ANKARA
HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

Neoliberal Dönem Sanayileşme Stratejileri ve Stratejik Dış Ticaret Politikası Çerçevesinde Türkiye İmalat Sanayinde Rekabetçi Üstünlük Analizi (1995-2020)

Doktora Tezi

Hüseyin AKSU

Uluslararası Ticaret Ana Bilim Dalı
Uluslararası Ticaret Programı
Ankara, 2025

Neoliberal Dönem Sanayileşme Stratejileri ve Stratejik Dış Ticaret Politikası Çerçevesinde Türkiye İmalat Sanayinde Rekabetçi Üstünlük Analizi (1995-2020)

Hüseyin AKSU

Tez Danışmanı

Prof. Dr. Adem ÜZÜMCÜ

Tez Jürisi

Prof. Dr. Dilek TEMİZ

Prof. Dr. Mehmet DİKKAYA

Prof. Dr. Cemalettin AKTEPE

Prof. Dr. Adem ÜZÜMCÜ

Doç. Dr. Ayşegül ERMEÇ

Doktora Tezi

Uluslararası Ticaret Ana Bilim Dalı

Uluslararası Ticaret Programı

Ankara – 2025

ETİK BEYAN

Bu tezi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Tez ve Proje Yazım Kılavuzuna uygun olarak hazırladığımı; tezin/projenin tamamında akademik kurallara ve etik ilkelere uyduğumu ifade ederim. Yararlandığım eserlerin tamamını metin içinde referanslandırdığımı ve kaynakçada kılavuzda tanımlanan şekilde yer verdiğimi, haricindeki ifadelerin bana ait olduğunu, herhangi bir kaynaktan kopyalama yapmadığımı ya da yapay zeka aracılığı ile üretilmiş ifadelere metinde yer vermediğimi beyan ederim. Herhangi bir zamanda bu beyanıma uygun olmayan bir durumun tespit edilmesi halinde, aleyhime doğacak bütün hak kayıpları dahil tüm hukuki sonuçları kabul ettiğimi bildiririm.

Hüseyin AKSU
16 Temmuz 2025

ONAY

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Uluslararası Ticaret Anabilim Dalı Uluslararası Ticaret Programı doktora öğrencisi Hüseyin AKSU tarafından hazırlanan Neoliberal Dönem Sanayileşme Stratejileri ve Stratejik Dış Ticaret Politikası Çerçevesinde Türkiye İmalat Sanayinde Rekabetçi Üstünlük Analizi (1995-2020) başlıklı tez çalışması 16/07/2025 tarih ve 11:00 saatinde yapılan tez savunma sınavında aşağıdaki jüri tarafından OY BİRLİĞİ ile DOKTORA TEZİ olarak **KABUL** edilmiştir.

	Kabul	Ret
Başkan: Prof. Dr. Dilek TEMİZ	: ☒	☐
Üye: Prof. Dr. Mehmet DİKKAYA	: ☒	☐
Üye: Prof. Dr. Cemalettin AKTEPE	: ☒	☐
Üye: Prof. Dr. Adem ÜZÜMCÜ	: ☒	☐
Üye: Doç. Dr. Ayşegül ERMEÇ	: ☒	☐

Neoliberal Dönem Sanayileşme Stratejileri ve Stratejik Dış Ticaret Politikası Çerçevesinde Türkiye İmalat Sanayinde Rekabetçi Üstünlük Analizi (1995-2020)

Hüseyin AKSU

Doktora Tezi

Danışmanı: Prof. Dr. Adem ÜZÜMCÜ

T.C. Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü

Uluslararası Ticaret Ana Bilim Dalı

2025, Ankara

ÖZET

Bu çalışma, 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları sonrasında Türkiye'de uygulanan neoliberal ekonomi politikalarının imalat sanayi üzerindeki etkilerini rekabetçi üstünlükler analizi çerçevesinde incelemektedir. Bu çalışmada, imalat sanayine ait 22 sektör ve 117 ürün grubu Balassa'nın (1965) açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi, Vollrath'ın (1991) göreli ihracat endeksi, göreli ithalat endeksi ve göreli ticaret endeksi kullanılarak incelenmiştir. Yapılan analiz sonucunda Türkiye'de incelenen dönemde gıda sanayi, içecekler, tekstil ürünleri, giyim eşyaları, deri ve deri ürünlerinin rekabet gücünde düşüşler olduğu belirlenmiştir. Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri, kimyasal ürünler, elektrikli teçhizat ürünleri, bilgisayar, elektronik ve optik ürünler, demiryolu araçları, hava ve uzay taşıtları gibi sektörlerde hedeflenen rekabet gücünün elde edilmediği belirlenmiştir. Yonga levha gibi bazı ağaç ürünleri, kâğıt ve kâğıt ürünleri, izole edilmiş tel ve kablolar, motorlu kara taşıtları, deniz yolu taşıtları, mobilya gibi sektörlerin rekabet gücünde artışlar olduğu bulgularına ulaşılmıştır. Çalışmanın bulgularına göre stratejik dış ticaret politikası kapsamında destek verilmesi gereken ana sektörler arasında tarım, sağlık ürünleri, savunma sanayi, bilgisayar, elektronik ve optik ürünler ile ulaşım araçları bulunmaktadır. Bu kapsamda ürün grupları olarak kimyasal gübre ve azotlu bileşikler, pestisit ve diğer zirai kimyasallar, tıpta ve eczacılıkta kullanılan kimyasal ve bitkisel kaynaklı ürünler, tıbbi ve cerrahi teçhizat ile ortopedik araçlar, tarım ve orman makinaları, silah ve mühimmat sanayi, bilgisayar, elektronik ve optik ürünler, motorlu kara taşıtları, deniz yolu taşıtları, demiryolu araçları, hava ve uzay taşıtlarının desteklenmesi önerilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sanayileşme, İmalat Sanayi, Stratejik Dış Ticaret Politikası, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler, Rekabet Gücü

Neoliberal Era Industrialization Strategies and Competitive Advantage Analysis in Turkish Manufacturing Industry within the Framework of Strategic Trade Policy (1995-2020)

Hüseyin AKSU

Doctoral Thesis

Supervisor: Prof. Dr. Adem ÜZÜMCÜ

Ankara Haci Bayram Veli University, Institute of Graduate Programs

Department of International Trade

2025, Ankara

ABSTRACT

This study investigates the effects of neoliberal economic policies implemented in Türkiye after the Stability Decisions of January 24, 1980, on the manufacturing industry within the framework of competitive advantage analysis. In this study, 22 sectors and 117 product groups belonging to the manufacturing industry were examined using Balassa's (1965) revealed comparative advantage index, Vollrath's (1991) relative export index, relative import index and relative trade index. The analysis revealed declines in the competitiveness of the food industry, beverages, textiles, apparel, leather, and leather products in Turkey during the period under review. It was determined that the targeted competitiveness was not achieved in sectors such as coking coal and refined petroleum products, chemical products, electrical equipment, computers, electronic and optical products, railway vehicles, air and space vehicles. Increases in the competitiveness of certain wood products such as particleboard, paper and paper products, insulated wire and cables, motor vehicles, marine vessels, and furniture were also found. According to the study's findings, the main sectors requiring support within the scope of strategic foreign trade policy include agriculture, healthcare products, the defense industry, computer, electronic, and optical products, and transportation vehicles. In this context, support is recommended for product groups such as chemical fertilizers and nitrogenous compounds, pesticides and other agricultural chemicals, chemical and plant-derived products used in medicine and pharmacy, medical and surgical equipment and orthopedic devices, agricultural and forestry machinery, the arms and ammunition industry, computer, electronic, and optical products, motor vehicles, marine vessels, railway vehicles, and air and spacecraft.

Keywords: Industrialization, Manufacturing Industry, Strategic Trade Policy, Revealed Comparative Advantage, Competitive Power

İTHAF

Bu zorlu süreçte her zaman yanımda olan aileme ve kötü zaman dostlarıma …

TEŞEKKÜR

Bu çalışma, uzun ve zahmetli bir yolculuk sonucunda ortaya çıktı. Bu süreçte bana destek olan çok değerli hocalarım ve dostlarım vardı. Bu sebeple onlara teşekkürü borç bilirim. Öncelikle tez izleme komitesi üye hocalarım Prof. Dr. Yasemin Benli ve Prof. Dr. Mehmet Dikkaya'ya teşekkürlerimi iletmek isterim. İkinci olarak vakit ayırarak tez jürimde olmayı kabul eden ve yaptıkları yapıcı eleştirilerle katkı sunan Prof. Dr. Dilek TEMİZ, Prof. Dr. Cemalettin Aktepe, Prof. Dr. Mehmet Dikkaya ve Doç. Dr. Ayşegül Ermeç hocalarıma teşekkür ederim.

Değerli hocam, tez danışmanım Prof. Dr. Adem Üzümcü'nün akademik yetkinliği, titiz çalışması ve insan ilişkilerindeki yapıcı tavrı sayesinde bu çalışma önemli bir noktaya geldi. Bu sebeple kendisine sonsuz teşekkürlerimi arz ederim.

Son olarak bu zorlu zamanda yanımda olan ve son derece sabırlı davranan değerli aileme minnetlerimi sunarım. Son olarak kötü zamanlarda değerini anladığım isimsiz gerçek dostlarıma teşekkürü bir borç bilirim.

İÇİNDEKİLER

Özet iv
Abstract v
İthaf vi
Teşekkür vii
İçindekiler viii
Tabloların Listesi xi
Şekillerin Listesi xii
Kısaltmalar xx
1. GİRİŞ 1
2. DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE NEOLİBERAL DÖNEM 7
2.1. Keynezyen Ekonomiden Neoliberal Ekonomiye Geçiş 7
2.2. Neoliberal Ekonominin Temelleri 11
2.3. Washington Uzlaşısı 13
2.4. Neoliberal Dönemde Dünyada Yaşanan Bazı Ekonomik Gelişmeler 14
2.5. Neoliberal Dönemde Yaşanan Ekonomik Krizler 15
2.5.1. Latin Amerika Borç Krizi 16
2.5.2. Meksika Peso Krizi 16
2.5.3. Güneydoğu Asya Finans Krizi 17
2.5.4. Rusya Finans Krizi 18
2.5.5. Arjantin Krizi 19
2.5.6. Küresel Finans Krizi 20
2.5.7. Avrupa Borç Krizi 22
2.5.8. Covid-19 Salgını ve Ekonomik Etkileri 23
2.5.9. Neoliberal Dönem Ekonomik Krizlerinin Ortak ve Farklı Yönleri 24
2.6. Neoliberal Ekonominin Geleceği 25
2.7. Türkiye'de Neoliberal Dönem ve Bu Dönemde Yaşanan Ekonomik Gelişmeler 27
2.7.1. 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları 27
2.7.2. 1980'li Yıllarda Yaşanan Siyasi ve Ekonomik Gelişmeler 30
2.7.3. 1990'lı Yıllarda Yaşanan Siyasi ve Ekonomik Gelişmeler 32
2.7.4. 2000'li Yıllar ve Sonrası Yaşanan Siyasi ve Ekonomik Gelişmeler 35
3. SANAYİLEŞME, SANAYİLEŞME STRATEJİLERİ, STRATEJİK DIŞ TİCARET POLİTİKASI VE REKABETÇİ KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK 39
3.1. Sanayileşme Kavramı 39
3.2. Sanayi Devrimleri 40

3.2.1. Birinci Sanayi Devrimi (Endüstri 1.0) 40
3.2.2. İkinci Sanayi Devrimi (Endüstri 2.0) 42
3.2.3. Üçüncü Sanayi Devrimi (Endüstri 3.0) 43
3.2.4. Dördüncü Sanayi Devrimi (Endüstri 4.0) 45
3.3. Sanayileşme Stratejileri 46
3.3.1. İthal İkameci Sanayileşme Stratejisi 47
3.3.2. İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisi 50
3.4. Stratejik Dış Ticaret Politikası 52
3.5. Rekabetçi Üstünlükler 56
4. TÜRKİYE'DE İMALAT SANAYİİNDE YAŞANAN GELİŞMELER, DIŞ TİCARET VE REKABETÇİ ÜSTÜNLÜKLER 59
4.1. Türkiye'nin Sanayileşme Süreci 59
4.1.1. Cumhuriyet Öncesi Sanayileşme Hamleleri 59
4.1.2. Cumhuriyet'ten Günümüze Sanayileşme Hamleleri 62
4.2. Türkiye'de İmalat Sanayinin Görünümü 75
4.2.1. Türkiye'de İmalat Sanayiinin 1980 Öncesi Durumu 75
4.2.2. Türkiye'de İmalat Sanayinin 1980 Sonrası Gelişimi 81
4.3. Türkiye'de Dış Ticaretin Gelişimi 85
4.3.1. Türkiye'nin Dış Ticaretinin 1980 Öncesi Durumu ve Özellikleri 85
4.3.2. Türkiye'nin Dış Ticaretinin 1980 Sonrası Gelişimi ve Özellikleri 91
4.4. Türkiye İmalat Sanayi Dış Ticareti ve Rekabetçi Üstünlüklerin Geliştirilmesi İhtiyacı 103
5. TÜRKİYE'DE NEOLİBERAL DÖNEMDE İMALAT SANAYİNDE STRATEJİK DIŞ TİCARET POLİTİKASI VE REKABETÇİ ÜSTÜNLÜK: AMPİRİK ANALİZ 109
5.1. Varsayımlar 109
5.2. Hipotezler 109
5.3. Kapsam ve Sınırlılıklar 110
5.4. Veri Toplama Yöntemi ve Veri Kaynakları 110
5.5. Verilerin Analizinde Kullanılan Endeksler 111
5.5.1. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi 111
5.5.2. Göreli İhracat Avantajı Endeksi 112
5.5.3. Göreli İthalat Avantajı Endeksi 112
5.5.4. Göreli Ticaret Avantajı Endeksi 113
5.5.5. Endekslerin Değerlendirilmesi 113
5.6. Literatür Taraması 113
5.7. Ampirik Analiz 120

5.7.1. Gıda Ürünleri 123
5.7.2. İçecekler 141
5.7.3. Tütün Ürünleri 145
5.7.4. Tekstil Ürünleri 147
5.7.5. Giyim Eşyaları İmalatı 156
5.7.6. Deri ve Deri Ürünleri İmalatı 160
5.7.7. Ağaç, Ağaç Ürünleri ve Mantar Ürünleri (Mobilya hariç) 165
5.7.8. Kâğıt ve Kâğıt Ürünleri 172
5.7.9. Matbaacılık ve Kayıtlı Medya 176
5.7.10. Kok Kömürü ve Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri 180
5.7.11. Kimyasallar ve Kimyasallardan Yapılan Ürünler 184
5.7.12. Kauçuk ve Plastik Ürünler 196
5.7.13. Diğer Metalik Olmayan Mineral Ürünler 199
5.7.14. Temel Metaller İmalatı 209
5.7.15. Fabrikasyon Metal Ürünler (Makine ve Teçhizat Hariç) 212
5.7.16. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Ekipmanları 218
5.7.17. Elektrikli Teçhizat Ürünleri 237
5.7.18. Bilgisayar, Elektronik ve Optik Ürünler 246
5.7.19. Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (Römork) ve Yarı Treyler (Yarı Römork) 256
5.7.20. Diğer Ulaşım Araçları 260
5.7.21. Mobilya 269
5.7.22. Diğer mamul ürünler 270
5.8. Araştırmanın Bulguları 276
6. SONUÇLAR VE ÖNERİLER 283
6.1. Sonuçlar 283
6.2. Öneriler 289
6.2.1. Politika Yapıcılara Öneriler 289
6.2.2. Araştırmacılara Öneriler 289
Extended Abstract 291
Kaynakça 293
Özgeçmiş 319

TABLOLARIN LİSTESİ

Tablo 2.1 Bazı AB Üye ülkelerinin kamu borç yükünün GYSİH'ye oranı (2007-2015) 22
Tablo 4.1 Osmanlı Devleti'nde 1915 Yılında Yapılan Sanayi Sayımı 62
Tablo 4.2. 1923-1929 Yılları Arasında Kurulan Önemli Sanayi Kuruluşları 76
Tablo 4.3.1930-1938 Yılları Arasında Kurulan Önemli Sanayi İşletmeleri 77
Tablo 4.4.Teşvik-i Sanayi Kanunu'ndan Faydalanan Sanayi Kuruluşları (1932-1939) 78
Tablo 4.5. Demokrat Parti Döneminde Kurulan Bazı Kamu Sanayi Kuruluşları 79
Tablo 4.6 Türkiye İmalat Sanayi Dış Ticareti Teknoloji Yoğunluğu (2013–2023, %) 97
Tablo 4.7.Türkiye'nin İhracat ve İthalat Ürün Gruplarının 1995-2024 Dönemi Yüzdesel Dağılımı 99
Tablo 5.1. NACE Rev 2. Sistemine Göre Ekonomik Faaliyetlerin Sınıflandırılması 121
Tablo 5.2. NACE Rev 2. Sistemine Göre İmalat Sanayi Alt Sektörü ve Teknoloji Yoğunlukları 122
Tablo 5.3. Düşük Teknoloji Yoğunluklu Sektörler ve Alt Sektörler AKÜ Değerleri 276
Tablo 5.4 Orta Düşük Teknoloji Yoğunluklu Sektörler ve Alt Sektörler AKÜ Değerleri 278
Tablo 5.5. Orta Yüksek Teknoloji Yoğunluklu Sektörler ve Alt Sektörler AKÜ Değerleri 279
Tablo 5.6. Yüksek Teknoloji Yoğunluklu Sektörler ve Alt Sektörler AKÜ Değerleri 280

