



Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
İktisat Anabilim Dalı

1980 SONRASI TÜRKİYE'DE CARİ İŞLEMLER AÇIĞI ÜCRET İLİŞKİSİ

Umut Kara

Yüksek Lisans

Ankara, 2008

1980 SONRASI TÜRKİYE'DE
CARİ İŞLEMLER AÇIĞI ÜCRET İLİŞKİSİ

Umut Kara

Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
İktisat Anabilim Dalı

Yüksek Lisans

Ankara, 2008

KABUL VE ONAY

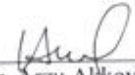
Umut Kara tarafından hazırlanan "1980 Sonrası Türkiye'de Cari İşlemler Açığı Ücret İlişkisi" başlıklı bu çalışma, 15.09.2008 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.


Prof. Dr. İbrahim Tanyeri (Başkan)


Doç. Dr. Hakan Mihçı (Danışman)


Prof. Dr. Ahmet Haşim Köse


Doç. Dr. Timur Han Gür


Doç. Dr. Arzu Akkoyunlu

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

Prof. Dr. İrfan ÇAKIN
Enstitü Müdürü

BİLDİRİM

Hazırladığım tezin/raporun tamamen kendi çalışmam olduğunu ve her alıntıya kaynak gösterdiğimi taahhüt eder, tezimin/raporumun kağıt ve elektronik kopyalarının Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım:

- ☒ Tezimin/Raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.
- ☐ Tezim/Raporum sadece Hacettepe Üniversitesi yerleşkelerinden erişime açılabilir.
- ☐ Tezimin/Raporumun 1 yıl süreyle erişime açılmasını istemiyorum. Bu sürenin sonunda uzatma için başvuruda bulunmadığım takdirde, tezimin/raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.

15.09.2008



Umut Kara

TEŞEKKÜR

Öncelikle tez yazım sürecinde ve öncesinde her an her konuda yardımlarını esirgemeyen, okuldaki varlığıyla kendimi daha mutlu hissetmemi sağlayan Hocam Doç. Dr. Hakan Mihçı'ya teşekkürlerimi sunuyorum. Kendisine olan teşekkür borcum elbetteki bu tez çalışmasının çok ötesindedir. Ayrıca bir emekçi samimiyeti ile aristokrat kibarlığının birleşebildiğini sayesinde gördüm. Hep örnek almaya çalışacağım. Tez çalışmasındaki titiz, ayrıntılı düzeltme ve önerileri için hocalarım Prof. Dr. İbrahim Tanyeri ve Doç. Dr. Arzu Akkoyunlu'ya da teşekkür borçluyum. Özenli ve ilkeli olmayı, kendi çalışmaları üzerinden göstermeleri benim için daima örnek olacaktır.

Bu çalışma süresince evdeki ve hayattaki birçok sorumluluğun ağırlığını omuzlarımdan alan anneme, bu fırsatla, karşılıksız verdiği sevgi ve emek için ne kadar yetersiz olsa da teşekkür etmek istiyorum.

Yardımları ve yaptıklarıyla bilimin kolektif bir faaliyet olduğu gerçeğini daha açık bir biçimde görmemi sağlayan HÜ ve TBMM kütüphaneleri çalışanlarına, YÖK Eğitim Dairesi'nden Uzman Asuman Özel'e ve ULAKBİM personeline teşekkür etmemem haksızlık olacaktır.

Hemen her çalışmada olduğu gibi bu çalışmada da sayısız insanın şu ya da bu şekilde katkısı oldu. Burada isimlerini belirtmediğim arkadaş ve akrabalarımın hepsine teşekkürlerimi sunuyorum. Ancak bunlardan İşletme Bölümü asistanlarından dostum Cem Sayın'ın ismini anmadan geçemeyeceğim. Ne zaman başım darda olsa yanına gidip “Ne yapacağım?” değil de “Ne yapacağız?” diyebildiğim kadim dostuma son yedi yılda olduğu gibi tez yazım sürecinde de teklifsiz yardımları için teşekkür ediyorum.

Son olarak tezi yazarken kullandığım kalem kâğıttan bilgisayara, masa sandalyeden defter kitaba, elektrik internet hizmetinden konuta, her şeyi ama her şeyi yaratanlara, en yüce değer sahiplerine teşekkür ediyorum.

ÖZET

Kara, Umut. 1980 Sonrası Türkiye’de Cari İşlemler Açığı Ücret İlişkisi, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2008.

Cari işlemler dengesinin belirleyenleri olarak bütçe dengesi, reel döviz kuru, reel faiz oranları, tasarruf dengesi, büyüme oranları gibi etkenler genel kabul görmektedirler. Bu çalışmada ise Türkiye’de cari açığa yol açan asıl kalem olan dış ticaret dengesinin ağırlığından ve yapısından yola çıkılarak, cari açığın imalat sanayinin teknolojik yapısına dayandığı düşüncesinden hareket edilmiştir. Düşük katma değerli mallarda ihracatçı, yüksek katma değerli mallarda ise ithalatçı olan Türkiye ekonomisi kronik olarak, ücretlerin baskılanma ihtiyacı ve dış dengesizlik problemleri yaşamaktadır. Rekabetçi piyasalarda, tüketim malları sanayinde, emek-kaynak yoğun, düşük teknoloji malların ihracatında uzmanlaşma ücretleri temel maliyet kalemi haline getirmektedir. Bu alanda yoğunlaşan sanayi, ücret artışını doğrudan önemli bir maliyet artışı olarak yaşarken, dış ticaretin yapısı gereği ücret artışı ile oluşacak talep artışı ithalatı da arttırır. Bu ilişkinin yanında oligopol piyasalardan, bilime dayalı, sermaye yoğun, yüksek teknoloji mal ithal edip; rekabetçi piyasalarda, emek yoğun, standart teknoloji mal ihracatında bulunmak kendi başına bir dengesizlik unsurudur. Farklı sınıflandırmalar sonucunda yapılan analizlere göre ihraç ürünleri tüketim mallarından, emek veya kaynak yoğun mallardan, düşük ve orta-düşük teknoloji sektörlerden, düşük sermaye yoğunluğuna sahip sektörlerden oluşmaktadır. Bu sektörlerde ücretler diğer sektörlerle göre daha düşük gerçekleşmektedir. İthalat ürünleri ise ara ve yatırım mallarından, uzmanlaşmış ve bilime dayalı sektörlerden, yüksek ve orta-yüksek teknoloji endüstrilerden, yüksek sermaye yoğunluğuna sahip sanayilerden oluştuğu görülmektedir. Bu sektörlerde ise ücretler daha yüksek gerçekleşmektedir. İmalat sanayinin bu ikili yapısı, cari işlemler açığı ile ücretler arasındaki bağı ifade eder. Bu yapı, aynı zamanda Türkiye’nin dünya ekonomisi ile bütünleşme biçimini gösterir. Bu bütünleşme şekli korunduğu sürece, ücret artışları cari dengesizliğin yarattığı kırılganlıklardan ötürü kuvvetli bir dirençle karşılaşacaktır.

Anahtar Sözcükler: Cari İşlemler Dengesi, Dış Ticaret, Ücretler, İmalat Sanayi, Türkiye Ekonomisi

ABSTRACT

Kara, Umut. The Relationship Between Current Account Deficit And Wages In Turkey For The Post 1980 Period, Master's Thesis, Ankara, 2008.

Agents like budget balance, real exchange rate, real interest rates, savings balance and growth rates can be enumerated amongst the widely accepted factors determining the current account balance. This study, however, focuses on the heavy influence and structure of foreign trade as the most influential factor effecting the current account deficit and suggests that the current account deficit is directly based on the technological structure of the manufacturing industry. Turkish economy functions as an exporter of low value added products and as an importer of high value added products, chronically facing problems on issues like wages coercion and external imbalance. Due to specialization in export of consumption goods, labor-resource intensive, low technology products in competitive markets wages become as the basic cost factor. While the industries concentrating on this area experience wage raises as direct increases in costs, as a result of the structure of foreign trade, the raise in demand caused by the raise in wages boosts exports. Importing science based, capital intensive, high technology products from oligopolistic markets and exporting labor intensive, standard technology products to competitive markets is by itself a source of imbalance as well as the aforesaid relationship.

According to the analysis carried out based on different classifications, export products consist of consumption goods, labor or resource intensive products, low or moderate - low technology industries and low capital intensive industries. Wages in these industries occur lower than the other sectors. Import products however consist of intermediate and capital goods, specialized and science based industries, high and moderate - high technology industries and capital intensive industries. These industries face higher wages. This dual structure of manufacturing industry implies the connection between current account deficit and wages. This structure also reveals the integration of Turkish economy with the world economy. As long as such integration dynamics stay the same, increases in wages will encounter a powerful resistance due to the fragilities caused by current imbalances.

Keywords: Current Account Balance, Foreign Trade, Wages, Manufacturing Industry, Turkish Economy.

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa no:</u>
Kabul ve Onay	i
Bildirim	ii
Teşekkür	iii
Özet	iv
Abstract	v
İçindekiler	vi
Tablolar Dizini	viii
Grafikler Dizini	ix
Giriş	1
1. Ücretler, Cari İşlemler ve İmalat Sanayi	4
1.1 Ücretler	4
1.2 Cari İşlemler Dengesi	12
1.3 Cari İşlemler Açığı ve Ücretler Arasındaki İlişkinin Zemini	
Olarak İmalat Sanayi	18
2. Türkiye Ekonomisi: Farklı Dönemlerdeki Ana Eğilimlere Bir Bakış	29
2.1 1960 Öncesi Ekonomi Politikaları	29
2.2 1960-1980 Dönemi Ekonomi Politikaları	30
2.3 1980 Dönemi Ekonomi Politikaları	33
2.4 1980 Sonrası İmalat Sanayi Genel Görünüm	37
3. Ücretler, Cari Denge ve Teknolojik Yapı Çerçevesinde 1980 Sonrası	
İmalat Sanayi	49
3.1 İki Basamaklı Sınıflandırma ve Seçilmiş Göstergeler	
Kapsamında İmalat Sanayi	49
3.2 Dört Basamaklı Sınıflandırma ve Seçilmiş Göstergeler	
Kapsamında İmalat Sanayi	52
3.2.1 Geniş Ekonomik Kategoriler Sınıflaması	58
3.2.2 Teknoloji Düzeyine Göre Standart Endüstri Toplulaştırması	71
3.2.3 Teknolojik Yönelimine Göre Sektörel Sınıflama	86
3.2.4 Sermaye Yoğunluğuna Göre Sektörler	100

Sonuç	113
Kaynakça	120
Ek 1: Verilerin Derlenmesi ve Hesaplama Yöntemleri	126
Ek 2: Sermaye Stoku Hesaplama Yöntemi: Aralıksız Envanter Yöntemi	130

Tablolar Dizini

Sayfa no:

Tablo 1. İmalat Sanayiinin Yapısı: 1963, 1980	32
Tablo 2. İmalat Sanayi Genel Görünümü	37
Tablo 3. Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslar Arası Standart Sanayi Sınıflaması 2. Revizyon, 2 Haneli Düzey, İmalat Sanayi Sınıflaması	49
Tablo 4. Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslar Arası Standart Sanayi Sınıflaması 2. Revizyon 4 Hane Düzeyi, İmalat Sınıflaması	55
Tablo 5. Geniş Ekonomik Kategoriler Sınıflaması, 3 Basamaklı Düzeyde	59
Tablo 6. Geniş Ekonomik Kategoriler Sınıflaması 2 Basamaklı Düzeyde	60
Tablo 7. ISIC Revizyon 3 Temelinde Teknolojik Düzeye Göre Standart Endüstri Toplulaştırması	73
Tablo 8. ISIC Revizyon 2 Temelinde Teknolojik Düzeye Göre Standart Endüstri Toplulaştırması	74
Tablo 9. Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması, 2. Revizyon, 3 Basamaklı Düzey, İmalat Sınıflaması	88
Tablo 10. Teknolojik Yönelimine Göre Sektörel Sınıflama	89
Tablo 11. Farklı Sınıflandırmalarda Sermaye Yoğunlukları	101
Tablo 12. Farklı Sınıflandırmalardan Elde Edilen Ortalama Sermaye Yoğunlukları	103
Tablo 13. Farklı Sınıflandırmalardan Türetilen Sermaye Yoğunluğu Sınır Değerleri	103
Tablo 14. ISIC Revizyon 2, 4 Haneli Düzeyde Sektörlerin Sermaye Yoğunlukları	104

Grafikler Dizini

Sayfa no:

Grafik 1. İmalat Sanayi Ticaret Dengesi	38
Grafik 2. Net İhracat/Katma Değer Oranı	39
Grafik 3. Net İhracat/Üretim Oranı	40
Grafik 4. İthalat/Üretim ve İhracat/Üretim Oranları	40
Grafik 5. Sermaye Yoğunluğu	41
Grafik 6. Ücretler	42
Grafik 7. Sermaye Yoğunluğu ve Ücretler	44
Grafik 8. Ticaret Dengesi ve Ücretler	45
Grafik 9. İthalat/Üretim Oranı	46
Grafik 10. İhracat/Üretim Oranı	47
Grafik 11. Sermaye Yoğunluğu	62
Grafik 12. Sektörel İstihdam Payı	62
Grafik 13. Sektörel Üretim Payı	63
Grafik 14. Sektörel Katma Değer Payı	63
Grafik 15. Sektörel İhracat Payı	64
Grafik 16. Sektörel İthalat Payı	64
Grafik 17. İhracat/Üretim Oranı	65
Grafik 18. Sektörel Ticaret Dengesi	65
Grafik 19. Ücretler	69
Grafik 20. Sermaye Yoğunluğu	76
Grafik 21. Sektörel Katma Değer Payı	77
Grafik 22. Sektörel İstihdam Payı	78
Grafik 23. Sektörel Emek Verimliliği (Üretim Oranı/İstihdam Oranı)	78
Grafik 24. İthalat/Üretim Oranı	80
Grafik 25. Sektörel İhracat Payı	82
Grafik 26. Sektörel İhracat Gücü (İhracat Oranı/Üretim Oranı)	83
Grafik 27. Sektörel Ticaret Dengesi	84
Grafik 28. Ücretler	85

Grafik 29. Sermaye Yoğunluğu	91
Grafik 30. Sektörel Üretim Payı	92
Grafik 31. Sektörel İstihdam Payı	93
Grafik 32. Sektörel Emek Verimliliği (Üretim Oranı/İstihdam Oranı)	94
Grafik 33. Sektörel İhracat Gücü (İhracat Oranı/Üretim Oranı)	95
Grafik 34. Sektörel Ticaret Dengesi	97
Grafik 35. Ücretler	99
Grafik 36. Sermaye Yoğunluğu	105
Grafik 37. Sektörel Üretim Payı	106
Grafik 38. Sektörel İstihdam Payı	107
Grafik 39. Sektörel Emek Verimliliği (Üretim Oranı/İstihdam Oranı)	108
Grafik 40. Sektörel İhracat Payı	109
Grafik 41. Sektörel İhracat Gücü (İhracat Oranı/Üretim Oranı)	110
Grafik 42. Sektörel Ticaret Dengesi	111
Grafik 43. Ücretler	112

GİRİŞ

Türkiye’deki ekonomik dengelerin ücret düzeyine olan hassasiyeti özellikle 1980 sonrası olmak üzere, sürekli gündemdedir. Ücret düzeyi ile cari işlemler dengesi arasındaki ilişki de birçok vesile ile gündeme gelmektedir. Türkiye ekonomisinde dış ticaret dengesi ile ücret serileri birlikte ele alındığında, dış açık ile ücretlerin birlikte yükselip, birlikte düştükleri görülmektedir. Ücretler ne zaman yükselmişse buna dış açıktaki artış eşlik etmiş ve ücret düşüşlerine ise dış açıktaki ciddi bir düzelme yanıt vermiştir. Ücretlerdeki yükselme sürdürülemez açıklara neden olmakta, ekonomiyi durgunluğa veya krize itmekte ise, bu olguyu incelemek iktisat biliminin sorumluluğu olmalıdır. Nitekim Taymaz ve Suiçmez (2005:7)’nin ifade ettiği gibi ücretleri sürekli düşük tutmak iktisadi ve siyasi açıdan mümkün değildir. Tüm bu olgular ülkemizdeki ücret seviyesindeki değişimi, bunun nedenlerini, ülke ekonomisinin yapısı ile ücret düzeyi arasındaki ilişkiyi incelemeyi anlamlı kılmaktadır.

Cari işlemler dengesinin belirleyenleri olarak bütçe dengesi, reel döviz kuru, reel faiz oranları, tasarruf dengesi, büyüme oranları gibi etkenler genel kabul görmektedirler. Bu çalışmada ise Türkiye’de cari açığa yol açan asıl kalem olan dış ticaret dengesinin ağırlığından ve yapısından yola çıkılarak, cari açığın imalat sanayinin teknolojik yapısına dayandığı tezi incelenmiştir. Çalışmanın kapsamı açısından cari açığın belirleyenlerinden olan kur, faiz, bütçe dengesi gibi faktörlerin etkileri inceleme dışı tutulmuştur.

Çalışmada, ücret düzeyindeki yükselmenin dış dengeyi bozucu etki yaratmasının altında yatan neden olarak imalat sanayinin yapısının ileri sürülüp sürülemeyeceği araştırılmıştır. 1980 dönüşümü ile her ne kadar tarım ürünlerinden sınaî ürünleri ihracatına geçilmiş olsa da; uluslar arası pazarlara eklemlenmede seçilen uzmanlaşmanın sonucu olarak Türkiye, bir yandan dış açık vermeye devam etmiş, diğer yandan da ücretleri baskılama ihtiyacı sürekli kılınmış görünmektedir. Zaman içinde sınaî mamul ihracatçısı bir ülke haline gelinmiştir. Ancak düşük katma değerli mallarda ihracatçı, yüksek katma değerli mallarda ise ithalatçı bir ülke olarak dünya ekonomisi ile bütünleşilmiştir.

Rekabetçi piyasalarda, tüketim malları sanayinde, emek-kaynak yoğun, düşük teknoloji malların ihracatında uzmanlaşma doğal olarak ücretleri en temel maliyet kalemi haline getirmektedir. Bu alanda yoğunlaşan sanayi, ücret artışını doğrudan önemli bir maliyet artışı olarak yaşayacakken, dış ticaretin yapısı gereği ücret artışı ile oluşacak talep artışı ithalatı da arttıracaktır. Bu ilişkinin yanında oligopol piyasalardan, bilime dayalı, sermaye yoğun, yüksek teknoloji mal ithal edip; rekabetçi piyasalarda, emek yoğun, standart teknoloji mal ihracatında bulunmak kendi başına bir dengesizlik unsuru olacaktır. Böylece sanayi yapısı cari işlemler açığı dolayısıyla, ülkedeki ücret seviyesini belirleyen ve ekonominin tamamını ücret artışlarına karşı aşırı duyarlı hale getiren temel sebep olmaktadır.

Cari işlemler açığının asıl olarak dış ticaret açığına dayanması, bu açığın da sanayi ürünleri temelinde gerçekleşmesi, Türkiye'nin imalat sanayi dışında herhangi bir kalem ile ticaret dengesi sağlama olanağından yoksun olması, ihracatın emek yoğun, düşük teknoloji, tüketim malları gruplarından oluşması, ithalatın ise sermaye yoğun, ileri teknoloji, yatırım malları gruplarından oluşması, ücret artışlarının ithalat artışı ve ihracat azalışına neden olması yoluyla denge bozucu rol oynaması çalışmamızı imalat sanayi analizi çerçevesine oturmamıza neden olmuştur.

Çalışmanın amacı, 1980 sonrası dönemde emek verimliliği artışı istikrarlı bir seyir izlerken, reel ücretlerin neden bu artışı izleyemediğini incelemektir. Çalışmada incelenecek olan temel soru ücret düzeyinin neden verimlilik artışlarını takip etmediği ve ücret artışları olduğunda neden cari açıkların arttığıdır. Bu temel sorunun yanında, dış ticaret ve cari işlemler açıklarının nedenleri, ülke sanayinin hangi sektörlerde uzmanlaştığı ve bunun nedenleri çalışmada yanıtlamak istenilen bir diğer sorudur.

Çalışmanın birinci bölümünde önce ücret kavramı, ücretlerin önemi, ücret haddinin belirlenmesi üzerinde durulacaktır. Daha sonra cari işlemler kavramı tanıtılacak ve cari dengenin belirleyenleri tanıtılacaktır. Bu tanıtımı imalat sanayiinin teknolojik yapısının cari açıklar ile ücretler arasındaki bağı oluşturduğunu öne sürdüğümüz, "Cari İşlemler Açığı ve Ücretler Arasındaki İlişkinin Zemini Olarak İmalat Sanayi" başlıklı alt bölüm izlemektedir.

İkinci bölümde Türkiye ekonomisi tarihsel bir perspektifle ele alınmış, ilk önce 1960 öncesi dönem kısaca anlatılmıştır. Bu anlatımı 1960-1980 döneminin daha ayrıntılı incelemesi takip etmiştir. Çalışmanın dönem kısıtını oluşturan 1980 sonrası ise ilk önce genel ekonomik gelişmeler ve ekonomi politikaları çerçevesinde ele alınmış daha sonra ise ayrı bir alt bölümde imalat sanayi çerçevesinde incelenmiştir. İmalat sanayi çerçevesinde yapılan bu analizden önce analizin temelini oluşturan verilerin derlenmesi ve bu veriler üzerinden yapılan hesaplamalar açıklanmıştır.

Üçüncü bölüm ise imalat sanayinin farklı toplulaştırma yöntemlerine göre analiz edilmesinden oluşmuştur. İlk olarak imalat sanayi ISIC Revizyon-2, iki basamak düzeyinde analiz edilmiştir. Daha sonra ise sırasıyla Geniş Ekonomik Kategoriler Sınıflaması, Teknoloji Düzeyine Göre Standart Endüstri Toplulaştırması, Teknolojik Yönelimine Göre Sektörel Sınıflama ve Sermaye Yoğunluğuna Göre Sektörler sınıflandırmalarına göre imalat sanayi seçilmiş göstergeler çerçevesinde analiz edilmiştir. Bu analizlerde farklı alt sektörlerin farklı teknoloji, ücret ve dış ticaret yapılarına sahip oldukları gösterilerek, ücretler ile cari açıklar arasında imalat sanayi temelinde bir ilişkinin olup olmadığı incelenmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

ÜCRETLER, CARİ İŞLEMLER ve İMALAT SANAYİ

Cari işlemler dengesi ile ücretler arasındaki ilişkiyi incelemek için, önce ücretler üzerinde durulacaktır. Bu çerçevede ücretin önemi, ücretin ne olduğu ve nasıl belirlendiği kısaca incelenecek, ardından cari işlemler hesabı tanıtılarak cari işlemlerin belirleyenleri incelenecektir. Daha sonra imalat sanayii neden ücretler ile cari açık arasındaki ilişkinin zemini olarak kabul ettiğimiz açıklanacaktır.

1.1 ÜCRETLER

Ücret kavramı asıl önemini kapitalist üretim ilişkilerinin hakim olması ile kazanmıştır. Sanayi devrimi ile birlikte ülkelerin gelirinde sanayinin payı artmış, buna paralel olarak da işçi sınıfı temel bir toplumsal sınıf olarak ortaya çıkmıştır. Bir yandan bu sınıfın üretimde tuttuğu yerin öneminin diğer yandan da nüfus içindeki ağırlığının artması bu sınıfının geliri olan ücreti ekonominin temel bir belirleyeni haline getirmiştir. Kapitalist sistem öncesinde de toplumda emekçi sınıflar bulunmuştur ancak modern işçi sınıfı kapitalist toplum ile açığa çıkmıştır. Bu sınıfın temel özelliği üretim araçlarına sahip olmaması ve hayatta kalabilmek için emeklerini satmalarıdır. Emegini satarak geçinmek zorunda olan bu sınıfın gelir kaynağı ücrettir. İşçi sınıfından önceki emekçi sınıflar da emeklerini başkalarının hizmetinde harcamak zorunda olsalar dahi emeklerini satmak zorunda değildiler ve bu sınıfların gelir kaynağı ücret olarak adlandırılmıyordu.

Kapitalizm ile birlikte toplumun önemli bir kısmının temel gelir kaynağını ücretler oluşturmaya başlamıştır. İşçiler için temel gelir kaynağı, işverenler içinse temel maliyet kalemini oluşturan ücret; bu anlamlarının dışında toplumun diğer kesimleri için de en önemli fiyatlardan biridir. İç pazara yönelik üretim yapan, ücret malları üreten sektörlerdeki üreticilerin ürünlerine olan talebi ücret seviyesi belirler. Ücretlerin incelenmesi aynı zamanda makro politikaların temel amaçlarından biri olan gelir dağılımının da incelenmesi

anlamına gelir. Açıktır ki modern toplumlarda ücret seviyesi, gelir dağılımını belirleyen en önemli etkidir.

Tüm canlıların temel kaygısı yaşamak ve daha iyi yaşamaktır. İnsanoğlu bu kaygısını giderirken diğer canlılardan farklı bir çözüm geliştirmiştir. Diğer tüm canlılar hayatta kalabilmek için doğada var olan diğer canlı ve cansız varlıklardan yararlanırken, insanoğlu bu varlıkları dönüşüme uğratıp, dönüşmüş biçimlerinden faydalanır. Dönüştürme işi sayesinde, kullanılacak olan varlıkların faydası artar. İşte bu dönüştürme yoluyla ek fayda yaratma sürecine üretim denir. Üretim, kısaca fayda yaratmaktır (Özgüven, 1997). Üretim, üretim faktörlerinin bir araya gelmesiyle gerçekleşir. Bu faktörler doğa, emek, sermaye ve girişimciliktir. Üretim faktörlerinin sahipleri, üretim için sundukları faktörler karşılığında bir bedel ister. Böylece doğanın üretime katılma bedeli rant, emeğin üretime katılma bedeli ücret, sermayenin bedeli faiz, girişimciliğin bedeli ise kar olarak isimlendirilir. Sonuçta ücret emeğin fiyatıdır. Emek insanoğlunun bedensel, zihinsel ve moral gücüdür, iş yapma yeteneğidir.

31.12.1960 yılında kabul edilen 193 nolu Gelir Vergisi Kanunu Madde 61’de, 1980’de yapılan değişiklik sonucunda 2008 yılı itibariyle geçerli olan ücret tarifi şu şekildedir (Yürürlükteki Tüm Vergi Kanunları, 2004):

“Ücret, işverene tabi belirli bir işyerine bağlı olarak çalışanlara hizmet karşılığı verilen para ve ayınlar ile sağlanan ve para ile temsil edilebilen menfaatlerdir. Ücretin, ödenek, tazminat, kasa tazminatı (Mali sorumluluk tazminatı), tahsisat, zam, avans, aidat, huzur hakkı, prim, ikramiye, gider karşılığı veya başka adlar altında ödenmiş olması veya bir ortaklık münasebeti niteliğinde olmamak şartı ile kazancın belli bir yüzdesi şeklinde tayin edilmiş bulunması onun mahiyetini değiştirmez.”

Sabahaddin Zaim, *Çalışma Ekonomisi* adlı çalışmasında ücreti, bedeni veya fikri emeğin üretime katkısı karşılığında ödenen bedeldir şeklinde tanımlamıştır (Zaim, 1992:153). Bu

tanım emeğin fiziksel, kol emeği biçiminde olabileceği gibi, zihinsel kafa emeği biçiminde de olabileceğini ifade etmesi açısından önemlidir.

Emek nitelikleri açısından düz emek, vasıflı emek, kol emeği, zihin emeği, uygulayıcı emek, yönetici emek gibi farklı biçimlerde isimlendirilebilir. Genelde ücret derken maddi üretim sürecine katılan kol emeğinin karşılığı ifade edilmiş olunur. Fakat bu kesimin aldığı ücret ile diğer kesimlerin ücretleri, maaşları arasında bir ilişki olduğunu söyleyebiliriz. Yasalar, devlet, işçi ve işveren sendikalarının müdahalesi olmadığı koşullarda aynı vasa sahip emek, üretim sürecinden denetim sürecine ve ters yönde hareket edebilir. Yani sektörler arasında geçişkenlik vardır ve bu da ücretlerin birbirlerine yaklaşmasının zemini.

Karl Marx'ın ücret tanımı ise “bir metanın para olarak hesaplanan değişim-değeri onun fiyatı denen şeydir. Ücret, genellikle emeğin fiyatı denilen işgücü fiyatının ancak insanın etinde, kanında saklı bulunan bu özgün metanın fiyatına verilen addan başka bir şey değildir” (Marx, 1977: 20).

Ücret meselesi ile ilgili en önemli tartışma, ücretin nasıl tanımlanacağından ziyade nasıl belirlendiğidir. Farklı bakış açılarına bağlı olarak ücret haddinin nasıl belirlendiğini açıklayan farklı yaklaşımlar gelişmiştir. Klasik iktisatçılar, birçok iktisadi kavramı ilk ve en net şekilde açıkladıkları gibi ücret üzerinde de tutarlı, net ve her şeyden önce gerçeklikle beslenen fikirler ortaya koymuşlardır. Bu çerçevede ücret düzeyinin nasıl belirlendiği hakkında klasiklere daha geniş yer verilmiştir.

Klasiklerden ilk olarak Adam Smith'in ücret üzerine söyledikleri incelenebilir. Smith'e göre ücret haddi işgücü arzı ve talebi tarafından belirleniyordu. İşgücü talebini üretime sokulan sermaye malları ve sermayedarların elinde bulunan ücret malları miktarı belirler. İşgücü arzını belirleyen ise nüfustur. Ancak nüfus da ücret haddi tarafından belirlenir. Nüfus miktarının değişmesi ile, işgücü arzı kendini işgücü talebine uyumlu hale getirir, böylece ücretler işçilerin geçimlerini ancak sağlayabildikleri ve nüfus değişimine neden olmayan bir noktada belirlenir. İşgücü talebini, işgücü talebi aracılığıyla ücreti, ücret

aracılığıyla nüfusu belirleyen ise ulusal gelirdeki değişimdir. “*Bu yüzden, emeğin cömertçe ödüllendirilmesi, ulusal zenginliğin büyüme içinde olmasının doğal belirtisi olduğu kadar, zorunlu bir sonucudur da. Öte yandan, çalışan yoksulların yetersiz geçimi duraklamanın, geçinememeleri ise, hızlı bir gerilemenin doğal göstergeleridir*” (Smith, 1985: 69).

Smith’in teorisini ortaya koyduğu dönemde işçi aileleri çok yoksuldu ve nüfus artışı, beslenme gibi en temel ihtiyaçların karşılanamaması gibi nedenlerle sınırlıydı. Ücretlerin beslenme, barınma, ısınma gibi temel ihtiyaçların yeterli düzeyde karşılanmasını sağlayacak kadar yükselmesi durumunda, işçi nüfusu artıyordu. Ücretler bu düzeyin altına inerse nüfus azalıyordu. Ücretlerin bu asgari yaşam düzeyinin üstünde mi, altında mı olacağını ise mevcut nüfusa karşı, işe koyulan sermaye ve ücret malları miktarı yani emek talebi belirliyordu. Eğer mevcut nüfusa göre işe koyulan sermaye miktarı belirli bir fazlalığı ifade ederse, işgücü arzı yetersiz kalır ve mevcut işgücünü kendi işletmelerinde çalıştırmak isteyen sermayedarlar kendi aralarında rekabete girerek ücreti yükseltirler.¹ Smith’e göre “*bir ülkede ücretle geçinenlere, emekçilere, ustalara, her türden hizmetkâra olan talep sürekli artmaktaysa; her yıl, bir önceki yıldan daha fazla sayıda işçi çalıştırılıyorsa, işçilerin ücretlerini yükseltmek amacı ile birleşmelerine gerek kalmaz. Gerekli emekçi sayısının azlığı, onu elde etmek için birbirlerine karşı ücret yükselten patronlar arasında bir rekabete yol açar ve böylece patronlar, kendi istekleriyle, ücretleri arttırmamak için oluşturmuş oldukları doğal birliği bozar.*” (Smith, 1985: 66).

Bu durum için işe konulan sermayenin hem mevcut işgücünden yüksek olması hem de ücret malları stokunun eskisine göre yüksek olması gerekir. “*Açıktır ki, ücretle geçinenlere olan talep ancak, ücret ödenmesi için ayrılan kaynakların artması oranında artabilir. Bu kaynaklar iki çeşittir; birincisi, geçim için gerekenden fazla olan gelir; ikincisi patronların kullanımı için gerekenden fazla olan mal mevcudu. (...) Dolayısıyla, ücretle geçinenlere olan talep zorunlu olarak, her ülkenin geliri ve mal-mevcudundaki artış oranında artar; bunlar artmadan işçi talebinin artması mümkün değildir.*” (Smith, 1985: 66)

¹ Adam Smith’in, genel faktör fiyatlarındaki değişimler ve faktörlerin üretim alanları arasındaki hareketliliği hakkında ayrıntılı bilgi için bakınız: İbrahim Tanyeri, Adam Smith’in Rekabet Analizi Üzerine, H.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt 18, Sayı 1, 2000, 307-320.

Bu rekabet sonucu ücretler yükselir ve ücret artışı beraberinde nüfus artışını getirir. Nüfus artışı sonucunda eğer hala ek sermaye üretime sokulmuyorsa ücretler tekrardan geçimlik seviyeye iner, yok eğer nüfus artışından sonra da işgücü talep fazlası oluşturacak düzeyde sermaye üretime koşuluyorsa, ücret artışı sürmeye devam eder. Şu veya bu şekilde bir ülkede üretim düşüşleri yaşanırsa, üretime konulan ve ücret malları olarak kullanılan sermaye azalır ve bunun sonucunda ücretler düşer.

“Oysa emeğin bakımı için ayrılan kaynakların hissedilir ölçüde azaldığı bir ülkede, bunun tam tersi olurdu. Her yıl hizmetkârlara ve emekçilere olan talep, bütün iş türlerinde, bir yıl öncekinden daha az olurdu. Kendi işlerinde çalışma imkânı bulamayan, üst sınıflarda yetişmiş çoğu kişi, memnuniyetle en alt sınıflara ait işlerde çalışmayı kabullenirdi. Sadece kendi sınıfından çalışanlarla dolu olmakla kalmayıp, aynı zamanda, diğer bütün sınıflardan kişilerin aşırı bir akımına uğrayan en alt sınıftaki iş rekabeti, emek ücretlerini sefil ve neredeyse yokluk derecesinde bir geçim düzeyine indirecek kadar büyük olurdu.” (Smith, 1985: 69).

Ücret düşüşleri nüfus azalana kadar devam eder. Sonunda nüfus azalışı ile yeni düzeydeki işgücü talebi bir fazlalık oluşmadan karşılanır ve ücretler geçimlik düzeye gelir. Eğer bir ülkede üretim artışı ya da azalışı yoksa ücretler işçilerin kendilerini ancak geçindirmeye yetecek kadar olan bir düzeyde kalır. *“Bir ülkenin zenginliği, çok fazla olmasına rağmen eğer uzun süredir gelişmiyor ise, orada emek ücretlerinin çok yüksek olmasını beklememeliyiz.”* (Smith, 1985: 67) Öyle ki beslenme, barınma gibi temel ihtiyaçlar ucu ucuna karşılanır ve nüfus ne artar ne azalır.

Ricardo’nun ücret üzerine söyledikleri de Smith’e yakındır. Ancak Ricardo’da piyasa fiyatı ve doğal fiyat kavramları Smith’e göre daha vurguludur (Kazgan, 2004: 87). Ricardo tarafından geliştirilen ücret teorisi, emeği de herhangi bir başka mal gibi alınan satılan bir mal olarak kabul eder. *“Tüm diğer şeyler gibi alınıp satılan, miktarı arttırılıp azaltılabilen emeğin de bir doğal bir de piyasa fiyatı vardır”* (Ricardo, 1997: 85).

Emeğin iki fiyatı vardır: doğal fiyatı ve piyasa fiyatı. Emeğe olan talep ve arzın uyumu ya da uyumsuzluğu emeğin piyasa fiyatının doğal fiyatına eşit olup olmamasını belirler. Emeğin doğal fiyatı, emek arzını sabit tutabilecek tüketim malları düzeyidir. Yani emekçilerin kendi varlıklarını ve ailelerinin yaşamlarını, nüfus artışı ya da azalışı olmadan

sürdürebilmelerini sağlayan gelir düzeyi, emeğin doğal fiyatıdır (Ricardo, 1997: 85). Çünkü bu fiyat (gerekli tüketim malları miktarı) emeğin tekrar üretilmesi için gereken emek miktarını ifade eder.

Ancak bir de piyasada geçerli olan, emekçilerin kendi ürünlerini, yani emeklerini, satabildikleri ve işverenlerin işgücü kiralayabilmek için fiilen ödemek zorunda kaldıkları bir başka fiyat vardır ki işte bu emeğin piyasa fiyatıdır. Bu fiyat emeğin doğal fiyatının üstünde ya da altında gerçekleşebilir. Bu farkı belirleyen ise emek arzı ve talebi arasındaki dengedir. *“Emeğin piyasa fiyatı, emeğe fiilen yapılan ödemedir ve bu ödemeyi arz ve talep oranları belirler. Emek, kıt olduğu zaman pahalı, bol olduğu zaman ucuzdur.”* (Ricardo, 1997: 86) Emek talebi emek arzını aşarsa, piyasa fiyatı doğal fiyattan yüksek; emek talebi emek arzının altında olursa piyasa fiyatı doğal fiyattan düşük olacaktır. *“Emeğin piyasa fiyatı, doğal fiyattan ne kadar saparsa sapsın, piyasa fiyatı, metalar için de geçerli olduğu gibi, doğal fiyata uyma eğilimindedir”* (Ricardo, 1997: 86).

Ayrıca aynı diğer mallarda olduğu gibi burada da arz düzeyi kendini süreç içerisinde talep miktarına uyarlayarak ürünün, emeğin, doğal fiyatından satılmasını sağlayacaktır. Ancak söz konusu meta emek olduğu için, arz artışı ya da azalışı, nüfus artışı ya da azalışı anlamına gelecektir. Piyasadaki ücretler doğal fiyatın (geçimlik seviyenin) üstüne çıktığında, emekçilerin nüfusu artacak, bu nüfus artışı piyasadaki geçerli ücreti yeniden doğal fiyata eşitleyecektir. Ricardo bu durumu şöyle açıklamaktadır:

“Emeğin piyasa fiyatı, doğal fiyatı aştığı zaman emekçinin yaşam koşulları iyileşmekte ve emekçi daha mutlu hale gelmektedir. Emekçi yaşamın temel gereksinimleri ve zevklerine daha büyük oranda sahip olma gücüne ulaşmış olduğu için artık sağlıklı ve büyük bir aile kurabilecektir. Ancak, ücretlerin yüksek olması nüfus artışını körükleyecek, emekçilerin sayısı artacak ve ücretler yeniden doğal fiyata düşecektir; ücretlerdeki artış zaman zaman emek arzını öylesine arttırır ki, ücretler doğal fiyatın altına bile inebilir” (Ricardo, 1997:86).

Herhangi bir şekilde piyasadaki geçerli ücretler doğal fiyatın altında olursa, nüfus azalmaya başlayacak, azalan nüfus piyasada geçerli olan ücretlerin tekrar doğal fiyata eşit olmasına

neden olacaktır. Ricardo'nun ücret hakkında öne sürdüğü fikirler de Smith gibi nüfus meselesi dolayısıyla zayıflamıştır. Ricardo da Smith gibi sınıf mücadelesinin ücretlerin belirlenmesinde önemli rol oynayabileceğini kabul etmemiş, nüfus değişimi sonucundan ücretlerin hep geçimlik düzeyde kalacağını iddia etmiştir. Dahası bu teori ücretleri geçimlik düzeyde tutabilmek için kullanılmak istenmiştir. Ancak hem ücretler geçimlik düzeyin çok çok üstüne çıkabilmiş, hem de nüfus gelirin belirli bir düzeyinden sonra ücretlerden bağımsızlaşmıştır.

Marksist ücret teorisi aslında Ricardo'nun ücret teorisinin geliştirilmiş bir biçimidir. Dahası Marksist fiyat teorisi de Ricardo'dan devralınmıştır. Ancak Marx'ta emek ile emek gücü ayrımı vardır ve kendisine göre ekonomi politığe yaptığı en önemli katkı bu ayrımdır. *“İşçinin sattığı şey, doğrudan doğruya emeği değil, onu kullanma hakkını geçici olarak kapitaliste devrettiği emek-gücüdür”* (Marx, 1999b: 42). *Emek-gücünden ise, insanın kendisinde bulunan ve hangi türden olursa olsun bir kullanım değeri üretirken harcadığı zihinsel ve fiziksel yetilerin toplamı anlaşılmalıdır”* (Marx, 1986: 183).

Teoriye göre ücret, emek gücünün fiyatıdır. Ücret, emeğin değil emek gücünün fiyatıdır. *“Kapitalist, bundan ötürü para ile onların emeklerini satın alıyor görünür. Onlar da, kapitaliste bu para karşılığında emeklerini satarlar. Ama bu ancak görünüşte böyledir. Oysa onların para karşılığında kapitaliste sattıkları emek gücüdür”* (Marx, 1999a: 19).

Değişim için üretilen, yani satılmak üzere üretilen mallara meta denir (Marx, 2005: 60–61). Metaların iki türlü değeri vardır. Kullanım değeri ve değişim değeri. Kullanım değeri metanın verdiği faydadır (Marx, 2005: 43). Değişim değeri ise metada birikmiş olan emeği ifade eder ve ürün bu ölçüte göre diğer mallar ile değiştirilir. Değişim değerini, o metanın üretilmesi için toplumsal olarak gerekli olan emek miktarı belirler. Emek gücü de tüm diğer metalar gibi alınır satılır bir maldır. Sermaye sahibi sınıf emekçilerden emek gücünü satın alır. Emek gücünü satın alırken ödediği fiyat ücrettir ve emek gücünün var edilmesi için gerekli emek miktarına, geçim araçları tutarına eşittir (Marx, 1986: 186).

Ancak belirli bir zaman diliminde kullanılan emek gücünü üretmek için gerekli olan emek miktarı ile o emek gücünün kullanımı sonucunda yaratılan değer arasında bir fark oluşur. İşte bu fark sermayedarın emek gücü kiralamasının nedenidir ve artı değer olarak ifade edilir. *“Ama emek gücünde somutlaşmış geçmişteki emekle bunun harekete getirdiği canlı emek, emek gücünün günlük muhafaza ve bakım giderleri ile bunun iş başında harcanması birbirinden tamamen farklı iki şeydir. Bunlardan ilki, emek gücünün değişim değerini belirler, ikincisi ise onun kullanım değeridir. İşçiyi 24 saat süreyle canlı tutmak için yarım günlük emeğin gerekli oluşu, onun bütün gün çalışmasına engel oluşturmaz. Bu nedenle, emek gücü değeri ile bu emek gücünün emek süreci içerisinde yarattığı değer, birbirinden tamamen farklı büyüklüklerdir; kapitalistin, emek gücünü satın alırken göz önünde bulundurduğu şey, işte iki değer arasındaki bu farktır”* (Marx, 1986: 209).

Emek gücünün değerini emek gücünün üretilmesi için gerekli olan emek miktarı belirler. Bunun anlamı işçi sınıfının çalışır vaziyette kalabilmesi ve yeni nesillerin çalışmaya devam edebileceği kadar üreyebilmesi için gerekli olan tüketim nesneleri toplamıdır. Ancak bu toplam dönemden döneme ve ülkeden ülkeye değişir. Bu gerekli minimum düzeyi, fizyolojik düzeyden ayırt eden, iktisadi gelişmişlik ve işçi sınıfı ile sermaye sınıfı arasındaki toplumsal mücadeledir (Marx, 1986: 186–187).

Teknolojik yapıdaki bir değişimden veya üretimdeki bir düşüşten kaynaklı olarak, emek talebi düşerse, emek arzı kendini hemen bu yeni seviyeye göre ayarlayamaz ve işsizlik oluşur. İşsizlik, işçileri kendi aralarında rekabete zorlar ve ücretler düşer. Ancak ücretlerin düşeceği bir alt sınır vardır ve bu işçi sınıfının fiziksel varlığını koruyabilmesini sağlayan minimum fizyolojik düzeydir. Tersine durumda, emek talebi emek arzını geçerse ücretler yükselme eğiliminde olacaktır. Ancak burada da ücret artışları, artı değerın sıfır olmasını sağlayamayacak bir düzeyde kalacaktır. Artı değerın oluşmadığı bu düzeyde, işverenlerin işçi çalıştırması için bir neden kalmaz.

İşte ücretin bu alt ve üst sınırları, işçiler ve sermayedarların mücadele edecekleri alanı belirler. İşçiler sendikalar aracılığıyla, işverenler kendi örgütlülükleri aracılığıyla ücretin

yukarı ve aşağı gidişini belirlemeye çalışırlar. Demek ki ücret aynı zamanda toplumsal mücadeleler sonucunda belirlenen bir fiyattır. Marx bu durumu şu şekilde betimler:

“Ama bazı belirli özellikler vardır ki, emek gücünün değerini yani emeğin değerini bütün öteki metaların değerlerinden ayırt ederler. Emek gücünün değeri, biri salt fiziksel ötekisi ise tarihsel ya da toplumsal olan iki ögeden oluşur. Emek gücü değerinin en uç sınırını fiziksel öge belirler, yani bu demektir ki, işçi sınıfının, geçinmesi ve yeniden üremesi, fiziksel varlığını sürdürmesi için, yaşamak ve çoğalmak için vazgeçilmez olan geçim araçlarını alması gerekir. Bu vazgeçilmez geçim araçlarının değeri, buna göre, emek değerinin en uç sınırını meydana getirir ... Salt fizyolojik olan bu öge yanında, her ülkede, emeğin değeri, geleneksel yaşam düzeyi ile de belirlenir. Bir yaşam düzeyi, yalnız fiziksel yaşamdan ibaret olmayıp, insanların içinde yaşadıkları ve içinde yetiştirilmiş oldukları toplumsal koşullardan doğan bazı gereksinimlerin doyurulmasıdır ... Emeğin değerine giren bu tarihsel ya da toplumsal öge artabilir ya da azalabilir, büsbütün ortadan kalkabilir, öyle ki, geriye fiziksel sınırdan başka bir şey kalmaz” (Marx, 1999b: 65–66).

Burada asıl olarak belirlenen emek gücünün üretilmesi için gerekli olan toplumsal emek miktarının ne olduğudur. Yani emek gücünün değişim değerinin ne olduğudur. İşte bu noktada ücreti diğer metaların fiyatlarından ayıran bir durum oluşmaktadır. Tüm diğer metaların fiyatlarını, onların değişim değeri ve bu değişim değerini o malın üretilmesi için gerekli ortalama toplumsal emek miktarı belirlerken emeğin fiyatını da değişim değeri belirler ancak bu değişim değeri (emeğin üretilmesi için gerekli ortalama toplumsal emek miktarı); teknolojik ve fizyolojik sınırlamalar içinde sınıf mücadelesi tarafından belirlenir.

“Demek ki, ücret yasası, değişmez bir yasa değildir. Bazı sınırlar içinde eğilip bükülemez değildir. Büyük bunalımların hüküm sürdüğü dönemler dışında, her zaman, her meslek için, ücretlerin, işçilerle patronlar arasındaki savaşında değiştirilebileceği sınırların belli bir kenar çizgisi vardır. Her olayda ücretler bir anlaşma yoluyla saptanır. Ve bir anlaşmada başka türlü eline geçebilecek olandan daha fazlasını elde etme şansı, en uzun ve en iyi direnişi gösterebilenindir” ... “Ama sendikaların savaşımı ile ücret yasası yürürlükten kaldırılamaz. Tersine, ancak bu savaşım, bu yasa doğru olarak uygulanır. Sendikaların direniş olanakları olmadan, işçi, ücret yasasının kurallarına, normlarına göre kendisine düşeni bile alamaz” (Marx, 1999b: 78–79).

1.2 CARİ İŞLEMLER DENGESİ

Farklı ekonomik ve siyasi birimler olarak örgütlenmiş uluslar, tüketimlerinin tamamını yurt içi üretimle gerçekleştirmezler. Tükettikleri ürünlerin önemli bir kısmını yurt dışından temin yoluna giderler. Yurt dışından yapılan bu ithalat nihai ürün olabileceği gibi, nihai

ürünün üretilmesinde kullanılan yatırım malları ya da nihai ürünün üretilmesinde rol alan ara malları, enerji, hammadde de olabilir. Ulusların kendi tüketimlerinde kullandıkları bu malları kendi üretimleri ile değil de, ithalat yoluyla temin etmelerinin ardında yatan temel etmen, aynı ürünlerin farklı maliyetlerle üretiliyor olmasıdır. Doğal koşullar, teknolojik gelişmişlik düzeyi, sermaye birikimin geldiği aşama, işgücünün eğitim düzeyi, iç politik süreçler gibi nedenlerle ülkeler farklı maliyet yapılarına sahiptir. Bu farklılığın sonucunda, aynı ürünleri bazı ülkeler daha pahalıya üretirken diğerleri daha ucuza üretir. Bu fark ulusların ticaret yapmasının altında yatan temel nedendir.

Her ülke tüketimini arttırmak için dışarıdan daha fazla ürün satın almak ister. Ancak bunun karşılığında başka bir takım ürünleri satmak zorundadır. Kısacası ithalat yapabilmek için ihracat yapmak durumundadır. Bu mal akımları dış ticareti oluşturur. Ancak ekonomilerin gelişmesi ile ulusların yaptıkları ticaretin boyutu ve kapsamı çok gelişmiştir. Mal ticaretinin yanında hizmet ticareti ve işgücü, sermaye gibi faktör akımları da uluslar arası değer değişiminin temel bileşenleri olmuştur. Farklı ulusal birimlerin yaptıkları her türlü ekonomik işlemler sonucunda ülke içine giren ve çıkan akımların dengesi de dış ödemeler dengesi olarak adlandırılır.

Cari işlemler hesabı ulusların yaptığı ticaret kalemlerinden oluşur. Bu hesabın alt kalemi dış turizm, uluslar arası taşımacılık, uluslar arası bankacılık, yabancı sermaye yatırımlarının kazancı, yurtdışı işçi gelirleri, lisans bedelleri gibi uluslar arası hizmetler; tek yanlı transferler ve en önemlisi olan mal ticaretidir. Tarım ürünleri, madencilik ve imalat sanayi ürünlerinden oluşan mal ticareti akımları dış ticaret dengesi olarak da adlandırılır.

