (25)$$

$$p_y = c_y(w^*, r^*) \quad (26)$$

$$p_x X^* = C_x(w^*, r^*, X^*) \quad (27)$$

$$R(p_x, p_y, N) = \theta(w^*, r^*, X^*) \quad (28)$$

$$a_{LY}(w^*, r^*)Y + L_x(w^*, r^*, X^*)n^* = L^* \quad (29)$$

$$a_{KY}(w^*, r^*)Y + K_x(w^*, r^*, X^*)n^* = K^* \quad (30)$$

(26)–(30) arası denklemler, yabancı ülkenin denge koşullarını ifade ederken (21)–(25) arası denklemler ise ana ülkenin denge koşullarını ifade etmektedir. Dünya gıda fiyatı (p_y) ve mamul mal fiyatı (p_x) veri iken bir ülkenin üreticileri marjinal geliri marjinal maliyetlere eşitleyebilir ve rekabetten dolayı firmalar marjinal maliyetleri ortalama maliyetlere eşitleyen fiyatlar koyarlar. Bu koşullar, ilk üç denklem ile tanımlanır.

Eğer, her iki ülke aynı teknolojiye sahip ise, sektörel uzmanlaşmanın olmadığı durumda ticaret dengesi halinde her bir ülke, hem gıda hem de mamul malı üretir. Mamul malların tüm çeşitleri, simetrik olarak dağılmaktadır. Bu durumda, ticaret dengesi halinde faktör fiyatları, her iki ülkede aynıdır ve mamul mal sektöründeki bir firmanın üretim düzeyi, her iki ülkede aynı olmaktadır.

Ülkelerin donatıldıkları sermaye-emek oranları yönünden ne kadar çok farklılık var ise, endüstri-içi ticaretin dünya ticareti içindeki payı o kadar düşük olmaktadır. Ana ülkenin sermaye-emek oranının yabancı ülkenin sermaye-emek oranına eşit veya ondan daha küçük olduğu ve ana ülkenin gıda ihraç ettiği varsayılmaktadır. Grubel-Lloyd indeksi kullanılarak aşağıdaki formül yazılabilir,

$$\text{Endüstri-içi ticaret} = 1 - \frac{p_y(Y - A_y) + p_x(n^* A_x - n A_x^*)}{p_y(Y - A_y) + p_x(n A_x^* + n^* A_x)} \quad (31)$$

A_y , ana ülkede toplam gıda tüketimini, A_x ana ülkede toplam mamul mal çeşidi tüketimini ve A_x^* ise yabancı ülkedeki mamul mal çeşidinin toplam tüketimini gösterir.

Simetri varsayımı nedeniyle bir ülkenin her bir çeşitten aynı miktar tükettiği varsayılmaktadır.

Ticaret dengesi (gelir) kısıtı nedeniyle, ihracat ithalata eşit olmaktadır.

$$p_y(Y-A_y) + p_x n A_x^* = p_x n^* A_x$$

Endüstri-içi ticaret formülü, aşağıdaki şekilde kısaca yazılabilir.

$$\text{Endüstri-içi ticaret} = \frac{n / A_x}{n^* / A_x^*} \quad (32)$$

Endüstri-içi ticaret, 0 ile 1 değerleri arasında gözlenmektedir. $n = 0$ olması, sadece endüstriler-arası ticaretin olduğu durumda endüstri-içi ticaret indeksinin sıfır değerini aldığını ifade eder. $n^* A_x = n A_x^*$ olması, ticaretin tümünün endüstri-içi ticaret olduğu durumda endüstri-içi ticaret indeksinin bir değerini aldığını ifade eder.

Neo-Hotelling Monopolcü Rekabet Modeli bağlamında endüstri-içi ve endüstriler-arası ticarete ilişkin olarak bazı sonuçlar elde edilmiştir. Faktör donatımlarının ülkeler arasında benzer olduğu durumda, sadece endüstri-içi ticaret ortaya çıkarken faktör donatımlarının ülkeler arasında farklı olması ve farklılaştırılmış ürün endüstrisinin göreceli olarak sermaye yoğun olması durumunda ise hem endüstri-içi ticaret hem de endüstriler-arası ticaret birlikte ortaya çıkmaktadır. Diğer yandan, her iki ülke farklılaştırılmış mal ihraç ve ithal etmekle beraber mamul malların sermaye yoğun oldukları varsayılmaktadır. Bu durumda, her iki ülke mamul malların hem ihracatçısı hem de ithalatçısı olmakla birlikte daha düşük sermaye-emek oranına sahip bir ülke, gıdanın ihracatçısı ve mamul malların net ithalatçısı iken yüksek sermaye-emek oranına sahip bir ülke ise mamul malların net ihracatçısı ve gıdanın ithalatçısı olmaktadır. Eğer, her iki ülke aynı sermaye-emek oranına sahip ise, ticaretin tümü endüstri-içi ticaret şeklinde olmakta ve endüstriler-arası ticaret ortaya çıkmamaktadır.

2.8.3.2. Düopol Koşullarında Özdeş Mallara İlişkin

Endüstri-içi Ticaret Modeli

Endüstri-içi ticaretin büyük bir bölümü, farklılaştırılmış mallar üzerinde ortaya çıkmakla beraber küçük bir bölümü de özdeş mallar üzerinden yapılmaktadır. Bu bağlamda, özdeş mallara ilişkin endüstri-içi ticaret düopol modeli yardımıyla incelenecektir.

Ekstrem bir durumda; aynı büyüklükte, aynı tercih yapıları ve teknolojiye sahip iki ülkenin tam rekabetin olmadığı bir piyasada faaliyet gösterdikleri varsayılmaktadır. İlk olarak, ana fikri sabitlemek amacıyla belirli bir malın arzının tamamının monopolcü tarafından yapıldığı kapalı bir ekonomi ele alınmaktadır. Kâr maksimizasyonu, marjinal gelirin (MR) marjinal maliyete (MC) eşitlenmesini gerektirir. Şimdi, yurtiçi piyasanın 1 ve 2 nolu iki alt piyasaya ayrıldığı varsayalım. Diğer deyişle, piyasalar bölünmüştür ve fiyat farklılıkları olsaydı, mal arbitrajı ortaya çıkmayacaktı. Bu durumda, kâr maksimizasyonu için ilk koşul, fiyatı farklılaştıran monopolcü için standard bir koşuldur:

$$MC = P_1 (1 - 1/e_1) = P_2 (1 - 1/e_2) \quad (1)$$

e_1 ve e_2 , iki alt piyasanın fiyat elastikyetlerini gösterir ve P_1 ile P_2 ise, herbir piyasadaki fiyatlardır. İki elastikyet farklı olduğu sürece, fiyat farklılaştırması ortaya çıkacaktır. Monopolcü, daha küçük elastikyete sahip bir piyasada daha yüksek bir fiyat belirlerken göreceli olarak daha elastik bir talebin olduğu piyasada ise daha düşük bir fiyat belirleyecektir.

Temel fiyat farklılaştırması ve piyasa bölünmesi modeli, Brander (1981), Brander ve Krugman (1983), Brander ve Spencer (1984) ve Neven ile Philips (1984) tarafından açık ekonomilere uygulanmıştır. Sonuçları, şaşırtıcıdır çünkü tek homojen malın olduğu dünyada bile iki yönlü ticaret ortaya çıkabilmektedir. Aynı mal, İngiltere tarafından Fransa'dan ithal edilirken aynı zamanda Fransa'ya ihraç da edilmektedir. Brander ve Krugman (1983)'nin modelinin incelenmesine devam edilmektedir.¹⁷⁶

Şimdi, iki ayrı piyasanın bulunduğu kapalı bir ekonomi yerine tek piyasaları olan iki ülkeden oluşan bir dünya dikkate alınmaktadır. Herbir piyasada, sadece bir firma bulunmaktadır. Gerek yerli gerekse yabancı firma, dış piyasa için olduğu kadar iç piyasa için de üretim yapmaktadır. x_{ij} , i üreticisinin j piyasası için ürettiği miktarı gösterir. İç piyasadaki toplam arz, $X_{11} + X_{21}$ değerine ve dış piyasadaki toplam arz,

¹⁷⁶ Kierzkowski, "Model of International Trade in Differentiated Goods", *Current Issues in International Trade*, a.g.e., ss.2-7

$X_{12} + X_{22}$ değerine eşittir. Talep fonksiyonlarının, iki ülkede de özdeş ve doğrusal oldukları varsayılmaktadır. Talep fonksiyonları, şu şekilde gösterilebilir:

$$P_1 = a - b (X_{11} + X_{21}) \quad (2)$$

$$P_2 = a - b (X_{12} + X_{22}) \quad (3)$$

Toplam maliyet fonksiyonlarının da doğrusal oldukları ve sabit maliyet (F) ile sabit marjinal maliyete (c) sahip oldukları varsayılmaktadır.

Mahın iç piyasaya dağıtımı, taşıma giderleri gerektirmemekte ancak üreticilerin ihracat yapması durumunda, söz konusu giderler ortaya çıkmaktadır. X_{12} mal miktarı, yerli firma tarafından ihraç edilirken bunun bir bölümü dış piyasaya varmadan önce zarara uğramaktadır. Bu nedenle, sadece gX_{12} ($0 \leq g \leq 1$) bölümü dış piyasaya ulaşmaktadır.

İki firmanın kâr fonksiyonları, şu şekilde yazılabilir:

$$\begin{aligned} \Pi_1 = [a - b (X_{11} + X_{21})] X_{11} + [a - b(X_{12} + X_{22})] \\ X_{12} - c (X_{11} + 1/g X_{12}) - F \end{aligned} \quad (4)$$

$$\begin{aligned} \Pi_2 = [a - b (X_{11} + X_{21})] X_{21} + [a - b(X_{12} + X_{22})] \\ X_{22} - c (X_{22} + 1/g X_{21}) - F \end{aligned} \quad (5)$$

İki firmanın, optimal üretimi belirlerken Cournot modeline göre davrandıkları varsayılmaktadır. Herbir üretici, faaliyetlerinin rakibinin üretimini değiştirmesine neden olmayacağını varsaymaktadır. Bu nedenle, yerli firma X_{11} ve X_{12} üretim miktarları hakkında karar verirken yabancı firmanın X_{21} ve X_{22} üretim miktarlarını değiştirmeyeceğini varsayar. Kâr maksimizasyonu için ilk koşullar, şu şekilde belirtilebilir:

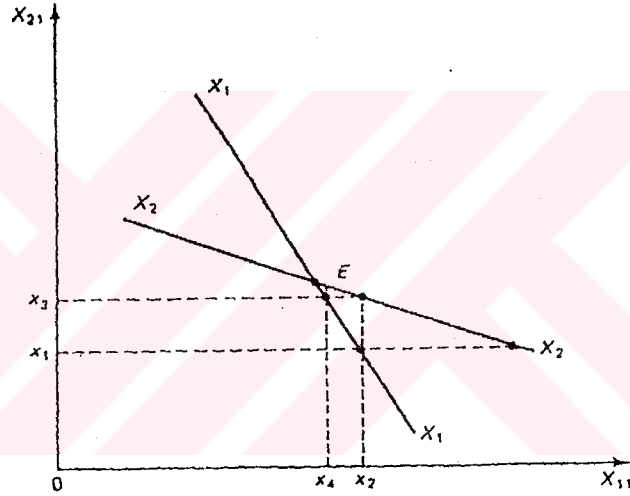
$$\frac{\partial \Pi_1}{\partial X_{11}} = -2bX_{11} - bX_{21} + a - c = 0 \quad (6)$$

$$\frac{\partial \Pi_2}{\partial X_{12}} = -2bX_{12} - bX_{22} + a - c / g = 0 \quad (7)$$

$$\frac{\partial \Pi_2}{\partial X_{21}} = -2bX_{21} - bX_{11} + a - c / g = 0 \quad (8)$$

$$\frac{\partial \Pi_2}{\partial X_{22}} = -2bX_{22} - bX_{12} + a - c = 0 \quad (9)$$

6 ve 8 nolu denklemlerin, 7 ve 9 nolu denklemlerden ayrılabilirdiği ve X_{11} ile X_{12} için bağımsız şekilde çözülebildiği dikkati çekmektedir. Ortaya çıkan değerler, iç piyasada yerli ve yabancı firma tarafından satılan malların denge miktarlarıdır. 6 nolu denklem, birinci firma için Cournot tepkisini oluşturur ve Şekil 4'deki X_1X_1 fonksiyonuyla gösterilir. 8 nolu denklem ile verilen yabancı firmanın tepki fonksiyonu, X_2X_2 şeklindedir. Yerli firmanın tepki fonksiyonunun yabancı firmanın tepki fonksiyonundan daha dik olduğu görülmektedir. Kesişim noktası (E), iç piyasadaki dengeyi gösterir.



Şekil 4. Cournot tepki fonksiyonu

Kaynak: Kierzkowski, a.g.e., s.5

Yerli firma, pozitif taşıma giderlerinin olması durumunda iç piyasanın daha büyük bir bölümünü elde edecektir. Bu durum, 6 ve 8 nolu denklemlerin incelenmesiyle görülebilir. Eğer, yerli firma malı sınır boyunca sıfır giderle hareket ettirirse, ($g = 1.0$) bu durumda iki tepki fonksiyonu simetrik olacak ve bu nedenle, X_{11} X_{12} 'ye eşit olacak ve denge noktası (E), orijinden 45° 'lik doğru üzerinde olacaktır. Taşıma giderlerinin daha pahalı ve g 'nin sıfıra doğru eğilimli olması dikkate alındığında, X_2X_2 doğrusu, içeri doğru kayar. Sonuçta denge noktası, X_{11} eksenini yönünde X_1X_1 doğrusu üzerinde hareket eder. Yerli firma, iç piyasanın artan ölçüde büyük bir bölümünü elde eder ve sınırda yabancı mal ithal edilmemektedir. Bu sınır, yatay eksen ile yurtiçi tepki fonksiyonunun kesişmesiyle tanımlanır.

Şekil 4'deki denge kararlıdır. Dengeden hareket olsa bile, sistem dengeyi E noktasına geri getirecektir. Yabancı firmanın, ihracat için x_1 miktarını ürettiği varsayılmaktadır. Yerli firma, rakibinin x_1 miktarını üretmeyi sürdürdüğüne inanarak kendi piyasası için x_2 miktarını üretmeye karar verecektir. Ancak, yabancı firmanın yerli firmanın x_2 miktarını üretmesine tepkisi, x_3 miktarı şeklinde olacaktır. Yabancı firmanın ihracat için üretimini x_3 'e çıkarmasına karşılık yerli firma, üretimini x_4 kadar yapacaktır. Cournot oyunu, sistem E denge noktasına gelinceye kadar devam edecektir.

Dış piyasa için çözüm, özdeş maliyet fonksiyonları nedeniyle simetriktr. Diğer yandan, farklılaştırma yapan monopolcünün olduğu modele ilişkin olarak, her bir yerel üreticinin iç piyasadaki öngörülen marjinal gelirinin dış piyasadan daha düşük olduğuna dikkat edilmesi gerekir. Ayrıca, ihracat için yapılan üretimin marjinal maliyeti, taşıma giderleri nedeniyle yerli piyasa için yapılan üretimden daha yüksektir. Her bir firma, her iki piyasadaki marjinal maliyet ile öngörülen marjinal geliri eşitleyecektir. Her bir üretici tarafından konulan maliyet fiyatı, yurtdışında içerden daha düşük olacaktır.

Brander (1981) ve Krugman (1984), düopol modelinin uzantıları olmaktadır. Ticaret politikasına yönelik olarak ölçeğe göre artan getiriler ve marjinal üretim maliyetleri, firma üretimini arttırdıkça düşmektedir. Bir ülkenin iç piyasasını korumak amacıyla ithalat üzerine tarife koyduğu varsayıldığında yerli firma, korumacılıktan kâr elde eder. Ek olarak, firma iç piyasa için daha çok üretim yapma yoluyla marjinal maliyeti azaltabilir ve dolayısıyla yurtdışında daha rekabetçi hale gelmektedir. Korumacılık, ölçek ekonomileri ile ihracatın teşvik edilmesinin aracı olarak hizmet edebilir.

Düopol koşullarında özdeş malların endüstri-içi ticareti modeli, iki yönlü ticaretin taşıma giderlerinin varlığı halinde bile ortaya çıkabileceğini gösterir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE-AB ÜLKELERİ ARASINDAKİ ENDÜSTRİ-İÇİ TİCARETİN ANALİZİ

Bu bölümde, amaç, kapsam ve yöntem açıklandıktan sonra çalışmada kullanılan panel data analizinin tanımı, tarihsel gelişimi ile avantaj ve sınırlamaları incelenmektedir. Daha sonra, Türkiye-AB ilişkileri çerçevesinde Gümrük Birliği ele alındıktan sonra endüstri-içi ticaret, hem Türkiye-AB ülkeleri arasında bireysel düzeyde hem de Türkiye'nin üç ülke grubuyla farklı derneştirme düzeylerinde incelenmektedir. Ardından, Türkiye'nin endüstri-içi ticaretine ilişkin olarak yapılan çalışmalar değerlendirilmektedir. Bölümün sonunda ise Türkiye-AB ülkeleri arasında 1995-2000 döneminde gerçekleşen sınai ürünler endüstri-içi ticareti, ülkeye ilişkin belirleyiciler yoluyla test edilmektedir.

3.1. Amaç, Kapsam ve Yöntem

Tezin amacı, Türkiye ile AB ülkeleri arasında 1995-2000 yıllarında ortaya çıkan sınai ürünlere ilişkin endüstri-içi ticareti ülkeye ilişkin belirleyicileri kullanarak panel data analizi ile incelemektir. SITC Rev. 3'e göre 4 digit endüstri derneştirme düzeyi kullanılmıştır. SITC 4 digit derneştirme düzeyinde bulunan sektörler, Ek II'de gösterilmektedir. SITC Rev. 3'e göre 3 digit derneştirme düzeyinin fazla derneştirilmiş olmasına bağlı olarak endüstri-içi ticaret düzeylerinin suni olarak yüksek çıkması, çalışmanın SITC 4 digit düzeyinde yapılmasını teşvik etmiştir. Dolayısıyla, Türkiye ile Avrupa Birliği ülkeleri arasında bireysel düzeyde incelenen endüstri-içi ticaret, 4 digit düzeyi kullanılarak daha ayrıntılı bir derneştirme düzeyinde ele alınmaktadır.

Türkiye ile AB ülkeleri arasında 1995-2000 döneminde SITC 4 digit düzeyinde gerçekleşen endüstri-içi ticaret, düzeltilmiş Grubel-Lloyd indeksi kullanılarak ölçülmüştür. Söz konusu indeksler, DİE'den dolar cinsinden alınan ihracat ve ithalat değerleri kullanılarak elde edilmiştir.

3.2. Panel Data Analizinin Tanımı ve Tarihsel Gelişimi

Baltagi'ye göre; panel data analizi, çeşitli zaman dönemleri boyunca hane halkları, ülkeler ve firmaların yatay kesitlerine ilişkin gözlemlerin birleştirilmesine işaret etmektedir¹.

Griffiths, Hill ve Judge, panel data analizini ekonomik ilişkilerin zamanın bir noktasından daha fazla noktalarında gözlenen (zaman serileri) ekonomik birimler setine (yatay kesit) ilişkin data kullanılarak tahmin edilmesi şeklinde tanımlamaktadır.²

Panel data analizleri, ABD'de 1960'lı yıllarda başlamasına karşın Avrupa'da 1980'li yıllarda gelişme göstermeye başlamıştır. ABD Panel datasına ilişkin iki örnek, Michigan Üniversitesi tarafından yapılan Gelir Dinamikleri Panel Çalışması (PSID-Panel Study of Income Dynamics) ile Ohio Üniversitesi tarafından yapılan Emek Piyasasına Yönelik Birçok Yılı Kapsayan Ulusal Araştırma (NLS-National Longitudinal Surveys of Labor Market Experience) şeklinde sıralanabilir. Söz konusu paneller, ABD'deki yoksulluğun yapısı ve nedenlerini araştırmak amacıyla yapılmıştır. Ayrıca; bu panellerin ekonomideki değişimleri açıkladığı, izlediği ve sosyal programların etkilerini araştırdığı varsayılmaktadır. Dolayısıyla, data koleksiyonu istihdam, gelir ve kazançlar, barınma ve gıda tüketimi gibi konular üzerine yoğunlaşmıştır. Daha sonraki çalışmalar, Borus Ashenfelter ve Solon tarafından yapılmıştır.

1980'li yıllarda başlayan Avrupa panel data analizlerinin üçü; Alman Sosyo-Ekonomik Panel Çalışması, İsveç Hanehalkı Piyasası ve Piyasa Dışı Faaliyetlere Yönelik Panel Data Çalışması ve Hollanda Hanehalkı Panel Data Çalışması olarak sıralanabilir. Bu çalışmaların yanında; Hsiao, Dielman, Dormont, Baltagi, Greene, panel data analizine ilişkin çalışmalar yapmışlardır.

¹ H.Baltagi, *Econometric Analysis of Panel Data*, John Wiley&Sons, 1995, s.1

² William E.Griffiths, R. Carter Hill, George G. Judge, *Learning and Practicising Econometrics*, John Wiley&Sons, New York, 1993, s.571

3.3. Panel Data Analizinin Avantaj ve Sınırlamaları

Panel data analizi; yatay kesit ve zaman serileri dataları kullanılarak analiz edilemeyen önemli ekonomik sorunları analiz etme, karmaşık davranışsal modeller kurma ve test etme, ekonometrik tahminlerin etkinliğini artırma gibi avantajlara sahiptir. Birçok avantajına karşın, panel data analizi bazı sınırlamaları da beraberinde getirmektedir.

Panel data analizinin avantajları ve sınırlamaları, Hsiao ve Baltagi'nin çalışmalarında ayrıntılı şekilde incelenmektedir.³

3.3.1. Panel Data Analizinin Avantajları

Panel data analizi, sadece yatay kesit veya sadece zaman serileri analizi yapılmasına göre birçok avantaj sağlar. Bu avantajlar, panel data analizinin doğası gereği ortaya çıkmaktadır.

Panel data analizinin avantajları, altı grupta incelenebilir.

3.3.1.1. Bireysel Heterojenliğin Kontrol Edilmesi

Panel data analizi; bireyler, firmalar, devletler ve ülkelerin heterojen olduklarını ileri sürmektedir. Bu heterojenliği kontrol etmeyen zaman serileri ve yatay kesit çalışmaları, sapmalı sonuçlar elde etme riskini artırırken panel data analizi ise, zaman ve sabit değişkenler için kontrol yapabilmektedir.

Bu avantaja ilişkin bir örnek, 1970-1982 döneminde gözlenen yetmiş dokuz gelişmekte olan ülkeye yönelik panel data çalışması yaparak dış borç geri ödeme problemlerini inceleyen Hajivassiliou tarafından verilmiştir. Bu ülkeler; finansal kurumları, koloni bağlantıları, dini bağlantıları ve politik rejimleri yönünden farklılık

³ Cheng Hsiao, *Analysis of Panel Data*, Cambridge University Press, 1989, ss.1-9 ve ss.213-220; Baltagi, a.g.e., s.2-7

gösterir. Söz konusu ülkeye özgü değişkenlerin tümü, ülkelerin borçlanma ve borcunu zamanında ödeyememe durumlarını etkilemektedir.

3.3.1.2. Değişkenler Arasındaki Doğrusal Bağlantıyı Azaltması ve Etkinlik Sağlaması

Panel data analizi, açıklayıcı değişkenler arasındaki doğrusal bağlantıyı azaltarak ve ekonometrik tahminlerin etkinliğini artırarak çok sayıda data elde edilmesini sağlar. Söz konusu datalar, bilgi verici niteliktedir.

Zaman serileri datalarında ise, serbestlik derecelerinin azlığı ve ciddi çoklu doğrusal bağlantı bulunması, her bir açıklayıcı değişkenin bireysel etkisinin belirlenmesini güçleştirir. Çünkü; örnek ile sağlanan bilgi, modelin bilgi gereksinimlerini karşılayabilecek zenginlikte değildir.

Bu durumda, ya örneğe ilişkin bilginin artırılması ya da önceki sınırlamaları parametreler üzerine koyarak modelin bilgi gereksiniminin azaltılması gerekir. Dolayısıyla, daha fazla serbestlik dereceleri getiren ve bireysel özellikler üzerine daha çok bilgi sağlayan panel data, modelin bilgi gereksinimleri ile data yoluyla sağlanan bilgi arasındaki açığı azaltabilir.⁴

Ayrıca panel data analizi, bilgi verici nitelikte pek çok data elde edilmesini sağlayarak tahminlerin etkinliğinin artmasına katkıda bulunmaktadır.

3.3.1.3. Uyum Dinamikleri Çalışmak İçin Elverişli Olması

Göreceli olarak kararlı görünen yatay kesit dağılımları, birçok değişmeyi saklamaktadır. İşsizlik, gelir ve konut mobilitesi gibi konular, panel data analizi ile daha iyi çalışılmaktadır. Panel data analizi, işsizlik ve yoksulluk gibi sosyo-ekonomik durumları çalışmada elverişli olmakta ve panellerin yeterince uzun olması halinde, ekonomik politika değişmelerine uyum sağlama hızı üzerine ışık saçabilir.

⁴ Hsiao, a.g.e, s.218

İşsizliği ölçmede yatay kesit dataları, nüfusun belirli bir zaman noktasında işsiz kalanların oranını tahmin edebilir.

Tekrarlanan yatay kesit çalışması, bu oranın zaman içinde nasıl değiştiğini gösterebilir. Sadece, panel data analizi bir dönemde işsiz kalanların diğer dönemde işsiz kalanlara oranını tahmin edebilir. Ashenfelter ve Solon; ailelerin yoksulluk, işsizlik ve refah deneyimlerinin geçici veya kronik olup olmadığını belirleme gibi önemli politik sorunların panel data analizi kullanmayı gerektirdiğini vurgulamıştır. Ayrıca, ürün dönemleri modelinin panel data analizi yolu ile tahmin edilmesinin gerekli olduğuna işaret etmişlerdir.

Ashenfelter diğer bir çalışmayı, federal eğitim programlarının programa katılanların gelecekteki kazançları üzerine olan etkilerini araştırmıştır. Programlara katılımcı olan ve olmayan her iki grubun eğitim programı öncesi ve sonrası kazançlarını inceleyen Ashenfelter, eğitim programının katılımcıların kazançlarını arttırdığı sonucuna varmıştır.⁵

3.3.1.4. Önemli Ekonomik Sorunlara İlişkin Etkilerin Belirlenmesi ve Ölçülmesi

Panel data analizi, pür yatay kesit ve pür zaman serileri analizlerinde kolaylıkla ortaya çıkarılamayan önemli ekonomik sorunlara ilişkin etkilerin belirlenmesine ve ölçülmesine olanak sağlamaktadır.

Ben Porath, %50 ortalama yıllık iş gücüne katılım oranına sahip kadınların yatay kesit datasını incelemiştir. Bu, belirli bir yılda %50 işgücüne katılım şansına sahip olan kadınları ya da kadınların % 50'sinin tüm zamanlarda çalıştığını veya %50'sinin çalışmadığını gösterebilir. Birinci durumda, işten ayrılan insanların yerine alınanların toplam çalışan sayısına oranı yüksek iken ikinci durumda ise böyle bir şey bulunmamaktadır. Sadece, panel data bu iki durum arasında ayrım yapabilir. Diğer bir örnek, sendikaya üye olmanın ücretleri artırıp artırmadığının veya azaltıp

⁵ Baltagi, a.g.e., s.5

azaltmadığının belirlenmesine ilişkindir. İşçilerin özelliklerinin sabit olduğu varsayıldığında, eğer sendikanın etkisinin olmadığı görüşü kabul edilirse bu durumda işçi, sendikası olmayan bir firmadan sendikası olan bir firmaya hareket ettiği zaman işçinin ücreti etkilenmeyecektir. Diğer yandan, eğer sendikalar ücretleri arttırsa bu durumda işçi kalitesi sabit iken işçi, sendikası olmayan bir firmadan sendikası olan bir firmaya hareket ettiği için işçinin ücreti artacaktır. İşçiler ve firmaların durumları zaman içinde değiştiği için, etkilerin belirlenmesi panel data analizi ile olası hale gelecektir.⁶

3.3.1.5. Karmaşık Davranışsal Modellerin Kurulması ve Test Edilmesine Elverişli Olması

Panel data modelleri, pür yatay kesit ve zaman serileri datalarından daha karmaşık nitelikteki davranışsal modelleri kurma ve test etme olanağı sağlar. Teknik etkinlik, en iyi panel data analizi ile modellenmektedir. Bu konuya ilişkin olarak Baltagi ve Griffin, Tornwell, Schmidh ve Sickles çalışmalar yapmıştır.

3.3.1.6. Değişkenlerin Mikro Düzeyde Tam Olarak Ölçülmesi

Panel data, genellikle bireyler, firmalar ve hane halkları gibi mikro birimlerden toplanmaktadır. Birçok değişken, mikro düzeyde tam olarak ölçülebilir ve böylece firmalar veya bireyler üzerinde derneştirmeden ortaya çıkan sapmalar, elimine edilebilir.

3.3.2. Panel Data Analizinin Sınırlamaları

Panel data analizi, avantajları yanında bazı sınırlamalara da sahiptir. Söz konusu sınırlamalar; data toplama problemleri, ölçüm hataları ve seçici olmaya ilişkin problemler olmak üzere üç grupta incelenebilir.

⁶ Baltagi,a.g.e., s.5; Hsiao,a.g.e.,ss.2-3

3.3.2.1. Dizayn ve Data Toplama Problemleri

Data toplama ve data yönetiminde olduğu gibi panel araştırmalarının dizaynında da problemler ortaya çıkmaktadır. Yanıt verenin işbirliğinin olmaması ve görüşme yapanın hatasından dolayı ortaya çıkan yanıtlamama durumları, hatırlama sorunları, görüşme sıklığı gibi durumlar, panel data analizi için sınırlamaları oluşturmaktadır.

3.3.2.2. Ölçüm Hatalarına İlişkin Problemler

Panel data analizinde, çarpık ölçüm hataları ortaya çıkabilmektedir. Çünkü; açık olmayan sorular, hatırlama sorunları, yanıtların kasıtlı olarak çarpıtılması, prestij kaygısı, bilgi veren kimselerin uygun olmaması, yanıtların yanlış kaydedilmesi ve anket yapanın etkilerinden dolayı hatalı yanıtlar ortaya çıkabilmektedir. Heriot ve Spiers, aynı bireylerin kazançlarına ilişkin olarak farklı kaynaklardan elde ettiği datayı karşılaştırmış ve karşılaştırılan örneğin yaklaşık % 30'u için iki kazanç kaynağı arasında en azından % 15 farklılık olduğunu bulmuştur.⁷

3.3.2.3. Seçici Olmaya İlişkin Problemler

Panel data analizinde ortaya çıkan sınırlamalardan birisi de, seçici olmaya ilişkindir. Söz konusu sınırlama; bireysel seçicilik, yanıt vermeme, doğal kayıpların ortaya çıkması ve kısa zaman serileri boyutu olmak üzere dört alt grupta incelenebilmektedir.

3.3.2.3.1. Bireysel Seçicilik

Bireysel seçicilik (self-selectivity), bir kimsenin çalışmayı tercih etmeyeceği en yüksek ve iş piyasasına girmeyi tercih edeceği en düşük ücret olan rezarvasyon ücreti, teklif edilen ücretten daha yüksek ise insanlar çalışmayı seçmeyecektir. Bu durumda, bireylerin ücretleri yerine özellikleri incelenmektedir. Bununla beraber,

⁷ Baltagi, a.g.e., s.6

eğer bireylere ilişkin tüm veriler gözleme dahil edilmezse söz konusu durum, kısaltılmış örnek niteliğinde olacaktır. New Jersey Negatif Gelir Vergisi Çalışması, kısaltılmış bir örnek niteliğindedir. Sadece yoksulluk dikkate alındığında 1.5 katlık yoksulluk düzeyinden daha fazla gelire sahip insanlar, örnek kapsamından çıkarılmıştır. Sonuçta kısaltılmış örnekten dolayı çarpıklık ortaya çıkabilmektedir.⁸

3.3.2.3.2. Yanıt Vermeme

Yanıt vermeme (nonresponse), panelin başlangıç aşamasında ortaya çıkabilmektedir. Bu durum; evde hiç kimsenin olmaması, yanıt vermeyi reddetme, izlenemez nitelikteki örnek birimi olması gibi nedenlerden dolayı ortaya çıkabilir. Yanıt vermeme, panel data analizinin önemli sınırlamalarından birini oluşturur.

3.3.2.3.3. Doğal Kayıpların Ortaya Çıkması

Yatay kesit çalışmalarında da yanıt vermeme problemleri ortaya çıkarken panel data analizinde daha ciddi problemler olabilmektedir. Yanıt verenler ölebilir, göç edebilir veya yanıt verme maliyetini yüksek bulabilir. Bu şekilde, doğal kayıplar (attrition) ortaya çıkabilmektedir. Doğal kayıp derecesi, çalışılan panele dayanarak değişir. Beckett, 1968 yılında başladığı çalışmasındaki örneklerin 1981 yılında sadece % 40'ının kaldığını bulmuştur. Avrupa panellerindeki yanıt vermeme oranları, %30-%50 oranları arasındadır. Araştırmacılar, doğal kayıplardan kaynaklanan çarpıklıkları azaltmak amacıyla döner paneller veya sahte panellere dönmektedir.⁹

3.3.2.3.4. Kısa Zaman Serileri Boyutu

Tipik paneller, her bir bireyin kısa zaman aralığını kapsayan yıllık datayı içerir. Bu durum, doğal kayıpların ortaya çıkma olasılıklarını artırır ve sınırlı sayıda

⁸ Baltagi, a.g.e., s.6

⁹ Baltagi, a.g.e., s.7

bağımlı değişkene sahip panel data modelleri yönünden hesaplama güçlüğüne arttırır.

3.4. Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri Çerçevesinde Gümrük Birliği

Türkiye, AB ile Gümrük Birliğini 6 Mart 1995 tarihli ve 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı ile gerçekleştirmiştir. Buna karşın, Gümrük Birliği 1 Ocak 1996 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Türkiye, tam üye olmadan Gümrük Birliği'ne katılması dolayısıyla AB'nin karar mekanizmalarında yer almadığı halde kararları uygulamak durumunda kalmıştır.

Avrupa Birliği'ne üye olmadan Gümrük Birliği'ne girme çabaları, “sessiz darbeye” örnek oluşturmaktadır. 6 Mart 1995 tarihli Gümrük Birliği belgesi, hem Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne tek yanlı bağlanmasını hem de bazı hükümlerlik haklarının devrini öngörmektedir. Sessiz darbe, Gümrük Birliği konusunda gerekli bilgilendirmelerin yeterince olmaması sonucunda büyük bir gizlilik ve hızlilik içinde yapılmıştır. Bu bağlamda; sessiz darbe, Türkiye'nin AB'ne tam üye olmadan ve dolayısıyla ülke çıkarları korunmadan Gümrük Birliği yoluyla tek yanlı olarak entegre olmasında rol oynamıştır¹⁰.

Gümrük Birliği belgesi; gümrük vergilerinin, eş etkili engellerin kaldırılması, üçüncü ülkelere karşı ortak gümrük tarifesi uygulanması ve dış ticaret mevzuatının AB mevzuatı ile uyumlaştırılmasını öngörmektedir.

1995 yılına kadar çeşitli tarihlerde gümrük vergisi indirimleri yapılmakla beraber 1995 yılı sonunda yapılan düzenlemelerle 12 ve 22 yıllık listelerdeki ürünlerde tarife uyumu %100 düzeyine ulaşmıştır. Böylece, AB'den ithal edilen sınai ürünler üzerindeki gümrük vergileri kaldırılmıştır. AB, 1998 yılında birlik dışı ülkelere karşı sınai ürünlerde %4,8 oranında tarife uygulamıştır¹¹. Türkiye, Ocak

¹⁰ Erol Manisalı, *Türkiye-Avrupa İlişkilerinde”Sessiz Darbe”*, Derin Yayınları, 7. Basım, İstanbul, 2003, s.5.

¹¹ World Bank, *World Development Indicators*, Washington, 1999, s.34.

2001'e kadar ortak gümrük tarifesiinden daha yüksek bir tarife uygulamıştır. Türkiye'de 1984'de %52,4 düzeyinde olan sanayi ürünlerdeki ortalama tarife oranı uyum çerçevesinde 1997'de %6 düzeyine indirilmiştir¹².

1995 yılı sonunda AB ile sanayi ürünlerinde Gümrük Birliği'nin gerçekleştirilmesi sonucu, tekstil ve konfeksiyon kotaları kalkarken demir-çelik ve otomobil sektöründe ise gümrük tarifeleri kademe kademe sıfırlanmıştır. Madencilik ürünleri, doğalgaz, uçak benzini, kozmetik ürünleri, temizlik ürünleri, bazı inşaat ürünleri, kırtasiye ürünleri, tıp araç – gereçleri, otomatik ürünleri, dayanıklı tüketim malları olarak beyaz ve kahverengi eşya ürünlerde gümrükler AB ülkeleri için kaldırılmıştır¹³. Ortak Gümrük Tarifesi'ne tam uyum 1989-2001 yılları arasında yapılan indirimlerle sağlanmıştır.

Diğer yandan 6 Mart 1997'de Rekabet Kurulu oluşturulmuştur. 2000 yılından önce AB'nin tercihli ticaret rejimine uyum sağlamak amacıyla Macaristan, Romanya, Polonya, Slovenya ve Bulgaristan ile serbest ticaret anlaşmaları imzalanmıştır. Ayrıca, AB'nin Ortak Dış Ticaret Politikası ile uygulama paralelliği sağlamak amacıyla değerlendirme kurulları oluşturulmuştur. Bundan başka, Türkiye AB ile gönüllü ihracat kısıtlamasına ilişkin anlaşmalar yapmıştır. Ayrıca AB, haksız rekabeti yaratacak şekilde indirilmiş fiyatlarla yapılan ithalata karşı sözkonusu malların fiyatlarını yükseltmeye yönelik Anti-damping uygulamalarına başvurmaktadır.