ŞEKİLLERİN LİSTESİ

Şekil 2-1. Türkiye'nin 1980-1989 Yılları Arası GSYH Büyüme Oranı 32
Şekil 2-2. Türkiye'nin 1990-1999 Yılları Arası GSYH Büyüme Oranı 32
Şekil 2-3. Türkiye'nin 2000-2020 Yılları Arası GSYH Büyüme Oranı 37
Şekil 3-1. Stratejik Dış Ticaret Politikasına Göre AB'nin Müdahale Ettiği Senaryo 54
Şekil 3-2. Stratejik Dış Ticaret Politikasına Göre Hem AB'nin Hem de ABD'nin Müdahale Ettiği Senaryo 55
Şekil 3-3. Porter'a Göre Ulusal Rekabet Gücünün Belirleyicileri 57
Şekil 4-1. İmalat Sanayinin GSYİH İçindeki Payı (1960-1979) 80
Şekil 4-2. İmalat Sanayinin GSYİH İçindeki Payı (1980-1989) 81
Şekil 4-3. İmalat Sanayinin GSYİH İçindeki Payı (1990-2000) 82
Şekil 4-4. İmalat Sanayinin GSYİH İçindeki Payı (2001-2020) 83
Şekil 4-5. Türkiye'nin 1923-1929 Dönemi Dış Ticaretinin Gelişimi 86
Şekil 4-6. Türkiye'nin 1930-1938 Dönemi Dış Ticaretinin Gelişimi 87
Şekil 4-7. Türkiye'nin 1939-1945 Dönemi Dış Ticaretinin Gelişimi 88
Şekil 4-8. Türkiye'nin 1946-1960 Dönemi Dış Ticaretinin Gelişimi 89
Şekil 4-9. Türkiye'nin 1961-1980 Dönemi Dış Ticaretinin Gelişimi 90
Şekil 4-10. Türkiye'nin 1980-1991 Yılları Dönemi Dış Ticaretinin Gelişimi 91
Şekil 4-11. Türkiye'nin 1992-2002 Dönemi Dış Ticaretinin Gelişimi 92
Şekil 4-12. Türkiye'nin 2003-2020 Dönemi Dış Ticaretinin Gelişimi 94
Şekil 4-13. Türkiye'nin İhracatının Sektörel Paylarının Dağılımı (1980-2023, %) 96
Şekil 4-14. Türkiye'nin İthalatının Mal Gruplarına Göre Dağılımı (1980-2023, %) 96
Şekil 5-1. İşlenmiş Et Ürünleri RCA Değişimi 124
Şekil 5-2. İşlenmiş Et Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 124
Şekil 5-3. Balık Ürünleri RCA Değişimi 125
Şekil 5-4. Balık Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 125
Şekil 5-5. İşlenmiş Sebze ve Meyveler RCA Değişimi 126
Şekil 5-6. İşlenmiş Sebze ve Meyveler RXA, RMA ve RTA Değişimi 127
Şekil 5-7. Bitkisel ve Hayvansal Sıvı ve Katı Yağlar RCA Değişimi 128
Şekil 5-8. Bitkisel ve Hayvansal Sıvı ve Katı Yağlar RXA, RMA ve RTA Değişimi 128
Şekil 5-9. Süt Ürünleri RCA Değişimi 129
Şekil 5-10. Süt Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 130
Şekil 5-11. Öğütülmüş Tahıl Ürünleri RCA Değişimi 131
Şekil 5-12. Öğütülmüş Tahıl Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 131
Şekil 5-13. Nişasta ve Nişastalı Ürünler RCA Değişimi 132

Şekil 5-14. Nişasta ve Nişastalı Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi 132
Şekil 5-15. Hazır Hayvan Yemleri RCA Değişimi 133
Şekil 5-16. Hazır Hayvan Yemleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 133
Şekil 5-17. Fırın Ürünleri RCA Değişimi 134
Şekil 5-18. Fırın Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 135
Şekil 5-19. Şeker RCA Değişimi 136
Şekil 5-20. Şeker RXA, RMA ve RTA Değişimi 136
Şekil 5-21. Kakao, Çikolata ve Şekerleme RCA Değişimi 137
Şekil 5-22. Kakao, Çikolata ve Şekerleme RXA, RMA ve RTA Değişimi 137
Şekil 5-23 Makarna, Şehriye vb. Unlu Mamuller RCA Değişimi 138
Şekil 5-24 Makarna, Şehriye vb. Unlu Mamuller RXA, RMA ve RTA Değişimi 138
Şekil 5-25. Diğer Gıda Ürünleri RCA Değişimi 139
Şekil 5-26. Diğer Gıda Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 139
Şekil 5-27. Mayalı Maddelerden Etil Alkol RCA Değişimi 141
Şekil 5-28. Mayalı Maddelerden Etil Alkol RXA, RMA ve RTA Değişimi 141
Şekil 5-29 Şarap RCA Değişimi 142
Şekil 5-30. Şarap RXA, RMA ve RTA Değişimi 142
Şekil 5-31. Bira ve Malt RCA Değişimi 143
Şekil 5-32. Bira ve Malt RXA, RMA ve RTA Değişimi 144
Şekil 5-33. Alkolsüz İçecekler RCA Değişimi 144
Şekil 5-34. Alkolsüz İçecekler RXA, RMA ve RTA Değişimi 145
Şekil 5-35. Tütün Ürünleri RCA Değişimi 146
Şekil 5-36. Tütün Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 146
Şekil 5-37. İplik ve Dokunmuş Tekstil RCA Değişimi 147
Şekil 5-38. İplik ve Dokunmuş Tekstil RXA, RMA ve RTA Değişimi 148
Şekil 5-39. Hazır Tekstil Ürünleri RCA Değişimi 149
Şekil 5-40. Hazır Tekstil Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 149
Şekil 5-41. Halı ve Kilim RCA Değişimi 150
Şekil 5-42. Halı ve Kilim RXA, RMA ve RTA Değişimi 150
Şekil 5-43. Halat, İp, Sicim ve Ağ RCA Değişimi 151
Şekil 5-44. Halat, İp, Sicim ve Ağ RXA, RMA ve RTA Değişimi 152
Şekil 5-45. Diğer Tekstil Ürünleri RCA Değişimi 153
Şekil 5-46. Diğer Tekstil Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 153
Şekil 5-47. Örme ve Tığ İşi Kumaşlar ve Eşyalar RCA Değişimi 154
Şekil 5-48. Örme ve Tığ İşi Kumaşlar ve Eşyalar RXA, RMA ve RTA Değişimi 154

Şekil 5-49. Giyim Eşyaları RCA Değişimi 156
Şekil 5-50. Giyim Eşyaları RXA, RMA ve RTA Değişimi 157
Şekil 5-51. Kürk Ürünleri RCA Değişimi 158
Şekil 5-52. Kürk Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 159
Şekil 5-53. Dabaklanmış ve İşlenmiş Deri RCA Değişimi 160
Şekil 5-54. Dabaklanmış ve İşlenmiş Deri RXA, RMA ve RTA Değişimi 161
Şekil 5-55. Bavul, El Çantası vb. Ürünler RCA Değişimi 162
Şekil 5-56. Bavul, El Çantası vb. Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi 162
Şekil 5-57. Ayakkabı RCA Değişimi 163
Şekil 5-58. Ayakkabı RXA, RMA ve RTA Değişimi 164
Şekil 5-59. Kereste ve Parke Sanayi RCA Değişimi 165
Şekil 5-60. Kereste ve Parke Sanayi RXA, RMA ve RTA Değişimi 166
Şekil 5-61. Tahta Plaka, Kontrplak, Yonga Levha RCA Değişimi 166
Şekil 5-62. Tahta Plaka, Kontrplak, Yonga Levha RXA, RMA ve RTA Değişimi 167
Şekil 5-63. İnşaat Kerestesi ve Doğramalık Kereste RCA Değişimi 168
Şekil 5-64. İnşaat Kerestesi ve Doğramalık Kereste RXA, RMA ve RTA Değişimi 169
Şekil 5-65. Ağaçtan Yapılan Ambalaj Malzemeleri RCA Değişimi 169
Şekil 5-66. Ağaçtan Yapılan Ambalaj Malzemeleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 170
Şekil 5-67. Diğer Ağaç Ürünleri RCA Değişimi 170
Şekil 5-68. Diğer Ağaç Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 171
Şekil 5-69. Kâğıt Hamuru, Kâğıt ve Mukavva RCA Değişimi 172
Şekil 5-70. Kâğıt Hamuru, Kâğıt ve Mukavva RXA, RMA ve RTA Değişimi 173
Şekil 5-71. Oluklu Karton ve Mukavva Sektörü RCA Değişimi 173
Şekil 5-72. Oluklu Karton ve Mukavva Sektörü RXA, RMA ve RTA Değişimi 174
Şekil 5-73. Diğer Kâğıt veya Mukavva Ürünleri RCA Değişimi 175
Şekil 5-74. Diğer Kâğıt veya Mukavva Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 175
Şekil 5-75. Kitap ve Diğer Yayınlar RCA Değişimi 176
Şekil 5-76. Kitap ve Diğer Yayınlar RXA, RMA ve RTA Değişimi 177
Şekil 5-77. Gazete, Dergi vb. Ürünler RCA Değişimi 177
Şekil 5-78. Gazete, Dergi vb. Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi 178
Şekil 5-79. Plak, Kaset vb. Ürünler RCA Değişimi 178
Şekil 5-80. Plak, Kaset vb. Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi 179
Şekil 5-81. Diğer Yayınlar RCA Değişimi 179
Şekil 5-82. Diğer Yayınlar RXA, RMA ve RTA Değişimi 180
Şekil 5-83. Kok Kömürü RCA Değişimi 181

Şekil 5-84. Kok Kömürü RXA, RMA ve RTA Değişimi 181
Şekil 5-85. Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri RCA Değişimi 182
Şekil 5-86. Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 182
Şekil 5-87. Nükleer Yakıt RCA Değişimi 183
Şekil 5-88. Nükleer Yakıt RXA, RMA ve RTA Değişimi 183
Şekil 5-89. Ana Kimyasal Maddeler RCA Değişimi 184
Şekil 5-90. Ana Kimyasal Maddeler RXA, RMA ve RTA Değişimi 185
Şekil 5-91. Kimyasal Gübre ve Azotlu Bileşikler RCA Değişimi 186
Şekil 5-92. Kimyasal Gübre ve Azotlu Bileşikler RXA, RMA ve RTA Değişimi 186
Şekil 5-93. Sentetik Kauçuk ve Plastik Hammaddeler RCA Değişimi 187
Şekil 5-94. Sentetik Kauçuk ve Plastik Hammaddeler RXA, RMA ve RTA Değişimi 187
Şekil 5-95. Pestisit ve Diğer Zirai Kimyasallar RCA Değişimi 188
Şekil 5-96. Pestisit ve Diğer Zirai Kimyasallar RXA, RMA ve RTA Değişimi 188
Şekil 5-97. Boya, Vernik vb. Kaplayıcı Maddeler RCA Değişimi 189
Şekil 5-98. Boya, Vernik vb. Kaplayıcı Maddeler RXA, RMA ve RTA Değişimi 190
Şekil 5-99. Tıpta ve Eczacılıktaki Kimyasal ve Bitkisel Ürünler RCA Değişimi 191
Şekil 5-100. Tıpta ve Eczacılıktaki Kimyasal ve Bitkisel Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi 191
Şekil 5-101. Sabun, Temizlik ve Kozmetik Ürünler RCA Değişimi 192
Şekil 5-102. Sabun, Temizlik ve Kozmetik Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi 192
Şekil 5-103. Diğer Kimyasal Ürünler RCA Değişimi 193
Şekil 5-104. Diğer Kimyasal Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi 194
Şekil 5-105. Suni veya Sentetik Elyaf RCA Değişimi 194
Şekil 5-106. Suni veya Sentetik Elyaf RXA, RMA ve RTA Değişimi 195
Şekil 5-107. İç ve Dış Lastik Ürünler RCA Değişimi 196
Şekil 5-108. İç ve Dış Lastik Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi 196
Şekil 5-109. Diğer Kauçuk Ürünler RCA Değişimi 197
Şekil 5-110. Diğer Kauçuk Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi 198
Şekil 5-111. Plastik Ürünler RCA Değişimi 198
Şekil 5-112. Plastik Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi 199
Şekil 5-113. Cam ve Cam Ürünleri RCA Değişimi 200
Şekil 5-114. Cam ve Cam Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 200
Şekil 5-115. Ateşe Dayanıklı Olmayan Seramik Eşyalar RCA Değişimi 201
Şekil 5-116. Ateşe Dayanıklı Olmayan Seramik Eşyalar RXA, RMA ve RTA Değişimi 201
Şekil 5-117. Ateşe Dayanıklı Seramik Ürünleri RCA Değişimi 202

Şekil 5-118. Ateşe Dayanıklı Seramik Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 203
Şekil 5-119. Kil RXA, RMA ve RTA Değişimi RCA Değişimi 203
Şekil 5-120. Kil ve RXA, RMA ve RTA Değişimi RXA, RMA ve RTA Değişimi 204
Şekil 5-121. Çimento, Kireç ve Alçı Ürünleri RCA Değişimi 205
Şekil 5-122. Çimento, Kireç ve Alçı Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 205
Şekil 5-123. Çimento ve alçı ile sertleştirilmiş maddeler RCA Değişimi 206
Şekil 5-124. Çimento ve Alçı ile Sertleştirilmiş Maddeler RXA, RMA ve RTA Değişimi 206
Şekil 5-125. Taş Ürünleri RCA Değişimi 207
Şekil 5-126. Taş Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 207
Şekil 5-127. Diğer Metalik Olmayan Mineraller RCA Değişimi 208
Şekil 5-128. Diğer Metalik Olmayan Mineraller RXA, RMA ve RTA Değişimi 208
Şekil 5-129. Demir ve Çelik Ana Sanayi RCA Değişimi 209
Şekil 5-130. Demir ve Çelik Ana Sanayi RXA, RMA ve RTA Değişimi 210
Şekil 5-131. Demir-Çelik Dışındaki Ana Metal Sanayi Ürünleri RCA Değişimi 211
Şekil 5-132. Demir-Çelik Dışındaki Ana Metal Sanayi Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 211
Şekil 5-133. Metal Yapı Ürünleri RCA Değişimi 213
Şekil 5-134. Metal Yapı Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 213
Şekil 5-135. Tank, Sarnıç ve Metal Muhafazalar RCA Değişimi 214
Şekil 5-136. Tank, Sarnıç ve Metal Muhafazalar RXA, RMA ve RTA Değişimi 214
Şekil 5-137. Merkezi Kalorifer Kazanları Hariç Buhar Kazanları RCA Değişimi 215
Şekil 5-138. Merkezi Kalorifer Kazanları Hariç Buhar Kazanı RXA, RMA ve RTA Değişimi 215
Şekil 5-139. Çatal Bıçak Takımı, El Aletleri ve Genel Hırdavat Malzemeleri RCA Değişimi 216
Şekil 5-140. Çatal Bıçak Takımı, El Aletleri ve Genel Hırdavat Malzemeleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 217
Şekil 5-141. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Metal Eşyalar RCA Değişimi 217
Şekil 5-142. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Metal Eşyalar RXA, RMA ve RTA Değişimi 218
Şekil 5-143. İçten Yanmalı Motor Ve Türbinler RCA Değişimi 219
Şekil 5-144. İçten Yanmalı Motor Ve Türbinler RXA, RMA ve RTA Değişimi 220
Şekil 5-145. Pompa, Kompresör, Musluk vb. Ürün Grubu RCA Değişimi 220
Şekil 5-146. Pompa, Kompresör, Musluk vb. Ürün Grubu RXA, RMA ve RTA Değişimi 221
Şekil 5-147. Mil Yatağı, Dişli, Dişli Takımı vb. Ürün Grubu RCA Değişimi 222