Cari işlemler hesabı ülkelerin dış ticaret ve hizmet ticaretini kapsadığı için önemlidir. Bu hesap birkaç olguyu birden gösterir. Her şeyden önce ülkenin tasarruf dengesi buradan görülür. Eğer bir ülke kendi tasarrufları ile yatırımlarını gerçekleştiremiyorsa cari işlemler dengesinde açık meydana gelir. “Cari açık en genel anlamda dış kaynak transferini tarif eder ve yabancı tasarruf kullanımının en genel tanımıdır” (Yentürk, 2003: 269). Cari açık, dışarıya sunulan mal ve hizmet tutarının karşılanmadığı oranda bir mal ithalatı sayesinde

yatırımların gerçekleştiği anlamına gelebilmektedir. Tasarruf açığı olarak ifade edilen bu durum ancak ya borçlanma ya da var olan sermaye stokunun elden çıkarılması yoluyla karşılanabilir ki, iki durum da ne istenilir ne de sürdürülebilirdir. Borçlar, faizleri ile birlikte ödenmek durumundadır. Sermaye stokunun ya da bir üretim faktörü olarak toprağın satışı ise yurtdışına kar transferlerine neden olacaktır. Eğer cari dengesizlik mal ticaretinden kaynaklanıyorsa ki genelde böyledir, dış açık teknolojik bağımlılık anlamına da gelebilir. Yurt içinde yeterli teknolojinin olmaması, belirli ürün gruplarında dışa bağımlığa yol açabilir. Bu bağımlılık da dengenin sağlanmasını engeller. Bir başka neden de belirli doğal kaynakların yurt içinde bulunmamasıdır. Böyle bir durumda bu ürünler çerçevesinde dış alıma gitmek zorunluluktur. Diğer mal gruplarında bu açığı kapatmaya yetecek üretim yapılamaması dış dengeyi zora sokar. Ancak sanayileşmiş ülkelerin birçoğu petrol gibi ürünlerde dış alım yapmak zorunda olmalarına rağmen, gelişmiş sanayileri sayesinde dış fazla vermeyi başarabilmektedir.

Cari dengenin uzun süre sağlanamaması ile borçlanma ve servet satışına gidilmesi ülkeleri ekonomik ve politik karar alma süreçlerinde sıkıntıya sokar. Borç verenler ya da ülke içine sermaye getirmesi beklenenler, karşılığında ekonomik ve politik süreçlere müdahil olmayı talep edebilir. 1980'lerle birlikte dünya genelinde birçok ülke bu durumun örneklerini yaşamıştır. “Fazla yardım bağımlılık yaratmakta, fazla borçlanma dış ödemeler krizine yol açabilmektedir. Doğrudan yabancı yatırımlar makroekonomik öngörülere girdiğinde bağımlılık yaratabilmekte, ekonomide yabancı hâkimiyetine yol açabilmekte ve hisse almaya yönelik doğrudan yabancı yatırımlar az gelişmiş ülkenin yerli parasının aşırı değerlenmesine yol açarak ülkenin ihracatını köstekleyebilmektedir” (DPT, 1995: 16-17). Aynı süreç açık veren ülkeleri kendi yönelimleri ve planlamaları dışında da ihracata zorlamış, ihracatın bileşimini belirleme şansları olmamış, emek-kaynak yoğun mallar ihraç etmeye, bunu başaran için de ücretleri baskılamak durumuyla yüz yüze kalmışlardır. Tüm bunların ötesinde cari açıkları süreklileşen ülkeler, kullandıkları dış kaynak akımının kesilmesi durumlarında da krizlere girmiştir.

Gelişmekte olan ülkelerde uzun dönemli olarak verilen cari açığın, ülke ekonomisine en önemli etkilerinden biri de ücretlerin düşük tutulması yönündeki baskı yaratma eğilimidir. Bu baskı kendini ücretlerin yükselmesi sonucu ithalat artışı ve ihracat düşüşüne bağlı sürdürülemez açıkların oluşmasıyla göstermektedir. Önemli olmakla birlikte sorun tek başına tüketim malları ithalatındaki artış değildir. Açık veren ülkenin dünya ekonomisi ile entegrasyon şekli, bir yandan verilen açıkların nedeni üzerinde etkili olurken bir yandan da ücretleri etkiler. Gelişmekte olan ülkelerdeki en temel cari açık kalemi dış ticaret açığıdır. Bu ülkelerin borçlanma zorunluluğu duymaları da buradan kaynaklanır. Bu durumda dış ticarete neden sürekli açık verildiği, dış ticaretin bileşimi, sanayinin teknolojik yapısı ifade edilen soruların yanıtını içeriyor olabilir. Buradan giderek ücretler üzerinde tespitlerde bulunabilir. Tüketim malları dışında yatırım mallarında ithalata bağımlılık, ihracatın emek yoğun, düşük teknolojili, fiyatların temel rekabet unsuru olduğu sektörlerle dayanması gibi sanayi ve ticaretin içsel yapısı, cari açık ile ücretlerin düşük tutulması arasındaki bağı oluşturabilir.

Ancak cari işlemler dengesi üzerinde ücretlere ek olarak etki yapan birçok iktisadi değişken vardır. Bu değişkenler: yurt içi üretim noksanlığı, yurt içi ve küresel verimlilik şokları, gayri safi yurtiçi hasıla büyüme oranı, makroekonomik belirsizlikler, kamu ve özel sektör tasarrufları, yatırım düzeyi, bütçe dengesi, maliye politikaları, dış ticarete açıklık oranları, reel döviz kuru, dış ticaret hadleri, döviz kontrolleri, uluslar arası reel faiz oranları, ödemeler dengesi üzerindeki kontroller, bağımlı nüfusun bağımsız nüfusa oranı, borçluluk oranı, sahip olunan net dış varlıkların boyutu, ülkenin gelişmişlik derecesi, finansal derinlik olarak sıralanabilir. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerdeki cari işlemler dengesini sanayileşmiş ülkelerdeki büyüme oranlarının da etkilediği kabul edilmektedir.

Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'daki artış ya da harcanabilir yurtiçi gelirdeki artış cari dengeyi etkileyecek ilk değişken olarak ifade edilebilir. GSYİH artış oranındaki bir artışın cari açıktaki artışı arttırması beklenir. Büyüme tasarrufları arttıracaktır ancak yatırımları daha çok arttırdığı düşünülebilir. Ancak Calderon ve diğerleri (2002, s:25)'nin ulaştıkları bulgular, daha yüksek büyüme oranına sahip olan ülkeler daha büyük cari açık verir

şeklinde değil, belirli bir ülkenin büyüme oranındaki bir artış daha yüksek cari açığa neden olur biçimindedir.

Makroekonomik belirsizlikler de cari işlemler dengesi üzerinde etkili olur. Bu belirsizliğin bir göstergesi olarak enflasyon kabul edilebilir. Belirsizlik artarsa bir yandan yatırımlarda düşme meydana gelir, öte yandan ihtiyat güdüsüyle tasarruflarda bir artış beklenebilir. Böylece belirsizliğin cari denge üzerinde olumlu bir etkisinin olduğu ifade edilebilir.

Kamu ve özel tasarruflardaki artış cari dengesizliği azaltıcı yönde etki yapacaktır. Ancak Calderon ve diğerleri (2002:15)'nin bulgularına göre toplam tasarruflardaki artışın cari denge yönünde olumlu bir katkısı bulunmakla birlikte bu etki ayrıştırıldığında, özel tasarruflardaki artışın anlamlı bir katkı sağlamadığı asıl olumlu katkının kamu tasarruflarından geldiği öne sürülmüştür.

Reel döviz kurundaki değişimler de cari dengeyi etkileyecektir. Reel kurdaki artış yerli paranın değerlendirilmesi anlamındadır. Yerli paranın değersizleşmesinin, cari denge üzerinde olumlu bir katkısının olması beklenir.

Dış ticaret hadleri ihraç malları fiyatlarının ithalat malları fiyatlarına bölünmesi ile oluşturulan orandır. Ticaret konu olan malların fiyatlarından oluşmaktadır. Dış ticaret hadlerindeki düzelmenin cari açığı azaltıcı yönde etkisinin olması beklenir bir durumdur.

Ödemeler dengesi kontrolleri, sermaye akımları üzerindeki sınırlamalar, katlı kur uygulamaları, cari işlemler üzerinde sınırlandırmalar olarak ifade edilebilir. Ancak Calderon ve diğerleri (2002:15) ödemeler dengesi üzerindeki kontrollerin cari işlemler dengesi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etki bulamamışlardır.

Sanayileşmiş ülkelerin büyüme oranları olarak OECD ülkelerinin tamamındaki reel gayri safi yurtiçi hasıla artışı kabul edilebilir. Sanayileşmiş ülkelerdeki büyüme oranlarındaki artışın, gelişmekte olan ülkelerdeki cari dengeyi olumlu yönde etkileyeceği beklenebilir. Bu

bir yandan sanayileşmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelerin ihraç mallarına olan taleplerinin artmasıyla gerçekleşir, bir yandan da sermaye akımlarının gelişmekte olan ülkeler yerine sanayileşmiş ülkelerin arasında hareket etmesiyle gerçekleşir.

Uluslar arası reel faiz oranı olarak, nominal Londra Eurodolar oranlarının, sanayileşmiş ülkelerdeki tüketici fiyat endekslerinin ortalaması ile deflate edilmiş hali kullanılabilmektedir (Calderon ve diğerleri, 2002: 6). Uluslar arası reel faiz oranları ile cari denge arasında ters yönlü bir ilişkinin varlığından bahsedilebilir. Uluslar arası faizler düştükçe, yerli yatırımcılar dışarıdan daha fazla sermaye talep edecek ve denge bozulacaktır. Ayrıca yine uluslar arası faizin düşmesi yabancı yatırımcıları gelişmekte olan ülkelere yatırım yapmaya yöneltecek, gelişmekte olan ülkelerde kullanılabilecek bir sermaye arzı fazlalığı oluşturacaktır. Böylelikle daha yüksek miktarlarda gerçekleşen sermaye arz ve talebi daha yüksek oranlarda cari açık anlamına gelecektir.

Dış borçluluk oranı da cari dengeyi etkileyebilecek bir diğer ekonomik değişkendir. Dış borçluluğun bir göstergesi olarak dış borçların gayri safi milli hasılaya oranı kullanılabilir. Calderon ve diğerleri (2002:19) borçluluk ile cari açık arasında olumlu bir ilişki bulmuştur.

Ülkelerin gelişmişlik derecesinin ülkenin cari işlemler dengesini belirlediği düşüncesi kalkınma aşamaları hipotezi tarafından ortaya konulmaktadır. Bu yaklaşıma göre, yoksul bir ülke gelişirken sınırlı yurtiçi tasarrufları ile yatırımlarını finanse edemeyeceği için yüksek oranlarda cari açık verecektir. Kalkındıktan sonra ise bir yandan yeni yatırımları yurtiçi tasarrufları ile gerçekleştirebilecek bir yandan da kalkınırken gerçekleşen dış borçları geri ödeyebilecektir. Kalkınmanın ölçüsü olarak ise satın alma gücüne göre kişi başı gelir kabul edilebilir. Calderon ve diğerleri (2002: 20) bu yaklaşımı destekleyen sonuçlar bulmuşken, Chinn ve Prasad (2000: 8) ise yaklaşımı desteklemeyen sonuçlara ulaşmıştır.

Bağımlı nüfusun bağımsız nüfusa oranı, 15 yaşın altında ve 65 yaşın üstünde olanların toplam nüfusa oranları olarak ele alınabilir. Çalışmayan nüfusun toplam nüfus içindeki payının artmasının cari açığı artırıcı bir etkisinin olması beklenebilir.

Net dış varlıklar stokunun da cari işlemler üzerinde etkili olması beklenebilir. Net dış varlıklar stokunun milli gelire oranı arttıkça açıklar daha rahat finanse edilebilir. Bu durumda başlangıç koşulu olarak daha yüksek dış varlıklara sahip ülkelerin daha yüksek açıklar vermesi beklenebilir. Chinn ve Prasad (2000: 7)'in bulgularına göre net dış varlıkların etkisi sanayileşmiş ülkelerde cari açığı arttırıcı yönde olmuşken, gelişmekte olan ülkelerde anlamlı bir sonuca ulaşamamıştır.

Finansal derinlik de, tasarrufları belirleme yoluyla, cari işlemler dengesi üzerinde etkili olabileceği düşünülen bir kavramdır. Kavram genellikle para arzı M2'nin gayri safi yurtiçi hasılaya oranı ile temsil edilir. Chinn ve Prasad (2000: 9)'ın bulgularına göre gelişmekte olan ülkelerde finansal derinlik arttıkça, cari işlemler açıkları azalmakta ancak aynı gözlem sanayileşmiş ülkelerde yapılamamaktadır.

İhracat ve ithalat toplamalarının GSYİH'ya oranı ile temsil edilebilen dış ticarete açıklık oranı da cari dengeyi etkiler. Chinn ve Prasad (2000: 11) dış ticaret açıklığının cari dengeyi geliştirmekte olan ülkeler için olumsuz etkilediğine dair bulgulara ulaşmıştır.

1.3 CARİ İŞLEMLER AÇIĞI VE ÜCRETLER ARASINDAKİ İLİŞKİNİN ZEMİNİ OLARAK İMALAT SANAYİ

Türkiye ekonomisinin en önemli kırılganlıklarından biri, belki de en önemlisi, dış ticaret açığı ve cari işlemler açığıdır. Türkiye'de yaşanan ekonomik krizler incelendiğinde genelde cari işlemler açığının temel bir kriz kaynağı olduğu görülür. “Bu dört krizin (1929, 1958, 1978, 1998) ilk üçünde dış borçların ödenme sorunuyla sorunlarıyla karşılaşmış (moratoryum ilanı), sonuncusu (moratoryum ilan etmeden) ‘özel’ destekle aşılmıştır. (Kazgan, 2005:ix) Ancak iktisadi büyümenin gözlemlendiği hemen her yıl ekonomi cari

açık vermiştir. Kaynak girişi büyüme hızını belirleyen en önemli etmenlerden biri olmuştur. “Bu tür bir gelişme sonuçta yatırım-büyüme değişkenleri ile ithalat harcamaları arasında önemli bir bağımlılık yaratır. Diğer bir deyişle, bu ülkelerde büyümenin hızlanması ithalatın da hızla artmasına neden olur” (Berksoy, 1985: 137). Ne zaman ki dış kaynak girişinde aksama olmuştur, ülke büyümesinde de aksama meydana gelmiştir.

Açık vermek dış tasarruf kullanmak anlamına gelir fakat bu açıklara göre şekillenmek sürekli yeni tasarruflara ihtiyaç duymaktır. Konjonktür değişimleri sonucu yeni dış tasarruflar ülke içine girmektense çıkmayı tercih edebilir ya da çıkma olmasa bile yeni girişler sağlanamayabilir. Türkiye de kredibilitesini yitirdiği dönemlerde dış kaynak kullanamaz hale gelmiş ve bu durum ülkenin krize girmesine neden olmuştur. Süreci kısaca dışa bağımlı bir sanayi yapısının ithalat gerçekleştiremedikçe üretim yapamaması olarak açıklayabiliriz. Dış açıklar sürdürülemez hale gelince durgunluklar ya da çöküşler kaçınılmaz hale gelmiştir.

Ödeme krizlerine, gayri safi hasılanın küçülmesi ya da düşük büyüme oranları ve düşük ücret düzeyi ile yanıt verilebileceği gibi uzun dönemde daha farklı bir yanıt vermek de mümkün olabilir. “Gelir dağılımındaki çarpıklık ki, içinde geliştiği sistemin doğal sonucudur, üretiminde tüketim mallarına ağırlık veren bir yapısal arızanın nedenidir. Üretim (dolayısıyla tüketim) arttıkça, bu malların üretilmesi için gerekli ara ve yatırım malları için dış ekonomilere bağımlılığı artıyor, ödemelerinde önemli açıklar meydana geliyor. Bu **hastalık**, az gelişmişliğin değil hızlı gelişmenin sonucu olarak ortaya çıkmıştır; daha hızlı **gelişme de çaresidir**” (Türkcan, 1981:xxi) [Koyular yazara aittir].

Ekonominin sürekli cari işlemler açığı vermesinde en önemli alt hesap dış ticaret açıklarıdır. Ancak 1980 öncesi süreç ile sonrası kıyaslanırsa, 1980 öncesinde dış açıklar farklı nedenlere dayanmaktadır denilebilir. 1980 öncesi dönemde Türkiye sanayi malları ithalatçısı, tarım ürünleri ihracatçısı bir ülkedir. Bu ayrım bile tek başına bir ülkenin dış açık problemi yaşayacağını ima eder. Başka hangi etkenler olursa olsun, ihracatı tarım ürünlerine dayanan, ithalatı ise sanayi ürünlerinden oluşan bir ülkenin dış ticaret açığı

vermesi beklenen bir durumdur. Hizmet kalemlerinin de bu farkı kapatması pek beklenmemelidir çünkü hizmet sektörünün tamamı rekabete açık değildir; sanayi sektörünün ise tamamı rekabete açıktır. Nitekim hizmet sektörü Türkiye’de de dış açıkları kapatamamıştır.

1980 sonrası dönemde ise durum farklıdır. 1980 sonrası dış ticaret verilerine bakıldığında çok farklı bir mal bileşimi görülür. Artık ülke sanayi ürünleri ihracatçısıdır. İlginç olan ise, buna rağmen dış ticaret açığının sürmesidir. Hatta öyle ki, bir yandan da hizmetlerde, özellikle turizmde, fazla verilmesine rağmen ticaret açığı kapatılamamakta ve cari açığa dönüşmektedir. Tarım ürünleri ihracatçısı, sanayi ürünleri ithalatçısı bir ülke için bu durum normaldir ancak ihracatı da sanayi ürünlerden oluşan bir ülke için bu dengesizlik incelemeye değer bir durumdur.

1980 sonrası süreç aynı anda emek gelirlerinde yaşanan büyük değişme ile de bir kırılma noktasıdır. “Ancak sermayenin bu bölüşüm ilişkilerinin yeniden yapılandırılması mücadelesine ve isteğine tepkisi sert olmuş, bölüşüm ilişkilerinin mücadelesinin kuralları ve koşulları sermaye adına 12 Eylül 1980’deki askeri bir müdahale ile yeniden tanımlanmış, çalışma hayatına yönelik kurallar yeniden düzenlenmiş, sermaye için yüksek karlar sağlayacak bir yapıya kavuşturulmuştur (Akkaya, 2008:12).” “Reel ücretler ülke tarihinde görülmemiş oranda bir düşüş yaşamıştır. Ücretlerin yeni düzeyi uzun süre düşük seyretmiş, ücret katma değer oranları ise hiçbir dönem 1980 öncesi dönemi yakalayamamıştır (Şenses ve Taymaz, 2003: 9). 1991–1994 arası ve 1999, 2000 yılları hariç ücretler, hep baskı altında tutulmuş, her türlü iktisadi zorlanma karşısında ilk kısıntı yapılacak alan olarak görülmüştür (Şenses ve Taymaz, 2003: 9).

Emek verimliliğindeki artışlar düşünüldüğünde ise ücretlilerin görelî durumunun istisnasız bir süreklilik içinde bozulduğunu ifade edebiliriz. Kamu harcamalarının içeriğini ve vergi politikalarını ücretliler-ücret dışı gelir sahipleri ikilemi içinde değerlendiresek aynı olguyu farklı bir alandan gözlemlemiş oluruz. Tüm dönem boyunca ücretlilerin yararlandığı kamu hizmetleri parasız ise paralı hale getirilmiş, piyasa koşullarının altında fiyatlandırılmışsa

piyasa koşullarına uygun olarak fiyatlandırılmaya başlanmıştır. “Kamu tüketim ve yatırım harcamalarında olağanüstü kesintiler pahasına sağlanması beklenen bu politika sonucunda kamusal alanın sınırlarının alabildiğince daraltılması öngörülmekte ve kamunun geleneksel olarak kar amacı gütmeyen tüm sosyal altyapı faaliyetleri finansal sermayenin spekülative alanına çekilmektedir (Yeldan, 2002: 28)”. Teşvikler sermaye kesimine doğru akıtılırken, faiz ödemeleri ayrı bir kaynak aktarma mekanizması haline gelmiştir. Gelir vergisinin toplam vergi içindeki payı eritilmiş yerine dolaylı vergiler getirilmiştir. Kurumlar üzerindeki vergi yükü hafifletilip, ücretler üzerindeki yük arttırılmıştır. Kısacası ücret dışı gelir sahiplerinin kazandığı, ücretlilerin ise kaybetmek zorunda kaldığı bir dönem yaşanmıştır.

78 krizi ile birlikte yaşanan dış kaynak gereksinimi sorununa yönelik olarak, ücret gelirlerini baskılamak böylece maliyetleri düşürmek, bir yandan da tam da bu düşen ücretler ve daraltılan talep aracılığıyla ihracat için kullanılacak arz fazlalığının yaratılması gündeme gelmiştir. Ücretlerin aşındırılması enflasyondan da yararlanılarak 1987’ye kadar sürmüştür. 1989 yılından itibaren ise ücretler tekrardan yükselmeye başlamıştır. Öyle ki 1993’e gelindiğinde ücretli kesimler 1980 sonrası kayıplarını fazlasıyla telafi etmiştir. Süreç, 1994 krizi ile sonuçlanmıştır.² 1994 krizi gerçekleşmeden önce, sermaye gelirlerini azaltmadan (hatta arttırarak), ücretli ve tarımsal kesimlerin bu gelir artışlarını finanse edebilmesinin yolu, 1989 açılımı ile birlikte önemli oranda dış kaynak kullanımı olmuştur.

1994’de bir kez daha kriz bir dış denge krizi biçiminde yaşanmış ve ücretli kesimlerin önemli gelir kayıplarına uğramayı kabul etmesi ile aşılabilmektedir. Ancak ücretler bu düzeyde kalmamış tekrar yükselmiş, bu sefer de süreç 2001 krizi ile son bulmuştur. Bir kez daha kriz dış dengesizlik biçiminde yaşanmış, aşılması için ücretlilerden fedakârlık istenmiştir. İçinde bulunduğumuz süreç 2001 sonrası süreç olarak adlandırılabilir. Bu süreçte de ücretler hafif bir yükselme göstermiş ve bununla birlikte yükselmenin devam

² Ücretliler ile toplumun diğer düşük gelirli kesimlerinin gelirlerinin 1980 sonrası dönemde genelde paralel olarak hareket ettiğini belirtelim. Ayrıca 1989–1993 arası süreçteki ücret artışlarına tarımsal gelir artışları eşlik etmiştir (Boratav, 2004:193)

etmesi dış denge için bir tehdit olarak kabul edilmiş ve kriz sonrasındaki ücret yükselişi çok sınırlı bir düzeyde tutulabilmiştir.

1980 dönüşümü ile her ne kadar tarım ürünlerinden sınaî ürünleri ihracatına geçilmiş olsa da; uluslar arası pazarlara eklenmede seçilen uzmanlaşmanın sonucu olarak Türkiye, bir yandan dış açık vermeye devam etmiş, diğer yandan da ücretleri baskılama ihtiyacı sürekli kılınmış görünmektedir. Zaman içinde sınaî mamul ihracatçısı bir ülke haline gelinmiştir. Ancak düşük katma değerli mallarda ihracatçı, yüksek katma değerli mallarda ise ithalatçı bir ülke olarak dünya ekonomisi ile bütünleşilmiştir. “Türkiye uluslar arası iş bölümünde ihracata dayalı büyüme stratejisi doğrultusunda standart teknolojiler ve ucuz işgücü ile üretimde uzmanlaşmaya devam etmektedir. Düşük sabit sermaye yatırım oranı ve üretim bileşimini yerli-yabancı özel sektörün kararlarına ve uluslararası anlaşmaların düzenlemesine teslim etme siyaseti, Türkiye’yi mevcut üretim kaynağı donanımıyla neyi ucuz üretebiliyorsa onu üretmeye mahkûm etmektedir (Bağımsız Sosyal Bilimciler, 2005, s15).” Kısmen teknolojik, kısmen tarihsel (1980 sonrası süreçte işçi sınıfının etkisiz kalması gibi) olarak karşılaşılan kısıtlar çerçevesinde seçilmiş olan bu bütünleşme biçimi diğer sonuçlarının yanında iki olguya yol açmış gözükmektedir: ücretlerin baskılanma ihtiyacının ve dış dengesizliğin süreklilik göstermesi. *“Emek-yoğun sektörlerin teknoloji-yoğun sektörler karşısındaki ticaret hadlerinin sürekli olarak bozulması, emek-yoğun sektörlerde uzmanlaşan Türkiye benzeri ekonomilerin dış dünyaya düzenli bir kaynak transferinde bulunduğu kanıtıdır. Söz konusu ticaret yapısında kararlılık göstermenin ve dış ticareti bu sektörler aracılığı ile artırma isteğinin doğrudan sonucu ücret maliyetlerinin baskı altına alınmak istenmesidir”* (Bağımsız Sosyal Bilimciler, 2005: 15).

Rekabetçi piyasalarda, tüketim malları sanayinde, emek-kaynak yoğun, düşük teknoloji malların ihracatında uzmanlaşma doğal olarak ücretleri en temel maliyet kalemi haline getirir. *“Dış ticarete bu tarz uzmanlaşma ister istemez ülkemizde işgücü maliyetinin sürekli baskı altında tutularak Türkiye’de sınıflar arası gelir bölüşümünü sermayenin arzusunun göre şekillendirmeye yaramaktadır* (Bağımsız Sosyal Bilimciler, 2005: 15). Bu alanda yoğunlaşan sanayi, ücret artışını doğrudan önemli bir maliyet artışı olarak yaşayacakken,

dış ticaretin yapısı gereği ücret artışı ile oluşacak talep artışı ithalatı da arttıracaktır. Bu ilişkinin yanında oligopol piyasalardan, bilime dayalı, sermaye yoğun, yüksek teknoloji mal ithal edip; rekabetçi piyasalarda, emek yoğun, standart teknoloji mal ihracatında bulunmak kendi başına bir dengesizlik unsuru olacaktır. Yüksek katma değerli ürünler alıp, düşük katma değerli ürünler satmak aynı anda hem dış dengeyi olumsuz etkileyecek hem ücretleri baskılama ihtiyacını sürekli kılacaktır. İhraç mallarının esas olarak, gelir talep esneklikleri düşük (gıda, tekstil gibi), fiyat talep esnekliklerinin yüksek (demir çelik gibi) ve emek yoğun (tekstil, madeni eşya) (Şenses ve Taymaz, 2003: 10) mallardan oluştuğu; ithal edilen malların ise sermaye yoğun, fiyat talep esneklikleri düşük, gelir talep esnekliği yüksek mallardan (petrol, bilime dayalı endüstriler, yatırım malları) oluştuğu gözlenmektedir. Bunun anlamı bir yandan dış ticaret açıklarının sürekli olması iken bir yandan da ücretlerin en önemli maliyet, dolayısıyla rekabet unsuru haline gelmesidir. Böylece sanayi yapısı cari işlemler açığı dolayısıyla, ülkedeki ücret seviyesini belirleyen ve ekonominin tamamını ücret artışlarına karşı aşırı duyarlı hale getiren temel sebep olmaktadır.

Geniş Ekonomik Kategoriler sınıflamasına göre, Türkiye tüketim malları ihracatçısı, ara ve yatırım malları ithalatçısı bir ülke görünümü sergilemektedir. “Ekonomik büyüme hızımız cari işlemler hesabını yakından etkilemektedir. Bu ilişki büyük ölçüde artan üretimin ara malı ithalatını da arttırması yoluyla ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, yatırımların büyüdüğü dönemlerde ithalatımız da hızla artmaktadır (Özatay, 2006: 39)” Bu biçimiyle uzmanlaşma bir kez daha, bir yandan dışa bağımlılığı getirirken, diğer yandan da yaratılan katma değer düşüklüğü dolayısıyla ücretleri baskılamayı gerektirir. Sonuçta her ne kadar tarım malları ihraç eden ülke konumundan sanayi malları ihraç eden ülke konumuna geçilmiş olsa dahi seçilen uzmanlaşma biçimiyle; ücretler sanayinin var olabilmesi ve dış dengesizliğin en azından sürdürülebilmesi için yükselmemesi gereken bir fiyat olarak karşımıza çıkmaktadır. Tüketim mallarında ihracatçı, ara ve yatırım mallarında ithalatçı yapı mevcutken dış ticaret açığı vermemek mümkün görünmemektedir. Dış ticaret dengesini sağlamak adına gerçekleştirilmek istenen her ihracat hamlesi yeni yatırım malları ithalatı nedeniyle ithalat artışına neden olacaktır. Ara mallarında da ithalata bağımlı bir yapı oluşmaktayken, ihracat

artışı ithalat artışıyla gerçekleştiği için, dış ticaret dengesine ihracat tarafından olumlu bir katkı beklenmemelidir. Türkiye benzeri gelişmişlikte olan birçok ülkenin aynı malların arzını sürekli arttırıyor olması, bu malların fiyatında düşüş beklemeyi gerektirir. Hal böyle iken, ara ve üretim malları gruplarında ithal ikamesine gitmek, ihracatı arttırma çabalarından çok daha anlamlı görünmektedir. “Türkiye, ucu 1930’larda esas 1960’larda dayanıksız ve dayanıklı tüketim mallarıyla başlayan kendi ilk Sanayi Devrimini, yatırım malları ve ileri teknoloji mallar üreterek ikincisi ile tamamlamak zorundadır” (Türkcan, 1985: 256).

Bir diğer sınıflandırma olan Teknoloji Düzeyine Göre Standart Endüstri Toplulaştırması’na göre sektörler, teknolojik düzeylerine göre ‘düşük düzeyde, orta-düşük düzeyde, orta-yüksek düzeyde, ileri düzeyde teknolojili’ endüstriler olarak dört grupta sınıflandırılmıştır. Bu sınıflamaya göre, Türkiye imalat sanayinde, ihracatın teknoloji düzeyi düştükçe arttığı ve ağırlıklı olarak düşük teknolojili sanayilere dayandığı; ithalatın ise teknoloji seviyesi yükseldikçe arttığı ve ağırlıklı olarak yüksek teknolojili sanayilerden oluştuğu söylenebilir. “Ülkemizde ileri teknoloji ihracatı 1995 yılında 1,2 milyon dolar olarak belirtilmiştir. Bu göstergeye göre Türkiye düşük teknoloji ülkeleri grubunda yer almaktadır (Karacasulu, 2000: 45) Teknolojik düzeye göre yapılan sınıflandırmaya göre sınaî yapının dış ticarete dengesizliğe neden olması beklenmelidir. Ayrıca düşük teknolojili ürünlerde diğer sektörlerdeki ücretleri vermek mümkün görünmemektedir. Zira ihracatın koşulu ücretlerin düşük tutulması ile fiyat rekabeti yapmaktır. Böylece sınaî yapının, dış dengeyi sağlamak için ücretleri düşük tutmayı koşullaması öngörülebilir. Düşük teknoloji ile üretilen ürünlerde ücretler önemli bir maliyet dolayısıyla rekabet unsuru haline gelebilmektedir. Emek maliyetlerinin artması ürünlerin dünya pazarında rekabetini zorlamaktadır. Düşük teknolojiye dayalı ürünlerde uzmanlaşma ile sürekli açık verilmesi arasında bir nedensellik ilişkisinin olduğu düşünülebilir. Düşük teknolojiye dayanan ürünlerin dünya pazarlarında üreticisi çoktur, hızla yeni rakipler piyasalara girebilir. Bu ürünlerin fiyatları düşme eğiliminde olur. İleri teknolojiye dayalı ürünlerin üretilmesi ise, sınırlı sayıda ülkenin elinde olan teknolojiye dayandığı için zordur. Bu ürünler dünya çapında daha oligopolist yapıda satılır. Dolayısıyla fiyatlarının düşmesi pek beklenmez.

Bir başka sınıflandırma da üretimde kullanılan faktör yoğunluklarına göre yapılmakta olan Teknolojik Yönelimine Göre Sektörel Sınıflama'sıdır. Bu sınıflamada sektörler emek yoğun, kaynak yoğun, ölçek yoğun, uzmanlaşmış, bilime dayalı endüstriler olarak 5 grup altında toplulaştırılmıştır. İmalat sanayinin yapısı bu sınıflandırma kapsamında analiz edildiğinde, temel eğilim olarak emek yoğun sektörden bilime dayalı sektöre doğru gidildikçe üretimin ve özellikle de ihracatın azaldığı gözlemlenir. Emek yoğun sektörün üretim ve istihdam içinde büyük paya sahip olduğu görülür. İhracat çok büyük oranda, net ihracat ise sadece bu sektöre dayanır. Bilime dayalı sektörün ise üretimde ve istihdamda payı düşükken, en yüksek net ithalat/üretim değerine sahiptir. *“Bu açıdan Türkiye'nin uluslar arası işbölümündeki yerini tanımlayan sektörel ihracat ve ithalat kompozisyonuna bakıldığında, 'emek ve kaynak yoğun' sektörlerde net ihracatçı, 'teknoloji ve yüksek vasıflı işgücü yoğun sektörlerde ise net ithalatçı olduğu görülmektedir (Köse ve Öncü, 2006:111)”*. “Tablodan çıkan en temel sonuç, toplam sanayi ürün ihracatının çok büyük bir kısmının başta emek yoğun mallar olmak üzere, kaynak-yoğun ve ölçek yoğun mallardan oluşması, buna karşılık bilime dayalı ve uzmanlaşmış ürünlerin payının son yıllardaki kırıktanmaya karşın, hala çok düşük düzeyde kalmış olmasıdır (Şenses ve Taymaz, 2003: 8).” Sektörlerdeki teknolojik ilerlemeye eşlik eden üretim düşüşü ve çok daha hızlı olan ihracat düşüşü ve ithalat artışı, cari işlemler açığı ile düşük ücretler arasında imalat sanayinin teknolojik yapısı aracılığıyla bir ilişkinin kurulabileceğini ima eder. Geri teknolojilere dayanan ihracat ve ileri teknoloji endüstrilerde artan ithalat oranları, dengesizliklere neden olmakta, dengeyi sağlamak ya da dengesizliği sürdürülebilir boyutlarla sınırlamak ise ücretleri baskılamakla mümkün olabilmektedir. *“Emek ve kaynak yoğun sektörlerin, teknoloji ve yüksek vasıflı işgücü sektörlerine kıyasla daha düşük katma değer yaratan ve sürekli ticaret hadleri kayıplarına maruz kalan yapısal özellikleri dikkate alındığında, bu tür sektörlerde uzmanlaşmanın refah açısından sonuçlarının artış değil, kayıp olma olasılığı daha yüksektir” (Köse ve Öncü, 2006:111).*

Çalışmanın ana ekseninde olmamakla birlikte, cari işlemler açığının borçlanma ve borç arttırıcı diğer sermaye hareketleriyle finansmanının başlı başına bir sorun yaratıcı etmen

olabileceği ifade edilmelidir. Bu borçların anapara ve faiz ödemeleri ekonominin üzerinde ek bir yükür. Elbette bu ödeme reel olarak yapılmak zorundadır. Yani Türkiye daha fazla ihracat, daha az ithalat yapmaya zorlanacaktır. Bu zorlama ise, ücretlerin baskılanması için bir başka neden olmaktadır ve ileride bu neden kendisini daha fazla hissettirecektir. “Türkiye’nin 2003 ve 2004 yıllarında uluslararası finans piyasalarında sunduğu yüzde15’e ulaşan reel faizlerin ve bu yolla dış dünyaya aktarılan kaynağın ardında da ücretli emeğin yukarıdaki şeklide açıkça görülen artan sömürsü yatmaktadır” (Yeldan, 2005b). Ayrıca çalışmada imalat sanayi içindeki sektörler arasında bir ayrıma gidilmiş, hangi sektörlerin dış ticaret dengesini sağlamada ve ücretlerin yükselmesinde daha elverişli olduğu incelenmiştir. Ancak 1980 sonrası süreçte, imalat sanayi içindeki teknolojik ayrımlardan öte, toptan sanayileşmenin kendisi tehdit altında olduğu öne sürülebilir. Süreç boyunca yatırımlar sanayiden hizmetlere; ticarete konu sektörlerden, ticarete konu olmayan sektörlerle doğru kaymıştır. Yatırımlardaki sanayi ve ticarete konu sektörler payının azalmasının, geriden gelen bir ülke olarak Türkiye için vahim olabileceği ifade edilebilir. “Kaynakların ticarete konu olmayan sektörlerle yönelmesi, özellikle imalat sanayii yatırımlarında ortaya çıkan durgunluk, ülke ekonomisinin geleceği için çok ciddi sorun yaratmaktadır” (Yentürk, 2003:146). Yine çalışmanın kapsamı çerçevesinde ele alınamayan ancak ücretleri dolaysız bir biçimde etkileyen bir faktör olan yüksek oranlı işsizliğin de bu çerçevede ele alınabileceği öne sürülebilir. “Türkiye ekonomisinde son yıllarda gittikçe artan işsizliği azaltmanın en temel yolu, üretken sektörlerdeki sabit sermaye yatırımlarının artırılmasından geçmektedir” (Eşiyok, 2002: 84). Geçerken değinilebilen son bir konu ise sanayinin içsel yapısının olumlu bir değişim yaşayabilmesinin temel koşullarından birinin daha yüksek tasarruf oranlarına ulaşabilmek olmasıdır. Sanayinin içsel yapısında böyle bir dönüşüm sağlayabilen Doğu Asya ülkelerindeki tasarruf oranı örnekleri bu açıdan anlamlıdır. “Uzak Doğu Asya ülkelerinin kalkınmalarında en temel parametreler yüksek tasarruf ve yüksek birikim oranlarında dayalı ekonomik gelişme olmuştur (Eşiyok, 2004: 2) Ancak tasarruf oranını arttırmanın yolu olarak ücretleri düşürmenin istenilen sonuçları vermediği, 1980 sonrası Türkiye süreci düşünüldüğünde, ifade edilebilir. Gelir dağılımının bozulması sonucu servet marjinal tüketim eğilimi daha az olan dar bir kesimin elinde birikmekte ancak bu birikim yatırıma, üretken yatırıma dönüşmemektedir.

Bu genel yapının dışında ihracatı ithal girdiye bağımlı hale gelmiştir. “Nitekim, ihracat için yapılan üretimde ithal girdinin payının yüzde 66.5’e kadar çıktığını ve ithalat faturasının kabardığını gözlemliyoruz (Sönmez, 2005:25).

Sanayi ve dış ticaret yapısının bir başka sonucu ise dış ticaret hadlerinin aleyhe dönmesidir. “Küresel düzeyde değerlendirildiğinde ticaret hadlerinin doğal kaynak ya da emek yoğun mallar üreten çevre ülkeler aleyhine düzenli olarak bozuluşu, bu ülke bloğunun uluslar arası ticaretteki eşitsiz değişim ilişkilerini yansıtan somut bir gösterge olarak yorumlanmalıdır” (Köse ve Öncü, 2006: 85). “Öte yandan, ticaret hadleri çeşitli ülkelerin ihraç ve ithal malları içinde yer alan üretim faktörleri arasındaki değişme oranı ve bu değişme oranının zaman içindeki gelişmesi olarak yorumlanmaktadır. Ticaret hadlerinin bu şekilde yorumlanması halinde, eğer eğilim bir ülkenin aleyhine ise o ülkenin üretim faktörlerinin diğer ülke veya ülkelerin üretim faktörleri ile değişme oranının düşüyor olması, dolayısıyla ticaretten doğan kazançların karşı ülkelere gitmesi demektir. Türkiye yıllarca, bütün çaba ve özverilere karşın, bu durumdan kurtulabilmiş değildir (Kip, 2005: 24).” Ancak en olumsuz sonuç, üretilen mallarda emek ücretinin önemli bir maliyet unsuru haline gelmesi, böylece ücretlerin en temel rekabet unsuruna dönüşmesidir. Tüm bunların sonucu olarak ülke ekonomisi, düşük ücret ekonomisi haline gelmektedir.

Bu genel tabloda cari işlemler açığının bir krize neden olmasına müsaade etmeden ücret artışlarının sağlanabilmesinin yolu dünya ekonomisine eklemlenme biçimini değiştirmektir. Tüketim malları yerine ara ve yatırım mallarına, standart teknoloji içeren mallardan ileri teknoloji içeren mallara, emek yoğun mallardan sermaye yoğun mallara yönelmektir. Ücret artışlarının yolunun teknolojik yapıyı değiştirmekten geçtiği ifade edilebilir (Cooper, 1995: 46).

Sanayi ve dış ticaret yapısının yukarıda belirtilen özelliklere sahip olması durumunda, ihraç edilen malların teknolojilerinin çabuk yaygınlaşması, düşük ölçeklerde üretilibilmeleri,

rekabetçi piyasalarda satılmaları, gelir talep esneklikleri düşük, fiyat talep esneklikleri yüksek olmaları, mal fiyatlarının temel rekabet unsurunu oluşturması, ücretlerin temel maliyet (dolayısıyla temel rekabet) unsuru olması beklenmelidir. İthal edilen malların ise teknolojilerinin zor yaygınlaşması, daha büyük ölçeklerde üretilebilmeleri, oligopol piyasalarında satılmaları, gelir talep esnekliklerinin yüksek, fiyat talep esneklikleri düşük olması, mal fiyatının temel rekabet unsurunu oluşturmaması, ücretlerin tali bir maliyet unsuru oluşturması (dolayısıyla temel rekabet unsurunu oluşturmaması) beklenmelidir. Bu beklentiler dış ticaret açıklarının ve ücretlerin düşürülmesi eğiliminin nedeni olarak imalat sanayinin yapısını işaret etmektedir. Dış ticaret hadlerinin aleyhe dönmesinin altında da aynı nedenin yatmakta olduğu düşünülebilir. Ancak çalışmanın konusu açısından asıl sorun sanayi yapıdan kaynaklı olarak, üretilen mallarda emek ücretinin önemli bir maliyet ve rekabet unsuru haline gelmesi ve dış açık baskısıyla ülkenin, düşük ücret ekonomisi haline gelmekte oluşudur. Bu yaklaşımla planlanan çalışma, ücretler ile cari açık arasındaki ilişkiyi açıklayabilmek için imalat sanayi analizi olarak gerçekleştirilmiştir. Çalışmadaki temel perspektif açısından, ‘Türkiye’de cari işlemler dengesi ile ücretler arasındaki ilişkiyi tartışmak imalat sanayii tartışmaktır’ olarak özetlenebilir.

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE EKONOMİSİ:

FARKLI DÖNEMLERDEKİ ANA EĞİLİMLERE BİR BAKIŞ

Türkiye’de 1980 öncesi ve sonrası dış ticaret, ücret ve esas olarak da sanayi politikaları arasındaki önemli bazı farklılıkları belirtmek ve kısa bir değerlendirme yapmak gerekir. Daha sonra 1980 sonrası imalat sanayi oluşturulan veriler kullanılarak alt sektör ayrımına gidilmeksizin, ihracat ve ithalat değerleri, ücretler, sermaye yoğunluğu çerçevesinde analiz edilecektir.

2.1 1960 Öncesi Ekonomi Politikaları

1980 öncesi dönem olarak ifade ettiğimiz tarih asıl olarak 1960’lar ve 1970’lerdir. 60’lardan öncesi için uzun bir değerlendirme yapmayı çalışmanın kapsamı bakımından gerekli bulmuyoruz. Cumhuriyet’in ilk 7 yılının dışa açık, özel sektör öncülüğünde bir inşa süreci olduğunu ifade edebiliriz. Ancak bu süreç kapitalist ekonominin hukuki ve siyasi alt yapısının oluşturulabildiği, sanayileşmenin ise başarısızlıkla sonuçlandığı bir inşa sürecidir. 1930’da başlayan ve II. Dünya Savaşı sonrası sürece kadar süren dönem ise, devlet öncülüğünde sanayileşmenin ve korumacı politikaların damgasını vurduğu bir süreçtir. Bu dönemi bir yandan başarılı bir sanayileşme dönemi bir yandan da kapitalist ekonominin alt ve üst yapısının derinleştirildiği bir dönem olarak ifade edebiliriz. II. Dünya Savaşı’nın bitiminden 1960’a kadar olan süreç ise asıl olarak tarımda uzmanlaşma üzerinden dış dünya ile yeni bir entegrasyon denemesidir. Fakat bu deneme kendi içinde bazı çelişkiler, zikzaklar (devletçilikten uzaklaşma denemesi ve hemen ardından devletin sanayide payının arttırılması, ithalatta serbestleştirmeler ve ticaret dengesinde açıklar verilmesi üzerine yeniden yasaklamalar gibi) içermiştir ve 1954’ten itibaren de korumacı yanları ağır basmaya başlamıştır (Boratav, 2004: 107, 108, 109). 1960’lara gelindiğinde politika değişikliğini içeriden zorunlu kılan bir süreç yaşanırken dışarıda ise uygun bir konjonktür oluşmuştur. Açık pazar koşulları çerçevesinde tarım ürünleri üzerinden dünya ekonomisiyle entegrasyon ve devletin sürükleyici ağırlığı olmayan bir sanayileşme politikası ile devam edilemeyeceğinin

görülmesi yurt içinden politika değişiminin zemini olmuştur. Dışarıda ise, Sovyetler Birliği ile mücadele içindeki Batı Bloku'nun genel olarak kendi müttefiklerini, bağımlılık ilişkilerini zedelemeyecek (hatta derinleştirecek) tarzda, kalkındırma hedefi çerçevesinde hareket etmesi ve kendi ekonomilerinin de bu süreçten olumlu etkilenmesi (dahası ihtiyaç duyması), politika değişikliğine dış destek olmuştur.

Dış dünyada bu destek belirli bir işbölümüne dayanıyordu. ABD, İngiltere ve Kıta Avrupası'nda keynesgil politikalar uygulanıyor, refah devleti anlayışı, sosyal güvenlik kurumları, asgari ücret, yüksek devlet harcamaları, bütçe açıkları yaygın uygulamalar haline geliyordu. Ancak bu yaklaşım sadece merkez ülkeleri için politikalar içermiyordu. Aynı zamanda çevre ülkeleri için de politika önerilerine sahipti ve bu öneriler merkezdeki gidişata destek veriyordu. Çevre ülkeler tarım ürünleri, hammadde ve bazen de temel tüketim malları ihracatçısı olarak gelişmiş sanayi ülkelerine ucuz tüketim malları sağlarken, o ülkelerin yatırım malları endüstrilerine pazar oluşturuyorlardı. Bu dünya sistemi içinde, gelişmekte olan ülkeler kendi tüketim malları ve ara malları sektörlerini, ülkeden ülkeye değişen düzeyde olsa da, inşa ettiler. Yeni dönem genel olarak ithal ikamesi ya da planlı kalkınma dönemi olarak adlandırılmıştır.

2.2 1960-1980 Dönemi Ekonomi Politikaları

Türkiye 1960-1980 arası ithal ikameci bir kalkınma dönemi yaşamıştır. Planlı dönem olarak da adlandırılan bu süreçte kamu, uzun dönemli sanayileşme stratejilerinin oluşturulmasında ve bu strateji hedeflerine ulaşılması için gerekli olan üretim ve yatırımların gerçekleştirilmesinde temel önemde bir rol oynadı (Köse ve Öncü, 2000).

Yeni dönemin ilk temel farkı iktisat politikalarının planlama temeline oturtulmasıdır. Kamu yatırımları 5 yıllık planlar çerçevesinde yapılmakta, özel sektör ise teşvik politikalarından yararlanabilmek için bu planlar çerçevesinde yatırımlarına yön vermek durumunda bırakılmaktaydı. Böylece ulusal kaynak kullanımı planlar çerçevesinde belirlenmişti. Planlama ile birlikte dönemin bir başka ayırt edici özelliği kamunun sanayideki varlığının tartışmasız kabulü olmuştur. 1960 öncesi de devlet sanayi yatırımları yapıyor ancak bu yatırımlar hem belirli bir plan çerçevesinde yapılmıyor,

hem de devlet sanayiden çekilmeli söylemi ile birlikte gerçekleşiyordu. Planlama dönemi ile birlikte kamunun sanayideki varlığı kabul edilmiş oldu ve böylece devlet kesimi sınaî yatırımlara düzenli ve yüksek miktarlarda kaynak aktararak hızlı bir sanayileşme temposu yakalanabildi.

Kamu kesiminin önderliğinde gelişen sanayileşme çabaları ilk etkilerini dayanıklı tüketim mallarında ve kısmen de ara mallarında gösteriyordu. 50'lerin sonunda yaygın tüketim mallarının yurt içinde üretilme aşaması zaten tamamlanmıştı. Artık sıra beyaz eşyaların yurt içinde üretimine gelmişti, bu sürece kahverengi eşya üretimi eşlik edecekti. Ara mallarında ise devlet demir çelik, alüminyum, bakır, petro-kimya, inşaat malzemeleri üretimini üstlenmişti. Temel ara mallarının kamu kesimince ucuza piyasaya sunulması da sanayileşme hedefine ulaşmak için verilen önemli bir destekti.

Dış ticaret rejimi ise kambiyo kontrolleri, kotalar ve sabit kur üzerine kurulmuştur (Boratav, 2004). Döviz kuru sabit tutulmakta ancak katlı kur uygulanmaktadır. Turistik harcamalar, tüketim malları, lüks mallar ithal edilirken yüksek kurdan işlem görmüş, çeşitli mallara ek ithal vergileri konmuştur. Yatırım malları, sınai hammadde ithalatı ise daha düşük kurdan gerçekleşmiş ve ithalat vergilerinden muaf tutulmuştur. Çeşitli teşvik ve yasaklardan oluşan sistem, her aşamada denetim gerektirmiştir. Bu denetimler bürokrasiye ve bürokratik yöntemlere ihtiyaç yaratmış olsa da, sanayiye selektif destek verilebilmesini sağlamıştır.

Ekonomide dış bağımlılığı azaltması beklenen bu süreç tam tersi sonuçlanmıştır. İhracatın ithalatı karşılama oranı her geçen yıl azalmış ve dönem dış kaynak krizi ile sonlanmıştır. İthal ikamesi adı ile anılan bu dönemde ithalatın ihracat tarafından karşılanamamasında çeşitli etkenler rol oynamıştır. Bunlardan ilki ithalat gereksinimi yüksek olan dayanıklı tüketim malları sektörünün hızlı gelişimidir. Bu sektördeki hızlı üretim artışları ithalat artışına da neden olmuştur. Bir diğer neden ise yatırım malları kesimindeki üretim artışının, ara malları üretimindeki artışın gerisinde kalmasıdır (Boratav, 2004: 120). Böylece yüksek tempolu yatırımlar ile üretim artışı sağlanmış ancak bu yüksek ithalat ihtiyacı anlamına gelmiştir. Son olarak da 1960'larda (1973'e kadar) dünya çapında ucuz enerji-ucuz petrole dayalı bir sanayileşme çizgisinin hakim

olduğunu belirtmeliyiz. “... İkinci Dünya Savaşı sonrası genişleme döneminde baskın olan teknolojik rejim, düşük maliyetli petrole ve enerji-yoğun malzemelere dayanıyordu (petrokimya ürünleri ve sentetik maddeler)” (Taymaz, 1993: 15). Aynı eğilim Türkiye için de geçerlidir. Sanayileşme düzeyi ilerledikçe ithal enerji miktarı da artmış, fakat petrol fiyatları düşüken pek sorun yaratmayan bu durum, 1973’teki petrol fiyatlarındaki artışlardan sonra önemli bir dengesizlik kalemi haline gelmiştir.