Gümrük Birliği, sınai ürünler dışında işlenmiş tarım ürünlerini de kapsamaktadır. 1980'li yıllardan itibaren tarım ürünlerinde ithalatçı konumdan ihracatçı konuma geçen AB, Ortak Tarım Politikası çerçevesinde ihracat sübvansiyonlarından büyük ölçüde yararlanmaktadır.

¹² World Bank, a.g.e., s.342.

¹³ Rıdvan Karluk, "Avrupa Birliği ve Türkiye", Geliştirilmiş 6. Baskı, Beta Basım, İstanbul, 2002, s.636.

İşlenmiş tarım ürünleri, temel tarım ürünü olan hububat, süt ve şekerin işlenmiş olarak ticarete konu olması ile gerek tarım gerekse sanayi payları yoluyla karakterize edilen ürünlerdir. Türkiye, işlenmiş tarım ürünlerinde ihracatçı ülke konumunda iken AB ülkeleri ile ticaretinde ise ithalatçı ülke konumundadır. AB'nin Türkiye'nin işlenmiş tarım ürünleri ithalatı içindeki payı, %90 civarındadır. 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nda (md.17-21), sadece işlenmiş tarım ürünlerinde Türkiye'nin tabi olacağı gümrük vergilerinin tarım ve sanayi payları olarak ayrı ayrı belirlenmesi ve toplam işlenmiş sanayi payına denk gelen bölümünün karşılıklı olarak kaldırılması öngörülmüştür. İşlenmiş tarım ürünlerinde AB ile rekabet, 1 Ocak 1996'da başlamıştır. Bu bağlamda, toplam 51 çeşit işlenmiş tarım ürünlerindeki tarım payı koruması 1.1.1997'de, diğer tarım payı koruması ise 1.1.1999 yılına kadar hedef tarım payına ulaşmış olacaktır. Ayrıca, 79 işlenmiş tarım ürününün sanayi payındaki koruma sıfırlanmıştır¹⁴.

Gümrük Birliği ile Türkiye ve AB arasında işlenmiş tarım ürünlerindeki tarım ve sanayi payları belirlenerek toplam korumanın sanayi payına karşılık gelen kısmının AB'ne karşı sıfırlanması kararlaştırılmıştır. Ayrıca, AB'nin Türkiye'ye karşı daha önce sıfırlamadığı sanayi paylarındaki korumayı kaldırması sağlanmıştır. Dolayısıyla Türkiye, AB ülkelerine karşı sadece tarım payını uygularken üçüncü ülkelere sanayi koruması olarak Topluluğun Ortak Gümrük Tarifesine ek olarak Türkiye'nin mevcut koruması ve yerli fiyatlar temel alınarak hesaplanan ve AB ülkelerinden farklı bir tarım payını yürürlüğe koymuştur¹⁵.

AB, Ortak Tarım Politikası kapsamında korumacı bir yapı izleyerek ihracat sübvansiyonları ile anti-damping uygulamalarını kullanmaktadır. AB'nin izlediği Ortak Tarım Politikası, tarımsal ürün fiyatlarını yüksek tutarak üretim fazlalarına yol açmakta ve bu nedenle talebi aşan malların dünya fiyatları ile ihraç edilmesi

¹⁴ Karluk, a.g.e., s.665.

¹⁵ Karluk, age., s.666.

sonucunda zarar oluşmaktadır. Çünkü, dünya fiyatları daha düşüktür. Dolayısıyla, ihracat yapanların sübvans edilmesi önem arzeder.

1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nda (md.2-3), tarım ürünü dışında kalan ve Türkiye'de ya da toplulukta üretilen yada üçüncü ülke kaynaklı olup serbest dolaşıma konu olan sanayi mallarına uygulanır. Madde 4-7 ise, gümrük vergileri, miktar kısıtlamaları, eş etkili vergi resim ve önlemlerin kaldırılmasına ilişkindir. Madde 12-14 ticaret politikası, ortak gümrük tarifesi ve tercihli tarife politikalarına ilişkindir. Madde 15-16'e göre, Türkiye Ortaklık Konseyi'nin üzerinde anlaşmaya vardığı ürünlerde üçüncü ülkelere karşı Ortak Gümrük Tarifesi oranlarından daha yüksek gümrük tarifelerini 1 Ocak 2001 tarihine kadar koruyabilecektir. Ayrıca, Türkiye ticaret politikasını Topluluğun Ortak Ticaret Politikası'na uyumlu hale getirmek için Kararın yürürlüğe girmesinden itibaren 5 yıl içinde Topluluğun tercihli gümrük rejimine aşamalı olarak uyum sağlar. Bu maddeye tabi olan ürünler arasında deri, köseleden seyahat eşyası, ayakkabı, seramik porselen eşya, bazı demir çelik ürünleri, mobilyalar, otomobil, kamyon, kamyonet, minibüs ve traktör yer almaktadır¹⁶.

Gümrük Birliği ile Türkiye'nin AB ve EFTA ülkelerinden ithal ettiği sanayi ürünlerine uyguladığı koruma oranı, %5.9'dan %0'a, benzer ürünler için üçüncü ülkelere uyguladığı koruma oranı ise %10.8'den %6'ya düşmüştür. GATT Uruguay Turu'nda kararlaştırılan indirimler uygulandıktan sonra Türkiye'nin üçüncü ülkelere uygulamış olduğu ortalama gümrük tarifesi, %3.5'e indirilmiştir. Söz konusu indirimin, Türkiye'de 2001 krizinin ortaya çıkmasında rol oynadığı söylenebilir¹⁷.

Türkiye'nin AB'den yaptığı ithalatında ortaya çıkan artış, yatırım malları gereksiniminin karşılanmasından kaynaklanmıştır. Oysa, AB'den yapılan tüketim malları ithalatında önemli artış gözlenmemiştir. Ayrıca, Gümrük Birliği Avrupa

¹⁶ Representation of the European Commission to Turkey. AB-Türkiye Gümrük Birliği Kararı (1/95) sayılı Ortaklık Konseyi Kararı) Erişim: <http://deltur.cec.eu.int> (10.5.2003).

¹⁷ Karluk, a.g.e., s.638.

ekonomisinin yavaşlama Türkiye ekonomisinin ise büyüme döneminde uygulanmaya başlamıştır. Dolayısıyla, Türkiye'nin AB'nden yaptığı ithalat artarken ihracatı düşük kalmıştır¹⁸.

AB, Ortak Ticaret Politikası kapsamında Türkiye, Malta, Tunus ve Fas ile gönüllü ihracat kısıtlaması anlaşması imzalamıştır. Amaç, tekstil ihracatçısı ülkelerin ihracatlarını sınırlayıp birlik içi imalatçı ülkelerin payını arttırmaktır. Ayrıca, AB haksız rekabet yaratacak şekilde indirilmiş fiyatlarla yapılan ithalata karşı anti-damping uygulamalarına gitmektedir.

Batı ekonomilerinde piyasa ekonomisi, dünya üzerindeki iktisadi üstünlük ve egemenliklerin bir aracı olarak görülmektedir. Söz konusu ekonomiler, üstünlüğe sahip oldukları iktisadi faaliyetlerde korumacılık uygulamalarını istememelerine karşın kendileri tekstil gibi sektörlerde tarife dışı engelleri sıklıkla kullanmaktadırlar. Batı ekonomileri, tarım sektöründe üstünlüğe sahip değildir ve dolayısıyla bu sektörde piyasa ekonomisi işlememektedir. Buna karşılık, piyasanın devlet tarafından yönlendirilmesi ile ülkenin tarım sektörünün ve halkın refahının korunması amaçlanmaktadır. Avrupa Birliği, 2002 yılına kadar olan son üç yılda kişi başına düşen sübvansiyonlar açısından Türkiye'ye göre 50 kat daha fazla destek sağlamıştır. Diğer yandan, AB sanayi ürünlerinde de piyasa ekonomisini uygulamamakta buna karşılık anti-damping uygulamaları, sağlık ve teknik nedenlerle ithalat yasağı gibi tarife dışı engellere başvurmaktadır. Ayrıca, piyasa ekonomisi Batı'nın üstünlüğünün bulunduğu sektörlerde pazar niteliği taşıyan ülkelere dayatılan bir ilişki düzeni olma niteliğindedir¹⁹.

Türkiye'nin iktisadi zemini, tümüyle AB lehine çalışmaktadır. Çünkü; tek yanlı Gümrük Birliği zemini nedeniyle ticari zemin, Türkiye aleyhine ve AB lehine işlemektedir. Ayrıca Türkiye'nin dış ticaret politikası, karar mekanizmalarına

¹⁸ Karluk, a.g.e., s.637.

¹⁹ Erol Manisalı, *Dünya'da ve Türkiye'de Büyük Sermaye*, Derin Yayınları:14, İstanbul, 2002, ss.109-110.

katılmadığı AB tarafından belirlenmektedir. Dolayısıyla, Türkiye'nin AB ve üçüncü ülkelerden yaptığı ithalatın artması; ulusal sanayinin düşük kapasite ile çalışmasına, yeni yatırımlar yapamamasına, teknolojik yenilik uygulayamamasına ve ÇUŞ'lerin güdümüne girmesine yol açmıştır. Bu bağlamda, Türkiye'nin gerek AB ile gerekse üçüncü ülkelerle olan ticaretinde kayıplar büyük olmaktadır²⁰.

Türkiye-Avrupa Birliği arasında sosyal amaçlı olanlar istisna olmak üzere rekabeti bozarak devlet yardımları (teşvikler) yasaklanacak ve sözkonusu mevzuat 2 yıl içinde Ortaklık Konseyi tarafından belirlenecek ancak 1996 yılından 2001 yılına kadar olan süre boyunca Türkiye'nin göreceli az gelişmiş bölgelerinin ekonomik gelişmesini desteklemek üzere verilen yardımlar ve Gümrük Birliği ile ortaya çıkan yapısal uyum gereklerinin yerine getirilmesine yönelik yardımlar, Gümrük Birliği ile bağdaşır kabul edilmektedir. Ancak, Türkiye Topluluğun tekstil ve konfeksiyon sektöründeki devlet yardımları sistemine 1.1.96 itibariyle uymak durumundadır. Diğer yandan, taraflar arasında uygulanacak ticari savunma önlemleri (anti-damping, anti-sübvansiyon uygulamaları) Ortaklık Konseyi tarafından gözden geçirilecektir. Türkiye'nin Topluluğun rekabet, devlet yardımlarının kontrolü ve iç pazar hakkındaki diğer ilgili mevzuata uyumu halinde taraflar arasındaki ticari savunma önlemlerinin kaldırılması öngörülmektedir. Ancak önlemler kaldırılmadan önce, tarafların birbirlerine karşı uygulayacakları anti-damping ve koruma önlemlerinde daha önce uygulanmayan danışma mekanizması kullanılmaktadır²¹.

Manisalı'ya göre, Türkiye-Avrupa Birliği ilişkilerinde sadece bireyci demokrasi dikkate alınırken toplumcu demokrasi göz ardı edilmektedir. Batı Avrupa (ve AB), toplumcu demokrasi bağlamında çalışma hayatı, sağlık ve eğitimi sosyalleştirmiş, ulusal sanayilerini dünyaya karşı korumacı politikalarla desteklemiş ve tarım sektörüne destek sağlamıştır. Buna karşın, AB'nin Türkiye ile ilişkilerinde

²⁰ Erol Manisalı, "Yedinci Yılında Gümrük Birliği ve Türkiye AB ilişkileri", Erişim: <http://www.istanbul.edu.tr/iktisat/emanisali> (15.5.2003).

²¹ Nilgün Arısan, "Gümrük Birliği'nde Son Gelişmeler" Paneli, <http://www.abgs.gov.tr>. (20.5.2003).

toplumcu demokrasiyi dikkate alması, AB'nin çıkarlarıyla çelişmektedir. Çünkü, toplumcu demokrasi Türkiye'nin tek yanlı gümrük birliğinin kaldırılması, ekonomisinin ÇUŞ'lerin olumsuz faaliyetlerine karşı korunması, tarımın korunması ve ulusal sanayinin geliştirilmesi anlamına gelmektedir²².

Türkiye'nin AB ülkeleri ile yaptığı sınai ürünleri endüstri-içi ticareti düzeltilmiş Grubel-Lloyd indeksi açısından gerek SITC 3 digit gerekse SITC 4 digit düzeyde artış trendi göstermiştir. SITC 3 digit düzeyinde Türkiye-AB ülkeler arasındaki sınai ürünler endüstri-içi ticaret indeksi, 1993'de 0.25 iken 1995'te 0.32 düzeyine yükselmiş ve 1996'da 0.40 olan indeks 2000'de 0.43 düzeyine çıkmıştır. Ayrıca, SITC 4 digit düzeyinde Türkiye-AB ülkeleri arasındaki sınai ürünler endüstri-içi ticaret indeksi ise, 1993'de 0.19 iken 1995'de 0.24 düzeyine yükselmiş ve 1996'da 0.32 düzeyinden 2000'de 0.36 düzeyine artış göstermiştir. Endüstri-içi ticaretin artış trendi izlemesinde ticaretin liberalleştirilmesi dışında kişi başına düşen gelirler, iktisadi gelişmişlik düzeyi, ürünlerin özelliği gibi belirleyiciler de rol oynamaktadır.

Diğer yandan, Türkiye'nin AB dışı ülkelerle yaptığı sınai ürünlerin endüstri-içi ticareti, gerek SITC 3 digit gerekse SITC 4 digit düzeylerinde artış göstermiştir. Türkiye'nin AB dışı ülkelere Ortak Gümrük Tarifesi'ni uygulaması ve diğer endüstri-içi ticaret belirleyicilerinin etkisi altında artış trendi izlemiştir. SITC 3 digit düzeyinde Türkiye-AB dışı ülkeleri arasındaki sınai ürünler endüstri-içi ticaret indeksi, 1993'de 0.24 iken 1995'de 0.39'a yükselmiş ve 1996'da 0.41 iken 2000'de 0.49 olmuştur. SITC 4 digit düzeyinde Türkiye-AB dışı ülkeler arasında gerçekleşen sınai ürünler endüstri-içi ticareti ise, 1993'de 0.34 iken 1995'de 0.32 olmuş ve 1996'da 0.34 iken 2000'de 0.40 düzeyine çıkmıştır.

Gümrük Birliği ile beraber gümrük vergilerinin kaldırılmasına paralel olarak Türkiye'nin ithalatında büyük artışlar yaşanmıştır. Diğer yandan, gerek Türkiye'nin üretim kapasitesi ve rekabet gücü gerekse Avrupa Birliği'nin yeni korumacılık

²² Erol Manisalı, "Bireyci Demokrasi Toplumcu Demokrasi", Erişim: <http://www.istanbul.edu.tr/iktisat/emanisali> (10 Nisan 2003).

engelleri yoluyla örtülü sübvansiyonlar ve anti-damping uygulamalarına gitmesi sonucunda ihracattaki artış ithalattaki artışı yakalayamamıştır.

Sonuçta; Türkiye'nin AB'ne Gümrük Birliği ile entegre olarak ticareti liberalleştirme çabaları, birlik ile yapılan sınai ürünler endüstri-içi ticareti düzeylerinin 1993-2000 döneminde artmasına yol açmıştır. Buna karşın Türkiye ile AB ülkelerinin tamamlayıcı ekonomiler olması nedeniyle endüstri-içi ticaret düzeyleri oldukça yüksek bir artış gösterememiştir.

3.5. Endüstri-içi Ticaretin Ölçümü

İlk çalışmada kullanılan endüstri-içi ticaret ölçümü, düzeltilmiş Grubel-Lloyd indeksidir. Bu indeks değerleri, DİE'den SITC Rev. 3'e göre 4 digit düzeyinde elde edilen Türkiye-AB ülkeleri arasında gerçekleşen sınai ürünlerine ilişkin (SITC 5-8) sektörlerine ait ihracat ve ithalat değerlerine göre hesaplanmıştır.

Kullanılan düzeltilmiş Grubel-Lloyd indeksi şu şekilde gösterilebilir:

$$IIT_{jki} = \frac{\sum_{i=1}^n (X_{jki} + M_{jki}) - \sum_{i=1}^n |X_{jki} - M_{jki}|}{\sum_{i=1}^n (X_{jki} + M_{jki})} - \frac{\left| \sum_{i=1}^n X_{jki} - \sum_{i=1}^n M_{jki} \right|}{\sum_{i=1}^n (X_{jki} + M_{jki})} \cdot 100$$

IIT_{jki} : j ile k ülkesi arasındaki i endüstrisine ilişkin endüstri-içi ticaret indeksi

i = endüstri

Türkiye'nin (SITC 5-8) sınai ürünlerine ilişkin endüstri-içi ticaret indeksleri hesaplanmıştır. 1995-2000 dönemini kapsayan yıllar için teorik çalışmalardan beklendiği gibi endüstri-içi ticaret indeksi, ürün farklılaştırması ile karakterize edilen (SITC 5-8) sınai ürünlerde daha yüksek çıkmıştır. Bu nedenle, ekonometrik çalışmada SITC 5-8 sınai ürünlerin endüstri-içi ticaret indeksleri kullanılmıştır.

Endüstri-içi ticaret, ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomilerine dayanan Monopolcü Rekabet Teorisi ile açıklanmaktadır. Söz konusu (SITC 5-8) sektörleri, sermaye yoğun sektörler niteliğindedir. Dolayısıyla, endüstri-içi ticaret homojen mallar üzerindeki endüstri-içi ticaret dışında daha çok farklılaştırılmış mallar üzerinde ortaya çıkmaktadır.

İkinci çalışmada ise Türkiye'nin üç ülke grubuyla 1993-1995 ve 1996-2000 dönemi için SITC 3 ve 4 digit düzeylerinde gerçekleşen endüstri-içi ticareti inceleme konusu yapılmıştır. Bu bağlamda, Türkiye'nin Avrupa Birliği (AB) ülkeleri, AB dışı ülkeler ve Dünya ülkeleri ile gerçekleştirdiği endüstri-içi ticareti, gerek ağırlıklı ortalama gerekse düzeltilmiş Grubel-Lloyd indeksi kullanılarak hesaplanmıştır.

3.6. Türkiye-AB Ülkeleri Arasındaki Endüstri-içi Ticaret Düzeyi

Öncelikle Türkiye'nin AB ülkeleri ile olan SITC Rev.3*'e göre 4 digit düzeyinde (5-8) sınai ürünlerine ilişkin ortalama endüstri-içi ticaret payları incelendikten sonra yüksek endüstri-içi ticaret değerlerine sahip sektörler itibariyle 1995-2000 arası tüm yıllar ve tüm ülkeler için hesaplanmaktadır. Daha sonra, söz konusu ticaret düzeyi 1995-2000 dönemi yıllık ortalamaları kullanılarak tüm ülkeler için incelenmektedir.

3.6.1. Türkiye'nin AB Ülkeleri ile Olan Ortalama Endüstri-içi Ticaret Payları

Yapılan hesaplamalara göre; SITC Rev.3'e göre 4 digit düzeyde (5-8) sınai ürünlerine ilişkin 1995-2000 dönemi ortalama endüstri-içi ticaret payları, Tablo 7'de gösterilmektedir. Türkiye'nin en fazla endüstri-içi ticarete bulunduğu ülkeler; İtalya %46.1, İspanya %35.6, Fransa %31.7, İrlanda %26, Yunanistan %26 şeklinde

* Birleşmiş Milletler tarafından tüm dünya ülkeleri arasında karşılaştırılabilir bir veri seti elde etmek amacıyla hazırlanan Standart Uluslararası Ticaret Sınıflandırması (SITC), artan ürün çeşidi sayısına paralel olarak belirli aralıklarla revize edilmektedir. Revize 3 işlemine, 1989 yılında geçilmiştir.

sıralanabilir. Bu ülkelerden İtalya, Fransa ve İrlanda ile olan dış ticaretin yüksek düzeyli olması, endüstri-içi ticaret paylarının da yüksek çıkmasını sağlamaktadır. Kişi başına düşen gelirler yönünden Türkiye'ye daha yakın olan İspanya ve Yunanistan, teorik beklentiler yönünden yüksek endüstri-içi ticaret paylarına sahiptir.

**Tablo 7: AB Ülkeleri ile Olan Ortalama Endüstri-içi
Ticaret Payları (%) (1995-2000)**

Ülkeler	
Almanya	18.5
Avusturya	16.1
Belçika-Lüksemburg	19.9
Danimarka	9.1
Finlandiya	15.9
Fransa	31.7
Hollanda	16.4
İngiltere	19
İrlanda	26
İspanya	35.6
İsveç	12.2
İtalya	46.1
Portekiz	15.5
Yunanistan	26

Kaynak: Bu hesaplamalar, D.İ.E.'den alınan veriler kullanılarak yapılmıştır.

Diğer ülkelerden Belçika-Lüksemburg %19.9, İngiltere %19, Almanya %18.5, Hollanda %16.4 endüstri-içi ticaret paylarına sahiptir. Ayrıca, Avusturya %16.1, Finlandiya %15.9, Portekiz %15.5, İsveç %12.2, Danimarka %9.1 gibi düşük

endüstri-içi ticaret paylarına sahiptir. Söz konusu ülkelerin yüksek kişi başına düşen gelirlere sahip olmasına karşın Türkiye'nin düşük gelire sahip olması ve analiz konusu olan (5-8) arası sınai ürünleri sektörlerinin sermaye yoğun malları içermesi nedeniyle endüstri-içi ticaret paylarının düşük çıkması normal karşılanabilir. Teorik beklenti doğrultusunda, kişi başına düşen gelir farklılıkları endüstri-içi ticareti azaltıcı etki yapmaktadır.

3.6.2. Yüksek Endüstri-içi Ticaret Düzeylerine Sahip Sektörlerin Mevcut Yıllar İtibariyle İncelenmesi

EK I ; Türkiye AB ülkeleri arasındaki endüstri-içi ticaret indeks değerlerinin 1995-2000 arası yıllar için % 90'dan büyük olduğu sektörleri göstermektedir.

Türkiye ile Almanya arasındaki endüstri-içi ticaret dikkate alındığında; endüstri-içi ticaretin en fazla arttığı sektörler şu şekilde sıralanabilir. Antibiyotikler sektörü (5413), 2000 yılında %99.62 indeks değerine sahiptir. Keçi ve oğlakların hazırlanmış derileri (yünü alınmış) sektörünün (6116) indeks değeri, 1999 yılı için %99.78 olmuştur. Otobüs-kamyon dış lastiği-yeni sektörünün (6252) indeks değeri, 2000 yılı için %99.01 hesaplanmıştır. Dokunmamış mensucat, suni devamsız lif => % 85 sektörü (6536) 1995 yılı indeks değeri, %99.84 olarak gerçekleşmiştir. Başka yerde belirtilmeyen diğer hair eşya sektörünün (6589) 1995 yılındaki indeks değeri, %99.97 olmuştur. Buldozerler-angledozerler ve greyderler sektörü (7231), 1999 yılında %98.28 indeks değerine sahiptir. Helikopterler sektörü (7921), 1997 yılı için %99.62 indeks değerine ulaşmıştır. Oturmaya mahsus mobilyalar vb. aksam parçaları sektörü (8211), 1998'de %99.12 indeks değerine sahiptir. Oyuncaklar, eğlence amacıyla küçültülmüş modeller sektörünün (8942) indeks değeri, 1995 yılı için %99.59 olarak gerçekleşmiştir. Taklit mücevherci eşyası sektörünün (8972) indeksi de, 2000 yılında %99.69 olarak hesaplanmıştır.

Söz konusu sektörlerdeki endüstri-içi ticaret indekslerinin 100'e çok yaklaşmış oldukları dikkati çekmektedir. Dolayısıyla, ihracat ve ithalat değerleri de

birbirine çok yaklaşmış görünmektedir. Böylece, söz konusu sektörlerin endüstri-içi ticaretlerinin önemi artmaktadır

Türkiye ile Almanya arasındaki endüstri-içi ticaret indeks değerlerinin yıllar itibariyle değişimi incelenebilir.

Almanya ile gözlenen endüstri-içi ticarete vülkanize edilmiş kauçuktan boru ve hortumlar sektörünün (6214) 1995'deki indeks değeri, %98.31 iken 1999'da %92.42'ye düşmüş ve 2000'de ise %97.83'e yükselmiştir. Defterler, bloknotlar, klasörler, dosyalar vb. kırtasiye eşyası sektörünün (6423) indeks değeri, 1996 yılı için %93.21 iken 1999 yılı için %99.20'ye yükselmiştir. 6526, 6563 nolu tekstil alt sektörlerinin indeks değerleri, artış gösterirken 6536 nolu tekstil alt sektörünün indeks değeri azalma göstermiştir. Taş, alçı ve minerallerden eşya sektörü (6633), 1995 yılında %99.41 indeks değerinden 1996 yılında %92.88 indeks değerine gerilemiş ancak 1997 yılında %97.43 değerine yükselmiştir. Çelikten teller sektöründeki (6782) endüstri-içi ticaret, 1998'de %91.86 indeks değerini alırken 2000'de ise %90.88 değerine gerilemiştir. 7231 nolu sektörün indeks değeri, 1999-2000 yıllarında sırasıyla %98.28 ve %90.19 değerlerini almıştır. Diğer mobilyalara ait aksam-parçaları sektöründe (8218) indeks değerleri, 1998 de %96.09 iken 1999 da %95.72 ye düşmesine karşın 2000'de ise %97.27 ye yükselmiştir

Avusturya ile gözlenen endüstri-içi ticarete %98'in üzerinde indeks değerine sahip sektörler, şu şekilde sıralanabilir. Söz konusu sektörler arasında yıkama temizleme müstahzarları-sabunlar hariç-sektörü (5542), pamuktan mensucat, ağırlığı %85 >= pamuk içerenler (m2'si 200gr.>) sektörü (6524), palanga, vinçler (kara nakil vasıtası kaldıran hariç) bucurgat ve ırgatlar sektörü (7442), rulman aksam parçaları sektörü (7469), transmisyon milleri sektörü (7481), harp silahları, tanklar, revolver, tabanca, kesici, dürtücü silahlar sektörü (8911), kitap, broşür, risale vb. matbuat ile çocuklar için resimli albüm vb kitaplar sektörü (8921), plastikten sofra, mutfak vs eşyalar ile yer kaplaması sektörü (8933) yer almaktadır

Avusturya ile yapılan endüstri-içi ticaret, yıllar itibari ile gelişimi açısından incelenebilir. Ağaçtan karton, kafes, sandık vb ambalajlar, kablo makarası vb sektörü (6351), 1999'da %94.14 indeks değerine sahip iken 2000'de %94.20 indeks değerine yükselmiştir. Sentetik iplik, menofil, şeritlerle dokumalar sektörünün (6531) indeks değeri, 1995'de %93.78 iken 1997'de %94.33'e yükselmiştir. İnşaat mühendis ve müteahhit alet techizatının aksam-parçaları sektörünün (7239) 1997 deki indeks değeri, %94.43 iken 1998'de % 90.22 değerine gerilemiştir. Kara taşıtlarının diğer aksam ve parçaları sektörü (7843), 1995-1998 döneminde sırasıyla %95.28, %97.02, %94.27, %96.66 gibi dalgalı bir seyir izlemiştir. Yünlü deri, tabi, suni, sentetik deriden ve deri şeritlerinden ayakkabılar sektörünün (8514) indeks değeri ise, 1999'da % 95.25 iken 2000'de % 96.88 değerine yükselmiştir.

Türkiye ile Belçika-Lüksemburg arasındaki endüstri-içi ticaret incelendiğinde; %98'i geçen indeks değerine sahip sektörler şu şekilde sıralanabilir. Deri ve köseleden makine, mekanik cihaz vb için eşya sektörü (6121), kauçuktan iç lastikler ve sırt geçirilmiş veya kullanılmış dış lastikler sektörü (6259), diğer devamsız sentetik liften dokumalar sektörü (6534), örme halatlar, dikenli teller burulmuş çelik tel-şeritler sektörü (6931), yatak kovanları (7482), demir/çelikten zincirler ve aksamı sektörü (7483), telli telefon/telli telgrafa mahsus elektrikli cihazlar sektörü (7641), toplu halde yolcu taşımaya mahsus motorlu araçlar sektörü (7831), topluca oynanan oyunlar için eşya; bilardo, bowling tertibatı sektörü (8943), yüksek endüstri-içi ticaret indeksine sahip sektörler arasında bulunmaktadır.

Belçika-Lüksemburg ile yapılan endüstri-içi ticarete indeks değerlerinin yıllar itibariyle gelişimi incelenebilir. Amino rechineler, fenolik reçeller ve poliüretanlar sektörü (5754), 1995'de %95.73 indeks değerinden 1996'da %96.99 indeks değerine yükselmiştir. Diğer devamsız sentetik liften dokumalar sektörünün (6534) 1996'daki indeks değeri, %98.37 iken 1997'de %99.58'e yükselmiştir. Yatak kovanları sektörü (7482), 1998'de %92.34 indeks değerinden 1999'da %99.07 değerine yükselmiştir. Eni 35 mm sinema filmi-dolu, banyolu, ses

izli: yalnız ses izli sektörü (8831), 1996'da %93.24 indeks değerine sahip iken 2000'de %94.89 değerine sahiptir

Türkiye ile Danimarka arasındaki endüstri-içi ticarete bakıldığında; %98'in üzerinde indeks değerine sahip olan sektörler şu şekilde sıralanabilir. Söz konusu sektörler arasında; laboratuvarlarda, kimyasal/teknik işlerde kullanılan seramikten cihazlar ve eşya sektörü (6639), demir/çelikten el ile kullanılmaya mahsus dikiş nakış aletleri sektörü (6993), metal işleme ve takım tezgahlarının aksam/ parçaları sektörü (7359), bayram, karnaval ve diğer eğlenceler için eşya sektörü (8944), kalemler sektörü (8952) ve örgü, süpürge, fırça vs. sektörü (8997) yer almaktadır.

Endüstri-içi ticaret indekslerinin yıllar itibariyle değişimleri incelenebilir. Sertleştirilmiş kauçuk (ebonit gibi) vb. eşya sektörünün (6299) indeks değeri, 1999'da %95.97 iken 2000'de %94.50 değerine gerilemiştir. Sentetik/suni devamlı-devamsız liflerden dikiş ipliği sektörü (6514), 1996'da % 94.80 indeks değerinden 1998'de %90.85 indeks değerine gerilemiştir. Metal işleme ve takım tezgahlarının aksam/parçaları sektörünün (7359) indeks değeri, 1995'de %97.17'den 1997'de %96.55'e düşmesine karşın 1999'da %98.39'a yükselmiştir. Kara taşıtlarının diğer aksam/parçaları sektörü (7843), 1997'de %93.15 indeks değerinden 1998'de % 95.83 indeks değerine yükselmiştir. Yüzü deri, tabi, suni sentetik deriden ve deri peritlerden ayakkabı sektörü (8514), 1998'de %90.74 indeks değerine sahip iken 1999 'da % 93.90 değerine yükselmiştir. Ayrıca; örgü, süpürge, fırça vs. sektörünün (8997) indeks değeri, 1998'de % 96.57 iken 1999'da % 91.26 'ya gerilemiştir.

Türkiye ile Finlandiya arasındaki endüstri-içi ticaret incelendiğinde; indeksin %98'den yüksek olduğu sektörler şu şekilde sıralanabilir. Söz konusu sektörler arasında, pamuklu mensucat ağırlık %85 <= pamuk içeren sentetik ve suni liflerle karıştırılmış (M2'si 200 gr. <) sektörü (6525), motorların aksamı-parçaları (hava taşıtları için olanlar hariç) sektörü (7139), musluklar, valfler vb. cihazların aksam-parçaları sektörü (7479) ve tababetle ilgili alet-cihazlar sektörü (8722) yer almaktadır. Diğer yandan, endüstri-içi ticaret indeksinin değişimi yönünden

yazıhane, mutfak, yatak odalarında kullanılan türde ağaç mobilyaları sektörü (8215), 1996'da %96 indeks değerine sahipken 1998'de ise %95.40 değerine gerilemiştir.

Fransa ile yapılan endüstri-içi ticaret dikkate alındığında, indeksin %98'den yüksek olduğu sektörler sıralanabilir. Polietaller ve esterler (ilk şekillerde) sektörü (5743), sentetik filamentlerden tekstürize iplikler sektörü (6515), sentetik filament iplikler sektörü (6516), sentetik devamsız liflerden dokunmuş mensucat (ağırlık %85 <, M2'si 170 gr. >) pamukla karışık-sektörü (6533), çekme veya üfleme cam-yaprak halinde (6643), el testereleri, eğeler, pensler, kerpetenler, teneke makasları sektörü (6952), elektrik motoru, jeneratörler, elektrojen gruplar, aksam-parçaları sektörü (7169), elektrikli su ısıtıcıları ile bir yerlerin ısınmasına mahsus cihazlar sektörü (7758), planörler, balonlar, hava taşıtlarını fırlatma, iniş tertibatı aksam-parçaları sektörü (7928), yüzü deri, dokuma maddesi olmayan diğer ayakkabı sektörü (8517) ve diğer müzik aletleri sektörü (8982) gibi sektörlerdeki endüstri-içi ticaretin önemi artmaktadır. (8517) nolu yüzü deri, dokuma maddesi olmayan diğer ayakkabı sektörü, 1996 yılında %100 indeks değeri ile ihracat ve ithalat değerlerinin birbirlerine eşitlendiği ve bu nedenle endüstri-içi ticaretin yüksek olduğu sektör özelliği taşımaktadır.

Endüstri-içi ticaret indekslerinin yıllar itibariyle değişimi incelenebilir. Otomobillerde kullanılan dış lastikler-yeni-sektörü (6251), 1990'da %90.12 indeks değerini alırken 2000'de ise %94.92 değerine yükselmiştir. Sentetik filamentlerden tekstürize iplikler sektörünün (6515) indeks değeri, 1999'da %99.63 iken 2000'de %93.24'e düşmüştür. Pamuklu mensucat, ağırlık %85 $\geq$ pamuk içerenler (M2'si 2000gr. >), sektörünün (6524) indeks değeri, 1996, 1998, 1999, 2000 yıllarında dalgalı seyir izleyerek sırasıyla %96.56, %93.63, %91.30 ve %92.87 olarak hesaplanmıştır. Örme tüylü mensucat sektörü (6551), 1995'de %94.73 indeks değerine sahip iken 1997'de %90.46'a düşmüştür. Diğer örme mensucat sektörünün (6552) indeks değeri ise, 1996'da %92.95 iken 1997'de %92.29'a düşmüş ve 1998'de ise %92.95 düzeyine yükselmiştir. Amyant mamulleri sektörünün (6638) indeks değeri, 1996'da %90.70 iken 1997'de %97.81'e yükselmiş ve 1998'de ise

%90.02 düzeyine düşmüştür. Başka yerde belirtilmeyen demir-çelikten diğer eşya sektörünün (6996) indeks değeri, 1999'da %96.24'den 2000'de %93.83'e düşmüştür. Elektrik için izole tel, kablo, izole iletici, optik lif kablo sektörünün (7731) indeksi, 1997'de %93.73 iken 1998'de %95.31'e yükselmiştir. Endüstri-içi ticaretin birçok yılda gözlendiği mendil, papyon, kravat ve giyim eşyası, teferruat, şal, eşarp vb. (örülmemiş) sektörü (8461), yıllar içinde dalgalı bir değişim göstermiştir. Söz konusu sektörün indeks değeri, 1996'da %90.03 iken 1998'de %98.18'e yükselmesine karşın 1999'da %91.91'e düşmüş ve 2000'de ise %93.84'e yükselmiştir.

Hollanda ile yapılan endüstri-içi ticaret dikkate alındığında, indeks değeri %98'i aşan sektörler şu şekilde sıralanabilir. Söz konusu sektörler arasında inorganik asit, peroksi asitlerin tuzları sektörü (5238), diğer devamsız sentetik liften dokumalar sektörü (6534), demir-çelikten civata, somun, tavan halkası, vida, perçin, pim sektörü (6942), tarımda-ormancılıkta, bahçecilikte kullanılan el aletleri sektörü (6951), yemek pişirme cihazları ve tabak ısıtma ocakları sektörü (6973), yatlar, eğlence, spor tekneleri, kürekli kayıklar ve kanolar sektörü (7931), cepte, el çantasında taşınan eşya sektörü (8319) yer almaktadır.

Endüstri-içi ticaret indekslerinin yıllar itibariyle değişimi incelenebilir. İnorganik asit, peroksi asitlerin tuzları sektörü (5238), 1997'de %99.99 indeks değerine sahipken 1999'da %91.70'e düşen ve 2000'de %99.61'e yükselen bir indekse sahiptir. Sentetik iplik, monofil şeritlerle dokumalar sektörünün (6531) indeks değeri, 1996'da %93.47 iken 1997'de %98.51'e, 1998'de %98.78'e yükselmiştir. Diğer yandan diğer devamsız sentetik liften dokumalar sektörünün (6534) indeks değeri ise 1997'de %99.01 iken 1999'da %93.88'e düşmüştür. Endüstri-içi ticaretin en fazla görüldüğü sektörlerden biri olan işlenmiş alüminyum sektörünün (6842) indeks değerleri, 1995-2000 yılları arasında sırasıyla %98.29, %95.27, %94.49, %97.96, %94.42 olarak hesaplanmıştır. Diğer bir sektör ise demir-çelikten civata, somun, tavan halkası, vida, perçin, pim sektörü (6942) olmaktadır.

Söz konusu sektörün indeks değeri, 1995’de %92.20 iken 1996’da %94.62’ye çıkmış ve 1998’de %91.54’e düşmüş ve 2000’de ise %99.92’e yükselme kaydetmiştir.