Şekil 5-148. Mil Yatağı, Dişli, Dişli Takımı vb. Ürün Grubu RXA, RMA ve RTA Değişimi 222
Şekil 5-149. Sanayi Fırını, Ocak ve Ocak Ateşleyiciler RCA Değişimi 223
Şekil 5-150. Sanayi Fırını, Ocak ve Ocak Ateşleyiciler RXA, RMA ve RTA Değişimi 223
Şekil 5-151. Kaldırma ve Taşıma Ekipmanları RCA Değişimi 224
Şekil 5-152. Kaldırma ve Taşıma Ekipmanları RXA, RMA ve RTA Değişimi 224
Şekil 5-153. Genel Amaçlı Diğer Makinalar RCA Değişimi 225
Şekil 5-154. Genel Amaçlı Diğer Makinalar RXA, RMA ve RTA Değişimi 226
Şekil 5-155. Tarım ve Ormancılık Makinaları RCA Değişimi 226
Şekil 5-156. Tarım ve Ormancılık Makinaları RXA, RMA ve RTA Değişimi 227
Şekil 5-157. Takım Tezgâhları RCA Değişimi 228
Şekil 5-158. Takım Tezgâhları RXA, RMA ve RTA Değişimi 228
Şekil 5-159. Metalürji Makinaları RCA Değişimi 229
Şekil 5-160. Metalürji Makinaları RXA, RMA ve RTA Değişimi 229
Şekil 5-161. Maden, Taş Ocağı ve İnşaat Makinaları RCA Değişimi 230
Şekil 5-162. Maden, Taş Ocağı ve İnşaat Makinaları RXA, RMA ve RTA Değişimi 230
Şekil 5-163. Gıda, İçecek ve Tütün İşleme Makinaları RCA Değişimi 231
Şekil 5-164. Gıda, İçecek ve Tütün İşleme Makinaları RXA, RMA ve RTA Değişimi 231
Şekil 5-165. Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri İşlemede Kullanılan Makinalar RCA Değişimi 232
Şekil 5-166. Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri Ürünleri Üreten Makinalara ait RXA, RMA ve RTA Değişimi 233
Şekil 5-167. Silah ve Mühimmat Sanayi RCA Değişimi 233
Şekil 5-168. Silah ve Mühimmat Sanayi RXA, RMA ve RTA Değişimi 234
Şekil 5-169. Diğer Özel Amaçlı Makinalar RCA Değişimi 235
Şekil 5-170. Diğer Özel Amaçlı Makinalar RXA, RMA ve RTA Değişimi 235
Şekil 5-171. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Ev Aletleri RCA Değişimi 236
Şekil 5-172. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Ev Aletleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 236
Şekil 5-173. Büro, Muhasebe ve Bilgi İşleme Makinaları RCA Değişimi 238
Şekil 5-174. Büro, Muhasebe ve Bilgi İşleme Makinaları RXA, RMA ve RTA Değişimi 238
Şekil 5-175. Elektrik Motoru, Jeneratör ve Transformatör Grubu RCA Değişimi 239
Şekil 5-176. Elektrik Motoru, Jeneratör ve Transformatör Grubu RXA, RMA ve RTA Değişimi 239
Şekil 5-177. Elektrik Dağıtım ve Kontrol Cihazları RCA Değişimi 240
Şekil 5-178. Elektrik Dağıtım ve Kontrol Cihazları RXA, RMA ve RTA Değişimi 241
Şekil 5-179. İzole Edilmiş Tel ve Kablolar RCA Değişimi 241

Şekil 5-180. İzole Edilmiş Tel ve Kablolar RXA, RMA ve RTA Değişimi 242
Şekil 5-181. Akümülatör, Pil ve Batarya Ürünleri RCA Değişimi 243
Şekil 5-182. Akümülatör, Pil ve Batarya Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 243
Şekil 5-183. Elektrik Ampulü ve Lambaları ile Aydınlatma Teçhizatları RCA Değişimi 244
Şekil 5-184. Elektrik Ampulü ve Lambaları ile Aydınlatma Teçhizatları RXA, RMA ve RTA Değişimi 244
Şekil 5-185. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Elektrikli Teçhizat RCA Değişimi 245
Şekil 5-186. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Elektrikli Teçhizat RXA, RMA ve RTA Değişimi 245
Şekil 5-187. Elektronik Valf ve Elektron Tüpleri İle Diğer Elektronik Parçalar RCA Değişimi 247
Şekil 5-188. Elektronik Valf ve Elektron Tüpleri ile Diğer Elektronik Parçalar RXA, RMA ve RTA Değişimi 247
Şekil 5-189. Radyo ve Televizyon Vericileri RCA Değişimi 248
Şekil 5-190. Radyo ve Televizyon Vericileri RXA, RMA ve RTA Değişimi 248
Şekil 5-191. Televizyon ve Radyo Alıcıları RCA Değişimi 249
Şekil 5-192. Televizyon ve Radyo Alıcıları RXA, RMA ve RTA Değişimi 249
Şekil 5-193. Tıbbi ve Cerrahi Teçhizat ile Ortopedik Araçlar RCA Değişimi 250
Şekil 5-194. Tıbbi ve Cerrahi Teçhizat ile Ortopedik Araçlar RXA, RMA ve RTA Değişimi 251
Şekil 5-195. Ölçme, Kontrol, Test, Seyrüsefer vb. Amaçlı Alet ve Cihazlar RCA Değişimi 251
Şekil 5-196. Ölçme, Kontrol, Test, Seyrüsefer vb. Amaçlı Alet ve Cihazlar RXA, RMA ve RTA Değişimi 252
Şekil 5-197. Otomatik Kontrol ve Ayar Alet ve Cihazların Aksam ve Parçaları RCA Değişimi 253
Şekil 5-198. Otomatik Kontrol ve Ayar Alet ve Cihazların Aksam ve Parçaları RXA, RMA ve RTA Değişimi 253
Şekil 5-199. Optik Alet ve Fotoğrafçılık Teçhizatları RCA Değişimi 254
Şekil 5-200. Optik Alet ve Fotoğrafçılık Teçhizatları RXA, RMA ve RTA Değişimi 254
Şekil 5-201. Saat RCA Değişimi 255
Şekil 5-202. Saat RXA, RMA ve RTA Değişimi 255
Şekil 5-203. Motorlu Kara Taşıtları ve Motorlar RCA Değişimi 256
Şekil 5-204. Motorlu Kara Taşıtları ve Motorlar RXA, RMA ve RTA Değişimi 257
Şekil 5-205. Motorlu Kara Taşıtlarının Karasörleri ve Römorkları RCA Değişimi 258
Şekil 5-206. Motorlu Kara Taşıtlarının Karasörleri ve Römorkları RXA, RMA ve RTA Değişimi 258
Şekil 5-207. Motorlu Kara Taşıtlarının Motorlarıyla İlgili Parça ve Aksesuarları RCA Değişimi 259

Şekil 5-208. Motorlu Kara Taşıtları Motorlarıyla İlgili Parça ve Aksesuarları RXA, RMA ve RTA Değişimi 259
Şekil 5-209. Gemi RCA Değişimi 261
Şekil 5-210. Gemi RXA, RMA ve RTA Değişimi 261
Şekil 5-211. Eğlence ve Sportif Amaçlı Tekneler RCA Değişimi 262
Şekil 5-212. Eğlence ve Sportif Amaçlı Tekneler RXA, RMA ve RTA Değişimi 262
Şekil 5-213. Demiryolu ve Tramvay Lokomotifleri ile Vagonları RCA Değişimi 263
Şekil 5-214. Demiryolu ve Tramvay Lokomotifleri ile Vagonları RXA, RMA ve RTA Değişimi 263
Şekil 5-215. Hava ve Uzay Taşıtları RCA Değişimi 264
Şekil 5-216. Hava ve Uzay Taşıtları RXA, RMA ve RTA Değişimi 265
Şekil 5-217 Motosiklet RCA Değişimi 265
Şekil 5-218. Motosiklet RXA, RMA ve RTA Değişimi 266
Şekil 5-219. Bisiklet ve Engelli Araçları RCA Değişimi 266
Şekil 5-220. Bisiklet ve Engelli Araçları RXA, RMA ve RTA Değişimi 267
Şekil 5-221. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Ulaşım Araçları RCA Değişimi 267
Şekil 5-222. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Ulaşım Araçları RXA, RMA ve RTA Değişimi 268
Şekil 5-223. Mobilya RCA Değişimi 269
Şekil 5-224. Mobilya RXA, RMA ve RTA Değişimi 269
Şekil 5-225. Kuyumculuk ve İlgili Ürünler RCA Değişimi 270
Şekil 5-226. Kuyumculuk ve İlgili Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi 271
Şekil 5-227. Müzik Aletleri RCA Değişimi 271
Şekil 5-228. Müzik Aletleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 272
Şekil 5-229. Spor Malzemeleri RCA Değişimi 273
Şekil 5-230. Spor Malzemeleri RXA, RMA ve RTA Değişimi 273
Şekil 5-231. Oyun ve Oyuncak RCA Değişimi 274
Şekil 5-232. Oyun ve Oyuncak RXA, RMA ve RTA Değişimi 274
Şekil 5-233. Diğer Ürünler RCA Değişimi 275
Şekil 5-234. Diğer Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi 275

KISALTMALAR

Bu çalışmada kullanılmış kısaltmalar, açıklamaları ile birlikte aşağıda sunulmuştur.

Kısaltmalar	Açıklamalar
AB	Avrupa Birliği
ABD A	merika Birleşik Devletleri
AET	Avrupa Ekonomik Topluluğu
BBYSP	Birinci Beş Yıllık Sanayileşme Planı
BRICS	Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika olan uluslararası kuruluş.
CEP	Karşılaştırmalı İhracat Performansı Endeksi
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
DTÖ	Dünya Ticaret Örgütü
EB	Endüstri Bölgesi
GATT	Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GEGP	Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı
GSYİH	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
IMF	Uluslararası Para Fonu
İBYSP	İkinci Beş Yıllık Sanayileşme Planı
KİT	Kamu İktisadi Teşebbüsü
OSB	Organize Sanayi Bölgesi
NAFTA	Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması
NATO	Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü
RCA	Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük
RXA	Göreli İhracat Avantajı

Kısaltmalar	Açıklamalar
RMA	Göreli İthalat Avantajı
RTA	Göreli Ticaret Avantajı
RC	Göreli Rekabet Avantajı
STA	Serbest Ticaret Antlaşması
TGB	Teknoloji Geliştirme Bölgeleri (Teknopark)
TÜBİTAK	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
UNIDO	Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü

1. GİRİŞ

Gelişmekte olan ülkeler için sanayileşme oldukça önemlidir. Sanayileşmeye yönelik ilk adım, İngiltere'de buhar makinesinin icadıyla atılmıştır. Sanayi devriminin başlangıcı olarak bilinen bu gelişme, sadece İngiltere'yi değil tüm dünyayı derinden sarsacak yeniliklerin başlaması için bir zemin hazırlamıştır. Dünyada sanayileşme sürecinin başlaması ile birlikte ülkelerin üretim sistemleri ve dış ticaret politikaları değişmiş ve bazen de sınıflar arası çatışmalar ortaya çıkmıştır.

Osmanlı Devleti'nin son döneminde görülen sanayileşme girişimleri, Cumhuriyet'in kurulmasından sonra da devam etmiştir. 1923'te toplanan İzmir İktisat Kongresi'nde, ülkenin sanayileşme politikası anlamında önemli kararlar alınmıştır. Ancak 1929'da ortaya çıkan Büyük Buhran sebebiyle liberal politikalar terk edilerek devletçilik ilkesi kapsamında yeni politikalar benimsenmiştir. 1939'da başlayan II. Dünya Savaşı sebebiyle ikinci beş yıllık sanayileşme planı hayata geçirilememiştir. Bretton Woods Konferansı'nda Temmuz 1944'te Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) ve 24 Ekim 1945'te Birleşmiş Milletler'in kurulması, 1 Ocak 1948'de Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Antlaşması'nın (GATT) yürürlüğe girmesi gibi küresel faktörlerin yanı sıra Türkiye'de 1946'da çok partili siyasi hayata tam anlamıyla geçilmesi ve sonrasında 1950'deki genel seçimlerde iktidar değişikliği sebebiyle ulusal ekonomi politikalarında liberal politikalara dönüş olduğu gözlemlenmiştir. Ancak 27 Mayıs 1960 darbesi sebebiyle bu durum uzun sürmemiştir.

Türkiye'de planlı kalkınma döneminin 30 Eylül 1960'da Devlet Planlama Teşkilatı (DPT)'nin kurulması başladığı söylenebilir. Bu gelişme ithal ikameci sanayileşme politikasını beraberinde getirmiştir. Ancak 1970'li yıllarda hem Türkiye'de hem de dünyada yaşanan önemli gelişmeler sebebiyle bu dönem 1980'lere kadar devam etmiştir. Vietnam Savaşı'nın getirdiği maddi güçlükler, ABD'nin Bretton Woods Sistemi (BWS) çerçevesinde izlediği ayarlanabilir sabit kur sistemi altın pencere sisteminin 1971'de ABD Başkanı Nixon tarafından tek yanlı olarak kaldırılması ve Smithsonian Anlaşması ile BWS'nin çökmesi ve 1973 yılı son aylarında başlayan enerji şoku Keynezyen ekonomi yaklaşımı üzerindeki baskıyı arttırmıştır. Türkiye'de bu ortamda yaşanan döviz darboğazı ve cari açıklar, dünyada yaşanan olayların olumsuz etkileri dolayısıyla bir değişim ihtiyacı hâsıl olmuştur.

1980 sonrası dönemde Türkiye'nin dünya ile daha fazla iktisadi ve siyasi alanda entegre olma çabaları çerçevesinde sanayileşme konusunda da strateji değişikliğine gidilmiştir. Dönemin DPT Müsteşarı Turgut Özal'ın mimarı olduğu ekonomik istikrar planı, 24 Ocak

1980'de yayınlanmıştır. 24 Ocak 1980 Kararları olarak bilinen politika değişikliği ile neoliberal çerçevede sanayileşme, dış ticaret politikası, özelleştirme gibi birçok alanda geçmişe kıyasla farklı adımlar atılmaya başlanmıştır (Dikkaya ve Özyakışır, 2018b: 174-175).

Neoliberal ekonomi politikaları, Türkiye haricinde başta bazı Latin Amerika ülkeleri olmak üzere başka devletler tarafından da takip edilmeye başlanmıştır. Ancak bu dönemde gelişmiş ülkelerin izlediği farklı dış ticaret stratejileri de bulunmaktadır. Bunlardan biri stratejik dış ticaret politikasıdır. Bu politikada yüksek teknoloji ve yüksek yatırım gerektiren endüstrilerde çok az sayıda şirket olması (oligopolistik piyasa yapısı) sebebiyle aksak rekabet piyasası koşullarının oluşabildiği ve bu durumlarda araştırma geliştirme teşvikleri ve ihracat sübvansiyonları aracılığı ile devlet tarafından yerli üreticiye destek verilebileceği ifade edilmektedir (Spencer ve Brander, 1983: 22). Bu strateji sayesinde, yüksek teknoloji ağırlıklı sektörlerde uluslararası rekabet karşısında yerli üretici korunarak ciddi bir rekabet avantajı elde edileceği varsayılmaktadır.

1990'lı yıllarla birlikte küreselleşme sürecinde yerli sanayi, küresel rekabete açık hale gelmiştir. Sektörler bazında ülkeler arasındaki rekabet giderek artmaya başlamıştır. Bu noktada bazı sektörler zaman içinde uluslararası rekabet gücünü arttırırken bazı sektörler uluslararası rekabet gücünü kaybetmişlerdir. Bu kapsamda rekabetçi üstünlük sağlanabilecek geleceğin sanayi dallarında Türkiye de önemli adımlar atmak durumundadır. Örneğin Türkiye'de üretimi yapılan silahlı insansız hava araçları (SİHA) ve bazı önemli savunma sanayi yatırımları bağlamında ilgili sektörlerde rekabet gücünün arttırılması önemli bir yer tutmaktadır. Bu tür stratejik sanayilerin neler olduğunun tespiti ve nasıl desteklenmesi gerektiği konusunda çalışmalar yapılması gerekmektedir.

Bu çerçevede bu tez çalışmasının konusunu 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları sonrası Türkiye'nin benimsediği sanayileşme stratejisinin daha da ötesine giden ve 2000'li yılların endüstri devrimine ayak uyduracak yeni sanayileşme sürecinde hayati önem taşıyan imalat sanayi alanlarının belirlenmesi ve bu alanları destekleyecek stratejik dış ticaret politikalarının incelenmesi oluşturmaktadır. Bu bağlamda, imalat sanayi alanlarının durumunun belirlenmesi için stratejik dış ticaret politikası ihtiyacını göstermeye yönelik bir analiz yapılacak ve rekabetçi üstünlük sağlanabilecek imalat sanayi alanları tespit edilmeye çalışılacaktır.