İmalat sanayinin genel görünümüne bakarsak, yatırım malları konusu dışında olumlu bir değişimden bahsedebiliriz. Tablo 1’den de görüleceği üzere, yaygın tüketim malları’nın payı %66’dan %39’lara gerilemiş, ara malları üretiminin payı ise %20’lerden %42’ye yükselmiştir. Ancak yatırım mallarının payı %8.4’ten %7,5’a düşmüştür ki sanayinin iç yapısındaki temel olumsuzluk buradadır.

Tablo 1. İmalat Sanayiinin Yapısı: 1963, 1980

	Üretim Değerinden Paylar (%)				
Yıllar	Y.T.M	D.T.M.	A.M.	Y.M.	Toplam
1963	66.7	4.4	20.5	8.4	100
1980	39.8	10.1	42.6	7.5	100
Y.T.M.:Yaygın tüketim malları, D.T.M.:Dayanıklı tüketim malları, A.M.:Ara mallar, Y.M.:Yatırım malları					

Kaynak: Boratav (2004:133).

Dış kaynak krizi ile sonuçlanan dönem belki ihracat artışları ile dengeye oturtulabilirdi. İhraç ürünleri ise neredeyse tümüyle tarıma dayanıyordu ve dönem boyunca ihracatın kompozisyonunu değiştirme perspektifi olmamıştır. Ekonomisi büyüyen bir ülke olarak Türkiye sanayi ürünleri ithalatını, sanayi ürünleri ihracatı ile karşılamak zorundaydı fakat bunun için ihracatçı olacağı sektörler yurt içi pazarlarda yeterli olgunluğa ulaşmalıydı. İşte ithal ikamesi dönemi olarak adlandırılan dönem, dış ticaret dengesini düşündüğümüzde ithal ikamesini sağlayamamış olsa da, ihracatın sanayiye dayandırılması için gerekli olan sanayi tabanının yaratılmasını sağlamıştır.

Her ne kadar ithal ikamesi dönemi olarak anılsa da, dönem boyunca dış bağımlılık azalmamış; artmıştır. Boratav (2004) tarafından da bu durum dönemin farklı adlandırılmasıyla tespit edilmiş, “içe dönük dışa bağımlı genişleme” ile

isimlendirilmiştir. İthal ikamesinin gerçekleşmemesi kendini dış ticaret açıklarında ortaya koymuş, sonuçta bu açıkların boyutları dış denge krizlerine neden olacak büyüklüklere erişmiştir. En sonu 1978’de ülke ekonomisi mevcut politikalar çerçevesinde içinden çıkamayacağı bir krize girmiştir. 1978 krizine çözüm olarak önerilen istikrar programları, paketleri ya da politikaları uygulama alanı bulamadı. Bunlardan en kapsamlısı ve uygulanma şansı bulunanı 24 Ocak Kararları idi. 24 Ocak Kararları öncesinde IMF kaynaklı (ya da yurttiçi sermaye çevreleri kaynaklı) tavsiyeler ülkenin içinde bulunduğu politik ortamdan dolayı hayata geçirilemiyordu. Nitekim 24 Ocak Kararları da hemen uygulanamamıştır. Ancak başta işçi sınıfı olmak üzere toplumsal muhalefetin 12 Eylül darbesi aracılığıyla bastırılması ile yeni bir sanayileşme ve entegrasyon yoluna girilmiştir.

2.3 1980 Dönemi Ekonomi Politikaları

Askeri yönetimin gücü sayesinde, yeni iktisat politikalarını uygulamak için toplumun tüm sınıflarının onayını ya da desteğini almaya gerek kalmamıştır. Askeri yönetim öncesi süreç toplumsal sınıfların konsensüsü ya da emekçi sınıfların güçlü mücadeleleri ile şekillenmişken, 1980 sonrası süreç ise sermaye sınıfının tek başına politika belirleyeni olduğu bir evre olarak yaşanmıştır. Bu güç dengesi değişimi, sonuçlarını tüm iktisat politikalarında göstermiştir. Yeni dönem ihracata dayalı sanayileşme dönemi olarak adlandırılmıştır. Dönem içinde önemli ihracat artışlarının gerçekleştiği ve ihracatın sanayi ürünleri tabanına oturtulduğu bir gerçektir. Ancak sanayileşme hedefi için aynı derecede iyimser olmak zordur. İhracat artışlarının ve ihracat ürünleri kompozisyonundaki değişimin nasıl sağlandığını düşündüğümüzde, yeni dönemin özünü ücret gelirlerini ve diğer emekçi sınıfların gelirlerini baskılamak, böylece yurttiçi talebi düşürmek, oluşan arz fazlasını ihraç etmek olarak ifade edebiliriz. Nitekim bu dönem Boratav (2004) tarafından “sermayenin karşı saldırısı” adıyla isimlendirilmiştir.

Temel özellikleri, reel devalüasyon, pahalı döviz, serbestleşen ithalat, ihracata verilen vergi iadeleri ve ucuz krediler, temel mallara verilen sübvansiyonların kaldırılması, fiyatlar serbest bırakılırken ücretlerin bastırılması ve iç talebin daraltılması olan bu yeni

dönemi, dış ticaret, sanayi politikaları ve bölüşüm ilişkileri açısından kısaca gözden geçirelim.

Dış ticaret politikasında ana yöneliş dışa açılma doğrultusundadır. Dışa açılma, güçlü ihrac teşvikleri, düşen emek maliyetleri ve 1980 devalüasyonunun etkilerinin kaybolmasını önleyen döviz kuru politikaları aracılığıyla sanayi ürünlerde dünya piyasalarına girmek olarak anlaşılmıştır. İthalatta miktar kontrolleri kaldırılmış, gümrük tarifeleri indirilmiş, çok güçlü ihracat teşvikleri verilmiştir. Döviz kontrolleri hafifletilmiş, bankalar ve firmaların yurtdışında döviz tutmalarına, dış piyasalardan borçlanmalarına izin verilmiştir. Ağustos 1989’da sermaye hareketlerinin de serbest bırakılması ile dış dünya ile birleşme derinleştirildi. 1995 yılında AB ile Gümrük Birliği’ne gidildi ve Dünya Ticaret Örgütü’ne üye olundu. Böylece dış ticarete serbestleşme tamamlanırken, büyüme, sanayileşme, istihdam gibi temel parametrelerin belirleyenleri uluslar arası piyasalar olmuştur.

Bu sürece eşlik eden sanayi politikaları ise 1980 öncesi döneme damgasını vuran selektif sanayileşme politikaları yerine, “yansız” sanayileşme politikaları; kamu öncülüğünde sanayileşme yerine, devletin sanayiden çekilmesi ve özelleştirmeler olmuştur. 1980 öncesinde Kamu İktisadi Teşebbüsleri’nin yanında, kur ve faiz politikaları, sanayi ve dış ticarete selektif krediler ve teşvikler, özel sektöre ucuza sağlanan girdiler, gümrük koruması ile kamu kesimi sanayiye geliştirmekte, desteklemekte ve yönlendirmekteydi. 1980 sonrası dönemde ise böyle bir hedefin varlığı tartışmalı hale gelmişken bu araçların bizzat kendileri de kamu kesiminin elinden alınmıştır. Yeni dönemde fiyat kontrolleri, sübvansiyonlar, dış ticarete miktar kısıtlamaları kaldırılmış, faiz ve döviz kurunun oluşması piyasaya bırakılmış, kamu yatırımları önce düşürülmüş, sonra durma noktasına gelmiş, ardından özelleştirmeler ile devletin sanayideki payı tümünden geriletilmiş, kamunun yatırım yapacağı alanlar olarak da ticarete konu olmayan mallar (başta ulaştırma ve enerji olmak üzere) örtük olarak kabul edilmiştir.

Daha derin bir analiz yapmadan, yüzeysel olarak sanayi ve dış ticaret politikaları birlikte değerlendirildiğinde, Boratav (2004:121)’de yazılanlara başvurabiliriz: “Sınai

gelişme belli bir olgunluk derecesine henüz gelmemiş iken iç pazardaki talep düzeyini deflasyonist politikalarla kısan ve devalüasyon, reel ücretlerin dondurulması veya ihracatın sübvansiyonu gibi yöntemler uygulayarak maliyetlerle ilgili handikapları yapay olarak aşan iktisat politikası önlemleri geçici ve kısa dönemli çözümlerdir. Sınai ürünler ihracatının ciddi ve sürekli bir ilerleme göstermesinin nesnel koşulları, sanayileşme sürecinin belli bir eşiği aşacak düzeye ulaşmasında; sınai yatırımlarda modern teknoloji ve optimum ölçeklerin gerçekleşmesinde ve emek veriminde uzun dönemli artışların sağlanmasında yatar.” Nitekim Türkiye sanayisi ve dış ticareti de kısa vadeli geçici çözümler ile çok uzun süre ilerleyememiş, kendini tekrarlayan dış kaynak krizleri önlenememiştir.

Gelir politikası kısmına gelince, belki de yeni dönemin en önemli farkı burada kendini ortaya koymuş, ücret gelirleri il 7 yılda reel olarak %30 oranında geriletilebilmiştir. “Bu dönüşümün ilk aşamasını temsil eden 1980-87 döneminin iktisat politikaları açısından temel özelliği, ücretlerin düşürülmesi yoluyla yurtiçi talebin daraltılması ve yurtdışı pazarlara ihraç edilecek bir artığın yaratılması oldu. Bu dönemde reel ücretler, bir yandan sendikal hareketin yasal olanaklarının giderek daraltılmasıyla, bir yandan da emeğin politik örgütlenmesi üzerine getirilen yasakların artırılması yoluyla hızla geriletilmiş ve ücretli emeğin imalat sanayii katma değeri içindeki payı 1980 yılındaki değerleri ile kıyaslandığında özel sektörde % 27.5’ten, 1987’de % 17’ ye; kamu sektöründe ise % 25’ten % 13’ e düşürülmüştür” (Köse ve Öncü, 2000: 81).

Askeri yönetim ve devamındaki yarı-askeri yönetim, emek gelirleri üzerindeki baskıyı sistemleştirdi, yasallaştırdı, yaygınlaştırdı. Böylece seçimler ile “demokrasi”ye geçildiğinde de emekçilerin hak kayıpları sürdürülebildi. “Bu sürecin çalışanlar açısından en önemli etkisi 1960’lı yıllarda kazanılan sosyal hakların askıya alınarak, işgücü piyasaları üzerindeki baskıların artması oldu. Bu bağlamda ilk olarak, sendikal örgütlenmeler, grev ve toplu sözleşme hakları üzerine yasal sınırlamalar getirildi. Kamu sektöründe yeni iş sözleşmeleri yaratılarak sözleşmeli/kapsam dışı çalışanların yaygınlaştırılmasına gidildi. Sendikalaşma ve toplu pazarlık hakları sınırlandırılmış olan bu grupların ücretleri başlangıçta görece olarak daha yüksek tutularak, kamu çalışanlarının bu statüyü kabul etmeleri teşvik edildi. Bu tür uygulamaların tümü kamu

kuruluşlarında bir tür istihdam esnekliği sağlamaya yönelmekteydi” (Köse ve Öncü, 2000: 81).

1980 sonrası imalat sanayideki değişimleri, eğilimleri incelemekten ve içsel çözümlemesini yapmadan önce, son olarak imalat sanayinin anlamı üstünde durmak gerekir. Her şeyden önce, *“hızlı verimlilik artışı, teknolojik ilerleme ve ekonominin geneline yönelik yarattığı diğer dışsallıklar ile imalat sektörü gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerinde kritik bir öneme sahiptir* (Doğruel ve Doğruel, 2008: 21)”. Türkiye gibi nüfusu büyük ve dünya talebi için önemli olan bir hammadde tabanına sahip olmayan ülkeler için sanayi vazgeçilmezdir. Kalkınma sürecindeki bir çok faktör içinde belki de en önemlisi ve diğerlerini de belirleyen etken sanayidir. 1960’lardan beri, kriz yılları dışında, sanayideki büyüme hızı GSMH büyüme hızından yüksektir. Toplam ihracat içindeki imalat sanayi payının artışı ise çok daha belirgindir. 1960’larda %13-20 arasında oynayan bu pay, 1970’lerde %20-40’lar arasında oynamaya başlamış, 80’lerden sonra ise hızla %90’lara (1990’da %81, 1999’da %90) ulaşmıştır (TÜİK, 2007). Bu göstergeler ülkedeki son 50 yıllık büyümenin ve ihracat artışının temel gücünün imalat sektörü olduğunu ima etmektedir.

2.4 1980 Sonrası İmalat Sanayi Genel Görünüm

İmalat sanayi verilerini iki ve dört haneli düzeyde inceleyerek, içsel çözümleme yapmadan önce, 1980 sonrası Türk imalat sanayinin genel görünümüne bakmak faydalı olacaktır.

Tablo 2. İmalat Sanayi Genel Görünümü

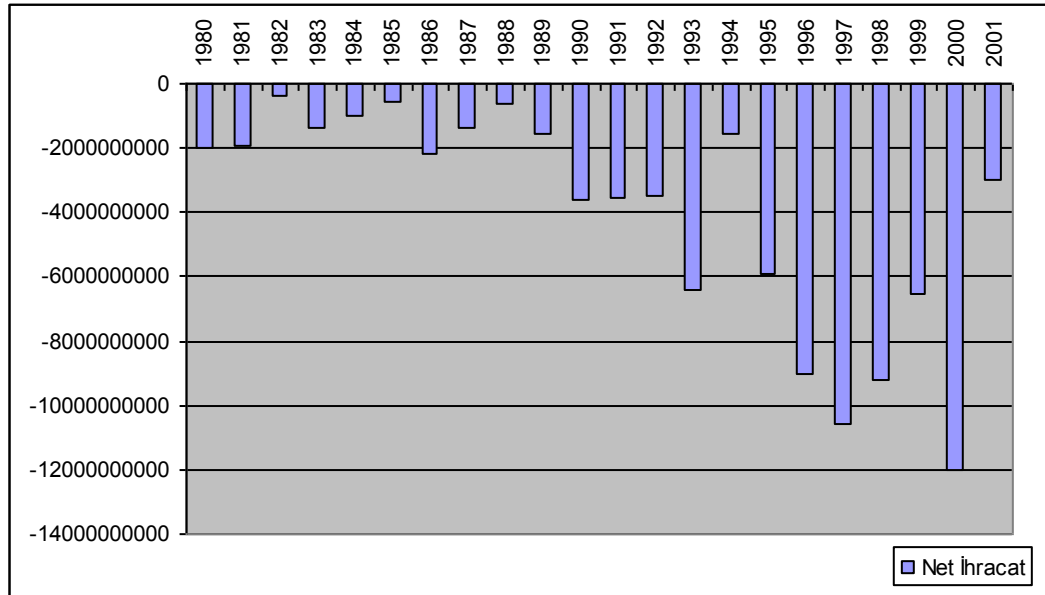
Yıl	Net ihracat	(K/L)	Saat başı ücretler (1)	Saat başı ücretler (2)	İthalat / katma değer	İthalat / üretim	İhracat / katma değer	İhracat / üretim	Net ihracat / katma değer	Net ihracat / üretim
	YTL	YTL / saat emek	YTL/ saat emek	YTL / saat emek	birimsiz	birimsiz	birimsiz	birimsiz	birimsiz	birimsiz
1980	-1961783303	6,156225	1,93144	2,19137	0,4455	0,1726	0,2062	0,0799	-0,2393	-0,0927
1981	-1930289373	6,187025	2,58048	2,83323	0,4388	0,1732	0,2959	0,1168	-0,1429	-0,0564
1982	-356940527	6,545696	1,69146	1,86127	0,4318	0,1584	0,3936	0,1444	-0,0382	-0,0140
1983	-1370896445	6,11232	1,92578	2,11981	0,5238	0,1835	0,4126	0,1446	-0,1112	-0,0390
1984	-1017986716	6,533514	1,68369	1,8634	0,7112	0,2254	0,6240	0,1978	-0,0872	-0,0276
1985	-530682982	6,959041	1,40139	1,55603	0,6895	0,2264	0,5435	0,2110	-0,0469	-0,0154
1986	-2200594391	7,095466	1,28795	1,52164	0,5890	0,2160	0,4337	0,1590	-0,1553	-0,0570
1987	-1372669684	7,278376	1,32932	1,49584	0,6515	0,2323	0,5544	0,1977	-0,0971	-0,0346
1988	-628170318	7,713957	1,37156	1,59796	0,5719	0,2212	0,5346	0,2068	-0,0373	-0,0144
1989	-1545786833	8,133816	1,63467	1,95948	0,5234	0,1994	0,4282	0,1631	-0,0952	-0,0363
1990	-3607969708	8,708192	1,97672	2,24113	0,5630	0,2287	0,3515	0,1428	-0,2115	-0,0859
1991	-3528647623	9,901954	2,77052	3,16196	0,5234	0,2258	0,3351	0,1445	-0,1884	-0,0813
1992	-3497079133	9,796404	2,6849	3,43438	0,5067	0,2214	0,3416	0,1493	-0,1650	-0,0721
1993	-6420671473	10,24056	2,71522	3,54494	0,5917	0,2617	0,3134	0,1386	-0,2782	-0,1231
1994	-1550990865	11,28496	2,20372	3,02385	0,5792	0,2490	0,5111	0,2198	-0,0680	-0,0292
1995	-5883093754	11,27563	2,02573	2,3671	0,7532	0,3029	0,4998	0,2010	-0,2534	-0,1019
1996	-9051938301	11,4668	1,97063	2,31132	0,9855	0,3907	0,5685	0,2254	-0,4170	-0,1653
1997	-10570358521	11,14793	2,07444	2,45958	0,9766	0,3936	0,5644	0,2274	-0,4122	-0,1661
1998	-9185081167	11,07782	2,15027	2,55199	0,9542	0,3830	0,5831	0,2341	-0,3711	-0,1490
1999	-6559612092	12,24512	2,49285	2,9744	0,8934	0,3630	0,6210	0,2523	-0,2724	-0,1107
2000	-12020294582	12,06079	2,54389	3,07359	1,1365	0,4287	0,6444	0,2431	-0,4921	-0,1856
2001	-3010781884	9,9926	1,70357	2,30866	0,9716	0,3662	0,8583	0,3235	-0,1133	-0,0427

Kaynak: TÜİK verilerine dayanarak hesaplanmıştır.

Analiz TÜİK'ten elde edilen verilere dayanılarak yapılan hesaplamalar sonucu oluşturulan Tablo 2'deki değerler çerçevesinde gerçekleştirilecektir. Öncelikle tabloda yer alan kavramları ve nasıl elde edildiklerini açıklamakta fayda vardır. Net ihracat, yıl

çinde gerçekleşen ihracat değerinden ithalat değerinin çıkartılması ile elde edilen değerdir. K/L oranı daha sonra vereceğimiz sermaye stoku hesaplamalarına dayanmaktadır. Sermaye stoku TÜİK'in verdiği yatırım serisinden türetilmiştir. Yılda çalışılan işçi saat toplamı ise emek kavramı olarak kabul edilmiştir. Böylece her yıl için sermaye stokunun, çalışılan işçi-saat toplamına bölünmesi ile K/L oranı elde edilmiştir. Saat başı ücretler ise iki farklı kavrama göre iki ayrı seri olarak türetilmiştir. Birinci yaklaşımda ücret geliri olarak, ücretle çalışanlara yapılan yıllık ödemeler kabul edilmiştir. Ücretle çalışanlara yapılan yıllık ödemelerin, yılda çalışılan işçi saat toplamına bölünmesi ile saat başı ücretler(1) elde edilmiştir. Diğer yaklaşım ise ücret gelirlerini, kök ücret artı ikramiyeler, yıllık izin ücretleri, sosyal sigorta işveren primi, hafta tatili ve genel tatil ücretleri, her türlü sosyal yardımlar ve işçilere ait diğer giderleri de içerecek tarzda geniş tanımlamaktır. Bu tanımlamayla işgücü maliyetine ulaşılmış olunur. Bu işgücü maliyetinin, çalışılan işçi saat toplamına bölünmesi ile saat başı ücretler(2) serisi elde edilmiştir. Son altı sütün ise TÜİK'ten alınan ithalat, ihracat, katma değer, üretim değeri verilerinin oranlaması ve daha önce hesaplanan net ihracat serisinin de bu oranlamalara katılması yoluyla türetilmiştir.

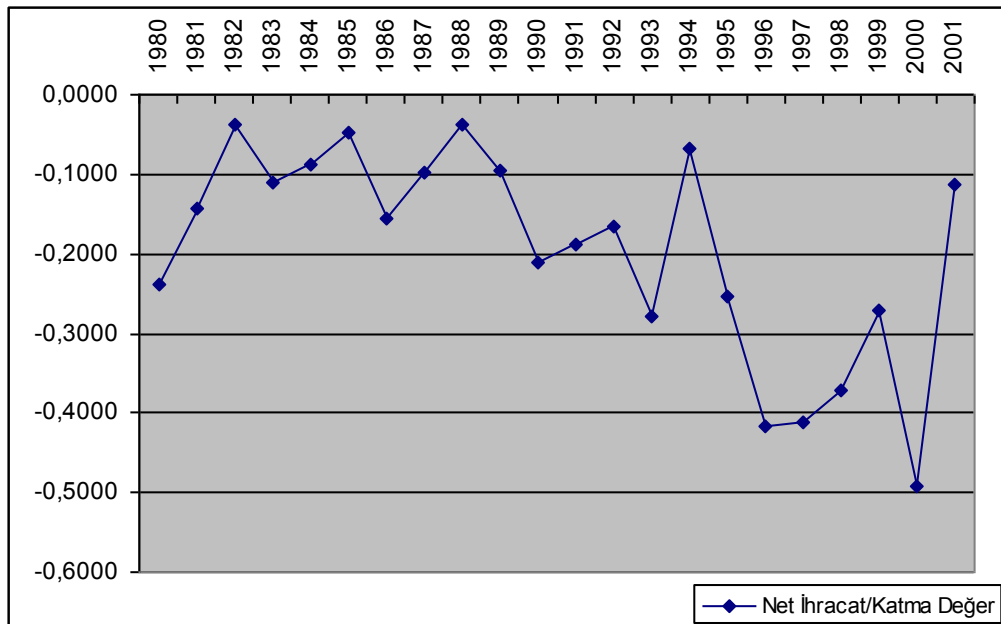
Grafik 1. İmalat Sanayi Ticaret Dengesi



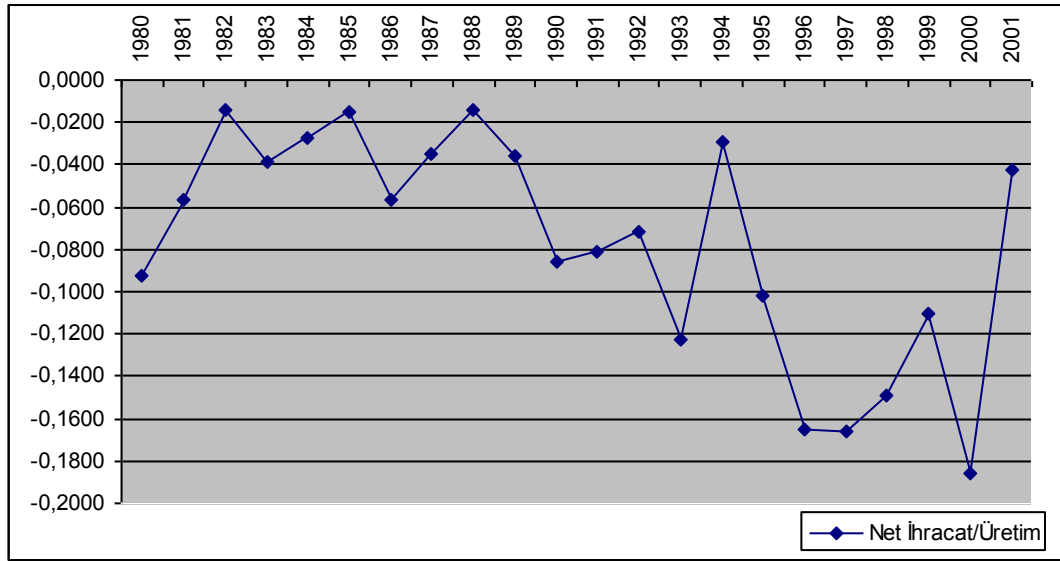
Kaynak: TÜİK verilerine dayanarak hesaplanmıştır

İlk olarak imalat sanayi için ticaret dengesini ele alabiliriz. Grafik 1’de görüldüğü üzere, ele aldığımız 22 sene boyunca imalat sanayi ticaret açığı vermiştir. İmalat sanayinin bu dengesizliği, tarım ürünleri ve madencilik ile de karşılanamamış ve dış ticaret dengesizliğine neden olmuştur. Dış ticaret dengesizliği, hizmetler dengesindeki fazlalıkla da karşılanamadığı için sonuçta kronik cari işlemler açığı meydana gelmiştir. Cari işlemler açığı finanse edilemez hale gelince de, kaynak girişinin sürdürülebilmesi için ücretlerin düşürülmesi gündeme gelmiştir (bu ilişki üzerinde daha sonra durulacaktır). Hemen göze çarpan bir başka özellik ise imalat sanayiindeki açığın ancak kriz yıllarında azalması, bunun dışında artma eğilimi göstermesidir. 1980-1988 arası belirgin olmayan net ihracattaki açığın artış eğilimi, 1989’tan itibaren çok belirgin bir hal almıştır. 1994, 1999, 2001 yılları trendden farklılıkları ifade eder ki bu yıllar kriz yıllarıdır. Böylece dış ticaret dengesizliğinin giderilmesinin ancak ekonomik daralma ile gerçekleşmesine izin veren sanayi yapının oluştuğu ifade edilebilir. Aynı ilişki net ihracat/katma değer ve net ihracat/üretim grafiklerinden de gözlemlenmektedir.

Grafik 2. Net İhracat/Katma Değer Oranı

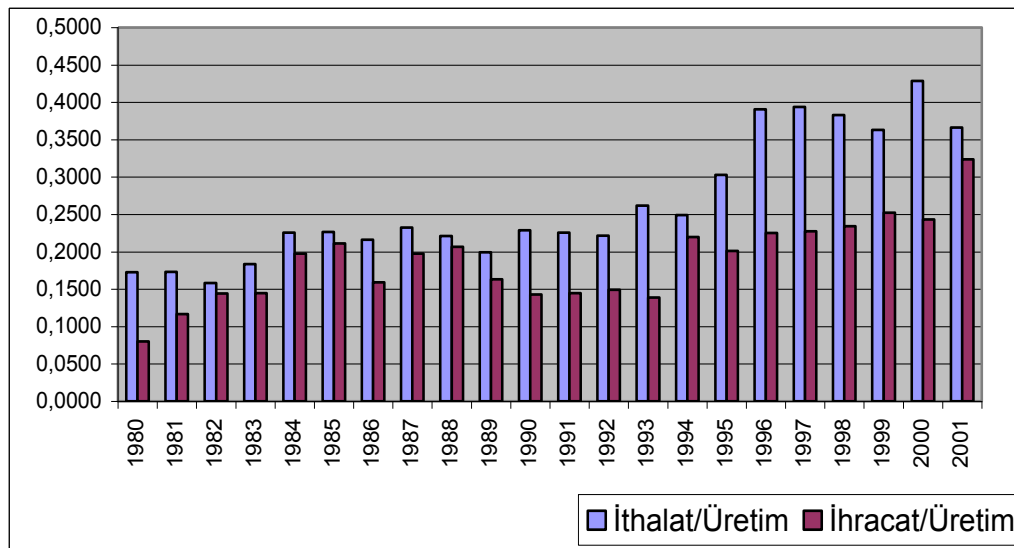


Kaynak: TÜİK verilerine dayanarak hesaplanmıştır

Grafik 3. Net İhracat/Üretim Oranı

Kaynak: TÜİK verilerine dayanarak hesaplanmıştır

Grafik 3’de ise 1980-2001 yılları arasında imalat sanayinde ithalat ve ihracat değerlerinin üretim değerine oranları verilmiştir. Döviz tasarrufu eden politikalardan, döviz kazanan politikalara geçiş ile dış ticaret dengesizliğinin giderileceği önermesinin geçerliliği de bu grafik üzerinden değerlendirilebilir.

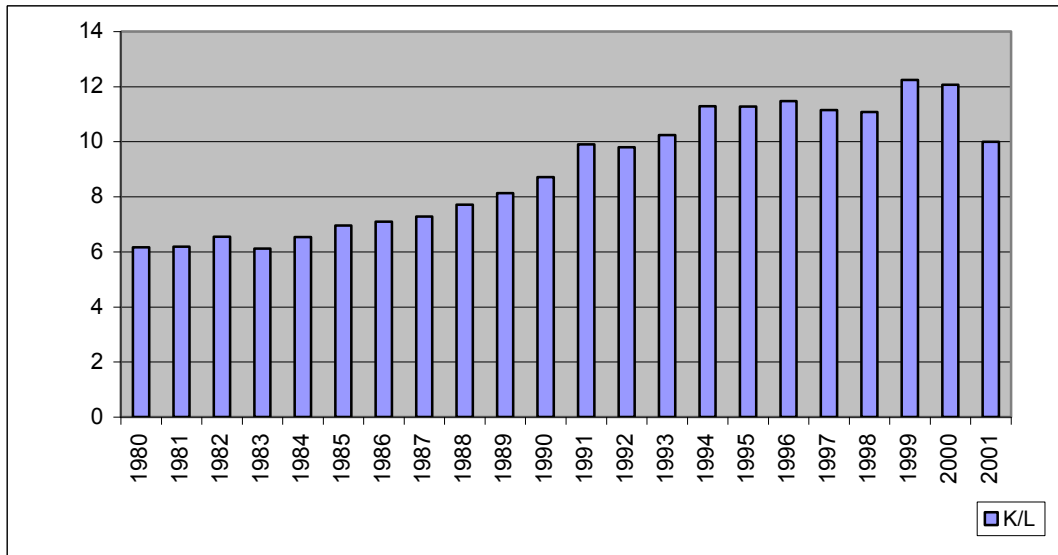
Grafik 4. İthalat/Üretim ve İhracat/Üretim Oranları

Kaynak: TÜİK verilerine dayanarak hesaplanmıştır

1980 yılından itibaren dışa açılma gerçekleşmiş, süreç ilerledikçe 1989'ta konvertibiliteye geçiş, 1995'te Dünya Ticaret Örgütü'ne üyelik ve Gümrük Birliği'ne katılım gerçekleşmiştir. Ancak döviz kazanma faaliyeti bir türlü, harcanan döviz karşılamaya yetmemiş, dahası dışa açılma derinleştikçe dengesizliğin boyutları da artmıştır. İthalatın üretime oranı %15'lerden %40'lara çıkarken, 2001 kriz yılı dışarıda tutulursa, ihracatın üretime oranı %10'lardan en fazla %25'e çıkabilmiş ve 1999 senesi hariç hep bu oranın da altında seyretmiştir.

Net ihracat değerlerinden hemen sonra, imalat sanayiindeki emek sermaye oranlarındaki değişimi inceleyebiliriz. Grafik 4 bize yıllar itibariyle imalat sanayiinin genelindeki emek sermaye oranlarının nasıl değiştiğini göstermektedir.

Grafik 5. Sermaye Yoğunluğu



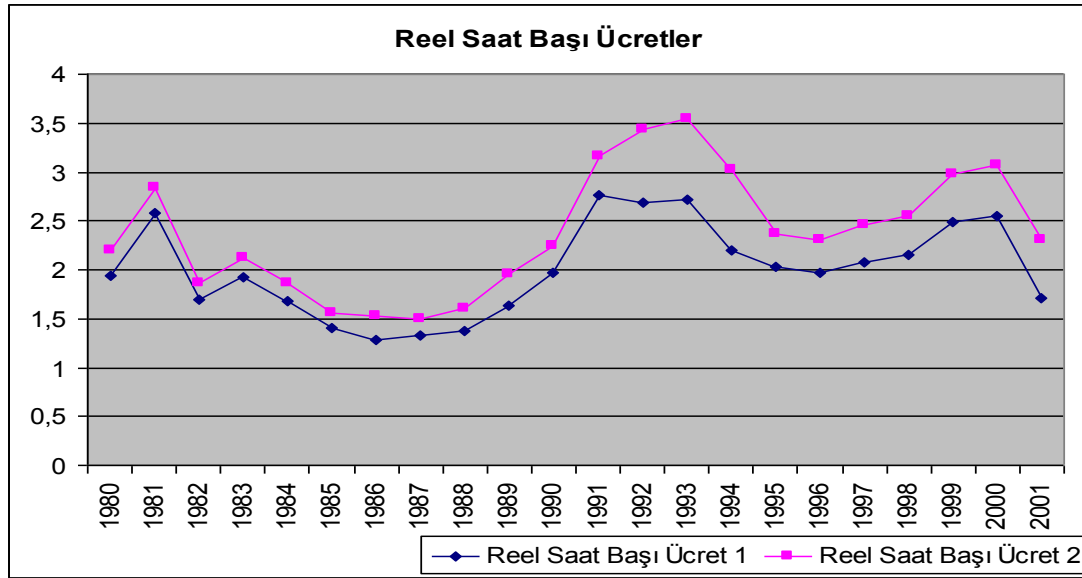
Kaynak: TÜİK verilerine dayanarak hesaplanmıştır

İmalat sanayi ile ilgili belki de en olumlu değişim sermaye yoğunluğudur. Gerçi bu konu da kendi içinde bazı sorunları taşımaktadır. Ancak dönem başı ile dönem sonu kıyaslandığında birim emek için kullanılan sermaye miktarının iki katına çıktığı görülmektedir. 1980 yılında, imalat sanayinin genelinde, üretim yapmak için, 1 saatlik emek ile 6 YTL'lik sermaye birleşirken, 2001 yılına gelindiğinde 1 saatlik emek ile 12 YTL'lik sermaye birleşmeye başlamıştır. Burada sektörün bütünüyle daha sermaye yoğun hale geldiğini ifade edebiliriz. Problemleri alan ise şudur: sermaye artışı en azından

önemli bir oranda, üretim artışından ziyade aynı üretimi daha az emek kullanarak gerçekleştirmek için yapılmaktadır. Bu tespit emek sermaye oranındaki artışa istihdamda benzer bir artışın eşlik etmemesini açıklar. Yani yatırımlar daha fazla üretim yapmak için kapasite artışı amacıyla çok işgücü maliyetlerini azaltmayı sağlayacak emek tasarruflu teknolojileri üretime sokma biçiminde yapılmaktadır. Dikkat çekici bir başka konu da kriz yıllarından sonra yaşanan düşüşlerin çok sınırlı kalmasıdır. Bunu krizlerle birlikte yaşanan işten çıkarmaların yoğunluğuna bağlayabiliriz. Bu bağlamda yatırımlardaki durgunluğa ya da azalışa, emek kullanımındaki azalma eşlik etmiştir ve düşüş oranları sınırlı kalmıştır denilebilir

İmalat sanayi ile ilgili olarak ele alınması gereken en önemli değişkenlerden biri de ücretlerdir. Grafik 6’da incelenen dönem için yıllık bazda, iki ayrı yaklaşıma göre hesaplanan saat başı ücret serisi, verilmektedir.

Grafik 6. Ücretler



Kaynak: TÜİK verilerine dayanarak hesaplanmıştır

Bu noktada öncelikli olarak, askeri yönetimin ve ardından devam eden örtülü askeri yönetimin ücretleri sistematik olarak aşındırdığını belirtmek gerekmektedir. Ücretler 1986 yılına gelindiğinde, çıplak ücretler üzerinden yapılan hesaplamalar göre (saat başı ücret(1)) 1980 seviyesinin %67'sine geriletilmiştir. İşgücü maliyetlerine göre yapılan hesaplamalardan ise (saat başı ücret(2)) ücretlerin dip noktasının 1987 yılına kaydığını ve 1980 yılı seviyesinin 0,68'sine gerilediğini görmekteyiz. 1987'den itibaren ise sınıf

hareketliliği ile birlikte ücretlerin yükseldiğini, ancak 1994 krizinin sermaye lehine bir düzeltme işlevi gördüğünü söyleyebiliriz. Böylece 1993 yılı ücretler için bir daha aşılammış olan bir tepeyi oluşturmuştur. 1994'teki çöküş 1996'ya kadar devam etmiş, reel ücretler 1997'ten itibaren tekrar yükselmeye başlamıştır. Ancak daha henüz 1993 seviyesine ulaşılmadan 2001 krizi gelmiş ve bir kere daha sermaye lehine bir düzeltme hareketine neden olmuştur.

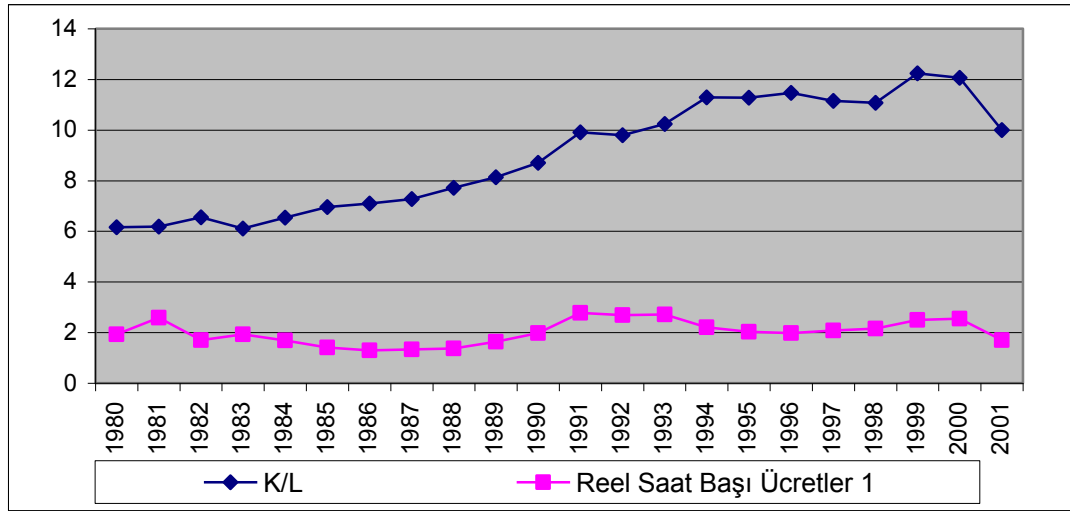
Emek sermaye oranı ile birlikte verilecek olan ücret serisi üzerinden ayrıca değinilecek olmakla birlikte şu an için en azından ücret haddinin marjinal verimlilikten ziyade sınıf mücadeleleri tarafından belirlendiği söylenebilir. Askeri yönetim ve krizlerin neden olduğu yüksek işsizlik oranları, işçi sınıfının gücünü kırmış ve ücretlerin düşük tutulabilmesini sağlamıştır. Ücretler ile emek sermaye oranları birlikte ele alındığında bu ilişki daha ayrıntılı incelenebilecektir fakat iki farklı ücret tanımına göre elde edilen serilerin paralellliği bir başka ilişki üzerinde daha yorum yapma fırsatı vermektedir. Ücret(1) kavramı işçilerin eline geçen net ücreti göstermekte iken, ücret(2) kavramı primler, sosyal güvenlik kesintileri, yardımlar ve diğer tüm kesintilerle beraber işgücünün işverene maliyetini gösterir. Bu farklılığın anlamı ücret(1)'in işgücünün genelindeki gelir değişimlerini ifade etmesi iken, ücret(2)'nin işgücünün örgütlü veya en azından kayıt için sigortalı kesimlerin gelir değişimlerini ifade etmesidir. Bu iki tanıma göre üretilen serilerin yüksek düzeydeki paralellliği de, ücretlerin genel olarak birlikte hareket ettiğini, kayıt içi kayıt dışı kesimlerin veya örgütlü örgütsüz kesimlerin ücret düzeyleri farklı olsa dahi, aynı temel eğilimleri yansıttığı, aynı etkenlerden etkilendikleri ve birbirlerini etkilediklerini göstermektedir. Buna göre işgücü piyasalarının parçalı olsa da birbirlerinden bağımsız olmadıkları söylenebilir.

Ücretler ve emek sermaye oranı serilerini birlikte değerlendirmek ücretlerin nasıl belirlendiği üzerine yapılan tartışmalara ışık tutabilir. Grafik 7 bu iki değişkenin hareketini göstermektedir. Bilindiği gibi neo-klasik yaklaşıma göre faktör fiyatları, faktörlerin marjinal verimlilikleri tarafından belirlenir. Ayrıca bir faktör sabitken, diğer faktörün miktarının arttırılması, miktarı arttırılan faktörün verimliliğinin azalmasını ya da miktarı sabit olan faktörün verimliliğinin artmasına neden olacaktır. Bu da miktarı sabit kalan faktörün fiyatının artmasına neden olmalıdır. Ancak 1980-2001 arası imalat

sanayi için emek sermaye oranları ve reel ücret serilerine bakıldığında bu ilişkiyi gözlemlemek mümkün olmamaktadır.

Dönem başından sonuna K/L oranı iki katına çıkmışken (6'dan 12'ye), ücretler adeta yatay bir doğru şeklinde hareket etmiştir (1,9'dan 1,7'ye). Böylece ücretlerin; faktör yoğunluğundan, marjinal verimlilikten daha ziyade sınıf mücadeleleri tarafından belirlendiğini düşünebilmemiz için bir zemin doğmaktadır.

Grafik 7. Sermaye Yoğunluğu ve Ücretler



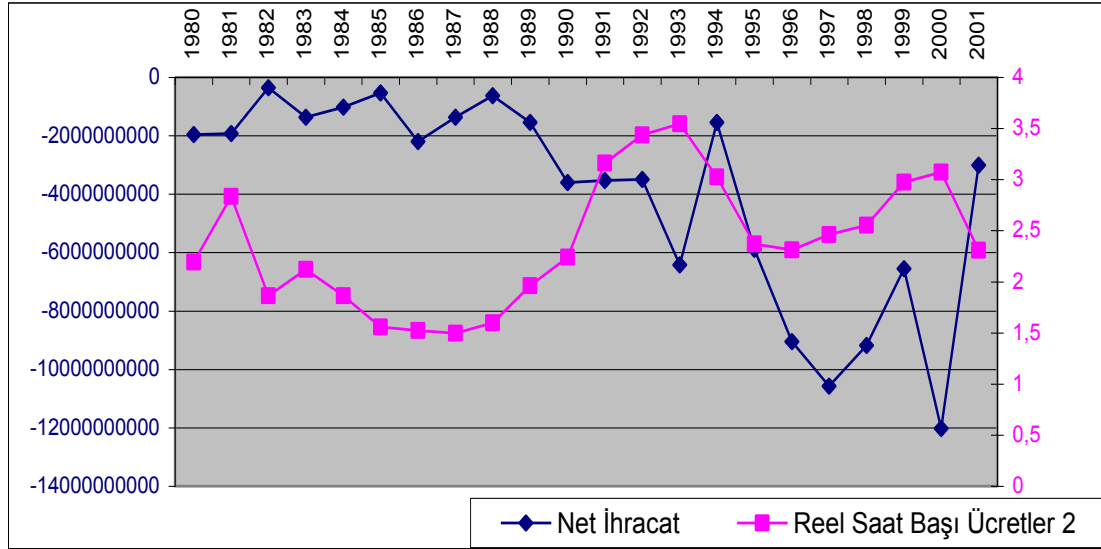
Kaynak: TÜİK verilerine dayanarak hesaplanmıştır

Zira ücretlerin düştüğü evreler, askeri yönetimin etkileri ya da krizler sonucu artan işsizliğin işçiler üzerinde yarattığı baskı ile açıklanabilirken, ücret artışları da seçim dönemleri ve yaygın ve derin sınıf eylemlilikleri ile açıklanabilir (1989-1993 arası). Ancak kesin olan şudur ki K/L oranının iki katına çıkması sürekli emek verimliliği artışı anlamına gelir ve ücretli kesimler bu artıştan yararlanamamış gözükmektedirler.

1980 sonrası ihracatın nasıl arttırıldığını ve ücretler ile dış ticaret dolayısıyla cari işlemler açığı arasındaki ilişkiyi en rahat gözlemleyebileceğimiz seriler net ihracat ile reel ücret serileridir. Grafik 8 bize bu iki serinin nasıl hareket ettiğini göstermektedir. Daha önce ifade ettiğimiz, ihracat artışlarının yeni sınai yatırımlara dayanan teknolojik değişim, verimlilik artışları üzerinden değil de, baskılanan ücretler, daraltılan iç talep üzerinden gerçekleşmesi olgusu kendini net bir biçimde göstermektedir. Grafikten çok açık bir şekilde görülmektedir ki, net ihracat ile reel ücretler arasında bir değiş tokuş

(trade-off) söz konusudur. Net ihracat her yıl negatif değerler almıştır, dış ticaret dengesi her yıl açık vermiştir. Ancak dış ticaret açığının azaldığı yıllara ücretlerin düşmesi eşlik etmiş, ücret artışları ise dış ticaret açığının artmasına eşlik etmiştir.

Grafik 8. Ticaret Dengesi ve Ücretler



Kaynak: TÜİK verilerine dayanarak hesaplanmıştır

1980'den itibaren düşen ücretler, dış ticaret açığının azalması ile birlikte gerçekleşirken, 1988'den itibaren artan ücretlere, dış ticaret açığının yükselmesi eşlik etmiştir. Ücretler 1993'te doruk yaparken, bir başka doruk da net ihracatın negatif değerinde yaşanmıştır. Bu süreç 1994 krizi ile tersine çevrilmiş, ücretler dramatik bir düşüş yaşarken, dış ticaret açığı 1986 yıllarındaki dengeye gelmiştir ki 1986 yılı ücretler için bir dip noktasıdır. 1995'ten itibaren benzer bir süreç tekrarlanmıştır, ücretler artarken net ihracatın negatif değerleri artmış yani ticaret açıkları da artmıştır, 1999 ve 2001 krizleri ile yeniden dış ticaret açıkları azaltılırken ücretler düşürülmüştür. Bu ilişki bize ücret ile cari işlemler dengesi arasında kuvvetli bir bağ olduğunu ileri sürme zemini vermektedir.

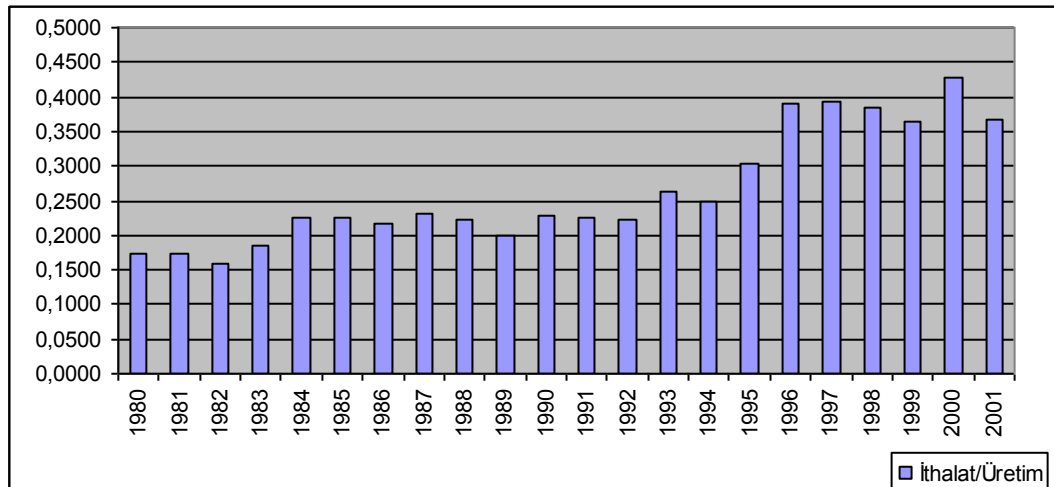
Türkiye ekonomisinin cari işlemler açığı temel olarak dış ticaret açıklarından kaynaklanmaktadır. Dış ticaret açığı da imalat sanayi ürünleri dış ticaretindeki açıktan doğmaktadır. Türk imalat sanayi, daha sonra ISIC revizyon 2'nin dört haneli düzeyde incelenmesi ile daha ayrıntılı bir biçimde göstereceğimiz üzere, düşük teknoloji ve emek yoğun yapıya sahiptir. Böylece ücretler en temel maliyet ve rekabet unsuru haline gelmekte, ücretler yükseldiği dönemlerde dış ticaret dengeleri sürdürülemez boyutlarda

bozulmaktadır. Bu iddia imalat sanayinin içsel yapısı ara malları, yatırım malları, tüketim malları biçiminde; emek yoğun, kaynak yoğun, teknoloji yoğun, uzmanlaşma ve ölçek eğilimli sanayiler biçiminde; ve en sonu düşük, orta, yüksek teknoloji sektörler biçiminde sınıflandırmalara göre analiz edilerek daha güçlü kanıtlarla desteklenmeye çalışılacaktır.

Ancak ondan önce; mevcut tespitin iki önemli tercihi gündeme getirdiği vurgulanmalıdır. İlki, krizlere çözüm olarak ücret gelirlerini bastırmayı gerektiren mevcut entegrasyon biçimini (Berksoy, 1985: 135) sürdürmektir. Türkiye bugüne kadar bu yolda ilerlemektedir ancak bu ilerleyişin sürdürülebilirliği ve toplumsal açıdan istenilirliği tartışmalıdır. En azından toplumun ücretli kesimlerince istenmeyeceği açıktır. Diğer alternatif ise entegrasyon biçiminin değiştirilmesidir ve başta işçi sınıfı olmak üzere ücretli kesimlerin çıkarları bu değişikliği gerektirmektedir denilebilir.

Ücretlerden sonra ithalat ve ihracat oranları incelenmiştir. İthalat rakamlarına bakıldığında (Grafik 9), dış ticaret üzerindeki sınırlandırmaların kaldırılmasının ithalat'ın üretime oranı üzerinde etkili olduğu ve ithalatın üretime oranının dönem başı değerleri olan %15-17 bandından 4 sene sonra %22'lere çıktığı görülmektedir. İhracata dayalı kalkınma olarak adlandırılan bu dönemde ithalat artışının yaşanması düşündürücüdür. Dahası bu artış oranları her zaman ihracat artış oranlarından daha yüksek olmuştur.