Türkiye ile İngiltere arasındaki endüstri-içi ticaret incelendiğinde, indeks değerinin %98’den büyük olduğu sektörler şu şekilde belirtilebilir. Ağaçtan aletler, alet sapları, süpürge, fırça sapları, kalıplar, askılar sektörü (6359), kağıt ve kartondan zarflar, mektup kartları, kartpostallar sektörü (6422), karde edilmiş, taranmış yün ve ince hayvan kıllarından dokunmuş diğer mensucat sektörü (6543), etiketler, markalar vb. eşya-parça, şerit, şekilli kesilmiş sektörü (6562), alüminyumdan inşaat ve inşaat aksamı sektörü (6912), yolcu, yük, gezi, savaş, sökülecek gemileri, mavnalar, feribotlar sektörü (7932) ve somyalar, yataklar, uyku tulumları sektörü (8212), endüstri-içi ticaretin yüksek olduğu sektörlerden sayılmaktadır.

Endüstri-içi ticaret indekslerinin yıllar itibariyle değişimi incelenebilir. Hipokloritler, kloratlar ve perkloratlar sektörü (5233), 1998 ve 2000 yıllarında sırasıyla %90.76 ve %93.51 indeks değerlerine sahiptir. Karde edilmiş, taranmış yün ve ince hayvan kıllarından dokunmuş diğer mensucat sektörünün (6543) indeks değeri, 1996’da %99.18 iken 1997’de %99.96’ya yükselmesine karşın 2000’de %96.54’e düşmüştür. Demir veya alaşımsız çelikten yassı hadde ürünleri (genişliği 600 mm. >=) sektörünün (6731) indeks değeri, 1996’da %92.14 iken 1998’de %92.25 olmuş ve 1999 yılında ise %95.82’ye yükselmiştir. Deniz taşıtlarının motorları sektörü (7133), 1998’de %94.79 indeks değerine sahip iken 1999’da %95.37’ye yükselen indeks değeri, 2000’de ise %94.82’ye düşmüştür. Eşya taşıma ambalajı için plastik mamulleri, tıpa, kapak, kapsül sektörünün (8931) indeks değeri, 1995’de %95.72 iken 1997’de ise %94.35’e düşmüştür. Örgü, süpürge, fırça sektörünün (8997) indeks değeri, 1995’de %91.82 iken 1999’da %94.47’ye yükselmiştir.

Türkiye’nin İrlanda ile olan endüstri-içi ticaretine bakıldığında, endüstri-içi ticaretin en fazla olduğu endüstriler; defterler, bloknotlar, klasörler, dosyalar vb kırtasiye eşyası sektörü (6423), volanlar-kasnaklar (kasnak blokları dahil) sektörü (7485), telli telefon sektörü (7641), her türlü maddelerden elektrik izoltörleri

sektörü (7732), osiloskop; x ışınları, radyasyon ölçü alet ve cihazları sektörü (8747) şeklinde sıralanabilir. 6423 nolu sektör, 1999 yılı için %98.09, 7641 nolu sektör 1996 yılı için %99.98, 7485 nolu sektör 1996 yılı için %99.43, 7732 nolu sektör 1995 yılı için %99.46 ve 8747 nolu sektör 1999 yılında %98.34 gibi yüksek indeks değerlerine sahiptir. Diğer yandan, örme halatlar, dikenli teller, burulmuş çelik tel-şeritler sektörü(6931), 1996'da %95.59 indeks değerine sahipken 2000'de %98.71 indeks değerine yükselmiştir. Elektrik devresi techizatlarının aksam-parçaları sektörünün (7728) indeks değeri ise, 1998'de %94.96 iken 1999'da %96.80 değerine çıkmıştır.

Türkiye ile İspanya arasındaki endüstri-içi ticaretin öneminin arttığı endüstriler arasında sentetik/suni devamlı/devamsız liflerden dikiş ipliği sektörü (6514), pamuktan gaz, kadife, havlu cinsi bukleli ve tırtıl mensucat (6521), boyalı, vernikli, cilalı plastik kaplı demir-çelik sektörü (6743), elektrik motor, jeneratör, elektrojen grupları aksamı, parçaları sektörü (7169), rulman aksam- parçaları sektörü (7469) ve ateş alıcı maddelerden eşya vb. (8993) sektörleri yer almaktadır.

İspanya ile karıştırılmış ilaçlar ve vitaminler sektöründeki (5429) endüstri-içi ticaret, 1998'de %92.66 iken 1999 yılında %94.34 olarak hesaplanmıştır. Otomobillerde kullanılan dış lastikler-yeni- sektöründeki (6251) endüstri-içi ticaret, 1995'de %90.77 iken 1996'da %93.15, 1999'da %97.64 ve 2000 de ise %97.81 değerine yükselmiştir. Ayrıca, otobüs-kamyon dış lastiği yeni-sektöründeki (6252) endüstri içi ticaret indeksi, 1996 yılı için %94.58 iken 1998 yılı için ise % 96.78 bulunmuştur. En fazla endüstri-içi ticaret yapılan sektörlerden birisi olan dokunmamış mensucat, suni devamsız lif => % 85 sektörünün (6536) 1996-2000 arası indeks değerleri, sırasıyla % 98.57, % 94.87, %94.52 ve %97.68 olarak hesaplanmıştır. Diğer demir veya alaşımsız çelikten yassı hadde ürünleri (genişliği 600mm>=) sektörü (6732), 1995'de %91.44 ve 2000'de ise % 97.06 indeks değerlerine ulaşmıştır. El ile kullanılan pragmatik/motorlu aletler sektörü (7451) indeksleri, 1996 yılı için % 90.58 iken 1997 yılı için % 96.67 hesaplanmıştır. Ayrıca, kadın/kız çocukları için takım elbise, takım, ceket, blazer, şortlar v.s – örme sektörü (8442) için 1998-2000 arasındaki indeks değerleri, sırasıyla % 98.18 , % 98.06 ve %

92.92 olarak gerçekleşmiştir. Spor, kayak ve diğer giyim eşyası (örülmemiş) sektörü (8459) indeks değerleri, 1998 yılı için %96.82 değerinden 2000 yılı için % 95.19 düzeyine düşmüştür.

Türkiye ile İsveç arasındaki endüstri-içi ticaretin öneminin arttığı endüstriler; plastik tüp, boru ve hortum bağlantı elemanları sektörü (5817), sentetik devamsız liflerden mensucat (ağırlığı % 85> = sentetik lif içerenler) sektörü (6532), musluklar, valfler vb. cihazların aksam-parçaları sektörü (7479) ile demir ve çelikten radyatörler (elektriksiz) sektörü (8121) şeklinde sıralanabilir

Türkiye ile İsveç arasındaki endüstri-içi ticaretin yıllar itibariyle gelişimi incelendiğinde; elektrikli su ısıtıcıları ile bir yerlerin ısınmasına mahsus cihazlar sektörünün (7758) indeks değerleri, 1997 yılı için %90.88 iken 1999 yılında % 94.64 2000 yılında ise % 97.79 değerine yükselmiştir. Motosiklet, bisiklet, hasta arabaları vb. aksam-parçaları sektörü (7853) ise, 1996'da % 98.41 indeks değerine sahip iken söz konusu değer 1998 yılı için % 94.35'e düşmüştür. Bundan başka, demir ve çelikten radyatörler (elektriksiz) sektörü (8121), 1995 yılında % 94.84 indeks değerinden 1996 yılında % 99.69 değerine yükselmiştir.

Türkiye ile İtalya arasındaki endüstri-içi ticaret incelendiğinde; söz konusu ticaretin öneminin arttığı endüstriler, sentetik filament iplikler sektörü (6516), porselenden ve seramikten ev eşyası, tuvalet eşyası sektörü (6661), volanlar, kasnaklar (kasnak blokları dahil) sektörü (7485), transformatörler sektörü (7711), erkek/erkek çocukları için dış giyim sektörü (8411), erkek/erkek çocukları için takım elbiseler ve takımlar (örülmemiş) sektörü (8412), kadın/kız çocuklar için dış giyim-örme sektörü (8441) ve mücevherci, kuyumcu eşyası ve aksamı sektörü (8973) şeklinde sıralanabilir. 6516 nolu sektörün 1998 yılı indeks değeri, %99.90, 6661 nolu sektörün indeks değeri %99.04, 7485 nolu sektörün 1996 yılı değeri %99.62, 7711 nolu sektörün 1998 yılı değeri %99.05 , 8411 nolu sektörün 1999 yılı değeri %99.19, 8412 nolu sektörün 1998 yılı değeri %99.44, 8441 nolu sektörün 2000 yılı değeri % 99.43 ve 8973 nolu sektörün 1995 yılı değeri ise %99.09 gibi yüksek çıkmıştır.

Endüstri-içi ticaret indekslerinin yıllar itibariyle gelişimi incelendiğinde; ülkenize edilmiş kauçuktan boru ve hortumlar sektörünün (6214) indeks değerinin 1998 yılında %96.08'den 1999 yılında % 94.92'ye ve 2000 yılında ise % 92.59 düzeyine gerilediği görülmektedir. Viskos ipeği, mukavemetli ipliğinden dokunmuş mensucat sektörü (6536), 1998'de %98.07 indeks değerine sahip iken bu değer 1999'da %95.40'a düşmüştür. Diğer yandan, demir/çelikten zincirler ve aksamı sektörünün (7483) indeks değeri; 1997, 1998 yıllarında sırasıyla %91.65 ve %95.41 değerini almıştır. Valonlar-kasnaklar (kasnak blokları dahil) sektörünün (7485), 1996'daki indeks değeri %99.62 iken 1999'da % 93.34 e düşmüştür. Buzdolapları ve dondurucular sektörü (7752), 1998'de % 90.34 indeks değerinden 2000'de % 94.02 ye yükselme göstermiştir. 8411, 8412, 8441 nolu sektörler, yıllar itibariyle endüstri-içi ticaret indeksi yönünden artış göstermiştir.

Türkiye ile Portekiz arasındaki endüstri-içi ticaret dikkate alındığında, söz konusu ticaretin öneminin arttığı endüstriler arasında, dikiş makinaları, mobilyaları, iğneleri, aksam-parçaları sektörü (7243), taş, seramik, ağaç, mantar vb işleyen makinalar ve bunların aksam-parçaları sektörü (7281) ve içten yanmalı motorlarda kullanılan tertibat ve kara taşıtlarının aydınlatma vb cihazları sektörü (7283) yer almaktadır. 7243 nolu sektörün 1996 yılı için endeks değeri % 99.75, 7281 nolu sektörün 1996 yılı için indeks değeri % 99.39 ve 7783 nolu sektörün 1998 yılı değeri ise %99.49 olarak hesaplanmıştır. Söz konusu üç sektörün endüstri için ticaret indekslerinin 100'e yaklaşmış oldukları dikkati çekmekte ve dolayısıyla ihracat ve ithalat değerleri de birbirine çok yaklaştığı için bu sektörlerin endüstri-içi ticaretlerinin önemi artmaktadır.

Ayrıca diğer tüp, boru ve hortumlar- plastikten sektörü (5816), 1999 yılı için %95.54 ve camdan imal edilen diğer eşya sektörü ise (6659), 1995'de %97.99 indeks değerine sahiptir. Bundan başka, elektrikli su ısıtıcıları ile bir yerin ısınmasına mahsus cihazlar sektörü (7758) indeks değeri, 1996'da %91.98 iken 1998'de %97.52 ye yükselmiştir. Her türlü mürekkep, yazı-çizim tahtası, mühür, kaşe, şerit, ve

ıstampalar sektörü (8952), 1997'de %94.55 olan indeks değeri 1998'de %97.31'e yükselmiştir.

Yunanistan ile yapılan endüstri-içi ticarete söz konusu ticaretin öneminin arttığı endüstriler arasında; diğer demir veya alaşımsız çelikten yassı hadde ürünleri (genişliği 600mm.>=) sektörü (6732), başka yerde belirtilmeyen makine ve cihazlarla bunların aksam-parçaları sektörü (7284), gazojen ısı değiştirici hava-gaz sıvılaştırma makinaları-aksam parçaları sektörü (7417) ile kadın / kız çocukları için gömlek bluz/gömlek bluz-örme sektörü (8447) yer almaktadır. 6732 nolu sektörün 1995 yılı indeks değeri, %99.90 gibi çok yüksek bir değerdedir. 7284 nolu sektörün indeksi, 1996'da % 99.54 olarak hesaplanmıştır. 7417 nolu sektör 1996'da %99.28 indeks değerine sahiptir. 8447 nolu sektör ise 1995 yılında % 99.18 indeks değerine ulaşmıştır.

Yunanistan ile yapılan endüstri-içi ticarete indeks değerlerinin yıllar itibariyle değişimi incelenebilir. Başka yerde belirtilmeyen boya, sikatif macun vs sektörü (5335), 1997'de %91.64 indeks değerine sahip iken 1998'de % 96.28 'e yükselen bir indeks değerine ulaşmıştır. Oluklu kağıt-kartonlar, tuvalet temizlik kağıtları sektörünün (6416) indeks değeri, 1995 yılı için % 91.39 iken 1999 yılı için % 91.75'e yükselmiştir. Ayrıca, 7284 nolu sektörün indeks değeri, 1996 yılında % 99.54 iken 2000 yılında % 99.49'a düşmüştür.

3.6.3. Sektörlerin 1995-2000 Dönemi Yıllık Ortalamalar Kullanılarak İncelenmesi

Tablo 8'de 1995-2000 dönemini kapsayan altı yılın ortalaması yönünden Türkiye'nin endüstri-içi ticaretinin en fazla olduğu Avrupa Birliği ülkeleri ve endüstri-içi ticaret indeksinin %50'den büyük olduğu mamul sanayi sektörleri gösterilmektedir. Tablo 8'de gösterilen ihracat ve ithalat değerleri, altı yılın değerleri toplanarak hesaplanmıştır.

Tablo: 8 Ortalama Yıllık Endüstri-içi Ticaret İndeksleri (1995-2000) IIT>50

Ülkeler	Kod	İhracat(\$)	İthalat(\$)	IIT(%)
Almanya				
	5513	4.806.819	3.205.934	80,1
	6214	27.763.350	42.555.849	79,3
	6251	127.552.025	72.260.998	72,4
	6252	65.613.449	44.500.488	80,6
	6299	109.436.739	102.076.381	80,5
	6423	4.192.208	4.180.637	86,7
	6521	7.213.292	12.530.598	64,8
	6523	53.385.350	54.864.072	83,2
	6534	83.583.794	55.537.212	64,5
	6535	74.040.436	58.785.620	70,7
	6538	37.039.294	44.038.201	86,8
	6551	7.999.077	8.174.217	81
	6552	36.974.118	61.875.759	73,6
	6661	14.271.566	23.084.897	76
	6912	29.230.328	24.752.532	85,3
	6954	10.355.167	17.238.727	74,8
	6996	73.133.332	125.811.807	73,9
	7239	69.390.195	55.429.482	83,4
	7418	77.586.910	78.653.099	82,7
	7483	12.042.814	9.562.521	85
	7752	44.527.460	34.734.426	77,1
	7758	143.559.650	71.316.562	66,1
	8213	14.077.638	15.085.000	74,8

	8931	35.275.624	75.848.881	62,3
	8932	14.554.974	26.302.794	69,3
	8993	5.294.647	4.693.457	81
	8997	1.4137.986	17.606.393	84,9
Avusturya				
	6299	893.092	1.546.833	70
	6561	403.952	589.407	80
Belçika-Lüksemburg				
	6421	1.586.664	2.212.251	81,2
	6515	16.385.242	13.023.133	81,4
	7843	31.735.036	52.494.647	77,8
	8131	8.941.107	8.087.814	72,3
	8997	1.043.537	1.006.803	73
Danimarka				
	6942	1.970.945	996.254	67,6
	6996	892,98	1.288.891	73,6
Finlandiya				
	6842	4.034.169	3.729.584	81,3
Fransa				
	6421	8.186.299	10.822.286	81,3
	6521	12.497.440	7.918.067	73
	6524	23.852.761	23.614.788	89
	6552	40.441.030	29.620.625	81,4
	6613	3.711.403	3.115.329	73,5
	6652	72.234.256	125.681.293	72
	6952	848.589	1.286.690	71

	6996	28.442.562	49.620.774	71,4
	7783	98.659.029	153.159.950	75,8
	8461	5.934.219	5.172.930	85,4
	8924	5.603.862	5.030.798	84,5
Hollanda				
	6531	16.383.636	12.839.766	85,6
	6534	20.024.948	18.252.433	85
	6842	38.566.387	31.428.435	90,6
	6942	1.292.661	1.529.084	85,6
	6978	703.161	509.245	72,6
	6996	11.428.841	9.382.090	78,3
	8319	1.043.123	1.053.812	69,3
	8921	1.296.976	1.557.532	74,6
Ingiltere				
	6252	27.632.626	21.213.613	80,1
	6542	15.036.441	15.099.225	73
	6647	3.765.815	3.623.959	75
	6842	23.924.687	35.003.827	81
	8461	3.238.770	5.178.975	73
İrlanda				
	6421	315.464	304.738	56
İspanya				
	5112	70.207.053	73.173.067	89,1
	6251	35.085.488	27.013.719	87
	6536	5.552.028	5.260.628	91,1
	6761	72.249.812	59.372.976	74

	7163	3.562.847	7.430.654	69
	7758	9.233.734	17.669.518	69
İsveç				
	7478	6.433.722	3.551.402	69
	8931	4.784.409	2.692.784	71
İtalya				
	5322	2.997.619	2.770.761	86,1
	6214	26.348.072	32.355.332	88
	6523	87.678.792	55.975.592	77,1
	6534	32.898.836	39.822.423	75,1
	6535	17.562.272	22.417.490	82,6
	6536	17.633.765	12.298.815	81,1
	6561	20.838.996	17.209.781	81
	6842	83.557.195	79.305.979	84
	6996	76.560.157	97.019.692	87,3
	7418	63.021.931	106.604.563	75
	7469	5.526.370	5.146.434	73,1
	7711	35.741.009	28.414.909	80,2
	8412	12.596.875	12.553.378	84,2
	8413	7.004.639	9.398.084	78,5
	8425	2.169.256	3.886.352	69
Portekiz				
	8952	474.499	452.400	73
Yunanistan				
	6631	218.458	228.070	67
	6824	7.660.166	12.926.742	55,6
	8939	2.433.858	2.421.879	84,4

Kaynak: DİE'den alınan verilerden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Almanya ile 1995-2000 döneminde suni devamsız liflerden dokunmuş mensucat, (ağırlık %85 =<sunı devamsız lif içerenler) (6538), defterler, bloknotlar, klasörler, dosyalar vb. kırtasiye eşyası (6423), alüminyumdan inşaat ve inşaat aksamı (6912), demir-çelikten zincirler ve aksamı (7483), örgü, süpürge, fırça vs.(8997), inşaat, mühendis ve müteahhit alet ve techizatın aksam ve parçaları (7239), pamuklu mensucat, ağırlık %85>= pamuk içerenler (m2'si 200 gr .<) (6523), ısı değişikliği yöntemi ile iş yapan cihazlar ile bunların aksamı, parçası (7418), örme tüylü mensucat (6551), ateş alıcı maddelerden eşya vb. (8993), otobüs-kamyon dış lastiği-yeni (6252), sertleştirilmiş kauçuk (ebonit gibi) vb. eşya (6299), uçan yağlar, rezinoitler, terpenli yan ürünler (5513), sığırların ve atların diğer deri ve köseleleri (6214), buzdolapları ve dondurucular (7752), yazıhanelerde kullanılan türde metal mobilyalar (8213), diğer örme mensucat (6552) sektörlerinde yüksek düzeyde endüstri-içi ticaret yapılmaktadır.

Avusturya ile 1995-2000 döneminde dokunmuş kordelalar, boldükler (6561) ve sertleştirilmiş kauçuk (ebonit gibi) vb. eşya (6299) sektörlerinde endüstri-içi ticaret gözlenmiştir.

Belçika-Lüksemburg ile 1995-2000 döneminde sentetik filamentlerden tekstürize iplikler (6515), kağıt, karton vb. esaslı kutu, kılıf, torba vb. eşya (6421), kara taşıtlarının diğer aksam-parçaları (7843), örgü, süpürge, fırça vs. (8997), elektrik-elektriksiz lambalar, aydınlatma cihazları (8131) sektörlerinde yüksek düzeyli endüstri-içi ticaret gözlenmiştir.

Aynı dönemde Danimarka ile başka yerde belirtilmeyen demir/çelikten diğer eşya (6996)ve demir-çelikten civata, somun, tavan halkası, vida, perçin, pim vb. (6942) sektörlerinde endüstri-içi ticaret gözlenmiştir.

Finlandiya ile 1995-2000 dönemini kapsayan altı yılda sadece işlenmiş alüminyum (6842) sektöründe endüstri-içi ticaret gözlenmiştir.

Fransa ile söz konusu dönemde pamuklu mensucat, ağırlık %85 >= pamuk içerenler (m2'si 200 gr. <) (6524), mendil, papyon, kravat ve giyim eşyası tefferruatı şal, eşarp vb. (örülmemiş) (8461), basılı-resimli kartpostallar, tebrik kartları, davetiyeler vb. ile çıkartmalar (8924), diğer örme mensucat (6552), kağıt-karton vb. esaslı kutu, kılıf, torba vb, eşya (6421), içten yanmalı motorlarda kullanılan tertibat ve kara taşıtlarının aydınlatma, vs. cihazları (7783), tabii taşlardan kaldırım, döşeme ve inşaat elverişli işlenmiş taşlar (6613) sektörlerinde yüksek düzeyli endüstri-içi ticaret gözlenmiştir.

Hollanda ile 1995-2000 döneminde altı yılın tümünde endüstri-içi ticaret gözlenen sektörler, şu şekilde sıralanabilir. İşlenmiş alüminyum (6842), sentetik iplik, monofil, şeritlerle dokumalar (6531), demir-çelikten civata, somun, tavan halkası, vida, perçin, pim vb. (6942), diğer devamsız sentetik liften dokumalar (6534), başka yerde belirtilmeyen demir/çelikten diğer eşya (6996) sektörleri olmuştur.

İngiltere ile söz konusu dönemde endüstri-içi ticaretin gözleendiği sektörler arasında işlenmiş alüminyum (6842), otobüs-kamyon dış lastiği-yeni (6252), emniyet camları (6647), karde edilmiş, taranmış/kıldan dokunmuş mensucat (%85>=yün) ince kıl içerenler (6542), mendil, papyon, kravat ve giyim eşyası teferruatı şal, eşarp vb (örülmemiş) (8461) sektörleri yer almaktadır.

İrlanda ile 1995-2000 dönemini kapsayan tüm yıllarda endüstri-içi ticaret gözlenen tek sektör; kağıt, karton vb . esaslı kutu, kılıf, torba vb, eşya (6421) sektörü olmuştur.

İspanya ile yapılan endüstri-içi ticaret, dokunmamış mensucat, suni devamsız lif => %85 (6536), sıklık hidrokarbonlar (5112) otomobillerde kullanılan dış lastikler (6251), filmaşınlar (6761), alternatif akım motorları ve jeneratörler (7163), elektrikli su ısıtıcıları ile bir yerin ısınmasına mahsus cihazlar (7758) gibi sektörlerde gözlenmiştir.

İsveç ile aynı dönemde endüstri-içi ticaret gözlenen sektörler arasında eşya taşıma ambalajı için plastik mamulleri, tıpa,kapak, kapsül (8931) ile musluklar, valfler, vb. cihazların aksam-parçaları (7478) sektörleri yer almaktadır.

İtalya ile söz konusu dönemde vülkanize edilmiş kauçuktan boru ve hortumlar (6214), başka yerde belirtilmeyen demir-çelikten diğer eşya (6996), hayvansal ve bitkisel menşeli hülasalar (5322), erkek/erkek çocuklar için takım elbiseler ve takımlar (örülmemiş) (8412), işlenmiş alüminyum (6842), viskos ipeği mukavemetli ipliğinden dokunmuş mensucat (6535), dokunmamış mensucat,suni devamsız lif => %85 (6536), dokunmuş kordelalar, boldükler (6561), transformatörler (7711), kadın/kız çocukları için etek ve pantolon etek (8425) sektörlerinde endüstri-içi ticaret gözlenmiştir.

Portekiz ile yapılan endüstri-içi ticaret incelendiğinde; söz konusu ticaretin 1995-2000 dönemindeki tüm yıllarda gözleendiği sektör, kalemler sektörü (8952) olmuştur.

Yunanistan ile 1995-2000 dönemini kapsayan tüm yıllarda endüstri-içi ticaretin gözleendiği sektörler, şu şekilde sıralanabilir. Plastikten diğer eşyalar (8939), değirmen taşı, bileyi taşı, bileyi çarkları vb. (6631), bakırdan teller (6824) gibi sektörler, söz konusu dönemde endüstri-içi ticaretin gözleendiği sektörler niteliğindedir.

3.7. Türkiye'nin Üç Ülke Grubuyla Farklı Derneştirme Düzeylerinde Gerçekleşen Endüstri-İçi Ticareti

Türkiye'nin Avrupa Birliği (AB) ülkeleri, AB dışı ülkeler ve Dünya ülkeleri ile gerçekleştirdiği endüstri-içi ticareti, 1993-2000 dönemi için gerek SITC 3 digit gerekse daha ayrıntılı düzeyi gösteren SITC 4 digit düzeyinde hesaplanmıştır. Ancak; endüstri-içi ticarete ilişkin sonuçlar, 1993-1995 Gümrük Birliği öncesi dönem ve 1996-2000 Gümrük Birliği sonrası dönem temel alınarak değerlendirilmiştir.

Tablo 9: Türkiye-AB Ülkeleri Arasında Endüstri-İçi Ticaret (3 digit düzeyinde)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
SITC ÜRÜN GRUPLARINA GÖRE								
Ağırlıklı Ortalama (B _j)								
0 Gıda Malzemeleri ve Canlı Hayvanlar	0.07	0.01	0.06	0.08	0.10	0.12	0.13	0.17
1 İçki ve Tütün	0.13	0.15	0.26	0.21	0.29	0.29	0.17	0.24
2 Hammaddeler	0.15	0.25	0.21	0.25	0.27	0.32	0.36	0.30
3 Mineral ve Yakıtlar	0.83	0.10	0.77	0.90	0.58	0.44	0.56	0.35
4 Hayvansal ve Bitkisel Yağlar	0.17	0.62	0.87	0.78	0.61	0.56	0.74	0.30
5 Kimya Sanayi Ürünleri	0.15	0.19	0.17	0.12	0.13	0.12	0.13	0.13
6 Mamül Ürünler Sanayii	0.32	0.39	0.47	0.50	0.52	0.55	0.53	0.53
7 Makine ve Ulaşım Araçları Sanayii	0.13	0.27	0.22	0.20	0.18	0.21	0.33	0.28
8 Çeşitli Sanayi Ürünleri	0.08	0.30	0.09	0.14	0.14	0.16	0.16	0.17
Ağırlıklı Ortalama (B _j)								
0-4 İlksel Ürünler	0.17	0.08	0.21	0.23	0.23	0.24	0.30	0.25
5-8 Sınai Ürünleri	0.16	0.29	0.24	0.24	0.24	0.26	0.31	0.29
0-8 Bütün Ürünler	0.16	0.20	0.23	0.24	0.24	0.26	0.31	0.29
Düzeltilmiş (C _j)								
0-4 İlksel Ürünler	0.19	0.31	0.22	0.23	0.25	0.28	0.37	0.26
5-8 Sınai Ürünler	0.25	0.35	0.32	0.40	0.40	0.39	0.41	0.43
0-8 Bütün Ürünler	0.23	0.26	0.29	0.36	0.37	0.36	0.38	0.41

Kaynak: Hesaplamalar, DİE Veri Tabanına dayalı olarak SITC 3 digit düzeyinde ihracat ve ithalat değerleri kullanılarak yapılmıştır.

Tablo 9'deki sonuçlara göre, 1993-1995 Gümrük Birliği öncesi dönem ile 1996-2000 Gümrük Birliği sonrası dönemde Türkiye'nin AB ülkeleri ile SITC 3 digit düzeyinde olan endüstri-içi ticareti, ağırlıklı ortalama açısından ilksel ürünlerde (SITC 0-4), sınai ürünlerde (SITC 5-8) ve tüm ürünlerde (SITC 0-8) artış sergilemiştir. Ancak, Gümrük Birliği'nin sınai ürünleri kapsamı ve AB ülkelerinin gelişmiş ülkeler olmasına paralel olarak sınai ürünlere ilişkin endüstri-içi ticaret indeksleri, daha yüksek çıkmıştır. Sınai ürünler indeksi, Gümrük Birliği öncesi dönemde 1993'de 0.16 iken 1995'de 0.24'e Gümrük Birliği sonrası dönemde ise 1996'da 0.24 iken 2000'de 0.29'a yükselmiştir. Diğer yandan; mineral ve yakıtlar ürün grubu indeksi, gerek 1993-1995 döneminde gerekse 1996-2000 döneminde azalma göstermiştir. Hayvansal ve bitkisel yağlar ürün grubu ise, 1993-1995 döneminde indekste büyük artış sağlamasına karşın 1996-2000 döneminde ise önemli bir düşüşe uğramıştır. İçki ve tütün ürün grubunun endüstri-içi ticareti, her iki

dönemde de artmıştır. Ayrıca, makine ve ulaşım araçları sanayine ilişkin endüstri-içi ticaret indeksi, her iki dönemde de artış göstermiştir. Bundan başka, Türkiye'nin AB ülkeleri ile olan dış ticaretindeki dengesizlik dikkate alınarak hesaplanan düzeltilmiş Grubel-Loyd indeks değerleri, ağırlıklı ortalamaya göre daha yüksek çıkmıştır. Düzeltilmiş indeks değerleri, her iki dönemde de ilksel ürünler, sınai ürünleri ve bütün ürünlerde artış göstermiştir. Sonuçta, SITC ürün grupları gerek 1993-1995 gerekse 1996-2000 döneminde artış trendi izlemiştir.

**Tablo-10: Türkiye-AB Dışı Ülkeler Arasında Endüstri-İçi Ticaret
(3 digit düzeyinde)**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
SITC ÜRÜN GRUPLARINA GÖRE								
Ağırlıklı Ortalama (B _j)								
0 Gıda Malzemeleri ve Canlı Hayvanlar	0.14	0.13	0.19	0.12	0.14	0.25	0.28	0.27
1 İçki ve Tütün	0.42	0.45	0.63	0.68	0.79	0.73	0.84	0.74
2 Hammaddeler	0.19	0.17	0.14	0.17	0.17	0.18	0.21	0.18
3 Mineral ve Yakıtlar	0.06	0.03	0.04	0.03	0.03	0.07	0.06	0.04
4 Hayvansal ve Bitkisel Yağlar	0.06	0.31	0.34	0.34	0.41	0.43	0.45	0.40
5 Kimya Sanayi Ürünleri	0.19	0.39	0.25	0.29	0.28	0.30	0.31	0.29
6 Mamül Ürünler Sanayii	0.39	0.54	0.46	0.49	0.53	0.48	0.50	0.47
7 Makine ve Ulaşım Araçları Sanayii	0.14	0.33	0.29	0.32	0.32	0.37	0.49	0.46
8 Çeşitli Sanayi Ürünleri	0.06	0.12	0.15	0.20	0.19	0.19	0.20	0.25
Ağırlıklı Ortalama (B _j)								
0-4 İlksel Ürünler	0.12	0.12	0.15	0.14	0.15	0.21	0.21	0.14
5-8 Sınai Ürünleri	0.19	0.40	0.33	0.36	0.37	0.37	0.42	0.41
0-8 Bütün Ürünler	0.16	0.29	0.26	0.27	0.29	0.32	0.34	0.31
Düzeltilmiş (C _j)								
0-4 İlksel Ürünler	0.28	0.20	0.28	0.28	0.30	0.36	0.41	0.42
5-8 Sınai Ürünler	0.24	0.40	0.39	0.41	0.42	0.43	0.45	0.49
0-8 Bütün Ürünler	0.25	0.34	0.36	0.37	0.39	0.41	0.44	0.48

Kaynak: Hesaplamalar, DİE Veri Tabanına dayalı olarak SITC 3 digit düzeyinde ihracat ve ithalat değerleri kullanılarak yapılmıştır.

Tablo 10'a göre, gerek 1993-1995 gerekse 1996-2000 döneminde Türkiye'nin AB dışı ülkeler ile SITC 3 digit düzeyinde gerçekleştirdiği endüstri-içi ticareti, ağırlıklı ortalama yönünden sınai ürünler ile bütün ürünlerde artmıştır. Buna karşın,

endüstri-içi ticaret indeksi ilksel ürünlerde 1993-1995 döneminde artarken 1996-2000 döneminde ise değişmemiştir. Diğer yandan; hayvansal ve bitkisel yağlar, makine ve ulaşım araçları ile çeşitli sanayi ürünlerine ilişkin endüstri-içi ticaret, her iki dönemde de artmıştır. Kimya sanayi ürünleri indeksi ise, 1993-1995 döneminde artarken 1996-2000 döneminde ise değişmemiştir. Mamul ürünler sanayi indeksi, 1993-1995 döneminde artarken 1996-2000 döneminde azalma sergilemiştir. Ayrıca, düzeltilmiş indeks değerleri ise her iki dönemde hem sınai ürünler hem de bütün ürünlerde artmasına karşın ilksel ürünlerde 1993-1995 döneminde değişmez iken 1996-2000 döneminde artış göstermiştir. Düzeltilmiş indeks değerleri, ağırlıklı ortalama değerlerinden yüksek çıkmıştır.

**Tablo 11: Türkiye-Dünya Ülkeleri Arasında Endüstri-İçi Ticaret
(3 digit düzeyinde)**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
SITC ÜRÜN GRUPLARINA GÖRE								
Ağırlıklı Ortalama (B _j)								
0 Gıda Malzemeleri ve Canlı Hayvanlar	0.11	0.05	0.16	0.15	0.16	0.24	0.27	0.29
1 İçki ve Tütün	0.34	0.40	0.54	0.57	0.68	0.66	0.68	0.82
2 Hammaddeler	0.22	0.38	0.19	0.23	0.22	0.24	0.28	0.24
3 Mineral ve Yakıtlar	0.12	0.04	0.12	0.09	0.06	0.11	0.12	0.07
4 Hayvansal ve Bitkisel Yağlar	0.11	0.36	0.48	0.45	0.48	0.50	0.71	0.42
5 Kimya Sanayi Ürünleri	0.18	0.33	0.25	0.24	0.25	0.26	0.26	0.25
6 Mamul Ürünler Sanayii	0.37	0.57	0.52	0.56	0.59	0.59	0.57	0.56
7 Makine ve Ulaşım Araçları Sanayii	0.14	0.36	0.26	0.26	0.25	0.29	0.40	0.37
8 Çeşitli Sanayi Ürünleri	0.07	0.28	0.13	0.20	0.21	0.21	0.20	0.23
Ağırlıklı Ortalama (B _j)								
0-4 İlksel Ürünler	0.15	0.14	0.19	0.19	0.19	0.24	0.26	0.19
5-8 Sınai Ürünleri	0.18	0.41	0.31	0.33	0.34	0.35	0.39	0.38
0-8 Bütün Ürünler	0.17	0.30	0.28	0.29	0.30	0.33	0.36	0.33
Düzeltilmiş (C _j)								
0-4 İlksel Ürünler	0.25	0.19	0.28	0.29	0.29	0.33	0.37	0.40
5-8 Sınai Ürünler	0.26	0.45	0.40	0.46	0.47	0.47	0.47	0.51
0-8 Bütün Ürünler	0.25	0.33	0.37	0.42	0.43	0.44	0.45	0.50

Kaynak: Hesaplamalar, DİE Veri Tabanına dayalı olarak SITC 3 digit düzeyinde ihracat ve ithalat değerleri kullanılarak yapılmıştır.

Tablo 11'daki sonuçlara göre, gerek 1993-1995 gerekse 1996-2000 döneminde Türkiye'nin Dünya ülkeleri ile SITC 3 digit düzeyinde olan endüstri-içi ticareti, ağırlıklı ortalama yönünden sınai ürünleri ile bütün ürünlerde artmıştır. Bununla beraber, ilksel ürünlere ilişkin indeks ise 1993-1995 döneminde artarken 1996-2000 döneminde değişmemiştir. İlksel ürünler kapsamında endüstri-içi ticaret; içki ve tütün, gıda malzemeleri ve canlı hayvanlarda her iki dönemde de artış göstermiştir. Diğer yandan, sınai ürünler kapsamında endüstri-içi ticaret ise, her iki dönem için kimya sanayi ürünleri, makine ve ulaşım araçları sanayii ile çeşitli sanayi ürünlerinde artmıştır. Mamul ürünler sanayine ilişkin endüstri-içi ticaret ise, 1993-1995 döneminde artmasına karşın 1996-2000 döneminde değişmemiştir. Hesaplanan düzeltilmiş indeks değerleri ise, her iki dönemde ilksel ürünler, sınai ürünler ve bütün ürünlerde artmıştır.

**Tablo-12: Türkiye-AB Ülkeleri Arasında Endüstri-İçi Ticaret
(4 digit düzeyinde)**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
SITC ÜRÜN GRUPLARINA GÖRE								
Ağırlıklı Ortalama (B _j)								
0 Gıda Malzemeleri ve Canlı Hayvanlar	0.04	0.03	0.01	0.04	0.04	0.06	0.07	0.08
1 İçki ve Tütün	0.11	0.20	0.18	0.09	0.10	0.11	0.09	0.11
2 Hammaddeler	0.11	0.13	0.19	0.16	0.15	0.18	0.23	0.17
3 Mineral ve Yakıtlar	0.13	0.34	0.18	0.26	0.41	0.35	0.26	0.34
4 Hayvansal ve Bitkisel Yağlar	0.13	0.13	0.03	0.01	0.02	0.05	0.03	0.08
5 Kimya Sanayi Ürünleri	0.12	0.15	0.26	0.09	0.10	0.09	0.09	0.10
6 Mamul Ürünler Sanayii	0.21	0.30	0.27	0.39	0.41	0.41	0.41	0.42
7 Makine ve Ulaşım Araçları Sanayii	0.12	0.16	0.29	0.16	0.15	0.17	0.27	0.25
8 Çeşitli Sanayi Ürünleri	0.06	0.06	0.03	0.12	0.13	0.13	0.14	0.15
Ağırlıklı Ortalama (B _j)								
0-4 İlksel Ürünler	0.08	0.11	0.08	0.11	0.12	0.13	0.14	0.16
5-8 Sınai Ürünleri	0.12	0.16	0.19	0.19	0.20	0.21	0.25	0.25
0-8 Bütün Ürünler	0.12	0.15	0.17	0.18	0.19	0.20	0.24	0.24
Düzeltilmiş (C _j)								
0-4 İlksel Ürünler	0.09	0.14	0.15	0.11	0.13	0.16	0.18	0.16
5-8 Sınai Ürünler	0.19	0.20	0.24	0.32	0.33	0.31	0.33	0.36
0-8 Bütün Ürünler	0.17	0.17	0.23	0.27	0.29	0.28	0.29	0.34

Kaynak: Hesaplamalar, DİE Veri Tabanına dayalı olarak SITC 4 digit düzeyinde ihracat ve ithalat değerleri kullanılarak yapılmıştır.