Bu noktada çalışmanın hipotezi Türkiye'nin teknoloji yoğunluğuna göre farklı imalat sanayi sektörlerinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü olduğudur. Dört farklı teknoloji yoğunluğu dikkate alındığında dört hipotez ve alternatif hipotezleri bulunmaktadır. Bir başka deyişle sırasıyla i) düşük teknoloji yoğun imalat sanayi sektörlerinde; ii) orta düşük teknoloji

yoğun imalat sanayi sektörlerinde; iii) orta yüksek teknoloji yoğun imalat sanayi sektörlerinde ve iv) yüksek teknoloji yoğun imalat sanayi sektörlerinde Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü olduğu biçiminde dört hipotez test edilmektedir. Bu hipotezlerin doğrulanıp doğrulanmadığı, ya da alternatif hipotezlerinin geçerli olup olmadığı çalışmanın bulgular bölümünde elde edilen sonuçlar doğrultusunda görülebilecektir.

Öte yandan neoliberal politikalarda ince ayar denebilecek stratejik dış ticaret politikaları ile dinamik karşılaştırmalı üstünlük yapısına kavuşan ve böylece sanayileşmiş büyük ülkelerle kafa kafaya rekabet edebilen Japonya, Güney Kore, Malezya, Singapur ve Çin gibi ülkelerde korunan, desteklenen ve ihracata yönelecek rekabet gücüne kavuşmasını sağlanan, hatta uluslararası işletmeler haline gelmesi sağlanan sanayi kuruluşlarının rekabetçi üstünlüklerinden dersler çıkarılması gerektiği açıktır. Buradan hareketle bu tez çalışmasında Türkiye'de 1980-2020 yılları arasında takip edilen sanayileşme stratejileri ve uygulanan dış ticaret politikaları derinlemesine analiz edilmekte, özellikle dış ticarette rekabetçilik noktasında geri kalınan sektörler ve geliştirilme imkânı olan sektörlerin ampirik analiz çerçevesinde gösterilmesi ile Türkiye'nin izlemesi gereken sanayileşme stratejileri ve dış ticaret politikalarına dair bir yol haritasının ipuçları çıkarılmaya çalışılmaktadır. Bu çerçevede, bu tez çalışmasının hem ulusal politikalara hem de ilgili alan yazına önemli katkılar sunacağı varsayılmaktadır.

Bu kapsamda bu çalışmada, Türkiye ekonomisinde 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları ile başlayan ve devamında ithalat kısıtlamalarının kaldırılması, döviz alış-satışın serbestleştirilmesi gibi bir dizi değişiklik ile devam eden neoliberal politikaların teşvik ettiği sanayileşme stratejileri ve dış ticaret politikaları bağlamında stratejik dış ticaret politikaları üzerinden Türkiye'nin imalat sanayinde rekabetçi üstünlük durumu araştırılmaktadır. Bu çerçevede imalat sanayi alanlarının rekabet gücünün analizi konusunda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi, ticari uzmanlaşma endeksi, göreli ticaret avantajı endeksi ve göreli rekabet avantajı endeksleri kullanılarak ampirik analiz gerçekleştirilmektedir. Ampirik analiz bulgularına göre de açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olan veya sahip olabilecek imalat sanayi sektörlerinden geleceğin dinamik üstünlüklerini üretebilecek alanların ya da alt sektörlerin stratejik dış ticaret politikaları bağlamında desteklenmesine yönelik politikalardan söz edilecektir. Neoliberal ekonomi politikaları düzleminde izlenen sanayi stratejisi ve dış ticaret politikaları amaçlarına ulaşılıp ulaşılamadığı konusunda dünyadaki diğer başarılı ülkeler ile kıyaslamalar yapılacak ve uygun stratejik dış ticaret politikaları önerileri getirilmeye çalışılacaktır.

Kısıtlılıklar noktasında bu çalışmanın zaman, yer ve sektör bağlamında sınırlılıkları bulunmaktadır. Zaman olarak 1995-2020 yıllarını kapsayan dönem ele alınmakta, sadece Türkiye örneğinde ampirik analiz gerçekleştirilmekte ve ülkedeki tüm sektörler değil sadece imalat sanayi alt sektörleri/alanları analiz edilmektedir.

Bu çalışma, toplam altı bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın giriş bölümünün ardından ikinci bölümde neoliberal dönemde dünyada ve Türkiye'de yaşanan iktisadi gelişmeler ele alınmaktadır. Bu bağlamda Keynezyen ekonomiden neoliberal ekonomi politikalarına geçiş, neoliberal ekonominin temelleri, Washington Uzlaşısı ve neoliberal dönemde dünyada gerçekleşen bazı ekonomik krizler ele alınmaktadır. İkinci bölümün son kısmında Türkiye'de 80'li, 90'lı ve 2000'li yıllarda neoliberal politikalar kapsamında gerçekleşen siyasi ve ekonomik gelişmeler dönemler halinde genel hatlarıyla incelenmektedir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde ilk olarak sanayileşme kavramı incelenmekte ve sonrasında bugüne kadar devam eden sanayileşme evreleri açıklanmaktadır. Bu bölümün üçüncü alt başlığında ithal ikameci ve ihracat dayalı sanayileşme stratejileri tanıtılmakta, devamında bu çalışmada önem taşıyan stratejik dış ticaret politikası ve rekabetçi üstünlükler kavramları ele alınmaktadır.

Çalışmanın dördüncü bölümünde Türkiye'nin imalat sanayi ve dış ticaretinde yaşanan gelişmeler incelenmektedir. İlk olarak cumhuriyet kuruluşundan günümüze Türkiye'nin sanayileşme süreci ele alınmakta, ardından imalat sanayinin durumu, 1980 öncesi ve 1980 sonrası olmak üzere dönemler halinde değerlendirilmektedir. Benzer şekilde Türkiye'nin dış ticaretinin gelişimi 1980 öncesi ve 1980 sonrası olmak üzere dönemler halinde incelenmektedir. Hem imalat sanayi hem dış ticaretin gelişim süreci, 1980 sonrası dönem, 1980'li yıllar, 1990'lı yıllar ve 2002 sonrası olmak üzere üç alt başlık altında ele alınmaktadır. Son olarak Türkiye'nin imalat sanayi dış ticareti incelenmekte karşılaşılan problemlere değinilerek rekabetçi üstünlük sağlanabilecek alanların tespitine dair ihtiyaç dile getirilmektedir.

Tez çalışmasının beşinci bölümde çalışmanın yöntemine, literatür taramasına yer verilmekte ve ampirik analiz bulunmaktadır. Bu bağlamda çalışma yapılırken kullanılan varsayımlar, çalışmanın kapsamı, çalışmanın hangi sınırlılıklar içinde yapıldığı, verinin nasıl ve nereden elde edildiği ve elde edilen verinin ampirik analizi, ilgili literatür taraması ile birlikte bu bölümde açıklanmaktadır. Bu bölümde ayrıca araştırmanın bulguları literatür ile kıyaslanmakta, uyuşan ve farklılaşan bulgular üzerinde durulmaktadır.

Çalışmanın altıncı ve son bölümü olan sonuç ve değerlendirme kısmında problem durumuyla ilgili genel çerçevede elde edilen bulgular özetlenmekte ve politika yapıcılar ve bu konuda çalışacak araştırmacılar için önerilerde bulunulmaktadır.

2. DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE NEOLİBERAL DÖNEM

Bu bölümde, Keynezyen ekonomiden neoliberal ekonomiye neden ve nasıl geçiş yapıldığı, yeni kurulan neoliberal sistemin ekonomik temellerinin neler olduğu, Washington Uzlaşısı'nın nasıl ortaya çıktığı ve hangi ülkelere hangi ekonomi politikalarının önerildiği, neoliberal ekonomide dünyada yaşanan önemli ekonomik gelişmeler ve bu dönemdeki ekonomik krizlerin nasıl ve neden ortaya çıktığı açıklanmaktadır. Bu bölümün son kısmında neoliberal dönemde Türkiye'de yaşanan ekonomik gelişmeler detaylı olarak ele alınmaktadır.

2.1. Keynezyen Ekonomiden Neoliberal Ekonomiye Geçiş

Ülkelerin iktisat politikalarının şekillenmesinde savaşlar, ekonomik buhranlar, salgınlar, finansal krizler gibi birçok olay etkili olmaktadır. Bu kapsamda dünyadaki birçok ülkede hem Keynezyen ekonominin benimsenmesi hem de Keynezyen ekonomiden neoliberal ekonomiye geçiş yapılması sürecinde birçok önemli gelişme yaşanmıştır. Bilindiği üzere 20. Yüzyıl, birçok önemli gelişmenin yaşandığı bir yüzyıldır. Özellikle I. ve II. Dünya Savaşı sonrası birçok imparatorluğun dağılarak ulus devletlerin kurulması, İspanyol gribi ve Büyük Buhran gibi birçok önemli siyasi, iktisadi ve toplumsal gelişme 20. yüzyılın ilk yarısında yaşanmıştır. I. ve II. Dünya Savaşı ve Büyük Buhran sebebiyle 1918-1945 arası dönem Felaket Çağı olarak bilinmektedir (Bakırtaş ve Tekinşen, 2004: 98).

Bilindiği üzere I. Dünya Savaşı'na kadar ülkeler bastıkları kâğıt para karşılığında değerli madenler bulundururken I. Dünya Savaşı'ndan sonra bu uygulama terk edilmiş ve vatandaşların kâğıt para kullanması bir tür zorunluluk olmuştur (Eğilmez, 2022a: 133). Böylece madeni paranın üretilmesinde kullanılacak hammaddeye olan ihtiyaç ortadan kalkarak birçok ülkenin parasal genişleme konusunda rahat hareket etmesinin yolu açılmıştır. Ayrıca I. Dünya Savaşı'ndan 1929'a kadar olan süreçte Türkiye dâhil birçok ülkede liberal iktisat politikaları etkili olmuştur. Bu çerçevede Avrupa Devletleri'nin karşılıksız kâğıt para basması ve I. Dünya Savaşı'nın getirdiği mali yükler sebebiyle Avrupa devletlerinde enflasyon oluşmuş ve yatırımcılar Amerika Birleşik Devletleri'ne (ABD) yönelmiştir. Bu durum ABD'nin altın stoğunu arttırmış, toplam stoğun %40'ına ulaşmış olması sebebiyle ABD'deki birçok varlığın değerinin yükselerek fiyat balonlarının oluşmasına neden olmuştur (Eğilmez, 2022a: 120-121). Bu ortamda uygulanan sıkı para politikası gibi sebeplerle fiyatların düşüşe geçmesi sonucu 24 Ekim 1929'da New York Borsası'nda çok büyük bir düşüş yaşanmış ve Büyük Buhran olarak anılan kriz süreci başlamıştır.

Genel olarak değerlendirildiğinde iktisatçılar Büyük Buhran'ın, borsa ve bankaların büyük hataları sebebiyle açılan yapısal boşluklar nedeniyle oluştuğunu ifade etmektedir (Balı, 2012: 226). Bu noktada Eğilmez'e (2022a: 122) göre Büyük Buhran'ın birkaç sebebi bulunmaktadır. Bu sebepler; bankalarla ilgili düzenleyici ve denetleyici alt yapının bulunmaması ve ABD'de uygulanan liberal ekonomi politikası sebebiyle devlet müdahalesinin yapılamaması olarak sıralanabilmektedir.

Büyük Buhran sonucunda birçok ülkenin Gayri Safi Yurt İçi Hasılası (GSYİH)'si düşmüş, işsizlik oranları yükselmiş ve üretkenlik oranlarında düşüşler yaşanmıştır (Balı, 2012: 241). Büyük Buhran'ın olumsuz etkilerinden kurtulmak isteyen birçok ülke içe kapanarak ihtiyaçlarını kendi imkânları ile karşılama yoluna gitmiştir. Sonrasında 1939'dan 1945'e kadar süren II. Dünya Savaşı da birçok ülkenin iktisat politikalarını derinlemesine etkilemiştir. Bir başka deyişle hem Büyük Buhran hem de II. Dünya Savaşı sebebiyle birçok ülke, liberal politikaları terk ederek ithal ikameci dış ticaret politikalarını benimsemiş ve vatandaşlarının taleplerini kendi imkânları çerçevesinde karşılama yoluna gitmiştir. Ayrıca henüz sanayileşme aşamasında olan birçok gelişmekte olan ülke ithal ikameci politikaları benimsemiştir (Egeli, 2001: 150). Böylece serbest piyasa ekonomisi yerine müdahaleci piyasa sistemine geçilmiş, kamu kesimi üretime katılmış ve karma ekonomi diyebileceğimiz hem özel kesimin hem de kamu kesiminin üretimin içinde olduğu bir döneme girilmiştir (Eğilmez, 2022a: 123). Bu sürecin kendisini oluşturan faktörlerin ortadan kalkmasıyla yeni bir evreye geçtiği söylenebilir. Bu kapsamda II. Dünya Savaşı'nın bitmesi ile birlikte birçok açıdan yeni bir dünya düzeni kurulma ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Zira savaşın bitmesiyle birlikte birçok ülke eski sisteme geri dönmek istemiştir. Bu durumun ortaya çıkmasında iki savaş arası dönemde yapılan bazı hataların tekrar edilmemesi isteği bulunmaktadır. Bordo'ya (1993: 28) göre bu hatalar; I. Dünya Savaşı sonrasındaki aşırı dalgalı kurlar, kısa süreli altın kambiyo sisteminin çöküşü, ardından gelen deflasyon, kendi zararına olsa bile komşu ülkeyi zarara sokma politikaları ve son olarak ticaret ve döviz alışveriş kısıtlamaları ve iki taraflılık olarak sıralanmaktadır.

Bu ortamda 1944'te ABD'de bulunan New Hampshire eyaletinin Bretton Woods isimli kasabasında toplanan Birleşmiş Milletler Para ve Finans Konferansı sonucunda çok önemli kararlar alınmıştır. Bu doğrultuda Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası gibi iki önemli kurum kurulmuştur. Uluslararası ticareti düzenlemek için ise Uluslararası Ticaret Örgütü kurulmak istenmiştir ancak böyle bir kuruluş için ABD Senatosu'nun onayı alınamamıştır. Böylece diğer ülkeler de bu kuruluşu iç onaya sunmamışlardır. Bu kuruluşun

yerine Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) imzalanmıştır (Üzümcü, 2023).

Toplantıda alınan bu kararların yanı sıra I. Dünya Savaşı'na kadar birçok ülke tarafından devam ettirilen altın standardı uygulamasına benzer başka bir sistemin yürürlüğe konularak uluslararası ticaretin kolaylaştırılması hedeflenmiştir. Bordo'ya (1993:5) göre Bretton Woods Sistemi (BWS)'nin mimarları, hem klasik altın standardı sisteminin hem de dalgalı kurların avantajını kullanabilecekleri, hem de her iki sistemin de hatalarından uzak durabilecekleri bir sistem kurmak istiyorlardı. Bu sistemin oluşturulmasında iki başat aktör rol oynamıştır. Bu isimler: Harry Dexter White ve John Maynard Keynes'dir. Bu toplantıya White, ABD Hazine Bakanlığını temsil etmek için katılırken Keynes İngiliz devletini temsilen katılmıştır. Bu noktada Keynes, devletlerden bağımsız olarak "Bancor" adında bir paranın yürürlüğe girmesini ve Bancor'un altın karşılığında belli bir oranda sabitlenmesini önermiştir. Ayrıca Bankor'u piyasa sürecek ve denetleyecek bir kurum olarak Uluslararası Takas Birliği adında bir yapının kurulmasını teklif etmiştir. Böylece ulusal paraların Bancor karşısında belirli bir oranda sabitlenmesinin uluslararası ticareti kolaylaştıracağını savunmuştur. Ancak bu öneri ABD temsilcisi White tarafından kabul edilmemiş ve Bancor yerine ABD dolarının bu rolü üstlenebileceğini ifade edilmiştir. Nihayetinde White'ın önerisi kabul edilmiş ve ABD doları rezerv para olmuştur. Uluslararası Takas Birliği yerine de IMF kurulmuştur (Üzümcü, 2023: 25).

IMF'nin öncülüğünü yaptığı bu sistemde ABD, 1 ons altının 35 ABD dolarına eşit olduğunu ve 35 ABD doları karşılığında 1 ons altın vereceğini taahhüt etmiştir. Ayrıca BWS'de diğer ulusal paralar belirli bir oran üzerinden dolara sabitlenmiştir. Böylece I. Dünya Savaşı öncesi kullanılan altın standardı sistemine benzeyen ama bazı noktalarda bu sistemden ayrışan yeni bir sistem oluşturulmuştur.