Grafik 9. İthalat/Üretim Oranı



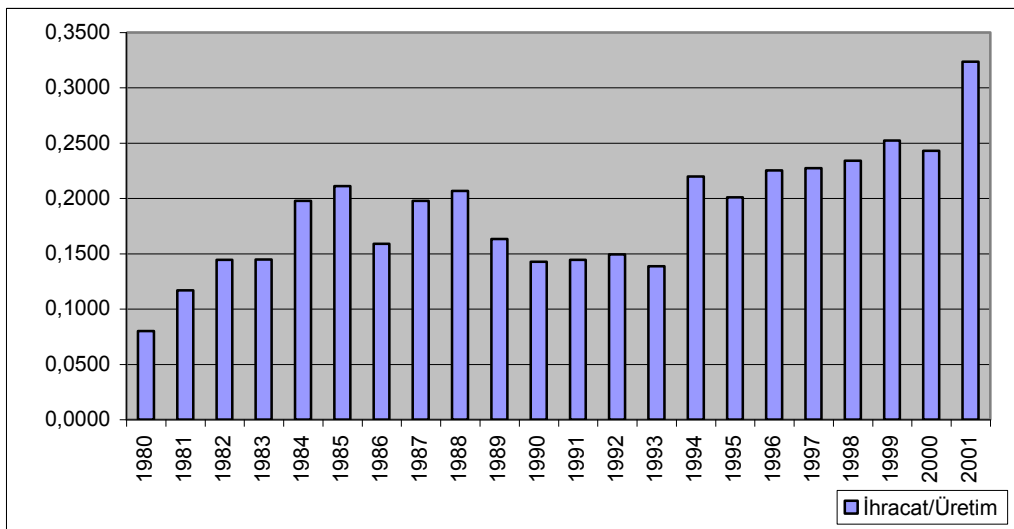
Kaynak: TÜİK verilerine dayanarak hesaplanmıştır

Dışa açılan bir ülkenin, ticaret yapıp bir yandan döviz kazanırken bir yandan da döviz harcaması normaldir şeklinde düşünülebilir. Ancak bahsedilen ülke dış denge krizlerinden oluşan bir tarihe sahiptir ve 1980 dönüşümü de yine bir cari işlemler krizinden sonra gündeme gelmiştir. Yeni dönemde ihracat artışı hedeflenirken ithalat/üretim oranını en azından arttırmamak hedeflenebilirdi. Nitekim daha sonra (1996 ve sonrası) bu oran %22'lerden %40'lar platosuna çıkmıştır.

Artışlarda 1989 ve 1995 iki ayrı milat gibi durmaktadır. 1989'da sermaye hareketlerinin serbest bırakılması ile yeni dış kaynak kullanma olanağı doğmuş, bu da ithalat/üretim değerini arttırmıştır. Bir başka kırılma noktası ise 1995'tir ve bu tarih de Gümrük Birliği'ni işaret etmektedir. Yüzde 40'lara çıkmış olan ithalat/üretim oranı sanayinin ve ihracatın kendisinin dış girdilere bağımlılığını gösterir ve Türkiye'deki sanayileşme çabalarının artık dış dünya sınaî ürünleri karşısında zorlanmaya başladığını ifade etmektedir.

İhracatın üretimde tuttuğu paya bakıldığında yeni sanayileşme politikalarının en temel hedeflerinden birinin gerçekleştiği görülmektedir. Grafik 10'dan izlenebileceği üzere ekonomi dış dünyaya açılmış, imalat sanayide yaratılan değer her geçen yıl daha fazlası ihraç edilir hale gelmiştir.

Grafik 10. İhracat/Üretim Oranı



Kaynak: TÜİK verilerine dayanarak hesaplanmıştır

Dönem başında %10'u bulamayan ihracat/üretim oranı, ilk elden %20'lere çıkartılmış (1985'e gelindiğinde %22) , daha sonra 5 yıllık bir gerileme evresini müteakip, 1990'ların ikinci yarısında %25'lere yaklaşmıştır. Bir kriz yılı olan 2001 yılını burada dışta tutuyoruz, ancak biliyoruz ki bu oran 2001'den sonra 2001 öncesine göre daha yüksek bir bantta devam etmiştir. Yüzeysel olarak yeterli olumlulukta bir değişim gibi gözüken bu tablo, birçok açıdan sıkıntılar içermektedir. Her şeyden önce, 80'lerin hemen başında yaşanan ihracat artışı, verimlilik artışlarına, teknolojik gelişmeye dayanmamış; onun yerine ücretlerin bastırılması ile maliyetlerin düşürülmesine, reel devalüasyonlarla ürün fiyatların düşürülmesine, iç talebin daraltılması ile arz fazlası yaratılmasına dayanmıştır (Onaran, 2004: 214–215). Bu politikalar ihracatı arttırır, ancak ihracat artışını sürekli kılabılır, dahası sürekli uygulanabilir ve en sonu sanayileşmeye hizmet edebilir mi soruları ise tartışmalı yanıtlara sahiptir.

Kısa bir ara değerlendirme olarak şunlar ifade edilebilir: İlk olarak, tüm dönem boyunca yatırımların sanayi sektöründen diğer sektörler (turizm gibi) kaydığını, dahası süreç ilerledikçe genel olarak rekabete açık sektörlerden (imalat sanayi, maden, tarım) ticarete kapalı sektörler (başta inşaat olmak üzere, enerji, ulaştırma, ticaret gibi) kaydığı belirtilebilir (Yentürk, 2003: 111). İkinci olarak talep daraltılmasına dayalı ihracat artışları, yurt içi talebin tekrardan yükselmesi ile sorunlar yaşamıştır (Yeldan, 2006: 49). 1988'e kadar aşındırılabilen ücretler, 1989'dan itibaren yükselmeye başlamış ve bu da ihracatın üretim değerine olan oranını düşürmüştür. 1994'ten sonra ücretler bir kez daha düşmüş buna karşı üretimin dış pazarlara yapılma oranı tekrardan yükselmiştir. Kısaca bir ön değerlendirme olarak 1980 sonrası seçilen bütünleşme biçiminin ancak düşük ücretlerle ihracata izin verdiği ifade edilebilir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ÜCRETLER, CARİ DENGİ VE TEKNOLOJİK YAPI

ÇERÇEVESİNDE 1980 SONRASI İMALAT SANAYİ

Bu bölümde imalat sanayi farklı sınıflandırma biçimlerine göre toplulaştırılacak ve içsel yapısı analiz edilerek ücretler ve cari denge üzerindeki etkileri anlaşılmasına çalışılacaktır.

3.1 İki Basamaklı Sınıflandırma ve Seçilmiş Göstergeler Kapsamında İmalat Sanayi

İmalat sanayinin genelini değerlendirdikten sonra ISIC Revizyon 2 kapsamında içsel çözümleme yapılabilir. Ancak çalışmanın kapsamı açısından burada yalnızca yapılan analizin sonuçları sunulacaktır. Bu analizi dört basamaklı değerlendirme izleyecektir. Dört basamaklı değerlendirmede ise teknolojik yapıya göre toplulaştırma yapılacak ve analiz bu toplulaştırma çerçevesinde gerçekleştirilecektir. Aşağıda ISIC Revizyon 2'ye göre imalat sanayinin sınıflandırılması yer almaktadır.

Tablo 3. Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslar Arası Standart Sanayi Sınıflaması
2. Revizyon, 2 Haneli Düzey, İmalat Sanayi Sınıflaması

Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslar Arası Standart Sanayi Sınıflaması (İkinci Revizyon) İmalat Sanayi Sınıflaması	
3	İmalat sanayi
31	Gıda içki ve tütün sanayii
32	Dokuma, giyim eşyası ve deri sanayii
33	Orman ürünleri ve mobilya sanayii
34	Kağıt, kağıt ürünleri ve basım sanayii
35	Kimya, petrol, kömür, kauçuk ve plastik ürünleri sanayii
36	Taş ve toprağa dayalı sanayii
37	Metal ana sanayii
38	Metal eşya-makine, teçhizat, ulaşım aracı, ilmi ve mesleki ölçme aletleri sanayii
39	Diğer imalat sanayii

Kaynak: UNSD, 08.07.2008

<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=8&Lg=1>

İmalat sanayiinin genelinde dikkat çeken belirgin özellik ikili bir yapının varlığıdır. Elbette analiz daha ayrıntılı hale getirildiğinde, ikili yapı yerine daha fazla kategoriden oluşan bir bölümlene gerçeği daha kapsayıcı olarak sunacaktır. Fakat ana eğilimleri anlamak için, belirli bir kabalık taşısa da, analizi ikili yapı kapsamında yapmak anlamlı olacaktır.

İki basamaklı analizlerin sonucunda imalat sanayiinin iki kategoride sınıflandırılabilceği görülmüştür. Bunlardan birincisini kısaca net ihracatçı sektör olarak; ikincisini ise net ithalatçı sektör olarak adlandırılmıştır. Elbette farklı isimlendirmeler de tercih edilebilir, ancak konunun uluslar arası ekonomi ile bütünleşme çerçevesinde ele alınması bu isimlendirmeyi uygun görmemize neden olmuştur. Ancak düşük ücret sektörü, yüksek ücret sektörü şeklinde yapılacak bir isimlendirme de en az net ihracat-ithalat ayırımı kadar anlamlı olacaktır.

Net ihracatçı sektörler olarak isimlendirdiğimiz sektörlerin ilk belirgin özelliği; sektördeki emek verimliliğinin ve sermaye yoğunluğunun en az birinin imalat sanayi ortalamasından düşük olması ve hiçbirinin imalat sanayi ortalamasından yüksek olmamasıdır. 31, 32, 33, 36, 39 no.lu sektörler bu kritere uymaktadırlar. Bir sonraki kriter ‘imalat sanayi ihracatı içinde anlamlı bir paya sahip olmak’tır. Anlamlılık düzeyi olarak ifade edilen, ya bu ihracatın %10’undan fazlasını tek başına gerçekleştirmek ya da sektörel ihracat/imalat sanayi ihracatının; sektörel üretim/toplam sanayi üretimine olan oranının %90 civarında olmasıdır. Bu ikinci ölçüt, küçük sektörlerin ihracatçı yapısının gözden kaçmaması amacıyla belirlenmiştir. İmalat sanayi içinde %5’lik üretim payına sahip bir sektörün, ihracatın %20’sini gerçekleştirmesini beklemek anlamsız olacaktır. Aynı sektör ihracatın %5’lik kısmını gerçekleştiriyorsa, imalat sanayinin ortalama ihracatçı yapısına sahip demektir. Bu kritere uyan sektörler; 31, 32, 36, 39’dur. Bir diğer ölçüt sektöre ismini veren net ihracatçı olma koşuludur. Sektör içi ticaretin ağırlığı düşünüldüğünde net ihracatın, toplam ihracat içindeki yer kadar belki ondan daha anlamlı bir ölçüt olduğu düşünülebilir. 31, 32, 36, no.lu sektörler bu kritere uymaktadır. Son kriter ise toplulaştırılmış sektöre ismini verecek kadar önemli olan ücrettir. Bu ölçütte ücretlerin imalat sanayi genelindeki ücretler ile aynı ya da daha düşük olması aranacaktır. Bu kritere uyan sektörler 31, 32, 33, 36, 39’dur.

Böylece net ihracatçı ya da düşük ücret sektörü olarak adlandırdığımız sektörün özelliklerini, düşük emek verimliliği, düşük sermaye yoğunluğu, dış pazarların önemli olması, net ihracatçı yapı ve düşük ücretler olarak özetleyebiliriz. Bu özelliklerin tümünü birden sağlayan sektörler: 31 (Gıda), 32 (Tekstil), 36 (Taş-toprak) no.lu sektörlerdir. Bu sektörler dönem boyunca ortalama olarak; toplam imalat sanayi üretiminin %40'ını, toplam imalat sanayi ihracatının %62'sini gerçekleştirmektedir. Net ihracatın ise tamamı bu 3 sektör tarafından gerçekleştirilmektedir. (Burada 32 no.lu sektörün çok özel ağırlığını ifade etmek gerekir. Sektör istihdamda %25-%35 arası ve ihracatta %40 civarında bir paya sahiptir. Sektörün, rakip ülkelerin ucuz malları ile ancak vasıfsız, düşük ücretli ve hatta kayıt dışı işgücü üzerinden fiyat rekabeti yapabildiği ifade edilebilir (Seymen, 2005:319).) Bu 3 sektör dışındaki tüm sektörler, ne kadar ihracat yaparlarsa yapsınlar net ithalatçıdır. Son olarak bu üç sektördeki ücretlerin ağırlıklı ortalaması, imalat sanayinin genelinin %75'ine tekabül etmektedir. Çalışma açısından bu çok anlamlı bir sonuçtur. Ülkenin geri teknoloji, düşük ücretler üzerinden sağlamaya çalıştığı dış dengenin endüstriyel zemini, ihracat yönünden net ihracatçı sektör olarak adlandırdığımız sektördür.

Net ithalatçı sektör olarak isimlendirdiğimiz sektörün ise ilk belirgin özelliği; sektördeki emek verimliliğinin ve sermaye yoğunluğunun en az birinin imalat sanayi ortalamasından yüksek olması ve hiçbirinin imalat sanayi ortalamasından düşük olmamasıdır. 34, 35, 37 no.lu sektörler bu kritere uymaktadır (38 no.lu sektörde hem verimlilik hem de sermaye yoğunluğu imalat sanayi geneli ile aynı çıkmaktadır) . Bir sonraki kriter imalat sanayi ihracatı içinde orta veya düşük düzeyde paya sahip olmaktır. En fazla toplam imalat sanayi ihracatının %20'si sektör tarafından üretilmiş olmalıdır. Ya da 'sektörel ihracat/imalat sanayi ihracatı'nın; 'sektörel üretim/toplam sanayi üretimi'ne olan oranı %80'nin altında olmalıdır. Bu ikinci ölçüt, küçük sektörlerin varsa ihracatçı yapısı gözden kaçmasın diye belirlenmiştir. Bu kritere uyan sektörler; 34, 35, 37, 38'dir. Ticaretle ilgili son ölçüt sektöre ismini veren net ithalatçı olma koşuludur. Yine 34, 35, 37, 38 no.lu sektörler net ithalatçı olma koşulunu karşılamaktadır. Son kriter ise ücrettir. Bu ölçütte ücretlerin imalat sanayi genelindeki ücretlerden daha yüksek olması aranacaktır. Bu kritere uyan sektörler 34, 35, 37 ve 38'dir.

Net ithalatçı ya da yüksek ücret sektörü olarak adlandırılabilir olan sektörün özellikleri de böylece, yüksek emek verimliliği, yüksek sermaye yoğunluğu, dış pazarların sınırlı öneme sahip olması, net ithalatçı yapı ve yüksek ücretler olarak özetlenebilir. Bu özelliklerin tümünü birden sağlayan sektörler: 34 (Kağıt), 35 (Kimya), 37 (Ana metal) sanayidir (38 no.lu Metal eşya-makine sanayinin verimlilik düzeyi ve K/L oranları imalat sanayi ile aynı çıkmaktadır. Bu oranlarda bir artış olması durumunda, 38 no.lu sektörü de net ithalatçı üst sektöre dahil edilebilir). 34, 35 ve 37 no.lu sektörler dönem boyunca ortalama olarak; toplam imalat sanayi üretiminin %38'ini, toplam imalat sanayi ihracatının %25'ni gerçekleştirmektedir. Üç sektör de net ithalatçıdır ve net ithalatın üretim değerine oranı ortalama olarak 34 no.lu sektörde %20, 35 no.lu sektörde %22, 37 no.lu sektörde %7,5 olarak gerçekleşmiştir. Son olarak bu üç sektördeki ücretlerin ağırlıklı ortalaması, imalat sanayinin genelinin 1,5 katı civarında gerçekleşmiştir.

Bu sonuçlar Türkiye ekonomisinin ileri teknoloji kullanarak üretim yapan, yüksek sermaye yoğunluğuna sahip sektörlerde (ürünlerde) ithalatçı; düşük teknolojili, düşük sermaye yoğunluğuna sahip sektörlerde (ürünlerde) ihracatçı olduğunu ima etmektedir. Birinci grup sektörde ücretler daha yüksek seyredebilirken, ikinci grup sektörde ücretler daha düşük seyretmektedir.

3.2 Dört Basamaklı Sınıflandırma ve Seçilmiş Göstergeler Kapsamında İmalat Sanayi

Çalışmanın önceki bölümünde ücretler ile dış ticaret arasındaki ilişkinin temeli olarak gördüğümüz imalat sanayiinin teknolojik ve ticari yapısı, iki basamaklı ayırım çerçevesinde incelenmişti. Ancak iki basamaklı ayırım büyük bir toplulaştırma anlamına gelmekte, fakat bu toplulaştırma çalışmada yakalanmaya çalışılan teknolojik farklılıkları yeterince gözetmemektedir. Ayırım teknolojik bakış açısından çok faaliyetin üzerinde uygulandığı hammaddeye göre (gıda, taş toprak, ormancılık, kağıt, metal gibi) yapılmaktadır. Böyle olunca ileri teknolojiye dayanan 3522 no.lu ilaç sanayi 3521 no.lu boya vernik sanayi gibi orta düşük teknolojiye sahip sanayilerle birlikte ele alınmaktadır. Özellikle 38 no.lu Metal eşya-makine, teçhizat, ulaşım aracı, ilmi ve mesleki ölçme aletleri sanayiinde bu sorun çok sıkıntılı bir biçim almaktadır. Çünkü

hem sektör orta düşük, orta yüksek ve yüksek teknolojiye sahip alt sektörleri içermektedir hem de imalat sanayi üretimi içinde önemli bir yer tutmaktadır. Sorunu çözmenin en anlamlı yolu, önce sektörleri teknolojik olarak çok daha homojen bir yapı sergiledikleri dört basamak düzeyinde ele almak, sonra buradan yola çıkarak çalışma açısından daha anlamlı olan toplulaştırmalara gitmektir.

Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde de yukarıda betimlenen sistem izlenecektir. İmalat sanayi üzerine iki basamaklı düzeyde yapılan hesaplamalar ve farklı bir takım hesaplamalar dört basamak düzeyinde yapılmıştır. Daha sonra bu hesaplamalar (sektör istihdamının ya da üretiminin, imalat sanayi istihdamına ya da üretimine oranı gibi) aşağıda sunulmuş olan çeşitli sınıflandırmalar çerçevesinde toplulaştırılmıştır. Ancak kimi oranları elde edebilmek için, mesela K/L oranı ya da saat başı ücretler gibi, farklı bir yol izlemek gerekmiştir. İki alt sektördeki K/L oranları (benzer biçimde “toplam ücret ödemeleri/yılda çalışılan saat”) doğrudan toplanarak ya da herhangi bir biçimde ağırlıklandırılmış ortalama alınarak, ana sektörün K/L oranı (benzer biçimde ücret ödemeleri/çalışılan saat) elde edilemez. Bunun sebebi alt sektörlerin sermaye ve emek (ücret ödemeleri ve çalışılan saat toplamı) için farklı ağırlıklara sahip olmasıdır. Bu tür durumlarda sektörler önce gruplandırılmış daha sonra tüm hesaplamalar baştan yapılmıştır.

Farklı göstergeler için farklı iki yöntemle göre yapılan toplulaştırma kategorileri altta sunulmuştur:

- Tüketim malları, yatırım malları, ara malları
- Düşük teknoloji, orta düşük teknoloji, orta yüksek teknoloji, yüksek teknoloji sektörler
- Kaynak yoğun, emek yoğun, ölçek yoğun, uzmanlaşmış, bilime dayalı sektörler
- Düşük sermaye yoğunluğuna sahip sektörler, orta düzey sermaye yoğunluğuna sahip sektörler ve yüksek sermaye yoğunluğuna sahip sektörler.

Ayrıca “Kaynak yoğun, düşük teknolojili, orta teknolojili, yüksek teknolojili” sektörler biçiminde alternatif bir sınıflandırma Lall (2000) tarafından yapılmıştır. Dört basamaklı ayırmda 85 alt sektörden oluşan imalat sanayi sektörlerinden 11 alt sektör hesaplamalara katılamamıştır. Bu sektörler ve hesaplamalara katılamama nedenleri şu şekildedir:

- 3411 no.lu sektör: Dış ticarete ait yalnız 8 sene verisi bulunabilmiştir.
- 3521 no.lu sektör: Dış ticaret verileri bulunamamıştır.
- 3541 no.lu sektör: Dış ticaret verileri içinde 3540 olarak toplulaştırılmış.
- 3542 no.lu sektör: Dış ticaret verileri içinde 3540 olarak toplulaştırılmış.
- 3543 no.lu sektör: Dış ticaret verileri içinde 3540 olarak toplulaştırılmış.
- 3544 no.lu sektör: Dış ticaret verileri içinde 3540 olarak toplulaştırılmış.
- 3845 no.lu sektör: Yalnız 3 sene için veri bulunmuştur.
- 3849 no.lu sektör: Sermaye stoku negatif çıkmıştır.
- 3854 no.lu sektör: Dış ticaret verileri bulunamamıştır.
- 3902 no.lu sektör: Sektöre ait veriler bulunamamıştır.
- 3903 no.lu sektör: Yalnız 5 sene için veri bulunabilmiştir.

Topplulaştırılmış analize geçmeden önce ISIC revizyon 2 kapsamında 4 basamaklı sınıflandırmanın hangi sektörleri ele aldığını gösteren tablo verilmektedir.

Tablo 4. Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslar Arası Standart Sanayi Sınıflaması
2. Revizyon 4 Hane Düzeyi, İmalat Sınıflaması

3	İMALAT SANAYİ
31	Gıda içki ve tütün sanayi
3111	Mezbaha ürünleri
3112	Süt ve süt ürünleri sanayi
3113	Sebze ve meyve işletme sanayi
3114	Su ürünleri sanayi
3115	Bitkisel ve hayvansal yağlar sanayi
3116	Un ve unlu mamuller sanayi
3117	İşlenmiş unlu ürünler sanayi
3118	Şeker üretimi ve arıtımı sanayi
3121	Başka yerde sınıflandırılmamış gıda maddeleri sanayi
3122	Yem sanayi
3131	Damıtık alkollü içkiler üretimi
3132	Şarap sanayi
3133	Malt ve bira sanayi
3134	Alkolsüz içkiler, gazlandırılmış meyve suları, doğal maden suları ve memba suları sanayi
3140	Tütün sanayi
32	Dokuma, giyim eşyası ve deri sanayi
3211	Elyafın hazırlanması, iplik haline getirilmesi, dokunması, boyanması vb. bitirme işlemleri
3212	Giyim eşyası dışında kalan hazır dokuma eşya üretimi
3213	Örme sanayi
3214	Halı ve kilim sanayi
3215	İp, sicim, ağ ve urgan sanayi
3219	Başka yerde sınıflandırılmamış dokuma ürünleri sanayi
3221	Deri ve kürk giyim eşyası sanayi
3222	Deri ve kürk dışında kalan hazır giyim eşyası sanayi, konfeksiyon, yapay süet kürk ve plastik giyim eşyası
3231	Deri işleme sanayi
3232	Kürk işleme ve boyama sanayi
3233	Deri ve benzeri maddelerden yapılmış eşya sanayi
3240	Ayakkabı sanayi (kalıp mamulü lastik ve plastik ayakkabılar hariç)

Tablo 4: devam

33	Orman ürünleri ve mobilya sanayi
3311	Kereste ve parke sanayi
3312	Ambalaj sanayi
3319	Diğer ağaç ve mantar ürünleri sanayi
3320	Ağaç mobilya döşeme sanayi
34	Kâğıt, kağıt ürünleri ve basım sanayi
3411	Selüloz kağıt ve karton sanayi
3412	Kağıt ve karton ambalaj maddeleri sanayi
3419	Başka yerde sınıflandırılmamış selüloz kağıt ve karton ürünleri
3421	Basım, yayın ve bunlara bağlı sanayi
35	Kimya, petrol, kömür, kauçuk ve plastik ürünleri sanayi
3511	Ana kimyasal maddeler sanayi (gübre hariç)
3512	Kimyasal gübre ve tarımsal ilaçlar sanayi
3513	Sentetik reçineler ,plastikler, yapay ve sentetik lifler (cam lifleri hariç) sanayi
3521	Boya, vernik, lake sanayi
3522	İlaç sanayi (veteriner ilaçları dahil)
3523	Sabun, temizleyici maddeler, parfüm, kozmetik ve diğer tuvalet malzemesi sanayi
3529	Başka yerde sınıflandırılmamış kimyasal ürünler sanayi
3530	Petrol rafinerileri
3541	Bitüm kökenli inşaat izolasyon ve bağlayıcı maddeler üretimi
3542	Kok kömürü ve briket üretimi
3543	Madeni yağ hazırlama ve harmanlama işlemleri
3544	L.P.G dolum işlemleri (tüpleme)
3551	Tekerlek iç ve dış lastiği yapımı
3559	Başka yerde sınıflandırılmamış lastik ürünleri sanayi
3560	Başka yerde sınıflandırılmamış plastik ürünleri sanayi
36	Taş ve toprağa dayalı sanayi
3610	Çanak, çömlek, çini porselen vb. sanayi
3620	Cam ve cam ürünleri sanayi
3691	Pişmiş kilden yapı gereçleri üretimi
3692	Çimento, kireç ve alçı sanayi
3699	Başka yerde sınıflandırılmamış ürünler yapımı

Tablo 4: devam

37	Metal ana sanayi
3710	Demir, çelik metal ana sanayi
3720	Demir, çelik dışında metal ana sanayi
38	Metal eşya, makine-teçhizat, ulaşım aracı, ilmi ve mesleki ölçme aletleri sanayi
3811	Her türlü bıçak, el aletleri ve hırdavat malzemesi sanayi
3812	Metal mobilya ve donatım sanayi
3813	Metal yapı malzemesi sanayi
3819	Diğer metal eşya sanayi
3821	İçten yanmalı motorlar ve türbinler sanayi
3822	Tarımsal makine ve gereçlerin yapım ve onarımı
3823	Metal ve metal dışı makineleri işleyen makinelerin yapımı ve onarımı
3824	Özel endüstri makineleri ve gereçleri yapım ve onarımı
3825	Bilgi işlem, büro, muhasebe ve hesap makineleri yapımı ve onarımı
3829	Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve gereç yapım sanayi (elektrik makineleri sanayi hariç)
3831	Elektrik sanayi makineleri ve aygıtları sanayi
3832	Radyo, televizyon ve haberleşme alet ve aygıtları sanayi
3833	Elektrikli ev aletleri sanayi
3839	Başka yerde sınıflandırılmamış elektrik makine ve aletleri yapım sanayi
3841	Deniz taşıtları yapım ve onarımı sanayi
3842	Demiryolları ulaşım araçları yapım, montaj ve onarımı sanayi
3843	Motorlu kara taşıtları yapım, montaj ve onarımı sanayi
3844	Triportör, motosiklet, mobilet, bisiklet yapım ve onarımı sanayi
3845	Uçak yapım ve onarımı sanayi
3849	Başka yerde sınıflandırılmamış taşıtlar yapım sanayi
3851	Mesleki ve ilmi aletler ile başka yerde sınıflandırılmamış ölçme ve kontrol aletleri yapım sanayi
3852	Fotoğrafçılık malzemesi ve optik aletleri imali
3853	Saat sanayi
3854	Diğer
39	Diğer imalat sanayi
3901	Kuyumculuk ve benzeri üretim sanayi
3902	Müzik aletleri üretimi
3903	Her türlü spor, atletizm, jimnastik alet ve malzemesi üretimi
3909	Başka yerde sınıflandırılmamış imalat sanayi

Kaynak: UNSD <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regdnld.asp?Lg=1> 05.10.2008

3.2.1 Geniş Ekonomik Kategoriler Sınıflaması

İmalat sanayinin analizinde ilk akla gelen sınıflandırma biçimi Geniş Ekonomik Kategoriler Sınıflaması olagelmıştır. Tüketim, ara ve yatırım malları biçimindeki bu sınıflandırma biçimi yerini başka sınıflandırmalara bırakmaktadır. Tüketim mallarından yatırım mallarına doğru gidildikçe üretim süreçlerinde kullanılan teknolojinin giderek arttığı örtük olarak kabul edilirdi. Fakat artık farklı sınıflandırmalar, düşük orta yüksek teknoloji gibi ya da faktör yoğunluklarına göre ayrımlar emek yoğun kaynak yoğun ölçek yoğun vs. gibi, gittikçe daha çok tercih edilir hale gelmektedir. Bununla birlikte çalışmadaki ilk analiz, imalat sanayini “tüketim malları ara malları, yatırım malları” biçiminde sınıflandırılarak yapılacaktır.

Tüketim malları, ara malları ve yatırım malı kategorilerin seçilmesinin ilk gerekçesi diğer ayırım biçimlerinin de kullanılacak olmasının, bu kategorileri kullanmanın olası sakıncalarını da ortadan kaldıracağı beklentisidir. İkinci gerekçe ise her ne kadar güncel analizlerde yeni sınıflandırmalar kullanılıyor olsa da, çok uzun dönem boyunca asıl sınıflandırmanın bu şekilde yapılmış olması ve birçok tartışmanın bu sınıflandırmaya dayandırılmış olmasıdır.

Son olarak, her şeyden önemlisi yeni sınıflandırma biçimlerinin işlevsel olduğunu kabul etmemize rağmen sektörlerin bu ayırımının da hala geçerliliğini koruyacak kadar anlamlı olduğunu düşünmemizdir. Burada üretimde kullanılan teknoloji ile üretim malları arasındaki ilişki üzerine Türkcan (1981)’in belirttiklerini aktarmak faydalı olacaktır: “Gerek teknoloji üretimi gerekse teknoloji transferi biçiminde olsun, teknik ilerlemenin hızlı, önemli ve kendini besleyen bir süreç içinde gerçekleşebilmesi için sermaye malları sektöründe yoğunlaşması ve teknik ilerlemenin bu iki kaynağından kritik miktarlarda yararlanan uygun bir terkip seçilmesi gerekir. Bu reçetenin uygulanabilmesi tekrar, dönüp dolaşıp, o “ilk neden”e dayanır: *birikim*. Ama, birikim de bir yerde teknik ilerlemeye dayanmaktadır. Yani, iç içe birbirinden ayrılması güç iki olgu” (Türkcan, 1981:136). Yine Türkcan (1981)’a göre: “Kuşkusuz, teknik ilerleme, üretim malları sektörü içinde daha yoğundur. Bu sektör ki, ilk kez iktisat kuramına bu aşamada Marx tarafından sokulmuştur, ayrı bir önemdedir. Genelde, sermaye birikim hızı ve yatırım malları sektörünün nisbi ağırlığı, iktisadi gelişmenin temel değişkenleridir. Bu

endüstriyel kapitalizmin klasik gelişme modelinde de böyle olduğu gibi, modern kalkınma süreçleri için de geçerlidir. Teknik ilerleme, her ne kadar sermaye birikimi ve üretimi artırıcı bir araçsa da, sebep-sonuç bağlantısına irdelendiğinde, sermaye birikiminin ve yatırım malları (makineler) üretiminin bir sonucu olduğu görülür. En azından, bu karşılıklı etkileşim sürecinde, sermaye birikimi bir gerek şarttır, teknik ilerleme bunun sonucudur; bu birikimi hızlandıran bir sonuç. Fakat, teknik ilerleme (dışsal olarak) birikimsiz bir ekonomiye girse ki, giremeyeceği de anlaşılıyor, bu birikimi hızlandıran bir etki yaratamıyor” (Türkcan, 1981: xviii).

İmalat sanayi sektörlerin sınıflandırılmasında Türel (2000)’in yapmış olduğu sınıflandırma temel alınmıştır. Türel (2000), sınıflamayı aşağıdaki biçimde yapmıştır.

Tablo 5. Geniş Ekonomik Kategoriler Sınıflaması, 3 Basamaklı Düzeyde

Kategoriler	ISIC Revizyon 2 Kodları
Tüketim Malları Sanayi	
	▪ Gıda, İçki & Tütün (31)
	▪ Dokuma & Giyim (32)
Sınai Ara Mallar	
	▪ Orman Ürünleri (33)
	▪ Kâğıt & Basım (34)
	▪ Kimya (351&352)
	▪ Petrol Ürünleri (353 & 354)
	▪ Lastik & Plastik (355 & 356)
	▪ Metal Dışı Ürünler (36)
	▪ Metaller (37)
Mühendislik Sanayileri	
	▪ Madeni Eşya (381)
	▪ Elektriksiz Makineler (382)
	▪ Elektrikli Makineler & Elektronik (383)
	▪ Taşıt Araçları (384)
	▪ Diğer (385 & 39)

Kaynak: . Türel (2000)

Burada belirtilmesi gereken ilk husus, çalışmada yatırım malları olarak ifade edilen sektörün Türel (2000)’de Mühendislik sanayileri olarak ifade edilmiş olmasıdır. Ancak çalışmada, yatırım malları ifadesi kullanılmaya devam edilecektir. Aksi belirtilmedikçe mühendislik sanayileri ifadesi ile yatırım malları sektörü aynı anlamda kullanılacaktır.

İkinci olarak sınıflandırma ile ilgili bazı ayrıntıları vurgulamak gerekmektedir. Yatırım malları arasında verilen 39 no.lu sektör, kuyumculuk (3901), müzik aletleri üretimi (3902), spor malzemeleri üretimi (3903) gibi sektörlerden oluşmaktadır. Bunun dışında 384 no.lu “taşıt araçları sektörü”, 3843 no.lu “motorlu kara taşıtları yapım, montaj ve onarımı sanayini”; ve 383 no.lu “elektrikli makineler ve elektronik sektörü” de 3833 no.lu “elektrikli ev aletleri sektörünü” içermektedir. Ancak 3833 no.lu sektörün tamamı ve 3843 ve önemli bir kısmı yatırım malı olarak değil, dayanıklı tüketim malı olarak kabul edilebilir. Burada elektrikli makine ve taşıt sanayi alt kalemlerinin temel yatırım mallarından ziyade, dayanıklı tüketim malları kategorisinde değerlendirilmesi gerektiğini belirtmek gerekir (Eşiyok, 2002: 68).

Son olarak, Türel (2000)’in sınıflandırmasında üç basamaklı düzeyde toplulaştırmada bulunduğu belirtilmelidir. Fakat bu üç basamaklı sektörler incelendiğinde, aslında iki basamaklı sektörler haline getirilebildikleri görülmektedir. Yani Türel (2000), ISIC revizyon 2’ye göre iki basamaklı olan hiçbir sektörü parçalayıp üç ana (tüketim, ara, yatırım) sektör arasında bölüştürmemiştir. Başka bir ifade ile üç basamaklı sektörler toplulaştırılıp iki basamaklı biçimde gösterilebilir. Aşağıda Türel (2000)’in sınıflandırmasının, bu toplulaştırılmış biçimi verilmektedir.

Tablo 6. Geniş Ekonomik Kategoriler Sınıflaması 2 Basamaklı Düzeyde

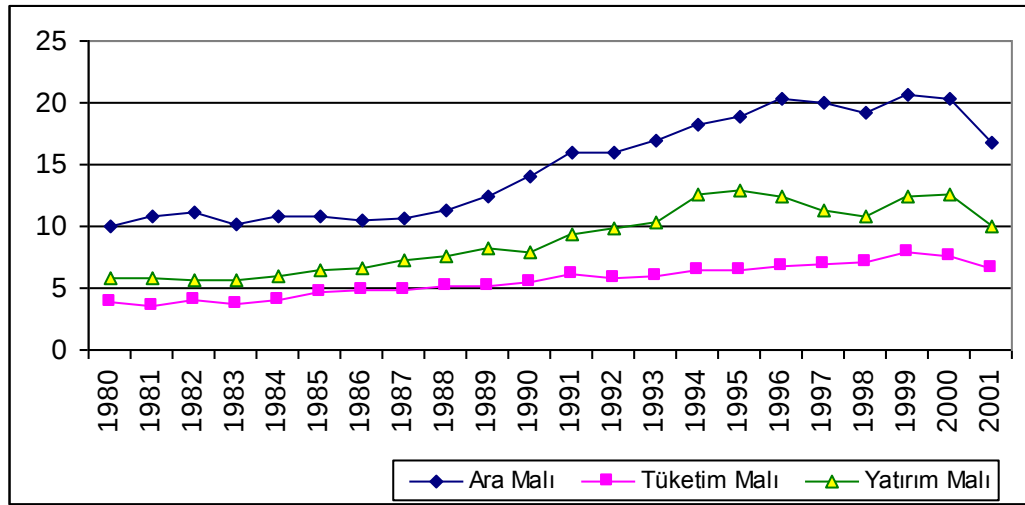
Kategoriler	ISIC Revizyon 2 Kodları
Tüketim Malları Sanayi	
	▪ Gıda, İçki & Tütün (31)
	▪ Dokuma & Giyim (32)
Sınai Ara Mallar	
	▪ Orman Ürünleri (33)
	▪ Kâğıt & Basım (34)
	▪ Kimya, Petrol, Lastik, Plastik (35)
	▪ Metal Dışı Ürünler (36)
	▪ Metal Ana Sanayi (37)
Mühendislik Sanayileri	
	▪ Madeni Eşya, Makine Teçhizat, İlmi Alet... (38)
	▪ Diğer (39)

Tüm bu açıklamalardan sonra yukarıda belirtilen sektörlerin hangi değişkenler çerçevesinde ele alındığı belirtilip analize devam edilecektir. Tüketim malları, ara malları ve yatırım malları sektörleri 1980-2001 yılları kapsamında:

- ☞ sermaye yoğunluğu,
- ☞ iki farklı tanıma göre hesaplanmış saat başı ücretler,
- ☞ sektör katma değerinin toplam imalat sanayi katma değerine oranı,
- ☞ sektör üretiminin toplam imalat sanayi üretimine oranı,
- ☞ sektör istihdamının toplam imalat sanayi istihdamına oranı,
- ☞ sektör ihracatının toplam ihracata oranı,
- ☞ sektörel ithalatın toplam ithalata oranı,
- ☞ sektör ihracatının sektör üretimine oranı,
- ☞ sektördeki net ihracatın sektör üretimine oranı

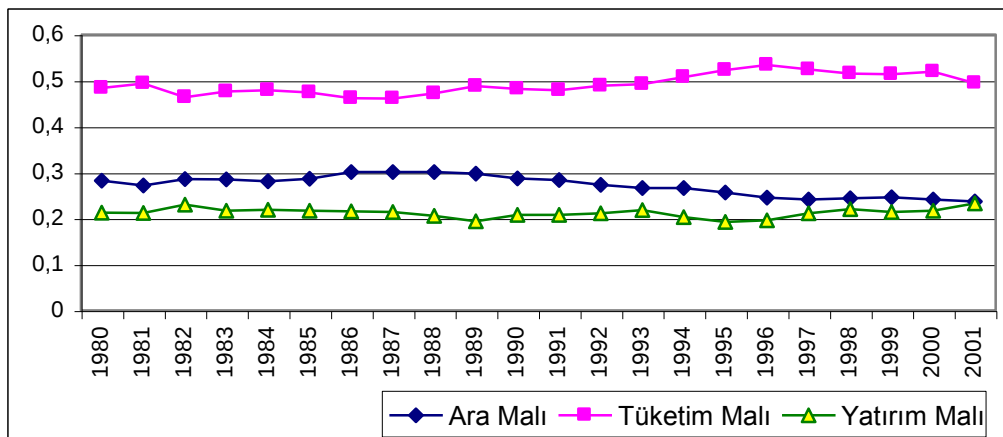
değişkenleri çerçevesinde incelenecektir. Bu bölümde önceki bölümde izlenilen her sektörü ayrı ayrı ele alma yöntemi yerine, her ayrı değişken için tüm sektörler birden değerlendirilecektir.

İlk olarak sektörlerin sermaye yoğunlukları ele alınabilir. Nasıl tüketim mallarından yatırım mallarına doğru gidildikçe örtük olarak teknolojinin arttığı kabul edilirse aynı şekilde sermaye yoğunluğu için de benzer bir beklenti vardır. Tüketim mallarından yatırım mallarına doğru gidildikçe sermaye yoğunluğunun artması beklenir. Ancak Grafik 11 üzerinden izlendiği üzere bu beklenti daha farklı gerçekleşmiştir. Üç sektörde de sermaye yoğunluğu artmıştır. Ancak bizim beklentimiz yatırım malları ile tüketim mallarının sıralamasında ve ara malları ile tüketim mallarının sıralanmasında gerçekleşmişken, ara malları ile yatırım mallarının sıralanmasında gerçekleşmemiştir. Tüm dönem boyunca yatırım malları tüketim mallarından daha sermaye yoğun teknolojiler kullanmış, ara malları sanayi de yatırım malları sanayine göre daha sermaye yoğun teknoloji kullanmıştır.

Grafik 11. Sermaye Yoğunluğu

Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

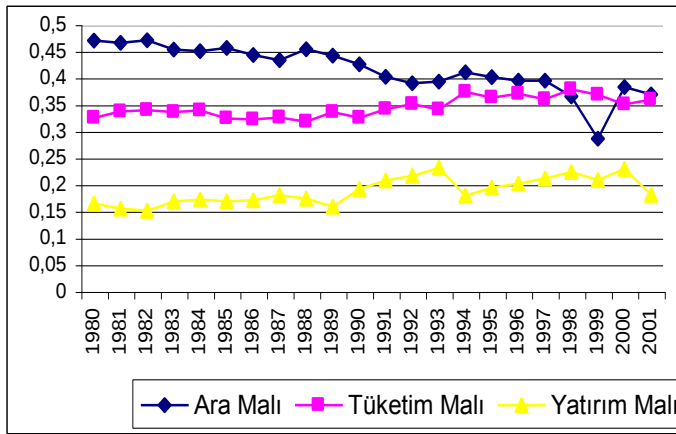
Sermaye yoğunluğundan sonra sektörlerin istihdam paylarına bakılabilir. İstihdam payını da üretim payı izleyecektir. Böylece emek verimliliği hakkında da yorum yapılabilecektir. Grafik 12 üzerinden izlenebileceği üzere, istihdamın yarısını tek başına tüketim malları sektörü sağlamaktadır. Tüm dönem boyunca sektörün istihdam payı %50 civarında seyretmiştir. En uç değerleri %48 ile %52 olmuştur. Dönemin tamamına bakılınca da kararlı bir yapının olduğu görülmekte, bu payın azalmasına dair bir belirti göze çarpmamaktadır. Ara malları sektörü ise dönem başına %30'luk bir paya sahipken 1990'dan itibaren çok tedrici olarak bu payı azalmaya başlamış ve dönem sonunda %25'lik bir pay alabilmiştir. Yatırım malları sektörü ise döneme %20'lik bir payla başlamış, 1996'ya kadar bu oranı korumuş, dönem sonunda %25'lik paya ulaşmıştır.

Grafik 12. Sektörel İstihdam Payı

Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

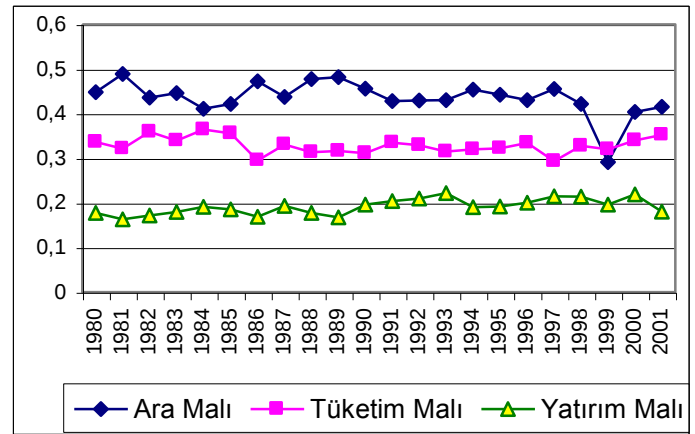
Sektörlerin istihdam paylarından sonra sektörlerin üretim ve katma değer payları bir arada ele alınmıştır. Grafik 13 ve Grafik 14 üzerinden sektörlerin toplam imalat sanayi üretiminin ve yaratılan katma değer ne kadarından sorumlu oldukları izlenebilmektedir. Bazı ufak farklılıklar olmakla beraber iki grafik de benzer yapıya sahiptir. Analize daha anlamlı sonuçlar vermesi beklenen katma değer payları üzerinden devam edilecektir.

Grafik 13. Sektörel Üretim Payı



Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

Grafik 14. Sektörel Katma Değer Payı



Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

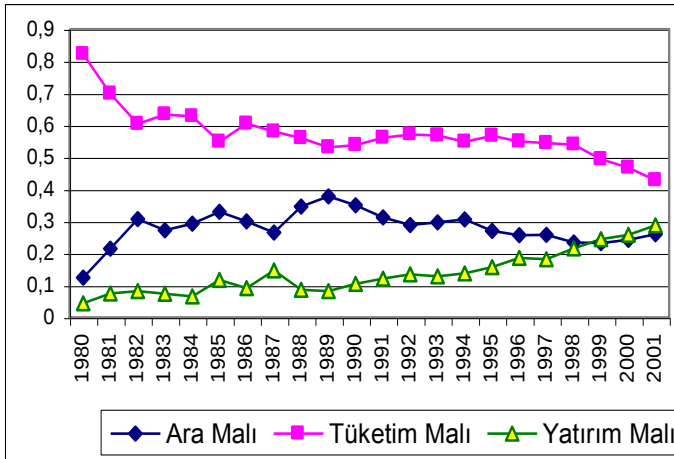
Dönem başında %20'lerin biraz altında olan yatırım malları sektörü, 1990 yılı ile birlikte üretimin %20'sini karşılar hale gelmiştir. İstihdamdaki payı 1990 yılından önce üretimdeki payından 3-4 puan yukarıda seyretmiştir. Dolayısıyla sektördeki emek verimliliğinin 1990'dan önce imalat sanayinin genelinden daha düşük olduğu ifade edilebilir. Ancak bu fark ihmal edilebilir düzeydedir. İlk on yıl için emek verimliliği imalat sanayinin genelinin %80'leri civarında seyretmiş, daha sonra ise eşitlenmiştir. Tüm dönem için ağırlıklı ortalama ise %90 olmuştur.

Ara malları sektörü çok yüksek paylara sahiptir. İmalat sanayi üretiminin neredeyse yarısını karşılama potansiyeline sahiptir. İmalat sanayinde yaratılan katma değer %48'ini tek başına gerçekleştirdiği yıllar olmuştur. Katma değer serisi takip edildiğinde 1999 senesi hariç, imalat sanayisinden aldığı pay %40 ve altına hiçbir yıl inmemiştir. Tüm dönem boyunca %50-%40 bandı arasında paylar almıştır. İstihdam payı ile birlikte düşünüldüğünde sektörün emek verimliliği ortaya çıkmaktadır. Sektörün istihdam payı

%30 ve altında seyredirken (ortalama %27), katma değer payı %45'ler civarında (ortalama %43) seyretmektedir. Böylece sektördeki emek verimliliği imalat sanayi genelinin 1,6 katı olarak gerçekleşmiştir. Kanımızca, yatırım malları sektöründeki emek verimliliğinin düşük çıkmasının arkasında yatan etmen de ara malları sanayindeki yüksek emek verimliliğidir. Bunun nedeni, petrol rafinerileri ve metal ana sanayideki çok yüksek sermaye yoğunlukları olabilir.

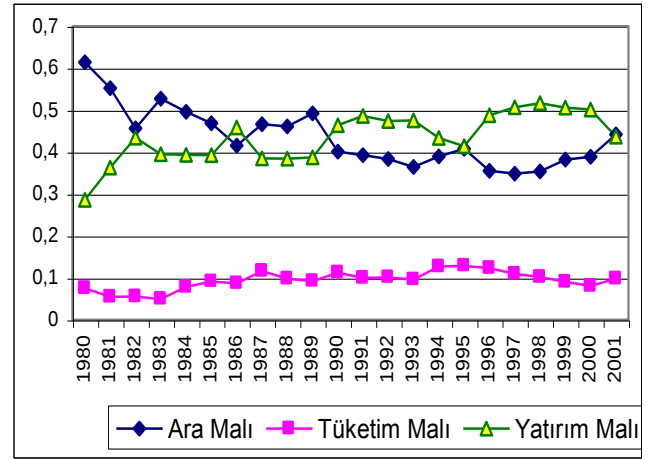
Tüketim malları sektörü de hem üretim hem katma değer olarak önemli bir paya sahiptir. Bu sektörün payı da dönem boyunca anlamlı bir değişime uğramamıştır. Yine katma değer verilerinden izlenirse, dönem başında %33 ile başlayan sektörün payı, dönem ilerledikçe çok yatay bir seyir izleyerek, %31-%35 arasında oynamış, ortalama olarak da %32 değerini almıştır. Ancak asıl anlamlı gösterge bu seri ile istihdam serisini birlikte ele almaktır. Katma değerinin %32'sini üreten sektör, aynı dönem içinde istihdamın %49'unu gerçekleştirmiştir. Bu iki rakam arasındaki aç, sektörün düşük verimliliğini ifade eder. Nitekim sektördeki emek verimliliği dönem boyunca imalat sanayi genelinin %67'si olarak hesaplanmıştır.