Tablo 12'daki sonuçlara göre 1993-1995 ve 1996-2000 döneminde Türkiye'nin AB ülkeleri ile SITC 4 digit düzeyinde gerçekleşen endüstri-içi ticareti, ağırlıklı ortalama olarak sınai ürünler ile bütün ürünlerde artış göstermiştir. İlksel ürünlere ilişkin endüstri-içi ticaret ise, 1993-1995 döneminde değişmemesine karşın 1996-2000 döneminde artmıştır. Sınai ürünlerine ilişkin indeks değerleri, ilksel ve bütün ürünlerin indeks değerlerinden yüksek çıkmıştır. Sınai ürünler kapsamında mamul ürünler sanayi endüstri-içi ticareti, gerek 1993-1995 döneminde gerekse 1996-2000 döneminde artmıştır. Çeşitli sanayi ürünleri endüstri-içi ticareti ise, 1993-1995 döneminde büyük oranda azalmasına karşın 1996-2000 döneminde artmıştır. Hesaplanan düzeltilmiş indeks değerleri ise, ilksel ürünler, sınai ürünler ve bütün ürünlerde her iki dönemde de artış göstermiştir.

**Tablo-13: Türkiye-AB Dışı Ülkeler Arasında Endüstri-İçi Ticaret
(4 digit düzeyinde)**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
SITC ÜRÜN GRUPLARINA GÖRE								
Ağırlıklı Ortalama (B _j)								
0 Gıda Malzemeleri ve Canlı Hayvanlar	0.12	0.07	0.07	0.06	0.09	0.19	0.22	0.20
1 İçki ve Tütün	0.14	0.07	0.09	0.07	0.08	0.06	0.10	0.17
2 Hammaddeler	0.14	0.12	0.09	0.14	0.12	0.12	0.17	0.12
3 Mineral ve Yakıtlar	0.03	0.03	0.04	0.03	0.02	0.06	0.06	0.04
4 Hayvansal ve Bitkisel Yağlar	0.30	0.23	0.24	0.24	0.27	0.26	0.20	0.23
5 Kimya Sanayi Ürünleri	0.26	0.32	0.20	0.22	0.21	0.24	0.22	0.22
6 Mamül Ürünler Sanayii	0.35	0.42	0.36	0.39	0.38	0.37	0.40	0.36
7 Makine ve Ulaşım Araçları Sanayii	0.19	0.29	0.26	0.29	0.28	0.34	0.39	0.39
8 Çeşitli Sanayi Ürünleri	0.12	0.10	0.11	0.16	0.16	0.16	0.17	0.22
Ağırlıklı Ortalama (B _j)								
0-4 İlksel Ürünler	0.10	0.07	0.07	0.07	0.08	0.12	0.12	0.09
5-8 Sınai Ürünleri	0.25	0.32	0.27	0.30	0.29	0.30	0.33	0.33
0-8 Bütün Ürünler	0.19	0.22	0.20	0.21	0.21	0.24	0.26	0.24
Düzeltilmiş (C _j)								
0-4 İlksel Ürünler	0.18	0.11	0.14	0.14	0.15	0.20	0.25	0.26
5-8 Sınai Ürünler	0.34	0.33	0.32	0.34	0.33	0.36	0.36	0.40
0-8 Bütün Ürünler	0.29	0.26	0.27	0.28	0.28	0.32	0.33	0.37

Kaynak: Hesaplamalar, DİE Veri Tabanına dayalı olarak SITC 4 digit düzeyinde ihracat ve ithalat değerleri kullanılarak yapılmıştır.

Tablo 13'deki sonuçlara göre, 1993-1995 ve 1996-2000 döneminde Türkiye'nin AB dışı ülkeler ile SITC 4 digit düzeyinde gerçekleşen endüstri-içi ticareti, ağırlıklı ortalama olarak sınai ürünler ile bütün ürünlerde artış göstermiştir. İlkel ürünlerdeki endüstri-içi ticaret ise, 1993-1995 döneminde azalmasına karşın 1996-2000 döneminde artmıştır. Sınai ürünler kapsamında endüstri-içi ticaret, makine ve ulaşım araçları sanayiinde gerek 1993-1995 döneminde gerekse 1996-2000 döneminde artmıştır. Çeşitli sanayi ürünlerinde ortaya çıkan endüstri-içi ticaret ise, 1993-1995 döneminde azalırken 1996-2000 döneminde artmıştır. Diğer yandan, düzeltilmiş indeks değerleri her üç ürün grubu için 1993-1995 döneminde azalırken 1996-2000 döneminde ise artış göstermiştir.

**Tablo-14: Türkiye-Dünya Ülkeleri Arasında Endüstri-İçi Ticaret
(4 digit düzeyinde)**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
SITC ÜRÜN GRUPLARINA GÖRE								
Ağırlıklı Ortalama (B _j)								
0 Gıda Malzemeleri ve Canlı Hayvanlar	0.11	0.08	0.07	0.07	0.10	0.16	0.18	0.18
1 İçki ve Tütün	0.13	0.12	0.11	0.08	0.10	0.07	0.10	0.16
2 Hammaddeler	0.18	0.15	0.13	0.17	0.15	0.17	0.22	0.15
3 Mineral ve Yakıtlar	0.04	0.06	0.06	0.05	0.05	0.09	0.11	0.06
4 Hayvansal ve Bitkisel Yağlar	0.29	0.24	0.21	0.22	0.24	0.23	0.16	0.23
5 Kimya Sanayi Ürünleri	0.24	0.29	0.22	0.20	0.22	0.23	0.21	0.21
6 Mamül Ürünler Sanayii	0.36	0.43	0.42	0.46	0.46	0.46	0.45	0.45
7 Makine ve Ulaşım Araçları Sanayii	0.16	0.22	0.22	0.22	0.22	0.26	0.33	0.32
8 Çeşitli Sanayi Ürünleri	0.09	0.09	0.10	0.16	0.17	0.17	0.17	0.19
Ağırlıklı Ortalama (B _j)								
0-4 İlkel Ürünler	0.11	0.10	0.09	0.09	0.10	0.14	0.16	0.12
5-8 Sınai Ürünleri	0.21	0.27	0.26	0.27	0.28	0.29	0.32	0.32
0-8 Bütün Ürünler	0.19	0.22	0.21	0.23	0.24	0.26	0.28	0.27
Düzeltilmiş (C _j)								
0-4 İlkel Ürünler	0.17	0.12	0.14	0.15	0.16	0.19	0.22	0.24
5-8 Sınai Ürünler	0.31	0.30	0.33	0.38	0.39	0.39	0.39	0.43
0-8 Bütün Ürünler	0.27	0.25	0.28	0.32	0.34	0.35	0.35	0.40

Kaynak: Hesaplamalar, DİE Veri Tabanına dayalı olarak SITC 4 digit düzeyinde ihracat ve ithalat değerleri kullanılarak yapılmıştır.

Tablo 14'deki sonuçlara göre, 1993-1995 ve 1996-2000 döneminde Türkiye'nin Dünya ülkeleri ile SITC 4 digit düzeyinde yaptığı endüstri-içi ticareti, ağırlıklı ortalama olarak sınai ürünler ile bütün ürünlerde artış göstermiştir. Bununla beraber, ilksel ürünler endüstri-içi ticareti ise 1993-1995 döneminde azalırken 1996-2000 döneminde ise artmıştır. Sınai ürünler kapsamında makine ve ulaşım araçları sanayii ile çeşitli sanayi ürünleri endüstri-içi ticareti, gerek 1993-1995 gerekse 1996-2000 döneminde artış sergilemiştir. Düzeltilmiş indeks ise sınai ürünler ile bütün ürünler için her iki dönemde artarken ilksel ürünlerde 1993-1995 döneminde azalırken 1996-2000 döneminde artmıştır.

SITC 3 digit ve SITC 4 digit düzeyinde düzenlenen ilgili tablolar incelendiğinde, sonuç olarak 3 digit düzeyindeki endüstri-içi ticaret indekslerinin 4 digit düzeylerindeki indekslerden daha yüksek çıktığı gözlenmiştir. Bu durum, teori ile tutarlılık göstermektedir. Ayrıca, Türkiye'nin AB ülkeleri ile olan endüstri-içi ticaretinin gerek AB dışı ülkelerle gerekse Dünya ülkeleri ile olan endüstri-içi ticaretinden daha düşük düzeyde olduğu dikkati çekmektedir. Bundan başka, hem ağırlıklı ortalama hem de düzeltilmiş indeks yönünden sınai ürünleri (5-8) üzerindeki endüstri-içi ticaret, ilksel ürünler ve bütün ürünlerin endüstri-içi ticaretine göre daha yüksek çıkmıştır. Diğer yandan, düzeltilmiş indeks değerleri de ağırlıklı ortalamadan yüksek çıkmıştır.

3.8. Türkiye'nin Endüstri-İçi Ticaretine İlişkin Olarak Yapılan Çalışmalar

Türkiye'nin endüstri-içi ticaretine yönelik olarak yapılan çalışmalar, sektörel düzeyde olmayıp daha çok SITC ürün gruplarına göre yapılmıştır.

Schüler (1995); İspanya ile Türkiye örneklerini ele aldığı çalışmasında, endüstriyel gelişim süreci içinde endüstri-içi ticaret genişlemesinin sektörel yapısını incelemiştir. Schüler, endüstri-içi ticaretin endüstrileşmenin ilk aşamasında endüstri ülkeleri ile yapılan ticaretteki artan dikey uzmanlaşmadan dolayı artmasına karşın

ikinci aşamada ise, tüketim malları ticaretinin artması nedeniyle genişlediği sonucuna ulaşmıştır. Endüstriyel gelişimin birinci aşamasında, İspanya'nın ara malları üzerindeki endüstri-içi ticaret indeksi 1973'de 0,374 iken 1979'da 0.474 ve 1983'de 0.480 düzeyine yükselmiştir. Daha sonra, aynı yıllarda tüketim mallarının toplam mamul malı endüstri-içi ticareti içindeki payı azalırken ara mallarının payı yükselmiştir. Türkiye'nin ara malları üzerindeki endüstri-içi ticaret indeksi, 1979'da 0,023 iken 1985'de 0.30'a yükselmiştir. İlgili yıllarda tüketim mallarının Türkiye'nin toplam mamul mal endüstri-içi ticareti içindeki payı azalırken ara mallarının payı artmıştır. İkinci aşamada ise gerek İspanya gerekse Türkiye'de 1985 ve 1990 yıllarında, hem tüketim malları üzerindeki endüstri-içi ticaret indeksi hem de tüketim mallarının toplam mamul mal endüstri-içi ticareti içindeki payı artarken, ara malların toplam mamul mal endüstri-içi ticareti içindeki payı azalma göstermiştir²³.

Küçükahmetoğlu (2001); 1989-1998 döneminde Türkiye'nin Avrupa Birliği (AB) ülkeleri, AB dışı ülkeler ve Dünya ülkeleri ile gerçekleştirdiği endüstri-içi ticareti, SITC 3 digit düzeyinde analiz etmiş ve indeksin sözkonusu dönemde artış eğilimi sergilediği bulgusuna ulaşmıştır. Türkiye'nin üç ülke grubu ile yaptığı endüstri-içi ticarete ilişkin indeks, ilksel ürünler ve tüm ürünlere göre sanayi ürünlerinde daha yüksek çıkmıştır. Türkiye ile AB ülkeleri arasında gerçekleşen sanayi ürünlerine ilişkin endüstri-içi ticaret indeksi, 1989'da 0.21 iken 1998'de 0.26 düzeyine ulaşmıştır. Türkiye'nin AB dışı ülkelerle yaptığı sanayi ürünlerine ilişkin endüstri-içi ticaret indeksi ise, 1989'da 0.42 iken 1998'de 0.37 düzeyindedir. Türkiye'nin Dünya ülkeleri ile gerçekleştirdiği sanayi ürünlerine yönelik endüstri-içi ticaret indeksi ise, 1989'da ve 1998'de 0.35 düzeyini korumuştur. Diğer yandan, ürünlerin teknolojik özelliklerine göre Türkiye'nin her üç ülke grubu ile yaptığı standart teknoloji ürünlerindeki endüstri-içi ticareti, ara ve yüksek teknoloji ürünlerindeki endüstri-içi ticaretten daha yüksek düzeyde çıkmıştır. Standart teknoloji ürünlerindeki endüstri-içi ticaret indeksi, Türkiye-AB ülkeleri arasında

²³ Martin Kurt Schöler, "The Path of Intra-Industry Trade Expansion: the cases of Spain and Turkey", METU Studies in Development, vol: 22, no: 1, 1995, ss.91-96.

1989'da 0.20 iken 1998'de 0.34, Türkiye-AB dışı ülkeler arasında sırasıyla 0.36 ve 0.35, Türkiye-Dünya ülkeleri arasında ise 0.31 ve 0.39 değerlerini almıştır. Ürün grupları açısından Türkiye ile Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki endüstri-içi ticarete ilişkin indeks, mineral ve yakıtlarda 1989'da 0.62 iken 1998'de 0.44'e düşerken, kimya sanayi ürünlerinde 1989'da 0.32 iken 1998'de 0.12 düzeyine gerilemiştir. Ayrıca, sözkonusu indeks mamul ürünler sanayi için 1989'da 0.38 düzeyinden 1998'de 0.55 düzeyine yükselmiştir. Türkiye'nin AB dışı ülkelerle yaptığı endüstri-içi ticarete ilişkin indeks ise, kimya sanayi ürünlerinde 1989'da 0.39 iken 1998'de 0.30 düzeyine gerilerken mamul ürünlerde 1989'da 0.65 iken 1998'de 0.48 düzeyine düşmüştür. Makine ve ulaşım araçları indeksi, 1989'da 0.23 iken 1998'de 0.37 düzeyine yükselmiştir. Çeşitli sanayi ürünleri indeksi, 1989'da 0.08 iken 1998'de 0.19 düzeyine çıkmıştır. Türkiye'nin Dünya ülkeleri ile endüstri-içi ticaretinde indeks; mineral ve yakıtlarda 1989'da 0.42 iken 1998'de 0.11'e, hayvansal ve bitkisel yağlarda 1989'da 0.64 iken 1998'de 0.50 düzeyine gerilemiş ve diğer ürün gruplarında ise artış kaydetmiştir. Küçükahmetoğlu; endüstri-içi ticaretteki artış eğiliminin kişi başına düşen gelir düzeyindeki artış, sanayileşme düzeyindeki ilerleme ve ekonomik entegrasyon ile ilişkili olduğu sonucuna varmıştır²⁴.

Gönel (2001), Türkiye'nin tekstil sektöründeki endüstri-içi ticaretinin gelişimini 1990-1997 dönemi için analiz etmiştir. Konfeksiyon ve hazır giyim (SITC 84) ürün grubunun tamamen endüstriler-arası ticaret niteliğinde olması nedeniyle sadece tekstil ürün grubu (dokumacılık) (SITC 65), analiz kapsamına alınmıştır. Analiz sonuçlarına göre; 1990-1997 döneminde tekstil ürün grubunun karşılaştırmalı üstünlükleri, Çin, Güney Kore ve Tayvan gibi Uzakdoğu ülkelerinin fiyat kırmaları ve Türkiye'deki işçilik ve diğer faktör girdilerinde oluşan artışlar nedeniyle düşmesine karşın endüstri-içi ticaretin toplam tekstil grubu (SITC 65) ticareti içindeki payı ise artış göstermiştir. Endüstri-içi ticaret payı, 1990'da %56.8 iken 1996'da %87.3 düzeyine yükselmiş ancak 1997'de %81.8 düzeyine gerilemiştir.

²⁴ Osman Küçükahmetoğlu, "Endüstri-İçi Ticaret ve Türkiye", *Marmara Journal of European Studies*, vol:9, no:2, 2001, ss.129-153.

Ayrıca, analiz döneminde tekstil ürün grubu içinde sentetik dokuma (653) güçlü bir endüstri-içi ticaret özelliğine sahip iken mefruşat (658) ve yer döşemeleri (659) ürün alt grubunun endüstri-içi ticaretteki payının düşük olduğu gözlenmiştir²⁵.

Gönel (2001), 1990-1997 döneminde Türkiye ile Avrupa Birliği arasında gerçekleşen endüstri-içi ticaretin gelişimini incelemiş ve Türkiye'nin dünya ile yaptığı endüstri-içi ticaret ile karşılaştırmasını yapmıştır. Sonuçlara göre, Türkiye'nin Avrupa Birliği ile yaptığı endüstri-içi ticaret payının, dönem içinde dünya ile yaptığı endüstri-içi ticaret payından daha düşük olduğu ortaya çıkmıştır. Dünya ile yapılan endüstri-içi ticaret yönünden Grubel-Lloyd indeksi, 1990 yılında 0.353 iken 1997 yılında 0.313'e gerilemiştir. Avrupa Birliği ile yapılan endüstri-içi ticaret indeksi ise, 1990 yılında 0.229 iken 1997 yılında 0.272 olmuştur. Diğer yandan, Türkiye'nin Avrupa Birliği ile gerçekleştirdiği endüstri-içi ticaret kapsamında yüksek indeks değerine sahip ürün grupları arasında; züccaciye ürünleri, kauçuk ürünleri ve temel metaller ile imal edilmiş metal ürünler yer almaktadır. Endüstri-içi ticarete önemli artışlar gözlenmesine karşın Türkiye'nin Avrupa Birliği ile yaptığı ticaretin, endüstriler-arası ticaret yapısında olduğu sonucuna varılmıştır²⁶.

Kösekahyaoğlu (2002); Türkiye'nin endüstri-içi ticaretini 1975-1990 döneminde incelemiş ve özellikle Türkiye'nin 12 Avrupa Birliği ülkesi ile arasında gerçekleşen endüstri-içi ticaret payı üzerine yoğunlaşmıştır. 2 digit SITC endüstrilerine yönelik olarak Türkiye'nin 12 Avrupa Birliği ülkesi (AB12) ile olan mamul malları üzerindeki endüstri-içi ticaret düzeyi, 1975 ve 1990 yıllarında %12'den %33'e yükselirken mamul malları dışındaki malların endüstri-içi ticareti aynı yıllarda %37'den %35'e düşmüştür. Türkiye'nin AB12 ile olan tüm mallara ilişkin endüstri-içi ticaret payı, 1975'de %21'den 1990'da %34'e yükselmiştir. Diğer yandan, Türkiye'nin Almanya, İngiltere ve Fransa gibi yüksek düzeyde

²⁵ Feride Doğaner Gönel, "Tekstil Sektöründe Endüstri-içi Ticaret", *DTM Dergisi*, yıl: 6, sayı: 21, Nisan 2001, ss.15-31.

²⁶ Feride Doğaner Gönel, "Intra-Industry Trade Between Turkey and European Union", *Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, cilt:1, sayı:3, Mart 2001, ss.24-32.

endüstrileşmiş ülkeler ve İspanya, Yunanistan, Portekiz gibi düşük düzeyde endüstrileşmiş ülkeler ile yaptığı mamul mallar endüstri-içi ticareti de incelenmiştir. Türkiye'nin özellikle İngiltere ve İspanya ile yaptığı endüstri-içi ticaret düzeyinin, 1975-1990 döneminde önemli ölçüde arttığı ancak AB12 ile yapılan endüstri-içi ticaret düzeyinin altında kaldığı ortaya çıkmıştır. Ayrıca, Türkiye'nin benzer faktör donatımlarına sahip olduğu Yunanistan ve Portekiz ile olan endüstri-içi ticaret düzeyi, endüstrileşmiş Avrupa Birliği ülkelerinden daha yüksek çıkmıştır. Endüstriye özgü analiz yönünden ise, Türkiye'nin deri, tekstil ve hazır giyim endüstrilerinin endüstri-içi ticaret düzeyinin 1990'da hazır giyimde görülen artışın dışında azaldığı gözlenmiştir. Kösekahyaoğlu; Türkiye'nin ticareti liberalleştirmeden sonra artan endüstri-içi ticaret düzeyini, gerek 2 digit gerekse 3 digit SITC endüstrilerine yönelik hesaplamalar yoluyla test etmiştir²⁷.

Emirhan (2002), Türkiye'nin 1999 yılında 44 gelişmiş ülke ve 35 gelişmekte olan ülke ile gerçekleştirdiği endüstri-içi ticaret düzeylerini ölçmüş ve sözkonusu düzeyleri, endüstriye özgü ve ülkeye özgü belirleyiciler yoluyla test etmiştir. Bu çalışmaya göre, Türkiye'nin endüstri-içi ticaret düzeyinin Avrupa Birliği ülkeleri ile en yüksek olduğu ve bu ülkeleri Avrupa Birliği'ne aday ülkelerin izlediği ortaya çıkmıştır. Bu bağlamda, Türkiye'nin tüm endüstriler ve sanayi malları endüstrileri yönünden yüksek endüstri-içi ticaret düzeylerine sahip olduğu ülkeler arasında İspanya %36.69-%35.60, İtalya %31.6-%31.2, Fransa %27.34-%29.09, Almanya %26.35-%27.83, Yunanistan %19.9-%18.9, Bulgaristan %13.71-%16.6, Polonya %12.8-%14.1 düzeyi ile yer almaktadır. Ekonometrik analiz sonuçlarına göre; ülkeye özgü değişkenler, dikey endüstri-içi ticaret düzeylerini etkilemesine karşın yatay endüstri-içi ticaret düzeyleri üzerinde ise sınırlı bir etkiye sahiptir. Ayrıca, endüstriye özgü değişkenler yatay endüstri-içi ticaret düzeyleri üzerinde çok etkili iken dikey endüstri-içi ticaret üzerinde etkiye sahip görünmemektedir²⁸.

²⁷ Levent Kösekahyaoğlu, "Does Trade Liberalization Matter?", *Marmara Journal of European Studies*, vol:10, no:1, 2002, ss.113-135.

²⁸ Pınar Narin Emirhan, "Intra-Industry Trade Dynamics of Turkey", 2002, Erişim: www.etsg.org/ETSG2002/Papers/Emirhan.pdf (10 Mart 2003).

3.9. Türkiye-AB Ülkeleri Arasındaki Endüstri-İçi Ticaretin Ülkeye İlişkin Belirleyicileri

Greenaway ve Milner (1986), Balassa ve Bauwens (1987) ve diğer birçok çalışma, ülkeye ilişkin hipotezlerin endüstri-içi ticaret üzerindeki etkilerini ölçmeye yöneliktir.

Bir ülkenin diğer bir ülke ile yaptığı endüstri-içi ticaret derecesi,

- farklılaştırılmış ürün talebi derecesini temsil eden kişi başına düşen gelirler ile pozitif ilişkilidir.
- ölçek ekonomileri koşullarında üretilen farklılaştırılmış ürün çeşidini artırma olanaklarını gösteren ülke büyüklüğü ile pozitif ilişkilidir.
- Ticareti yapılan farklılaştırılmış ürünler için gerekli bilgi maliyetini temsil eden ülkenin ticaret partnerlerinden olan ortalama uzaklığı ile negatif ilişkilidir.
- Ortak sınırların varlığı ile pozitif ilişkilidir.
- Ticareti liberalleştirme koşullarında endüstri-içi uzmanlaşma olanaklarının gösteren ticari engeller düzeyi ile negatif ilişkilidir.
- Kişi başına düşen gelirler arasındaki farklılıklar ile negatif ilişkilidir.²⁹

Söz konusu hipotezler, 1995-2000 yılları ve Türkiye ile 14 Avrupa Birliği ülkesine (Almanya, Avusturya, Belçika-Lüksemburg, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Hollanda, İngiltere, İrlanda, İspanya, İsveç, İtalya, Portekiz ve Yunanistan) yönelik pooled yatay kesit ve zaman serileri regresyon analizleri yapılarak test

²⁹ Bela Balassa ve Luc Bauwenss, *Changing Trade Patterns in Manufactured Goods: An Econometric Investigation*, North Holland, 1988, s.95.

edilmiştir. Pooled yatay kesit ve zaman serileri regresyon analizleri, panel data analizi kapsamında yapılmıştır.

Endüstri-içi ticaretin analizinde kullanılan temel model, şu şekilde gösterilmiştir.

$$IIT_{TJ} = \alpha + \beta_1 APCY_{TJ} + \beta_2 DPCY_{TJ} + \beta_3 DIST_{TJ} + \beta_4 TO_{TJ} + U_{TJ}$$

IIT_{TJ} : Bu açıklanan değişken, Türkiye ile J ülkesi arasında (SITC 5-8) sektör düzeyinde gerçekleşen endüstri-içi ticaret indeksini göstermektedir. Söz konusu indeks değerleri, DİE veri tabanından 1995-2000 dönemindeki yıllara ilişkin olarak sağlanan Türkiye ile bireysel düzeyde Avrupa Birliği ülkeleri arasında SITC Rev. 3'e göre 4 digit mamul malların derneştirme düzeyinde gerçekleşen ihracat ve ithalat değerlerine (dolar cinsinden) dayanarak hesaplanmıştır. Hesaplama kullanılan endüstri-içi ticaret ölçümü, düzeltilmiş Grubel-Lloyd indeksidir.

$APCY_{TJ}$: Bu değişken, Türkiye ile J ülkesi arasındaki kişi başına düşen gelirleri temsil etmektedir. Teorik beklenti; kişi başına düşen gelirler arttıkça, endüstri-içi ticaretin artacağı yönündedir. Dolayısıyla $APCY_{TJ}$ açıklayıcı değişkeninin beklenen işareti, pozitif olmaktadır. Söz konusu değişken, gayri safi yurtiçi hasıla ve nüfus zaman serileri kullanılarak elde edilmiştir. Data, National Accounts of OECD Countries Volume I 1989-2000 adlı yayından sağlanmıştır.

$DPCY_{TJ}$: Bu açıklayıcı değişken, Türkiye ile J ülkesi arasındaki kişi başına düşen gelirlerdeki farklılıkları yansıtmaktadır. Kişi başına düşen gelirlerdeki farklılık arttıkça, endüstri-içi ticaret azalış göstermektedir. Bu nedenle, söz konusu değişkenin beklenen işareti, negatif olmaktadır. Çalışmada, 0 ile 1 değerlerini alan göreceli eşitsizlik ölçümü kullanılmaktadır. Söz konusu eşitsizlik ölçümü, şu şekilde yazılabilir:

$$DPCY_{TJ} = 1 + [(w) \ln(w) + (1-w) \ln(1-w)] / \ln 2$$

w: j ülkesindeki ortalama kişi başına düşen gelirlerin j ülkesi ile partner ülkedeki ortalama kişi başına düşen gelirlerin toplamına oranını gösterir.

DIST_{TJ}: Bu değişken, j ülkesinin ekonomik büyüklüğü ile ağırlıklandırılan İstanbul ile j ülkesinin başkentleri arasındaki kilometre yönünden uzaklığı belirtmektedir.

$$WDIST_{TJ} = DIST_J * GDP_J / \sum GDP(14 \text{ AB ülkesi})$$

GDP: Gayrisafi Yurtiçi Hasıla

DIST: Ortalama uzaklık

Beklenen işaret, negatif olmaktadır. İstanbul ile 14 Avrupa Birliği ülkelerinin başkentleri arasındaki ortalama uzaklıklar, Türk Hava Yolları verilerinden elde edilmiştir.

TO_{TJ}: Söz konusu değişken, ticari engellerin azlığını belirten dış ticarete açık olma durumunu gösterir. Ticarete açık olma indeksi, j ülkesinin kişi başına düşen ticaretinin kişi başına düşen gelir üzerine panel data regresyonunun yapılmasından elde edilen artıkları temsil etmektedir. Ülkeler arasındaki ticari engeller ne kadar düşük ve ülke ne kadar çok dış ticarete açık ise, endüstri-içi ticaret derecesi daha büyük olmaktadır. Balassa ve Bauwens'in kullandığı ticari engeller temsili değişkeni, kişi başına düşen ticaretin hipotetik değerlerinden ortaya çıkan yüzde sapmaları göstermektedir. Positive sapmalar, göreceli olarak dış ticarete açık olmayı göstermekte ve To temsili değişkeninin beklenen işareti, pozitif olmaktadır. AB ülkelerinin toplam ithalat değerleri, Eurostat Yearbook 2002 yayınından elde edilerek 1995 sabit ithalat fiyatları şeklinde hesaplanmıştır.

Söz konusu değişkenler, TO değişkeni dışında logaritması alınarak pooled yatay kesit ve zaman serileri analizine girmiştir. Dolayısıyla, panel data analizinde kullanılan matematiksel kalıp yarı logaritmik formdadır.

3.10. Analiz Sonuçları

Yarı logaritmik matematiksel formda regresyona giren 14 AB ülkesinin 1995-2000 dönemini kapsayan panel data analizi sonuçları, Tablo 15’de görülmektedir.

Tablo 15: Model Sonuçları

Dependent Variable: IIT?

Method: GLS (Cross Section Weights)

Date: 09/10/02 Time: 11:39

Sample: 1995 2000

Included observations: 6

Total panel (balanced) observations 84

White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors & Covariance

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.103699	1.941586	0.568452	0.5713
APCY?	0.327888	0.230634	1.421681	0.1591
DPCY?	-3.392860	0.800516	-4.238343	0.0001
DIST?	0.140081	0.021912	6.392950	0.0000
TO?	0.017856	0.046550	0.383587	0.7023

Weighted Statistics

R-squared	0.989814	Mean dependent var	4.550214
Adjusted R-squared	0.989298	S.D. dependent var	3.759500
S.E. of regression	0.388913	Sum squared resid	11.94904
F-statistic	1919.226		
Prob(F-statistic)	0.000000		

Unweighted Statistics

R-squared	0.285413	Mean dependent var	2.976253
Adjusted R-squared	0.249232	S.D. dependent var	0.471282
S.E. of regression	0.408352	Sum squared resid	13.17333

Tablo 15 incelendiğinde, APCY değişkeninin katsayısı beklendiği gibi pozitif çıkmıştır. Kişi başına düşen gelirler arttıkça, Türkiye’nin endüstri-içi ticareti de artmaktadır. APCY açıklayıcı değişkeninin anlamlılık düzeyi, 0,05’den büyük çıkmıştır. Ancak, yapılan çalışma iktisadi olaylara ilişkin yapısal bir analiz niteliği taşıdığı için sorun yaratmamaktadır.

DPCY değişkeninin katsayısı, teorik beklentiler yönünde negatif çıkmıştır. Çünkü, kişi başına düşen gelir farklılıkları endüstri-içi ticareti azaltıcı etki yapmaktadır. DPCY değişkeninin anlamlılık düzeyi 0,05'den küçük çıktığı için anlamlıdır.

DIST değişkeninin katsayısı, teorik beklentilerin aksine pozitif çıkmıştır. Ancak, Türkiye'nin AB ülkeleri ile olan yüksek ticaret düzeyi düşünüldüğünde, DIST değişkeninin Türkiye'nin endüstri-içi ticaretini pozitif etkilemesi doğal karşılanabilir. DIST açıklayıcı değişkeninin anlamlılık düzeyi 0,05'den küçük çıkmıştır.

TO değişkeninin katsayısı, beklendiği gibi pozitif çıkmıştır. Ticari engellerin daha az olması, Türkiye ile AB ülkeleri arasındaki endüstri-içi ticareti arttırıcı etki yapmaktadır. TO açıklayıcı değişkeninin anlamlılık düzeyi 0,05'den büyük çıkmasına karşın yapılan çalışma yapısal bir analiz niteliğinde olduğu için sorun yaratmamaktadır.

Yapılan panel data analizi sonucu modelin açıklama gücü, 0.989814 gibi yüksek bir düzeyde çıkmıştır.

Balassa ve Bauwens, 38 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkenin ülkeye ilişkin değişkenlerinin endüstri-içi ticaret üzerine etkilerini ölçen panel data analizi yapmıştır. APCY, DPCY, DIST ve TO değişkenlerinin tümü, teorik beklentiler yönünde çıkmıştır.

Çepni ve Köse tarafından seçilmiş ülkeler itibariyle 1989-1999 dönemindeki yılları kapsayan panel data analizi³⁰ sonucunda APCY değişkeni, DIST değişkeni ve TO değişkeninin işaretleri teorideki gibi çıkmasına karşın sadece DPCY değişkeninin işareti beklentinin aksine pozitif çıkmıştır. Çepni ve Köse, bu durumu Türkiye ile AB ülkeleri arasındaki yakın ticaret ilişkileri ile açıklamışlardır.

³⁰ Elif Çepni ve Nezir Köse, "Intra-Industry Trade Patterns of Turkey: A Panel Study", etc/ODTÜ, Uluslararası Ekonomi Kongresi IV, In CD, Ankara, 13-16 Eylül.

SONUÇ

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra özellikle ticaretin serbestleştirilmesi ile benzer faktör donatımlarına sahip endüstri ülkeleri arasındaki endüstri-içi ticaretin artması ve Faktör Donatımı Teorisinin paradoks bir sonuç vermesi, Yeni Dış Ticaret Teorileri'nin ortaya çıkmasını teşvik etmiştir. Yeni Dış Ticaret Teorileri, uluslararası ticaretin tümünü açıklayamamakta ancak Geleneksel Dış Ticaret Teorisi'nin eksikliklerini gidermeye çalışmaktadır. Yeni Dış Ticaret Teorileri, bu yönden tamamlayıcı nitelikte görülebilir.

Aynı endüstriye giren farklılaştırılmış malların eş anlı olarak ihraç ve ithal edilmesi şeklinde tanımlanan endüstri-içi ticaret, iki yönlü ticaret olarak da adlandırılmaktadır. Endüstri-içi ticaret, Monopolcü Rekabet Teorisi ile açıklanmaktadır. Ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomileri ile karakterize edilen endüstri-içi ticaret, son yıllarda günümüz uluslararası ticaretinin önemli bir bölümünü oluşturmaya başlamıştır.

Son yıllarda, endüstri-içi ticareti açıklamaya yönelik literatür gelişmeye başlamıştır. Ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomileri ile karakterize edilen Monopolcü Rekabet Teorisi, eksik rekabet piyasalarının önemini vurgulamış ve matematiksel analizlere önem vermiştir.

Balassa, Grubel ve Lloyd, Milner tarafından yapılan çalışmalar, endüstri-içi ticaretten elde edilen potansiyel kazançların endüstriler-arası ticaretten elde edilen kazançlardan daha yüksek olduğu yönündedir. Ayrıca, endüstri-içi ticaretin uyum maliyetleri endüstriler-arası ticaretin uyum maliyetlerinden düşük olmaktadır.

Türkiye'nin AB ülkeleri ile 1995-2000 dönemini kapsayan sınai ürünlere yönelik ortalama endüstri-içi ticaret payları hesaplanmıştır. Türkiye'nin en çok endüstri-içi ticarete bulunduğu ülkeler; İtalya %46.1, İspanya %35.6, Fransa %31.7, İrlanda %26, Yunanistan %26 şeklinde sıralanabilir. İtalya, Fransa ve İrlanda ile dış ticaretin yüksek düzeyli olması, endüstri-içi ticaret paylarının daha yüksek çıkmasını

sağlamaktadır. Kişi başına düşen gelirler yönünden Türkiye'ye daha yakın olan İspanya ve Yunanistan, teorik beklentiler uyarınca yüksek endüstri-içi ticaret paylarına sahiptir. Diğer ülkelerden Belçika-Lüksemburg %19.9, İngiltere %19, Almanya %18.5, Hollanda %16.4 endüstri-içi ticaret paylarına sahiptir. Düşük endüstri-içi ticaret payları yönünden ise Avusturya %16.1, Finlandiya %15.9, Portekiz %15.5, İsveç %12.2, Danimarka %9.1 paylarına sahiptir. Sonuçta, kişi başına düşen gelir farklılıkları Türkiye-AB endüstri-içi ticaretinin düşük çıkmasına yol açmaktadır.

Çalışmamızın analiz kısmında, Türkiye ile AB ülkeleri arasındaki endüstri-içi ticareti ölçmek için düzeltilmiş Grubel-Lloyd indeksi kullanılmıştır. Analiz, SITC Rev.3'e göre ayrıntılı 4 digit düzeyinde (5-8) arası sanayi sektörleri 1995-2000 yılları itibariyle incelemektedir. Yapılan hesaplamalara göre, 1995-2000 yılları arası ortalama yıllık endüstri-içi ticaret indeksleri yönünden söz konusu indekslerin %50'den fazla olduğu sektörler, 6 nolu mamul ürünlerde gözlenmiştir. Endüstri-içi ticaret indeksleri, 5 nolu kimyasal ürünler sektöründe göreceli olarak düşük çıkmıştır. Ayrıca, 7 nolu makine ve ulaşım araçları ile 8 nolu çeşitli sanayi ürünleri sektörü üzerine yoğunlaşma olmadığı sonucuna varılmıştır.

Türkiye ile AB ülkeleri arasında 1995-2000 yıllarında ortaya çıkan sınai ürünlerine ilişkin endüstri-içi ticaret, ülkeye özgü belirleyiciler kullanılarak panel data analizi ile test edilmiştir. Yapılan ekonometrik analiz sonucunda endüstri-içi ticaretin; kişi başına düşen gelirler, ticarete açık olma ve ortalama uzaklık gibi değişkenlerle pozitif ilişkili olduğu buna karşın kişi başına düşen gelirlerdeki farklılıklar değişkeniyle ise negatif yönde ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuçlar, teori ile tutarlılık göstermektedir. Ancak, ortalama uzaklık değişkeninin teoriye göre negatif çıkması gerekirken pozitif çıkması, Türkiye-AB ülkeleri arasındaki yüksek düzeyli dış ticaret ilişkileri ile açıklanabilir.