Öte yandan GATT kapsamında uluslararası ticaretin önündeki engeller kaldırılmaya çalışılmasına rağmen birçok ülke ithal ikameci sanayileşme politikasına II. Dünya Savaşı'ndan sonra da devam etmiştir. Özellikle Latin Amerika ülkeleri Büyük Buhran ve II. Dünya Savaşı sebebiyle uğradıkları zararı telafi etmek amacıyla ithal ikameci sanayileşme stratejisini benimsemiştir (Dikkaya ve Üzümcü, 2017: 99). 1944'de imzalanan bu anlaşmadan sonra birçok ülkede Keynesyen politikalar etkili olmaya başlamıştır. Eğilmez'e göre (2022c: 44), bu durumun oluşmasında 1929'daki Büyük Buhran'dan sonra krizi kendi kendini onaracağı düşünülen piyasa sisteminin bunu başaramaması ve durumun daha da kötüye gitmesi sebep olmuştur. Dolayısıyla böyle bir durumda devletin ekonomiye müdahalesini

öngören Keynezyen yaklaşım 1930'lardan 1980'lere kadar birçok gelişmiş ülkede etkili olmuştur.

Bordo'ya (1993: 36) göre IMF öncülüğündeki BWS'nin tam olarak çalışmaya başlaması 1958 yılının sonlarını bulmuştur. Sistemin bu kadar geç çalışmaya başlamasının iki sebebi bulunmaktadır. Bu sebepler, iki taraflılık ve dolar kıtlığıdır. İki taraflılık problemi, ülkelerin kendi aralarında anlaşma yapma eğilimidir. Dolar kıtlığı, II. Dünya Savaşı sebebiyle Avrupa ülkelerinin ve Japonya'nın elindeki altın rezervini eritmesi ve bu noktada ABD'nin altın rezervlerinin oldukça yüksek seviyelere çıkmasını ifade etmektedir. Keynesyen politikaların etkili olduğu bu yıllarda sanayileşme konusunda çok önemli başarı elde ülkelerden biri Japonya'dır. Japonya'nın bu başarıyı elde etmesinde Fordist ve Taylorist yaklaşım yerine ülkeye özgü üretim şekilleri geliştirerek farklı pazarlara açılmasının etkili olduğu söylenebilir (Daldal-Necef, 2009: 79).

Öte yandan ABD'nin Vietnam Savaşı'nın getirdiği mali yükümlülüklerin yanı sıra bir dizi başka sebep dolayısıyla kendisinin kurduğu BWS'den ayrılması gerekmiştir. Bu kapsamda 1971'de ABD Başkanı Richard Nixon'ın sistemi terk etmesiyle birlikte ekonomide Keynesyen politikalardan bir kopuş yaşanmıştır. 1970'lerin ortasında, Keynezyen devlet anlayışı finansal açıkların, kötü ekonomik performansın ve etkisiz idari yapının sebebi olarak görülmeye başlanmıştır (Tuncer, 2021: 414). Bu kopuşla birlikte 1970'lerin sonunda dünyada birçok ülkede Keynesyen politikalar hızla terk edilmiş; kur, faiz ve fiyat politikalarını temel alan ve piyasa güçlerine dokunulmazlık sağlayan neoliberal iktisat politikaları etkili olmaya başlamıştır (Ekzen, 2009). Dolayısıyla 1970'li yılların ortasından günümüze dünyadaki birçok ülkede neoliberal politikalar etkili olmaktadır.

Pinelli'ye (2020) göre neoliberal politikalar "Laissez-Faire" anlayışına bir nevi geri dönüştür. Türkiye'de de etkili olmaya başlayan neoliberal politikalar birçok kişi tarafından farklı olarak algılanmaktadır. Örneğin Kurtoğlu'na (2010: 423) göre liberalizmin ilk olarak Osmanlı İmparatorluğu döneminde 1838-1914 yılları arasında uygulanmış olması sebebiyle neoliberalizm Türkiye için ikinci bir liberal dönem olarak görülmektedir. Keynesyen ekonomik anlayışın yıkıldığı bu yeni dönemde ekonomi politikalarını uygulama süreçlerinde Monetarist politikalar etkili olmaya başlamıştır (Sever ve Dikkaya, 2018: 343). Birçok ülkenin ulusal parası serbest dalgalanmaya bırakılmış, uluslararası ticaretin önündeki engeller hızlı bir şekilde kaldırılmaya başlanmış, devletler tarafından özelleştirmeler yapılmış ve küreselleşmenin önündeki engeller ortadan kaldırılmaya çalışılmıştır.

Genel olarak değerlendirildiğinde 1929'da başlayan Büyük Buhran, ekonomide birçok önemli değişikliğe neden olmuştur. Böylece, liberal politikalardan bir kopuş yaşanmış ve John Maynard Keynes tarafından önerilen Keynezyen ekonomi politikalarına geçiş yapılmıştır. II. Dünya Savaşı sonrası kurulan bu yeni ekonomi düzeninde ABD, başat aktör olarak düzenleyici görev üstlenmiştir. Ancak süreç içerisinde yaşanan farklı sıkıntılar nedeniyle 1973'de BWS çökmüş, enerji şokunun yaşandığı ortamda yaşaan stagflasyon olgusu, Keynesyen ekonomi politikalarından kopuşu da beraberinde getirmiştir.

2.2. Neoliberal Ekonominin Temelleri

Önceki bölümde değinildiği üzere 1970'lerde dünya ekonomisinde önemli gelişmeler yaşanmıştır. Vietnam Savaşı'nın ABD ekonomisi üzerinde oluşturduğu mali ve parasal sıkıntılar 1970'lerin başında ciddi boyutlara ulaşmıştır (Eğilmez, 2022a: 134). BWS'nin çöktüğü bir ortamda tüm dünyada etkili olan enerji krizi sebebiyle akaryakıt ürünleri fiyatlarında ciddi artışlar meydana gelmiştir. Bu ve benzeri gelişmeler, devletin piyasadan çekilmesi gerektiği ve piyasa dinamiklerinin piyasayı dengelemesi gerektiği görüşünü ortaya çıkarmıştır.

Ekonomik, siyasal ve sosyal olmak üzere farklı düzlemlerde ortaya çıkan bu yapısal krizi aşmak için neoliberal politikaların uygulanması yoluna gidilmiştir (Sarı Aksakal, 2023: 436). Böylece Büyük Buhran öncesi birçok ülkede etkili olan liberal ekonomik politikalar, farklı bir boyut kazanarak tekrar gündeme gelmiştir. Özetle, Keynezyen karma ekonomi modeline 1960'lı yıllardan itibaren getirilen eleştiriler 1970'ler ve 1980'lerde ciddi boyutlara ulaşmış ve ilk defa 1950'lerde kullanılan neoliberalizm terimi 1980'lerde yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır.

Kjaer'e (2020) göre neoliberal politikaların temellerini, kurucuları arasında Friderick Hayek ve Milton Friedman gibi önemli iktisatçıların olduğu 1947 yılında kurulan Mont Pelerin Topluluğu'na kadar götürmek mümkündür. Yeni başlayan bu dönemde bazı Asya ülkeleri sanayileşme gayretleri sayesinde yüksek oranda iktisadi büyüme kaydetmişlerdir. 1970'lerde Güney Kore ve Tayvan, 1980'lerde Malezya ve Tayland, 1990'larda Çin ve Vietnam sanayileşme yolunda yaptıkları çalışmalar sayesinde hızlı bir iktisadi büyüme sağlamışlardır (Sato ve Kuwamori, 2019: 3). Bu ülkelerin başarı elde etmelerinin altında neoliberal politikalara ek olarak farklı sebepler olabilir. Örneğin bu başarıyı ilk yakalayan ülkelerden biri olan Tayvan'da ekonomist Tsiang, ülkenin yaşadığı problemlere çözüm olarak ithalata kısıtlamalar getirmek yerine ihracatın teşvik edildiğini dile getirmiştir ve bu amacı

gerçekleştirmek için doğrudan ithalat kontrolleri yerine döviz kurunu revize etmeyi önermiştir (Irwin, 2021a: 34). Ayrıca Gündoğdu'ya (2022: 78) göre Çin'in yakaladığı başarının arkasında ticari serbestleşmenin yanı sıra batı tarzı ekonomik politikaları kendi tarihsel ve kültürel birikimiyle birleştirerek kendine has bir yol izlemesi yatmaktadır. Güney Kore de ilk olarak aşırı değerli ulusal para konusunda adım atarak üreticilere ihracat yapma şansı tanımış, sonrasında iç pazarı korumaya devam ederek ihracatçı firmaların girdilere uluslararası fiyatlarda erişimini sağlamıştır (Irwin, 2021b: 52).

Öte yandan Batı ülkelerinin öncülüğünü üstlendiği bu ekonomi politikaları, kısa süre içinde önemli problemleri çözmek zorunda kalmıştır. 1980'lerde bazı Latin Amerika ülkelerinin borç krizleriyle mücadele etmekte etkisiz kalması sonucu bu sarmaldan kurtulmaları için bir dizi ekonomik önlem önerilmiştir. Daha sonra Washington Uzlaşısı olarak adlandırılacak bu önlemler paketi, neoliberalizmin temel öncülleri olarak görülmeye başlanmıştır.

Neoliberal dönemde uluslararası ticaret için izlenen strateji ihracata yönelik sanayileşme stratejisi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu stratejinin belirlenmesinde dışsal belirleyici olarak IMF ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşlar etkili olmuştur (Dikkaya ve Üzümcü, 2017). Bu bağlamda Dünya Bankası, kuruluşundan bugüne değişen konjoktüre göre farklı politikalar izlemiştir. Örneğin 1950 ve 1960'larda daha müdahaleci politikalar izlenirken 1970'li yıllarda sosyal adaletçi, 1980'lerde üst seviyede neoliberal, 1990'larda sosyal adalete yakın politikalar önermiştir. Bu kapsamda 1980'den sonra ön plana çıkarılan neoliberal politikalar içerisinde ihracata dayalı sanayileşme stratejisinde dış pazarlarla entegre olarak ve üretim kapasitesini artırarak buradan doğacak fiyat avantajı ile dış pazarlarda etkin olmak amaçlanmaktadır. Böylelikle ihracat temelli bir büyüme elde edilmesi hedeflenmektedir (Ünay, 2009: 106).

ABD'de muhafazakâr siyasetçilerin piyasa ekonomisini devlet müdahalesinden arındırması olarak başlayan bu süreç Margaret Thatcher'ın liderliğindeki İngiltere'de karşılık bulmuştur. Ekonomi politikaları alanında siyasi aktör olarak öncülüğünü ABD Başkanı Ronald Reagan (1981-1989) ve Birleşik Krallık Başbakanı Margaret Thatcher'ın (1979-1990) yaptığı yeni bir dönem başlamıştır. Bu yeni düzenin temel öğretisi, dış ticareti korumacı politikaların etkilerinden arındırmak, ulusal paralar arasındaki konvertibiliteyi sağlamak, kamu iktisadi teşebbüslerini özelleştirmek ve devlet tekellerini kaldırmak olarak özetlenebilir (Kazgan, 2021: 87-93).

Keynesyen devrime karşı olarak geliştirilen bu yeni klasik ekonomi akımının temel dayanaklarından biri de rasyonel beklentiler yaklaşımıdır (Eğilmez, 2022a: 145). Bu yaklaşıma göre değişkenlerin ilerleyen dönemde nasıl olacağına dair düşünceler, beklentileri şekillendirmektedir. Bir başka deyişle, karar alıcılar beklentilere göre hareket ederek, değişkenleri önceden şekillendirmektedir.

Bu dönemin beraberinde getirdiği sonuçlardan biri de küreselleşme olgusu olmuştur. Dikkaya ve Özyakışır'a (2008: 180) göre küreselleşme dünya ekonomisinde 1980 sonrası meydana gelen gelişmeler sonucunda ortaya çıkmış, çok boyutlu bir kavram olarak tanımlanmaktadır. Kazgan (2021: 87), neoliberalleşme ile birlikte gelen serbestleşme rüzgârlarının fırtınaya dönüşerek Sovyetler Birliği'ni dağıttığını ve koşulsuz serbest piyasa ekonomisinin bu ülkelere kabul ettirildiğini ifade etmektedir. Eğilmez'e (2022a: 149) göre küreselleşme, Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla kapitalist sistem ve kültürün dünyaya yayılması ve bunların sonucunda sermaye hareketlerinin serbestleşerek getirinin en çok olduğu ülkelere gittiği bir süreç olarak görülmektedir. Erkan (2022: 73) da bilişim teknolojileri sonucu ortaya çıkan küreselleşmenin önemli sonuçlarından birinin sanayi üretiminin Avrupa ve Kuzey Amerika'dan Asya'ya doğru kayması olduğunu ifade etmektedir.

2.3. Washington Uzlaşısı

Meksika ve Brezilya gibi bazı Latin Amerika ülkelerinin 1980'li yıllarda gelirleri borçlarını ödeyemeyecek noktaya gelmiştir (Goldfajn, Martínez ve Valdés, 2021: 109). Gelişmekte olan bu ülkelerin dış borç problemine çözüm bulmak için 1989 yılında Uluslararası Ekonomi Enstitüsü tarafından düzenlenen bir konferansta ilk defa John Williamson'ın dile getirdiği bir dizi öneri Washington Uzlaşısı olarak adlandırılmıştır (Williamson, 2009: 7). Bu önlem paketi, 1950'lerden beri Latin Amerika ülkelerinde etkili olan kalkınma iktisadına dair eski fikirlerin terk edilmesini ve on temel önerinin benimsenmesini önermektedir. Bu öneriler özetle: mali disiplinin sağlanması, serbest ticaretin teşvik edilmesi, kamu harcamalarının gözden geçirilmesi, finansal serbestiyet, vergi reformu, rekabetçi döviz kuru, deregülasyon ve mülkiyet hakkının teminat altına alınması gibi bir dizi politika olarak karşımıza çıkmaktadır (Yıldırım, 2011a: 20). Neoliberalizm, iktisadi anlamda Washington Uzlaşısı ile aynı kavramdır (Yıldırım, 2011b: 151). Bir başka deyişle neoliberalizmin iktisadi doktrinleri Washington Uzlaşısı çerçevesinde belirlenmiştir.

Bu önlemler, bazı Latin Amerika devletleri tarafından belli oranlarda uygulanmış olmasına rağmen istenen başarının elde edilemediği söylenebilir. Ayrıca 1990'lı yıllarda

Meksika, Arjantin ve bazı Güneydoğu Asya ülkelerinde çıkan finansal krizler, Washington Uzlaşısı'na yönelik eleştirileri arttırmıştır. Öniş ve Şenses'e (2003: 27) göre 1990'lı yıllarda yaşanan olumsuz gelişmeler sebebiyle neoliberal ekonomi modelini takip eden ülkeler zayıf büyüme, kalıcı yoksulluk, artan eşitsizlik ve ağır maliyetleri olan ve diğer ülkelere bulaşan/yayılan krizlerle ilişkilendirilmeye başlanmış ve daha da ilginç bir şekilde ortalamanın üstünde bir büyüme performansı sergileyen ülkelerin neoliberal öğretiden belli oranda uzaklaşan ülkeler olduğu gözlemlenmiştir. Türkiye konusunda bu durumu irdeleyen Şahin (2021: 173) Washington Uzlaşısı kapsamında Türkiye'de yapılan özelleştirmelerin gelir dağılımı eşitsizliğini daha da arttırdığını ifade etmektedir. 2000'li yıllara gelindiğinde ise kapitalist sistemin en büyük krizlerinden biri olan Küresel Finansal Krizi, başta gelişmiş ülkeler olmak üzere birçok ülkeyi derinlemesine etkilemiş, bu durum da Washington Uzlaşısı'na yöneltilen eleştirilerin şiddetinin artmasına neden olmuştur.

Öte yandan, Çin'in 21. yüzyılın başında yakaladığı ekonomik başarı Joshua Cooper Ramo tarafından 2004 yılında Pekin Uzlaşısı kavramının ortaya atılmasına sebep olmuştur. Ramo, bu kavram hakkında yaptığı ilk yayında (2004) gelişmekte olan her ülke için Washington Uzlaşısı'nın uygun olmadığını, Brezilya ve Vietnam gibi ülkelerin Çin'in gösterdiği üstün başarıyı incelemek için bu ülkeye araştırmacılar gönderdiğini ifade etmektedir. Bu kapsamda özetle, son yıllarda Washington Uzlaşısı ve neoliberal düşünce popülerliğini kaybetmiş ve onların yerini Pekin Uzlaşısı'nın en önemli enstrümanı devletçi kalkınma almıştır (Eren ve Şimşek, 2022: 355). Bu bağlamda küresel finans karşısında Doğu Asya kalkınma modelini uygulayan ülkelerin daha başarılı oldukları ifade edilmektedir (Tunç Deveci, 2016: 147).