Grafik 15. Sektörel İhracat Payı

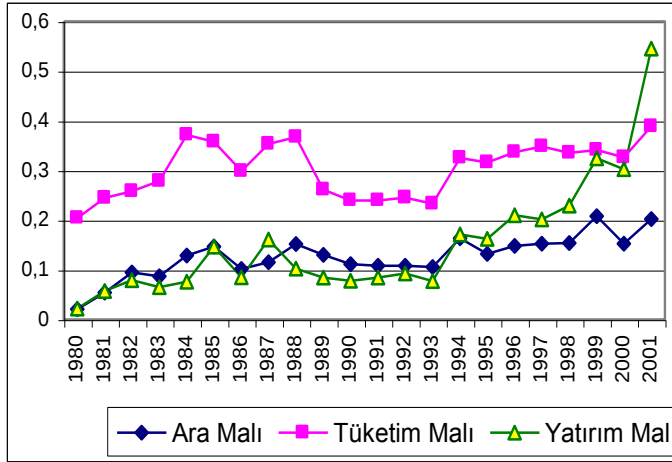


Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

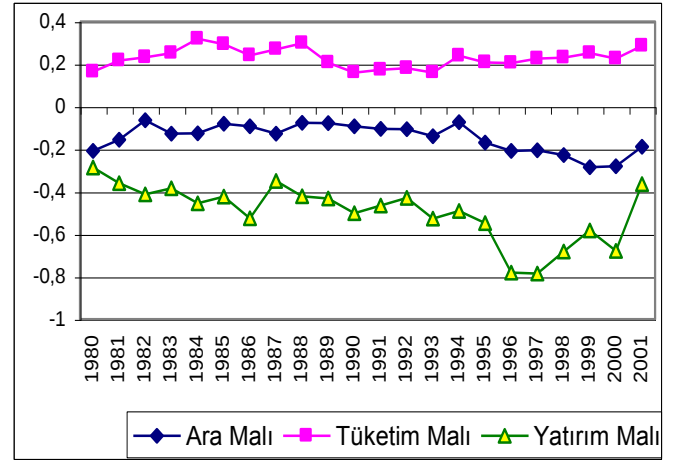
Grafik 16. Sektörel İthalat Payı



Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

Grafik 17. İhracat/Üretim Oranı

Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

Grafik 18. Sektörel Ticaret Dengesi

Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

İlk olarak sektör ihracatının sektör üretimine oranlarını ele alalım. Grafik 17'den izlenebildiği gibi en yüksek sermaye yoğunluğuna sahip ve emek verimliliğinin en yüksek olduğu ara malı sektörü dış pazarlardan çok iç piyasaya üretim yapmaktadır. Sektördeki üretimin ihracata ayrılan kısmı, dönem başında %1'lerde iken hemen 1982'de %10 oluyor ancak ondan sonra artış eğilimi çok sınırlı kalıyor ve ihracatın üretime oranı ancak 1999 yılında %20'ye ulaşılıyor. Dönem sonunda da aynı değerde kalınıyor. Ücretleri düşürerek, iç talebi kısarak ihracatı artırma politikası kendisini tüketim malları ihracatı eğrisi üzerinden çok net bir biçimde gösteriyor. 1980 yılında %20 olan dış pazar payı, 1984'e gelindiğinde %37 oluyor, 1988'e kadar bu seviyelerde kalıyor. Ancak 1989–1993 yılları arası ihracatın üretime oranı %24 civarlarına düşüyor.

Bu tarihlerin sınıf hareketliliğinin yoğun ve sonuç alıcı bir dönemi olduğunu, ücretlerin 1980–2001 arası en üst seviyesinin 1993³ yılında gerçekleştiği hatırlanırsa, ücretlerin dış ticaret dengesi ile nasıl bir ilişki içinde olduğu daha iyi anlaşılır. 1994 krizi ile birlikte ücretler düşürülmüştür, buna eşlik eden tablo, tüketim malları sektöründeki ihracat/üretim oranının bir yılda 9 puan yükselerek %23'ten %32'ye çıkması olmuştur. 1994 yılı düşünüldüğünde dış denge krizi, ihracatın arttırılma ihtiyacı ortadadır ancak aynı açıklıkta ortada olan bu dengeyi sağlama

³ Tanım 2'ye göre, ki daha anlamlıdır, 1993 ücretler için en üst değerlerin gerçekleştiği yıldır. Tanım 1'e göre ise 1993 ile birlikte 2000 yılı aynı değerlere sahiptir. Ancak tanım 1'de primler, vergiler, sosyal güvenlik kesintileri gibi ücretin paçası olarak kabul edilmesi gereken harcamalar içerilmemiştir. Bununla birlikte tanım 1 bile kabul edilse 1993 yılının ücretler için bir doruk olduğu ortadadır.

yükünün ücretlere bindirilmiş olmasıdır. 1994 yılından sonra %33'ler civarında seyreden ihracat/üretim oranı; 2001 krizi ile birlikte %40 barajına gelmiştir. 6 puanlık bu sıçramada (%33'den %39'a) ücretlerin düşürmesinin etkili olduğu düşünülmektedir. Böylece uluslar arası piyasalarla tüketim malları sektöründeki ihracat üzerinden bütünleşme zemini, ücretlerin düşürülmesi üzerinden sağlanmaya çalışılan dış ticaret dengesi düşüncesinin temeli olmaktadır.

Yatırım mallarındaki ihracat/üretim oranları yukarıda öne sürülen görüşle uyuşmamakta gibi gözükmemektedir. Ancak bu yüzeysel planda böyle olmakla birlikte sektörlerin daha ayrıntılı ele alınması durumunda değişmektedir. Daha önce belirttiğimiz gibi, bu analizde kullanılan yatırım malları sektörü beyaz eşya ve otomotiv sektörlerini de içermektedir. Ancak 'bu sektörler yatırım malları grubunda yer almamalıdır' şeklinde itirazlar da bulunmaktadır (Eşiyok, 2002). İşin asıl can alıcı noktası ise tam da bu yatırım malları sektöründe yer almaması gerekir denilen alt sektörlerin ihracat içinde tuttukları çok özel yerdir. Sektör içinde aslında yatırım malı olarak kabul edilmemesi gereken alt sektörlerin ihracat/üretim oranını arttıran rolüne dikkat etmek şartıyla tabloyu yorumlayabiliriz. Sektör 1994 öncesi iki yıl hariç hep %10'un altında ihracat/üretim oranına sahiptir. Yine 1994'ten önceki tüm seneler için dış pazarlara yapılan ihracatın üretim içinde yerinin en düşük olduğu sektördür. 1994'le birlikte ise sektör atağa kalkmış, anılan oran %17 olarak gerçekleşmiş, iki yıl sonra da %20'ye çıkmıştır. 1994'ten dönem sonuna kadar da ihracat/üretim oranı ara mallarından daha yukarıda seyretmiştir. 1994 kriz döneminde olduğu gibi 2001 yılında da sektör bir sıçrama daha yaşamış ve ihracatın üretime oranı %54 olmuş ve sektör tüketim malları sektörünü de bu alanda geride bırakmıştır. Ancak tekrar belirtmek gerekir ki ihracattaki bu artış, makine teçhizat imalatından, uçak üretiminden, bilgisayar ya da raylı ulaşım araçlarından değil; beyaz eşya ve otomobilden gelmektedir. Bu çerçevede ihracat başarılarını, yatırım malları ihracatı çerçevesinde değerlendirmek zor görünmektedir.

İhracatın üretime oranı kadar toplam ihracatın ne kadarının bu sektörler tarafından gerçekleştirildiği de incelenmelidir. Grafik 15 bu verileri sunmaktadır. İlk belirtilmesi gereken toplam ihracat içinde, tüketim mallarının tartışmasız ağırlığıdır. Dönem boyunca bu ağırlık azalmış ve en az olduğu noktada bile ihracatın %40'ından fazlasını

tek başına tüketim malları sektörü gerçekleştirmiştir. 1980 yılında toplam imalat sanayi ihracatının %80'inden fazlasını gerçekleştiren tüketim malları sektörü, 1982-1985 arası ihracatın %60'ını gerçekleştirir hale gelmiş, 1986'dan 1999'a kadar da çok istikrarlı bir biçimde %55'ler civarında paylar almıştır. Son iki yıl ise %45 civarında kalmıştır. İhracatın tüketim mallarına dayanan bu yapısının, hem dış ticaret açığı verilmesinde hem de açığı kapatmak için ücretleri baskılama ihtiyacı duyulmasında temel etken olduğu düşünülmektedir.

Ara malları sektörünün ise dönem başında %12 olan payının, iki yıl sonra %30'a çıktığını, dönem dönem 5 puan civarında artışlarla birlikte 1995'e kadar bu seviyede seyrettiğini söyleyebiliriz. 1995'ten 2001'e kadar olan süreçte ise ihracat içindeki payından %2,5 değerinde bir pay azalması olduğu ifade edilebilir. Ancak tüm dönem değerlendirildiğinde sektör en istikrarlı eğriye sahiptir ve sektörün dönem ortalaması %27'dir.

Yatırım malları sektörü ise 1980 yılında ihracatın %4'ünü gerçekleştirirken, 1985 yılına gelindiğinde ilk defa %10 sınırına ulaşmış ve 1990'a kadar da bu seviyede kalmıştır. 1990'dan sonra ise çok istikrarlı bir artıştan söz edilebilir. 8 sene sonra toplam ihracatın %20'si, bundan 3 sene sonra da toplam ihracatın %30'u yatırım malları sanayi tarafından gerçekleştirilir hale gelmiştir. Ancak burada yatırım malları sektörünün ihracatı ile ilgili olarak yukarıda yapılan uyarıları hatırlatmak faydalı olacaktır. Bu ihracat artışında yatırım malları grubunda olmaması gereken beyaz eşya ve otomobil (otomotiv için durum farklıdır)⁴ sektörünün önemli bir ağırlığının olduğuna dikkat edilmelidir.

Sektörel ithalat verileri Grafik 16 üzerinden izlenebilmektedir. Net ihracat verileri üzerinde daha anlamlı analizler yapılabileceği için bu veriler üzerinde uzun boylu durulmayacaktır. Aslında tablo çok açıktır. Toplam imalat sanayi ithalatının %10'u tüketim mallarından oluşmakta geri kalanı ise, ara ve yatırım mallarından oluşmaktadır. Tüketim mallarının payı gayet istikrarlıdır. Ancak yatırım ve ara malları arasında bir değiş tokuş gözlemlenmektedir. Burada temel sorunun sektörlerin ihracattan aldıkları

⁴ Kamyon, tır, kamyonet, otobüs, minibüs gibi araçlar yine yatırım malı grubundadır. Yalnız binek otomobil, tüketim malı olarak kabul edilmelidir.

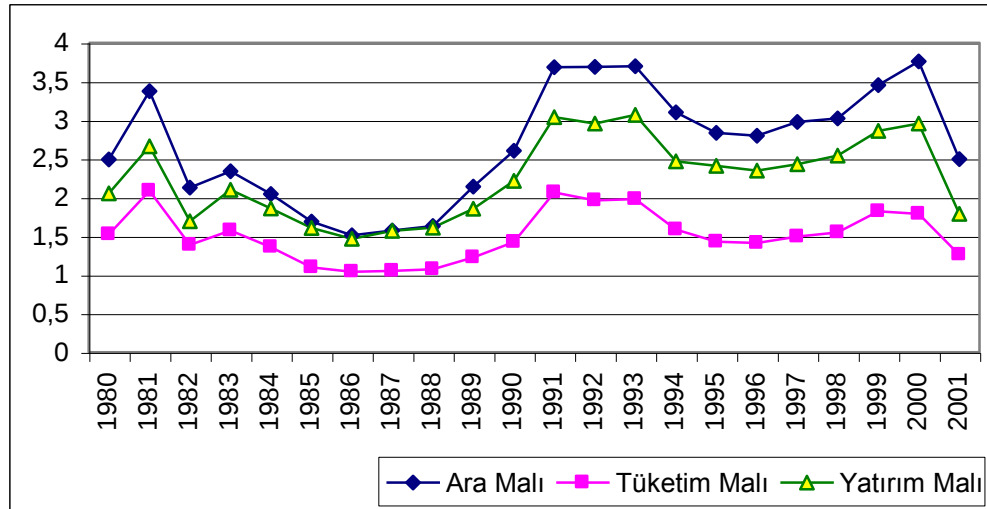
payların eğilimlerini tespit etmek değil, bu eğilimlerin nasıl yorumlanacağı olduğu düşünülmektedir. Yatırım ve ara malları sanayiinde dışa bağımlıyız, bu tablo kırılamıyor ve bu bağımlılık büyüme ve kalkınmada sürekli dış kaynak ihtiyacı doğuruyor biçiminde bir yorum yapılabilir.

Kanımızca sektörlerin dış ticaret yapısı ile ilgili en anlamlı gösterge net ihracat değerleridir. Sektör içi ticaretin büyük boyutlara ulaşması ile ihracat ya da ithalatı tek başına ele almak yeterli güçte açıklayıcı olmaktan uzaklaşmaktadır. Grafik 18’de sektörlerin net ihracatlarının üretim değerine olan oranları verilmektedir. Böylelikle hem sektörün net ithalatçı mı yoksa net ihracatçı mı olduğu anlaşılmaktadır. Ara mallarında başlarsak sektör net ithalatçıdır. Sektör hiçbir dönem dengeye gelememiştir. Sektörün dönem boyunca net ihracatının ortalaması -15% ’tir. 1994’den önceki dönem için net ithalatın üretime oranı 10% etrafında çok küçük salınımlar yaparken, 1994’ten sonraki dönemin ortalaması ise 22% ’dir. Böylece sektördeki ithalat bağımlılığının arttığı ifade edilebilir.

Yatırım mallarının ticaret dengesi ele alındığında çok ciddi problemler olduğu görülmektedir. Sektördeki ithalat bağımlılığı çok güçlüdür. Önceki paragraflarda belirtilen yüksek ihracat rakamlarına rağmen sektör net ithalatçıdır ve net ithalatın üretim değerine oranı 80% gibi rakamlara ulaşabilmektedir. Döneme 28% net ithalat oranı ile başlayan sektörde net ithalat iki yıl içinde 40% oranına yükselmiş, 1982’den 1995’e doğru giderken net ithalatın üretime oranı da 40% ’lardan 60% ’lara ulaşmıştır. 1996’dan sonra elde edilen değerler ise daha yüksektir. 2001 kriz yılı dışındaki tüm değerler 60% ’ın üzerinde olmak üzere, iki yıl 80% rakamına ulaşmıştır. Bu tablo her şeyden önce yatırım malları sektöründeki net, çok kuvvetli olan dış bağımlılığı göstermektedir. Bunun dışında ihracat içinde çok önemli yeri olan elektrikli ev aletleri (beyaz eşya) ve otomotiv sektörünün de bu sektör içinde toplulaştırılmış olması ayrıca yorumlanmalıdır. “İhracat şampiyonluğu”na otomotivin gerçekte ihracatta ithalata bağımlı bir yapı sergilediği belirtilmelidir. Burada 3843 no.lu sektörün tüm dönem boyunca ortalama olarak -20% net ihracat/üretim değerine sahip olduğunu belirtmekte yarar vardır. Alt sektör ayrımı ister yapılsın ister yapılmazın yatırım malları sektörü net ithalatçıdır.

Tüketim malları sektörüne gelince, tek net ihracatçı sektör olma ayrıcalığına sahiptir. Tabi bir ülke sanayi için bu ayrıcalık ne kadar olumlu bir durumdur tartışılır. Sektör tüm dönem boyunca gerçekleşen tüm net ihracatı gerçekleştirmiştir. Kısacası imalat sanayi adına döviz kazancı olan tek sektördür, diğer sektörlerin ve imalat sanayi dışındaki döviz harcamalarının karşılanmasında ihracat cephesinden tek katkı yapan sektördür. Bu sektörde üretilen mallara olan talebin gelir esnekliği düşüktür, sektördeki temel rekabet unsuru fiyattır, sektördeki teknoloji çabuk yaygınlaşan düşük teknolojidir ve ücretler temel maliyetlerin başında gelmektedir. Bu yapıya sahip bir sektörün tek net ihracatçı sektör olması, sanayinin genel olarak açık vermesini engelleyememektedir.

Grafik 19. Ücretler



Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

Grafik 19’de 3 ana sektör için ücret serileri verilmektedir. Tahmin edileceği üzere en düşük ücret serisine tüketim malları sektöründe rastlanılmaktadır. Yatırım malları ve ara malları sanayi ise bizim öngörülerimiz ile birebir çakışmamış, ara malları sektörü ücretleri yatırım mallarının üzerinde seyretmiştir. Diğer açıklamalara geçmeden önce bu konu üzerinde durmak uygun olacaktır. Ara malı sektörü, petrol rafinerileri, ana metal sektörü, kömür işletmeleri gibi büyük ölçekli ve/veya çok yüksek sermaye oranlarının bulunduğu alt sektörleri içermektedir. Bu sektörlerdeki sermaye yoğunluğu, ölçek büyüklüğü, kamu payı ve sendikal örgütlenme gücü gibi etkenlerin; ara malları sanayi ücretlerinin, yatırım malları üzerinde seyretmesine neden olduğu düşünülebilir.

Grafikle ilgili belirtilmesi gereken bir diğer özellik, imalat sanayindeki üç ana sektörün ücret eğrisinin birbirlerine paralel olmasıdır. İlk başta imalat sanayi ücretlerinin zaten bu üç sektördeki ücretlerden oluştuğu, bu ücretlerin ağırlıklı ortalamasının da imalat sanayini vereceği için bu durumun matematiksel bir durum olduğu düşünülebilir. Ancak bu düşünce doğru değildir. Sektörlerin birinde hiçbir değişim olmazken, ikinci sektör ücretlerinin arttığı ve üçüncü sektördeki ücretlerin de azaldığı düşünülün. Bu durumda da imalat sanayi ücretleri bu üç sektörün ağırlıklı ortalaması olacaktır, ancak birbirine paralel olmayan dört farklı eğri elde edilecektir. Bizim buradan üçünü gösterdiğimiz eğrilerin dördü de paraleldir.⁵ Bu, yorumlamaya değer bir durumdur. Bizce bu paralelliğin arkasında yatan etmen işgücü piyasalarının ne kadar sektörel düzeyde farklı ücret seviyeleri doğuracak kadar parçalanmış olsa da, emek sermaye ilişkisinin çok daha temel bir parçalanma olduğudur. Ücretler kendi içlerinde farklı seviyelerde belirlense de birlikte yükselmişler, birlikte düşmüşlerdir. 1980-1987 arası tüm sektörlerdeki ücretler için düşüş söz konusudur. 1988'den itibaren tüm sektörlerdeki ücretler yükselmiş, 1994 tüm sektörlerdeki ücretleri düşürmüş, 1999 tekrardan tüm sektörler için yükselme anlamına gelmiş ve 2001 kriz yılında ücretler bütün sektörlerde azalmıştır. Sektörler farklı ölçeklere, sermaye yoğunluğuna, teknolojiye, dış ticaret yapısına, kamu payına, sendikal örgütlülüklere sahip olsa da işgücü piyasası bir bütündür. Ücret eğrilerinin paralelliğinin arkasında bu gerçeğin yattığı düşünülmektedir.

İşgücü piyasasının bütünlüğü ücretlerin birlikte hareketini açıklamaktadır, fakat açıklanması gereken diğer bir önemli husus da sektörler arasındaki ücret farklılığıdır. Tüm dönem boyunca ortalama olarak yatırım malları sektöründe çalışanlar tüketim malları sektöründe çalışanların ücretlerinin 1,5 katını almıştır. Ara malları sektöründe çalışanlar yatırım malları sektöründe çalışanların ücretlerinin 1,2 katını; tüketim malları sektöründe çalışanların ise 1,78 katını almıştır. Bu farklılığı açıklayan etmenlerin, sektörlerin sermaye yoğunlukları ve dış ticaret yapıları olduğu düşünülmektedir. Yüksek sermaye yoğunluğuna sahip sektörlerde ücretler yüksek olmakta sermaye yoğunluğu azaldıkça ücretler azalmaktadır. Benzer bir ilişki de ihracat ile ilgili olarak gerçekleşmekte sektörler net ihracatçı olabilmek için ücretleri düşük tutmaktadır.

⁵ İmalat sanayinin genelini ifade eden 4. eğri bundan önceki grafiklerde sıkça gösterildiği için burada grafiği karmaşıktırmak pahasına tekrar verilmesi anlamlı bulunmamaktadır.

Ücretler, teknolojik yapı ve dış ticaret ilişkisinin temelinde uluslar arası ekonomiler ile, tüketim malları ihracı üzerinden bütünleşme tercihinin yattığı düşünülmektedir. Bu bütünleşme tercihi ihracat yapabilmeye devam edebilmek ve ithalat artışlarından korunmak için ücretlerim sürekli olarak baskılanmasını gerektirmektedir. Ücretler ne zaman yükselişe geçse ihracatın ithalatı karşılama oranı, bir krizle sonuçlanacak biçimde düşüşe geçmektedir. Krizlerin yarattığı etkilerden faydalanarak ücretler düşürülmektedir.

3.2.2 Teknoloji Düzeyine Göre Standart Endüstri Toplulaştırması

Bir önceki bölümde imalat sanayii Geniş Ekonomik Kategoriler Sınıflamasına göre sınıflandırılmış, sektörlerin dış ticaret ve ücretlerle ilişkisi incelenmiştir. Ancak Türel (2000)'in belirttiği gibi imalat sanayi tüketim ara ve yatırım malları biçiminde sınıflandırmak yetersiz görülmektedir. Farklı olarak sanayinin teknolojik düzeylerine göre ‘ileri, orta düzeyde, düşük teknoloji kullanan sanayiler’ ya da faktör kullanım yoğunluklarına göre ‘kaynak yoğun, emek yoğun, ölçek yoğun, uzmanlaşmış, bilime dayanan sanayiler’ ya da kullanılan emek becerisine göre ‘düşük becerili, yüksek becerili işgücü kullanan sanayiler’ biçiminde ayrımların da kullanılabileceği aynı çalışmada belirtilmiştir. Bu çalışmada da son ayırım yöntemi dışındaki gruplandırmalar kullanılmaya karar verilmiştir ve bu bölümde imalat sanayi düşük, orta düşük, orta yüksek, yüksek teknolojili sektörler olarak tasnif edilecek, bu sektörlerin dış ticaret ve ücretler çerçevesinde ne tür farklılıklara neden oldukları araştırılacaktır.

Aşağıda OECD yayınlarından “Science, Technology and Industry Outlook, 2006” adlı kitaptan alınan, toplulaştırma tablosu (Standard Industry Aggregation by Technology Level) verilmektedir. Tabloyla ilgili olarak, toplulaştırmada farklı sınıflandırma revizyonunun kullanıldığı belirtilmelidir. Bu çalışmada tümüyle ISIC revizyon 2 kullanılmıştır. Ancak OECD toplulaştırmayı ISIC Revizyon 3’e göre yapmıştır. Bu çalışmada ISIC Revizyon 2’nin tercih edilmesinin nedeni daha önce de ifade edildiği gibi TÜİK personelinin, en kaliteli veri serisinin ISIC revizyon 2 sınıflandırmasında olduğu yönündeki ısrarıdır. Bu uyumsuzluğu gidermek için yapılması gereken, revizyon

3'e göre yapılan sınıflandırmayı revizyon 2'ye çevirmek ve toplulaştırmayı bu yeni ölçüte göre yapmaktadır. Çalışmada da aynı yöntem izlenmiş, önce OECD'nin tablosu ISIC revizyon 2'ye göre yeniden oluşturulmuş, ardından bu yeni tabloya göre toplulaştırma gerçekleştirilmiştir. Yeni oluşturulan tablo, OECD'nin orijinal tablosunun hemen ardından sunulmuştur. Böylece yapılan dönüştürme işleminin rahat denetlenebilme olanağı sunulmuştur. Revizyon 3'ten revizyon 2'ye dönüştürme işlemi TÜİK sınıflama sunucusundan Excel formatında alınan 4 basamaklı dönüşüm tablosuna göre yapılmıştır (<http://tuikapp.tuik.gov.tr/DIESS/DonusumTablosuListeleAction.do?05.07.2008>).

Tablo 7. ISIC Revizyon 3 Temelinde Teknolojik Düzeye Göre Standart Endüstri Toplulaştırması

Teknoloji Düzeyine Göre Standart Endüstri Toplulaştırması

(ISIC Revizyon 3'e göre düzenlenmiştir)

Yüksek teknoloji endüstrileri aşağıdakilerin toplamı olarak tanımlanmıştır:

- Eczacılıkta ve tıpta kullanılan kimyasal ve bitkisel kaynaklı ürünlerin imalatı (2423),
- Büro, muhasebe ve bilgi işleme makineleri imalatı (30),
- Radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazları imalatı (32),
- Tıbbi aletler; hassas ve optik aletler ve saat imalatı (33),
- Hava ve uzay taşıtları imalatı (353).

Orta yüksek teknoloji endüstrileri aşağıdakilerin toplamı olarak tanımlanmıştır:

- Kimyasal madde ve ürünlerin imalatı (ilaç sanayi hariç) (24 excl. 2423),
- Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat imalatı (29),
- Başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli makine ve cihazların imalatı (31),
- Motorlu kara taşıtı, römork ve yarı-römork imalatı (34),
- Demiryolu ve başka yerde sınıflandırılmamış ulaşım araçları imalatı (352+359).

Orta düşük teknoloji endüstrileri aşağıdakilerin toplamı olarak tanımlanmıştır:

- Kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıt imalatı (23),
- Plastik ve kauçuk ürünleri imalatı (25),
- Metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı (26),
- Ana metal sanayi (27),
- Makine ve teçhizatı hariç; metal eşya sanayi (28),
- Deniz taşıtlarının yapımı ve onarımı of (351).

Düşük teknoloji endüstrileri aşağıdakilerin toplamı olarak tanımlanmıştır:

- Gıda ürünleri, içecek imalatı ve tütün ürünleri imalatı (15-16),
- Tekstil, tekstil ürünleri, deri işleri ve ayakkabı imalatı (17-19),
- Ağaç ve mantar (mobilya hariç), kağıt ve kağıt ürünleri, basım ve yayım (20-22),
- Yeniden değerlendirme, mobilya imalatı; diğer imalatlar (36-37).

Kaynak: OECD (2006: 206).

Tablo 8. ISIC Revizyon 2 Temelinde Teknolojik Düzeye Göre Standart Endüstri Toplulaştırması

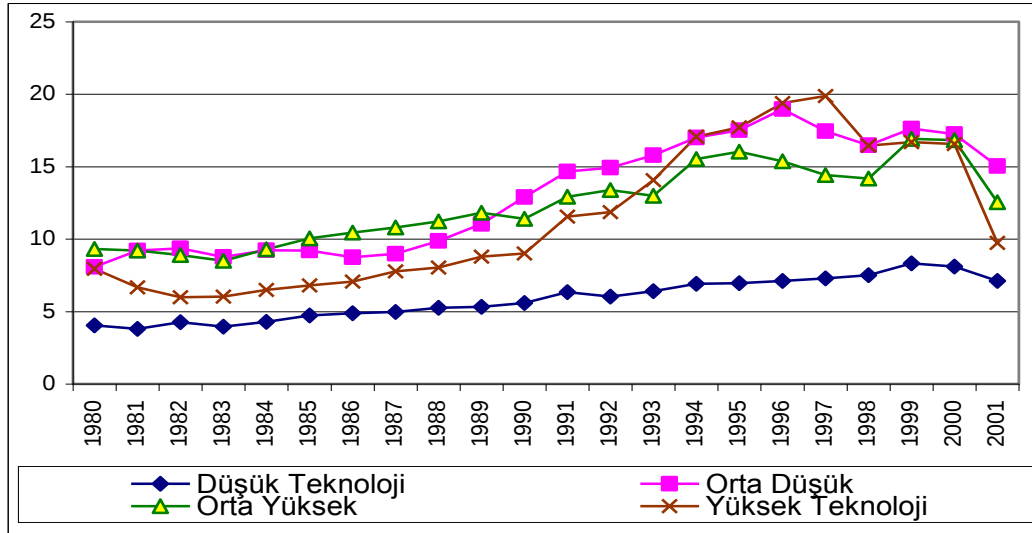
TEKNOLOJİK DÜZEYE GÖRE STANDART ENDÜSTRİ TOPLULAŞTIRMASI	
<i>(ISIC Revizyon 2 temeline göre)</i>	
	Yüksek teknoloji sanayiler
3522	▪ İlaç sanayi
3825	▪ Bilgi işlem, büro, muhasebe ve hesap makineleri yapımı ve onarımı
3832	▪ Radyo, televizyon ve haberleşme alet ve aygıtları sanayi
3851, 3852, 3853	▪ Mesleki ve ilmi aletler ile başka yerde sınıflandırılmamış ölçme ve kontrol aletleri ile fotoğrafçılık malzemesi ve optik aletler yapım sanayi ▪ Fotoğrafçılık malzemesi ve optik aletleri imali ▪ Saat sanayi
3845	▪ Uçak yapım ve onarımı sanayi
	Orta yüksek teknoloji sanayiler
3512-3529 (3522 hariç)	▪ Kimyasal gübre ve tarımsal ilaçlar sanayi ▪ Sentetik reçineler, plastikler, yapay ve sentetik lifler (cam lifleri hariç) sanayi ▪ Boya, vernik-lak sanayi ▪ Sabun, temizleyici maddeler, parfüm, kozmetik ve diğer tuvalet mal. sanayi ▪ Başka yerde sınıflandırılmamış kimyasal ürünler sanayi
3821, 3822, 3823, 3824, 3829, 3833	▪ İçten yanmalı motorlar ve türbinler sanayi ▪ Tarımsal makine ve gereçlerin yapım ve onarımı ▪ Metal ve metal dışı makineleri işleyen makinelerin yapımı ve onarımı ▪ Özel endüstri makineleri ve gereçleri yapım ve onarımı ▪ Başka yerde sınıflandırılmamış makine sanayi (elektrik makineleri hariç) ▪ Elektrikli ev aletleri sanayi
3831, 3839	▪ Elektrik sanayi makineleri ve aygıtları sanayi ▪ Başka yerde sınıflandırılmamış elektrik makine ve aletleri yapım sanayi
3843	▪ Motorlu kara taşıtları yapım, montaj ve onarımı sanayi
3842, 3844, 3849	▪ Demiryolları ulaşım araçları yapım, montaj ve onarımı sanayi ▪ Triportör, motosiklet, mobilet, bisiklet yapım ve onarımı sanayi ▪ Başka yerde sınıflandırılmamış taşıtlar yapım sanayi
	Orta düşük teknoloji endüstriler
3511, 3530, 3540	▪ Ana kimyasal maddeler sanayi (gübre hariç) ▪ Petrol rafinerileri ▪ Çeşitli petrol ve kömür türevleri sanayi
3551, 3559, 3560	▪ Tekerlek iç ve dış lastiği yapımı ▪ Başka yerde sınıflandırılmamış lastik ürünleri sanayi ▪ Başka yerde sınıflandırılmamış plastik ürünleri sanayi
36	▪ Taş ve toprağa dayalı sanayi
37	▪ Metal ana sanayi
3811, 3812, 3813, 3819	▪ Her türlü bıçak el aletleri ve hırdavat malzemesi sanayi ▪ Metal mobilya ve donatım sanayi ▪ Metal yapı malzemesi sanayi ▪ Diğer metal eşya sanayi
3841	▪ Deniz taşıtları yapım ve onarımı sanayi

	Düşük teknoloji endüstriler
31	▪ Gıda içki ve tütün sanayi
32	▪ Dokuma, giyim eşyası ve deri sanayi
33 ve 34	▪ Orman ürünleri ve mobilya sanayi ▪ Kağıt-Kağıt ürünleri ve basım sanayi
39	▪ Diğer imalat sanayi

Kaynak: OECD (2006) ve TÜİK dönüşüm tablosuna dayanılarak hazırlanmıştır.

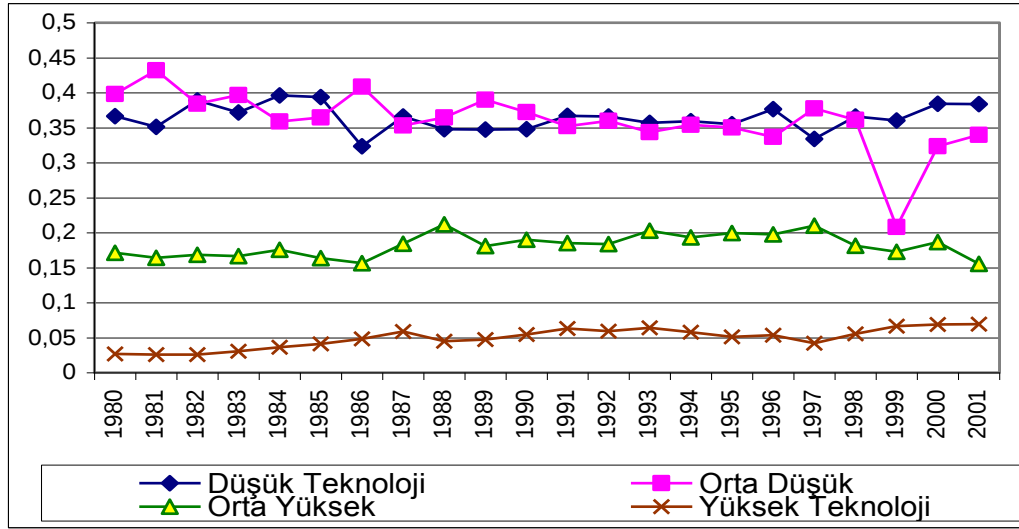
Bu alt bölümde de, bundan önceki alt bölümde olduğu gibi sektörler bir arada ele alınacak, her bir değişken için tüm sektörleri aynı anda değerlendirilecektir. Yine ilk olarak sermaye yoğunluğundan başlanılabilir. Tahmin edileceği gibi düşük teknoloji sektörünün sermaye yoğunluğu da düşük çıkmıştır (grafik 20). Ancak ilgi çekici olan diğer sektörlerin durumudur, onun için önce diğer sektörler ele alınacaktır.

Sermaye yoğunluğunun teknolojik sınıflandırmayla paralel hareket etmesi beklenir. Fakat anılan dönem için bu durum gerçekleşmemiştir. İlk on yıl en yüksek sermaye yoğunluğuna önce orta-yüksek teknoloji sektörü, sonra orta-düşük teknoloji sektörü ve en son olarak da yüksek teknoloji sektörü sahip olmuştur. 1990'dan 1994'e kadar ise yüksek teknoloji sektörü sermaye yoğunluğu sıralaması açısından en altta kalmaya devam ederken, orta-düşük teknoloji sektörü orta-yüksek teknoloji sektörü geride bırakmıştır. Böylece 5 yıl için sermaye yoğunluğu ile teknolojik düzey bu üç sektör için ters yönlü hareket etmiştir. 1994 sonrası ise yüksek teknoloji sektörü diğer sektörlerden daha yüksek sermaye yoğunluğuna ulaşmıştır. Bu sonuçlardan yola çıkarak düşük teknoloji sektörü dışındaki sektörler anlamlı bir sermaye yoğunluğu ilişkisi sergilememiştir denilebilir. Ancak düşük teknoloji sektörü belirgin biçimde diğer üç sektörden daha düşük sermaye yoğunluğuna sahip olmuştur. Düşük teknoloji sektörünün sermaye yoğunluğu diğer üç sektörün ortalamasının yarısı oranında seyretmiştir. Bu oran sermaye yoğunluğu ile sektörlerin teknolojik yapısı arasındaki ilişkinin çerçevesini vermektedir. Düşük teknoloji sektörü kendi dışında kalan sektörlerin yarısı oranında sermaye yoğunluğuna sahiptir ancak düşük teknoloji dışında kalan sektörler arasında sermaye yoğunluğu açısından anlamlı bir farklılık yoktur.

Grafik 20. Sermaye Yoğunluğu

Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır.

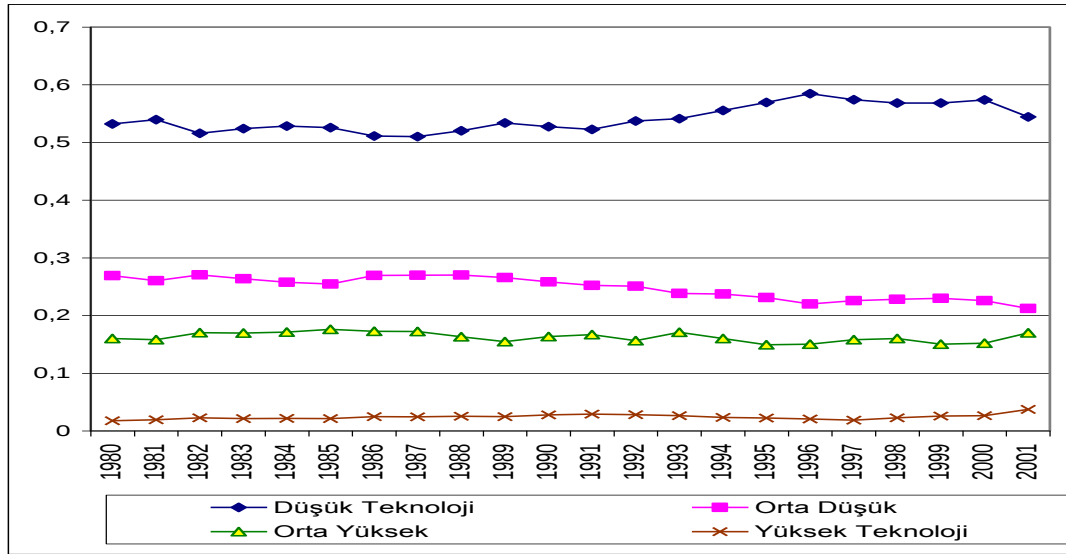
Sermaye yoğunluğunun ardından, sektörlerin imalat sanayi katma değeri içindeki paylarına bakılabilir. Grafik 21 incelendiğinde, ilk dikkat çeken olgu, ileri teknoloji sektörünün çok sınırlı olan payıdır. Dönem başında %2,5 olan ileri teknoloji sektörünün imalat sanayide yaratılan katma değer içindeki payı, dönem sonunda %7 olmuştur. Artış oranı yüksek gözükse de dönemin 22 yıl gibi uzun bir süreden oluştuğu düşünülürse, süreç sonundaki sektör payının anlamlı bir büyüklüğe ulaştığı öne sürülemez. Orta yüksek teknoloji sektörünün katma değer içindeki payı %17'den döneme başlamış, uzun süre %18 civarında seyretmiş ve dönemi %15 ile bitirmiştir. Tüm dönem boyunca sektörün durağan bir yapı sergilediği görülmektedir. Halbuki sanayileşme sürecinde düşük ve orta-düşük teknoloji sektörlerinin katma değer paylarının azalması; yüksek ve orta-yüksek teknoloji sektörlerinin paylarının artması gerekir. Düşük teknoloji ve orta-düşük teknoloji sektörlerinin gelişim çizgisi ilgi çekicidir. Hemen hemen tüm dönem boyunca, iki sektör de aynı anda %35-%40 bandı arasında hareket etmiş, sektörlerden biri %40'a yaklaşırken diğeri %35'e yaklaşmış, biri %35'e yaklaşırken bu sefer de ötekisi %40'a yaklaşmıştır, ancak her iki sektörün toplamı her koşulda %72,5-75 pay alabilmiştir. Bu toplam da Türkiye imalat sanayinin geri teknolojilere dayanan endüstrilerde üretim yapabildiğini, teknoloji düzeyi ilerledikçe hızla üretim kapasitesinin azaldığını daha sonra göreceğimiz üzere ithalata yöneldiğini ima etmektedir.

Grafik 21. Sektörel Katma Değer Payı

Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır.

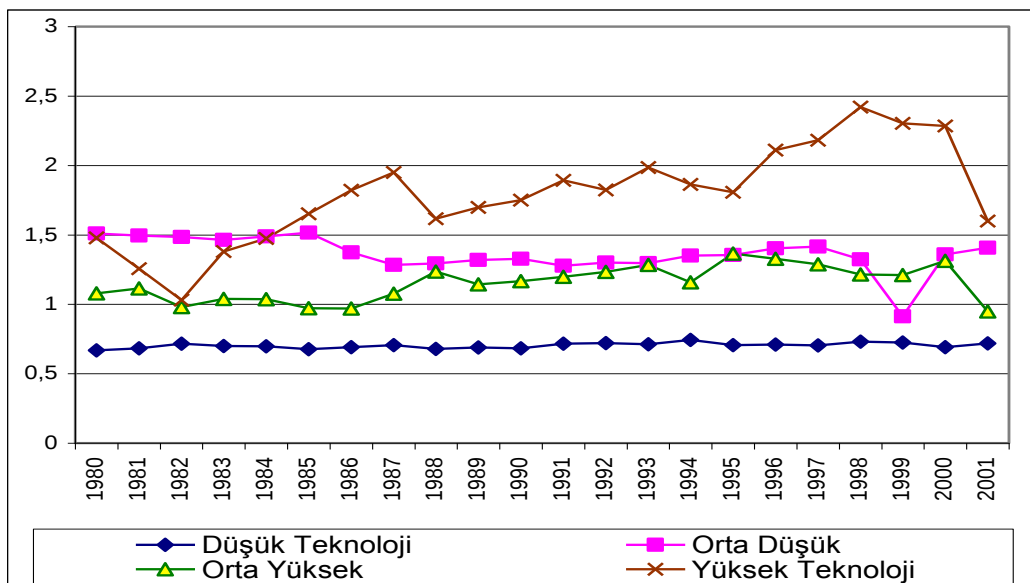
Sektörel istihdam oranlarına bakıldığında da benzer bir tablo ile karşılaşılmaktadır. Grafik 22 üzerinden izlenildiği üzere, yüksek teknoloji endüstrileri, tüm dönem boyunca %5'in altında değerler almıştır. Orta ileri teknoloji de ileri teknoloji sektörü gibi çok durağan bir yapı sergilemiş, dönem başında %16 olan payını dönem sonuna kadar bir iki puanlık değişimlerle korumuş ve dönem sonunda istihdamdan aldığı pay %17 olmuştur. Bu iki veri, 1980 sonrası üretim yapısında, en azından istihdam cephesinden anlamlı bir değişim olmamıştır biçiminde yorumlanabilir.

Orta düşük teknoloji sektörü istihdam içindeki payı %26'dan başlar ve çok tedrici bir düşüşle, dönem sonunda %21 olarak gerçekleşir. Bu eğri çok düşük de olsa bir olumluluk gibi yorumlanabilir ancak daha yukarıları bakıldığında düşük teknoloji sektörünün payı bu yorumun çok da doğru olmadığını ima etmektedir. Düşük teknoloji sektörünün, dönem başındaki istihdam payı %53'tür ve 1991 senesine kadar istikrarlı bir biçimde payını korur. 1991 yılı ile beraber, umulanın aksine sektörün istihdam içindeki payı artmaya başlar. 1996'ya gelince anılan pay %58'e kadar çıkar. 2001 senesine kadar bu rakam az çok korunur ve dönem sonu değeri %54 olarak gerçekleşir.

Grafik 22. Sektörel İstihdam Payı

Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır.

Grafik 23’da daha önce ihtiyaç duyuldukça, belirli yıllar için hesaplama yapıp ifade edilen emek verimliliği oranları 4 sektör için, bütün yıllar kapsamında sunulmuştur. Hesaplama her bir sektörün imalat sanayiindeki üretim payının, o sektörün imalat sanayiindeki istihdam payına bölünmesiyle yapılmıştır. Eğer oran 1 çıkarsa, sektördeki emek verimliliği oranı, imalat sanayinin geneliyle aynıdır. Oranın 1’den fazla çıkması sektördeki emek verimliliğinin imalat sanayi genelinin üzerinde olduğunu ifade eder.

Grafik 23. Sektörel Emek Verimliliği (Üretim Oranı/İstihdam Oranı)

Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

Beklenildiği ve Grafik 23 üzerinden görüldüğü gibi, düşük teknoloji sanayilerin emek verimliliği, imalat sanayi ortalamasının altında seyretmektedir. Dönem başında sektördeki emek verimliliği imalat sanayi ortalamasının %66'sıdır ve dönem ortalaması da %70'dir. Başka bir ifadeyle sektörün her yılki emek verimliliği, imalat sanayi genelinin %70'ine eşit olarak gerçekleşmiştir. Orta düşük teknoloji sektörü ise 1,5 gibi çok yüksek bir oranla döneme başlamış ve dönem boyunca 1,4 civarlarında değerler almıştır. Bunun anlamı sektördeki emek verimliliğinin düşük sektördeki verimliliğin iki katı olmasıdır. Sektördeki bir işçi, dönem boyunca, düşük teknoloji sektörde çalışan bir işçinin iki katında değer üretmektedir.

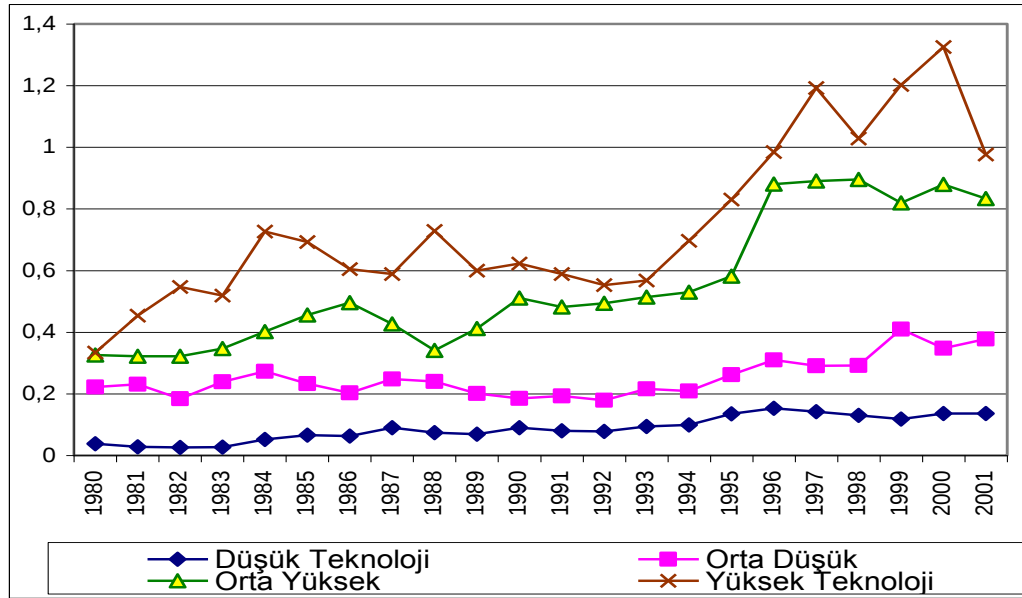
Orta ileri teknoloji sanayindeki emek verimliliği ise beklenilenin aksine orta-düşük teknoloji endüstrinin altında çıkmıştır. 6 yıl dışındaki tüm değerler için orta yüksek teknoloji endüstrinin emek verimliliği, orta düşük teknoloji endüstrinin altında seyretmiştir. Aslında tersi bir durum beklenirken, orta düşük teknolojinin daha yüksek emek verimliliğine sahip olmasının nedeni; yapılan sınıflandırmanın evrensel niteliği olabilir. Teknolojik sınıflandırma yapılırken ülkenin hangi teknolojiyi kullandığından çok dünya geneline bakılmaktadır. Böyle olunca Türkiye'de çok ilkel teknolojilerin kullanıldığı kabul edilen 3842 no.lu demiryolu endüstrisi orta-yüksek teknoloji endüstri altında sınıflandırılmıştır. Kesin olmamakla birlikte bu tür etkilerin grafiğin beklenilen biçimde çıkmamasında etkisinin olduğu ifade edilebilir.

İleri teknoloji sanayi ise tam da beklenildiği gibi en yüksek emek verimliliğine sahiptir ve bu fark çok belirgin ve tüm yılları kapsayan bir yaygınlıktadır. Sektördeki ortalama emek verimliliği oranı 1,8'dir. Demek oluyor ki sektörde çalışan bir işçi, imalat sanayinin ortalama veriminin 1,8 katını, düşük teknoloji sektöründe çalışan işçinin ise 2,5 katını üretmiştir. Genel olarak düşük teknoloji sanayinden, yüksek teknoloji sanayilere giderken emek verimliliğinin artışı, bu artışın 0,7 gibi bir değerden 1,8 değerine doğru olduğu ifade edilebilir.

Sermaye yoğunluğu, üretim, katma değer, istihdam gibi teknolojik yapıyla ilgili değişkenlerden sonra, ticari yapı ile ilgili değişkenleri ele alabiliriz. İlk olarak ithalat

verileri ele alınacak, ardından ihracat ve net ihracat verileri incelenecektir. Grafik 24'te sektör ithalatlarının üretim değerlerine oranları verilmektedir.

Grafik 24. İthalat/Üretim Oranı



Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

Düşük teknoloji sektörüne bakıldığında, sektör ithalatının sektör üretim değerine olan oranının çok az olduğu görülür. Türkiye imalat sanayi düşük teknoloji endüstrilerde çok sınırlı ithalata ihtiyaç duymakta, bunun dışında kendi kendine yeterli olmaktadır.

Orta-düşük, orta-yüksek ve yüksek teknolojileri tek tek ayrıntılı şekilde ele almaya gerek olmadığı düşünülmektedir. Çok belirgin iki eğilim açığa çıkmaktadır. Birincisi dönem ilerledikçe ithalatın üretime oranı tüm sektörler için artmaktadır. Bu eğilim sanayisizleşme eğilimi tespitini desteklemektedir (Yentürk, 2003: 146). İkinci eğilim ise, teknoloji düzeyinin artması ile ithalat/üretim oranının artıyor olmasıdır. Özellikle 1994'ten sonra bu iki eğilim aynı anda çok güçlü etkilere sahip olmuştur. Öyle ki 1996 yılından sonra orta-yüksek teknoloji endüstrilerde yapılan her 1 liralık üretime 0,86 liralık ithalat eşlik etmiş, yüksek teknoloji endüstrilerde ise yapılan 1 liralık üretime 1,11 liralık ithalat eşlik etmiştir. İthalat kompozisyonunun teknolojiye göre değişen bu yapısının, imalat sanayiinin bir yandan dış ticaret açıkları vermesinin, bir yandan da ücretlerin düşük tutulması yönündeki sistematik çabanın altında yatan en önemli etken olduğu düşünülmektedir.

Net ihracatın üretim değerine oranı, ihracatın üretim değerine oranını da içerdiği için, ihracatın üretime oranı incelenmeyecektir. Onun yerine net ihracatın üretime oranı, sektör ihracatının toplam ihracat içindeki payları incelenecek ve ardından daha önce ele alınmayan farklı bir kriter, ihracat oranı/üretim oranı kriteri, analize katılacaktır. Bu yeni kriter üzerinden sektörün ihracat gücü ölçülecektir. Kriter, sektörün toplam imalat sanayi ihracatı içinde tuttuğu yerin, sektör üretiminin toplam imalat sanayi üretimi içinde tuttuğu yere oranlanması yoluyla oluşturulmuştur:

$$(\text{sektör ihracatı} / \text{imalat sanayi ihracatı}) / (\text{sektör üretimi} / \text{imalat sanayi üretimi})$$

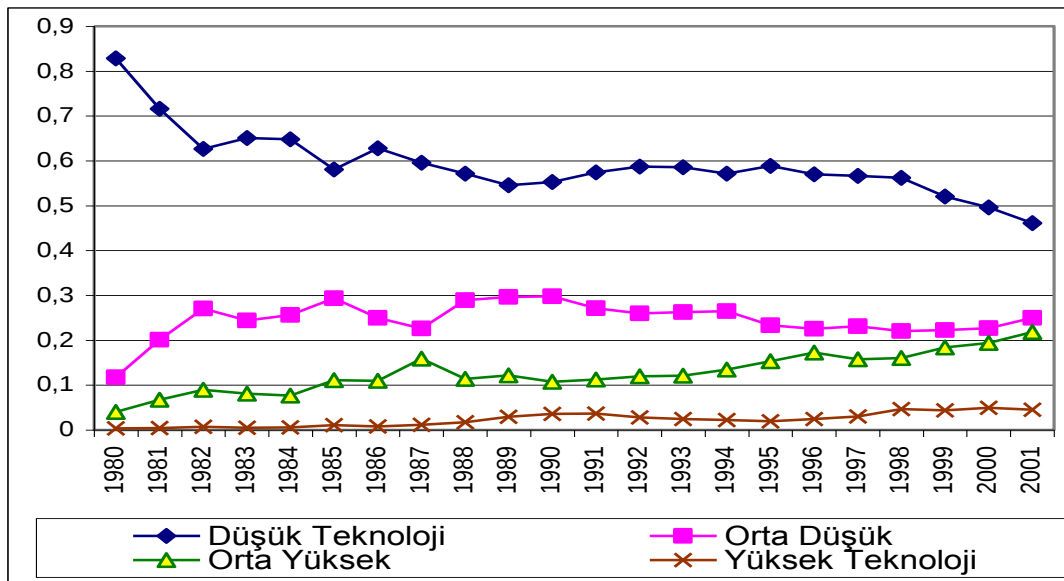
Bu oranının 1'e eşit olması sektörün imalat sanayi üretimi içinde tuttuğu yer ile, ihracat içinde tuttuğu yerin aynı olması anlamına gelmektedir. Oranın 1'den yüksek olması söz konusu sektörün imalat sanayinin geneline göre daha yüksek oranda dış pazarlar için üretim yapması anlamına gelmektedir. Oranın 1'den küçük olması ise, sektörün üretimde elde ettiği payı ihracatta elde edemediği anlamına gelir. Bu kriterin toplam ihracat içinde sektörlerin payına bakmaya göre avantajı, sektörlerin büyük ya da küçük olmasından etkilenmemesidir. Bu açıklamalardan sonra, sektörlerin toplam ihracat içindeki paylarını incelemeye geçebiliriz.