Ayrıca, Türkiye'nin Avrupa Birliği (AB) ülkeleri, AB dışı ülkeler ve Dünya ülkeleri ile gerçekleştirdiği endüstri-içi ticareti, 1993-2000 dönemi için hem SITC 3 digit hem de SITC 4 digit düzeyinde hesaplanmıştır. Sonuçlar, 1993-1995 Gümrük

Birliği öncesi dönem ve 1996-2000 Gümrük Birliği sonrası dönem dikkate alınarak değerlendirilmiştir. Türkiye'nin AB ülkeleri ile SITC 3 digit düzeyindeki endüstri-içi ticareti, ağırlıklı ortalama açısından ilksel ve tüm ürünlere göre sınai ürünlerde daha yüksek çıkmıştır. Çünkü, Gümrük Birliği sınai ürünleri kapsamakta ve AB ülkelerinin gelişmiş ülkeler olmasına bağlı olarak sınai ürünlerin endüstri-içi ticareti yüksek çıkmaktadır. Ayrıca, mineral ve yakıtlar ürün grubu indeksi hem 1993-1995 hem de 1996-2000 döneminde azalma göstermiştir. Hayvansal ve bitkisel yağlar ürün grubu ise, 1993-1995 döneminde indekste yaklaşık %412 artış sağlarken 1996-2000 döneminde %61.5 gibi bir düşüş yaşamıştır. İçki ve tütün ürün grubu ile makine ve ulaşım araçları sanayine ilişkin indeks, her iki dönemde de artmıştır. Düzeltilmiş Grubel-Lloyd indeks değerleri, her iki dönemde de ilksel ürünler, sınai ürünler ve bütün ürünlerde artış göstermiştir. Sonuçta, SITC ürün gruplarının 1993-1995 Gümrük Birliği öncesi dönemdeki endüstri-içi ticaret artışının 1996-2000 Gümrük Birliği sonrası dönemindeki artıştan daha fazla olduğu gözlenmiştir.

Gerek 1993-1995 gerekse 1996-2000 döneminde Türkiye'nin AB dışı ülkeler ile SITC 3 digit düzeyinde yaptığı endüstri-içi ticareti, ağırlıklı ortalama yönünde sınai ürünler ile bütün ürünlerde artmıştır. Diğer yandan, hayvansal ve bitkisel yağlar, makine ve ulaşım araçları ile çeşitli sanayi ürünlerine ilişkin endüstri-içi ticaret, her iki dönemde de artmıştır. Kimya sanayi ürünleri indeksi, 1993-1995 döneminde artış göstermesine karşın 1996-2000 döneminde ise değişmemiştir. Mamül ürünler sanayi indeksi, 1993-1995 döneminde artarken 1996-2000 döneminde ise azalma sergilemiştir. Düzeltilmiş indeks değerleri, her iki dönemde hem sınai ürünler hem de tüm ürünlerde artmasına karşın ilksel ürünlerde, 1993-1995 döneminde değişmez iken 1996-2000 döneminde artmıştır. Düzeltilmiş indeks değerleri, ağırlıklı ortalama değerlerinden yüksek çıkmıştır.

Türkiye'nin Dünya ülkeleri ile SITC 3 digit düzeyinde olan endüstri-içi ticareti, 1993-1995 ve 1996-2000 döneminde ağırlıklı ortalama olarak sınai ürünler ile bütün ürünlerde artmıştır. İlksel ürünlerin kapsamında endüstri-içi ticaret; içki ve tütün, gıda malzemeleri ve canlı hayvanlarda her iki dönemde de artış göstermiştir.

Sınai ürünler kapsamında endüstri-içi ticaret ise, her iki dönem için kimya sanayi ürünleri, makine ve ulaşım araçları sanayi ile çeşitli sınai ürünlerde artmıştır. Mamul ürünler sanayine ilişkin endüstri-içi ticaret ise, ilk dönemde artarken ikinci dönemde değişmemiştir. Düzeltilmiş indeks değerleri ise, her iki dönemde tüm ürün gruplarında artış göstermiştir.

Sonuçlara göre, 1993-1995 ve 1996-2000 döneminde Türkiye'nin AB ülkeleri ile SITC 4 digit düzeyinde gerçekleşen endüstri-içi ticareti, ağırlıklı ortalama açısından sınai ürünler ile bütün ürünlerde artış göstermiştir. Sınai ürünlere ilişkin indeks değerleri ise, ilksel ve bütün ürünlerin indeks değerlerinden yüksek çıkmıştır. Sınai ürünler arasında mamul ürünler sanayi endüstri-içi ticareti, hem 1993-1995 döneminde hem de 1996-2000 döneminde artmıştır. Çeşitli sanayi ürünleri endüstri-içi ticareti ise, 1993-1995 döneminde %50 oranında azalmasına karşın 1996-2000 döneminde artmıştır. Düzeltilmiş indeks değerleri ise, ilksel ürünler, sınai ürünler ve bütün ürünlerde her iki dönemde de artış göstermiştir.

Hesaplamalara göre, 1993-1995 ve 1996-2000 döneminde Türkiye'nin AB dışı ülkeler ile SITC 4 digit düzeyinde olan endüstri-içi ticareti, ağırlıklı ortalama olarak sınai ürünler ile bütün ürünlerde artış göstermiştir. İlksel ürünlerdeki endüstri-içi ticaret ise, 1993-1995 döneminde azalmasına karşın 1996-2000 döneminde artmıştır. Sınai ürünler kapsamında endüstri-içi ticaret, makine ve ulaşım araçları sanayinde her iki dönemde de artmıştır. Çeşitli sanayi ürünlerinin endüstri-içi ticareti ise, 1993-1995 döneminde azalırken 1996-2000 döneminde artmıştır. Diğer yandan, düzeltilmiş indeks değerleri, her üç ürün grubu için 1993-1995 döneminde azalırken 1996-2000 döneminde ise artış göstermiştir.

Sonuçlara göre, 1993-1995 ve 1996-2000 döneminde Türkiye'nin Dünya ülkeleri ile SITC 4 digit düzeyinde yapmış olduğu endüstri-içi ticareti, ağırlıklı ortalama olarak sınai ürünler ile bütün ürünlerde artış göstermiştir. Bununla beraber, ilksel ürünlerin endüstri-içi ticareti ise 1993-1995 döneminde azalmasına karşın 1996-2000 döneminde artış göstermiştir. Sınai ürünler kapsamında makine ve ulaşım araçları sanayii ve çeşitli sanayi ürünleri endüstri-içi ticareti, gerek 1993-1995

gerekse 1996-2000 döneminde artmıştır. Düzeltilmiş indeks ise, sınai ürünler ile bütün ürünler için her iki dönemde artmış ve ilksel ürünlerde ise ilk dönemde azalırken ikinci dönemde artmıştır.

SITC 3 digit ve SITC 4 digit düzeyinde yapılan hesaplamalar karşılaştırıldığında, 3 digit düzeyindeki endüstri-içi ticaret indekslerinin 4 digit düzeyindeki indekslerden daha yüksek çıktığı sonucuna varılmıştır. Bu durum, teori ile tutarlıdır. Çünkü, derneştirme düzeyi yükseldikçe endüstri-içi ticaret düzeyi artış göstermektedir. Ayrıca Türkiye'nin Avrupa Birliği ülkeleri ile olan endüstri-içi ticareti, gerek AB dışı ülkelerle gerekse Dünya ülkeleri ile olan endüstri-içi ticaretinden daha düşük düzeyde çıkmıştır. Ancak, 1993-2000 dönemi incelendiğinde; Türkiye'nin AB dışı ülkelerle olan SITC-3 digit düzeyindeki sınai ürünleri endüstri-içi ticareti, düzeltilmiş indeks yönünden yıllık ortalama olarak %11 hızla artarken AB ülkeleri ile olan sınai ürünler endüstri-içi ticareti ise %8 hızla artmıştır. Dolayısıyla; Türkiye-AB ülkeleri arasındaki sınai ürünleri endüstri-içi ticaret düzeyi, zamanla Türkiye-AB dışı ülkeler arasında gerçekleşen endüstri-içi ticaret düzeyine yaklaşmıştır. Diğer yandan, hem ağırlıklı ortalama hem de düzeltilmiş indeks açısından sınai ürünleri (5-8) endüstri-içi ticareti, ilksel ürünler ile bütün ürünlerin endüstri-içi ticaretine göre yüksek çıkmıştır. Ayrıca, düzeltilmiş indeks değerleri de ağırlıklı ortalamadan yüksek çıkmıştır.

SITC 3 digit düzeyde Türkiye'nin AB, AB dışı ülkeler ve Dünya ülkeleri ile yaptığı sınai ürünleri endüstri-içi ticaretine ilişkin indeksler, ağırlıklı ortalama olarak sırasıyla 1993'de 0.16, 0.19, 0.18 iken 1995'de 0.24, 0.33, 0.31 olarak gerçekleşirken 1996'da 0.24, 0.36, 0.33 iken 2000'de 0.29, 0.41 0.38 değerlerini almıştır. SITC 4 digit düzeyinde Türkiye'nin AB, AB dışı ve Dünya ülkeleri ile yaptığı sınai ürünler endüstri-içi ticaretine ilişkin indeksler, sırasıyla 1993'de 0.12, 0.25, 0.21 iken 1995'de 0.19, 0.27, 0.26 değerlerini alırken 1996'da 0.19, 0.30, 0.27 iken 2000'de ise 0.25, 0.33, 0.32 olarak hesaplanmıştır.

SITC 3 digit düzeyde Türkiye'nin AB, AB dışı ülkeler ve Dünya ülkeleri ile yaptığı sınai ürünlere ilişkin endüstri-içi ticareti, düzeltilmiş indeks olarak 1993'de

sırasıyla 0.25, 0.24, 0.26 iken 1995’de 0.32, 0.39, 0.40 olarak gerçekleşirken 1996’da 0.40, 0.41, 0.46 iken 2000’de 0.43, 0.49, 0.51 değerlerini almıştır. SITC 4 digit düzeyinde Türkiye’nin AB, AB dışı ülkeler ve Dünya ülkeleri ile yaptığı sınav ürünlerine ilişkin endüstri-içi ticareti, düzeltilmiş indeks açısından sırasıyla 1993’de 0.19, 0.34, 0.31 iken 1995’de 0.24, 0.32, 0.33 olarak gerçekleşirken 1996’da 0.32, 0.34, 0.38 iken 2000’de 0.36, 0.40, 0.43 değerlerini almıştır.

SITC 3 digit düzeyde Türkiye’nin AB, AB dışı ülkeler ve Dünya ülkeleri ile yaptığı tüm ürünlere ilişkin endüstri-içi ticaret indeksleri ağırlıklı ortalama olarak sırasıyla 1993’de 0.16, 0.16, 0.17 iken 1995’de 0.23, 0.26, 0.28 olarak gerçekleşirken 1996’da 0.24, 0.27, 0.29 iken 2000’de 0.29, 0.31, 0.33 değerlerini almıştır. İlkel ürün gruplarının endüstri-içi ticaretine ilişkin indeksler, hem sınav hem de bütün ürünlerin endüstri-içi ticaretinden daha düşük çıkmıştır. Diğer yandan, SITC 4 digit düzeyde Türkiye’nin AB, AB dışı ülkeler ve Dünya ülkeleri ile yaptığı tüm ürünlere ilişkin endüstri-içi ticaret indeksleri, ağırlıklı ortalama olarak sırasıyla 1993’de 0.12, 0.19, 0.19 iken 1995’de 0.17, 0.20, 0.21 çıkarken 1996’da 0.18, 0.21, 0.23 olarak gerçekleşirken 2000’de 0.24, 0.24, 0.27 değerlerini almıştır.

Türkiye’nin AB ülkeleri ile olan endüstri-içi ticareti 0.50 düzeyinin altında değerler aldığı için gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında düşük olmasına karşın endüstrileşmekte olan ülkelere daha yakındır. Teorik beklentiler yönünde kişi başına düşen gelirler, iktisadi gelişmişlik düzeylerindeki farklılıklar nedeniyle Türkiye ile AB arasındaki endüstri-içi ticaret düzeyleri düşük çıkmıştır. Ayrıca, Türkiye ile AB ülkelerinin tamamlayıcı ekonomiler niteliğinde olması da AB’ne Gümrük Birliği yoluyla entegre olan Türkiye’nin AB ülkeleri ile olan endüstri-içi ticaret artış hızının oldukça yüksek olmasını engellemiştir. Dolayısıyla, Türkiye-AB arasındaki düşük düzeyli endüstri-içi ticaret yapısı dikkate alındığında dış ticaretin daha çok endüstriler-arası ticaret yapısı sergilediği sonucuna varılabilir. Bu bağlamda; endüstri-içi ticaret düzeyi; Türkiye’nin sanayileşmiş bir ülke konumuna gelmesi, rekabet gücünün artırılması ve böylece ara ve ileri teknoloji ürünlerine ilişkin ticarete yoğunlaşmasına paralel olarak yükseliş kaydedebilecektir.

KAYNAKÇA

AGMON, Tamir

1979 "Direct Investment and Intra-Industry Trade: Substitutes or Complements?", **On the Economics of Intra-Industry Trade Symposium 1978**, Herbert Giersch (ed), Tübingen, July 1979, ss.49-62.

APPLEYARD, Dennis R. ve Alfred J. FIELD

1992 **International Economics**, Irwin.

ARISAN, Nilgün

2003 Gümrük Birliğinde Son Gelişmeler" Paneli, <http://www.abgs.gov.tr>. (20.5.2003)

BAKER, Stephen A.

1995 **International Economics**, Blackwell Business, 2nd Ed..

BALASSA, Bela ve Luc BAUWENS, **Changing Trade Patterns in**

1988 **Manufactured Goods: An Econometric Investigation**, North Holland.

BALDWIN, Robert E.

1981 "Determinants of the Commodity Structure of U.S. Trade", **International Trade and Finance Readings**, Robert E. Baldwin ve J.D.Richardson (ed) Little, Brown&Company, ss.4-27.

1989

"Structural Change and Patterns of International Trade", **Causes in the Structure of International Trade, 1960-85**, John Black ve Alasdair I. Macbean (ed), Macmillan, ss.12-23.

BALTAGİ,

1995 Badi H. **Econometric Analysis of Panel Data**, John Wiley & Sons, New York.

BOURDET, Yves

1988 **International Integration, Market Structure and Prices**, Routledge.

CANTWELL, John

1995 "The Globalisation of Technology: What Remains of the Product Cycle Model?", **Cambridge Journal of Economics**, vol: 19, 155-174.

CAVES, Richard E., Jeffrey A. FRANKEL ve Ronald W. JONES

1996 **World Trade and Payments**, Harper Collins College Publishers, 7th.

CHACHOLIADES, Miltiades

1990 **International Economics**, McGraw Hill.

CLARK, Don P. Ve Denise L. STANLEY,

1999 "Determinants of Intra-Industry Trade Between Developing Countries and the United States", **Journal of Economic Development**, vol: 24, no:2, December 1999, ss.79-94.

ÇEPNİ, Elif ve Nezir KÖSE

2000 "Intra-Industry Trade Patterns of Turkey: A Panel Study", **erc/ODTÜ, Uluslararası Ekonomi Kongresi IV**, In CD, Ankara, 13-16 Eylül.

ÇEŞTEPE, Hamza

1999 **Yeni Ticaret Teorisi ve Malezya Kalkınma Modeli**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul.

DAVUT, Lale

1994 **Sanayi İktisadı**, İmaj Yayıncılık, Yayın No: 13, Ankara.

DEARDORF, Alan V.

1988 "Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows", **Handbook of International Economics Volume I: International Trade**, Ronald W. Jones ve Peter B. Kenen (ed), North-Holland, Amsterdam, ss.468-513.

D.İ.E

Veri Tabanı

EUROSTAT Yearbook

2002 The Statistical Guide to Europe Data 1990-2000.

EREN, Ercan ve Murat, DONDURAN
2001 **Mikro İktisat**, Genişletilmiş 2. Baskı, İstanbul.

FORSTNER, Helmut ve Robert, BALANCE
1990 **Competing in a Global Economy**, Unwin Hyman, London.

GANDOLFO, Giancarlo
1987 **International Economics I**, New York.

GLOBERMAN, Steven,
1992 "North American Trade Liberalization and Intra-Industry Trade",
Weltwirtschaftliches Archiv, vol:128, ss.487-497.

GRAY, H. Peter
1979 "Intra-Industry Trade: The Effects of Different Levels of Data
Aggregation", **On the Economics of Intra-Industry Trade
Symposium 1978**, Herbert Giersch (ed), Tübingen, ss.87-110.

GREENAWAY, David ve Chris MILNER
1989 "The Growth and Significance of Intra-Industry Trade", **Causes of
Changes the Structure of International Trade, 1960-85**, John Black
ve Alasdair I. MacBean (ed), Papers of the Eleventh of the
International Economics Study Group, Macmillan, ss.60-88.

GREENAWAY, David ve P.K.M. Tharakan
1986 "Imperfect Competition, Adjustment Policy and Commercial Policy",
Imperfect Competition and International Trade, David Greenaway
ve P.K.M. Tharakan (ed), Wheatsheaf Books, Sussex, ss.7-33.

GÖNEL, Feride Doğaner,
2001a "Tekstil Sektöründe Endüstri-İçi Ticaret", **DTM Dergisi**, Yıl:6,
Sayı:21, Nisan 2001, ss.15-31.

GÖNEL, Feride Doğaner,
2001b "Intra-Industry Trade Between Turkey and European Union",
Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi, Bahçeşehir Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü, Cilt:1, Sayı:3, Mart 2001, ss.24-32.

GRIFFITH, William E., R. Carter HILL, George G. JUDGE, **Learning and Practicing** 1993 **Econometrics**, John Wiley & Sons, New York.

GRIMWADE, Nigel
1988 **International Trade**, London.

GRUBEL, Herbert G.
1979 "Towards a Theory of Two-Way Trade in Capital Assets", **On the Economics of Intra-Industry Trade Symposium 1978**, Herbert Giersch (ed), Tübingen, ss.71-82.

1981 "The Theory of Intra-Industry Trade", **International Trade and Finance Readings**, Robert E. Baldwin ve J. David Richardson (ed), Little Brown Company, ss.51-60.

GRUBEL, Herbert G. ve P.J. LLOYD
1975 **Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products**, John Wiley & Sons, New York.

GUELL, Robert C. ve Donald G. RICHARDS
1998 "Regional Integration and Intra-Industry Trade in Latin America, 1980-1990", **Review of Applied Economics**, vol: 12, no:2, May 1998, ss.283-300.

HELLEINER, Gerald K.
1979 "Transnational Corporations and Trade Structure: The Role of Intra-Firm Trade", **On the Economics of Intra-Industry Trade Symposium 1978**, Herbert Giersch (ed), Tübingen, July 1979, ss.159-181.

HELPMAN, Elhanan "International Trade in the Presence of Product Differentiation,
1981 Economics of Scale and monopolistic Competition; **Journal of International Economics**, vol: 11, ss. 305-340.

HELPMAN, Elhanan ve Paul R. KUGMAN
1985 **Market Structure and Foreign Trade**, MIT Press, Cambridge.

HSIAO, Cheng

1989

Analysis of Panel Data, Cambridge University Press.

HORVAT, Branko

1999

The Theory of International Trade, St. Martin's Press, New York.

HUGHES, Kirsthy S.

1993

"Intra-Industry Trade in the 1980's: A Panel Study",
Weltwirtschaftliches Archiv, v:129, no:3, ss.561-572.

INGRAM, James C. ve Robert M. DUNN

1993

International Economics, John Wiley & Sons.

İNCEKARA, Ahmet

1995

Globalleşme ve Bölgeselleşme Sürecinde NAFTA ve Etkileri,
İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 1995-14, İstanbul.

İYİBOZKURT, Erol

1995

Uluslararası İktisat, Ezgi Kitabevi, Gözden Geçirilmiş 3. Baskı,
Bursa.

2001

Uluslararası İktisat, Ezgi Kitabevi, Gözden Geçirilmiş 4. Baskı,
Bursa.

JONES, Ronald W. ve J. Peter NEARY

1989

"The Positive Theory of International Trade", **Handbook of International Trade**, Ronald W. Jones ve Peter B. Kenen (ed), North Holland, Amsterdam, ss.2-61.

KARLUK, Rıdvan

1998

Uluslararası Ekonomi, Beta Basım, Yenilenmiş 5. Baskı, İstanbul.

KARLUK, Rıdvan

2002

Avrupa Birliği ve Türkiye, Geliştirilmiş 6. Baskı, Beta Basım,
İstanbul.

KATSELI, Louka T.

1997 "Investment Trade and International Competitiveness", **The New Globalism and Developing Countries**, John H. Dunning ve Khalil A. Hamdani (ed), United Nations University Press, ss. 181-213.

KAZGAN, Gülten

1997 **Küreselleşme ve Yeni Ekonomik Düzen**, Altın Kitaplar Yayınevi, 1. Basım, Ekim 1997.

KEESING, Donald B.

1968 "Labor Skills on the Structure of Trade in Manufactures", **The Open Economy Essays on International Trade and Finance**, Peter B. Kenen ve Roger Lawrence (ed), Columbia University Press, ss.3-18.

KIERZKOWSKI, Henryk

1987 **Protection and Competition in International Trade**, Basil Blackwell.

1996

"Models of International Trade in Differentiated Goods", **Current Issues in International Trade**, David Greenaway (ed), St. Martin's Press, 2nd Ed., ss.1-19.

KOUTSOYIANNIS, A.

1987 **Modern Mikro İktisat**, Çev: Muzaffer Sarımeşeli, Teori Yayınları.

KRUGMAN, Paul R.

1979 "Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade", **Journal of International Economics**, no:9, ss.469-479.

1983

"New Theories of Trade among Industrial Countries", **American Economic Review**, vol.73, no:2, May 1983, 343-347.

1990 (a)

Rethinking International Trade, MIT Press, Cambridge.

1990 (b)

"Is Free Trade Passe?", **International Economics and International Economic Policy: A Reader**, Phillip King (ed), McGraw Hill, ss. 91-107.

KRUGMAN, Paul R. ve Maurice OBSTFELD
1990 **International Economics**, Harper Collins Publishers, 2nd Ed.

KÖSEKAHYAOĞLU, Levent,
2002 "Does Trade Liberalisation Matter?: An Analysis of Intra-Industry Trade for Turkey and the EU", **Marmara Journal of European Studies**, vol:10, no:1, ss.113-135.

KÜÇÜKAHMETOĞLU, Osman,
2001 "Endüstri-İçi Ticaret ve Türkiye", **Marmara Journal of European Studies**, vol:9, no:2, ss.129-153.

LANCASTER, Kelvin, "Intro-Industry Trade Under Perfect Monopolistic
1980 Competition, **Journal of International Economics**, vol:10, ss.151-175.

LANG, Tim ve Colin HINES
2000 **Yeni Korumacılık**, Çev: Teoman Törün, Kaynak Yayınları, Birinci Basım, Nisan 2000.

LEE, Hyun – Hoon ve Young – Youn LEE
1993 "Intra-Industry Trade in Manufactures: The Case of Korea", **Welt wirtschaftliches Archiv**, v:129, no:1, ss.159-171.

LINCOLN, Edward J.
1990 **Japan's Unequal Trade**, The Brookings Institution, Washington.

LINDERT, Peter H.
1991 **International Economics**, Irwin, 9th Ed, Boston.

LUNDBERG, Lars ve Par HANSSON, "Intra-Industry Trade and its Consequences
1986 for Adjustment", **Imperfect Competition and International Trade**, David Greenaway ve P.K.M. Tharakan (ed), Wheatsheaf Books, Sussex, ss.129-147.

MACCHARLES, Donald C.
1986 "Canadian International Intra-Industry Trade", **Imperfect Competition and International Trade**, David Greenaway ve P.K.M. Tharakan (ed), Wheatsheaf Books, Sussex, ss.148-173.

1989 **Trade Among Multinationals: Intra-Industry Trade and National Competitiveness**, Routledge.

MAINARDI, Stefano

1986 "A Theoretical Interpretation of Intra-Firm Trade in the Presence of Intra-Industry Trade", **Imperfect Competition and International Trade**, David Greenaway ve P.K.M. Tharakan (ed), Wheatsheaf Books, Sussex, ss.88-107.

MANİSALI, Erol

2002 **Türkiye ve Küreselleşme**, Derin Yayınları, Üçüncü Basım, İstanbul.

MANİSALI, Erol

2002 **Dünya'da ve Türkiye'de Büyük Sermaye**, Derin Yayınları: 14, İstanbul.

MANİSALI, Erol

2003 **Türkiye-Avrupa İlişkilerinde "Sessiz Darbe"**, Derin Yayınları, 7. Basım, İstanbul.

MANİSALI, Erol

2003 "Yedinci Yılında Gümrük Birliği ve Türkiye AB İlişkileri", Erişim: <http://www.istanbul.edu.tr/iktisat/emanisali> (15.5.2003)

MANİSALI, Erol

2003 "Bireyci Demokrasi Toplumcu Demokrasi", Erişim: <http://www.istanbul.edu.tr/iktisat/emanisali> (10.4.2003)

MARDAS, Dimitri

1992 "Intra-Industry Trade in Manufactured Products Between the European Economic Community and the Eastern European Countries", **Journal of World Trade**, vol: 26, no:5, October 1992, ss.5-23.

MARKUSEN, James R.

1995 "The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade", **Journal of Economic Perspectives**, vol:9, no: 2, Spring 1995, 169-189.

MATHEWS, Kathryn,

1998 "Intra-Industry Trade: An Australian Panel Study", **Journal of Economic Studies**, vol: 25, no:2-3, ss.84-97.

MIKIC, Mia
1998

International Trade, Martin's Press.

MILNER, Chris, "Optimal Intervention and Intra-Industry Trade; The Case of 1986 Horizontally Differentiated Goods and Monopolistically Competitive Industries", **Imperfect Competition and International Trade**, David Greenaway ve P.K.M. Tharakan (ed), Wheatsheaf Books, Sussex, ss.47-67.

NOLLE, Daniel E.,
1990

"The Determinants of Intra-Industry Trade for Developing Economics", **Rivista Internazionale di Scienze Economiche Commerciali**, v:37, no:4-5, April-May 1990, ss.409-423.

OECD, **National Accounts of OECD Countries, Main Aggregates**, Volume 2. 1989-2000

OSİMANİ, Rosa ve Silvia LAENS,
2001

"The Determinants of Intraindustry Trade: The Case of Uruguay", May 2001, Erişim:
<http://www.bcu.gub.uy/autoriza/peiees/iees03j3190701.pdf>
(20 Mayıs 2003)

ÖYMEN, Onur
2000

Geleceği Yakalamak, Remzi Kitabevi, Birinci Basım, İstanbul, Haziran 2000.

EMİRHAN, Pınar Narin

2002

"Intra-Industry Trade Dynamics of Turkey" Erişim:
<http://www.etsg.org/ETSG2002/Papers/Emirhan.pdf>, (10 Mart 2003).

POOL, John Charles ve Stephen C. STAMOS

1990

International Economics Theory, Policy and Practice, Lexington Books.

PORTER, Michael E.

1990

The Competitive Advantage of Nations, Free Press.

ROOT, Franklin A.

1990 **International Trade and Investment**, South-Western Publishing Co.

SABIR, Hasan,

2002 **Dünya Siyasetinde Küresel Rekabet Sistemi ve Politikaları**, Derin Yayınları, İstanbul.

SAFADI, Raed

1995 "The New Trade Theories and New Trading Opportunities for Turkey", **Policies for Competition and Competitiveness The Case of Industry in Turkey**, Refik Erzan (ed), UNIDO General Studies Series, Viena, ss.224-239.

SALVATORE, Dominic

1998 **International Economics**, 6th Ed, Prentice Hall.

SAZANAMI, Yoko

1986 "Some Policy Implications of Intra-Industry Trade for Japan", **Imperfect Competition and International Trade**, David Greenaway ve P.K.M. Tharakan (ed), Wheatsheaf Books, Sussex, ss.174-190.

SCHÜLER, Martin Kurt,

1995 "The Path of Intra-Industry Trade Expansion: The Cases of Spain and Turkey", **Metu Studies in Development**, vol:22, no:1, 1995, ss.79-99.

SHARMA, Kishor

2000 "The Pattern and Determinants of Intra-Industry Trade in Australian Manufacturing", **The Australian Economic Review**, vol: 33, no:3, September 2000, ss.245-255.

SEYİDOĞLU, Halil

1992 **Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük**, Güzem Yayınları, Ankara.

1999 **Uluslararası İktisat**, Geliştirilmiş 13. Baskı, İstanbul.

SÖDERSTEN, Bo ve Geoffrey REED

1994 **International Economics**, St. Martin's Press, 3rd Ed, New York.

- THARAKAN, P.K.M. ve G. CALFAT
1996 "Empirical Analyses of International Trade Flows", **Current Issues in International Trade**, David Greenaway (ed), St. Martin's Press, 2nd Ed, ss.59-81.
- THUROW, Lester
1994 **Kıran Kırana**, Çev: Ayşe Karasu, Afa Yayınları.
- TOFFLER, Alvin
1984 **Dünyayı Nasıl Bir Gelecek Bekliyor?** Çev: Murat Çifıkaya, İz Yayıncılık
- YILMAZ, Şiir Erkök
1992 **Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi**, Gazi Üniversitesi Yayını, Ankara.
- YOFFIE, David B.
1993 "Introduction: From Comparative Advantage to Regulated Competition", **Beyond Free Trade Firms, Governments, and Global Competition**, David B. Yoffie (ed), Harward Business School, Boston.
- YÜKSEL, Öznur
1999 **Uluslararası İşletme Yönetimi ve Türkiye Uygulamaları**, Gazi Kitabevi, Ankara.
- WALTHER, Ted
1997 **The World Economy**, John Wiley & Sons.
- WINGLEE, Peter v.d.
1992 **World Economic and Financial Surveys Issuers and Developments in International Trade Policy**, IMF, August 1992.
- WORLD BANK
1999 **World Development Indicators**
1999/2000 **World Development Report**
- Representation of the European Commision to Turkey. AB-Türkiye Gümrük Birliği
2003 Kararı (1/95, Sayılı Ortaklık Konseyi Kararı) Erişim:
<http://deltur.cec.eu.int>. (10.5.2003)

EKLER



EK I

Türkiye İle Avrupa Birliği Ülkeleri Arasındaki Endüstri-içi Ticaret İndeks Değerinin Doksandan Büyük Olduğu Endüstriler (1995-2000 Dönemini Kapsayan Yıllar)

ÜLKE	Kod	İhracat(\$)	İthalat(\$)	IIT(%)
Almanya				
1996	5222	841.244	828.333	99,23
1999	5238	3.084.884	2.932.242	97,46
1995	5243	692.705	764.601	95,07
2000	5413	3.124.353	3.100.793	99,62
1995	5513	612.345	629.234	98,64
1997	5799	48.959	54.039	95,07
1995	5911	1.571.252	1.667.126	97,04
1999	6116	48.476	48.264	99,78
2000	6129	823.406	871.118	97,18
1995	6131	2.075.640	1.863.953	94,63
1996	6131	3.962.655	3.431.596	92,82
1995	6213	2.313.970	2.613.369	93,92
1995	6214	7.015.772	7.256.977	98,31
1999	6214	3.970.040	4.621.639	92,42
2000	6214	5.225.978	5.003.833	97,83
2000	6252	9.802.611	9.610.359	99,01
1996	6341	556.320	566.401	99,10
1997	6341	647.117	657.489	99,20
2000	6351	2.684.648	2.424.917	94,92
1996	6423	590.405	676.478	93,21
1999	6423	776.337	702.228	94,99
1996	6522	2.673.328	2.919.623	95,60
2000	6523	8.519.683	8.227.611	98,26
1999	6526	442.791	530.946	90,95
2000	6526	1.185.440	1.144.926	98,26
2000	6531	14.435.709	15.968.912	94,96
1995	6535	6.545.314	5.896.987	94,79
1995	6536	4.028.220	4.032.797	99,94
1999	6536	4.781.817	4.995.739	97,81
1999	6538	3.939.501	4.109.218	97,89
2000	6544	625.157	753.392	90,70
1998	6549	406.326	486.231	91,05
1995	6551	637.163	521.713	90,04
1999	6552	9.609.582	8.811.305	95,67
1996	6563	3.407.718	4.139.874	90,30
2000	6563	1.154.007	1.030.539	94,35
1995	6575	598.084	519.225	92,94
1995	6589	1.434.097	1.433.170	99,97
1996	6593	1.505.370	1.423.000	97,19
1995	6594	896.915	797.694	94,14

1999	6594	1.574.478	1.479.134	96,88
1995	6633	1.474.177	1.491.687	99,41
1996	6633	2.237.633	1.940.339	92,88
1997	6633	2.140.136	2.033.078	97,43
1999	6639	1.493.899	1.749.149	92,13
1998	6643	86.497	84.850	99,04
2000	6643	74.099	66.341	94,48
1995	6645	56.954	53.956	97,30
2000	6647	4.185.226	3.723.107	94,16
2000	6713	492.532	564.293	93,21
1998	6782	1.070.854	1.260.658	91,86
2000	6782	1.729.826	1.440.731	90,88
2000	6842	33.876.733	39.639.175	92,16
1997	6931	2.364.605	2.625.072	94,78
1999	6941	98.982	114.116	92,90
1995	6951	157.691	140.300	94,16
2000	6953	712.271	833.396	92,16
1999	6954	2.380.441	2.711.441	93,50
1995	6973	228.349	278.936	90,03
1995	6992	241.245	285.963	91,52
1999	6994	4.467.255	4.030.894	94,87
1998	7131	55.796	54.006	98,37
2000	7169	5.156.709	4.908.007	97,53
1999	7231	399.714	386.211	98,28
2000	7231	1.037.054	1.262.762	90,19
2000	7239	11.929.820	13.559.355	93,61
1995	7418	9.848.227	11.006.804	94,44
1999	7474	2.457.578	2.756.490	94,27
1995	7483	2.124.554	1.764.339	90,74
1996	7483	1.596.009	1.918.139	90,83
2000	7633	2.724	2.536	96,43
1997	7722	3.412.885	3.017.916	93,86
2000	7751	4.534.656	4.270.079	97,00
2000	7752	9.993.706	9.032.628	94,95
1997	7921	800.000	794.018	99,62
1995	8110	844.594	873.307	98,33
1998	8211	10.497.533	10.313.482	99,12
1995	8215	2.642.399	2.474.919	96,73
1998	8218	1.359.039	1.256.771	96,09
1999	8218	1.577.777	1.718.757	95,72
2000	8218	1.960.594	1.856.522	97,27
1999	8461	2.699.730	2.762.615	98,85
1998	8469	1.316.948	1.178.328	94,44
1998	8514	2.717.565	2.942.249	96,03
1999	8831	4.250	3.506	90,41
1997	8857	788.682	885.481	94,22
1998	8913	410.506	493.678	90,80
1999	8932	3.470.747	4.027.868	92,57
1995	8942	1.064.460	1.073.303	99,59
1996	8947	2.075.626	2.051.131	99,41

2000	8972	198.239	199.463	99,69
1995	8994	96.602	118.043	90,01
1997	8994	240.201	288.788	90,82
1996	8997	2.185.450	2.572.420	91,87
1999	8997	3.369.814	2.940.476	93,20
Avusturya				
1996	5222	564.066	660.994	92,09
1998	5225	63.471	72.178	93,58
1997	5322	5.795	6.769	92,25
1998	5542	34.104	34.325	99,68
2000	5739	17.051	18.333	96,38
1997	5743	617.811	553.227	94,48
1999	6351	27.091	24.094	94,14
2000	6351	45.592	40.593	94,20
1998	6354	3.722	3.397	95,43
1999	6429	21.354	20.245	97,33
1997	6514	157.884	187.224	91,50
1999	6523	2.623.207	2.708.772	98,40
1995	6524	713.827	610.808	92,22
1997	6524	152.527	150.400	99,30
2000	6524	59.482	58.713	99,35
1995	6531	244.167	276.536	93,78
1997	6531	404.457	361.047	94,33
1996	6534	139.147	145.614	97,73
1995	6563	33.171	33.038	99,80
1999	6563	11.137	13.111	91,86
2000	6649	179.854	163.326	95,18
1998	6733	77.373	83.191	96,38
1997	6768	43.527	50.253	92,83
1995	6942	364.293	346.381	97,48
1997	6942	343.907	373.775	95,84
1997	6953	111.299	95.215	92,21
2000	6996	1.322.907	1.116.677	91,55
1997	7239	40.752	36.453	94,43
1998	7239	594.177	722.951	90,22
1999	7249	41.319	45.359	95,34
1999	7252	48.919	52.837	96,15
2000	7259	728.290	838.207	92,98
1998	7263	33.097	28.840	93,13
1996	7414	15.918	15.192	97,67
1998	7426	32.290	37.037	93,15
1999	7442	454	463	99,02
1996	7469	180.340	177.104	99,09
1998	7479	160.159	140.126	93,33
1999	7481	28.946	29.427	99,18
1996	7492	10.725	11.872	94,92
1999	7648	12.786	10.587	90,59
1995	7724	35.938	36.991	98,56
1996	7724	78.150	64.217	90,21
1997	7731	3.728.129	3.224.909	92,76