Pekin Uzlaşısı, yeni bir kavram olsa da ona dair eleştiriler de bulunmaktadır. Örneğin Kennedy (2010: 476), Çin'in gösterdiği bu başarının önemli olduğunu belirtmekle birlikte bu başarının Çin'e özgü bir başarı olduğunu ve Pekin Uzlaşısı kavramının, Washington Uzlaşısı kavramı gibi kapsayıcı ve geniş bir çerçeve sunmadığını ifade etmektedir. Bu eleştiriden bağımsız olarak Eren ve Şimşek (2022: 355) de neoliberal politikalar ile istenen büyüme sağlanmayınca Türkiye gibi gelişmekte olan bazı ülkelerin 2000'li yıllar sonrasında Washington Uzlaşısı'ndan uzaklaşarak Pekin Uzlaşısı'na yaklaştıklarını ifade etmektedirler.

2.4. Neoliberal Dönemde Dünyada Yaşanan Bazı Ekonomik Gelişmeler

Neoliberal dönemde dünyada birçok önemli siyasi-ekonomik gelişme olmuştur. II. Dünya Savaşı sonrası 1947 yılında imzalanan ve 1948'de yürürlüğe giren GATT Antlaşması

üzerine önemli toplantılar yapılmıştır. Bu toplantılardan sekizincisi olan ve 1986'dan 1993'e kadar süren Uruguay Turu sonucu önemli kararlar alınmıştır. Bu kararların en önemlisi, GATT'ın yerini artık uluslararası bir kuruluşun almasıdır. Nitekim Nisan 1994'te Marakeş Antlaşması imzalanmış ve bu doğrultuda 1 Ocak 1995'te Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kurulmuştur (Üzümcü, 2023).

DTÖ'nün kurulmasıyla ticaretin serbestleştirilmesi için birçok devlet tarafından imzalanan bir antlaşma yerine münhasıran kurulmuş uluslararası bir kurum teşekkül ettirilmiştir. Böylece uluslararası ticaretin gelişmesi için önemli bir fırsat yakalanmıştır. Bu noktada DTÖ'ün üç önemli görevi bulunduğu ifade edilebilir (Akıl, 2021: 383). Bu görevler: uluslararası ticaretin önündeki engelleri bertaraf etmek, korumacı ticaret politikalarını engellemek ve gümrük tarifelerine bir standart getirerek uluslararası ticaretin gelişmesini sağlamak olarak sıralanabilir. DTÖ'ye 2001'de Çin'in ve 2012'de Rusya'nın üye olması bu kurumun önemini bir kat daha arttırmıştır. 2023 yılı itibariyle sayıları 160'yı geçen DTÖ'ye üye ülkeler, dünya ticaretinin %98'ini yapmaktadırlar (WTO, 2023).

DTÖ'nün en önemli çalışmalarından biri, üye ülkeler arasında çıkan anlaşmazlıkların çözümünü sağlamaktır. Üye devletlerin başvuruları sonucunda başlatılan uyuşmazlık çözüm süreci sonunda, DTÖ karar vermekte ve verilen karara üye ülkelerin uyması beklenmektedir. Verilen karar tavsiye niteliğinde olsa da, bu karara uymayan ülkelerin tazminat ödemesi ve verilen imtiyazların askıya alınması gibi cezai hükümler uygulanabilmektedir (Akıl, 2021: 383). DTÖ'nün kurulmasıyla sonuçlanan Uruguay Turu'ndan sonra 2001'de Katar'da Doha Turu başlatılmıştır. Doha müzakere süreci sonuçlanmadan bitmiştir. Subramanian ve Mattoo'ya (2011) göre Çin'in küresel ticaretteki hegomanyası Doha Turu müzakere süreçlerini etkilemiştir.

2.5. Neoliberal Dönemde Yaşanan Ekonomik Krizler

Neoliberal dönemde birçok önemli ekonomik kriz yaşanmıştır. Bu ekonomik krizlerden bazılarında sadece ilgili ülkeler etkilenirken bazılarında birçok ülke domino etkisi yaşayarak etkilenmiştir. Bu krizler; 1980'lerde etkili olan Latin Amerika Borç Krizi, 1994'de başlayan Meksika Peso Krizi, 1997'de Tayland'da başlayan Güneydoğu Asya Finans Krizi, 1998 Rusya Finans Krizi, 2001 Arjantin Krizi, 2008-2009 Küresel Finans Krizi, 2010'da başlayan Avrupa Borç Krizi ve 2020'de yaşanan Covid-19 Salgını olarak sıralanabilir. Bu bölümde bahse krizler, nedenleri ve etkileri ile birlikte incelenmektedir.

2.5.1. Latin Amerika Borç Krizi

1980'lerde bazı Latin Amerika ülkeleri gelirleri ödemeleri gereken borçtan fazla olması sebebiyle borç kriziyle karşılaşmışlardır. 1982'de bireysel mevduat sahipleri mevduatlarını çekmek isteyince kriz şiddetlenmiş ve uluslararası bankalar bölgedeki açıklarını kapatmak istemiştir. Bu sebeple alacaklı bankalar ve borçlu hükümetler arasında ABD önderliğinde danışma kurulu kurulmuştur. Bu ortamda IMF, Meksika için bazı istikrar programları önermiştir. Yapılan bu girişimlerle krizin yayılması engellenmek istenmiş olsa da ilerleyen yıllarda beklenen sonuçlar alınamamıştır (Akalın ve Uçak, 2007: 258). 1989'da ABD Hazine Bakanı Nicholas Brady, bu probleme çözüm olarak borcu olan ülkelerin ABD garantili Brady tahvilleri olarak adlandırılan borçlanma senetleri çıkarmalarını önermiştir. Başta Meksika olmak üzere bazı Latin Amerika ülkeleri böylece uygun koşullarda borçlanmak üzere bu tahvilleri çıkarmaya başlamıştır.

Ocampo (2014), Büyük Buhran ile Latin Amerika Borç Krizi'nin yaşandığı dönemi kıyaslamış ve sonuç olarak her ne kadar şartlar daha kötü de olsa Latin Amerika ülkelerinin Büyük Buhran'da daha iyi bir yönetim sergilediklerini ifade etmektedir. Bu durumun gerekçesi olarak Borç Krizi esnasında ABD tarafından desteklenen kreditörlerin çıkarlarının ön planda tutulmasını göstermektedir. Bu sebeple bu borç krizinin, Latin Amerika ülkeleri için kayıp bir on yıla neden olduğu belirtilmektedir. Brady Planı'nın olması gereken tarihten oldukça geç bir süre sonra hayatı geçirildiği, bu sebeple Büyük Buhran sonrası dış borçların görüşüldüğü 1940'lar ve 1950'lere göre nispeten daha az yardım olduğu öne sürülmektedir.

2.5.2. Meksika Peso Krizi

Öniş ve Aysan'a (2000: 126) göre Meksika Peso Krizi 1988'de Devlet Başkanı Carlos Salinas'ın devlet başkanı seçilmesiyle başlamıştır. Bu tarihten sonra neo-liberal ekonomiye geçmek için yapısal ve kurumsal reformlar hazırlanmış, ülke ekonomisi uluslararası rekabete açılmış ve büyük ölçekli özelleştirmeler yapılmıştır. 1989'da çıkarılan Brady tahvilleri, Meksika'nın dış borç stoğunu azaltmış ve 1991-1993 döneminde Meksika başta olmak üzere Latin Amerika ülkelerine ciddi sıcak para girişleri olmuştur (Akalın ve Uçak, 2007: 258). Ayrıca Meksika'nın imzaladığı Kuzey Amerika Serbest Ticaret Antlaşması'nın (NAFTA) 1994 yılında yürürlüğe girmesiyle birlikte ülkeye ciddi miktarda uluslararası sermaye girişi olmuştur.

Bu olumlu gelişmelere rağmen aynı yıl ülkede genel seçimlerin olması ve muhalefet adayının öldürülmesi ile ülkede iç istikrarsızlık baş göstermeye başlamıştır. ABD doları karşısında sabit kur rejiminin de etkisiyle aşırı değerlenen Meksika pezosunda yapılması gereken devalüasyon, zamanında yapılmamış ve sonuçta sabit kur rejimi terk edilerek esnek kur rejimine geçilmiştir. Aynı yılın Aralık ayı sonunda Meksika pezosu dolar karşısında %50 oranında değer kaybedince finansal kriz çıkmış ve bazı bankalar batmıştır. Hacıhasanoğlu'na (2005: 121) göre Meksika her ne kadar sabit döviz kuru politikasını sağlıklı maliye politikalarıyla desteklese de ülke ekonomisi süreç içinde kırılgan hale gelmiş ve sonuçta ekonomik krizi ortaya çıkmıştır.

Akalın ve Uçak'a (2007: 259) göre bu krizden çıkarılacak derslerden bazıları sabit kura dayalı istikrar programlarının kısa vadede etkileri olumlu olarak görülse de zamanla aşırı değerlenen ulusal paralar cari açığa neden olabilmektedir. Ayrıca cari açıklar, spekülatif sermaye çıkışlarına karşı ülkeyi kırılgan hale getirmekte ve bu durum domino etkisiyle diğer ülkelere de yayılabilmektedir.

2.5.3. Güneydoğu Asya Finans Krizi

Asya Kaplanları olarak bilinen Endonezya, Filipinler, Güney Kore, Malezya ve Tayland 1987-1997 döneminde çok ciddi ekonomik başarılar elde etmişlerdir. Ancak Akalın ve Uçak'a (2007: 259) göre Tayland'ın yabancı yatırımcıyı ülkesine çekmek için yüksek faiz oranları uygulaması, dış borç stoğunu yükseltmiş ve ayrıca gelen sıcak paranın üretken sektörler yerine inşaat sektörüne aktarılması sebebiyle ülke ekonomisi kırılgan hale gelmiştir. Böylece ülkenin cari açığının GSYİH'ya oranının %8'e yaklaşması sebebiyle yabancı yatırımcıların ülkeden ayrılmaya başlaması ve kırılgan ekonomik yapı sebebiyle Tayland bahtının dolar karşısında devalüe olması kaçınılmaz hale gelmiştir. Ayrıca bu durumdan başta Güney Kore, Endonezya başta olmak üzere Malezya, Hong Kong, Laos ve Filipinler gibi Güneydoğu Asya ülkeleri de ekonomik açıdan olumsuz etkilenmiştir. Eğilmez'e (2022b: 215) göre bu durumun ortaya çıkmasında borç alanların kusurları, yatırımcıların hataları ve IMF ve reyting kuruluşlarının yetersizlikleri etkili olmuştur.

Akalın ve Uçak (2007: 261-262), Latin Amerika Borç Krizi, Güney Doğu Asya Finans Krizi ve Türkiye bankacılık krizlerini birlikte analiz ettiklerinde IMF tarafından gelişmekte olan ülkelere dayatılan para ve sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi mecburiyetinin ülke ekonomisini kırılgan hale getirerek spekülatif ataklar karşısında krizler yaşayabileceğini tespit etmişlerdir. Bir başka deyişle, ülke ekonomisi yeterince güçlü olmadan küresel finans

sistemine dahil olunca ülkenin kaderi portföy yatırımcılarının ani hamleleriyle birlikte bir anda olumsuz etkilenebilmektedir. Bu konu da benzer bir tespit yapan Dikkaya ve Özyakışır da (2008: 181), neoliberal politikalarının bir sonucu olan sermaye akışkanlığının Meksika, Türkiye ve Güneydoğu Asya'da yaşanan ekonomik krizlerde etkili olabildiğini ifade etmektedirler.

Öniş ve Aysan'a (2000: 119) göre de Meksika, Türkiye ve Güneydoğu Asya Finans krizlerinde her ne kadar şiddet ve boyutlarda farklılıklar olsa da neoliberal küreselleşmenin getirdiği bazı ortak noktalar bulunmaktadır. Bunlardan ilki, sermaye hareketlerinin (henüz yeterli bir denetim tesis edilmeden) erken bir dönemde serbestleştirilmesidir. İkinci ortak nokta ise bu krizlerin, klasik IMF anlayışının tersine finansal denge ve düşük enflasyonun olduğu bir dönemde gerçekleşmesidir. Bu sebeple küresel ölçekte bir denetim mekanizmasının kurulmasının oldukça gerekli olduğu ifade edilmektedir.

2.5.4. Rusya Finans Krizi

Rusya Finans Krizi, Güney Doğu Asya Finans Krizi'nden oldukça farklı sebepler dolayısıyla gerçekleşmiştir (Eğilmez, 2022b: 216). Rus rublesinin sürünen pariteler (crawling peg) denen bir kur rejimine tabi olması sebebiyle ruble, enflasyonu kontrol etmek için belirli bir band aralığında Amerikan dolarına sabitlenmiş ve Rus hükümeti 1997 yılı sonlarına kadar uyguladığı bu politikada başarılı olmuştur (Feridun, 2018: 113). Ancak bu olumlu gidişat bir noktada tıkanmıştır. Bu tıkanıklığın oluşmasında Eğilmez'e (2022b: 217) göre IMF'in kaynak yetersizliği sebebiyle Rusya'ya verdiği desteği askıya alması ve yatırımcıların bu karar sonrası ülkeden çıkışı etkili olmuştur. Ayrıca 1997 Güney Doğu Asya Finans Krizi'nden sonra ülkenin ihracatının başat ürünlerinden enerji ve metal gibi hammadde ürünleri fiyatlarının aniden düşmesi kişi başına düşen milli gelirin azalmasına, işsizliğin artmasına ve küresel yatırımcının finansal varlıklarını satarak likite yönelmesine neden olmuştur (Feridun, 2018: 113). Bu noktada ruble aşırı değerlenmiş, aşırı ithalat sebebiyle oluşan borç ödenememiş ve Rus hükümeti moratoryum ilan etmek zorunda kalmıştır. Böylece ruble aşırı değer kaybederek devalüe olmuştur.

Zinkovskaya'ya (2008: 68) göre, Rusya finansal krizini tek bir sebeple açıklamak mümkün değildir. En önemli faktör, dış sermaye hareketleri ve likidite problemidir. Ayrıca finans sektörünün yeterince güçlü olmaması, diğer finansal problemler ve rublenin aşırı değerlenmesi diğer nedenler olarak ifade edilmektedir. Hale (1999)' de, Rusya Finans Krizi'nin Güney Doğu Asya Finans Krizi sonucu oluşmadığını ve bu durumun kamu borcunu

ödemede yaşanan sıkıntılar ve bankacılık krizi sonucu nominal döviz kurunda büyük bir değişim olmasına bağlı olduğunu ifade etmektedir.

2.5.5. Arjantin Krizi

Arjantin, döviz kuru rejimi olarak 1991'de Para Kurulu sistemine geçmiş, Arjantin pesosu belirli bir oran üzerinden Amerikan dolarına sabitlenmiştir. Arjantin'in döviz kuru rejimi olarak para politikası kurulunu seçmesindeki temel amaç, enflasyonla mücadele etmek olarak değerlendirilmektedir (Bustelo, 2004: 4). İlk yıllarda oldukça başarılı olan bu politika değişikliği, farklı olayların etkisiyle zamanla yönetilemez hal almıştır. Yaklaşık on yıllık süre sonunda Para Kurulu politikası uygulamasına son verilmiş ve 2002'de Arjantin pesosu, ABD doları karşısında ciddi bir devalüasyon yaşamıştır. Nocetti'ye (2006: 400) göre 1990'lı yıllarda yaşanan birçok kriz, yatırımcının ülkeye olan güvenindeki ani azalmalar sonucu ortaya çıkmasına rağmen Arjantin Krizi, kötü iç politikalar ve çeşitli dış faktörler sebebiyle ekonominin zamanla kötüye gitmesi sonucu ortaya çıkmıştır. Bu kapsamda Arjantin Krizi üç aşamada gerçeklemiştir. İlk aşamada zayıf parasal politikalar, devalüasyon ve kamu borcunun geri ödenmemesi konusunda spekülasyonlara neden olmuştur. İkinci aşamada ülke risk primindeki artış ve devalüasyon beklentisi, özel bankaları etkilemiş ve devletin küresel finans pazarlarla ilişkisini keserek artan borcun revize edilme ihtimalini ortadan kaldırmıştır. Son aşamada ise finansal açıkların kapatılması konusundaki başarısız girişimler ve yabancı yatırımcının ülkeyi terk edeceği korkusu, daha fazla spekülasyona neden olmuş ve ilk çıkan spekülasyonları doğrulayıcı nitelikte kısır bir döngü oluşturmuştur. Hacıhasanoğlu'na (2005: 121) göre Para Kurulu uygulamasının aşırı katı yapısı Arjantin ekonomisinde kırılganlıklara neden olmuş ve mali dengesizlik, yüksek borç ve dışsal şoklar sebebiyle uzun süre sürdürülememiştir.