Grafik 25 Türkiye imalat sanayinin ihracat yapısını özetlemektedir. Düşük teknoloji endüstrilerin ihracat üzerindeki hâkimiyetleri çok çıplak bir şekilde ortadadır. Buna karşı teknoloji seviyesi ilerledikçe sektörlerin ihracat oranları %1'in altına inebilmektedir. Yüksek teknoloji endüstrinin toplam imalat sanayi ihracatı içindeki payı dönem başında %3'tür, dönem sonunda ise bu pay %4'e çıkmıştır.

Orta ileri teknoloji ise dönem başında toplam ihracatın %3'ünü gerçekleştirirken, 2000'li yıllara gelindiğinde %20'leri gerçekleştirir hale gelmiştir. Bu değişikliğin, yüksek teknoloji endüstrinin artış oranından daha anlamlı olduğu düşünülebilir. 1981 yılında %20 sınırını geçen orta düşük teknoloji bu yıldan sonra durağan bir gelişim izlemiş ve %20-30 oranları arasında bir paya sahip olmuştur.

Düşük teknoloji sanayine bakılırsa dönem başında %82 gibi çok büyük oranda imalat sanayi ihracatının dayandığı sektör, dönem sonunda ihracatın %46'sını gerçekleştirir hale gelmiştir. 1980 sonrası için, imalat sanayi ihracatında meydana gelen en anlamlı değişimin bu olduğu düşünülmektedir. Ancak buna rağmen ihracatın düşük teknoloji sanayilere dayanan yapısı çok büyük bir değişim sergilememiştir. Düşük teknoloji ve orta-düşük teknoloji sektörlerinin, toplam imalat sanayi ihracatı içindeki payları dönem sonunda dahi %70 gibi yüksek bir orandır.

Grafik 25. Sektörel İhracat Payı

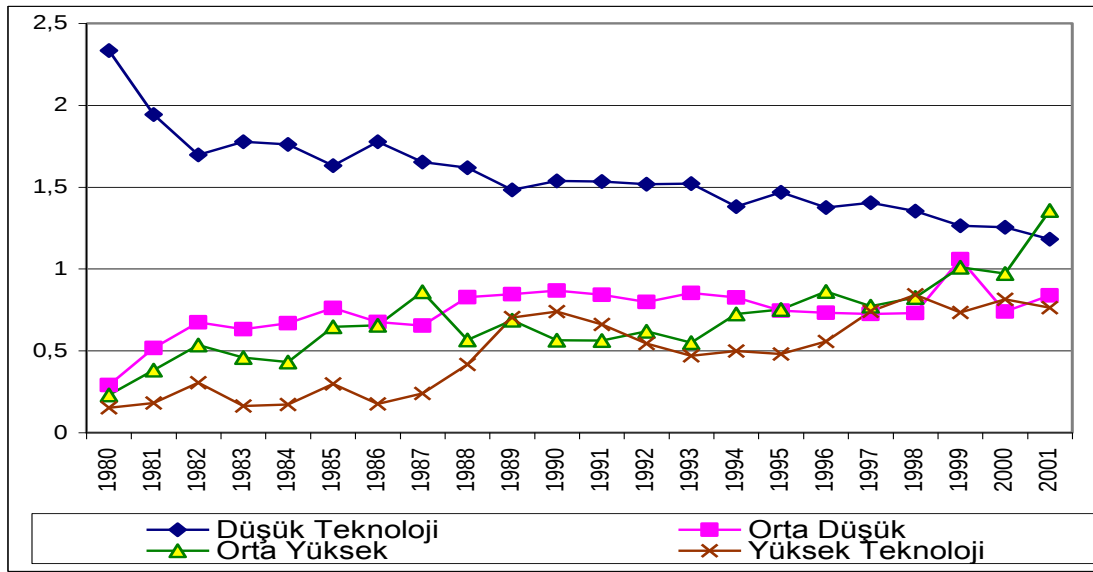


Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

Düşük teknoloji sektörü tanım gereği daha basit üretim teknolojisi ile üretilen malların oluşturduğu bir gruptur. Teknolojinin bu basit yapısı onun ülkeler arasında çok daha hızlı yayılmasını sağlar. Teknoloji yayıldıkça bu ürünlerin üreticileri çoğalır ve fiyatları düşer. Fiyatlar düştükçe ilk önce malın ihracatçısı olan ülkelerin karlılığının azalması beklenir. Daha sonra da en düşük maliyetli ülkelerin üretimin ya tamamını ya da önemli bir kısmını gerçekleştirmesi beklenir. Söz konusu ürünler düşük teknoloji endüstrilerin ürünleri oldukları için düşük maliyet ya doğal kaynağın ucuza verilmesi ya da işgücünün ucuza verilmesi anlamına gelecektir. Bu olgu Türkiye açısından değerlendirildiğinde emeğin ucuzlatılması ve dışarı ucuz emek ürünü satılması biçimini almıştır.

Grafik 25 üzerinden sergilenen, düşük ve orta-düşük teknoloji sektörlerin toplam ihracat içindeki tartışmasız ağırlıklarının bir başka değerlendirmesi, Türkiye ekonomisi ile ilgili olarak “üretmiyoruz, satamıyoruz” eleştirilerinin geçersizliğidir. Doğru tespitin “basit olanı üretiyoruz, ucuz olandan satıyoruz” olduğu düşünülmektedir. Ucuz olandan satıp pahalı olanı almanın ikili sonucu yaşanmaktadır. Birincisi, alınan ve satılan arasındaki farkın giderilememesidir. Bu açık kendisi başlı başına bir problemdir. Sanayileşememe, borçlanma, büyümede sürekli dış kaynak ihtiyacı, gibi sorunların birleşimi bir problemdir bu. İkinci sonuç ise, alınan ile satılan arasındaki farkın giderilmesi için ücretlerin düşürülerek daha ucuzdan daha çok satma tercihinin seçilmesidir. Yüksek ve orta-yüksek endüstrilerin toplam imalat sanayi ihracatı içindeki payının en yüksek değerleri aldığı durumda bile %25’in altında olması, dönem ortalaması değerlerinin ise %15’in altında olması bu tercihi ifade etmektedir.

Grafik 26. Sektörel İhracat Gücü (İhracat Oranı/Üretim Oranı)

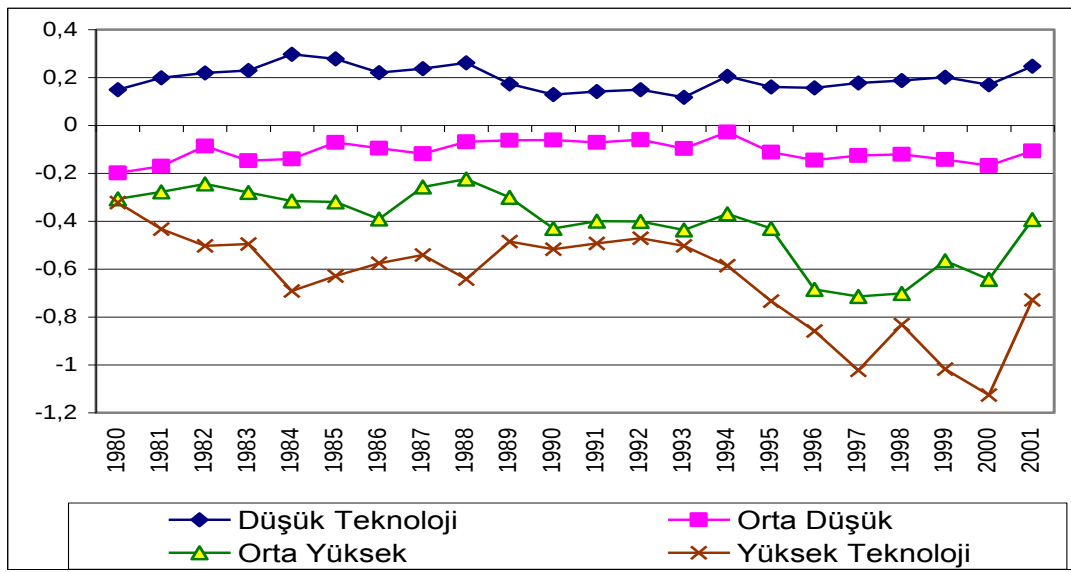


Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

İhracat oranı/üretim oranı daha önceden de açıklandığı üzere, ihracat gücünü ölçen bir oran olarak hesaplanmıştır. Oranın 1’den büyük olması sektörün toplam üretimde tuttuğu yere göre, toplam ihracatta tuttuğu yerin daha büyük olması anlamına gelmekte; 1’den küçük olması ise üretimde tuttuğu yere göre ihracatta daha önemsiz bir konuma sahip olduğunu göstermektedir. Dört sektör için hesaplanan bu oranlar Grafik 26’da sunulmuştur. Grafiğe bakar bakmaz düşük teknoloji sektörü dışındaki tüm sektörlerin ihracat payı / üretim payı oranlarının 1’in altında olduğu görülmektedir. Bu grafik

istisnasız olarak, düşük teknoloji sektörü dışında kalan tüm sektörlerin dış pazarlara üretim yapma konusunda başarısız olduklarını göstermektedir. Bu başarısızlık mutlak büyüklük anlamında değil, düşük teknoloji sanayilerine kıyasla göreceli anlamdadır. Fakat tam da çalışmada açığa çıkarılmak istenilen ilişki budur: Türkiye ihracat yapısının düşük teknolojilere dayanan yapısı. Zira bu yapının cari işlemler açığının ve düşük ücretlerinin temelinde yatan neden olduğu düşünülmektedir. Düşük teknolojilere dayanan ihracat yapısı sonucu, ticaret dengesi açık vermekte ve bu açığı kapatabilmek için ücretler düşürülmektedir.

Grafik 27. Sektörel Ticaret Dengesi



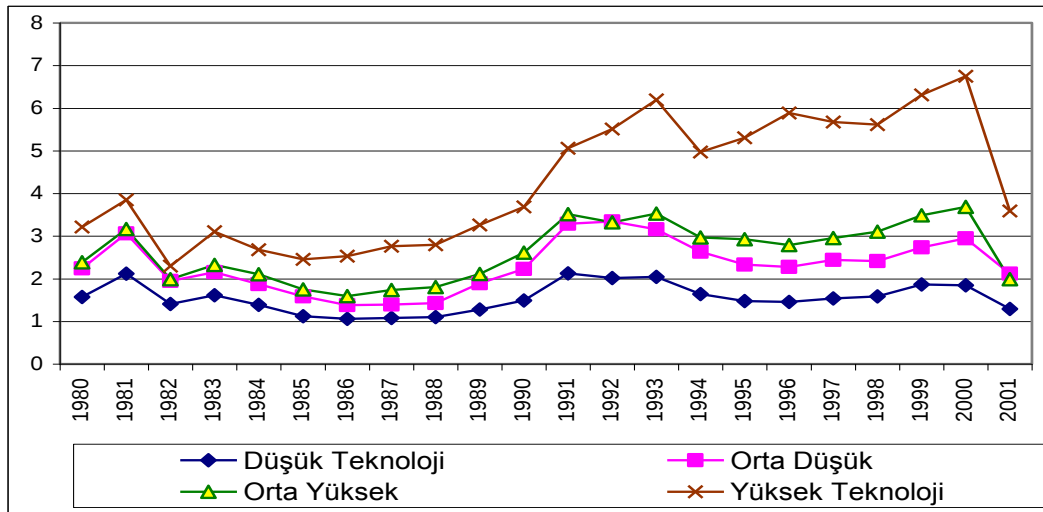
Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

Dış ticaret yapısı ile ilgili olarak son incelenecek veri grubu sektörlerin net ihracat değerleridir. Ayrıca net ihracat değerlerinin mutlak büyüklükleri yerine, sektörlerin üretim değerlerine oranına bakarak; sektörlerin büyüklüklerinden bağımsız bir değişken elde edilmiştir. Grafik 27’de dört sektör için de net ihracat/üretim oranları verilmiştir. Bu grafikte ise ayırt edici çizgi, 0 değeridir. Bu değerın üstünde kalanlar net ihracatçı, altında kalanlar net ithalatçı sektörlerdir. Bir önceki grafikteki gibi çok açık bir ayrım vardır. Yalnız düşük teknoloji sektörü net ihracatçıdır, bu sektör dışındaki tüm sektörler net ithalatçıdır. Bu keskin ayrım Türkiye’nin sanayi yapısı ve ticaret yapısındaki problemi göstermektedir. Aynı derecede önemli bir başka karakteristik özellik de sektörlerin net ihracatçılıktan net ithalatçılığa doğru teknolojik yapılarına göre sıralanmaları; en düşük teknoloji sektörünün en ihracatçı ve en yüksek teknoloji

sektörün en az ihracatçı (net ithalatçı) olmasıdır. Bu sıralama ile birlikte tek net ihracatçı sektörün de düşük teknoloji sektörü olduğu birlikte düşünülürse dış ticaret açığının, sektörel yapıya bağlı olduğu ve yapının ücretlerin baskılanmasını doğurduğu iddiası haklılık kazanmaktadır.

Sektörlerin dış ticaret yapılarından sonra ücret yapıları incelenebilir. Dış ticaret yapısının bir benzeri ücret eğrilerinde de gözlenmektedir (Grafik 28). Ancak şu farkla ki sıralama değişmiştir. En yüksek ihracatçı olan sektör en düşük ücretlere sahip ve en az ihracatçı olan sektör de en yüksek ücretlere sahip olmuştur. Ve bu sıralama aynı zamanda teknolojik sıralamaya karşılık gelmektedir. Tüm dönem boyunca en yüksek ücretler ileri teknoloji sanayilerinde verilmiştir. Orta yüksek teknoloji sanayide daha düşük ücretler geçerlidir. Orta-düşük teknolojiye ücretler bir miktar daha azalmış, nihayet düşük teknoloji endüstrilerde ücret en alt seviyededir. Net ihracatçılık açısından grafiğin tam tersi olmasının teknolojik yapı ile dış ticaret ve ücretler arasındaki ilişkiyi çok açıklayıcı olduğu düşünülmektedir. Ancak ücretler düşürülerek ihracat yapılabilir. Bundan önceki ayrımlarda ücretlerin paralel hareket etmeleri üzerinde yeterince durulduğu için, bu ayırım türünde de geçerli olan farklı endüstrilerdeki ücret eğrilerinin paralelliğinin üzerinde durulmayacaktır. Sadece endüstrilerin bu sınıflanmasında yüksek teknoloji endüstrinin paralellik gücünün biraz zayıflamış olduğu belirtilebilir. Bu tespit de, teknolojik ayırımın ücretlerin farklılaşmasını daha kuvvetli gösterdiği biçiminde yorumlanabilir.

Grafik 28. Ücretler



Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

Ücret farklarına bakıldığında en yüksek ücretlerin geçerli olduğu ve en fazla ithalatçı olan ileri teknoloji endüstrisindeki ücretler dönem boyunca; en düşük ücretlerin geçerli olduğu ve en ihracatçı sektör olan düşük teknoloji endüstri ücretlerinin 2,7 katı olduğu görülür.

Tüm bu analizlerin ardından Türkiye imalat sanayi; düşük, orta-düşük, orta-yüksek, yüksek teknoloji sanayiler biçiminde sınıflandırıldığında, ihracatın teknoloji düzeyi düşükçe arttığı ve ağırlıklı olarak düşük teknoloji sanayilere dayandığı; ithalatın ise teknoloji seviyesi yükseldikçe arttığı ve ağırlıklı olarak yüksek teknoloji sanayilerden oluştuğu söylenebilir. Bu yapı dış ticarete dengesizliğe neden olmaktadır. Düşük teknoloji ürünlerde diğer sektörlerdeki ücretleri vermek mümkün görünmemektedir. Zira ihracatın koşulu ücretlerin düşük tutulması ile fiyat rekabeti yapmaktır. Böylece dış dengeyi sağlamak ücretleri bastırmaya endekslenmiştir.

3.2.3 Teknolojik Yönelimine Göre Sektörel Sınıflama

İmalat sanayini teknolojik açıdan sınıflandırma yöntemlerinden biri de kullanılan faktörlerin yoğunluğunu temel almaktır. Faktör yoğunluğu yöntemi, düşük-orta-yüksek teknolojiler sınıflandırması kadar güçlü bir ayrımdır. Ayrıca bu sınıflamadaki kategori sayısı daha fazladır, onun için daha ayrıntılıdır. Faktör yoğunluğuna göre sınıflamada beş kategori vardır. Bunlar kaynak-yoğun, emek-yoğun, ölçek-yoğun, uzmanlaşmış ve bilime dayalı sanayilerdir.

Bundan önceki bölümlerde olduğu gibi, dört basamaklı düzeyde yapılan hesaplamalar bu ayrımlara göre tekrardan toplulaştırılmış ve bazı hesaplamalar yeniden yapılmıştır. Bölümdeki analiz de, bu toplulaştırma sonucundaki değerlere dayandırılacaktır. İmalat sanayinin sınıflandırılmasında “UNCTAD Trade and World Development Report 2006” ile Şenses ve Taymaz (2003)’dan yararlanılmıştır. Ancak UNCTAD TWR’teki tasnif daha eksik ve bazı sektörler için Şenses ve Taymaz (2003) ile çelişmektedir. Çelişen sektörler ve eksikler için Şenses ve Taymaz (2003)’a başvurulmuştur.

Şenses ve Taymaz (2003)'ın verdiği sınıflandırma büyük oranda 3 hanelidir. 2 adet 2 hane düzeyindeki sektör 4 hane düzeyinde ayrıma tabi tutulmuştur (35 ve 38). Böylece 20 adet sektör 4 basamaklı olarak incelenmiş, geri kalanlar 3 basamak düzeyinde toplulaştırılmıştır. Çalışmamızda 4 basamak düzeyinde ISIC sınıflandırması belirtilmiş ancak 3 basamak düzeyinde verilmemiştir. Aşağıda önce 3 basamak düzeyinde ISIC revizyon 2 sınıflandırılması verilmiş ardından da asıl olarak Şenses ve Taymaz (2003)'a dayanan toplulaştırma verilmiştir. Ancak gösterim açısından Şenses ve Taymaz (2003) teknolojik yönelime göre sektörel sınıflamada gösterirken ISIC'taki sıralamayı tercih etmişken, çalışmamızda toplulaştırmayı görmeyi kolaylaştırma açısından faktör yoğunluklarına göre sıralama yapılmıştır.

Tablo 9. Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması,
2. Revizyon, 3 Basamaklı Düzey, İmalat Sınıflaması

Kod	Endüstri
300	İmalat Sanayi
311	Gıda maddeleri sanayi
313	İçki sanayi
314	Tütün sanayi
321	Dokuma sanayi
322	Ayakkabı dışında giyim eşyası sanayi
323	Deri, deri benzeri maddeler ve kürk eşya sanayi
324	Ayakkabı sanayi
331	Ağaç ve mantar ürünleri sanayi
332	Ağaç mobilya döşeme sanayi
341	Kağıt ve kağıt ürünleri sanayi
342	Basım, yayın ve bunlara bağlı sanayi
351	Ana kimya sanayi
352	Diğer kimyasal ürünler sanayi
353	Petrol rafinerileri
354	Çeşitli petrol ve kömür türevleri sanayi
355	Lastik ürünleri sanayi
356	Başka yerde sınıflandırılmamış plastik ürünleri sanayi
61	Çanak, çömlek, çini porselen vb. sanayi
362	Cam ve cam ürünleri sanayi
369	Taş ve toprağa dayalı diğer sanayi
371	Demir, çelik metal ana sanayi
372	Demir çelik dışında metal ana sanayi
381	Metal eşya sanayi
382	Makine sanayi (elektrik makineleri hariç)
383	Elektrik makineleri ve aygıtları sanayi
384	Taşıt araçları sanayi
385	Mesleki ve ilmi aletler ile başka yerde sınıflandırılmamış ölçme ve kontrol aletleri ile fotoğrafçılık malzemesi ve optik aletler yapım sanayi
390	Diğer imalat sanayi

Kaynak: UNIDO, 10.09.2008

http://www.unido.org/fileadmin/media/images/resized/Research_Statistics/Industrial_Classification_Economic_Activities_3digit_level_revision2.pdf

Tablo 10. Teknolojik Yönelimine Göre Sektörel Sınıflama

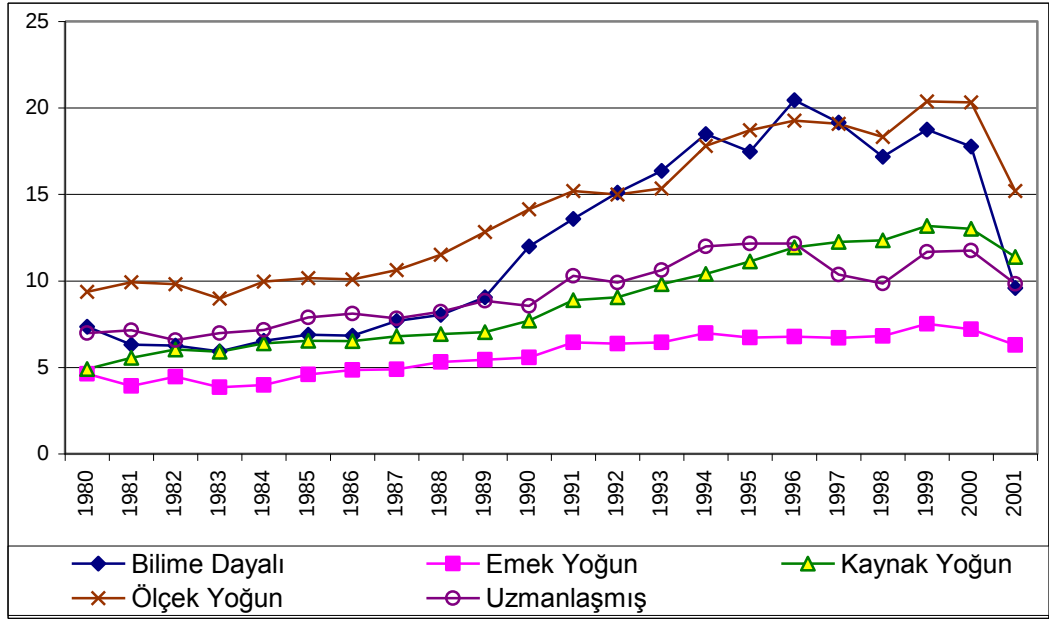
Kod	Sektör
	Kaynak Yoğun Sektörler
311	Gıda
312	Yem
313	İçki
314	Tütün
341	Kâğıt ve kâğıt ürünleri
342	Basım, yayın
353	Petrol rafinerileri
354	Petrol ve kömür türevleri
361	Çanak, çömlek, porselen, vb.
362	Cam ve cam ürünleri
369	Çimento, kireç, alçı, vb.
372	Demir dışı metaller
	Emek Yoğun Sektörler
321	Dokuma
322	Giyim eşyası
323	Deri ve kürk eşya
324	Ayakkabı
381	Metal eşya
390	Diğer imalat
	Ölçek Yoğun Sektörler
331	Ağaç ve mantar ürünleri
332	Ağaç mobilya ve döşeme
351	Ana kimya
3521	Boya, vernik-lak
3523	Sabun, temizleyici maddeler, parfüm, kozmetik
3529	Başka yerde sınıflandırılmamış kimyasal ürünler
355	Lastik ürünleri
356	Diğer plastik ürünleri
371	Demir çelik
3841	Deniz taşıtları
3842	Demiryolları ulaşım araçları
3843	Motorlu kara taşıtları
3844	Triportör, motosiklet, mobilet, bisiklet
3849	Başka yerde sınıflandırılmamış taşıtlar

Tablo 10. devam

	Uzmanlaşmış Sektörler
3821	İçten yanmalı motorlar ve türbinler
3822	Tarımsal makine ve gereçler
3823	Metal ve metal dışı makineleri işleyen makineler
3824	Özel endüstri makineleri ve gereçleri
3829	Başka yerde sınıflandırılmamış makine
3831	Elektrik sanayi makineleri ve aygıtları
3832	Radyo, televizyon ve haberleşme alet ve aygıtları sanayi
3833	Elektrikli ev aletleri sanayi
3839	Başka yerde sınıflandırılmamış elektrik makine ve aletleri
	Bilime Dayalı Sektörler
3522	İlaç
3825	Bilgi işlem, büro, muhasebe ve hesap makineleri
3845	Uçak
385	Mesleki ve ilmi aletler ile başka yerde sınıflandırılmamış ölçme ve kontrol aletleri ile fotoğrafçılık malzemesi ve optik aletler

Kaynak: UNCTAD (2006) ile Şenses ve Taymaz (2003)'dan uyarlanmıştır

İlk önce sektörlerin sermaye yoğunlukları incelenecektir. Grafik 29 üzerinden izlenebileceği üzere, ilk on sene için emek yoğun sektörün düşük sermaye oranına, ölçek yoğun sektörün ise yüksek sermaye yoğunluğuna, geriye kalan 3 sektörün de bu ikisinin ortasında olmak şartıyla birbirlerine çok yakın sermaye yoğunluklarına sahip olduklarını ifade edebiliriz. Bu on yıl için bilime dayalı, kaynak yoğun ve uzmanlaşmış sektörlerdeki sermaye yoğunluğu emek yoğun sektördeki sermaye yoğunluğunun 1,5 katıdır. Ölçek yoğun sektördeki sermaye yoğunluğu ise emek yoğun sektördekinin 2 katıdır. Ancak 1991 ve sonrasında durum değişmiştir. Emek yoğun sektör en altta kalmaya devam etmiş, kaynak yoğun ve uzmanlaşmış sektörler de bu sektörün iki katı düzeyindeki sermaye yoğunluklarını korumuş ancak bilime dayalı endüstri ölçek yoğun sanayinin sahip olduğu sermaye yoğunluğu oranını yakalamıştır. Ayrıca bu iki sektör emek yoğun sektörün 3 katı oranında sermaye yoğunluğuna ulaşmışlardır. Ölçek yoğun sektördeki sermaye yoğunluğunun diğer sektörlerden çok daha hızlı artması ve bilime dayalı sektördeki sermaye yoğunluğu artışı tüm dönemin en önemli değişimidir.

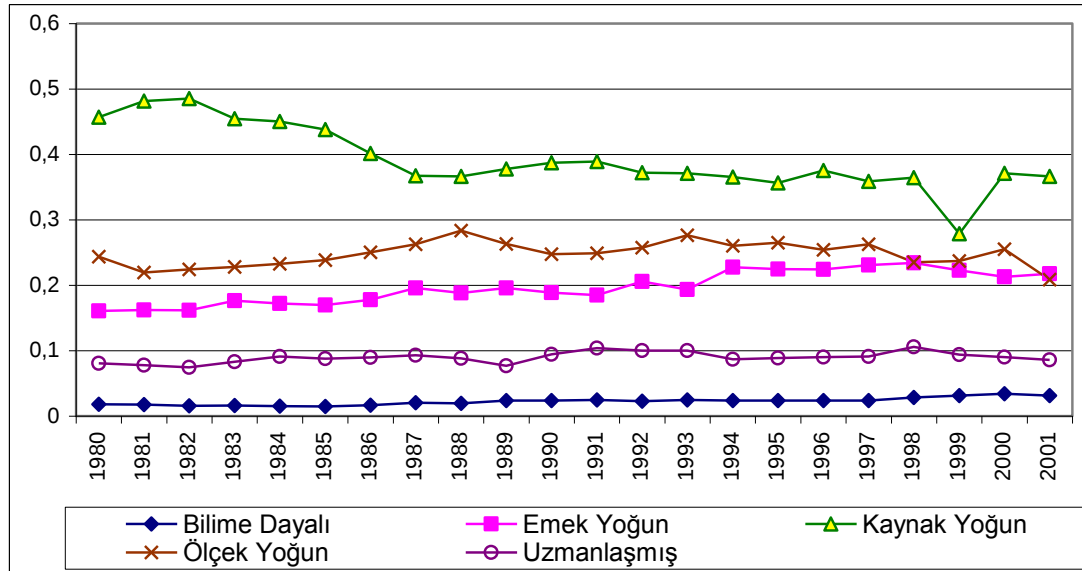
Grafik 29. Sermaye Yoğunluğu

Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır.

Sektörlerin üretim paylarına bakıldığında (Grafik 30), Türkiye imalat sanayinin yapısı hakkında fikir edinmek çok kolaylaşmaktadır. Bilime dayalı endüstrilerin toplam üretimden aldıkları pay dönem boyunca ortalama %2 olmuştur. Tek başına bu rakamın bile imalat sanayinin teknolojik yapısını ifade etmekte olduğu söylenebilir. Bu sektöre uzmanlaşmış sektörü de eklediğimizde ortalama değer bu defa %11 olmaktadır. Dahası dönem boyunca bu yapı çok istikrarlı bir biçimde korunmuştur. Dönem başındaki oranlarla dönem sonundaki oranlar neredeyse aynıdır. Üretimdeki en büyük pay ise kaynak yoğun sektöre aittir. Dönem başında %45'ler civarında seyreden sektör payı, 1987'den sonra %38'ler civarına inmiş ancak bu payı çok istikrarlı bir biçimde korumuştur. Ölçek yoğun sektör de dönem başı ile dönem sonunda neredeyse aynı değerleri almış ve ortalama olarak üretimin %24'ünü gerçekleştirmiştir. En dikkat çekici sektör ise emek yoğun sektör olmuştur. Bu sektör üretimin ancak %20'sini gerçekleştirmiştir. Bunun sebebi olarak, sektörde üretilen ürünlerin parasal değerlerinin düşüklüğü ileri sürülebilir. Aslında sektör çok büyüktür. İstihdam içindeki en büyük pay bu sektöre aittir. Ancak bu sektördeki verim düşüklüğü sektörün imalat sanayi üretimi içindeki payının %20'lerde olması sonucunu doğurmaktadır. Genel duruma bakıldığında ise, bütün bir dönem boyunca imalat sanayiinde neredeyse hiçbir yapısal değişimin olmadığı gözlemlenmektedir ki bu durum çok çarpıcıdır. 1980 sonrası ihracat

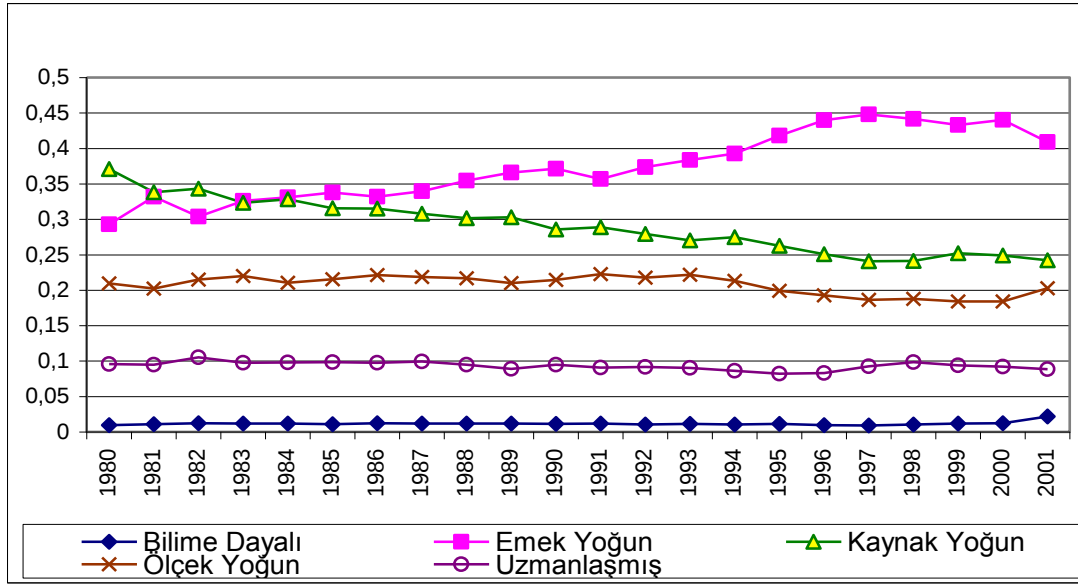
artışının talep kısılması yoluyla gerçekleştirildiği, ihracat artışının başarılı olduğu ama sanayileşmenin başaramadığı iddialarının bu veriler tarafından kuvvetle desteklendiği ileri sürülebilir.

Grafik 30. Sektörel Üretim Payı



Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır.

Bu verilerden hemen sonra istihdam verilerine geçmek faydalı olacaktır. Grafik 31 üzerinden sektörlerin istihdam payları izlenebilmektedir. Bilime dayalı sektöre bakıldığında, sektörün istihdamdan aldığı payın dönem boyunca %1 olduğu görülür. Oranın bu kadar küçük olması verimlilikten değil, sektörün küçüklüğünden ileri gelmektedir. Aynı şekilde uzmanlaşmış sektörün payı da dönem boyunca %9 civarındadır. Sonuçta bu iki sektörün istihdamdan aldıkları pay %10 gibi düşük bir değer olmaktadır ve dönem boyunca çok istikrarlıdır. Ölçek yoğun sektör de istikrarlı bir şekilde istihdamın %20'sini gerçekleştirmektedir. Geriye emek yoğun ve kaynak yoğun sektörler kalmaktadır. Kaynak yoğun sektörde yaşanan azalma, emek yoğun sektöre geçmiştir. Bu değişim, un fabrikasından çıkan işçinin tekstil atölyesine geçmesi olarak da okunabilir. Dönem başında %37 olan kaynak yoğun sektörün istihdam oranı, dönem sonuna gelindiğinde %29 olmuş buna karşın; dönem başında %29 olan emek yoğun sektörün istihdam oranı, dönem sonunda %45 olmuştur.

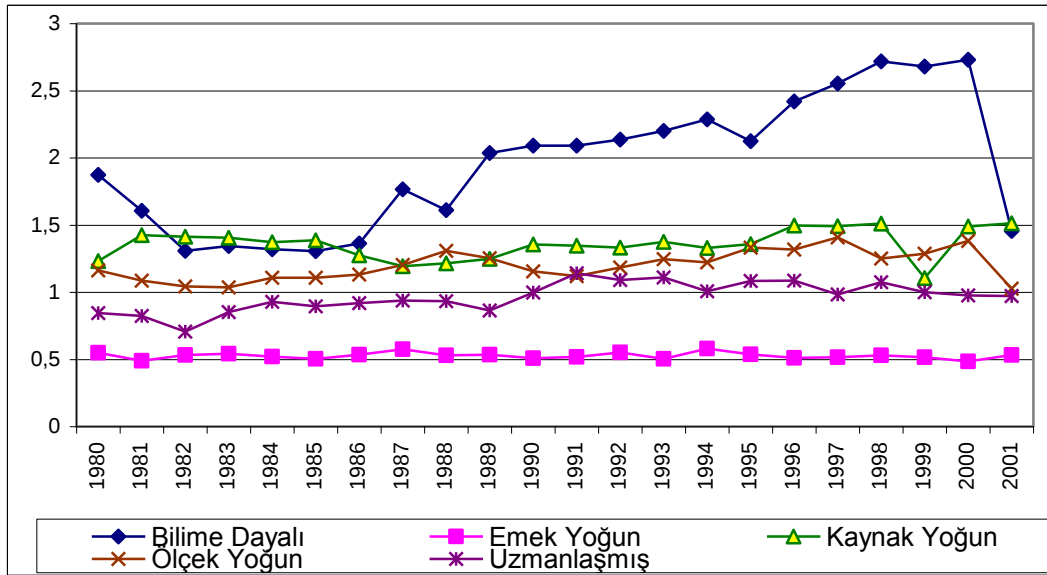
Grafik 31. Sektörel İstihdam Payı

Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

Sektörlerin üretim oranlarını, istihdam oranlarına bölerek elde ettiğimiz verimlilik oranları Grafik 32’de verilmektedir. Bu hesaplama ile her sektörün, imalat sanayi ortalama emek verimliliğinin kaç katı düzeyinde emek verimliliğine sahip olduğunu görebilmekteyiz. Burada temel ayırım çizgisi 1’dir. 1’in altındaki sektörler imalat sanayi geneline göre daha düşük, 1’in üstündekiler ise daha yüksek verimliliğe sahiptir. En belirgin eğrilerden biri emek yoğun sektöre ait eğridir ve tüm dönem boyunca çok istikrarlı biçimde sanayinin genel verimliliğinin yarısı düzeyinde seyretmiştir. Ölçek yoğun ve kaynak yoğun sektörler ise genel verimliliğin 1 ila 1,5 katı arasında salınmıştır. Bu aslında açıklanması gereken bir durumdur. Gerçekte kaynak yoğun sektörün daha düşük emek verimliliğine sahip çıkması beklenmekteydi. Bu durumun açıklaması, emek yoğun sektörün istihdamdaki büyük ağırlığı ile çok düşük emek verimliliğine sahip olması olabilir. Böylelikle emek yoğun sektör hariç tüm sektörlerdeki oran otomatik olarak yukarı çıkacaktır. Ayrıca petrol rafinerilerinin de bu sektör içinde olması, sektördeki emek verimliliğinin ortalamanın üstüne çıkmasına neden olmuş olabilir. Uzmanlaşmış sektördeki emek verimliliği imalat sanayi ortalaması ile çakışmıştır. Bu durum da çalışmanın beklentileri ile örtüşmemiştir, normalde daha yüksek çıkması beklenir bir durumdur. Açıklama olarak sektörün alt sektörleri incelendiğinde (bakınız tablo 10) bu sektörlerin farklı emek verimliliklerine sahip olabileceği ya da en azından farklı teknolojilerin mümkün olabileceği

görülmektedir. Biliyoruz ki Türkiye'deki demir yolu üretimi dünya teknolojik sınıflandırmasına göre daha farklı bir yapıya sahiptir. Aynı olgu burada da söz konusu olabilir. Elektrikli ev aletleri ya da radyo, televizyon sanayilerinde üretim yüksek olsa da, bu sanayilerde kritik parçaların ithal edilmesi öne sürülen gerekçeyi destekler.

Grafik 32. Sektörel Emek Verimliliği (Üretim Oranı/İstihdam Oranı)



Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

Bilime dayalı endüstri ise beklenileceği gibi en yüksek emek verimliliğine sahiptir. Dönem başında imalat sanayi emek verimliliğinin iki katına yaklaşan (1,8) sektörel emek verimliliği 1989'dan sonra bu oranı, 1997'de 2,5 sınırını aşmıştır. Sektördeki emek verimliliği eğrisinin diğer sektör eğrilerinden farkı belirgindir ve beklenir bir durum olarak açıklanmaya ihtiyacı yoktur. Ancak emek yoğun sektörün imalat sanayinin yarısı düzeyinde bir verimliliğe sahip olduğu hatırlanırsa, bilime dayalı sektördeki verimliliğin emek yoğun sektörün 4 katı civarında olduğuna ve 1997'den sonra ise 5 katı civarında gezindiğine dikkat çekilmelidir.

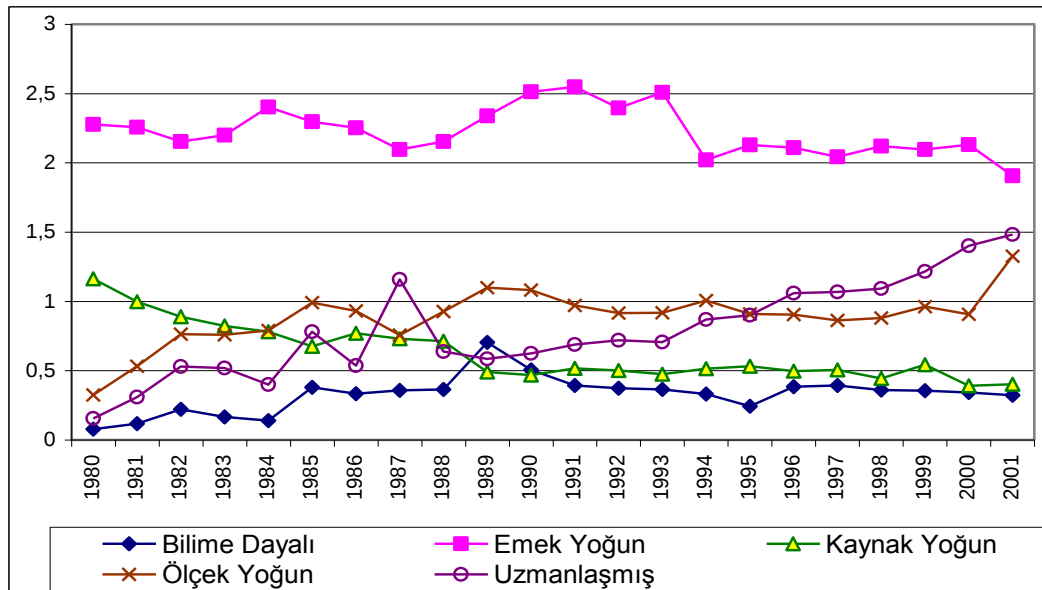
Sektörlere ait sermaye oranları, üretim ve istihdam payları değerleri ele alındıktan sonra dış ticaret yapıları değerlendirilebilir. Ticari yapı ile ilgili olarak; sektörel ihracat/toplam ihracat, sektörel ihracat/sektörel üretim, sektörel ithalat/toplam ithalat, sektörel ithalat/sektörel üretim, sektörel net ihracat/sektörel üretim ve en sonu sektörel ihracat oranı/sektörel üretim oranı değerleri hesaplanmıştır (Ayrıca üretim değerleri yerine katma değerler olarak da hesaplamalar mevcuttur). Ancak çalışmanın hacmi açısından

bunlardan en kapsamlı iki ölçüt olan sektörel ihracat payı/sektörel üretim payı ile net ihracat/üretim oranlarına bakılacaktır.

İhracat payı/üretim payı oranı, iki oranın birbirine oranlanması ile elde edilmiştir. Sektörel ihracatın toplam ihracattan aldığı pay ile sektörel üretimin toplam üretimden aldığı pay birbirlerine oranlanır. Böylece bir sektör küçük hacme sahip dahi olsa ihracatçı yapısı ortaya çıkar. Bu oranının 1'e eşit çıkması sektörün üretimde ne kadar ağırlığa sahipse ihracatta da o kadar ağırlığa sahip olduğu anlamına gelir ve imalat sanayinin geneli ile aynı ihracat oranını ifade eder. Hesaplanan oranın 1'den büyük çıkması, sektörün üretimde tuttuğu yere göre daha büyük oranda ihracat yapması anlamına gelmektedir.

Grafik 33 takip edildiğinde bilime dayalı sanayi için anılan oran 1 yıl hariç tüm dönem 0,5'in altında olmuştur. Demek oluyor ki sektör üretimde tuttuğu yere göre daha az ihracat yapmaktadır. Aynı kavramı şu şekilde de ifade edebiliriz: imalat sanayi geneli ile eşit derecede ihracatçı olabilmesi için sektörün, üretim değeri hiç değiştirmeden ihracat değerini iki katına çıkarması gerekirdi. Kısaca, sektör iç piyasaya üretim yapmak üzere gelişmiştir. Kaynak yoğun ve ölçek yoğun sektörlerin de aynı şekilde iç piyasaya üretim yapmak üzere gelişim sergiledikleri söylenebilir.

Grafik 33. Sektörel İhracat Gücü (İhracat Oranı/Üretim Oranı)

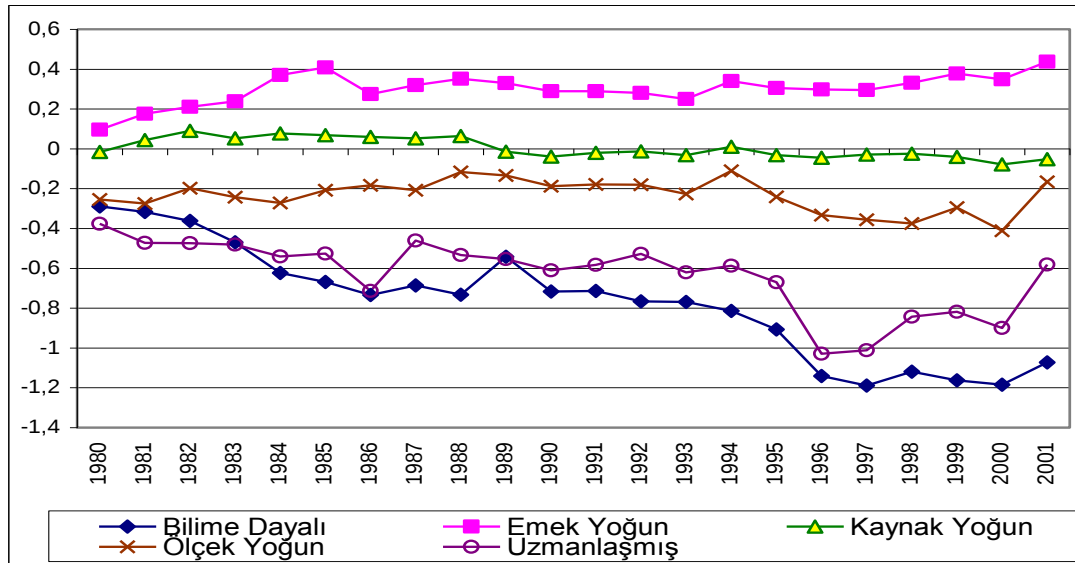


Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır.

Bu iki sektörün oranları da, iki yıl için 1'in altında kalmıştır. Bu farklılık, 3 no.lu sektöre (imalat sanayi toplamı) göre daha düşük oranda ihracat yaptıkları anlamındadır. Uzmanlaşmış sektör bu çerçevede bir miktar farklılaşmıştır. 1987 yılı dışarıda tutulursa, 1996'ya kadar 3 no.lu sektörden daha düşük ihracatçı yapıya sahipken, 1996 ve ondan sonrası için anılan oran 1'den büyüktür. Ancak buna rağmen tüm döneme damgasını vuran emek yoğun sektör olmuştur. Anılan oran emek yoğun sektör için dönem boyunca 2,5 ile 2 arasında değişmiştir. Bunun anlamı, imalat sanayinde yaratılan 1 liralık değer karşısında yapılan a liralık ihracat karşısında, bu sektörde 1 liralık üretim karşısında 2a liralık ihracat yapılmış olmasıdır.

Bu sektörü bilime dayalı sektörle karşılaştırdığımızda dönem ortalaması olarak; bilime dayalı sektör her 1 liralık üretimin a kadarını ihraç ederken, emek yoğun sektör her 1 liralık üretimin 6a'sını ihraç etmiştir. Tüm bunların anlamı, ithalat cephesi dışarıda tutulduğunda, ihracatın temelde emek yoğun mallara dayanıyor olmasıdır.

İhracat payı/üretim payı değerlerinden sonra net ihracat/sektörel üretim oranı incelenebilir. Zira ilk oran ihracat gücünü ifade etse de ithalat değerlerini içermez. Bu durumda da net ithalatçı bir sektör önemli bir ihracatçı sektör olarak görülebilir. Nitekim Grafik 33'te uzmanlaşmış sektörün, 1996 yılı ve sonrasında güçlü ihracat yapısı sergilediği izlenimi doğmaktadır. Gerçekten de sektör ihracat yapmaktadır. Ancak bu grafik sektörün net döviz kaybettirici konumunun gözden kaçmasına neden olmuştur. Aynı olgu ölçek yoğun sektörün 3 yıl için aldığı değerler için de geçerlidir. Sektörlerin net ihracat / üretim değeri oranları Grafik 34 üzerinden izlenebilir.