1998	7731	1.299.343	1.253.583	98,21
1996	7752	134.863	132.154	98,99
1996	7758	894.648	867.779	98,48
1995	7843	2.643.580	2.905.484	95,28
1996	7843	2.831.666	2.667.583	97,02
1998	7843	3.194.757	3.583.052	94,27
2000	7843	5.702.503	6.096.171	96,66
1998	8121	83.005	85.647	98,43
1998	8139	587.221	628.717	96,59
1998	8215	166.313	187.654	93,97
1999	8217	14.841	14.530	98,94
1999	8456	21.603	21.908	99,30
1996	8482	44.688	38.739	92,87
1999	8484	135.721	141.776	97,82
1997	8511	2.769	2.550	95,88
1999	8514	25.924	23.572	95,25
2000	8514	8.687	9.246	96,88
1997	8731	19.702	16.471	91,07
2000	8732	3.409	3.050	94,44
1995	8857	8.782	8.122	96,10
1998	8911	6.664	6.560	99,21
1996	8913	1.598	1.528	97,76
1998	8921	78.235	76.251	98,72
1995	8928	44.028	37.880	92,49
1998	8932	180.447	151.452	91,26
1996	8933	125.039	124.158	99,65
1997	8933	146.250	164.408	94,15
2000	8944	2.804	2.709	98,28
1996	8984	21.929	25.933	91,63
1999	8987	406.649	476.034	92,14
2000	8993	96.784	79.305	90,07
1996	8997	11.442	9.637	91,44
Belçika-Lüksemburg				
1998	5223	3.277.178	3.446.777	97,48
1998	5323	42.706	46.677	95,56
1997	5419	152.448	136.481	94,47
1997	5531	264.998	242.725	95,61
2000	5541	376.216	332.213	93,79
1995	5753	903.387	981.670	95,85
1995	5754	3.029.968	3.300.322	95,73
1996	5754	3.075.490	2.895.663	96,99
2000	5813	636	631	99,61
1997	5832	37.152	38.823	97,80
2000	5832	26.686	28.281	97,10
1996	5911	276.053	330.601	91,01
1997	6121	144	145	99,65
1996	6129	6.782	5.897	93,02
1997	6214	252.891	209.565	90,63
1998	6255	1.229.404	1.136.626	96,08
2000	6259	441.986	430.860	98,73

1999	6299	1.116.610	973.118	93,13
1998	6423	65.832	71.846	95,63
1998	6514	49.525	59.146	91,15
1999	6523	659.167	676.518	98,70
1996	6524	11.977.235	12.333.456	98,53
1998	6524	11.302.484	9.865.996	93,21
1999	6525	332.852	389.935	92,10
2000	6531	4.822.097	4.008.758	90,79
1999	6533	683.362	559.929	90,07
2000	6533	329.296	356.616	96,02
1996	6534	344.595	356.041	98,37
1997	6534	391.805	395.078	99,58
1996	6536	1.042.256	1.129.310	95,99
1998	6536	1.094.967	982.286	94,58
1995	6589	36.840	40.229	95,60
1999	6596	138.960	158.857	93,32
2000	6639	15.209	16.393	96,25
2000	6741	2.571.920	2.418.982	96,94
1999	6761	789.746	964.996	90,01
1995	6768	1.145.593	1.365.117	91,26
2000	6782	306.814	334.923	95,62
1995	6931	932.006	912.237	98,93
1998	6952	28.120	33.780	90,86
2000	6968	16.362	19.288	91,79
1998	6974	812.096	932.755	93,08
1996	6991	313.791	338.866	96,16
1999	6996	2.354.412	2.428.964	98,44
1998	7139	2.491.998	2.567.145	98,51
1999	7162	19.002	18.026	97,36
1997	7239	764.853	688.470	94,74
2000	7249	28.866	32.717	93,75
1998	7269	46.891	39.303	91,20
1997	7317	23.751	28.495	90,92
1999	7331	1.427.674	1.551.719	95,84
2000	7417	191.556	222.550	92,52
1997	7471	21.774	23.586	96,01
1999	7478	1.427.446	1.209.942	91,75
1998	7482	1.384.443	1.187.333	92,34
1999	7482	1.405.813	1.432.125	99,07
1998	7483	43.710	44.097	99,56
1997	7641	1.888.936	1.867.815	99,44
1997	7831	2.406.219	2.359.745	99,02
1997	7929	1.880.264	1.606.305	92,14
2000	8110	49.518	56.647	93,28
1998	8132	25.516	23.155	95,15
1996	8211	216.224	246.229	93,51
1995	8212	12.875	12.438	98,27
1996	8311	82.669	82.311	99,78
2000	8484	73.059	63.936	93,34
1996	8513	35.518	37.953	96,69

1996	8514	172.434	157.817	95,57
1996	8831	800	916	93,24
2000	8831	1.800	1.994	94,89
1998	8853	3.625	4.318	91,28
1995	8931	540.569	658.609	90,16
1999	8943	49.366	47.829	98,42
2000	8993	47.230	40.313	92,10
Danimarka				
1999	5759	46.660	40.035	92,36
2000	5821	14.675	16.229	94,97
1997	6129	343	326	97,46
1999	6299	83.687	90.714	95,97
2000	6299	78.678	70.473	94,50
1996	6424	184.957	165.937	94,58
1996	6514	3.665	3.303	94,80
1998	6514	7.063	8.486	90,85
1999	6535	512.515	447.469	93,22
1999	6562	3.131	3.409	95,75
1998	6565	4.388	4.696	96,61
2000	6612	1.677	1.794	96,63
1997	6632	20.993	18.106	92,62
1999	6638	6.282	5.262	91,16
1996	6639	10.398	10.752	98,33
1998	6794	1.116.500	1.266.045	93,72
2000	6795	66.436	59.317	94,34
1998	6924	9.746	8.149	91,08
1996	6931	37.197	39.496	97,00
1997	6974	24.953	23.408	96,81
1997	6993	4.851	4.928	99,21
2000	7139	215.424	238.762	94,86
1995	7163	495.266	416.484	91,36
2000	7317	44.727	49.554	94,88
1995	7359	9.111	8.609	97,17
1997	7359	6.818	7.305	96,55
1999	7359	20.238	20.899	98,39
1998	7463	9.607	10.608	95,05
1997	7471	28.316	23.353	90,39
1997	7473	19.480	20.769	96,80
1999	7473	12.028	11.465	97,60
1999	7711	455.744	389.715	92,19
1999	7761	13.434	15.476	92,94
1997	7843	1.099.768	958.803	93,15
1998	7843	889.334	818.156	95,83
1998	8215	809.704	974.162	90,78
1997	8217	13.635	11.516	91,57
1998	8217	10.710	9.102	91,88
1999	8218	23.131	20.993	95,15
1997	8319	35.400	32.269	95,37
1997	8482	2.551	2.293	94,67
1998	8514	113.037	136.120	90,74

1999	8514	19.231	17.021	93,90
2000	8831	696	743	96,73
2000	8932	78.199	67.892	92,94
1999	8944	5.216	5.387	98,39
1997	8952	44.346	43.183	98,67
2000	8972	14.471	17.534	90,43
1998	8989	900	739	90,18
2000	8993	37.400	45.481	90,25
1998	8997	23.937	25.636	96,57
1999	8997	95.365	80.030	91,26
Finlandiya				
2000	5122	221.250	241.602	95,60
1999	5759	20.400	18.955	96,33
1999	6525	4.518	4.570	99,43
1997	6543	2.360	2.161	95,60
1997	6552	7.867	9.210	92,14
1996	6973	139	149	96,53
1998	6974	5.314	5.795	95,67
1998	7139	149.954	145.761	98,58
1999	7331	882.499	1.034.781	92,06
1999	7427	35.035	28.687	90,04
1998	7464	51	42	90,32
1999	7479	21.307	21.764	98,94
1998	7783	35.860	39.833	94,75
1999	8139	65.562	62.356	97,49
1996	8211	24.212	27.322	93,97
1995	8215	19.497	17.996	96,00
1998	8215	8.093	8.873	95,40
1998	8319	1.652	1.914	92,65
1996	8722	161.550	164.143	99,20
1998	8811	2.500	2.282	95,44
Fransa				
2000	5234	122.430	109.421	94,39
1997	5323	309.974	336.142	95,95
2000	5743	853.896	849.758	99,76
1995	5754	2.455.301	2.373.435	98,30
2000	5831	31.636	35.261	94,58
1996	6129	112.184	92.807	90,55
1997	6132	8.908	9.193	98,43
1999	6251	15.253.483	18.598.202	90,12
2000	6251	13.496.834	14.942.440	94,92
1995	6252	1.397.319	1.487.264	96,88
2000	6351	298.754	333.991	94,43
2000	6416	302.161	283.887	96,88
1996	6421	1.423.000	1.261.318	93,98
1998	6421	1.928.069	2.239.345	92,53
1997	6514	430.961	368.516	92,19
1999	6514	295.461	360.269	90,12
1999	6515	3.007.313	2.985.210	99,63
2000	6515	3.855.131	3.366.642	93,24

1998	6516	6.063.992	6.069.068	99,96
1995	6519	936.003	946.444	99,45
1998	6521	2.282.703	2.091.972	95,64
1999	6521	666.892	762.783	93,29
1997	6523	2.262.758	2.168.485	97,87
1998	6523	2.484.843	2.716.191	95,55
1996	6524	3.950.780	3.687.663	96,56
1998	6524	4.146.635	4.710.595	93,63
1999	6524	4.569.070	3.837.823	91,30
2000	6524	5.714.867	4.954.360	92,87
2000	6526	546.649	633.108	92,67
1998	6531	7.773.996	7.067.757	95,24
1999	6531	8.052.576	6.759.274	91,27
2000	6531	4.862.533	5.558.345	93,32
1995	6533	296.672	296.532	99,98
1998	6533	621.625	514.802	90,60
1995	6551	704.987	634.371	94,73
1997	6551	1.615.316	1.333.971	90,46
1996	6552	5.559.834	4.827.395	92,95
1997	6552	5.678.341	6.627.683	92,29
1998	6552	7.262.296	6.306.243	92,95
2000	6561	1.277.991	1.208.968	97,22
1997	6563	1.219.495	1.469.104	90,72
1995	6589	172.524	189.371	95,34
2000	6589	191.496	188.037	99,09
1998	6613	544.895	593.109	95,76
1999	6613	865.173	726.156	91,26
2000	6631	530.919	498.420	96,84
1996	6638	553.473	667.022	90,70
1997	6638	836.515	800.714	97,81
1998	6638	663.760	810.853	90,02
1996	6643	31.133	33.903	95,74
1998	6643	26.906	27.947	98,10
1995	6644	1.120.371	1.311.028	92,16
1999	6652	13.755.601	16.695.233	90,35
1998	6715	1.117.363	1.218.296	95,68
1999	6762	926.469	1.074.194	92,62
1995	6794	695.074	589.514	91,78
1999	6824	6.226.191	5.402.799	92,92
1996	6825	2.484	2.876	92,69
1997	6852	10.008	9.045	94,95
1999	6941	69.431	56.972	90,14
1996	6951	83.475	90.857	95,77
1999	6952	122.684	122.107	99,76
1997	6963	392.668	383.799	98,86
1998	6963	645.524	715.985	94,82
1997	6974	6.006.997	5.737.020	97,70
1999	6975	27.794	24.750	94,21
1999	6996	6.488.632	6.018.645	96,24
2000	6996	7.399.732	8.372.991	93,83

1995	7169	257.474	254.337	99,39
1997	7187	6.183	5.205	91,41
1999	7265	240.018	198.668	90,57
1999	7331	2.589.457	2.673.092	98,41
1995	7359	1.181.725	1.369.924	92,62
1997	7731	14.604.601	12.881.263	93,73
1998	7731	25.931.328	23.608.270	95,31
1996	7758	9.165.578	9.083.096	99,55
1997	7758	8.913.316	10.571.546	91,49
2000	7783	25.924.370	29.902.297	92,87
1997	7851	787.684	865.338	95,30
2000	7862	680.921	604.725	94,07
1999	7928	1.070	1.053	99,20
2000	8110	453.248	533.664	91,85
1996	8122	330.151	294.219	94,25
1996	8311	943.763	813.308	92,58
1996	8461	1.126.760	1.376.305	90,03
1998	8461	1.211.199	1.167.799	98,18
1999	8461	874.015	743.223	91,91
2000	8461	584.689	661.516	93,84
1998	8469	420.646	444.543	97,24
1996	8484	144.896	157.203	95,93
1996	8513	241.237	228.526	97,29
1998	8514	3.753.733	3.563.131	97,40
1996	8517	151.730	151.721	100,00
2000	8731	257.535	240.059	96,49
2000	8853	90.633	107.100	91,67
1996	8913	34.538	41.282	91,11
1997	8924	1.106.280	980.138	93,95
1998	8924	1.019.112	969.711	97,52
1999	8924	667.264	755.877	93,77
1995	8933	885.930	750.709	91,74
1998	8946	289.997	268.513	96,15
1999	8982	122.186	125.078	98,83
1999	8991	9.547	9.204	98,17
Hollanda				
1996	5232	348.503	286.778	90,28
1999	5233	30.868	25.795	91,05
1997	5238	176.923	17.976	99,99
1999	5238	153.518	129.991	91,70
2000	5238	228.702	230.499	99,61
1999	5322	13.437	12.265	95,44
1997	5799	32.988	30.223	95,63
2000	5817	107.498	103.517	98,11
1997	5911	1.676.538	1.822.196	95,84
1999	6252	84.564	102.787	90,27
1997	6255	294.038	331.640	93,99
1995	6292	165.969	182.180	95,34
1998	6292	204.914	173.481	91,69
1997	6354	45.914	48.100	97,67

2000	6421	1.123.220	1.298.678	92,76
1997	6423	145.862	133.052	95,41
1996	6519	81.406	77.510	97,55
1997	6523	3.825.578	4.077.041	96,82
1998	6523	3.245.239	2.703.162	90,89
2000	6523	2.775.865	2.534.764	95,46
1995	6525	83.227	73.383	93,71
2000	6525	521.301	620.340	91,32
1999	6526	33.671	35.127	97,88
1996	6531	2.109.868	1.851.050	93,47
1997	6531	2.156.998	2.222.284	98,51
1998	6531	4.179.426	4.078.969	98,78
2000	6532	46.626	56.799	90,16
1996	6533	395.089	342.359	92,85
1997	6534	3.785.638	3.861.236	99,01
1999	6534	2.294.240	2.593.439	93,88
1996	6535	1.618.461	1.873.554	92,69
1998	6538	2.459.399	2.148.853	93,26
1995	6544	54.961	57.096	98,09
1998	6552	1.654.230	1.583.343	97,81
1998	6565	23.140	20.363	93,62
1997	6573	810.039	942.881	92,42
1996	6577	183.926	190.435	98,26
1997	6577	141.543	134.492	97,45
1998	6631	28.103	29.168	98,14
2000	6638	186.299	171.394	95,83
1999	6647	940.580	847.674	94,80
1997	6649	220.622	197.341	94,43
1999	6661	118.886	97.766	90,25
1997	6732	1.623.014	1.713.663	97,28
1998	6735	381	319	91,14
1998	6764	6.452	7.135	94,97
1996	6794	898.823	804.059	94,44
1996	6795	210.750	173.765	90,38
1997	6795	604.256	588.582	98,69
1999	6795	783.525	676.239	92,65
2000	6827	87.481	101.084	92,79
1995	6842	2.575.743	2.489.194	98,29
1996	6842	3.543.171	3.223.149	95,27
1998	6842	9.977.044	8.935.213	94,49
1999	6842	6.586.772	6.323.361	97,96
2000	6842	7.192.455	6.431.952	94,42
1999	6891	7.094	7.899	94,63
2000	6911	1.524.257	1.842.607	90,54
1995	6942	143.032	167.223	92,20
1996	6942	147.811	164.629	94,62
1998	6942	420.735	355.099	91,54
2000	6942	280.155	280.577	99,92
1996	6951	13.110	13.182	99,73
1998	6953	15.445	17.196	94,64

2000	6968	55.581	47.410	92,07
1998	6973	196.944	199.179	99,44
1997	6978	44.961	48.357	96,36
1997	6991	870.876	757.952	93,07
1998	7144	500	431	92,59
1998	7163	1.588.867	1.332.268	91,22
1999	7169	135.726	139.981	98,46
1997	7211	114.428	139.512	90,12
1999	7224	77.737	69.066	94,09
2000	7239	766.736	868.759	93,76
1999	7265	373.259	322.104	92,64
1999	7281	247.347	214.333	92,85
1996	7285	436.559	375.714	92,51
2000	7314	2.125	1.791	91,47
1997	7725	4.794.594	5.204.462	95,90
2000	7783	487.801	536.651	95,23
1999	7788	1.859.909	2.204.477	91,52
2000	7863	222.945	194.596	93,21
1999	7921	3.300.000	3.747.789	93,65
1996	7931	445.609	445.564	99,99
1999	8215	277.818	312.460	94,13
1997	8311	172.523	143.174	90,70
1996	8312	252.981	294.163	92,47
1995	8319	125.622	125.442	99,93
1997	8456	31.132	31.957	98,69
1997	8512	86.782	93.039	96,52
1999	8853	35.081	30.196	92,52
2000	8931	2.123.773	2.485.195	92,16
1999	8932	224.530	254.547	93,73
2000	8941	50.740	61.758	90,21
1998	8961	34.130	39.055	93,27
2000	8994	64.501	69.369	96,36
2000	8998	629.390	694.779	95,06
Ingiltere				
2000	5112	1.825.735	1.508.877	90,50
1995	5148	2.967.020	2.659.465	94,53
2000	5148	6.705.665	6.114.134	95,39
1997	5223	946.279	885.101	96,66
1998	5233	10.397	8.639	90,76
2000	5233	10.080	8.852	93,51
2000	5234	233.529	209.820	94,65
1997	5541	523.254	485.157	96,22
1999	5817	209.289	230.395	95,20
2000	5822	10.850.841	9.376.298	92,71
1995	5921	1.142	1.391	90,17
1995	5981	103.020	118.587	92,98
1997	5981	535.526	460.373	92,45
1996	6114	562.893	479.044	91,95
1995	6129	11.111	11.787	97,05
1996	6129	17.463	19.498	94,49

1998	6213	688.072	840.735	90,01
1999	6213	869.658	939.750	96,13
1997	6252	3.408.712	4.111.522	90,65
1997	6351	49.835	46.983	97,05
1998	6359	145.752	147.439	99,42
1997	6416	145.434	123.862	91,99
1995	6421	530.183	453.784	92,24
1996	6421	1.926.164	1.826.897	97,36
1995	6422	21.654	21.908	99,42
1997	6511	597.947	660.960	94,99
2000	6519	665.188	778.774	92,13
1996	6533	286.746	248.099	92,77
1999	6533	652.185	563.915	92,74
1997	6542	2.595.650	3.075.141	91,54
1999	6542	3.640.273	3.405.613	96,67
1996	6543	782.205	769.500	99,18
1997	6543	1.216.007	1.217.084	99,96
2000	6543	1.037.729	1.112.034	96,54
1996	6562	957.989	956.464	99,92
1998	6563	519.326	460.796	94,03
1996	6565	66.276	58.257	93,56
1996	6572	2.196.336	2.439.351	94,76
2000	6572	1.914.018	2.336.262	90,07
1996	6573	761.885	717.003	96,97
1997	6576	23.801	25.909	95,76
1997	6594	161.012	173.516	96,26
2000	6633	477.551	443.357	96,29
1997	6638	516.877	500.441	98,38
1998	6639	739.913	772.966	97,82
1996	6647	719.498	815.613	93,74
2000	6648	616.947	701.620	93,58
1996	6651	988.700	865.117	93,33
1995	6728	2.585.102	2.412.426	96,54
1997	6728	208.129	241.645	92,55
1996	6731	2.031.770	1.735.668	92,14
1998	6731	901.450	771.747	92,25
1999	6731	425.090	391.000	95,82
1996	6733	7.324.664	8.691.588	91,47
1995	6795	1.410.395	1.191.135	91,57
1997	6812	28.313	30.083	96,97
1999	6842	4.356.747	4.031.820	96,13
1995	6912	253.370	248.381	99,01
1998	6944	53.877	61.564	93,34
1998	6963	393.342	374.188	97,50
1999	6966	292.208	245.522	91,32
2000	6966	189.119	165.746	93,41
2000	6997	503.970	529.998	97,48
2000	7119	180.179	194.112	96,28
1997	7131	200.000	230.327	92,95
1998	7133	474.008	427.035	94,79

1999	7133	930.779	848.439	95,37
2000	7133	774.615	698.315	94,82
1998	7163	3.181.834	3.775.269	91,47
1998	7331	2.348.002	1.940.982	90,51
2000	7331	1.620.714	1.479.194	95,43
1996	7417	1.531.668	1.656.809	96,08
2000	7479	565.808	615.772	95,77
1999	7485	736.856	899.063	90,08
1999	7612	36.504	37.838	98,21
2000	7751	1.579.689	1.511.894	97,81
1998	7757	2.030.068	1.773.505	93,25
2000	7782	1.214.646	1.133.667	96,55
1997	7841	20.980	23.480	94,38
1999	7928	150.361	144.855	98,13
1999	7931	3.120.502	3.640.135	92,31
1997	7932	3.363.941	3.335.862	99,58
1999	8212	334.952	333.184	99,74
2000	8215	1.965.128	1.786.121	95,23
1996	8456	93.822	109.602	92,24
1998	8461	821.044	894.241	95,73
1996	8469	92.578	106.454	93,03
1995	8484	54.586	63.988	92,07
1996	8484	259.116	315.570	90,18
1998	8519	160.383	195.792	90,06
1995	8931	2.595.828	2.827.864	95,72
1997	8931	4.358.044	3.891.576	94,35
1995	8933	1.396.417	1.200.957	92,47
2000	8961	2.808.874	2.592.771	96,00
1995	8982	6.753	6.057	94,57
1995	8997	184.861	217.816	91,82
1999	8997	522.180	583.347	94,47
1997	8999	100.603	109.023	95,98
Irlanda				
1996	5822	3.554	3.016	91,81
2000	6214	468	420	94,59
1999	6423	213	205	98,09
1997	6526	9.780	10.449	96,69
1999	6531	85.092	91.168	96,55
1999	6542	375.501	431.434	93,07
1999	6638	4.788	5.747	90,90
1996	6649	189.597	219.134	92,77
1996	6931	33.905	37.035	95,59
2000	6931	1.334	1.300	98,71
1996	6942	30.532	34.149	94,41
2000	6944	2.511	2.639	97,51
2000	6954	6.507	5.744	93,77
1997	7246	1.640	1.952	91,31
1998	7249	586	699	91,21
1998	7436	61.799	51.806	91,20
1998	7439	2.279	2.553	94,33

2000	7456	2.194	2.048	96,56
1999	7478	11.073	9.729	93,54
1999	7479	199	166	90,96
1997	7481	3.274	3.665	94,37
1996	7485	701	709	99,43
2000	7492	10.214	8.975	93,54
1995	7499	1.820	2.103	92,79
1996	7641	1.867.058	1.867.845	99,98
1996	7649	3.612.778	3.288.036	95,29
1997	7725	121.200	128.296	97,16
1999	7726	8.060	7.854	98,71
1998	7728	6.357	5.747	94,96
1999	7728	5.160	4.840	96,80
1995	7732	5.010	5.064	99,46
1996	7754	26.919	25.053	96,41
2000	7781	371.409	313.486	91,54
2000	7924	90.150.337	99.704.000	94,97
2000	8110	23.464	20.205	92,54
1999	8319	24.404	22.510	95,96
1996	8413	19.964	24.079	90,66
1998	8469	22.917	25.401	94,86
1999	8747	88.015	90.994	98,34
2000	8812	1.439	1.564	95,84
Ispanya				
1998	5112	7.129.928	7.425.092	97,97
2000	5112	18.549.001	18.443.915	99,72
1999	5148	5.954.098	5.311.569	94,30
1998	5221	17.445	18.507	97,05
1996	5421	167.476	163.133	98,69
1998	5429	7.953.706	6.866.123	92,66
1999	5429	9.335.122	10.456.219	94,34
1999	5743	1.378.866	1.514.501	95,31
1997	5817	187.916	181.439	98,25
1998	6113	310.240	254.712	90,17
1997	6114	246.029	238.409	98,43
1995	6251	3.073.793	2.554.485	90,77
1996	6251	3.619.549	3.155.751	93,15
1999	6251	8.062.741	7.691.141	97,64
2000	6251	7.424.784	7.106.697	97,81
1996	6252	2.022.768	1.814.820	94,58
1998	6252	5.841.108	5.477.149	96,78
2000	6255	676.948	637.744	97,02
1998	6299	2.114.202	1.920.358	95,20
1996	6421	228.445	189.929	90,79
1997	6422	9.437	10.466	94,83
1997	6429	77.150	65.383	91,74
1996	6514	57.779	58.423	99,45
1999	6514	50.039	47.797	97,71
1995	6515	292.523	259.662	94,05
1998	6515	1.649.854	1.885.255	93,34

2000	6521	14.218	13.952	99,06
1997	6535	909.033	1.037.214	93,41
1996	6536	806.807	784.017	98,57
1997	6536	1.104.887	1.224.497	94,87
1999	6536	574.077	640.676	94,52
2000	6536	1.433.481	1.501.675	97,68
1995	6541	2.571	2.329	95,06
1999	6563	240.427	233.462	98,53
1997	6596	3.163	3.350	97,13
1998	6596	8.632	10.007	92,62
1999	6645	42.439	39.727	96,70
1999	6651	28.637	33.826	91,69
2000	6731	329.358	362.860	95,16
1995	6732	864.572	728.186	91,44
2000	6732	3.700.234	3.924.470	97,06
1999	6733	6.094.421	6.920.333	93,65
1997	6743	981.764	983.322	99,92
1999	6764	72.442	69.811	98,15
1995	6782	271.245	234.992	92,84
2000	6782	351.199	321.303	95,55
1999	6825	161	155	98,10
1996	6912	59.316	56.938	97,95
1996	6924	17.547	19.806	93,95
2000	6935	19.088	20.388	96,71
1999	6942	610.331	547.675	94,59
2000	6951	12.694	12.818	99,51
1997	6953	48.809	45.117	96,07
1999	6964	1.894	1.600	91,59
2000	6973	937.292	994.215	97,05
1997	6974	468.609	387.524	90,53
1999	6994	304.452	320.238	97,47
1999	7163	555.086	606.868	95,54
2000	7169	241.925	245.167	99,33
1998	7189	3.160	3.502	94,87
1997	7412	7.270	8.571	91,79
2000	7438	134.658	128.723	97,75
2000	7447	69.639	80.872	92,54
1996	7451	93.694	77.557	90,58
1997	7451	30.656	33.164	96,07
1999	7469	40.341	40.585	99,70
1997	7473	12.299	12.614	98,74
1998	7519	9.300	7.683	90,48
1995	7724	54.913	45.782	90,93
2000	7757	507.355	471.442	96,33
1998	7764	24.147	26.924	94,56
1998	7843	15.306.045	16.375.214	96,63
1996	8139	1.309.302	1.385.939	97,16
1998	8413	172.364	143.912	91,00
1999	8421	438.926	459.219	97,74
1997	8422	83.127	73.912	94,13

1998	8426	2.104.056	2.508.027	91,24
1998	8432	345.489	314.926	95,37
1998	8442	1.745.602	1.961.450	94,18
1999	8442	2.906.747	2.796.286	98,06
2000	8442	3.277.240	3.776.995	92,92
2000	8447	741.452	652.236	93,60
2000	8458	59.100	65.025	95,23
1998	8459	466.721	437.969	96,82
2000	8459	409.794	451.180	95,19
1995	8514	348.432	401.108	92,97
1999	8517	66.802	74.389	94,63
1999	8913	78.560	64.394	90,09
1996	8932	47.353	49.459	97,82
1997	8951	5.424	4.493	90,61
2000	8973	2.015.530	1.686.720	91,12
1997	8993	123.616	125.807	99,12
İsveç				
1998	5147	62.940	54.548	92,86
2000	5817	20.258	20.152	99,74
2000	6522	126.815	103.882	90,06
1997	6532	8.708	8.735	99,85
2000	6561	1.673	1.539	95,83
1999	6562	2.212	2.409	95,74
1996	6649	86.216	86.594	99,78
1998	6651	61.496	62.771	98,97
1999	6659	54.009	48.048	94,16
2000	6781	17.454	14.303	90,08
2000	6827	65.790	65.484	99,77
1998	6954	95.703	100.410	97,60
2000	6957	9.691	8.320	92,39
1998	6968	1.712	2.068	90,58
1998	6973	199	213	96,60
1996	6997	27.862	28.701	98,52
1999	7234	24.063	25.717	96,68
1996	7351	152.182	176.827	92,51
1999	7478	873.422	985.016	94,00
2000	7479	128.089	126.900	99,53
2000	7751	81.130	84.971	97,69
1997	7758	1.257.202	1.509.638	90,88
1999	7758	1.189.088	1.068.208	94,64
2000	7758	1.286.084	1.344.178	97,79
1998	7784	17.956	18.325	98,98
1996	7853	2.506	2.587	98,41
1998	7853	7.408	6.615	94,35
1996	7862	91.024	75.757	90,85
1995	8121	3.462	3.122	94,84
1996	8121	28.277	28.454	99,69
1997	8131	194.528	175.764	94,93
2000	8213	254.713	247.932	98,65
1999	8311	7.007	6.449	95,85

1998	8456	31.072	35.721	93,04
1999	8484	38.662	36.093	96,56
2000	8931	720.756	678.381	96,97
2000	8961	10.319	11.508	94,55
1996	8993	4.088	4.396	96,37
1998	8997	17.656	20.038	93,68
İtalya				
1995	5112	18.073.113	19.769.275	95,52
1999	5112	9.391.018	10.527.550	94,29
1999	5122	1.128.345	1.090.895	98,31
1996	5147	261.988	298.631	93,46
1996	5161	416.697	380.400	95,45
1998	5161	245.398	210.572	92,36
1998	5226	1.435.486	1.389.591	98,38
1996	5322	431.424	397.639	95,92
2000	5322	522.978	440.990	91,49
2000	5817	616.350	710.450	92,91
1995	6112	309.234	361.449	92,21
1999	6113	2.388.490	2.036.699	92,05
1997	6121	31.816	28.937	95,26
1998	6214	5.473.640	5.920.468	96,08
1999	6214	4.574.073	4.131.939	94,92
2000	6214	5.053.120	5.862.487	92,59
1997	6252	7.189.611	6.391.358	94,12
2000	6351	97.756	80.907	90,57
1995	6415	4.364.472	3.722.170	92,06
1998	6516	14.680.473	14.651.042	99,90
1999	6518	22.280.566	20.529.027	95,91
1997	6523	14.235.085	12.036.747	91,63
1998	6524	17.361.952	18.150.419	97,78
1999	6524	20.238.985	17.923.917	93,93
1999	6534	7.010.768	8.029.822	93,22
1998	6535	2.851.399	2.963.490	98,07
1999	6535	3.045.945	2.777.953	95,40
1997	6536	2.967.185	2.839.624	97,80
1998	6536	2.577.362	2.163.021	91,26
2000	6539	590.646	564.895	97,77
1995	6542	7.814.508	8.025.370	98,67
1997	6551	4.491.373	4.293.959	97,75
1999	6561	3.009.439	3.567.945	91,51
2000	6563	3.176.282	3.179.867	99,94
1996	6648	2.249.694	2.423.790	96,27
1997	6648	2.185.484	2.059.760	97,04
2000	6661	1.194.105	1.171.465	99,04
1998	6712	1.939.900	2.171.697	94,36
1998	6727	427.926	409.087	97,75
1996	6732	51.063.589	44.100.559	92,68
1999	6795	2.493.396	2.765.050	94,83
2000	6812	15.296	13.239	92,79
1995	6842	7.968.554	7.296.299	95,60

1999	6842	18.095.045	16.403.417	95,10
1995	6931	6.245.810	5.547.957	94,08
1996	6996	13.078.625	14.890.634	93,52
2000	6996	15.218.505	14.187.522	96,49
2000	7128	54.340	58.352	96,44
1997	7187	36.480	34.249	96,85
1999	7418	11.937.036	11.324.122	97,37
1995	7469	596.089	510.714	92,29
1999	7481	3.059.616	3.204.750	97,68
1997	7483	132.843	112.360	91,65
1998	7483	273.646	299.971	95,41
1996	7485	1.075.579	1.067.444	99,62
1999	7485	334.920	293.123	93,34
1998	7711	8.324.796	8.483.964	99,05
1995	7731	17.734.437	15.877.698	94,48
1998	7752	9.334.628	11.329.892	90,34
2000	7752	12.324.184	10.933.875	94,02
1996	7921	195.000	220.985	93,75
1999	7932	1.500.000	1.308.590	93,18
1997	8122	342.245	360.038	97,47
1996	8411	1.566.356	1.511.474	98,22
1998	8411	2.927.155	2.571.527	93,53
1999	8411	906.536	891.979	99,19
1995	8412	1.332.439	1.184.979	94,14
1998	8412	2.613.501	2.584.402	99,44
1995	8428	101.552	102.754	99,41
2000	8432	1.404.835	1.460.752	98,05
1996	8441	115.754	102.758	94,05
2000	8441	179.845	181.910	99,43
1996	8447	458.005	521.449	93,52
1996	8455	970.846	810.203	90,98
2000	8455	889.922	912.984	98,72
1997	8456	1.356.996	1.559.761	93,05
1995	8458	387.450	426.451	95,21
1997	8481	2.519.075	2.284.427	95,12
1997	8483	1.009.052	954.265	97,21
2000	8962	132.746	138.062	98,04
1999	8963	2.150	2.312	96,37
1995	8973	758.526	744.919	99,09
1997	8993	715.886	598.525	91,07
Portekiz				
1999	5311	53.032	43.856	90,53
1995	5731	781.600	652.001	90,96
1999	5816	28.826	26.367	95,54
1995	5922	37.157	32.241	92,92
2000	6251	1.589.693	1.328.889	91,06
1997	6523	382.022	456.074	91,16
1998	6531	32.235	35.488	95,20
1998	6572	38.912	44.882	92,88
2000	6584	103.335	98.225	97,46

1995	6659	28.532	29.700	97,99
2000	6993	330	277	91,27
2000	6994	3.431	3.746	95,61
1996	7243	218.625	217.537	99,75
1996	7281	1.143	1.157	99,39
2000	7284	92.717	85.715	96,08
1995	7412	61.195	64.054	97,72
1998	7436	5.136	4.387	92,13
1996	7439	17.247	18.840	95,59
2000	7489	2.344	2.101	94,53
1996	7758	443.175	520.469	91,98
1998	7758	663.492	631.355	97,52
2000	7763	996	1.115	94,36
1999	7764	21.648	25.029	92,76
1998	7783	13.157	13.023	99,49
2000	7787	6.600	7.403	94,27
1996	8121	11.353	13.619	90,93
1999	8411	42.868	45.239	97,31
1997	8413	4.830	5.469	93,80
1998	8416	442	522	91,70
1999	8442	103.880	99.284	97,74
2000	8451	42.582	49.385	92,60
1999	8859	413	366	93,97
2000	8928	18.092	19.684	95,79
1997	8952	48.038	43.069	94,55
1998	8952	81.194	76.945	97,31
Yunanistan				
1999	5112	48.300	43.887	95,21
2000	5112	26.250	21.750	90,63
1997	5139	8.236	6.758	90,14
1997	5335	321.030	271.508	91,64
1998	5335	265.679	246.619	96,28
1995	5514	42.433	36.378	92,32
1998	5759	105.049	118.058	94,17
1997	6415	235.430	265.094	94,07
1999	6416	1.867.078	2.202.646	91,75
1995	6416	2.017.505	1.697.802	91,39
1996	6514	31.710	35.938	93,75
1999	6552	3.050.017	2.692.550	93,78
1998	6618	195.302	231.668	91,48
1995	6631	8.459	9.645	93,45
1997	6631	31.539	27.725	93,56
1995	6732	1.909.416	1.905.451	99,90
2000	6741	2.443.238	2.256.436	96,03
1997	6823	39.311	36.570	96,39
2000	6924	367.510	387.633	97,34
1996	6956	28.695	33.114	92,85
1995	6993	9.991	10.796	96,13
2000	7111	33.600	34.286	98,99
1995	7212	93.394	104.261	94,50

1999	7249	26.899	23.189	92,59
1996	7284	289.002	286.360	99,54
2000	7284	824.633	884.603	96,49
1996	7417	19.727	20.013	99,28
1996	7431	136.668	122.344	94,47
1997	7439	14.574	12.958	94,13
1995	7449	38.656	42.213	95,60
1999	7456	111.611	101.495	95,25
2000	7491	66.259	60.128	95,15
2000	7519	43.143	50.288	92,35
1998	7712	72.176	67.996	97,02
1999	7712	66.568	64.960	98,78
1997	7726	11.788	12.728	96,17
1999	7728	398.811	444.955	94,53
1998	7731	156.786	169.406	96,13
1999	7752	3.964.138	3.481.014	93,51
1998	7786	304	287	97,12
1997	8212	27.186	26.113	97,99
2000	8217	61.325	69.579	93,69
2000	8423	84.214	7.463	95,82
1996	8426	46.099	55.964	90,33
1995	8442	43.752	41.823	97,75
1995	8447	2.655	2.699	99,18
1998	8484	126.281	107.765	92,09
1998	8743	12.148	10.539	92,91
1997	8928	37.205	34.936	96,85
1995	8939	303.295	297.246	98,99
2000	8942	91.694	111.543	90,23
1996	8947	31.112	29.297	97,00

Bu hesaplamalar, DİE'den alınan veriler kullanılarak yapılmıştır.