Sonuç itibariyla finansal krizlerin Arjantin gibi gelişmekte olan ülkeler için oldukça maliyetli olduğu görülmektedir. Zira kriz nedeniyle ekonomik aktivitede büyük düşüş yaşanmakta ve ülke vatandaşlarının refah düzeyleri gerilemektedir (Sandleris ve Wright, 2011). Güney Doğu Asya Finans Krizi ve Arjantin Krizi'ni karşılaştıran Bustelo (2004: 24), tamamen dalgalı kur sistemi ile tamamen katı bir kur sistemini benimseyen gelişmekte olan ülkeler için bu sistemlerin bazı dezavantajları olduğunu belirtmektedir. Bu dezavantajlar, ülkeye sıcak sermaye girişleri ve sonrasında yerel paranın aşırı değerlenmesi ve yurt içi kredilerin artışı ve gelen sıcak sermayenin borç artışına neden olması ve spekülatif sermaye hareketlerine karşı kırılgan bir ekonomi olarak sıralanabilmektedir.

2.5.6. Küresel Finans Krizi

Küresel finans krizi, aslında yerel kriz olarak doğmasına rağmen kısa süre içinde birçok ülkeyi etkileyen bir kriz olmuştur. ABD'de konut finansman kredileri genellikle kredibilitesi yüksek müşterilere verilmektedir. Ancak 2008 krizi öncesi kredibilitesi düşük müşterilere de konut kredisi verilmiş ve Federal Reserve (ABD Parasal Otoritesi) faizleri yükseltmeye başlayınca durum içinden çıkılmaz bir hal almıştır (Eğilmez, 2022b: 221-222). Değişken faiz oranlı kredi kullanan müşteriler, faizler yükselmeye başlayınca kendilerini büyük bir krizin içinde bulmuşlardır. Öte yandan bankalar, verilen kredileri türev piyasalar aracılığıyla güvence altına aldıklarını düşünmüşler ve müşteri seçiminde gereken özeni göstermemişlerdir. Aslında kapitalizmin üçüncü büyük krizi olarak görülebilecek bu kriz, 2006 yılında ciddi sorunlar yaşayan Fannie Mae ve Freddie Mac isimli iki konut kredisi (mortage) kuruluşunun devlet tarafından yardım edilerek kurtarılması aşamasında emarelerini göstermiştir (Eğilmez, 2022c: 51).

Derinlemesine analiz edildiğinde bu krizin doğrudan ve dolaylı nedenleri olduğu söylenebilir. Tunç Deveci'ye (2016: 145) göre krizin başladığı 2000'li yıllarda ABD finansal piyasaları tamamen kuralsızlaştırılmış ve bu durum spekülatif kazançları arttırıcı yeni finansal araçlar oluşmasına sebep olmuştur. Murphy'e (2008: 61) göre krizin arka planında fiyat ve değer arasındaki bu çok büyük sapmanın varlığında sübjektif sapmaları ve insan faktörünü göz ardı eden saf matematiksel modellere güvenen finans uzmanlarının yaklaşımları bulunmaktadır ve onlara daha iyi bir eğitim verilmesi gerekmektedir. Merrouche ve Nier (2010: 29) de, krizin sebepleri arasında kontrolsüz sermaye hareketlerini, gevşek para politikasını, düzenleyici ve denetleyici kurumların görevlerini yapmalarındaki aksaklıkları belirtmektedir.

Eğilmez (2022b: 222-223), küresel finans krizinin nedeni olarak emlak piyasasında fiyatlarının aşırı yükseldiği bir ortamda kredilere bağlı olarak yapılan türev işlemlere işaret etmektedir. Zira krediyi veren banka kredinin ödenmeme riskini başka kuruluşlara devretmektedir. Birbirine bağlı bu yapıda büyük yatırım bankalarından biri Lehman Brothers'tır. Ancak dalgalar halinde gelen bu krizde bu bankaya, "ahlaki tehlike"den kaçınmak için gereken yardım yapılmayınca 158 yıllık geçmişi bulunan bu bankanın iflası kaçınılmaz hale gelmiştir. Bu şekilde başlayan bu süreçte birçok şirket ve ülke finansal krizden olumsuz etkilenmiştir.

ABD konut piyasasında başlayan bu kriz, küresel bir kimlik kazanarak birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeyi derinden etkilemiş ve bu ülkelerde büyümenin yavaşlamasına ve enflasyonun artmasına neden olmuştur. İlk aşamada ABD ile ileri düzeyde finansal ilişkisi olan ülkeler etkilenmiş, sonrasında ise dış ticaret üzerinden diğer ülkelere yayılmıştır (Tunç Deveci, 2016: 145). Özdemir, Çelik ve Karan da (2022: 529), bu krizin tüm ülkeleri etkilediğini ve bahse konu ülkelerin yatırım kararlarını değiştirdiğini ve çeşitlendirdiğini ifade etmektedirler. Ayrıca güçlü ekonomik altyapıları sebebiyle gelişmiş ülkelerin, gelişmekte olan ülkelere kıyasla bu krizden daha az hasar alarak çıktıklarını belirtmektedirler. Buna karşın Singh (2011: 15-16) birçok gelişmekte olan ülkenin krizden daha az etkilendiğini, Çin, Hindistan ve Brezilya gibi ülkelerin yüksek büyüme oranları yakalamaya devam ettiklerini ve bu krizden ABD, İngiltere ve Euro bölgesi ülkelerinin etkilendikleri kadar çok olumsuz etkilenmediklerini ifade etmektedir.

Konuyu Türkiye özelinde ele alan Eğilmez'e (2022c: 51) göre Türkiye ve gelişmekte olan diğer ülkeler, küresel finans sistemine tam olarak entegre olmamaları sebebiyle küresel krizden gelişmiş ülkeler kadar olumsuz etkilenmemişlerdir. Sungur Çakmak ve Sarıdoğan (2010: 44) ise imalat sanayinde sektörel bazda farklılıklar olmasına rağmen Türkiye örneğinde dış finansmana, ihracat yapmaya ve yüksek gelir esnekliğine bağlı sektörlerin üretim, istihdam ve kazanç konusunda kriz sırasında kayba uğradıklarını ifade etmişlerdir.

Gelişmiş ülkelerden gelen finansal sermaye girişlerinin azalması, ithalat talebinin düşmesi, krize giren gelişmiş ülkelerde çalışan göçmenlerin gelirlerinin düşmesi ve kalkınma yardımlarının azalması gibi sebepler dolayısıyla da bazı gelişmekte olan ülkeler bu durumdan olumsuz etkilenmiştir (Tunç Deveci, 2016: 146).

Krizin bu tarz maddi zararları yanı sıra hâkim paradigmalara verdiği zararlar da bulunmaktadır. Bu krizle birlikte yeni klasik okul, rasyonel beklentiler teorisi ve hatta parasalcı (monetarist) okul derinden etkilenmiş ve Keynesyen yaklaşımlar yeniden popüler olmaya başlamıştır (Eğilmez, 2022a: 146). Ayrıca yaşanan krizden başta ABD olmak üzere birçok gelişmiş ülke, piyasa dinamikleri yerine devlet desteği ile çıkma yoluna gitmiştir (Tunç Deveci, 2016: 145). Erdoğdu (2009: 36) da Keynezyen iktisat anlayışının neo-liberal iktisat anlayışından farklı olarak kriz durumlarında devletin krizlere müdahale etmek için kullandıkları silahları olduğunu öne sürmektedir. Bu durum, neoliberal döneme ait iktisat politikası uygulamalarını tartışmaya açmıştır. Ayrıca piyasa mekanizmasının karşılaştığı her problemin üstesinden tek başına gelemeyeceğini ve hatta problemin oluşma sebebinin bizzat piyasa ekonomisinin bazı dinamikleri olduğu daha fazla vurgulanmaya başlamıştır.

2.5.7. Avrupa Borç Krizi

Avrupa Borç Krizi, 2009 yılı sonlarına doğru Yunanistan, Portekiz, İspanya, İtalya dâhil birkaç üye ülkenin borçlarını ödeyememesi sonucu ortaya çıkmıştır. Ancak bilindiği üzere AB üye ülkelerinin Maastricht kriterleri kapsamında kamu borcunun GSYİH'in %60'ını geçmemesi ve ayrıca bütçe açığının GSYİH'ye oranının %3'ü geçmemesi gerekir (Aydın, Kaya ve Sezer, 2017: 385). Bazı AB üye ülkeleri, bu şartı üyeliğe geçiş aşamasında yerine getirmemelerine rağmen taahhütte bulunarak birliğe üye olmuşlardır (Çakaş, 2019: 77). Ancak bu durum küresel finans krizi sonrası daha kötü bir hal alarak içinden çıkılamaz bir durum olmuştur. Dolayısıyla Avrupa Borç Krizi için hem üye devletlerin bütçe açığı ve borçlanmalarındaki artışın hem de finansal sektörün yeterince denetlenmemesi ile ortaya çıkan banka krizlerinin bir bileşkesi olmuştur (Ulusoy ve Ela, 2014: 114).

Tablo 2.1'de IMF (2023) verilerine göre 2007-2015 yılları arasında bahse konu ülkelerin kamu borçlarının GSYİH'ye oranı görülmektedir.

Tablo 2.1 Bazı AB Üye ülkelerinin kamu borç yükünün GYSİH'ye oranı (2007-2015)

Ülke	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
İspanya	36,3	40,1	53,9	61,1	68,4	79,0	84,0	87,4	89,3
İrlanda	24,8	44,2	65,1	92,4	104,9	113,1	117,7	117,4	114,7
İtalya	103,0	105,8	116,0	118,6	120,1	123,3	123,8	123,3	122,2
Portekiz	68,2	71,5	83,0	93,4	106,7	112,3	115,3	114,3	112,7
Yunanistan	105,4	110,7	127,1	142,7	163,3	161,2	165,3	158,7	151,2

Kaynak: IMF (2023)

Tablo 2.1'de görüleceği üzere İrlanda, İtalya, Portekiz ve Yunanistan'ın kamu borç yüklerinin GSYİH'ya oranı 2007 yılından 2013 yılına kadar artarak devam etmiştir. İspanya'nın kamu borç yükü %100'ün altında kalmasına rağmen artarak devam etmiştir. İrlanda ve Portekiz'in 2011 yılı itibariyle GSYİH'in kamu borcunu karşılayamadığı görülmektedir. İtalya ve Yunanistan için bu problem 2007 yılından itibaren kötüleşerek devam etmiştir. İspanya hariç olmak üzere diğer dört üye ülke için borç yükü 2013 yılına kadar artarak devam etmiştir. Ancak krizin başlangıcından itibaren aradan geçen yaklaşık on yıllık döneme rağmen AB'nin kendi planladığı takvimdeki hedefe ulaşılamamıştır (Güngör, 2017: 271). Ayrıca Maastricht kriterleri kapsamındaki %60'lık hedefe de ilk on yıllık dönemde ulaşılamadığı görülmektedir.

AB borç krizinin nedenleri incelendiğinde Küresel Finans Krizi öncesi AB ülkelerinin sermayeye ulaşımının kolaylaştığı, ancak bu sermaye bolluğunun doğru kullanılmadığı

söylenebilir. Bu ülkelerde risk primi yüksek tüketicilere borç verilmiş, Küresel Finans Krizi'nin ortaya çıkması sonucu bu devletler borç kriziyle karşı karşıya kalmıştır (Eser ve Ela, 2015: 228). Bu kriz özelinde Yunanistan, İrlanda, Portekiz, İtalya ve İspanya'yı inceleyen Erarslan ve Timurtaş (2015: 48), bu ülkelerin krizden etkilenmelerinin nedeninin ulusal ekonomilerindeki yapısal problemler olduğunu, kriz öncesinde kamu açıklarının ve kamu borç stoğunun yüksek seviyelere ulaştığını ve bu dönemde Maastricht kriterlerini karşılamadıklarını belirtmektedir. Bununla birlikte söz konusu ülkelerin Euro bölgesinde bulunması sebebiyle kriz karşısında devalüasyona gidememeleri krizi derinleştirmiştir. Cengiz'e (2018: 2018) göre, bu krizin en büyük etkilerinden biri de euro/dolar paritesinde gerçekleşmiştir. 2008 yılının ilk yarısında euro/dolar paritesi tarihi olarak en yüksek nokta olan 1,50'ye çıktıktan sonra inişli ve çıkışlı bir dönem izlemiş ve 2023 yılı başında 1,06 düzeyine inmiştir. Dolayısıyla aradan geçen yaklaşık 15 yıllık zamana rağmen Euro'nun hâlâ eski gücüne kavuşamadığı söylenebilir.

Ulusoy ve Ela'ya (2014: 114) göre Avrupa Borç Krizi'nden Türkiye için çıkarılması gereken bazı dersler vardır. Bunlar: küreselleşme sebebiyle diğer ülkelerde çıkabilecek krizlerin Türkiye'yi de etkileyebileceğini unutmamak, mali yapıyı güçlü tutarak borç yükünü azaltmak ve finans sektörü denetimlerini arttırmak olarak belirtilebilir. Ayrıca iç talebe bağlı büyüme stratejisinden vazgeçmek, ihracat ortaklarını çeşitlendirmek, bankacılık sektöründeki takipteki alacaklarının durumunu yakından takip etmek önemli önlemler olarak sıralanmaktadır.

2.5.8. Covid-19 Salgını ve Ekonomik Etkileri

2019 yılının son aylarında Çin'de başlayan ve 2020 yılı ilk ayları itibariyle diğer ülkelere sıçrayan Covid-19 salgını, birçok ülkenin hem sağlık sistemini hem de ekonomik faaliyetlerini olumsuz etkilemiştir. Örneğin, Adıgüzel'e (2022: 41) göre Covid-19 salgını sonrası imzalanan ticaret anlaşmalarının birçoğunda aşı ve sağlık ürünleri ile tarım ürünleri için ayrı maddeler konulmuştur. Ayrıca 2008 Küresel Finans Krizi, küresel sistemi derinden etkilemiş ve sonrasında yaşanan Covid-19 salgını bu krizi daha fazla derinleştirmiştir (Eren ve Şimşek, 2022: 355). Küresel Finans Krizi ve Covid-19 salgınının borsadaki şirketleri nasıl etkilediği noktasında karşılaştırmalı bir çalışma yapan Shehzad, Xiaoxing ve Kazouz'a (2020: 5) göre ABD, Almanya ve İtalya borsaları Covid-19 salgınından Küresel Finans Krizi'ne kıyasla daha fazla olumsuz etkilenmiştir.

Kılıç'a (2021: 609) göre de bu salgın, neoliberal politikaların terk edilmesi adına bir kırılma noktası olabilir. Araştırmacı bu görüşünü temellendirmek için 4 farklı argüman sunmaktadır. İlk olarak Kondratieff'in Uzun Dalgalar teorisine göre salgın, dış bir faktör olarak geçişler için bir köprü görevi ifa edebilir. İkinci olarak 1970'lerde etkisi hissedilmeye başlayan neoliberal politikalar, 2008 Küresel Finans Krizi'nde çok ciddi eleştiriler almış ve gerileme sürecine girmiştir. Üçüncü olarak salgın ideolojik dönüşüme neden olan/olacak bir ekonomik krize neden olacaktır. Son olarak işçi, işveren ve devlet arasındaki endüstriyel ilişkiler salgın sonrası dönemin şekillenmesinde etkili olacaktır.

Bu süreçte gelişmekte olan ülkelerin ihracat ve ithalat rakamları olumsuz etkilenmiştir. Pelit ve Irmak (2022: 93), bu dönemde ihracatta yaşanan düşüşü küresel talep azalmasına, ithalatta yaşanan azalmayı ise dış borç, pandemi ve döviz kurundaki gelişmelere bağlamaktadır. Kete ve Karasaraç'ın (2022: 390) Türkiye ve AB üye ülkeleri özelinde 2020 yılını baz alarak yaptıkları çalışmada bu salgından ekonomik olarak en az olumsuz etkilenen ülke Slovenya olurken en fazla olumsuz etkilenen ülke Türkiye'dir. Ancak Türkmen ve Erturgut (2022: 1838) tarafından yapılan çalışmaya göre Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ilk beş ülkeye yapılan ihracatta salgının ortaya çıkmasından sonra düşüş yaşanmasına rağmen bu ülkelere olan ihracat kısa süre sonra eski seviyesine dönmuştur.

Türkiye özelinde Covid-19 salgınının etkilerini inceleyen Kısa ve Kartalcı'ya (2022: 173) göre salgın döneminde yapılan kamu sağlık harcamaları ve ekonomik istikrar kalkanı paketinin neden olduğu genişleyici para ve maliye politikasına bağlı olarak artan enflasyon, Türkiye ekonomisini olumsuz etkilemiş ve bu durum bütçe açığının artmasına neden olmuştur. Eren ve Şimşek'e (2022: 356) göre bu duruma çözüm olarak yapılması gereken hamle, devletin yeniden görev başına gelmesi ve devlete ait yeni şirketlerin kurulmasıdır.