Grafik 34. Sektörel Ticaret Dengesi

Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

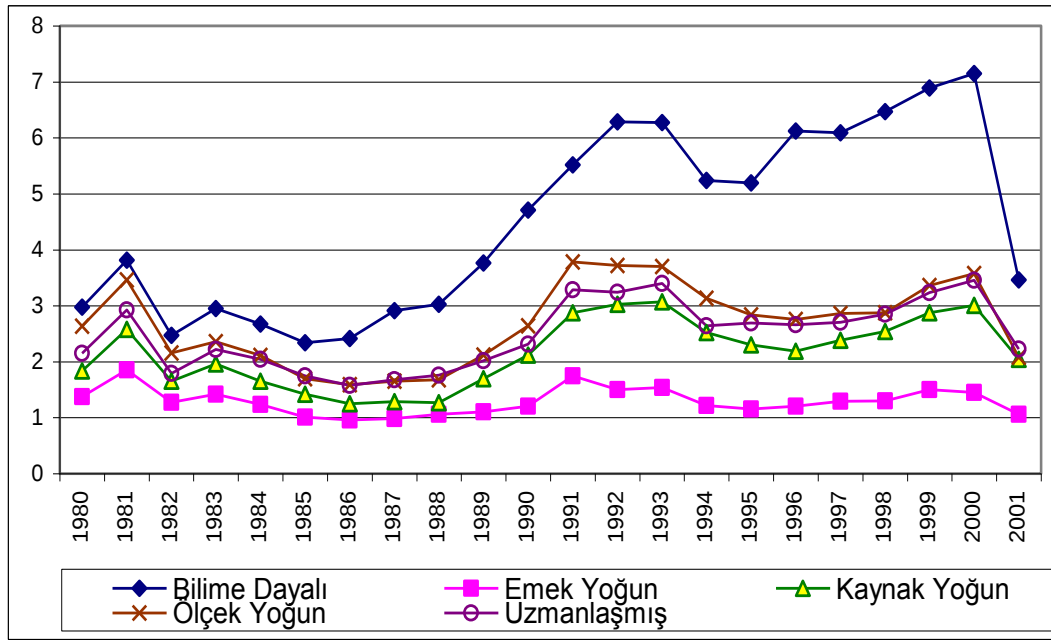
İlk olarak kaynak yoğun sektörden başlayalım. Kaynak yoğun sektör için dönem ortalaması 0,0033'tür, yani sektör tam denge durumundadır. Sektör %03 gibi çok düşük bir fazla vermektedir. Ölçek yoğun sektör net ithalatçı olup, net ithalatın üretime oranı 1994 öncesi %20'ler civarında iken bu yıldan sonra hızla %40 gibi yüksek bir orana çıkmıştır. Bilime dayalı ve uzmanlaşmış sektörlerin eğrileri ise imalat sanayi ithalatının yapısını ortaya koymaktadır. Bu iki sektörün ithalatın rengini belirlediği ifade edilebilir. Bilime dayalı sektör %30'dan başlayıp, dönem dönem 1,2'ye yaklaşarak, %100 ile dönemi kapatmış ve ortalama olarak da 0,77 değerini almıştır. Böylece bu sektörde yapılan her 1 liralık üretime 0,77'liralık net ithalat eşlik etmiştir. Uzmanlaşmış sektör ise dönem başında %37 oranında net ithalatçı iken, 1996 yılında %100 oranına ulaşmış, dönem sonuna doğru da %80'ler çizgisinde hareket etmiştir. Dönem ortalaması olarak bu sektörde üretilen her 1 liraya, 0,63 liralık net ithalat eşlik etmiştir. Böylelikle bu sektörün bir önceki grafikte ihracatçı gözükmesinin yanıltıcı olabileceği de açığa çıkmaktadır.

Grafikten de görüleceği üzere tek net ihracatçı sektör emek yoğun sektördür. Dönem başında %10 olan oran hızla %20 sınırını aşmış ve %20-40 bandında hareket etmiş, ortalama olarak da %30 değerini almıştır. Bu rakamlardan çok sektörün tek net ihracatçı sektör olması dikkat çekicidir. Bu durum, imalat sanayi adına kazanılan ne kadar döviz varsa emek yoğun sektör tarafından kazanıldığını diğer tüm imalat sektörlerinin döviz

kaybettiren sektörler olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak emek yoğun sektörün kazandığı döviz açık vermeyi engellememekte ve bu açık öyle boyutlara ulaşmaktadır ki, hizmetler kalemindeki fazlalık dahi yetersiz kalmakta ve sonuçta ticaret açığı cari açığa ulaşmaktadır. İmalat sanayiinin kendi dengesini sağlayamaması asıl sorundur. Dış ticaret dengesinin sağlanamamasının altında da net ihracatın tek başına emek yoğun sektörden gelmesinin olduğu düşünülmektedir. Fazlanın böyle düşük teknolojili endüstrilerden gelmesi, yüksek teknolojili endüstrilerin döviz ihtiyacını karşılamaya yetmemektedir. Eğer tek döviz kazanan sektör emek yoğun sektör ise, döviz kazanmaya devam edebilmek için emeğin ucuza satılması gerekmektedir. Bu tespit de imalat sanayinin yapısı üzerinden cari işlemler açığı ile ücretler arasında çalışma kapsamında kurulmuş olan ilişkiyi desteklemektedir.

Son olarak sektörlerdeki ücretlere bakıldığında, bir kere daha bilime dayalı sektör ile emek yoğun sektörün en uç değerleri oluşturmakta olduğu, kaynak yoğun, ölçek yoğun ve uzmanlaşmış sektörlerin ise arada yakınlaşmakta oldukları gözlemlenmektedir (Grafik 35). Grafik bu haliyle emek verimliliğini takip ettiğimiz Grafik 32'ye çok benzer bir görünüme sahiptir.

Emek yoğun sektördeki ücretler en alt seviyedir. Kaynak yoğun, ölçek yoğun ve uzmanlaşmış sektörlerdeki ücretler ise sırasıyla 2,2 , 2,6 ve 2,4 değerlerini almıştır. Sektörlerdeki ücretler emek yoğun sektör ücretinin iki katı civarında seyretmektedir. Ücretler artarken sektörlerin net ihracatçılıktan net ithalatçı duruma geçtiğine dikkat etmek gerekir.

Grafik 35. Ücretler

Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

Bilime dayalı sektördeki ücretler tüm sektör ücretlerinin çok daha üstünden seyretmektedir ve 1989 sonrası fark daha da açılmaktadır. Sektördeki ücretlerin dönem başında aldığı değer 3, dönem sonunda aldığı değer ise 2000 yılında 7,15 , 2001 yılında ise 3,46'dır. Sektör ücretlerinin dönem ortalaması 4,5'dir. Bu kaynak yoğun, ölçek yoğun ve uzmanlaşmış sektör ücretlerinin aritmetik ortalamasının 2 katına yaklaşık bir değerdir. Emek yoğun sektör ücretlerinin ise 3,5 katıdır. Bu kadar yüksek ücretlerin geçerli olduğu sektörün, net ithalat oranlarının %120'lere varabildiği, en çok açık veren sektör olduğunu hatırlamakta fayda vardır. Ek olarak, teknolojik düzey arttıkça ücretlerin arttığını, buna karşın ihracat gücünün azaldığını belirtelim.

Faktör yoğunluğuna göre yapılmış ayrımı toplu bir biçimde değerlendirecek; temel eğilimler olarak ileri teknolojilere doğru gidildikçe üretimin azaldığını, istihdam payının (emek verimliliği artışının dışında) azaldığını, ücretlerin yükseldiğini buna karşın ihracatın ithalatı karşılama oranının çok hızlı düştüğünü belirtebiliriz. Emek yoğun sektör teknolojik olarak en geri sektördür. Bu sektör üretim ve istihdamda büyük paylara sahiptir. İhracat çok büyük oranda, net ihracat ise tamamıyla bu sektöre dayanmaktadır. Sektördeki ücretler ise tüm sektörlerin altında seyretmektedir. Bilime

dayalı sanayi en ileri teknoloji kullanan endüstridir. Sanayinin istihdam ve üretimdeki payı düşüktür. Sektör en yüksek net ithalat/üretim oranlarına sahiptir. Sektörün yaptığı 1 liralık üretime karşılık 1,2 liralık ithalat yapılmaktadır. Ücretlerin en yüksek olduğu sektör bu sektördür. Diğer 3 sektör teknolojik yapı, üretimde tutulan yer, ihracat payları ve ücretler açısından bu iki sektörün arasında yer alarak, teknolojinin düşükten yükseğe doğru ilerlemesi ile ücretlerin arttığı, ticari dengenin bozulduğu tabloyu tamamlamaktadırlar. Geri teknolojilere dayanan ihracat ve ileri teknoloji endüstrilerde artan ithalat oranları, büyük dengesizliklere neden olmaktadır.

3.2.4 Sermaye Yoğunluğuna Göre Sektörler

Çalışma planlanırken imalat sanayi sektörleri, sermaye yoğunluklarına göre sınıflandırılıp, bu sınıflamaya göre oluşan grupların dış ticaret ve ücret gelişimleri takip edilecek, aralarında anlamlı bir farklılık bulunup bulunmadığı incelenenecekti. Konu ile ilgili yapılan araştırmalarda, benzer çalışmaların sektörleri ayırırken sermaye yoğunluğundan ziyade bundan önceki bölümlerde kullandığımız ayırım şekillerinden yararlandıkları gözlemlenmiştir. Böyle olunca çalışmada, sermaye yoğunluğuna dayanan ayırım en sona bırakılmış ve sermaye yoğunluğu kavramı için kriterler belirlenirken bundan önceki ayrımlardan da yararlanılmıştır.

Sermaye yoğunluğu ifadesi hep çalışma kapsamında hesaplanmış olan sermaye stokunun, yılda çalışılan işgücü saatine bölünmesi ile elde edilen oran anlamında kullanılmıştır. Sermaye stoku daha önce belirtildiği gibi TÜİK'in yatırım serisinden türetilmiştir, yine TÜİK'in verdiği yılda çalışılan işçi saat toplamı ise emek kavramını oluşturmuştur. Her yıl için sermaye stokunun emeğe bölünmesi ile K/L olarak gösterdiğimiz sermaye yoğunluğu oranı elde edilmiştir.

Sermaye yoğunluğuna göre oluşturulacak sınıflamada 3 kategori olmasına karar verilmiştir. Bunlar sermaye yoğun sektör; yansız sektör, emek yoğun sektör olarak belirlenmiştir. Ancak, gruplandırılacak sektörlerin K/L oranları elde edilmeden önce, bu üç kategorinin sınırları belirlenmelidir. Yani hangi K/L değeri sermaye yoğun kabul

edilecek, hangi K/L değeri emek yoğun kabul edilecektir. Bu kriterler belirlendikten sonra sektörler emek yoğun ya da sermaye yoğun diye toplulaştırılabilir.

Kriter belirlenirken imalat sanayinin genel ortalaması alınıp bunun etrafından bir sınır belirlenebilirdi. Fakat bu belirlenim hem çok kuvvetli bir ayırım zemini oluşturmayacak ve sermaye yoğun ve emek yoğun sektörlerin sınırlarını belirlemek pek kolay olmayacaktır. Bunun üzerine sermaye yoğunluğunun sınırlarını belirlemek için bundan önce yapılan ayrımlardaki sermaye yoğunlukları farklarını değerlendirmeye karar verilmiştir. Önce imalat sanayi ortalamasının 9 olduğu ve bunun mutlaka yansız sektör değerlerinin içinde kalması ve orada da ortalamaya yakın bir yerlerde olmasına dikkat edilmiştir. Daha sonra ISIC revizyon 2-iki haneli ayrıma göre incelenen sektörlerdeki sermaye yoğunluğunun dönem ortalamaları hesaplanmıştır (bulunan değerler Tablo 11’de gösterilmiştir).

Tablo 11. Farklı Sınıflandırmalarda Sermaye Yoğunlukları

Ayırım türü	Sermaye Yoğunluğu (K/L)	Ayırım türü	Sermaye Yoğunluğu (K/L)	Ayırım türü	Sermaye Yoğunluğu (K/L)	Ayırım türü	Sermaye Yoğunluğu (K/L)	Ayırım türü	Sermaye Yoğunluğu (K/L)
İmalat Sanayi Genel		ISIC Revizyon 2, iki haneli düzey		Geniş Ekonomik Kategoriler Sınıflaması		Teknoloji Düzeyine Göre Standart Endüstri Toplulaştırması		Teknolojik Yönelimine Göre Sektörel Sınıflama	
İmalat Sanayi Genel (3)	9	31	5,6	Tüketim Malları	5,6	Düşük Teknolojili	5,8	Kaynak Yoğun	8,8
		32	5,7	Ara Malları	14,8	Orta-Düşük Teknolojili	11,4	Emek Yoğun	5,7
		33	4	Yatırım Malları	9	Orta-Yüksek Teknolojili	12,3	Ölçek Yoğun	14,2
		34	11,7			Yüksek-Teknolojili	13	Uzmanlaşmış	9,3
		35	20					Bilime Dayalı	12,1
		36	9,7						
		37	17,3						
		38	9						
		39	6,6						

Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır.

Buradaki sermaye yoğun, yansız ve emek yoğun olarak sınıflandırılmak istendiğinde oluşturulabilecek en uygun 3 grubun ortalama K/L oranlarının 34, 35 ve 37 no.lu

sektörlerin ortalaması olan 16,3 ; 36 ve 38 no.lu sektörlerin ortalaması olan 9,35 ; 31, 32, 33 ve 39 no.lu sektörlerin ortalaması olan 5,47 olduğu görülmüştür. Böylece ISIC revizyon 2 iki haneli düzeydeki analizden, sermaye yoğunluğu sınırını oluşturmak için: 16,3-----9,35-----5,47 değerleri elde edilmiştir.

Sektörleri yatırım malı, tüketim malı, ara malı sanayileri biçiminde ayırdığımızda ise sermaye yoğunluğu değerleri için dönem ortalamaları olarak sırasıyla 8,98 ; 5,59 ; 14,82 rakamları elde edilmiştir. Bu rakamlar anılan ayırmadan elde edilen sınır değerleri olarak kabul edilmiş, 14,82-----9-----5,6 biçiminde sıralanmıştır.

Teknolojik seviyeye göre yapılan ayırmadan her sektör için elde edilen sermaye yoğunluğu dönem ortalaması değerleri Tablo 11’de gösterilmiştir. Bu dört sektörün oranlarında sınır değerler olarak 13----11,9----5,8 elde edilmiştir.

Son olarak faktör yoğunluklarına göre yapılan sınıflandırmanın sermaye yoğunluğu dönem ortalaması değerleri Tablo 11’de verilmiştir. Buradan elde edilen sınır değerleri de bilime dayalı ve ölçek yoğun sektörlerin dönem ortalamalarının ortalaması olan 13,15 ; uzmanlaşmış sektörün dönem ortalaması olan 9,3 ve kaynak yoğun sektör ile emek yoğun sektörlerin dönem ortalamalarının ortalaması olan 7,25’tir. Böylece bu ayırmadan sınır değerleri olarak 13,15----9,3----7,25 değerleri elde edilmiş oldu.

Farklı ayırım biçimlerinin çok yakın sınır değerler vermesi, imalat sanayi içinde kendini belirli eden bir gruplaşmanın olduğuna işaret olarak kabul edilmelidir. Bu hesaplamalar yapıldıktan sonra, sınırları belirlemek için iki adım daha atılmalıdır. Bu adımlar istenilen sırayla gerçekleştirilebilir. Aslında durum bundan sonra iki sorun vardır şeklinde de ifade edilebilir. Birincisi bu farklı değerlerden nasıl bir ortalama elde edilecektir. İkincisi bizim bulduğumuz değerler sermaye yoğun, yansız ve emek yoğun sektörler için olası ortalama değerdir. Yani bu sektörlerin etraflarında yoğunlaşacakları değerleridir. Ancak biz elimizdeki sektörleri herhangi bir gruba sokabilmemiz için ihtiyaç duyduğumuz değerler; sektörlerin ortalaması değil sınır değerleridir. Başka bir ifadeyle biz sermaye yoğun sektör için 14 gibi bir değer elde ettiğimizde, sermaye yoğun sektör tanımlaması altında yapılacak toplulaştırmadaki sektörlerin ortalamasının

14 çıkması gerekir. Ancak bu durum size hangi K/L değerlerine sahip sektörleri sermaye yoğun gruba koyacağınızı dolaysız olarak söylemez. Elde edilmesi gereken değer, kendisinden büyük sermaye yoğunluğuna sahip sektörleri, sermaye yoğun sektör olarak kabul edebileceğimiz bir değerdir. Tablo 12’de farklı ayrımlara göre elde edilen ortalama değerler verilmiştir. Tablodaki özet verileri hem sorunu anlaşılır kılmaktadır hem de sorunu çözüm biçimimizi anlatmayı.

Tablo 12. Farklı Sınıflandırmalardan Elde Edilen Ortalama Sermaye Yoğunlukları

Sermaye Yoğun Sektör Ortalaması	Sınır Değer	Yansız Sektör Ortalaması	Sınır Değer	Emek Yoğun Sektör Ortalaması	Alternatif Sınıflamalar
16,3	?	9,35	?	5,47	2 basamaklı sınıflandırma
14,82	?	9	?	5,6	Yatırım ara tüketim malı
13	?	11,9	?	5,8	Teknolojik düzey
13,15	?	9,3	?	7,25	Faktör yoğunluğu
?	?	9	?	?	İmalat sanayi genel

Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır.

Bahsedilen iki problemi tablo üzerinde ifade edersek, 1. ve 5. sütunun ortalaması nasıl alınmalıdır ve 2 ve 4 sütun değerleri nasıl bulunmalıdır. Çözüm olarak; 1. ve 5. sütunlardaki değerlerin basit aritmetik ortalaması alınmıştır. Bu değerler 14,31 ve 6,03 ‘tür. Sınır değerleri oluşturmak için de bu iki değer 9 ile aritmetik ortalaması olan 11,6 ile 7,6 kabul edilmiştir. Böylece dönem ortalamasında 11,6’nın üzerinde sermaye yoğunluğuna sahip olan sektörler sermaye yoğun; 11,6 ile 7,6 arasında sermaye yoğunluğuna sahip sektörler yansız, 7,6’nın altında sermaye yoğunluğuna sahip sektörler emek yoğun olarak kabul edilmiştir. Tablo 13’de yapılan işlem özetlenmiş ve bulunan sınır değerler tekrar gösterilmiştir.

Tablo 13. Farklı Sınıflandırmalardan Türetilen Sermaye Yoğunluğu Sınır Değerleri

Sermaye Yoğun Sektör Ortalaması	Sınır Değer	Yansız Sektör Ortalaması	Sınır Değer	Emek Yoğun Sektör Ortalaması	Kritik Değerler
14,31		kullanılmamıştır		6,03	Dört ayrım biçimin aritmetik ortalaması
		9			İmalat sanayi geneli
	11,6		7,6		İlk iki satırın aritmetik ortalaması

Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır.

Sektörler için alt ve üst değerleri belirledikten sonra yapılması gereken, ISIC revizyon 2, 4 hane düzeyindeki sektörler için sermaye yoğunluğunun dönem ortalamasını bulmaktır. Sektörlerin sermaye yoğunluğu dönem ortalaması hangi toplulaştırma kalemi içinde yer alacaklarını gösterir. Bu işleme göre tablo SY-4’te gösterilen sınıflandırma uygulanmıştır.

Tablo 14. ISIC Revizyon 2, 4 Haneli Düzeyde Sektörlerin Sermaye Yoğunlukları

Emek Yoğun Sektör		Yansız Sektör		Sermaye Yoğun Sektör	
ISIC Kodu	K/L oranı	ISIC Kodu	K/L oranı	ISIC Kodu	K/L oranı
3240	0,878078	3909	7,829649	3843	12,46983
3312	1,006325	3112	7,952561	3831	13,26051
3233	1,210329	3829	8,59254	3420	13,6619
3901	1,53727	3833	8,691305	3720	14,50199
3842	1,547213	3819	8,872207	3620	17,179
3131	1,986255	3560	8,881751	3710	18,02787
3140	2,259058	3	8,9961	3522	18,06244
3221	2,446946	3419	9,10473	3844	21,77672
3320	2,498853	3122	9,575865	3551	22,75229
3222	2,577358	3839	9,633075	3219	25,90123
3319	2,609938	3132	9,798808	3511	27,69014
3812	2,743429	3841	9,998433	3134	30,33079
3117	3,147848	3832	10,10851	3512	30,5514
3121	3,167008	3523	10,46759	3513	30,75549
3811	3,322415	3529	10,56928	3133	33,41651
3231	3,391616	3610	10,87772	3692	33,85007
3851	3,544792	3115	11,75022	3821	36,90851
3111	3,968676			3530	67,01207
3691	4,056048				
3853	4,187619				
3813	4,422276				
3113	4,626703				
3214	5,037731				
3699	5,095438				
3852	5,335626				
3119	5,368106				
3116	5,439677				
3311	5,586978				
3825	5,706033				
3559	6,014509				
3212	6,032159				
3114	6,071066				
3215	6,434813				
3213	6,497027				
3824	6,85674				
3823	7,083741				
3412	7,133509				

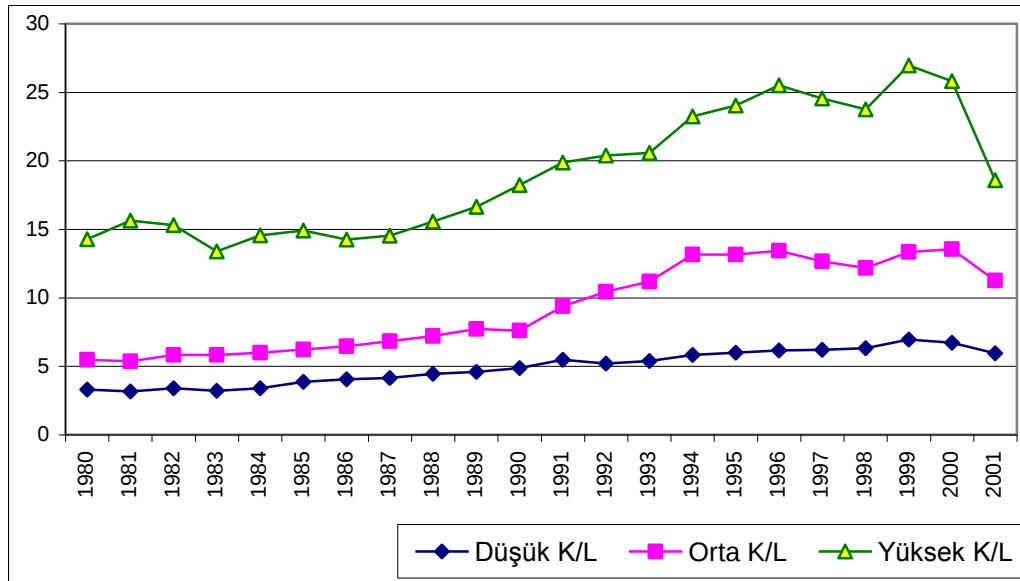
3822	7,183354
3118	7,299292
3211	7,505903

Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

Diğer bölümlerde olduğu gibi, bu bölümde de dört basamaklı düzeyde yapılan hesaplamalar bu ayrımlara göre (sermaye yoğun, yansız, emek yoğun) tekrardan toplulaştırılmış ve bazı hesaplamalar yeniden yapılmıştır. Bölümdeki analiz de, bu toplulaştırma sonucundaki değerlere dayandırılmıştır.

Grafik 36’da sektörlerin sermaye yoğunlukları verilmiştir. Emek yoğun sektörün sermaye yoğunluğu dönem ortalaması değeri 5 çıkmıştır. Aynı değer yansız sektör için 9,2 ve sermaye yoğun sektör için 19,1’dir. Böylece sermaye yoğun sektördeki sermaye yoğunluğu; yansız sektörün 2 katı; emek yoğun sektörün ise 3,9 katı çıkmıştır. Yansız sektördeki sermaye yoğunluğu ise emek yoğun sektördeki yoğunluğun 1,9 katıdır.

Grafik 36. Sermaye Yoğunluğu

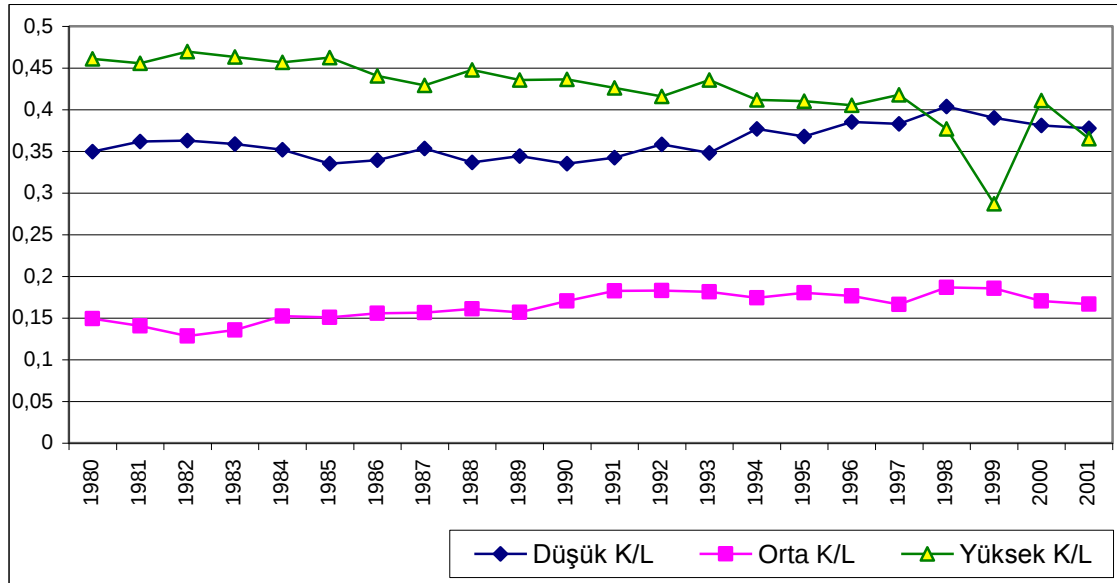


Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

İlk olarak sektörlerin üretim büyüklüklerini ele almak faydalı olacaktır. Grafik 37’de sektör katma değerlerinin toplam katma değere oranları verilmiştir. Dikkat çeken olgu orta düzey sermaye yoğunluğuna sahip sektörün üretimdeki payının düşüklüğüdür. Sektör çok fazla değişim göstermemiş, ortalama olarak da %15 değerini almıştır. Emek

yoğun sektör % 36 paya sahip olurken, sermaye yoğun sektör ise %42 ile en büyük paya sahip olmuştur. Bu durumun açıklaması olarak birkaç etken birden sıralanabilir. Birincisi emek yoğun sektörün payının asıl olarak gıda-tekstil'den geldiği kabul edilebilir. Sermaye yoğun sektörün ağırlığı ise iki olgudan kaynaklandığı düşünülebilir. İlki sektördeki petro-kimya ağırlığıdır. Bu sektörler hem çok yüksek sermaye yoğunluklarına sahiptir hem de üretim içinde ağırlığa sahiptirler. İkinci olarak da Türkiye'deki genel emekten tasarruf eden teknolojilere yönelimin etkisi olduğu düşünülebilir. Bu yönelim üretim artışından çok maliyetleri düşürmek için emek tasarrufu sağlayacak yatırımların baskın yatırım tercihi olmasıdır. Sermaye yoğun ve emek yoğun sektörün büyük paylar alması doğal olarak yansız sektörün payını küçültmüştür. Böylece imalat sanayinin adeta ikili bir yapıdan bir görünüme sahip olduğu ifade edilebilir. Eğer dış ticaret ve ücret yapısı da benzer şekilde farklılaşırsa, ücretler ve cari işlemler açığı arasında kurulmaya çalışılan ilişkinin desteklenmiş olduğu ihtiyatla belirtilebilir.

Grafik 37. Sektörel Üretim Payı

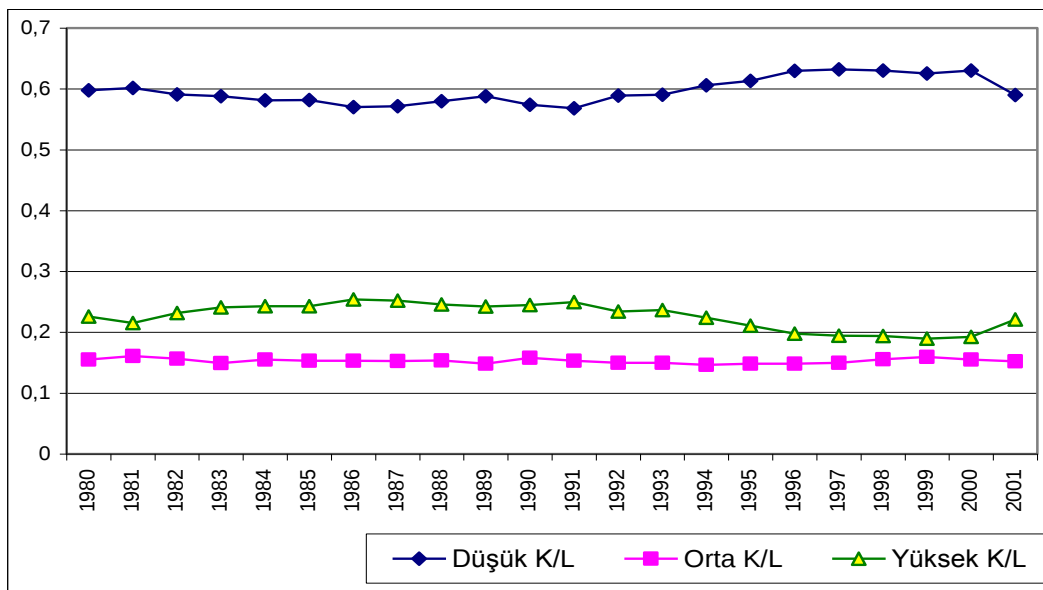


Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

Sektörlerin istihdamdan aldıkları pay incelendiğinde (Grafik 38) emek yoğun sektörün tek başına imalat sanayi istihdamının %60'ını gerçekleştirdiği görülmektedir. Bu ağırlık iki kaynaktan gelmektedir. Birincisi sektör imalat sanayi üretiminin %35'ini gerçekleştirmektedir. İkinci olarak da bu büyüklükteki sektör emek yoğun olunca, istihdamın yarısından fazlasını bu sektörün gerçekleştirmesi beklenir hale gelmektedir.

Aynı sektörün ihracat içinde önemli bir yer tutması ve diğer sektörlerle göre düşük ücret seviyesine sahip olması durumunda, çalışmada ileri sürülen cari işlemler açığı ile ücret seviyesi arasındaki ilişkinin desteklenmiş olduğu kabul edilebilir. Sermaye yoğun sektör istihdamın %25'ini gerçekleştirilmekte iken yansız sektör ise %15'ini gerçekleştirmektedir. Sermaye yoğun sektörün birim üretim başına daha az emek kullanmasına rağmen daha yüksek pay alması, sektörün üretim değerinden aldığı payın yansız sektörün payının 2,3 katı olmasıdır.

Grafik 38. Sektörel İstihdam Payı

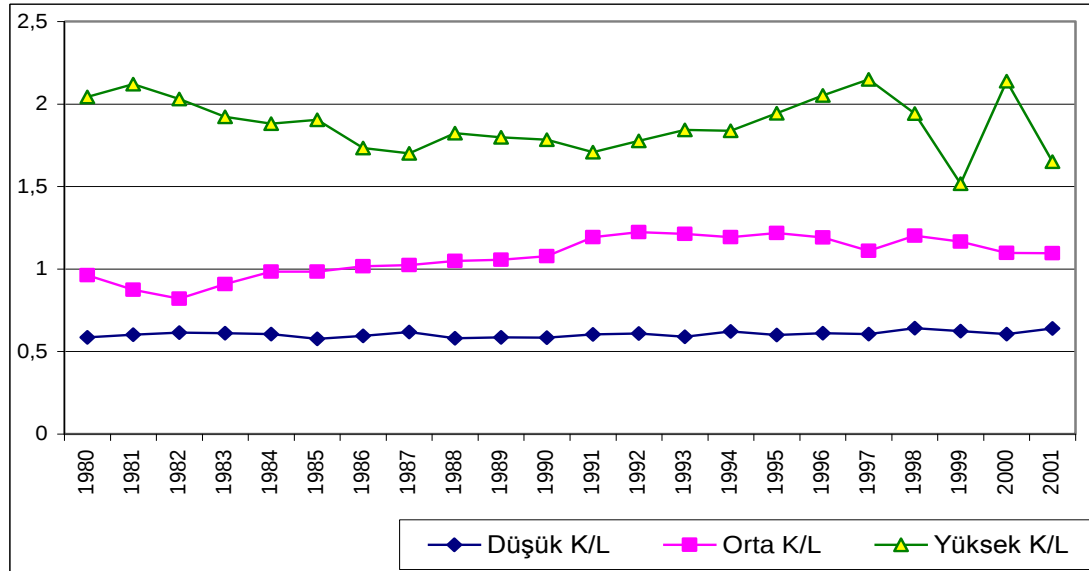


Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

Sektörel verimliliğin bir ölçütü olarak hesapladığımız üretim payları/ istihdam payları oranları ele alındığında, beklenildiği gibi sermaye yoğun sektörün en yüksek emek verimliliğine sahip olduğu görülür (Grafik 39). Sermaye yoğun sektörü daha alttan yansız sektör onu da daha alttan emek yoğun sektör izlemiştir. Üç sektörün emek verimlilikleri paralel bir seyir izlemiştir ve bu beklenir bir durumdur. Emek yoğun sektördeki emek verimliliği değeri dönem ortalaması 0,6'dır, yani imalat sanayi genelindeki verimliliğin ancak %60'ına ulaşılmıştır. Yansız sektörde bu rakam 1'dir, yani sektör genel imalat sanayi ortalamasını yansıtmıştır. Sermaye yoğun sektör ise tüm dönem boyunca ortalama olarak imalat sanayinin 1,8 katı emek verimliliği ile çalışmıştır. Bu rakam aynı zamanda emek yoğun sektörün 3 katı verimlilik anlamına

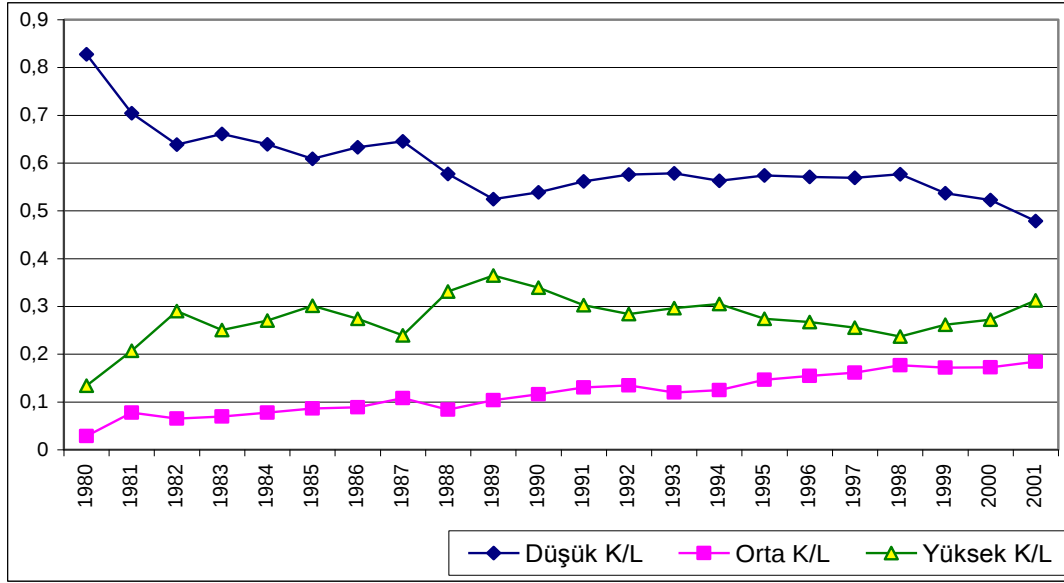
gelmektedir. Bu farklılık dış ticaret ve ücret verileri ile birlikte ele alındığında daha anlamlı olacaktır.

Grafik 39. Sektörel Emek Verimliliği (Üretim Oranı/İstihdam Oranı)



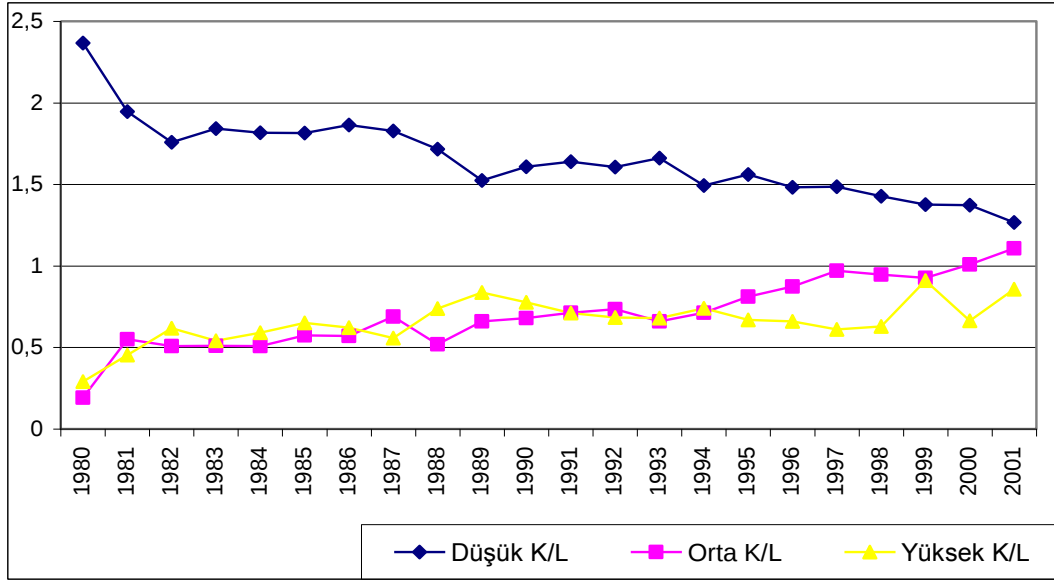
Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

Dış ticaret ile ilgili ilk bakılacak değişken toplam imalat sanayi ihracatı içindeki sektör payları olabilir (Grafik 40). Beklendiği üzere emek yoğun sektörün toplam ihracat içindeki payı çok yüksektir. Bu pay, 2001 senesi dışında tüm dönem boyunca %50'nin üstünde olmuştur. Yansız sektör, dönem başı payı %2 iken, istikrarlı fakat düşük oranlı büyüme değerleri sonucunda dönem sonunda %18'lik bir pay almıştır. Sermaye yoğun sektör ise çok daha dalgalı bir seyir izlemiştir. Dönem başında %13 değer alırken, dönem sonu ihracatın %31'ini gerçekleştirir hale gelmiştir. Ortalama olarak da imalat sanayi ihracatının %27'si bu sektör tarafından yapılmıştır. Ancak burada asıl belirgin eğilim ve üzerinde durulması gerekenin tüm dönem boyunca ihracatın %60'ının emek yoğun sektörler tarafından gerçekleştirilmesi olduğu düşünülmektedir. İhracat temel olarak emek yoğun sektöre dayanınca, ihracatı arttırmak için en anlamlı maliyet tasarrufunun ücretleri düşürerek yapılacağı da açıktır.

Grafik 40. Sektörel İhracat Payı

Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

Sektörlerin toplam ihracattan aldıkları paydan sonra her sektörün ihracat payının üretim payına oranlanmasıyla elde ettiğimiz ihracat gücünün bir ölçüsü olarak ifade edebileceğimiz rakamlara bakıyoruz. Bu değer 1'e eşit olması sektörün üretimdeki ağırlığı ile ihracattaki ağırlığının aynı olması anlamına gelir. 1'den büyük olması sektörün üretimdeki ağırlığına göre, ihracatta çok daha fazla bir ağırlığa sahip olması demektir. 1'den küçük olması ise üretimde tuttuğu yere bakarak, yeterince ihracatçı olmadığı düşünülebilir. 3 sektör için de ilgili veriler Grafik 41'de gösterilmiştir. Sermaye yoğun sektör ile yansız sektör, 5 sene dışarıda tutulursa, sürekli bir çakışma halinde hareket etmişlerdir, iki sektörü birden değerlendirmek mümkündür. 1 yıl hariç iki sektörün değerleri 1'in altıdadır. Yani iki sektör de üretimde tuttukları yere göre daha düşük bir ihracat ağırlığına sahiptirler. Bunun anlamı emek yoğun sektöre göre, ki bu imalat sanayindeki geri kalan tüm sektörlerdir, daha fazla iç pazarlara dönük üretim yapmaktadır. Aynı olgunun diğer yüzü tüm dönem boyunca emek yoğun sektörün 1'in üzerinde seyretmiş olmasıdır. Kendisi dışında kalan tüm sektörler içe yönelik iken tek dışa yönelik sektördür. Sermaye yoğun ve yansız sektörün değerleri 1'den küçükken, emek yoğun sektörün sürekli 1'den büyük değerler almasının ücretler açısından önemli olduğu düşünülebilir. Fakat dönem başı ile sonu karşılaştırıldığında gittikçe daha fazla dengeye yaklaşıldığı görülmektedir. Ancak burada da net ihracata dikkat etmek gerektiğini belirtelim.

Grafik 41. Sektörel İhracat Gücü (İhracat Oranı/Üretim Oranı)

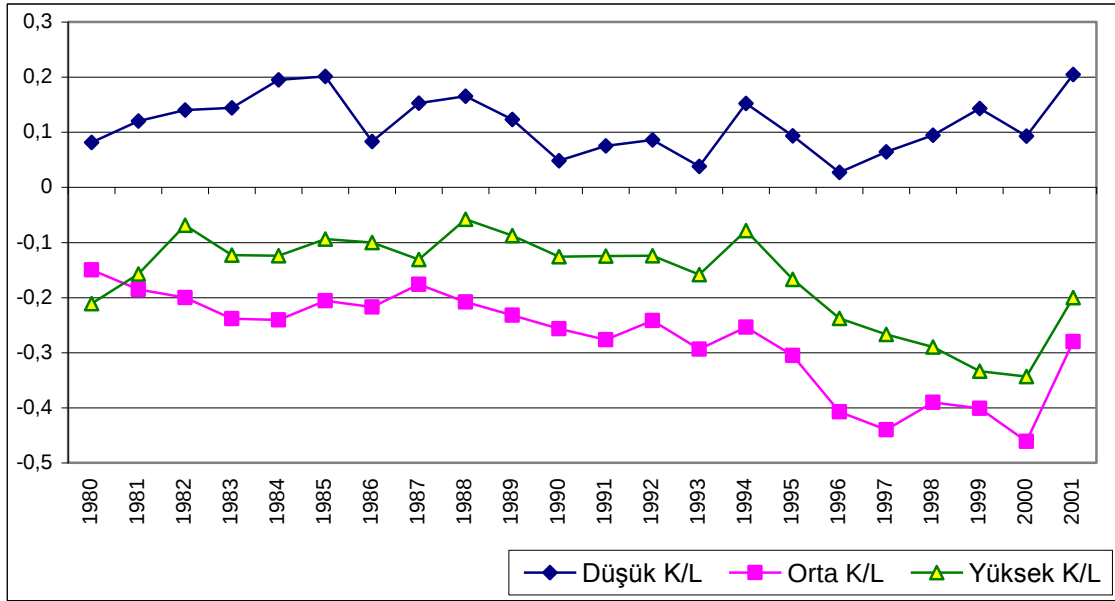
Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır

Son olarak net ihracatın üretim değerine olan oranlarına bakılacaktır. Bu oran hem ithalat ve ihracat değerlerini birlikte ele aldığı, hem de ticaret değerlerini üretim değerine oranlayarak sektör büyüklük farklarını ortadan kaldırdığı için en anlamlı gösterge olarak kabul edilebilir. Grafik 42 üzerinden sektörlerin net ihracat/üretim oranları takip edilebilir. Grafiğe bakılınca ilk dikkati çeken bir kere daha emek yoğun sektörün grafikte ayırım çizgisinin bir tarafında, diğer iki sektörün ise diğer tarafında bulunmasıdır. Bu grafikte ayırım çizgisi sıfırdır ve üstünde kalan sektörler net ihracatçı, altında kalan sektörler ise net ithalatçıdır. Tüm dönem boyunca imalat sanayi içinde sadece emek yoğun sektörün net ihracatçı olduğu görülmektedir. Sermaye yoğun ve yansız sektörler dönem boyunca net ithalatçıdır. Bu iki sektör ihracat oranı/üretim oranında olduğu gibi birlikte hareket etmişler⁶ dönem başlarında ortalama %15 olan net ithalat/üretim oranı dönem sonuna doğru sermaye yoğun sektörde %30'lara, yansız sektörde %40'lara varmıştır. Emek yoğun sektör ise %10 değeri etrafında salınımlar yapmış ve dönem ortalaması olarak da %11 değerine sahip olmuştur. Ancak burada asıl dikkat edilmesi gereken rakamların mutlak değer büyüklüklerinden öte sıfırdan büyük mü küçük mü olduklarıdır. Yani sektörlerin net ihracatçı mı ithalatçı mı olduklarıdır. Grafik üzerinde tek net ihracatçı sektörün emek yoğun sektör olması tüm dış ticaret dengesinin buradan sağlanmaya çalışıldığı anlamına gelmektedir. Tüm ticaret

⁶ İhracat payı/üretim payı grafiğinde, paralellikten ziyade çakışıklık da söz konusudur.

dengesinin emek yoğun sektör üzerinden gerçekleştirilmeye çalışılmasının ise, dış denge için ücretlerin düşürülmesi yönünde bir baskı yaratması beklenir bir durumdur. Düşük ücretler sayesinde bir yandan ithalat kısmen de olsa sınırlandırılmış olacak fakat asıl olarak da düşük maliyetlerle ihracat gerçekleştirilmiş olacaktır. Elbette bu ilişkinin geçerliliğini daha iyi görmek için ücretlere bakmak gerekir.

Grafik 42. Sektörel Ticaret Dengesi

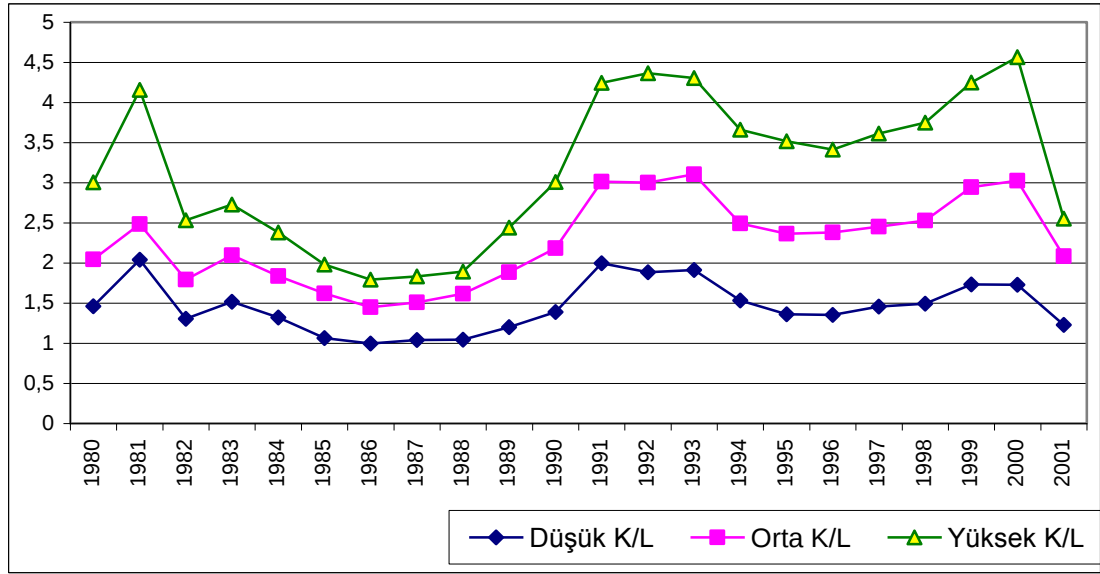


Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır.

Ücret hareketlerine bakıldığında ise çok belirgin bir tabakalaşmadan söz edilebilir (Grafik 43). Sermaye yoğun sektörün ücretleri en yukarıda, yansız sektörün ücretleri ortada ve emek yoğun sektörün ücretleri en alta, birbirlerini hiçbir yıl için kesmeyen ve güçlü bir paralellik taşıyan 3 eğri görülmektedir. Farklı seviyelerde olan eğrilerin paralelliği üzerine önceden yeterli yorum yapıldığı için burada yeni bir yorum yapılmayacaktır. Ancak sektörlerdeki ücret sıralanmasının sermaye yoğunluğunu takip etmesi anlamlıdır. Sermaye yoğun sektördeki ücretlerin ortalaması 3,18, yansız sektördeki ücretlerin ortalaması 2,27, emek yoğun sektördeki ücretlerin ortalaması ise 1,46 olarak gerçekleşmiştir. Sermaye yoğunluğu arttıkça ücretler artmıştır. Sermaye yoğun sektörün ortalaması emek yoğun sektörün 2,2 katı, yansız sektörün ise 1,4 katı olarak gerçekleşmiştir. Yansız sektördeki ücretler ise emek yoğun sektördeki ücretlerin 1,5 katı olmuştur. Ticaret değerlerini düşünmeden yorum yaparsak, sermaye yoğunluğu arttıkça ücretlerin de arttığını ifade edebiliriz. Ancak bunun yeterli bir analiz olmadığını

düşünüyoruz. Dışa açılmış bir ekonomide her türlü fiyat gibi ücretler de oluşurken (ya da belirlenirken), elbette ülkenin bütünleşme derecesine de bağlı olarak, dış ticaretteki gelişmelerden etkilenir. Emek yoğun sektördeki ücretlerin belirgin düşüklüğünün ardında bu sektörün hem teknolojik yapısının hem de net ihracatçı tek sektör olmasının etkisinin bulunduğu düşünülebilir. Daha doğru bir ifade ise düşük sermaye yoğunluğunun ve düşük ücretlerin geçerli olduğu emek yoğun sektörün tek net ihracatçı sektör olduğudur.

Grafik 43. Ücretler



Kaynak: TÜİK verilerine dayanılarak hesaplanmıştır.

Sermaye yoğunluğu ayırımına göre yapılan analizle ilgili genel bir değerlendirme yaparsak, Türkiye'nin emek yoğun ve düşük ücretlerin hakim olduğu sektörlerde net ihracatçı olduğu görülmektedir. Sermaye yoğunluğunun artması ile birlikte üretim iç pazara yapılmaya başlamakta, ücretler de yükselmektedir. Sermaye yoğunluğu ne kadar düşükse, sektör o kadar ihracatçı olmakta ve ücretler ise düşük tutulmaktadır. Bunun arkasında yatan etmenin, Türkiye'nin uluslar arası pazarlar ile entegrasyon biçimi olduğu söylenebilir. Basit teknoloji ürünlerde, düşük sermaye yoğunluğuna sahip sektörlerde, emek gücüne dayalı bir ihracat kompozisyonu; buna karşı aynı güçlülük derecesinde olmasa da tersten sermaye yoğun ve ileri teknolojilere dayalı bir ithalat yapısı söz konusudur.

SONUÇ

Cari işlemler dengesinin belirleyenleri olarak bütçe dengesi, reel döviz kuru, reel faiz oranları, tasarruf dengesi, büyüme oranları gibi etkenler genel kabul görmektedirler. Bu çalışmada ise Türkiye’de cari açığa yol açan asıl kalem olan dış ticaret dengesinin ağırlığından ve yapısından yola çıkılarak, cari açığın imalat sanayinin teknolojik yapısına dayandığı tezi incelenmiştir. Çalışmanın kapsamı açısından cari açığın belirleyenlerinden olan kur, faiz, maliye politikaları gibi faktörlerin etkileri inceleme dışı tutulmuştur.