TC REV.3' E GÖRE DÜZENLENEN 4 DİĞİT DÜZEYİNDEKİ SEKTÖRLER*Canlı hayvanlar ve gıda maddeleri*

- 0011 Canlı sığırlar
- 0012 Canlı koyun ve keçi
- 0013 Canlı domuzlar
- 0014 Canlı Kümes hayvanları
- 0015 Canlı at, eşek, katır, bardolar
- 0019 Canlı diğer hayvanlar
- 0111 Sığır eti-taze/soğutulmuş
- 0112 Sığır eti-dondurulmuş
- 0121 Koyun, keçi eti-taze/soğutulmuş/dondurulmuş
- 0122 Domuz eti-taze/soğutulmuş/dondurulmuş
- 0123 Kümes hayvanlarının etleri ve yenilen sakatatı-taze/soğutulmuş/dondurulmuş
- 0124 At, eşek, katır eti-taze/soğutulmuş/dondurulmuş
- 0125 Sığır, domuz, koyun, keçi, at, merkep, katır sakatatı-taze/soğutulmuş/dondurulmuş
- 0129 Diğer hayvanların yenilen et ve sakatatları-taze/soğutulmuş/dondurulmuş
- 0161 Domuz et ve sakatatının (tuzlanmış/tütsülenmiş vs.) yenilen un ve ezmeleri
- 0168 Diğer hayvanların et ve sakatatının (tuzlanmış/tütsülenmiş vs.) yenilen un ve ezmeleri
- 0171 Et, balık, kabuklu hayvan, yumuşakça vb. hülâsa ve suları
- 0172 Et, sakatat veya kandan mamul sosisler vb. ile müstahzarları
- 0173 Hayvanların karaciğerinden hazırlanmış maddeler, konserve
- 0174 Kümes hayvanlarından hazırlanmış maddeler, konserve
- 0175 Domuzun parçalarından hazırlanmış konserve
- 0176 Sığır cinsi hayvanlardan hazırlanmış konserve
- 0179 Diğer hayvanlardan hazırlanmış konserve
- 0221 Süt ve krema-yoğunlaştırılmamış/tatlandırılmamış
- 0222 Süt ve krema-yoğunlaştırılmış/tatlandırılmış
- 0223 Yoğurt, dondurma, kestirilmiş süt ve krema mamülleri
- 0224 Kesilmemiş sütün suyu, tabii süt esaslı müstahsalar
- 0230 Tereyağı, süt esaslı katı-sıvı yağlar
- 0241 Rendelenmiş, toz halinde her türlü peynir
- 0242 Eritme peynirler
- 0243 Mavi damarlı peynirler
- 0249 Diğer peynirler ve lor
- 0251 Kuş/kümes hayvanlarının yumurtaları-kabuklu/taze/pişirilmiş
- 0252 Kuş/kümes hayvanlarının yumurtaları-kabuksuz ve sarıları
- 0253 Yumurta albümini
- 0341 Balıklar-canlı, taze/soğutulmuş
- 0342 Balıklar, karaciğeri, yumurtaları, nefiseleri (dondurulmuş)
- 0344 Balık filatosu, diğer balık eti-taze/soğutulmuş/dondurulmuş
- 0345 Balık filatosu, diğer balık eti-taze/soğutulmuş
- 0351 Kurutulmuş balıklar
- 0352 Tuzlanmış balıklar(kurutulmamış)
- 0353 Tütsülenmiş balıklar
- 0354 Balık karaciğeri, yumurta ve nefisleri (kurutulmuş/tuzlanmış/salamura)
- 0355 İnsanların yemesine elverişli balık unları, ezmeleri ve pelletleri
- 0361 Kabuklu hayvanlar (dondurulmuş)
- 0362 Kabuklu hayvanlar (dondurulmamış)
- 0363 Yumuşakçalar (canlı/taze/soğutulmuş/dondurulmuş/kurutulmuş/tuzlanmış vs.)
- 0371 Balık müstahzarları ve konserve, hayvan vb müstahzarları
- 0372 Kabuklu hayvan, yumuşakça, sudaki omurgasızların konserve
- 0411 Makarnalık buğday (durum buğdayı)
- 0412 Diğer buğday ve mahlut

0421 Pirinç-kavuz içinde(çeltik)
0422 Pirinç-kavuzu çıkarılmış
0423 Beyazlatılmış, yarı beyazlatılmış ve kırılmış pirinç
0430 Arpa
0441 Mısır-tohumluk
0449 Mısır-diğer
0451 Çavdar
0452 Yulaf
0453 Tane darı(koca darı)
0459 Kara buğday, darı(cin ve kum darı), kuş yemi ve diğer hububat
0461 Buğday ve mahlut unu
0462 Bulgur ve irmik-buğdaydan ve pelletler
0471 Hububat unları (buğday ve mahlut unu hariç)
0472 Hububat bulgurları, irmikleri ve pelletleri
0481 Diğer şekillerde işlenmiş hububat taneleri(kabuğu çıkarılmış, yassılaştırılmış vs.)
0482 Malt
0483 Makarna
0484 Ekmek, pasta, kek, bisküvi ve diğer ekmekçi mamülleri
0485 (0484)'de ki ekmekçi mamullerinin hazırlanmasında kullanılan karışım ve hamur
0541 Patates-taze/soğutulmuş
0542 Baklagiller(kabuksuz)-kuru
0544 Domates(taze/soğutulmuş)
0545 Sebzeler(taze/soğutulmuş)
0546 Sebzeler-pişirilmiş/dondurulmuş
0547 Sebzeler ve sebze karışımları (geçici olarak konserve edilmiş)
0548 Manyok, ararot, salep, şerbetçi otu, keçi boynuzu, şeker pancarı-kamışı vs.
0561 Kurutulmuş sebzeler(bütün halde, kesilmiş, dilinmiş, kırılmış veya toz halinde)
0564 Manyok, ararot, salep, yerelması, patates unu, ezmesi, flokonları
0566 Diğer sebze konserveleri-dondurulmuş(sirkersiz, asitsiz)
0567 Sebze, meyva, bitki ve yemiş konserveleri
0571 Portakal, mandalin-taze/kurutulmuş
0572 Greyfurt, pomelo, limon ve diğer turunçgiller
0573 Muz (taze/kurutulmuş)
0574 Elma (taze)
0575 Üzüm (taze/kurutulmuş)
0576 İncir (taze/kurutulmuş)
0577 Çeşitli cevizler ve diğer kabuklu meyvalar (taze/kurutulmuş)
0579 Kavun, karpuz, papaya, elma, armut, ayva ve diğer meyveler (taze)
0581 Reçel, jöle, marmelat, ezme ve pestiller
0582 Geçici olarak konserve edilmiş meyva ve turunçgil kabukları-derhal yenilmez
0583 Meyvalar ve sert çekirdekli meyvalar (dondurulmuş/tatlı/tatsız)
0589 Başka yerde yer almayan meyvalar ve diğer bitki parçaları konserveleri
0591 Portakal suları(tadlandırılmış olsun, olmasın)
0592 Greyfurt suyu(tadlandırılmış olsun, olmasın)
0593 Diğer turunçgil suları(tadlandırılmış olsun, olmasın)
0599 Ananas, domates, üzüm ve diğer meyve ve sebze suları
0611 Ham şeker-şeker kamışından ve pancardan(tat, renk verici madde katılmamış)
0612 Tat ve renk verici maddeler katılmış şeker ve kimyaca saf sakkaroz
0615 Şeker üretimi yan ürünü melaslar
0616 Tabii bal
0619 Diğer şekerler, kimyaca saf laktoz, maltoz, glikoz, fruktoz vb.
0621 Meyva, sert kabuklu yemiş, bitki parçası konserveleri-şekerli
0622 Şeker mamulleri(beyaz çikolata dahil), kakaosuz
0712 Kahve (kavrulmuş)
0713 Kahve hılasası ve kahve yerine kullanılan maddeler
0721 Kakao taneleri(bütün veya kırılmış), (çiğ veya kavrulmuş)

0722 Kakao tozu-(ilave şeker veya diğer tatlandırıcı maddeler içermeyenler)
0723 Kakao hamuru(yağı alınmış olsun, olmasın)
0724 Kakao yağı (katı ve sıvı)
0725 Kakao kabukları, iç kabukları, zarları ve diğer kakao döküntüleri
0731 Kakao tozu(şeker, tatlandırıcı madde katılmış)
0732 Ağırlığı 2 kg'dan fazla kap ve ambalajda kakao müstahzarı
0733 Gıda müstahz.-kakao/çikolata içeren doldurulmuş, dilim veya çubuk halde
0739 Diğer çikolata, kakao ihtiva eden gıda müstahzarları
0741 Çay
0743 Paraguay çayı ve çay hülasa, esans, konsantreleri, müstahzarları
0751 Biber, capsicum ve pimenta cinsi meyvaları (kurutulmuş/ezilmiş/öğütülmüş)
0752 Vanilya, tarçın, karanfil, kakule küçük hindistan cevizi ve kabuğu
0811 Hububat sapları, yonca unu, pancar, ot, kök vs. ile meşe palamudu
0812 Kepekler-kalın, ince-diğer kalıntılar
0813 Bitkisel sıvı yağ üretiminden arta kalan küsbe ve diğer katı artıklar
0814 Et, balık vb unları, pelletleri-insan gıdası olmayan
0815 Şeker, nişasta, bira imali sonucu artık ve döküntüler
0819 Şarap tortusu ve hayvan gıdası olarak kullanılan mamalar
0981 Homojenize edilmiş et, sakatat, sebze konserveleri ve diğer karışım müstahzarları
0984 Soslar ve müstahzarlar
0985 Çorbalar, et suları ve bunların müstahzarları
0986 Mayalar(canlı, cansız), mikro-organizmalar, kabartma tozları
0989 Başka yerlerde yer almayan gıda müstahzarları, hayvansal ürünler

İçki ve tütün

1110 Alkolsüz içecekler
1121 Taze üzüm şarabı, şırası, vermut
1122 Fermente edilmiş diğer içkiler(elma, armut, bal şarabı vb)
1123 Bira(malttan yapılmış)
1124 Etil alkol-tağyir edilmemiş-derece %80 den-az; alkollü içkiler
1211 Tütün(sap koparılmış, damarı çıkarılmış)
1212 Tütün(tamamen veya kısmen sap koparılmış, damarı çıkarılmış)
1213 Tütün(döküntüleri)
1221 Tütün içeren purolar, uçları açık purolar ve sigarillolar
1222 Tütün içeren sigaralar
1223 Diğer mamül tütün ve tütün yerine geçen maddeler

2. Akaryakıt hariç yenilmeyen hammaddeler

2111 At ve sığır derileri
2112 Sığır cinsi hayvanların bütün halindeki derileri (14 kg kadar)
2114 Keçi-oğlakların ham derileri
2116 Koyun-kuzu ham derileri yünü alınmamış
2117 Koyun ve kuzuların ham derileri, yünü alınmış
2119 Diğer hayvanların derileri ile deri kösele, kırpıntı ve döküntüler
2121 Mink (vizon) (bütün halinde) (baş, kuyruk/pençeleri ile birlikte olsun olmasın)
2122 Ham postlar (mink hariç) (baş, kuyruk ve pençesi ile birlikte olsun/olmasın)
2123 Başlar, kuyruklar, pençeler ve kürkçülüğe elverişli diğer parçalar
2221 Yer fıstığı
2222 Soya fasulyesi
2223 Pamuk tohumu
2224 Ayçiçeği tohumu
2225 Susam tohumu
2226 Rep, kolza ve hardal tohumu
2227 Aspir tohumu
2231 Kopra
2232 Palm meyvası ve çekirdeği
2234 Keten tohumu
2235 Kastor otu tohumu

- 2237 Diğer yağlı tohum ve meyvalar
2239 Yağlı tohum ve meyvaların unları ve küsbeleri
2311 Tabii kauçuk lateksi (prevulkanize edilmiş olsun olmasın)
2312 Tabii kauçuk(diğer şekillerde)
2313 Balata, gūta -perka; guayūl, çıkıl (chicle) vb. tabii sakızlar
2321 Sentetik kauçuk, taklit kauçuk, stiren-butadien kauçuğu vb
2322 Rejenere kauçuk (ilk şekillerde/levha/şerit/kırpıntı halinde)kauçuğun döküntü, kırpıntı v
2440 Tabii mantar ve döküntü mantar
2450 Yakmaya mahsus ağaçlar ve odun komürü
2461 İnce ve dilimler/yonga halinde ağaçlar
2462 Testere talaşı-(kütük, briket, topak vb şekillerde aglomere/değil)
2473 Boya, kreozot/diğer koruyucularla işlem görmüş
2474 Kozalaklı, iğne yapraklı ağaçlar(yuvarlak, kabaca yontulmuş)
2475 Diğer yuvarlak ağaçlar
2481 Ağaçtan demiryolu, tramvay traversleri
2482 Uzunlamasına kesilmiş, biçilmiş iğne yapraklı ağaç kalın>6mm
2483 Kenarına, yüzüne şekil verilmiş iğne yapraklı ağaçlar
2484 Uzunlamasına kesilmiş, biçilmiş tropikal ağaçlar kalın>6mm
2485 Kenarına, yüzüne şekil verilmiş geniş yapraklı ağaçlar
2511 Kağıt veya karton döküntü, kırpıntı ve hurdaları
2512 Mekanik odun hamuru
2513 Çözünür kimyasal odun hamuru
2514 Sodalı veya kimyasal odun hamuru (beyazlatılmamış)
2515 Sülfütlü kimyasal odun hamuru (çözünür kimyasal olan hariç)
2516 Sülfütlü kimyasal odun hamuru-çözünür kimyasal odun hamuru hariç)
2519 Yarı kimyasal odun hamuru ve diğeri lifli selülozik maddelerin hamurları
2613 Ham ipek (bükülmemiş)
2614 Çekilmeye elverişli kozalar ve ipek döküntüleri
2631 Pamuk (karde edilmemiş, taranmamış)
2632 Linter pamuğu
2633 Pamuk döküntüleri(iplik döküntüleri ve dıtme suretiyle elde edilen döküntüler)
2634 Pamuk (karde edilmiş veya penyelenmiş)
2641 Jüt, bitki iç kabuklarının dokunabilir diğ.lifleri-ham, ıslatılmış
2649 Jüt, bitki iç kabuğu liflerinin kırıktık, döküntüleri
2651 Keten, keten kırıktık ve döküntüleri
2652 Kendir, ham veya işlem görmüş, kırıktık ve döküntüleri
2654 Sisal ve agave cinsi dokumaya elverişli diğeri lifler, kırıktık vb.
2655 Abaka
2657 Koko cevizi (hindistan cevizi)
2658 Rami
2665 Sentetik devamsız lifler (işlem görmemiş)
2666 Sentetik filement demetleri
2667 Sentetik devamsız lifler (taranmış, ileri işlem görmüş)
2671 Suni devamsız lifler , suni filement demetleri
2672 Sentetik-suni lif döküntüleri
2681 Yapağı (sırtta yıkanmış dahil)
2682 Yıkanmış ve karbonize edilmiş yün
2683 İnce hayvan kılı (karde edilmemiş/taranmamış)
2685 At kılı, kaba hayvan kılı (karde edilmemiş/taranmamış)
2686 Yün, ince/kaba hayvan kılının dıtme suretiyle elde edilen döküntüleri
2687 Yün ve ince veya kaba hayvan kılı-karde edilmiş, taranmış
2690 Kullanılmış giyim eşyası ve parçaları
2721 Hayvansal/bitkisel gübreler, bu esaslı müstahsarlar
2722 Sodyum nitrat
2723 Tabii kalsiyum fosfatlar, tabii alüminyum-kalsiyum fosfatlar
2724 Karnalit, silvit ve diğeri ham tabii potasyum tuzları

2731 Yontulmaya ve inşaat elverişli taşlar
2732 Kastin, kireç taşı, alçı taşı ve alçılar
2733 Her nevi tabii kum
2734 Çakıl taşı, kırılmış ezilmiş taşlar
2741 Her nevi kükürt (süblime, çöktürülmüş, koloidal kükürt hariç)
2742 Kavrulmamış demir piritleri
2771 Sanayide kullanılan elmaslar
2772 Tabii/sentetik, kıymetli/taşların toz ve pudraları ile sünger, zımpara, süleyman taşı
2782 Diğer killeri, mağnezit, manyezit vs.
2783 Tuz, saf sodyum klorür, deniz suyu
2784 Amyant (asbest)
2785 Kuvars, kuvarzit, mika, feldispat, florspat vs.
2786 Curuf kumu vs. ile demir/çeliğin imalinden elde edilen döküntüler
2789 Tebeşir, barit, borat, silisli fosil unu, asfalt ve başka yerde belirtilmeyen mineraller
2814 Demir piritleri (piritleri)
2815 Demir cevheri (aglomere edilmemiş)
2816 Demir cevherleri (aglomere edilmiş)
2821 Dökme demir döküntü ve hurdaları
2822 Alaşımlı çelik döküntü-hurdaları
2823 Demir çelik hurda ve döküntüleri
2831 Bakır cevherleri ve konsantreleri
2832 Bakır matları, çöktürülmüş bakır
2841 Nikel cevherleri ve konsantreleri
2842 Nikel matları, oksit sinterleri, nikel metalurjisi ara ürünleri
2851 Alüminyum cevherleri ve konsantreleri
2852 Alüminyum oksit (suni korendon hariç)
2861 Uranyum cevherleri, peşblent ve bunların zenginleştirilmiş olanları-uranyum >%5
2862 Toryum cevherleri ve konsantreleri
2874 Kurşun cevherleri ve konsantreleri
2875 Çinko cevherleri ve konsantreleri
2876 Kalay cevherleri ve konsantreleri
2877 Manganez cevherleri ve konsantreleri
2878 Molibden, titanyum, zirkonyum, tantalum ve vanadyum cevherleri-konsantreleri
2879 Diğer cevherler ve konsantreleri
2881 Metalleri/metal bileşiklerini içeren kül ve kalıntılar
2882 Metallerin döküntü ve hurdalar
2891 Kıymetli metal cevherleri-konsantreleri
2892 Platin ve diğer metallerin artık ve döküntüleri (altın hariç)
2911 Kemik, tırnak, pençe vb. toz ve döküntüler
2919 Başka yerde belirtilmeyen veya yer almayan hayvansal menşeli ürünler
2922 Lak, tabii sakızlar, reçineler, plesenkler
2923 Örgü için kullanılan bitkisel maddeler
2924 Bitki ve bitki parçaları (parfümeri, eczacılık vs. de kullanılanlar)
2925 Ekim amacıyla kullanılan tohum, meyva ve sporlar
2926 Çiçek soğanları, yumrular ve diğer canlı bitkiler, çelikler, daldırmalar, mantar
2927 Süs-buket için her türlü çiçekler, gonca, tomurcuklar vs.
2929 Başka yerde belirtilmeyen bitkisel maddeler

3. Mineral yakıtlar, yağlar ve alkali ürünler

3211 Antrasit
3212 Bitümenli ve diğer taşkömürü
3221 Biriket, topak vb. yakıtlar
3222 Linyit (koyu renkli linyit hariç)
3223 Turb (turb döküntüleri dahil) (aglomere edilmiş olsun olmasın)
3250 Kok ve sömük (taşkömürü, linyit ve turbdan), karni kömürü
3330 Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar (ham petrol)
3341 Motor benzini ve diğer hafif yağlar

- 3342 Gaz (kerosen) ve diğer orta yağlar
- 3343 Ağır yağlar-gaz oiller
- 3344 Ağır yağlar-Fuel oiller
- 3345 Ağır yağlar-yağlama yağları, diğer yağlar
- 3351 Vazalin, parafin
- 3352 Katran, Benzol, Toluol, Ksilol vs.
- 3353 Mineral katrandan elde edilen zift ve zift koku
- 3354 Petro koku-bitümeni-yağlarından elde edilen yağların diğer kısımları
- 3421 Sıvılaştırılmış propan gazı
- 3425 Sıvılaştırılmış bütan gazı
- 3431 Doğal gaz-sıvılaştırılmış
- 3432 Doğal gaz - gaz halinde
- 3441 Sıvılaştırılmış etilen, propilen, bütilen-bütadien gazları
- 3442 Sıvılaştırılmış diğer hidrokarbon gazları
- 3449 Diğer gaz halinde hidrokarbonlar
- 3450 Havagazı, sugazı, fakir gaz vb gazlar (petrol gazı ve diğ.gazlı hidrokarbon hariç)
- 3510 Elektrik enerjisi
- 4 Hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar
 - 4111 Balıkların/deniz memelilerin katı ve sıvı yağları, fraksiyonları
 - 4112 Domuz ve kümes hayvanlarının katı yağları (domuz yağı ve stearini hariç)
 - 4113 Hayvansal katı ve sıvı yağlar ve fraksiyonları
 - 4211 Soya yağı ve fraksiyonları
 - 4212 Pamuk tohumu yağları ve fraksiyonları
 - 4213 Yerfıstığı yağları ve fraksiyonları
 - 4214 Zeytin yağı ve fraksiyonları
 - 4215 Ayçiçeği ve yalancı safran yağları, fraksiyonları
 - 4216 Mısır yağları, fraksiyonları
 - 4217 Kolza ve hardal yağı ve fraksiyonları
 - 4218 Susam yağı ve fraksiyonları
 - 4221 Keten tohumu yağı ve fraksiyonları
 - 4222 Palm yağı ve fraksiyonları
 - 4223 Hindistan cevizi (kopra) yağları ve fraksiyonları
 - 4224 Palm çekirdeği-babassu yağları ve fraksiyonları
 - 4225 Hint yağı ve fraksiyonları
 - 4229 Diğer bitkisel sabit katı-sıvı yağlar ve fraksiyonları
 - 4311 Hayvansal-bitkisel, yenmeyen, değiştirilmiş yağlar
 - 4312 Hayvansal, bitkisel yağlar ve fraksiyonları (interesterfiye edilmiş)
 - 4313 Sanayide kullanılan monokarboksilik yağ asitleri ile değra, mum artıkları vs.
 - 4314 Bitkisel mumlar, balmumu, böcek mumları, ispermeçet
- 5 Başka yerde belirtilmeyen kimya sanayi ve buna bağlı sanayi ürünleri
 - 5111 Asiklik hidrokarbonlar
 - 5112 Siklik hidrokarbonlar
 - 5113 Hidrokarbonların halojelenmiş türevleri
 - 5114 Hidrokarbonların sülfonlu, nitrolu, nitrozlu türevleri
 - 5121 Monohidrik ve etil alkoller
 - 5122 Dioller, diğer polihidrik alkoller, asiklik alkoller(sülfo/nitro/nitrozo)ve gliserin
 - 5123 Siklik alkoller, halojenli, sülfonlu, nitrolu, nitrozlu türevleri
 - 5124 Fenoller, fenol-alkoller
 - 5137 Asiklik monokarboksilik asitler
 - 5138 Polikarboksilik asitler, anhidritleri, halojenürleri türevleri
 - 5139 Karboksilik asitler, türevleri
 - 5145 Amin fonksiyonlu bileşikler
 - 5146 Oksijen gruplu amino-bileşikler
 - 5147 Karboksiamid gruplu bileşikler
 - 5148 Diğer organik bileşikler
 - 5154 Kükürtlü organik bileşikler

5155 Diğer organik-inorganik bileşikler
5156 Sadece oksijenli heterosiklik bileşikler(Laktamlar dahil)
5157 Heteroksilik bileşikler
5158 Sülfonamidler
5161 Eterler, alkol peroksitler, eter peroksitler, keten peroksitler vs.
5162 Aldehit ve keten fonksiyonlu bileşikler
5163 Fosforik ve inorganik asitlerin esterleri, tuzları/türevleri
5169 Diğer kimyasal maddeler
5221 Karbon, karbon karası-diğer şekilde karbonlar
5222 Kimyasal elementler(Karbon, karbon karası hariç)
5223 İnorganik asitlerin ve ametallerin inorganik oksijenli bileşikleri
5224 Ametallerin halojenli-oksihalojenli veya kükürtlü bileşikleri
5225 Çinko, krom, mangan, demir, kobalt, titan, kurşun; ositleri, dioksitleri, hidroksitleri
5226 Diğer kimyasal elementler
5231 Florür; florsilikat, floraluminat ve diğer kompleks flor tuzları
5232 Klorürler, oksiklorürlerve hidroksiklorürler
5233 Hipokloritler, kloratlar ve perkloratlar
5234 Sülfür ve polisülfür, sülfoksilat, sülfid, sülfat, şap ve persülfatlar
5235 Nitritler, nitratlar
5236 Fosfinatlar (hipofosfitler), fosfonatlar (fosfitler), fosfatlar
5237 Karbonatlar, peroksikarbonatlar, amonyum karbonat
5238 İnorganik asit, peroksi asitlerin tuzları
5243 Kıymetli metallerin bileşikleri;amalgamları ve asitlerin tuzları
5249 İnorganik bileşikler (arı su vb., sıvı hava, amalgamlar)
5251 Radyoaktif elemanlar, izotop-bileşikleri, alaşımları
5259 Diğer izotoplar ve nadir toprak metallerin karışımları ve bileşikleri
5311 Sentetik organik boyayıcı maddeler-müstahzarlar
5312 Sentetik organik boyayıcı maddeler(boyayıcı laklar)
5322 Hayvansal ve bitkisel menşeli hūlasalar
5323 Debagatte kullanılan sentetik-organik, inorganik maddeler
5331 Diğer boyayıcı maddeler
5332 Matbaa mürekkepleri
5334 Boya ve vernikler ile pigmentler
5335 Başka yerde belirtilmeyen pigment, boya sikatif, macun vs.
5411 Provitaminler ve vitaminler
5413 Antibiyotikler
5414 Bitkisel alkaloidler, tuzları, eter, ester-türevleri
5415 Hormonlar, türevleri; hormon yerine kullanılan steroidler
5416 Glikozitler ve veterinerlikte kullanılan aşılar
5419 Tıpta, cerrahide, dişçilikte veya veterinerlikte eşyası ve müstahzarları
5421 Antibiyotikler ve antibiyotikli ilaçlar
5422 İnsülin ve adrenalin ve diğer hormon içeren karışık ilaçlar
5423 Alkaloidleri ve türevlerini içeren karışık ilaçlar
5429 Karıştırılmış ilaçlar ve vitaminler
5513 Uçan yağlar, rezinoitler, terpenli yan ürünler
5514 Koku veren maddelerin karışımları
5531 Parfümler ve tuvalet suları
5532 Güzellik, makyaj, cilt bakımı müstahzarları
5533 Saç müstahzarları
5534 Ağız veya diş sağlığını korumaya mahsus müstahzarlar
5535 Traş müstahzarları, vūcut deodorantları, tuvalet müstahzarları
5541 Sabunlar, yüzey aktif organik maddeler
5542 Yıkama, temizleme müstahzarları-sabunlar hariç
5543 Ayakkabı, mobilya, döşeme vb temizleyen boya, cila, pasta vb
5621 Azotlu mineral ve kimyasal gübreler
5622 Fosfatlı mineral ve kimyasal gübreler

5623 Potaslı mineral gübreler
5629 Azot, fosfor, potasyum vb iki üçünün karışımı gübreler
5711 Polietilen (ilk şekillerde)
5712 Etilen-vinil asetat kopolimerleri (ilk şekilde)
5719 Diğer etilen polimerleri (ilk şekilde)
5721 Polistiren (ilk şekillerde)
5729 Stiren polimerleri (ilk şekillerde)
5731 Polivinil klorür (ilk şekillerde)-pvc
5739 Vinil klorür-vinil asetat kopolimerleri ve polimerleri
5741 Poliasetaller (ilk şekillerde)
5742 Epoksit reçineler (ilk şekilde)
5743 Polietaller ve esterler(ilk şekillerde)
5751 Propilen yahut diğer olefin polimerleri (ilk şekilde)
5752 Akrilik polimerleri (ilk şekilde)
5753 Poliamidler (ilk şekillerde)
5754 Amino reçineler, fenolik reçeller ve poliüretanlar (ilk şekillerde)
5755 Selüloz ve kimyasal türevleri (ilk şekillerde)
5759 Vinil asetat, silikon, petrol ve kumaron reçineleri ve tabi polimerler (ilk şekillerde)
5791 Plastiklerin döküntü, kalıntı ve hurdaları-etilen polimerlerinden olanlar
5792 Plastiklerin döküntü, kalıntı ve hurdaları-stiren polimerlerinden olanlar
5793 Plastiklerin döküntü, kalıntı ve hurdaları-vinil klorür polimerlerinden olan
5799 Diğer plastiklerden döküntü kalıntı ve hurdalar
5811 Suni bağırsaklar(sosis kılıfları)proteinden, selülozikten
5812 Sert borular ve hortumlar (plastikten)
5813 Tüpler, borular, hortumlar(esnek)kırılma basıncı enaz 27, 6 mpa
5814 Tüpler, borular, hortumlar -takviyesiz, donanımsız
5815 Tüpler, borular, hortumlar -takviyesiz, bağlantı elemanları ile
5816 Diğer tüp, boru ve hortumlar-plastikten
5817 Plastikten tüp, boru ve hortum bağlantı elemanları
5821 Plastikten, yapışkan levha, yaprak, şerit, lam vb-düz şekilde
5822 Plastikten diğer levha, yaprak, pelikül ve lamalar
5829 Plastikten diğer levhalar, yaprak, pelikül, varak ve lamalar
5831 Plastikten, enine kesit > 1mm monofiller, profiller - Etilen polimerlerinden
5832 Vinil klorür polimerlerinden monofil, çubuk, profil-eni 1mm+
5839 Diğer plastiklerden monofil, çubuk, profiller-eni 1mmyi geçen
5911 Haşerat öldürücüler
5912 Mantarları yok ediciler
5913 Zararlı bitkileri yok eden, bitki yetişmesini düzenleyenler
5914 Bitkileri koruyucu, geliştirici müstahzarlar
5921 Nişasta, inülin, buğday gluteni
5922 Kazeinat, kazein, jelatin, peptonlar, dekstrinler ve tadil edilmiş nişastalar
5931 Patlayıcı maddeler
5932 Fitiller, infilak fitilleri, ateşleyici maddeler
5933 Şenlik, işaret, sis, yağmur fişekleri vb.
5972 Ateşlemeyi önleyici müstahzarlar, peptizan katkıları vb
5973 Hidrolik fren, hidrolik transmisyonlar ve donmayı çözücü için özel sıvılar
5977 Yağlama müstahzarları
5981 Tall oil, terebantin esansı, reçine asitler, odun katranı vs.
5983 Suni mumlar, müstahzar mumlar
5984 Karışım halinde alkalibenzenler ve alkalinaftalenler
5985 Depo edilmiş kimyasal elementler, kimyasal bileşikler
5986 Grafit, aktif kömür, laboratuvar ve teşhislerde kullanılan reaktifler
5988 Reaksiyon başlatıcılar, hızlandırıcılar, katalitik müstahzarlar
5989 Başka yerlerde belirtilmeyen diğer kimyasal madde ve ürünler

Başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mamuller

- 6112 Deri ve kösele esaslı terkip ile elde edilen levha, yaprak, şerit deri&kösele
- 6113 Sığır ve at cinsi hayvanların deri ve köseleleri-kılsız
- 6114 Sığırların ve atların diğer deri ve köseleleri
- 6115 Koyun ve kuzuların hazırlanmış derileri(yünü alınmış)
- 6116 Keçi ve oğlakların hazırlanmış derileri(yünü alınmış)
- 6117 Diğer hayvanların deri-köseleleri
- 6118 Güderi, rügan-rüganla kaplanmış deri-köseleler:metalize deri, kösele
- 6121 Deri ve köseleden makina, mekanik cihaz vb için eşya
- 6122 Her tür hayvan için saraciye eşyası, eyer vb(imal edildiği madde ne olursa olsun)
- 6129 Deri ve köseleden diğer eşya
- 6131 Bütün halindeki deriler (birleştirilmemiş)
- 6132 Baş, kuyruk, pençeler, diğer kürkten parçalar, kırpıntılar(birleştirilmemiş)-dabaklı
- 6133 Bütün halindeki deriler-bunların parçaları
- 6211 Karıştırılmış kauçuk(vulkanize edilmemiş)ilk şekillerde, levha, yaprak, şerit
- 6212 Diğer şekillerde vulkanize edilmemiş kauçuk
- 6213 Vulkanize edilmiş kauçuktan iplik, levha, yaprak, şerit, çubukve profiller
- 6214 Vulkanize edilmiş kauçuktan boru ve hortumlar
- 6251 Otomobillerde kullanılan dış lastikler-yeni
- 6252 Otobüs-kamyon dış lastiği-yeni
- 6253 Uçak dış lastiği-yeni
- 6254 Motosiklet ve bisiklet dış lastiği-yeni
- 6255 Diğer dış lastikler-yeni-kauçuktan
- 6259 Kauçuktan iç lastikler ve sırt geçirilmiş veya kullanılmış dış lastikler
- 6291 Vulkanize kauçuktan hijiyenik, eczacılık eşyası
- 6292 Vulkanize kauçuktan taşıyıcı ve trasmişyan kolanları
- 6299 Sertleştirilmiş kauçuk (ebonit gibi) vb. eşya
- 6331 Tabii mantardan eşya
- 6332 Aglomere edilmiş mantar ve mamulleri
- 6341 Kaplamalık ve kontrplak için yapraklar-kalınlık < 6mm
- 6342 Ağaçtan ve odunsu maddelerden yonga pano, levha
- 6343 Sadece ağaç yapraklarından kontaplaklar-kalınlığı =< 6mm
- 6344 Diğer kontrplaklar, kaplama ağaçlar-kalınlık < 6mm
- 6345 Lif pano ve levhalar-reşine vb ile aglomere olsun, olmasın
- 6349 Çeşitli ağaçlardan sırik, kazık, sap, çubuk, ağaç yünü ve unu vb.
- 6351 Ağaçtan kutu, kafes, sandık vb ambalajlar, kablo makarası vb
- 6352 Ağaçtan varil, fıçı, kova, gerdel, diğer fıçıcı eşyası-aksamı
- 6353 Bina, inşaat için marangozluk, doğrama mamulleri
- 6354 Ağaç işlemeciliği mamulleri(resim, ayna, heykel, sofra eşyası)
- 6359 Ağaçtan aletler, alet sapları, süpürge, fırça sapları, kalıplar, askılar
- 6411 Gazete kağıdı (rulo veya tabaka)
- 6412 Sıvanmış kağıt ve karton;perfore edilmiş kart ve şeritler
- 6413 Yazı, baskı, kopya, çıkartma, grafik kağıtları
- 6414 Kraft kağıt ve kartonlar
- 6415 Diğer kağıt ve kartonlar, bitkisel parşömen, yağ geçirmez kağıtlar çizim kağıtları vs.
- 6416 Oluklu kağıt-kartonlar, tuvalet temizlik kağıtları
- 6417 Kağıt-karton (yüzü inorganik maddelerle sıvanmış)
- 6419 Yapıştırma suretiyle elde edilen kağıt/karton ve duvar kağıtları ile cam kağıtlar
- 6421 Kağıt-karton vb esaslı kutu, kılıf, torba vb eşya
- 6422 Kağıt ve kartondan zarflar, mektup kartları, kartpostallar vb.
- 6423 Defterler, bloknotlar, klasörler, dosyalar vb kırtasiye eşyası
- 6424 Siğara, kopya çıkartma, tuvalet, filtre vs. diğer kağıtlar
- 6429 Başka yerde belirtilmeyen diğer kağıt ürünleri
- 6511 Karde edilmiş, taranmış yün ve ince hayvan kıllardan iplikler
- 6512 Pamuktan dikiş iplikleri

- 6513 Pamuk ipliği(dikiş ipliği hariç)
6514 Sentetik/suni devamlı/devamsız liflerden dikiş ipliği
6515 Sentetik filamentlerden tekstürize iplikler
6516 Sentetik filament iplikler
6517 Suni filament iplikleri (dikiş ipliği hariç)
6518 Suni ve sentetik devamsız liflerden iplikler (dikiş ipliği hariç)
6519 Başka yerde belirtilmeyen diğer tekstil iplikleri
6521 Pamuktan gaz, kadife, havlu cinsi bukledi ve tırtıl mensucat
6522 Ağırılmamış pamuklu mensucat
6523 Pamuklu mensucat(ağırlık %85 >= pamuk içerenler)(M2 si 200gr. <.)
6524 Pamuklu mensucat, ağırlık %85 >= pamuk içerenler(M2 si 200gr. >)
6525 Pamuklu mensucat ağırlık %85 <= pamuk içerenler sentetik ve suni liflerle karıştırılmış
6526 Pamuklu mensucat ağırlık %85 <= pamuk içerenler sentetik ve suni liflerle karıştırılmış(
6529 Diğer pamuklu mensucat (ağartılmış, boyanmış, baskılı)
6531 Sentetik iplik, monofil, şeritlerle dokumalar
6532 Sentetik devamsız liflerden dokunmuş mensucat (ağırlık %85 >= sentetik lif içerenler)
6533 Sentetik devamsız liflerden dokunmuş mensucat (ağırlık %85<, M2 si 170 gr. >pamuklu)
6534 Diğer devamsız sentetik lifden dokumalar
6535 Viskoz ipeği mukavemetli ipliğinden dokunmuş mensucat
6536 Dokunmamış mensucat, suni devamsız lif=>%85
6538 Suni devamsız liflerden dokunmuş mensucat (ağırlık %85< suni devamsız lif içerenler)
6539 Sentetik ve suni liflerden atkı iplik, peluş ve kadifeler
6541 İpekten, İpek döküntüsünden dokumalar
6542 Karde edilmiş, taranmış yün/kıldan dokunmuş mensucat (%85 >= yün/ince kıl içerenler)
6543 Karde edilmiş, taranmış yün ve ince hayvan kıllarından dokunmuş diğer mensucat
6544 Ketenden dokunmuş mensucat
6545 Jüt-bıtkı iç kabuğundan dokum ve iplikler
6546 Diğer dokunmuş mensucat
6549 Dokumaya elverişli diğer maddelerden dokunmuş mensucat
6551 Örme tüylü mensucat
6552 Diğer örme mensucat
6561 Dokunmuş kordelalar, boldükler
6562 Etiketler, markalar vb.eşya-parça, şerit, şekilli kesilmiş
6563 Gipe iplikler ve parça halinde kordon, işleme yapılmamış süs eşyası(örme olanlar hariç)
6564 Tüller ve diğer mensucat-parça, şerit, motifler halinde
6565 İşlemeler (parça, şerit, motif halinde)
6571 Keçe (emdirilmiş, sıvanmış, kaplanmış olsun olmasın)
6572 Dokunmamış mensucat (emdirilmiş, sıvanmış olsun olmasın)
6573 Emdirilmiş, sıvanmış, kaplanmış mensucat, dekorlar, fanlar vs.
6574 Kapitoneli mensucat-parçalı,
6575 Sicimler, kordonlar, ip ve halatlar, bunlardan mamul ağlar ve diğer eşya
6576 Şapka taslakları:keçeden, keçeden diskler, silindirler ve şeritlerden örülmüş
6577 Dokumaya elverişli maddelerden vatka, teknik işler için mensucattan eşya
6578 Dokumaya elverişli maddelerle kaplı kauçuk ipler-halatlar
6579 Dokumaya elverişli maddelerden hortumlar, taşıyıcı kolonlar vs.
6581 Parça halinde keçe, dantel, dokuma maddelerinden şapka, başlık
6582 Vagon, mavna örtüleri, dış storlar, çadır, kamp eşyası vs.
6583 Battaniyeler, diz battaniyeleri(elektrikli battaniyeler hariç)
6584 Yatak çarşafı, masa örtüler, bezler, örtüler.
6585 Perde, iç storlar, perde-yatak farbaları ve örtüler.
6589 Başka yerde belirtilmeyen diğer hair eşya
6591 Kağıt, karton esaslı yer kaplamaları ve linoleum(ölçüsüne göre kesilmiş olsun olmasın)
6592 Döğümlü ve sarmalı halılar ve yer kaplamaları.
6593 Dokunmuş halılar, yer kaplamaları-kilim, sumak, karaman vb
6594 Tufte edilmiş halılar, tufte edilmiş yer kaplamaları
6595 Dokunmuş halılar ve dokumaya elverişli maddelerden yer kaplamaları.

6596 Keçeden halılar, tuft-floke edilmemiş karolar ve diğer halı ve yer kaplamaları
6611 Sönmemiş kireç (adi kireç) sönmüş, hidrolik kireç
6612 Portland çimentosu, saplı çimento, curuf çimentosu, hidrolik vb.
6613 Tabii taşlardan kaldırım, döşeme ve inşaat elverişli işlenmiş taşlar
6618 Asfalttan, ziftten vs. maddelerden, amiantlı, selülozlu çimentodan vb. eşya
6623 Silisli fosil unlarından vb. silisli topraklardan eşya ve ateşe dayanıklı eşya
6624 Diğer seramik mamülleri(Sofra ve mutfak eşyası hariç)
6631 Değirmen taşı, bileği taşı, bileği çarkları vb.
6632 Tabii/suni aşındırıcı toz/küçük taneler
6633 Taş, alçı ve minerallerden eşya.
6635 Mineral yünler, genleştirilmiş soyutlayıcılar, karışımları
6637 Seramikten borular, oluklar ve boru bağlantı parçaları
6638 Amyant mamulleri
6639 Laboratuvarlarda, kimyasal/teknik işlerde kullanılan seramikten cihazlar ve eşya
6641 İşlenmemiş cam bilyalar
6643 Çekme veya üfleme cam-yaprak halinde
6644 Perdahlanmış cam-levha, yaprak halinde-parlatılmış, cilalanmış
6645 Dökme cam veya haddeden geçirilmiş cam
6647 Emniyet camları
6648 Camdan aynalar
6649 Dökme, çekme ve üfleme, flotat veya yüzeyi cilalanmış perdahlanmış cam.
6651 Damacana, şişe vb cam kaplar, vakumlu izole edici kapların camdan iç gövdeleri
6652 Masa, mutfak, tuvalet, ev tezyinatı vb için cam eşya
6659 Camdan imal edilmiş diğer cam eşya
6661 Porselenden ve seramikten ev eşyası, tuvalet eşyası
6662 Seramikten heykelcikler ve diğer süs eşyası
6671 İnciler
6672 Elmaslar
6673 Kıymetli, yarı kıymetli taşlar
6674 Sentetik, yeniden yapılmış kıymetli, yarı kıymetli taşlar
6712 Dökme demir (pik), aynalı demir (kütte, blok vb ilk şekillerde)
6713 Demir veya çelikten granül, toz vs. ürünler
6714 Ferro manganez
6715 Ferro alyajlar(Ferro manganez hariç)
6724 Külçe veya diğer ilk şekillerde demir
6726 Demir/alaşımsız çelikten yarı mamüller karbon<%0.25
6727 Demir/alaşımsız çelikler:karbon=>%25
6728 Paslanmaz ve alaşımlı çelikten yarı mamulleri
6731 Demir veya alaşımsız çelikten yassı hadde ürünleri (genişliği 600mm. >=)
6732 Diğer demir veya alaşımsız çelikten yassı hadde ürünleri (genişliği 600mm. >=)
6733 Demir-çelik Yassı hadde mamülleri
6734 Diğer demir-yassı hadde:soğuk haddelenmiş
6735 Diğer demir-çelik soğuk hadde mamülleri
6741 Çinko kaplama demir-çelikten levhalar
6742 Yassı hadde mamülü levhalar
6743 Boyalı, vernikli, cilalı plastik kaplı demir-çelik
6744 Diğer demir-çelik yassı mamulleri
6745 Demir-çelik yassı mamul plakaj ve başka usulle kaplanmış, sıvanmış
6751 Manyetik (silikonlu) çelikler
6752 Yüksek hız çeliğinden yassı hadde mamulü
6753 Paslanmaz çelik yassı mamul.
6754 Alaşımlı çeliklerden sıcak haddelenmiş yassı mamuller
6755 Paslanmaz çelik yassı mamuller
6756 Alaşımlı çeliklerden soğuk haddelenmiş yassı mamuller
6757 Paslanmaz ve alaşımlı çelikten diğer yassı hadde mamulleri:
6761 Filmaşınlar

6762 Demir-çelik çubuklar(sıcak işlenmiş)
6763 Demir-çelik çubuklar(soğuk işlenmiş)
6764 Çubuklar
6768 Profiller
6770 Demir veya çelikten demiryolu ve tramvay hattı malzemesi
6781 Demir/alaşımsız çelikten teller
6782 Çelikten teller
6791 Dökme demirden, demir ve çelikten tüpler, borular, içi boş profiller
6793 Demir/çelikten diğer ince ve kalın borular
6794 Demir-çelikten diğer tüpler, borular, içi boş profiller
6795 Demir veya çelikten boru bağlantı parçaları
6811 *Gümüş kaplamalı adi metaller*
6812 Platin, paladyum, rodyum, iridyum, osmiyum, rutenyum ve platin kaplı metaller
6821 Arıtılmamış/arıtılmış bakır; bakır alaşımları
6823 Bakır çubuk-profiller
6824 Bakırdan teller
6825 Bakır levha, plaka-şeritler
6826 Bakır tozları ve bakırdan ince pullar, yaprak ve şeritler
6827 Bakırdan ince ve kalın borular ve bağlantı parçaları
6831 İşlenmemiş nikel
6832 İşlenmiş nikel
6841 İşlenmemiş alüminyum
6842 İşlenmiş alüminyum
6851 İşlenmiş kurşun
6852 Kurşun boru-tüpl, levha, şerit-boru bağlantı parçaları ve kurşun toz-ince pullar
6861 İşlenmiş çinko
6863 Çinkodan mamul eşya
6871 İşlenmemiş kalay
6872 Kalaydan mamul eşya
6891 İşlenmemiş tungsten/molibden/tantal/magnezyum/tozları, döküntü ve hurdalar
6898 Kobalt matları, işlenmemiş kadmiyum/titanyum/zirkonyum/vb. döküntü, hurdaları
6899 Metalurjide kullanılan diğeradi madenler metaller
6911 Demir veya çelikten inşaat ve inşaat aksamı
6912 Alüminyumdan inşaat ve inşaat aksamı
6921 Depolar, sarnıçlar, kütüphaneler: hacim > 300lt
6924 Demir/çelik/alüminyumdan kaplar.
6931 Örme halatlar, dikenli teller, burulmuş çelik tel-şeritler
6932 Demir/çelikten dikenli teller; çit yapmada kullanılacak türde çember veya yalın kat düz t
6935 Bakır/Demir/çelik tellerden örme mensucat
6941 Demir/çelik çiviler, pünezler vb
6942 Demir-çelikten civata, somun, tavan halkası, vida, perçin, pim vb.
6943 Bakırdan çiviler, raptiyeler, civata, somun, vidalar, pim, rondela
6944 Alüminyumdan pim, kama pimi, perçin, çivi, civata, çengelli vida vb eşya
6951 Tarımda, ormancılıkta, bahçecilikte kullanılan el aletleri
6952 El testereleri, eğeler, pensler, kerpetenler, teneke makasları, civata kesiciler vs.
6953 Elle kullanılan sıkıştırma anahtarları, lokma anahtarlar
6954 Başka yerlerde yer almayan el aletleri
6955 Testere ağızları
6956 El aletlerinin veya makinalı aletlerin değişen aletleri ve kesici ağızları.
6957 Testere, mengene vb el aletlerinden oluşturulan alet takımları
6963 Usturalar, traş makinaları ve traş bıçakları
6964 Makaslar, terzi makasları ve benzeri makaslar ve bunların ağızları
6965 Diğer bırakçı eşyası, manikür-pedikür takım ve aletleri
6966 Kaşık, çatal, kepçe, kürek, balık bıçağı, vb mutfak-masa eşyası
6968 Kesici ağızlı bıçaklar
6973 Yemek pişirme cihazları ve tabak ısıtma ocakları

6974 Metalden sünger, silgi, eldiven, temizleme-parlatma eşyası
6975 Metalden sağlığı koruyucu eşya, tuvalet eşyası
6978 Yiyecek, içecek hazırlama cihazları, kıymetli metallerle kaplı süs eşyaları, vs.
6991 Adi metallerden kilitler, sürgüler, donanım, tetibat, kasalar kasa daireleri
6992 Demir/çelikten zincirleri
6993 Demir/çelikten el ile kullanılmaya mahsus dikiş, nakış, aletleri
6994 Yaylar
6995 Adi metallerden eğilebilen borular, ziller, çanlar, tıplar, levhalar, elektrotlar vs.
6996 Başka yerde belirtilmeyen demir/çelikten diğer eşya
6997 Bakır/nikel/kurşun/çinko/kalay/aluminyumdan çeşitli zincirler, aksam-parçaları
6998 Kobalt/kadmiyum/titanyum/zirkonyumdan diğer eşya
6999 Diğer madenlerden eşya

Makinlar ve taşıt araçları

7111 Buhar kazanları, kızgın su kazanları
7112 Buhar kazanları için yardımcı cihazlar ve buhar güç üniteleri için kondansörler
7119 Buhar ve kızgın su kazanlarının aksamı
7121 Türbinler
7128 Buhar türbinlerinin aksam-parçaları
7131 Hava taşıtlarının motorları ve aksam parçaları
7132 Kara taşıtları için motorlar
7133 Deniz taşıtlarının motorları
7138 Diğer amaçlı motorlar
7139 Motorların aksamı, parçaları(Hava taşıtları için olanlar hariç)
7144 Turbojetler
7148 Turbopropeller, diğer gaz türbinleri
7149 Turbojetler/turbopropeller/diğer gaz türbinlerinin aksam-parçaları
7161 Elektrik motorları - güç=<37, 5w
7162 Doğrusal akım (DC) motor ve jeneratörleri
7163 Alternatif akım motorları ve jeneratörler
7164 Diğer rotatif elektrik konvertörleri
7165 Elektrojen grupları ve aksam/parçaları
7169 Elektrik motor, jeneratör, elektrojen grupları aksam, parçaları
7181 Su türbinleri, çarklar ve bunlar için regülatörler
7187 Nükleer reaktörler ve kartuşlar ile aksam/parçalar
7189 Diğer motor-makinalara ait aksam-parçalar
7211 Tarla, bahçe tarımında, ormancılıkta kullanılan makina, cihazlar
7212 Tarım ürünlerinin hasat ve harman edilmesine mahsus makina ve cihazlar
7213 Süt sağma, sütçülükte kullanılan makina ve cihazlar
7219 Tarım ürünlerinin hasat ve harman edilmesine mahsus diğer makina ve cihazlar
7223 Paletli traktörler
7224 Motokültörler ve diğer tarım traktörleri
7231 Buldozer-angledozerler ve greyderler
7232 Küreyici, yükleyici-ekskavatörler
7233 Kendinden hareketli iş makinaları
7234 Kendinden hareketli olmayan iş makinaları
7239 İnşaat mühendis ve müteahhit alet ve teçhizatının aksam ve parçaları
7243 Dikiş makinaları, mobilyaları, iğneleri, aksam-parçaları
7244 Dokuma maddelerinden lif imal eden, elyaf hazırlayan ve işleyen makinalar
7245 Dokuma, örgü tezgahları ve diğer makina ve cihazları
7246 Tekstil, örgü makinalarının-yardımcı cihazlarının aksam-parçaları
7247 Ütü, yıkama, kurutma, ağartma, boyama, apresi, finisalı vs. makinaları
7248 Post, deri, köselenin hazırlama, işleme makina-cihazları vb. aksam/parçaları
7249 Çamaşır, ütü, temizleme, kurutma, apreleme vb makinaların aksam-parçaları
7251 Kağıt hamuru, kağıt/kartonların imaline ve finisajına mahsus makina-cihazlar
7252 Kağıt hamuru, kağıt/karton işleyen makina-cihazlar
7259 Kağıt hamuru, kağıt/karton işleyen makina/cihazlar vb. aksam parçaları

7263 Matbaacılıkta kullanılan makinalar, cihazlar vs. çeşitli malzemeler
7265 Ofset baskı yapan makina-cihazlar
7266 Matbaacılıkta kullanılan makina ve cihazlar
7268 Cilt makinaları, forma, yaprak dikme makinaları
7269 Matbaa ve baskı makinaları-cihazları, yardımcı makinalar aksam, parçaları
7271 Hububat-baklagilin öğütülmesi, işlenmesi için makina-cihazlar vb. aksam/parçalar
7272 Yiyecek-içecek sanayii makina-cihazlar ile bunların aksam-parçaları
7281 Taş, seramik, ağaç, mantar vb işleyen makinalar ve bunların aksam-parçalar
7283 Toprak, taş, cevher vb ayıran, yıkayan makinalar ile bunların parçaları
7284 Başka yerde belirtilmeyen makina ve cihazlarla bunların aksam/parçaları
7285 (7284)'de belirtilen makinaların aksam/parçaları
7311 Maddenin aşındırılarak işlenmesine mahsus makinalar
7312 Metal işleme merkezleri ile tek/çok istasyonlu transfer tezgahları
7313 Metallerin işlenmesine mahsus torna tezgahları
7314 Delme makinaları ve rayba tezgahları:metalleri talaş kaldırarak işleyen
7315 Diş, vida yuvası açma, freze makinaları:metal işlerken talaş kaldıran
7316 Çapak, pürüz temizleme, bileme, taşlama vb için makinalar
7317 Planya, vargel, yiv, zıvana, broş, dişli çark vb tezgahları
7331 Metalleri dövme suretiyle işlemeye mahsus takım tezgahları
7339 Metalleri/sinterlenmiş metal karbürleri talaş kaldırmadan işleyen makinalar
7351 Alet ve parça tutucuları, makinalara ait taksim edici tertibat vs.
7359 Metal işleme ve takım tezgahlarının aksam/parçaları
7371 Tav ocakları, döküm potaları, külçe kalıpları, döküm makinaları
7372 Metalleri haddeleme makinaları vb. silindirleri
7373 Elektrik, lazer, ultrasonik vb çalışan lehim, kaynak cihazları
7374 Lehim ve kaynak yapmaya mahsus makina ve cihazlar(7373'de ki ler hariç)
7412 Ocakların beslenmesi için brülörler, otomatik ocaklar
7413 Sanayi-laboratuvarlara mahsus fırınlar ile bunların aksam ve parçalar
7414 Isı pompaları, vitrin, tezgah vb tipi soğutucu/dondurucular ile aksam/parçaları
7415 Klima cihazları-vantilatörlü, ısı, nem değiştirme tertibatlı
7417 Gazojen, ısı değiştirici hava/gaz sıvılaştırma makinaları ve aksam/parçaları
7418 Isı değişikliği yöntemi ile iş yapan cihazlar ile bunların aksam, parçası
7419 Isı değişikliği yöntemi ile iş yapan cihazların aksam, parçası
7421 Ölçü tertibatlı sıvı pompaları
7422 İçten yanmalı pistonlu motorlar yakıt, yağ/soğutma pompaları
7423 Beton pompaları
7424 Diğer doğrusal deplasmanlı pompalar (pozitif hareketli)
7425 Diğer döner deplasmanlı pompalar
7426 Diğer santrifüjlü Diğer pompalar
7427 Pompalar;sıvı elevatorleri
7429 Pompalar ve sıvı elevatorlerin aksam ve parçaları
7431 Hava ve vakum pompaları
7434 Vantilatörler-aspiratörler
7435 Santrifüjler
7436 Sıvı/gazların filtre/arıtmasına mahsus makina ve cihazları
7438 Hava-gaz pompası, kompresörü, vantilatör vb aksamı, parçaları
7439 Sıvıların filtre edilmesine/arıtmasına mahsus makina ve cihazlar
7441 Kısa mesafe eşya taşıyan taşıtlar ile bunların aksam-parçaları
7442 Palanga, vinçler(kara nakil vasıtası kaldıran hariç), bucurgat ve ırgatlar
7443 Gemi vinçleri, maçunalar, halatlı vinçler, döner köprüler
7444 Krikolar;taşıtların kaldırılmasında kullanılan ağır yük kaldırıcıları
7447 Malzeme taşımaya mahsus sürekli hareketli pnömatik elevatorler-konveyörler
7448 Asansörler, kaldırma yükleme benzeri işler için makina ve cihazlar
7449 Palangalar ve ağır yük kaldırıcılar, forkliftler ve aksam-parçaları
7451 El ile kullanılan pnömatik/motorlu aletler
7452 Şişeleri veya diğer kapları temizlem, kurutma, doldurma, vs. mahsus makinalar

7453 Tartı alet ve cihazları
7456 Sıvı-toz halindeki maddeleri püskürtme ve dağıtma cihazları/aksam, parçalar
7459 Kalenderler, hadde ve otomatik satış makinaları vb. aksam, parçaları
7461 Bilyalı rulmanlar
7462 Konik makaralı rulmanlar (konik bilezik ve makara grupları dahil)
7463 Fıçı makaralı rulmanlar
7464 İğneli rulmanlar
7465 Silindirik makaralı rulmanlar
7468 Kombine haldeki bilyalı ve konik makaralı diğer rulmanlar
7469 Rulman aksam-parçaları
7471 Basınç düşürücü valfler
7472 Yağlı hidrolik/pnömatik transmisyon valfleri
7473 Çek valfler (klapeler, subaplar)
7474 Emniyet/bırakma valfleri
7478 Diğer muslukçu eşyası
7479 Musluklar, valfler vb.cihazların aksam-parçaları
7481 Transmisyon milleri(kam mil-krank şaft dahil), kranklar
7482 Yatak kovanları
7483 Demir/çelikten zincirler ve aksamı
7484 Dişliler, dişli sistemleri, bilyalı vidalar, dişli kutuları
7485 Volanlar-kasnaklar (kasnak blokları dahil)
7486 Kavramalar-kaplinler (birleştirme, irtibat cihazları)
7489 Transmisyon mili, krank, kovan, dişli kutuları vb parçaları
7491 Metal dökümü için kasalar, plakalar, kalıp modelleri
7492 Metal tabakalı contalar(Metaloplastik), conta takım ve gruplar
7499 Makina, mekanik cihazların aksam-parçaları-diğer
7511 Yazı ve kelime işlem makinaları
7512 Hesap, muhasebe makinaları, kaydedici kasa, damga basan makina.
7513 Optik sistemli veya kontaklı fotokopi ve termokopi cihazları
7519 Büro için diğer makina ve cihazlar
7521 Analog/karma bilgi işlem makinaları
7522 Aynı kabin içinde enaz bir merkezi işlem giriş/çıkış birimi bulunan
7523 Diğer numerik bilgi işlem birimleri
7526 Giriş/çıkış birimleri (aynı kabin içinde bellek birimi olsun olmasın)
7527 Bellek birimleri
7529 Otomatik bilgi işlem makinalarının diğer birimleri
7591 Optik sistemli/kontaklı fotokopi, termokopi cihazlarının aksam, parçası
7599 (7511,7512,7519) ve(752)'deki makinalara ait aksam/parça/aksesuarlar
7611 Renkli televizyon alıcıları ve monitörleri
7612 Siyah beyaz/diğer tek renkli televizyon alıcıları ve monitörleri
7621 Harici bir güç kaynağı ile çalışabilen motorlu taşıtlarda kullanılan alıcı radyolar
7622 Harici bir güç kaynağı olmaksızın çalışabilen radyo cihazları
7628 Radyo yayınlarını alıcı diğer cihazlar
7633 Plak döndürücüler, pikaplar ve kaset çalarlar
7638 Manyetik banta ses kaydeden ve tekrar veren cihazlar
7641 Telli telefon/telli telgrafa mahsus elektrikli cihazlar
7642 Mikrofonlar, mesnetleri, hoparlörler, kulaklıklar vs.
7643 Verici/alıcı verici cihazı bulunan cihazları (telsiz telefon, telgraf vb)
7648 Televizyon kameraları, hava ve deniz trafiğine yardımcı cihazlar
7649 (76)'da ki maddelerin aksam/parçaları
7711 Transformatörler
7712 Statik konvertörler, ampüller için balastlar, transformatör, bobin, selflerin aksam-parçal
7722 Çok katlı devreler
7723 Elektrik rezistansları (reosta, potansiyometre dahil)
7724 Gerilimi 1000voltage geçen elektrik devresi teçizatı
7725 Gerilimi 1000voltage geçmeyen elektrik devresi teçizatı

7726 Elektrik kontrol, dağıtım tabloları, mücehhez tablolar
7728 Elektrik devresi teçhizatının aksam-parçaları
7731 Elektrik için izole tel, kablo, izole iletici, optik lif kablo
7732 Her türlü maddelerden elektrik izaltörleri
7741 Elektro kardiyograflar ve ultraviole, enferuj ışınli cihazlar
7742 Radyasyonlu cihazlar, x ışınli jeneratörler, tedavi koltukları
7751 Çamaşır ve kurutma makinaları: kapasitesi= $\leq$ 10 kg
7752 Buz dolapları ve dondurucular
7753 Evlerde kullanılan bulaşık yıkama makinaları
7754 Elektrik motorlu traş makinaları, saç kesme, hayvan kırma mak.
7757 Ev işleri için elektromekanik-elektrik motorlu cihazlar
7758 Elektrikli su ısıtıcılar ile bir yerlerin ısınmasına mahsus cihazlar
7761 Televizyon alıcısının katod ışınli görüntü tüpleri
7762 Televizyon kamera tüpleri ve diğer görüntü çevirici, yoğunlaştırılar ile aksamı
7763 Diotlar, transistörler vb.yarı iletken tertibat
7764 Elektronik devreler
7768 Piezo-elektrik kristaller, diot, yarı iletken tertibat ve entegre aksam-parçaları
7781 Pilleri, bataryaları ve akümülatörler
7782 Kızma esaslı-deşarj esaslı elektrik ampulleri; ark lambaları
7783 İçten yanmalı motorlarda kullanılan tertibat ve kara taşıtlarının aydınlatma, vs. cihazları
7784 Elle kullanılan elektrik motorlu, elektro-mekanik aletler
7786 Elektrik kondansatörleri-sabit, değişken-ayarılanabilir
7787 Kendine özgü fonksiyonlu elektrikli cihazlar ve aksam-parçaları
7788 Başka yerde belirtilmeyen cihazlar vb. aksam, parçaları
7811 Özel kar taşıtları, golf sahası arabaları vb özel taşıtlar
7812 Binek otomobilleri
7821 Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar
7822 Özel tertibatlı motorlu taşıtlar
7831 Toplu halde yolcu taşımağa mahsus motorlu taşıtlar
7832 Yarı römorklar için çekiciler
7841 (722, 781, 782 ve 783)'de ki taşıtlar için motorlu şasiler
7842 (722, 781, 782 ve 783)'de ki taşıtların karasörleri
7843 Kara taşıtlarının diğer aksam-parçaları
7851 Motosikletler, mopetler, motorlu bisikletler, sepetler
7852 Motorsuz bisikletler (üç tekerlekliiler dahil)
7853 Motosiklet, bisiklet, hasta arabaları vb. aksam-parçaları
7861 Karavan tipi kamp/ikamet için römork, yarı römorklar
7862 Yük taşımaya ve tarımda kullanılan tanker, römork, yarı römorklar
7863 Demiryolu taşımacılığında kullanılan konteynerler
7868 Diğer römork-yarı römork, taşıtlar vb. aksam parçaları
7911 Harici elektrik kaynağı/akümülatörle çalışan lokomotif
7912 Diğer lokomotif, lokotraktör, tenderler
7916 Kendinden hareketli vagonlar;bagaj, yolcu furgonları
7917 Kendinden hareketli olmayan vagonlar
7918 Vagonlar
7919 Demiryolu, tramvay hatlarına ait tertibat ve taşıtların, aksam-parçaları
7921 Helikopterler
7922 Uçaklar-diğer hava taşıtları:boş ağırlığı $\leq$ 2000 kg
7923 Uçaklar-diğer hava taşıtları:2000 $\leq$ boş ağırlığı $\leq$ 15000 kg
7924 Uçaklar, diğer hava taşıtları:boş ağırlığı $\geq$ 15000 kg
7925 Uzay araçları (uydular dahil) ve uzay araçlarını fırlatıcı araçlar
7928 Planörler, balonlar, hava taşıtlarını fırlatma, iniş tertibatı aksam-parçaları
7929 Hava-uzay araçlarının aksam-parçaları
7931 Yatlar, eğlence, spor tekneleri;kürekli kayıklar ve kanolar
7932 Yolcu, gezi, yük, savaş, sökülecek gemileri, mavnalar, feribotlar vb,
7933 Sökülecek gemilerle, suda yüzen sökülecek diğer araçlar

7935 Fener gemileri, yangın söndürme, vinç, yüzer havuz vb gemileri
7937 Römorkörler-itici gemiler
7939 Diğer yüzer araçlar (sal, tank, koferdam, rıhtım, samandıra vb)

Çeşitli mamül eşya

8110 Prefabrik yapılar
8121 Demir ve çelikten radyatörler (elektriksiz)
8122 Seramik musluk taşları, lavobolar, küvetler, bideler vb
8131 Elektrik/elektriksiz lambalar, aydınlatma cihazları
8132 Reklam lambaları, ışıklı tabelalar, ışıklı isim plakaları vb
8138 Kendi elektrik kaynağı ile çalışan elektrik lambalarının aksam-parçası
8139 Aydınlatma cihazlarının aksam ve parçaları
8211 Oturmaya mahsus mobilyalar vb. aksam-parçaları
8212 Somyalar, yataklar, uyku tulumları vs.
8213 Yazıhanelerde kullanılan türde metal mobilyalar
8215 Yazıhane, mutfak, yatak odalarında kullanılan türde ağaç mobilyalar
8217 Mobilyalara ait aksam-parçalar
8218 Diğer mobilyalara ait aksam-parçalar
8311 El çantaları
8312 Sandık, valiz, çanta vb
8313 Tuvalet malze./dikiş/elbise, ayakk.temizliği için kullanılan seyahat takımları
8319 Cepte, el çantasında taşınan eşya
8411 Erkek/erkek çocuklar için dış giyim
8412 Erkek/erkek çocuklar için takım elbiseler ve takımlar(örülmemiş)
8413 Erkek/erkek çocuklar için ceket ve blazeler
8414 Erkek/erkek çocuklar için kısa pantolon/pantolon/tulum ve şort
8415 Erkek/erkek çocuk için gömlekler
8416 Erkek/erkek çocuklar için atlet, fanila, kilot, bornoz vs.
8421 Kadın/kız çocuklar için dış giyim
8422 Kadın/kız çocuklar için takım ve takım elbiseler
8423 Kadın/kız çocuklar için ceket,blazer
8424 Kadın/kız çocuklar için elbiseler
8425 Kadın kız çocuklar için etek ve pantolon etek
8426 Kadın/kız çocuklar için pantolon, tulum, şort
8427 Kadın/kız çocuklar için gömlek, bluz, vs.
8428 Kadın/kız çocuklar için fanila, jüpon, slip, külot, gecelik, pijama, bornoz, sabahlık vs.
8431 Erkek/erkek çocuk için örme dış giyim
8432 Erkek/erkek çocuklar için örme takım, takım elbise, ceket vs.
8437 Gömlekler-erkek/erkek çocuk için (örme)
8438 Erkek/erkek çocuklar için örme iç ve gece giyim eşyası
8441 Kadın/kız çocuklar için dış giyim-örme
8442 Kadın/kız çocuklar için takım elbise, takım, ceket, blazer, şortlar vs.-örme
8447 Kadın/kız çocuklar için gömlek bluz/gömleklbluz-örme
8448 Kadın/kız çocuklar için iç ve gece giyim eşyası-örme
8451 Bebekler için giyim eşyası ve aksesuarı
8452 Keçe, dokunmamış, sıvanmış mensucattan hazır giyim eşyası
8453 Kazaklar, süveterler, hırkalar, yelekler vb.eşya-örülmüş
8454 Tişörtler, fanilalar, diğer iç giyim eşyası-örülmüş
8455 Sütyen, korse kemerleri ve kuşakları, korse pantolonlar, çorap bağı, vb. (örülmemiş)
8456 Yüzme kıyafeti
8458 Diğer giyim eşyası (örülmemiş)
8459 Spor, kayak ve diğer giyim eşyası(örülmüş)
8461 Mendil, papyon, kravat, ve giyim eşyası teferruatı şal, eşarp, vb.(örülmemiş)
8462 Külotlu, kısa-uzun konçlu çoraplar, soketler-örülmüş
8469 Eldiven, papyon, kravat, ve giyim eşyası teferruatı şal, eşarp, duvak vb.(örülmüş)
8481 Deri/köseleden giyim eşyası, eldiven ve diğer aksesuarlar
8482 Vülkanize kauçuktan/plastikten; eldiven, giyim eşyası ve aksesuarı

8483 Kürkten/taklit kürk giyim ve diğer eşyası-aksesuarları
8484 Şapkalar, başlıklar, saç fileleri ve başlıklara mahsus şerit, astar vs.astarlı, astarsız
8511 Metal koruyucu burunlu ayakkabılar
8512 Spor ayakkabıları
8513 Diğer ayakkabılar
8514 Yüzü deri, tabii, suni, sentetik deriden ve deri şeritlerden ayakkabılar
8515 Yüzü dokumaya elverişli maddelerden diğer ayakkabılar ve aksamı
8517 Yüzü deri, dokuma maddesi olmayan diğer ayakkabı
8519 Ayakkabı aksamı, iç taban, topuk rampası, getr, tozluk, dolak vb
8711 Dürbünler;optik teleskoplar;astronomi aletleri;mesnetleri
8713 Optik mikroskoplar hariç, mikroskoplar;difraksiyon cihazları
8714 Kombine haldeki optik mikroskoplar vb. aksam/parçaları
8719 Sıvı kristalli tertibat, lazerler, diğer optik cihaz ve aletler
8721 Dişçiliğe mahsus alet-cihazlar
8722 Tababetle ilgili alet-cihazlar
8723 Solunum cihazları, gaz maskeleri ve tıp, cerrahi, dişçilikte kullanılan mobilyalar
8724 Tıpta, cerrahide, dişçilikte vb kullanılan mobilyalar
8731 Gaz-sıvı-elektrik sayaçları;bunları ayarlayan sayaçlar
8732 Diğer sayaçlar (devir, üretim, mesafe, hız vb sayaçları)
8741 Arazi, hidrografi, oşinografi, hidroloji, vs. alet ve cihazları ve aksam parçaları
8742 Teknik resim, çizim, ölçü, hesap, muayene cihaz ve makina ve aksam/parça
8743 Sıvı-gaz akışı, seviyesi, basıncı vb ölçen alet ve cihazlar
8744 Fiziksel, kimyasal tahlillere mahsus cihazlar, mikrotomlar
8745 Yoğunluk, sıcaklık, rutubet, basınç, vb ölçen aletler ile bunların parçaları
8746 Otomatik ayar ve kontrol alet ve cihazlar ile bunların aksam, parça ve aksesuarı
8747 Osiloskop;x ışınları, radyasyon ölçü alet ve cihazları
8749 90. fasıldaki makina ve cihazların diğer parçaları
8811 Fotoğraf makina ve cihazları;flaş cihazı, lambası
8812 Sinema kameraları ve projektörleri
8813 Sinema, fotoğraf laboratuvar cihazları vb. aksam-parçaları
8821 Fotoğrafçılıkta kullanılan kimyasal ürünler
8822 Hassas, boş levha ve filmler -fotoğrafçılıkta kullanılan
8823 Rulo halinde hassas fotoğraf filmleri (kağıt ve diğer)
8824 Fotoğrafçılıkta kullanılan hassas boş kağıt vb
8825 Fotoğrafçılıkta kullanılan levha, film, kağıt vb-dolu, banyosuz
8826 Fotoğrafçılıkta kullanılan levha ve filmler (dolu, banyolu)
8831 Eni 35mm sinema filmi-dolu, banyolu, ses izli;yalnız ses izli
8839 Diğer sinema filmleri-dolu, banyolu, ses izli;yalnız ses izli
8841 Optik, mamuller (lif, demet, kablo, polarözan eşya, lens, gözlük)
8842 Gözlük ve gözlük çerçeveleri ve aksam, parçaları
8843 Alet ve cihazlar için monte edilmiş mercek, prizma, ayna vb
8853 Kol saatleri, cep saatleri vb (kronometre dahil)kıymetli-kaplı
8854 Kol saatleri, cep saatleri vb. (kronometreler dahil) 8853 hariç
8855 Cep veya kol saati makinaları
8857 Diğer saatler
8859 Saatlerin diğer her türlü aksam, parçaları
8911 Harp silahları, tanklar, revolver, tabanca, kesici, dürtücü silahlar
8912 Bombalar, torpil, mayın, mermi vb harp mühimmatı, aksamı, parçası
8913 Bir patlayıcının itici gücü ile çalışan ateşli silahlar vb. cihazlar.
8919 Ateşli silahların aksam-parçaları, teferruatı
8921 Kitap, broşür, risale vb.matbuat ile çocuklar için resimli albüm ve kitaplar
8922 Gazete ve periyodik yayınlar
8924 Basılı/resimli kartpostallar, tebrik kartları, davetiyeler vb. ile çıkartmalar
8928 Diğer basılmış yayınlar
8931 Eşya taşıma ambalajı için plastik mamulleri, tıpa, kapak, kapsül
8932 Plastikten banyo, tuvalet ve inşaat malzemeleri

- 8933 Plastikten sofa, mutfak vs. eşyalar ile yer kaplaması
8939 Plastikten diğer eşyalar
8941 Çocuk arabaları, pusetler vb arabalar, bunların aksam-parçaları
8942 Oyuncaklar, eğlence amacıyla küçültülmüş modeller
8943 Topluca oynanan oyunlar için eşya; bilardo, bowling tertibatı
8944 Bayram, karnaval ve diğer eğlenceler için eşya
8946 Atlı karınca, salıncak, atış standları, diğ.fuar ve panayır için eşya, sirkler vb
8947 Başka yerlerde belirtilmeyen oyun ve spor malzeme ve eşyaları
8951 Adi metalden büro malzemesi
8952 Kalemeler
8959 Hertürlü mürekkep, yazı-çizim tahtası, mühür, kaşe, şerit ve ıstampalar
8961 Tamamen elle yapılmış tablo/resim ve kolajlar, vb. dekoratif panolar
8962 Orijinal gravürler, estamplar ve litoğrafyalar
8963 Heykel/yontu sanatının orijinal eserleri
8964 Türkiye'de tedavülde bulunmayan posta, damga, harç pulları, posta pulu vb.
8965 Zooloji, botanik vb. ait/tarihi, arkeolojik vb. değeri bulunan koleksiyon ve örn.
8966 Eskiiliği yüzyılı aşan antika eşya
8972 Taklit mücevherci eşyası
8973 Mücevherci, kuyumcu eşyası ve aksamı
8974 Kıymetli metallerden veya kaplamalarından diğer eşya
8981 Piyano ve diğer telli müzik aletleri
8982 Diğer müzik aletleri
8984 Manyetik bantlar
8985 Manyetik diskler ve ses kaydına mahsus diğer araçlar
8986 Manyetik bantlar, dolu:
8987 Gramofon plakları, seslerin kaydedildiği diğer araçlar
8989 Müzik aletlerine ait aksam, parça, aksesuar ve mekanizmalar
8991 İşlenmiş fildişi, kemik boynuz, mercan, sedef vs. ile doğal mum, stearin, parafin.
8992 Yapma çiçek, yapraklı dal, meyveler-mamulleri
8993 Ateş alıcı maddelerden eşya vb
8994 Şemsiye, baston, kamçı, kırbaç ile bunların aksamı, süsü, teferruatı
8996 Ortopedik cihazlar, kırıklara mahsus cihazlar, işitme cihazı vb
8997 Örgü, süpürge, fırça vs.
8998 El kalburları, başka yerde belirtilmeyen kuaför ve terzicilikte kullanılan teferruat vb el al
8999 Başka yerde belirtilmeyen diğer eşyalar
9. SITC'da sınıflandırılmamış eşyalar (tedavilde olmayan, paralar, parasal tabanlı altınlar)
9610 Tedavilde olmayan metal paralar (altın olanlar hariç)
9710 Altın
9999 Paralar

ÖZGEÇMİŞ

Ad-Soyadı : Nursen (VATANSEVER) DEVİREN

Kişisel Bilgi : Doğum Tarihi : 17.12.1968
Doğum Yeri : KIRCALI

Eğitim : 1996-2002 : Doktora İ.Ü.S.B.E. İktisat Anabilim Dalı
1993-1995 : Yüksek Lisans D.E.Ü.S.B.E. Para-Banka
1987-1991 : Lisans D.E.Ü.İ.İ.B.F.
1980-1986 : Orta Öğretim İzmir Buca Lisesi

Yüksek Lisans Tezi (1995) “Yeni Bir Finansman Tekniği Olarak Varlığa Dayalı Menkul Kıymetleştirme”

İş Durumu : 1993-2001 Muğla Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat Araştırma Görevlisi
2001- İ.Ü. S.B.E. Araştırma Görevlisi

Yabancı Dil : İngilizce