Türkiye’deki cari işlemler açığı esas olarak dış ticaret açıklarından doğmaktadır. Dış ticaret açığı da sanayi ürünleri dış ticaretinden kaynaklanmaktadır. Türkiye’nin dünya talebi açısından önemli sayılabilecek bir maden ve tarımsal zenginliği olmadığı için, ithalatını sınai mallar ihracatı ile karşılamak durumundadır. Ancak temel dengesizlik de burada gerçekleşmekte, ticaretin asıl boyutunu oluşturan imalat sanayi açık vermektedir. İhracatın ve ithalatın sanayiye dayalı yapısı, süregelen dış ticaret açıkları, ücretlerin baskılanma ihtiyacı, ücret düzeyi ile dış ticaret açıklarının birlikte hareketi, imalat sanayi yapısının, ücretler ile dış açık arasındaki açıklayıcı halka olduğunun düşünülmesine neden olmuş ve bu önerme çalışmanın bulguları ile desteklenmiştir.

1980 dönüşümü ile her ne kadar tarım ürünlerinden sınaî ürünleri ihracatına geçilmiş olsa da; uluslar arası pazarlara eklemlenmede seçilen uzmanlaşmanın sonucu olarak Türkiye, bir yandan dış açık vermeye devam etmiş, diğer yandan da ücretleri baskılama ihtiyacı sürekli kılınmış görünmektedir. Düşük katma değerli mallarda ihracatçı, yüksek katma değerli mallarda ise ithalatçı bir ülke olarak dünya ekonomisi ile bütünleşilmesi iki sonuca yol açmış gözükmektedir: ücretlerin baskılanma ihtiyacı ve dış dengesizliğin süreklilik göstermesi.

Rekabetçi piyasalarda, tüketim malları sanayinde, emek-kaynak yoğun, düşük teknolojili malların ihracatında uzmanlaşma doğal olarak ücretleri en temel maliyet kalemi haline getirir. Bu alanda yoğunlaşan sanayi, ücret artışını doğrudan önemli bir maliyet artışı olarak yaşarken, dış ticaretin yapısı gereği ücret artışı ile oluşacak talep

artışı ithalatı da arttırır. Bu ilişkinin yanında oligopol piyasalardan, bilime dayalı, sermaye yoğun, yüksek teknoloji mal ithal edip; rekabetçi piyasalarda, emek yoğun, standart teknoloji mal ihracatında bulunmak kendi başına bir dengesizlik unsurudur.

Sanayinin ve dış ticaretinin bu yapısı dikkate alındığında, ücret düzeyine karşı ülke ekonomisinin duyarlılığı bir gerçekliği ifade etmektedir. Dış ticarete konu olan imalat sanayi sektörlerinin incelenmesi sonucunda ihraç mallarının, gelir talep esneklikleri düşük (gıda, tekstil gibi), fiyat talep esnekliklerinin yüksek (demir çelik gibi), emek yoğun (tekstil, madeni eşya); ithalat mallarının ise sermaye yoğun, fiyat talep esneklikleri düşük, gelir talep esnekliği yüksek mallardan (petrol, bilime dayalı endüstriler, yatırım malları) oluştuğu görülmüştür. Bu durum Türkiye imalat sanayinin yapısının bir yandan dış ticaret açıklarının süreklilik taşımasına bir yandan da ücretlerin en önemli maliyet, dolayısıyla rekabet unsuru haline gelmesine neden olmuştur. Bu yapı, ücretleri, temel rekabet unsuru haline getirerek, dış dengeyi ve bu dengeye bağlı olarak şekillenen ekonomiyi ücret artışlarına karşı aşırı duyarlı davranmaya itmektedir. Çalışmanın temel bulguları şu şekilde özetlenebilir: İmalat sanayinin genelindeki sermaye yoğunluğu, dönem başından dönem sonuna kadar olan süreçte iki katına çıkmışken (6 YTL/saat'ten 12 YTL/saat'e), ücretler adeta yatay bir doğru şeklinde hareket etmiştir (1,9 YTL/saat'ten 1,7 YTL/saat'e). Bu durum, ücretlerin; faktör yoğunluğundan, marjinal verimlilikten daha çok sınıf mücadeleleri tarafından belirlendiği biçiminde yorumlanabilir. Çünkü ücretlerin düştüğü evreler, askeri yönetimin etkileri ya da krizler sonucu artan işsizliğin işçiler üzerinde yarattığı baskı ile açıklanabilirken, ücret artışları da seçim dönemleri ile yaygın ve derin sınıf eylemlilikleri ile açıklanabilmektedir (1989-1993 arası). Tüm bu süreçler, çalışmadaki ücretler başlığı altında ücret düzeyinin nasıl belirlendiği konusunda sunulan analizlerden Marksist yaklaşımı doğrulamaktadır. Ancak daha net olan şudur ki sermaye yoğunluğunun iki katına çıkması, emek verimliliği artışı anlamına gelir ve ücretli kesimler bu artıştan yararlanamamıştır.

İmalat sanayinin genelinde net ihracat ile reel ücretler arasında bir değiş tokuş söz konusudur. Dış ticaret dengesi her yıl açık vermiştir. Ancak dış ticaret açığının azaldığı yıllara ücretlerin düşmesi eşlik etmiş, ücret artışları ise dış ticaret açığının artmasına

eşlik etmiştir. 1980’den itibaren düşen ücretler, dış ticaret açığının azalması ile birlikte gerçekleşirken, 1988’den itibaren artan ücretlere, dış ticaret açığının yükselmesi eşlik etmiştir. Ücretler 1993’te doruk yaparken, net ithalat da en üst düzeye çıkmıştır. Bu süreç 1994 krizi ile tersine çevrilmiş, ücretler dramatik bir düşüş yaşarken, dış ticaret açığı 1986 yıllarındaki dengeye gelmiştir ki, 1986 yılı ücretler için bir dip noktasıdır. 1995’ten itibaren benzer bir süreç tekrarlanmış, ücretler artarken ticaret açıkları da artmıştır. 1999 ve 2001 krizleri ile yeniden dış ticaret açıkları azaltılırken ücretler düşürülmüştür. Bu ilişki, ücret ile cari işlemler dengesi arasında kuvvetli bir bağ olduğunu ileri sürme zemini vermektedir.

Analiz kapsamında yapılan farklı toplulaştırmaların tamamında görülen bir eğilim dikkat çekmektedir. İmalat sanayii hangi sınıflandırmaya göre incelenirse incelenir, bütün kategorilerde, ücret düzeyleri farklı seviyelerde hareket etseler de, paralel bir seyir izlemişlerdir. Bu olgu, işgücü piyasaları parçalı da olsa bir bütünlüğe sahiptir biçiminde yorumlanabilir. Farklı sektörlerde ücretler farklı düzeylerde belirleniyor olsa dahi, birbirlerini kuvvetle etkilemekte, birlikte yükselip birlikte azalmaktadır. Bir sektördeki ücretler yükselirken diğerindekinin azalması şeklinde bir değişim yaşanmamakta ancak aynı yönlü hareketin (azalma veya artışların) şiddeti farklı olabilmektedir. Sektörlerdeki ücret farklılığı, sektörlerin teknolojik yapılarından ve dış ticarete tuttukları yerden gelmekte; işgücü piyasasının parçalı yapısını ifade etmektedir. Tüm dönem boyunca gözlemlenen paralel hareket de işgücü piyasasının bütünlüğünü temsil etmektedir.

İmalat sanayinin 1980-2001 dönemi için ISIC revize 2 iki basamaklı düzey kapsamında incelenmesinin sonucunda şu değerlendirmeler yapılabilir: İmalat sanayii için dikkat çeken en belirgin özellik ikili bir yapının varlığıdır. İmalat sanayinin geneli net ihracatçı ve net ithalatçı sektör olarak gruplandırılabilir. Net ihracatçı sektörlerin özelliklerini, düşük emek verimliliği, düşük sermaye yoğunluğu, dış pazarların önemli olması, net ihracatçı yapı ve düşük ücretler olarak özetleyebiliriz. Bu özelliklerin tümünü birden sağlayan sektörler 31 (Gıda), 32 (Tekstil), 36 (Taş-toprak) sektörleridir. Bu sektörler dönem boyunca ortalama olarak; toplam imalat sanayi üretiminin %40’ını, toplam imalat sanayi ihracatının %62’sini gerçekleştirmektedir. Net ihracatın ise tamamı bu 3

sektör tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu 3 sektör dışındaki tüm sektörler, ne kadar ihracat yaparlarsa yapsınlar net ithalatçıdır. Bu üç sektördeki ücretlerin ağırlıklı ortalaması, imalat sanayii genelinin %75'i düzeyinde kalmaktadır.

Net ithalatçı sektörlerin özellikleri ise yüksek emek verimliliği, yüksek sermaye yoğunluğu, dış pazarların sınırlı öneme sahip olması, net ithalatçı yapı ve yüksek ücretler olarak özetlenebilir. Bu özelliklerin tümünü birden sağlayan sektörler 34 (Kağıt), 35 (Kimya), 37 (Ana metal) sanayidir. 34, 35 ve 37 no.lu sektörler dönem boyunca ortalama olarak; toplam imalat sanayi üretiminin %38'ini, toplam imalat sanayi ihracatının %25'ni gerçekleştirmektedir. Üç sektör de net ithalatçıdır ve net ithalatın üretim değerine oranı ortalama olarak 34 no.lu sektörde %20, 35 no.lu sektörde %22, 37 no.lu sektörde %7,5 olarak gerçekleşmiştir. Bu üç sektördeki ücretlerin ağırlıklı ortalaması, imalat sanayii ücret ortalamasının 1,5 katı civarında gerçekleşmiştir.

Geniş Ekonomik Kategoriler sınıflamasına göre yapılan analize göre ise ücretler, teknolojik yapı ve dış ticaret ilişkisinin temelinde uluslar arası ekonomi ile tüketim malları ihracı üzerinden oluşan bütünleşmenin yattığı öne sürülebilir. Bu bütünleşme tercihi ihracat yapabilmeye devam edebilmek için ücretlerin sürekli düşürülmesini gerektirmektedir.

İmalat sanayi, Teknoloji Düzeyine Göre Standart Endüstri Toplulaştırması'na göre analiz edildiğinde, düşük teknoloji sektör dışındaki tüm sektörlerde tüm dönem boyunca ihracat payı / üretim payı oranlarının 1'in altında olduğu görülmektedir. Bunun anlamı Türkiye ihracat yapısının düşük teknolojilere dayanan yapısıdır. Bu yapının cari işlemler açığı ve düşük ücretlerin temelinde yatan neden olduğu düşünülmektedir. Düşük teknolojilere dayanan ihracat yapısı, ticaret dengesi açıkları vermekte ve bu açığı kapatabilmek için ücretler düşürülmektedir. Aynı sınıflandırma çerçevesinde ücretler incelendiğinde, en yüksek ihracatçı olan sektörün en düşük ücretlere sahip olduğu ve en az ihracatçı olan sektörün de en yüksek ücretlere sahip olduğu görülmektedir. Bu sıralama aynı zamanda teknolojik sıralamaya tekabül etmektedir. Tüm dönem boyunca en yüksek ücretler ileri teknoloji sanayilerinde verilmiştir. Orta yüksek teknoloji sanayide daha düşük ücretler geçerlidir. Orta-düşük teknoloji ücretler bir miktar daha

azalmış, nihayet düşük teknolojili endüstrilerde ücret en alt seviyededir. Net ihracatçılık açısından grafiğin tam tersi olmasının teknolojik yapı ile dış ticaret ve ücretler arasındaki ilişkiyi çok açıklayıcı olduğu düşünülmektedir: ancak ücretler düşürülerek ihracat yapılabilir.

İmalat sanayi sektörleri, Teknoloji Yönelimine Göre Sınıflama'ya göre incelendiğinde ise şu sonuçlara ulaşılmıştır: temel eğilimler olarak ileri teknolojilere doğru gidildikçe üretimin azaldığını, istihdam payının (emek verimliliği artışının dışında) azaldığını, ücretlerin yükseldiğini buna karşın ihracatın ithalatı karşılama oranının çok hızlı düştüğünü belirtebiliriz. Emek yoğun sektör üretim ve istihdamda büyük paylara sahiptir. İhracat çok büyük oranda, net ihracat ise tamamıyla bu sektöre dayanmaktadır. Sektördeki ücretler ise tüm sektörlerin altında seyretmektedir. Tüm bunlara karşın bilime sanayinin istihdam ve üretimdeki payı düşüktür. Sektör en yüksek net ithalat/üretim oranlarına sahiptir. Sektörün yaptığı 1 liralık üretime 1,2 liralık ithalat eşlik edebilmiştir. Buna karşın ücretlerin en yüksek olduğu sektördür.

Çalışma kapsamında imalat sanayi son olarak sermaye yoğunluğuna göre sınıflandırılmıştır. Sektörler hesaplanan K/L oranlarına göre sermaye yoğun, yansız sektör ve emek yoğun olarak gruplandırılmıştır. Bu analiz çerçevesinde Türkiye'nin asıl olarak emek yoğun ve düşük ücretlerin hakim olduğu sektörlerde ihracatçı olduğu ve sadece bu sektörde net ihracatçı olduğu görülmektedir. Sermaye yoğunluğunun artması ile birlikte üretim iç pazara yapılmaya başlamakta, ücretler de yükselmektedir. Sermaye yoğunluğu ne kadar düşükse, sektör o kadar ihracatçı olmakta ve ücretler de düşük tutulmaktadır. Bunun arkasında yatan etmenin, Türkiye'nin uluslar arası pazarlar ile entegrasyon biçimi olduğu akla gelmektedir. Basit teknoloji ürünlerde, düşük sermaye yoğunluğuna sahip sektörlerde, emek gücüne dayalı bir ihracat kompozisyonu; buna karşı aynı güçlülük derecesinde olmasa da tersten sermaye yoğun ve ileri teknolojilere dayalı bir ithalat yapısı söz konusudur. Bu bütünleşme biçimi dış dengenin korunması için ya da mevcut dengesizliğin sürdürülebilir boyutlarda kalması için ücretlerin düşük tutulması yönünde güçlü bir baskı kaynağıdır.

Farklı sınıflandırmalar soncunda yapılan analizler topluca gözden geçirilirse ihrac ürünlerinin tüketim mallarından, emek veya kaynak yoğun mallardan, düşük ve orta-düşük teknolojiли sektörlerden, düşük sermaye yoğunluğuna sahip sektörlerden oluştuğu görülmektedir. Bu sektörlerde ücretler diğer sektörlerle göre daha düşük gerçekleşmektedir. İthalat ürünleri ise ara ve yatırım mallarından, uzmanlaşmış ve bilime dayalı sektörlerden, yüksek ve orta-yüksek teknolojiли endüstrilerden, yüksek sermaye yoğunluğuna sahip sanayilerden oluştuğu görülmektedir. Bu sektörlerde ise ücretler daha yüksek gerçekleşmektedir. İmalat sanayinin bu ikili yapısı, cari işlemler açığı ile ücretler arasındaki bağı ifade eder. Bu yapı, aynı zamanda Türkiye'nin dünya ekonomisi ile bütünleşme biçimini gösterir.

Çalışma boyunca ulaşılan sonuçları değerlendirdiğimizde şunlar söylenebilir: Dış ticaret açığının en önemli nedeni Türkiye'nin dünya ekonomisi ile bütünleşme biçimidir. Türkiye emek yoğun, kaynak yoğun, düşük teknolojiли, tüketim malları gruplarında ihracatçıdır. Sermaye yoğun, ileri teknoloji gerektiren, yatırım malları gruplarında ithalatçıdır. Bu genel yapının dışında ihracatı ithal girdiye bağımlı hale gelmiştir.

Sanayii ve dış ticaret yapısının yukarıda belirtilen özelliklerinden dolayı, ihrac edilen malların teknolojileri çabuk yaygınlaşmakta, düşük ölçeklerde üretilebilmekte, rekabetçi piyasalarda satılmakta, gelir talep esneklikleri düşük, fiyat talep esneklikleri yüksek olmakta, mal fiyatları temel rekabet unsurunu oluşturmakta, ücretler temel maliyet (dolayısıyla temel rekabet) unsuru olmaktadır. İthal edilen malların ise teknolojileri zor yaygınlaşmakta, daha büyük ölçeklerde üretilebilmekte, oligopol piyasalarında satılmakta, gelir talep esneklikleri yüksek, fiyat talep esneklikleri düşük olmakta, mal fiyatı temel rekabet unsurunu oluşturmamakta, ücretler tali bir maliyet unsuru oluşturmaktadır (dolayısıyla temel rekabet unsurunu oluşturmamaktadır). Sanayi ve dış ticaretin bu yapısı, sürekli dış ticaret açıklarına neden olmaktadır. 1990 yılından itibaren ülkenin en büyük ticaret ortağı olan Avrupa karşısında dış ticaret hadlerinin aleyhe dönmesi de bu çerçevede analiz edilebilir (Bağımsız Sosyal Bilimciler, 2005:58). Ancak en olumsuz sonuç, üretilen mallarda emek ücretinin önemli bir maliyet unsuru haline gelmesi, böylece ücretlerin en temel rekabet unsuruna dönüşmesidir. Tüm bunların sonucu olarak ülke ekonomisi, düşük ücret ekonomisi haline gelmektedir.

Mevcut eklemleme biçimi korunurken, ücret artışlarının ekonomiye etkisinin, ihracatı azaltırken ithalatı arttırarak dış ticaret dengesini tümünden bozmak yönünde olması beklenmelidir. Buradan hareketle cari işlemler açığı finanse edilemez boyutlara ulaşabilir ve ödemeler dengesi krizi yaşanabilir. Bu çerçevede, ekonominin ücretlerde bir artışı kaldıramayacağı iddiası, sadece kar payını korumaya yönelik bir politik söylemin ötesinde bir gerçekliği ifade etmektedir. Ancak bu gerçeklik, sanayinin mevcut uluslar arası uzmanlaşma biçimini veri aldığımızda geçerlidir.

Yapılan tespitin iki sonucu vardır. Birincisi, ücret düzeyinin yükselmesine gerek yoktur, mevcut düzey kabul edilebilir ve ücretliler de bu düzeyi aşabilecek güce sahip olamazlar şeklinde bir fikir yürütme ile mevcut eklemleme sürecini derinleştirmektir. Türkiye bugüne kadar bu yolda ilerlemiştir, ilerlemektedir. Bu ilerleyişin sürdürülebilirliği ve toplumsal açıdan istenilirliği tartışmalıdır. İkincisi ise, bu ücret düzeyi yetersizdir ve ücretli kesimlerin bugün için sessiz kalması yarın da bu düzeyi kabul edecekleri anlamına gelmez biçiminde bir fikir yürütme ile eklemleme biçimini değiştirmektir. En azından ücretli kesimlerin çıkarlarının farklı bir entegrasyon biçimini gerektirdiğini ifade edebiliriz.

Türkiye'nin mevcut entegrasyon biçimi teknolojik bir zorunluluk değil, tarihsel bir sonuçtur. Bu, entegrasyon biçiminin değiştirilebileceğini işaret eder. Mevcut bütünleşme biçimi, Türkiye işçi sınıfının ülke politikası ve ekonomisi üzerinde hiçbir etkisinin olmadığı bir dönemde gerçekleşmiştir. Ücretli kesimlerin kendi çıkarlarını koruması, bu yapının, gerekirse sermaye sınıfına rağmen, değişmesini gerekli kılmaktadır. Türkiye tarihi işçi sınıfının kendi çıkarlarını koruyabilecek kapasiteye sahip olduğunun zengin örnekleriyle doludur. Dünya tarihi ise, güçlü içsel toplumsal dinamikler harekete geçirilebildiğinde; tarım ülkelerinin sanayi ülkelere dönüşebildiğini, geriden gelen ülkelerin önde gidenleri geçebildiklerini göstermektedir. Mevcut entegrasyon biçimi değiştirildiğinde ücret seviyesinin; dış ticaret dengesi ve cari işlemler dengesi üzerinde bozucu etkilere sahip olmaması, en azından gelişmiş ülkelerdeki ücret seviyelerine yaklaşmanın imkan dahiline girmesi beklenmelidir.

KAYNAKÇA

- Akkaya, Y. (2008), “Türkiye’de İmalat Sanayinde Emek ile Sermaye Arasında Bölüşüm Sorunu”, <http://www.ceterisparibus.net/arsiv.htm>, 02.09.2008
- Bağımsız Sosyal Bilimciler (2005), “2005 Başında Türkiye’nin Ekonomik ve Siyasal Yaşamı Üzerine Değerlendirmeler”, Mart 2005, Ankara. http://www.bagimsizsosyalbilimciler.org/Yazilar_BSB/BSB2005Mart.pdf, 11.2.2008.
- Berksoy, T. (1985), “1980’lerde Dış Ekonomik İlişkiler”, içinde B. Kuruç (der.), **Bırakınız Yapsınlar Bırakınız Geçsinler: Türkiye Ekonomisi 1980–1985**, Bilgi Yayınları/ Bilgi Dizisi:39, İstanbul, 131–159.
- Boratav, K. (2004), **Türkiye İktisat Tarihi 1908–2002**, İmge Kitabevi Yayınları, Sekizinci Baskı, Ankara.
- Calderon, C.A., Chong A.ve Vloayza N. (2002), **Determinants of Current Account Deficits in Developing Countries**, *Contributions to Macroeconomics*, II,1.
- Chinn, M. D. ve Prasad E. S. (2000), “**Medium-Term Determinants of Current Accounts in Industrial and Developing Countries: An Empirical Eploration**”. IMF Working Paper, 2000/46, 23.
- Cooper, C. (1995), **Technology, Manufactured Exports and Competitiveness**, Global Forum on Industry Perspectives for 2000 and Beyond, New Delhi, India, 16–18 October.
- Doğruel, A. S. ve F. Doğruel (2008), “**Türkiye Sanayiine Sektörel Bakış**”, Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, Yayın No. TÜSİAD-T/2008 - 05/466, Graphis Matbaa, İstanbul.

DPT (1995), **Dünyada Küreselleşme ve Bölgesel Bütünleşmeler Alt Komisyon Raporu**, T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Yayın No: DPT: 2375 - öik: 440, Kitap 2, Ocak, Ankara.

Eşiyok, B. A. (2002), “**Türkiye Ekonomisinde İhracata Dayalı Büyüme Modeli ve İmalat Sanayisinin Yapısı**”, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş Genel Araştırmalar, Ankara, http://www.tkb.com.tr/data/file/raporlar/ESA/GA/2002-GA/GA-02-06-15_Turkiyede_Ihracata_Dayali_Buyume.pdf., 08.07.2008.

Eşiyok, B. A. (2004), “Türkiye Ekonomisinde Kalkınma Stratejileri ve Sanayileşme (Dün-Bugün-Yarın)”, **Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş Genel Araştırmalar No: GA-04-02-09**, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Matbaası, Ankara.

Gür, A. (2006), “**Ekonomik Sınıflamalar**”, TÜİK İstatistikî Sınıflamalar ve Sınıf Sürücüsü, http://tuikapp.tuik.gov.tr/DIESS/DosyaListeleAction.do?turId=1&tanimlayan_id=208&adi=SUNUMLAR%2023-25%20OCAK%202008, 17.4.2008.

Karacasulu, N. (2000), " Türkiye'deki Bilimsel ve Teknolojik Göstergeler ", **Dış Ticaret Dergisi**, 15, 39–53.

Kazgan, G. (2004), **İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi**, Remzi Kitabevi, 11. Baskı, İstanbul.

Kazgan, G. (2005), **Türkiye Ekonomisinde Krizler (1929-2001) “Ekonomi Politik” Açısından Bir İrdeleme**, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları 109, Ekonomi 8, Birinci Baskı, İstanbul.

Kılıçaslan, Y. ve E. Taymaz (2006), “Sınai Yapı, Yapısal Değişim ve Üretkenlik”, **İktisat, İşletme ve Finans Dergisi**, Sayı: 247, Ekim, 5–23.

Kip, E. (2005), “Türkiye’nin Dış Ticaret Hadlerindeki Değişmelerden Doğan Kayıp ve Kazançları: Gelir Etkisi”, **Çankaya Üniversitesi Gündem**, Sayı: 21, Nisan, Ankara, 21–24.

- Köse A. H. ve A. Öncü (2000), “İşgücü Piyasaları ve Uluslararası İşbölümünde Uzmanlaşmanın Mekânsal Boyutları: 1980 Sonrası Dönemde Türkiye İmalat Sanayi”, **Toplum ve Bilim Dergisi**, Birikim Yayınları, 86 güz, 72–91.
- Köse, A. H. ve A. Öncü (2006), **Tahsildarlar ve Borçlular: Karşı İktisat Gözüyle Dünya Kapitalizmi ve Türkiye**, Evrensel Basım Yayın–304, Birinci Basım, Ezgi Matbaası, İstanbul.
- Lall, S. (2000), “Turkish Performance in Exporting Manufactures: A Comparative Structural Analyses”, **QEH Working Paper Series**, Working Paper Number 47.
- Marx, K. (1977), **Ücretli Emek ve Sermaye, Ücret, Fiyat ve Kar**, Sol Yayınları, Ankara.
- Marx, K. (1986), **Kapital**, Çeviren: Alaattin Bilgi, Sol Yayınları, Ankara.
- Marx, K. (1999a), **Ücretli Emek ve Sermaye**, Çeviren: Sevim Belli, Sol Yayınları, Ankara.
- Marx, K. (1999b), **Ücret, Fiyat ve Kar**, Çeviren: Sevim Belli, Sol Yayınları, Ankara.
- Marx, K. (2005), **Ekonomi Politiğin Eleştirisine Katkı**, Çeviren: Sevim Belli, Sol Yayınları, Ankara.
- OECD (2006), **Science, Technology and Industry Outlook 2006**, OECD PUBLICATIONS, 2, rue André-Pascal, 75775 Paris Cedex 16, Printed in France
- Onaran, Ö. (2004), “Emek Piyasasına Dayalı Yapısal Uyum: Katılık Miti”, içinde N. Balkan ve S. Savran (der.), **Neoliberalizmin Tahribatı: Türkiye’de Ekonomi, Toplum ve Cinsiyet**, Metis Yayınları, Birinci Basım, 211–234.
- Özatay, F. (2006), “Cari İşlemler Dengesine İlişkin İki Yapısal Sorun ve Mikro Reform Gereği”, **Uluslar Arası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları**, Yıl: 1, Sayı:1, 38–50.

- Özgüven, A. (1997), **İktisat Bilimine Giriş**, Filiz Kitabevi, 1997, İstanbul.
- Ricardo, D. (1997), **Ekonomi Politikasının ve Vergilendirmenin İlkeleri**, Çeviren: Tayfun Ertan, Belge Yayınları, 1. Baskı, İstanbul.
- Seymen, D. (2005), “Dünya Ticaretindeki Yeni Eğilimler ve Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirilmesi”, içinde F. Ercan ve Y. Akaya (der.), **Kapitalizm ve Türkiye I: Kapitalizm, Tarih ve Ekonomi**, Mattek Matbaası, Dipnot Yayınları 5, Birinci Baskı, Ankara, 295–335.
- Smith, A. (1985), **Ulusların Zenginliği**, Çeviren: Ayşe Yunus, Mehmet Bakırcı, Alan Yayıncılık, İstanbul.
- Sönmez M. (2005), “Türkiye İhracatının İthalata Bağımlılığı: 2000–2004”, Ekim 2005, http://www.econt.metu.edu.tr/ihracatin_ithal_bagimlilik.pdf, 05.06.2008.
- Şenses, F. ve E. Taymaz (2003), “Unutulan Bir Toplumsal Amaç: Sanayileşme Ne Oluyor? Ne Olmalı?”, **ERC Working Papers in Economics 03/01**, February, Middle East Technical University, Ankara.
- Tanyeri, İ. (2000), “Adam Smith’in Rekabet Analizi Üzerine”, **H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt 18, Sayı 1, 307-320.
- Taymaz, E. (1993), “Kriz ve Teknoloji”, **Toplum ve Bilim Dergisi**, Birikim Yayınları, 56 - 61 Bahar, 5-41.
- Taymaz, E. ve H. Suiçmez (2005), “Türkiye’ de Verimlilik, Büyüme ve Kriz”, Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni, Nisan 2005/4, <http://www.tek.org.tr>
- Taymaz, E. (2007), “Sermaye Stoku Hesapları: Amortisman Değerleri”, Sermaye Stoku Hesaplama Yöntemleri Çalıştayı, 17 Mart 2007, Ankara, http://www.ku.edu.tr/ku/images/EAF/taymaz_amortismanlar.pdf, 04.05.2008.

TÜİK (2007), “İstatistikî Göstergeler 1923–2006”, Türkiye İstatistik Kurumu, Yayın No: 3114, Aralık, Ankara.

TÜİK, “1980-2001 Yılları İmalat Sanayi Özet Tabloları”, excel (xls) formatında, manyetik ortamda, TÜİK Başkanlığı Yayın ve Bilgi Dağıtım Daire Başkanlığı

TÜİK, “TL ve Dolar Bazında, ISIC-Rev.2 Sınıflamasına Göre 4 Basamak Açılımlı İthalat, İhracat Bilgileri” excel (xls) formatında, manyetik ortamda, TÜİK Başkanlığı Yayın ve Bilgi Dağıtım Daire Başkanlığı

TÜİK, <http://tuikapp.tuik.gov.tr/DIESS/DonusumTablosuListeleAction.do?>, 05.07.2008

Türel, O. (2000), **Sanayi Kongresi '99 Bildiriler Kitabı**, TMMOB, Makina Mühendisleri Odası, Yayın No: 234, Mart 2000, Ankara.

Türkcan, E. (1981), **Teknolojinin Ekonomi Politikası**, Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayın No.: 151, Ogun Matbaası, Ankara.

Türkcan, E. (1985), “Sanayileşme Sürecinde Türkiye: 1980’lerde Neredeyiz?”, içinde B. Kuruç (der.), **Bırakınız Yapsınlar Bırakınız Geçsinler: Türkiye Ekonomisi 1980–1985**, Bilgi Yayınları/ Bilgi Dizisi:39, İstanbul, 243–256.

UNCTAD, Trade and World Development Report 2006, United Nations Publications

UNSD, <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=8&Lg=1> , 08.07.2008

UNSD, <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regdnld.asp?Lg=1> , 05.08.2008

UNIDO,

http://www.unido.org/fileadmin/media/images/resized/Research_Statistics/Industrial_Classification_Economic_Activities_3digit_level_revision2.pdf

10.09.2008

Yeldan, E. (2002), “Neoliberal Küreselleşme İdeolojisinin Kalkınma Söylemi Üzerine Değerlendirmeler”, **Praksis Üç Aylık Sosyal Bilimler Dergisi**, Yaz (7), 19–34.

Yeldan, E. (2005b), “2004’ün Makroekonomik Fiyatları”, http://www.bilkent.edu.tr/~yeldane/Yeldan20_13Nis05.pdf, 03.02.2008.

Yeldan, E. (2006), **Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi: Bölüşüm, Birikim ve Büyüme**, İletişim Yayınları 710, Araştırma İnceleme Dizisi 109, 12. Baskı, İstanbul.

Yentürk, N. (2003), **Körlerin Yürüyüşü Türkiye Ekonomisi ve 1990 Sonrası Krizler**, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları 46, Ekonomi 6, Birinci Baskı, İstanbul.

Yılmaz, K. (2007), “Sermaye Stoku Hesapları: İşyeri-bazlı Yatırım Verileri”, Sermaye Stoku Hesaplama Yöntemleri Çalıştayı, 17 Mart 2007, Ankara, http://www.ku.edu.tr/ku/images/EAF/sermaye_stoku_sunum_kyilmaz.pdf, 16.03.2008.

Yürürlükteki Tüm Vergi Kanunları (2004), Derleyen Av. İbrahim Pınar, Kasım 2004, Seçkin Yayıncılık, Ankara.

Zaim, S. (1992), **Çalışma Ekonomisi**, Filiz Kitabevi, İstanbul.

EK 1: Verilerin Derlenmesi ve Hesaplama Yöntemleri

İmalat sanayi ISIC Revizyon 2'ye göre iki ve dört basamaklı düzeyde, 1980 sonrası dönem için incelenmiştir. Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslar Arası Standart Sanayi Sınıflaması (USSS) ISIC, Birleşmiş Milletler İstatistik Ofisi tarafından, Standart bir ekonomik faaliyet sınıflaması olarak, birimlerin yürüttükleri faaliyetlere göre sınıflandırılabilmesi amacıyla oluşturulmuş bir referans faaliyet sınıflamasıdır. ISIC kategorileri, en ayrıntılı (sınıf) düzeyinde, istatistiksel birimler içinde tanımlanan faaliyetlerin çoğu ülkedeki alışlagelmiş birleşimlerine göre betimlenmiştir. Sınıflamanın daha yüksek seviyeleri olan grup ve bölümler, birimleri karakter, teknoloji, organizasyon ve üretim finansmanına göre bir araya getirirler. ISIC ekonomik olgu ve süreçleri incelemek, uluslar arası karşılaştırmalar yapabilmek ve ulusal istatistik sistemlerini geliştirmek için temel bir alettir (Gür, 2006).

Verilerin bulunabilirliği ve tutarlılığı açısından son yıl olarak 2001 alınmıştır. Veriler TÜİK'ten alınmış, ilgili birimle (Sanayi ve İş İstatistikler Dairesi) yapılan görüşmelerde 2001 sonrası için de veri bulunabileceği, ancak 2001 öncesi ve sonrası serilerin uyumsuz olduğu ve dönüştürülemez içeriğe sahip olduğu belirtilmiştir. Yine aynı bölüm tarafından en sağlıklı veri setinin Revizyon 2'de bulunduğu ifade edilmiştir. Kurumun ilgili biriminin verdiği bu bilgiler ışığında, ISIC Revizyon 2 sınıflamasında, 1980–2001 yılları arasında, 4 basamaklı imalat sanayi özet tablosu ve dış ticaret tablosu verileri TÜİK'ten dijital ortamda temin edilmiş ve çalışmanın dayandığı veri seti oluşturulmuştur.

Dış ticaret ile ilgili alınan veriler, 1980-2001 arası için, ISIC Revizyon 2, dört haneli düzeyde, imalat sanayi için ihracat ve ithalat verilerinin Dolar ve Türk Lirası cinsinden değerlerini ve kilogram olarak miktarlarını içermektedir. Yapılan ihracat ve ithalat tutarları, dolar cinsinden TÜİK'e bildirilmiş, kurum her gün için yapılan dış ticaret işlemlerini günlük kur değerleri üzerinden Türk Lirası'na çevirmiştir. Böylece günlük olarak TL bazında elde edilen ticaret değerlerinin toplanması ile yıllık TL cinsinden sektörel ihracat ve ithalat değerlerine ulaşılmıştır. Türk Lirası üzerinden hesaplanan cari değerlerinin deflate edilmesi gerekir. UNCTAD'ın sunduğu, “UNCTAD DATA

Beyond 2020 Professional Browser” programı üzerinden gayri safi milli hasıla deflatörü kullanılarak, dış ticaret verileri 2000 yılı fiyatları kullanılarak reel hale getirilmiştir. Burada daha az oynak olan ABD Doları yerine Türk Lirası kullanma sebebimiz, sanayi sektörleri ile ilgili aldığımız diğer verilerin Türk Lirası cinsinden verilmiş olmasıdır.

Sanayinin yapısı ile ilgili alınan özet tabloda, 1980–2001 yılları için, ISIC revizyon 2, dört haneli düzeyde, Türk Lirası üzerinden cari fiyatlarla şu veriler bulunmaktadır: işyeri sayısı; hammadde, yardımcı madde, ambalaj malzemesi satın alışlarının değeri; diğer malzeme satın alışlarının değeri; sabit sermaye niteliğinde olmayan yedek parçalar, demirbaş türünden olmayan yedek parçalar; kırtasiye; küçük el aletleri alışları; üretilen mallardan yapılan satışların değeri; üzerinde değişiklik yapılmadan alındığı gibi satılan malların satış değeri; başkalarının malzemelerini kullanarak onlar için yapılan imalat karşılığı elde edilen gelirler; diğer gelirler; satın alınan elektrik; işyerinde üretilen elektrik; satılan elektrik; çalışanların yıllık ortalama sayısı; ücretle çalışanların yıllık ortalama sayısı; ücretle çalışanlara yapılan yıllık ödemeler; yılda çalışılan işçi-saat toplamı; toplam çevirici güç kapasitesi; stok değişimleri; sabit sermayeye yıl içinde yapılan gayri safi ilaveler; girdi; çıktı; katma değer; toplam gelir; işgücü maliyeti. Bu veri grubu da UNCTAD’ın verdiği GSYİH deflatörü ile deflate edilmiştir.

İmalat sanayinin analizi kapsamında ISIC revize 2, dört haneli düzey çerçevesinde hesaplanan göstergeler, yıllar itibarıyla her sektör için şunlardır:

- Net ihracat,
- Sektörel ihracatın toplam ihracata oranı
- Sektörel ithalatın toplam ithalata oranı
- Sektörel istihdamın toplam istihdama oranı
- Sektörel üretimin toplam üretime oranı
- Emek sermaye oranı
- Saat başı ücretler (farklı iki tanımlamaya göre)
- Sektörel ithalatın sektörel katma değere oranı
- Sektörel ithalatın sektörel üretime oranı
- Sektörel ihracatın sektörel katma değere oranı

- Sektörel ihracatın sektörel üretime oranı
- Sektörel net ihracatın sektörel katma değere oranı
- Sektörel net ihracatın sektörel üretime oranı

1980 sonrası imalat sanayi sektörel düzeyde incelenmeden önce imalat sanayinin genel görünümüne bakılacaktır. İmalat sanayinin geneli için ele alınacak göstergeler, yıllar itibarıyla, net ihracat, emek sermaye oranı, (iki farklı hesaplamaya dayanan) saat başı ücretler, ithalat'ın katma değere oranı, ithalat'ın üretime oranı, ihracat'ın katma değer'e oranı, ihracat'ın üretim'e oranı, net ihracat'ın katma değer ve üretime oranı olacaktır.

1980 sonrası imalat sanayiinde ne gibi değişimler olduğu incelenmeden önce ifade edilen göstergelerin ne anlama geldiğini ve nasıl hesaplandığını kısaca açıklamakta fayda olabilir. İlk önce, parasal olarak ifade edilen tüm değerler, TÜİK'ten cari fiyatlar üzerinden alınmış ve daha sonra deflate edilmiştir. Aynı döneme ait iki parasal değişkenin birbirine oranı, ister cari fiyatlarla, ister reel fiyatlarla olsun aynı değeri verir. Ancak hesaplama kolaylıkları açısından reel fiyatlar oranlanmıştır.

Bunun dışında emek sermaye oranı ya da saat başı ücretler gibi parasal bir değişken ile parasal olmayan bir değişkenin oranlaması durumunda da reel fiyatlar kullanılmıştır. İthalat, ihracat ve net ihracat ile bunların, katma değer ve üretime oranları üzerine bir açıklamaya gerek duyulmamaktadır. Ancak emek sermaye oranı ve saat başı ücretler derken hangi tanımlamaları kullandığımız ve bu kavramları nasıl hesapladığımızı belirtmemiz gerekir.

Bunlardan ilk olarak emek sermaye oranı üzerinde durabiliriz. Genel olarak bilindiği üzere TÜİK'te sermaye stoku verileri bulunmamaktadır. Bu durumda emek sermaye oranı hesaplamalarını yapabilmek için ilk önce bir sermaye stoku serisi türetmek gerekmektedir. Sermaye stokunu türetebileceğimiz 4 ayrı değişken vardır: yatırımlar, amortismanlar, duran varlıklar (kredi teminatları, avanslar, mali ve menkul sabit kıymetler dahil), çevirici güç (elektrikle çalışan motorlar) (Taymaz, 2007).

Duran varlıkların sabit sermaye stoku dışındaki unsurları içermesi ve veri kalitesinin zayıf olması, amortismanların ise yasal mevzuata göre hesaplanan muhasebe tanımı içeriyor olması yapılacak analizde bu kavramlardan ziyade çevirici güç ve yatırım değişkenlerine yönelime neden olmuştur. TÜİK'ten temin edilen veriler içinde doğrudan çevirici güç verileri bulunmamakla birlikte, sektörler için firmaların satın aldığı, ürettiği ve sattığı elektrik değerleri bulunmaktaydı. Aydınlanma, ısınma gibi elektrik harcamalarının tali olduğu düşünülerek bu kalem çevirici güç yerine kullanılabilirdi. Fakat yapılan analizde yine de yatırım değerleri kullanılmıştır. Bunun sebebi çevirici güç serisinin sektörel farklılıklardan etkileniyor olmasıdır (Taymaz, 2007). Çalışmada asıl olarak sektörel farklılıklar inceleneceği için bu yöntemin kullanılması uygun değildir. Bu durumda en sağlıklı yöntem yatırımlardan yola çıkarak sermaye stokunu hesaplamaktır.

Yatırım serilerinden sermaye stokunu hesaplarken ilk sorun başlangıç stokudur. Bir başlangıç stoku hesaplandıktan sonra, ilave yatırımlar eklenerek ve amortismanlar da düşülerek güncel sermaye stokuna ulaşılabilir. Ancak sorun şudur ki, böyle bir başlangıç için önceden hesaplanmış bir stok değeri ve o stok değerini hesaplayabilmek için de daha önceden gelen bir başlangıç stok değeri gerekir. Sorunun çözümü başlangıç sermaye stokunu da yine yatırım serilerinden türetmektir. Başlangıç sermaye stokunu hesaplamak için işyerinin ilk 7 yılında yapılan yatırımlarının veri tabanı toplanmadan önceki 7 yılda da yapıldığı varsayımı yapılır (Yılmaz, 2007). Bu yedi yıllık yatırımlardan bir ortalama yıllık yatırım değeri bulunur. Bu değer, başlangıç yılından önce 7 yıl boyunca yapılan yıllık yatırım değeri olarak kabul edilir. Amortisman oranında aşındırılarak toplanması ile başlangıç sermaye oranına ulaşılır. Bu şekilde ortalama yatırımların aralıksız envanter yöntemiyle toplanmasıyla başlangıç sermaye stoku oluşturulmaktadır (Yılmaz, 2007). Başlangıç sermaye stokunu oluşturduktan sonra her yıl yapılan yatırımlar bu değere eklenir ve aşınma payı kadar tüm stok aşındırılır. Aralıksız envanter yöntemi olarak anılan bu yöntemle nasıl hesaplama yapıldığı EK 2’de “Sermaye Stoku Hesaplama Yöntemi” başlığı altında gösterilmiştir.

EK 2: Sermaye Stoku Hesaplama Yöntemi: Aralıksız Envanter Yöntemi

Sermaye stoku serisi oluşturmada asıl güçlük bir başlangıç stoku elde etmektir. Bir başlangıç yılı değeri elde ettikten sonra, takip eden yıllar için yapılan yatırımlar eklenerek ve aşınma payları düşülerek her sene için sermaye stoku değeri elde edilebilir. Bu durumda sermaye stoku hesaplama yöntemi, asıl olarak bir başlangıç değeri elde etme probleminin çözümüdür.

Sermayenin aşınma payı: δ ,

t yılındaki gayri safi yatırımlar: I_t ,

t yılındaki sermaye stoku: K_t olmak üzere

$$K_t = I_t + (1-\delta) * K_{t-1} \text{ olacaktır.}$$

$$K_3 = I_3 + (1-\delta) * K_2 \text{ ve}$$

$$K_2 = I_2 + (1-\delta) * K_1$$

örneklerinde olduğu gibi başlangıç yılı olan K_0 yılını içermeyen yıllar için bir sorun yaşanmaz. Ancak öteleme devam ettirilmek zorundadır ve $K_1 = I_1 + (1-\delta) * K_0$ denkleminde gelindiğinde K_0 başlangıç yılı değeri hesaplanma ihtiyacı ortaya çıkar. K_0 için şu formül kullanılır (Yılmaz, 2007).

$$K_0 = \bar{I}_n * \frac{1-(1-\delta)^n}{\delta}$$

Başlangıç yılı K_0 'ın bu denkleme nasıl elde edildiğini göstermeden önce $\bar{I}_n$ kavramının nereden geldiğini ifade etmek gerekir. $\bar{I}_n$, n yıl için yapılan yatırımların ortalamasıdır. Bizim örneğimizde n 7'dir. Zira 7 yılın ortalama yatırımı

hesaplanmaktadır. Ortalama bir yatırım düzeyi hesaplamının gerekliliği amortisman etkisinden doğmaktadır. Başlangıç sermayesi oluşturmak için 7 yılın yatırım düzeyi kullanılır ancak bu 7 yılın yatırımları amortisman oranlarından farklı etkilenir. Birinci yıl yapılan yatırım 7. yıla gelindiğinde $(1-\delta)^7$ kadar aşınmamış paya sahip olacakken, son yıl yapılan yatırım $(1-\delta)$ oranında varlığını sürdürecektir. Bu farklılık şu sorunun doğmasına neden olur: ilk yıl çok büyük yatırım yapan ancak sonra azalan yatırım yapan sektörün başlangıç stoku, ilk yıl az yatırım yapan ancak son yıl yüksek düzeyde yatırım yapan sektöre göre düşük hesaplanır. Ancak biz başlangıç sermaye stoku oluşturmak için, 7 yıl boyunca yapılan yatırımların daha önceki 7 yılda yapılan yatırımları temsil ettiğini düşünerek bu verileri kullandığımızdan, sektörler arasında böyle tesadüfi bir farklılığın doğmamasını isteriz. Yıllar itibarıyla, A sektöründeki yatırımlar 100, 90, 80, 70, 60, 50, 40 olarak B sektöründeki yatırımlar ise 40, 50, 60, 70, 80, 90, 100 olarak gerçekleşmiş olsun (verilen sayılar reel değerleri temsil etmektedir). Bu iki sektör için başlangıç yılı hesapladığımızda A sektöründeki başlangıç stoku B sektöründen düşük çıkacaktır. Ancak gerçekte bunun böyle olması için bir sebep yoktur. Başlangıç senesinden sonra yapılan yatırımlardaki farklılık, başlangıç öncesi için de geçerli olmak durumunda değildir. Bu tesadüfi bir durumdur ve bu tesadüfi farklılıkları ortadan kaldırmak için başlangıç senesinden sonraki 7 yıl boyunca yapılan reel yatırımların aritmetik ortalaması alınır ve her sene bu aritmetik ortalama kadar yatırım yapıldığı kabul edilir. Bu değerler amorti edilerek başlangıç stokuna ulaşılır.

$$\bar{I}_n = \frac{I_1 + I_2 + I_3 + I_4 + I_5 + I_6 + \dots + I_n}{n} = \sum_{i=1}^n \frac{I_i}{n} \quad \text{Çalışmadaki analizlerde } n = 7 \text{’dir,}$$

dolayısıyla

$$\bar{I}_n = \frac{I_1 + I_2 + I_3 + I_4 + I_5 + I_6 + I_7}{7} = \sum_{i=1}^7 \frac{I_i}{7} \quad \text{olarak da ifade edebiliriz. Artık ortalama}$$

yatırım olarak bulunan $\bar{I}_n$ her yıl yapılan yatırım olarak kabul edilir ve her yıl yapılan yatırımlar şu şekilde ifade edilebilir: $\bar{I}_1 = \bar{I}_2 = \bar{I}_3 = \bar{I}_4 = \bar{I}_5 = \bar{I}_6 = \bar{I}_7 = \bar{I}_n$.

Ortalama yatırım kavramını ve nasıl hesaplandığını belirttikten sonra başlangıç stokunun nasıl hesaplandığına geçebiliriz.

δ sermayenin aşınma payıdır ve yıllık olarak %10 olarak kabul edilmiştir. Aslında yatırımlar farklı aşınma payları olan farklı bileşkelerden oluşur; makine ve teçhizat, bina ve fabrika, taşıt araçları gibi. Ancak TÜİK’ ten temin edilen verilerde genel bir ifade olan gayri safi yatırım kavramı bulunmaktadır. Bunun için de en uygun olarak makine ve teçhizat için kabul edilen %10 oranı uygulanmıştır. Bina ve fabrikalar için %5, taşıt araçları içinse %20 kabul edilmektedir (Yılmaz, 2007). Şimdi K_0 ’ın nasıl türetildiğine geçebiliriz:

$$K_0 = (1-\delta)^0 * \bar{I}_1 + (1-\delta)^1 * \bar{I}_2 + (1-\delta)^2 * \bar{I}_3 + + (1-\delta)^{n-1} * \bar{I}_n$$

$$K_0 = \bar{I}_n * [(1-\delta)^0 + (1-\delta)^1 + (1-\delta)^2 + + (1-\delta)^{n-1}]$$

$$K_0 = \bar{I}_n * \left[\frac{1-(1-\delta)^n}{1-(1-\delta)} \right] \text{ (denklemin bu hale nasıl geldiğini en altta açıklıyoruz)}$$

$$K_0 = \bar{I}_n * \frac{1-(1-\delta)^n}{\delta}$$

Böylelikle K_0 başlangıç düzeyi sermaye stokunu belirleme problemi çözülmüş olur.

Bizim için $n = 7$ ve $\delta = 0.1$ ‘dir. Denklem şu biçimi alır:

$$K_0 = \bar{I}_n * \frac{1-(1-\delta)^n}{\delta} \quad K_0 = \bar{I}_7 * \frac{1-(1-0.1)^n}{0.1}$$

$$K_0 = \bar{I}_7 * \frac{1 - 0.9^7}{0.1} = \bar{I}_7 * \frac{1 - 0.4782969}{0.1} = \bar{I}_7 * \frac{0.5217031}{0.1} = \bar{I}_7 * 5.217031$$

$$K_0 = \bar{I}_7 * 5.217031 = \frac{\sum_{i=1}^n I_i}{n} * 5.217031 = \frac{\sum_{i=1}^7 I_i}{7} * 5.217031 = \sum_{i=1}^7 I_i * \frac{5.217031}{7}$$

$$K_0 = \sum_{i=1}^7 I_i * 0.745290142$$

Böylece %10'luk bir aşınma payı oranı ile 7 yıl yapılan toplam yatırımların %74'ünün; başlangıç yılına kadar varlığını korumuş yatırım düzeyini, yani başlangıç sermaye stokunu oluşturduğu bulunmuş olur.

$$K_0 = \bar{I}_n * [(1-\delta)^0 + (1-\delta)^1 + + (1-\delta)^{n-1}] = \bar{I}_n * \frac{1-(1-\delta)^n}{1-(1-\delta)} \text{ eşitliğinin ispatı:}$$

$$\text{Genel olarak: } 1 + a + a^2 + a^3 + + a^{n-1} = \frac{1-a^n}{1-a}$$

olarak gösterilir ve bu eşitliğe şu şekilde ulaşılır:

$$T_n = 1 + a + a^2 + a^3 + + a^{n-1} \text{ olsun}$$

$$aT_n = a + a^2 + a^3 + + a^n \text{ dir.}$$

$$T_n - aT_n = 1 - a^n \text{ olur.}$$

$$T_n(1-a) = 1 - a^n \text{ Buradan } T_n = \frac{1-a^n}{1-a}$$