2.5.9. Neoliberal Dönem Ekonomik Krizlerinin Ortak ve Farklı Yönleri

1980 sonrası dönemde yaşanan finansal krizlerin nedenleri incelendiğinde ortak nedenler ve farklılaşan faktörler olduğu görülmektedir. Bu noktada akademik literatür incelendiğinde iki husus ön plana çıkmaktadır. Bunlardan ilki bu krizlerin birbirini tetikleyip tetiklemediği, ikincisi ise bu krizlerin ortaya çıkış nedenlerinin neoliberal doktrinin teşvik ettiği prensipler olup olmadığıdır.

İlk olarak bu krizlerin birbirini tetikleyip tetiklemediği hususundaki tartışmalar ile başlamak faydalı olacaktır. Meksika Peso Krizi, Rusya Finans Krizi, Arjantin Krizi ve

Türkiye Ekonomik Krizi'ni birlikte inceleyen Boschi (2004: 18), bu krizler arasında birbirini tetikleyen bir durum olmadığını tespit etmiştir.

İkinci olarak Meksika Peso Krizi'ni, Arjantin Krizi'ni ve Türkiye Ekonomik Krizi'ni birlikte inceleyen Hacıhasanoğlu'na (2005: 120-121) göre bu krizlerin çıkış aşamalarında benzerlikler bulunmaktadır. İlk aşamadaki sabit döviz kuru uygulaması sonrası reel döviz kurunda bir değerlenme yaşanmıştır. Ardından cari işlemler açığı oluşmuş, borç yükü artmış ve mali dengesizlikler meydana gelmiştir. Son süreçte ise sermaye hareketlerinin kontrol altında olmaması sebebiyle finansal sistem kırılgan hale gelerek, ülke ekonomisi iç ve dış şoklara maruz kalmıştır. Araştırmacıya göre her üç krizin ortak noktası, sermaye hareketlerinin serbestleştiği ortamda sabit kur veya benzeri (para kurulu gibi) döviz kuru rejimleri uygulayan ekonomilerinin şoklara karşı kırılgan hale gelmesidir.

Neoliberal dönemde gelişmekte olan ülkelerde yaşanan bu krizlerin tekrar etmemesi için Hacıhasanoğlu'na (2005: 125) göre bazı koşulların sağlanması gerekmektedir. Bu koşullar: güvenilir maliye politikası ile uyumlu para ve döviz kuru politikası izlenmesi, iyi denetlenen bir finansal sistem, sektörel bazda güçlü bilançolar ve ülke bazında güçlü bir kurumsal alt yapı olarak ifade edilmektedir.

2.6. Neoliberal Ekonominin Geleceği

Neoliberal dönem, 1970'lerin sonunda başlamasına rağmen çok uzun süre geçmeden eleştiriler almaya başlamıştır. İlk olarak Paris'te bulunan Ecole Normale Superiere Üniversitesi'nden bir grup ekonomi öğrencisi 2000 yılında neoklasik ekonominin kabullerine ve neoliberal ekonomi politikalarına karşı çıkan bir bildiri yayınlamıştır (Eğilmez, 2022a: 158). Ayrıca neoliberal ekonomi politikaları birçok ülke tarafından uygulanırken Lehman Brothers'ın iflası ile Eylül 2008'de başlayan Küresel Finansal Krizi ile birlikte bu politikalar ciddi şekilde sorgulanmaya başlamıştır.

Küresel Finansal Krizi'nin çıkış noktası, ABD'de düşük gelirli vatandaşlara verilen konut (subprime mortgage) kredilerinde gerekli finansal denetimin yapılmaması sonucu ortaya çıkan düşük oranlı kredi geri ödemeleri olarak görülmektedir (Şahin, 2020: 264). Bu durumun oluşmasında Elmas Arslan'a (2019: 151) göre Washington Uzlaşısı ile birlikte tüm dünyada yaşanan likidite bolluğunun en üst seviyeye ulaşması, kısa vadeli sermaye hareketleri ile bazı gelişmekte olan ülkelerin borçlanma yoluna giderek ihracatlarından çok daha fazla ithalat yapmaları da etkili olmuştur. Böylece birçok ülke kısa vadeli sermaye hareketleri bolluğu sebebiyle yapısal dönüşümleri gerçekleştirmemiş ve ABD'de meydana gelen

subuprime mortage krizi bir domino etkisi yaparak neoliberal politikalar izleyen birçok ülkeyi etkilemiştir. Bu kriz kapitalizmin 21. yüzyılda yaşadığı ilk büyük kriz olarak görülmekte aynı zamanda etkileri sebebiyle dünya tarihinin de en derin ekonomik krizi olarak karşımıza çıkmaktadır (Dikkaya ve Üzümcü, 2017: 315).

Yıldırım'a (2011b: 151) göre, neoliberalizmin en çok eleştiri aldığı konulardan biri finansal serbestleşmedir. Örneğin Türkiye ve Latin Amerika ülkeleri gibi birçok ülkenin finansal serbestleşme sebebiyle oluşan sıcak para hareketleri sebebiyle krize girdiği söylenebilir. Araştırmacıya göre finansal serbestleşmenin başka olumsuz sonuçları da bulunmaktadır. Bunlar serbest dış ticaret ortamında artan ödemeler dengesi krizleri, artan yoksulluk ve kurumların ihmal edilmesi olarak sıralanabilir.

Neoliberal dönemin son on yıllık sürecinde Küresel Finansal Krizi'ne ek olarak ABD ve Çin arasında ticaret savaşları da yaşanmıştır. Özellikle, 2017-2020 yılları arasında ABD başkanı olarak görev yapan Donald Trump döneminde bu konuda ciddi adımlar atılmıştır. Çin ile yaşanan gerilime ek olarak ABD, Kanada ve Meksika arasındaki Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi Antlaşması (NAFTA) da revize edilmiştir. ABD ve AB arasında yürütülen Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı görüşmeleri Trump döneminde durdurulmuştur. Bu yeni dönem yeni korumacılık dönemi olarak isimlendirilmekte ve küresel dış ticaret üzerinde olumsuz etkileri olduğu değerlendirilmektedir (Şanlı, 2021). Bu bilgiler ışığında Trump döneminde neoliberal politikaların terk edilmesi konusunda ciddi adımların atıldığı söylenebilir.

Son olarak 2020 yılı ilk çeyreğinden itibaren tüm dünyayı etkileyen Covid-19 salgını, başta sağlık olmak üzere birçok konuda etkili olmuştur. Bu kapsamda Elmas Arslan'a (2020) göre Küresel Finans Krizi ve Covid-19 salgını, neoliberal iktisat politikalarının varsayımlarını tartışmaya açmıştır. Etkileri azalmakla birlikte Covid-19 salgını, birçok ülkenin iktisat politikalarının şekillenmesinde etkili olmuştur.

Nobel ödüllü iktisatçı Stiglitz (2019), Fukuyama'nın SSCB'nin dağılması ve soğuk savaşın bitişiyle birlikte liberal demokrasi ve piyasa ekonomileri önündeki engellerin kalktığını düşünerek "tarihin sonu" argümanını sunduğunu, ancak bu durumun neoliberal politikaların geçerliliğini yitirmesi sebebiyle artık geçerli olmadığını ifade etmektedir. Stiglitz (2019), bu sebeple Fukuyama'ya atıfta bulunarak içinden geçtiğimiz dönemi "tarihin yeniden doğuşu" olarak nitelendirmektedir.

Öte yandan paradigma değişikliği yaşanması durumunda bir sonraki paradigmanın ne olacağı konusunda net görüşler bulunmamaktadır. Örneğin siyaset bilimci Brand (2016: 574), neoliberal dönem sonrası şekillenecek post-neoliberalizmin nasıl bir formatta olacağı konusunda net bir fikir belirtmenin mümkün olmadığını ifade etmektedir. Kjaer (2020), neoliberal dönemin çöküşünün Covid-19 salgını ile birlikte hızlandığını ancak yeni düzenin nasıl şekilleneceği konusunda belirsizlikler olduğunu ifade etmektedir.

Dünya ekonomisinin son yarım asırlık dönemi değerlendirildiğinde bahsedilen gelişmeler çerçevesinde neoliberal politikalar bağlamında iktisadi açıdan bazı ülkeler kazanırken bazı ülkelerin kaybettiği ifade edilebilir. Örneğin Daldal-Necef'e (2009: 92) göre neoliberal politikaların en çok kazananı Çin olmuştur. Çin'in bu başarıyı elde etmesinde DTÖ'ye üye olması yanı sıra yerli üreticisini koruyan politikalar gütmesi de etkili olmuştur. Bir başka deyişle Çin, küreselleşme konusunda gerekli adımları doğru zamanda atarak hem ülkesindeki yerli üreticiyi korumuş, hem de uluslararası rekabette birçok ülkenin önünde kendine yer bulabilmiştir. Erkan (2022) Çin'in bu süreçte kendine özgü bir kapitalist sistem oluşturarak yenilendiğini ifade etmektedir. Öte yandan bu dönemde daha da fakirleşerek dünya ekonomisinde önceki yıllardaki sıralamasını koruyamayan ülkeler de olmuştur.

2.7. Türkiye'de Neoliberal Dönem ve Bu Dönemde Yaşanan Ekonomik Gelişmeler

Neoliberal dönemle birlikte birçok ülkede olduğu gibi Türkiye ekonomisinde de köklü değişiklikler yaşanmaya başlamıştır. Türkiye için dönüm noktası 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları'nın açıklanması olmuştur. O tarihten günümüze kadar geçen yaklaşık yarım asırlık sürede Türkiye ekonomisinde inişli çıkışlı çok önemli ekonomik gelişmeler yaşanmıştır. Bu sebeple yarım asırlık bu dönemi incelerken alt dönemler halinde incelemek daha doğru sonuçlar verecektir. Buna göre öncelikle Turgut Özal tarafından açıklanan 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları incelenecek, sonrasında 1980'li yıllar, 1990'lı yıllar ve 2000'li yıllarda Türkiye'de yaşanan ekonomik gelişmeler üç alt bölüm halinde ayrı ayrı incelenecektir.

2.7.1. 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları

Ayarlanabilir sabit kur sisteminin Smihtsonian Antlaşması ile terk edilmesi ile aynı dönemde 1973'te ortaya çıkan Petrol Krizi ile birlikte Bretton Woods Sistemi'nin sona erdiği söylenebilir. Bu sebeple başta gelişmiş ülkeler olmak üzere birçok ülke ekonomisi için yeni bir ekonomik sistem kurulması gerekliliği ortaya çıkmıştır. Kurulacak yeni düzen, ABD Başkanı Reagan ve İngiltere Başbakanı Margaret Thatcher tarafından Reaganomics ve

Thatcherism olarak formülize edilmiştir. Dünyada yaşanan bu önemli siyasi ve ekonomik gelişmeler öncesi ve sonrası itibarıyla Türkiye'nin durumunu değerlendirmek faydalı olacaktır. Cumhuriyet'in kuruluşundan bugüne kadar geçen bir asırlık sürede Türkiye de dönemlere göre farklılaşan ekonomi politikaları izlenmiştir. Genel hatlarıyla değerlendirildiğinde Türkiye, serbest ticarete dayalı bir ekonomi modeliyle çıktığı yolda, 1930'lu yıllarda devletçilik temelli karma ekonomik bir model, 1950'li yıllarda ise özel kesime ağırlık veren karma ekonomik bir model uygulamıştır (Eğilmez, 2022c: 43-45). 1960'lı yıllarda uygulamaya konulan planlı kalkınmadan olumlu sonuçlar alınmasına rağmen 1970'li yıllarda ülkede yaşanan iç siyasi karışıklıklar ve tüm dünyada etkili olan petrol krizi ortamında ithal ikameci politikalarla sanayileşme ve ekonomik kalkınma gerçekleştirilmek istenmiştir (Memiş, 2020: 282). Ancak sanayileşme için gerekli ithal girdi ihtiyacı dövize talebi arttırmış ve ayrıca petrol fiyatlarının yükselmesiyle birlikte 1976-1980 yılları arasında ödemeler dengesinde sorunlar oluşmuştur (Bahar, 2005: 86). Ayrıca ödemeler dengesi ve diğer ekonomik sorunların oluşmasında haşhaş ekiminin durdurulması ve Kıbrıs Barış Harekâtı sebebiyle Türkiye'ye uygulanan ABD ambargosunun da belirli oranda etkili olduğu ifade edilebilir. Dolayısıyla Yıldırım'a (2006) göre ithal ikameci sanayileşme sistemi 1979-1980 yılları arasında tıkanmış ve ithal girdiler için gerekli döviz bulunamadığı için ülkede üretim yapılamaz hale gelmiştir. Şahin (2020: 166)'e göre de, 1970'lerin ikinci yarısındaki bu ekonomik krizin en önemli belirtisi, dış ödeme güçlükleri ve döviz dar boğazı olmuştur.

Böylesi olumsuz bir ekonomik ortamda 1979 yılı sonunda Adalet Partisi Genel Başkanı Süleyman Demirel'in başbakanlığında kurulan azınlık hükümetinde DPT Müsteşarı olarak atanan Turgut Özal, ekonomiye dair bir dizi önlemler içeren bir paketin hazırlanmasında önemli rol oynamıştır (Yenal, 2001). Çalışmalar sonucunda Turgut Özal'ın hazırladığı 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları yürürlüğe koyulmuştur. Öniş'e (2004: 28) göre 24 Ocak İstikrar Kararları'nın hayata geçirilerek Türkiye ekonomisinin neo-liberal dönüşüme tabi tutulması sürecinde Turgut Özal'ın yaptığı liderlik çok önemlidir. 24 Ocak İstikrar Kararları çerçevesince TL devalüe edilmiş ve 1 ABD Doları 35 TL iken 75 TL'ye yükseltilmiştir.

Daha önceki istikrar programlarında sanayileşme stratejisi, dış ticaret politikası ve devletin ekonomideki rolü gibi başat konularda değişiklik öngörülmezken 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları bu anlamda diğer istikrar programlarından oldukça farklı bir stratejiyi esas almıştır (Şahin, 2020: 178). Bu bağlamda ithal ikameci sanayileşme politikası terk edilerek yerine ihracata dayalı sanayileşme politikası benimsenmiştir (Kocatürk, 2009). Bir başka deyişle 1980 öncesi ithal ikameci sanayileşme politikası doğrultusundaki dışa kapalı ve yoğun

kalkınma planlarına dayalı ekonomi anlayışı 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları ile terk edilmiştir (Dikkaya ve Özyakışır, 2018b: 182). Bu strateji değişikliğin gerçekleşmesinde Elmas Arslan'a (2019: 155) göre iki önemli gelişme etkili olmuştur. Bu gelişmelerden ilki 10 Ocak 1948'te yürürlüğe giren GATT'ın uluslararası ticaretin serbestleşmesi konusunda ülkeler üzerinde oluşturduğu baskıdır. İkinci gelişme ise 12 Eylül 1963'de imzalanan Ankara Anlaşması ile Türkiye ile Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) arasında gümrük tarifelerinin kademeli olarak kaldırılması koşuludur.

Bu sebeplerle 1980'den sonra Türkiye'nin hem sanayileşme stratejisinde hem de dış ticaret politikalarında önemli değişikler yaşanmaya başlamıştır. Bu kapsamda ithal ikameci sanayileşme politikasının bir uygulaması olan ithalatına izin verilen mallar listesi yerine ithalatı yasak mallar listesi yayınlanmış ve gümrük vergi oranları indirilmiştir (Yenal, 2001). Devlet üretici aktör rolünü bırakmış, ücretler bastırılmış ve sanayi üretimi ihracata yönlendirilmiştir (Eşiyok, 2018: 73). Eğilmez'e (2022c: 46) göre bu dönemin en önemli gelişmelerinden biri kamu borçlanması alanında yaşanmıştır. Türkiye Hazinesi, Cumhuriyet'in kuruluşundan itibaren uzak durduğu iç ve dış borçlanmada 1980'lerden itibaren son derece rahat davranmaya başlamıştır.

24 Ocak 1980 İstikrar Kararları genel olarak değerlendirildiğinde bu önemli ekonomik değişikliğin daha önceki istikrar programlarından temel farkı, dış ticaret konusunda yaptığı köklü değişiklikler olmuştur (Mızırak, 2004: 90). Özdemir, Yiğit ve Oral'a (2016: 171) göre, 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları Türkiye'nin dışa açılımında atılmış en cesur adımdır. 24 Ocak İstikrar Kararları'nda uygulanan temel strateji; devletin ekonomiden çekilmesi ve kaynakların özel kesim eliyle efektif kullanılması, devletin ekonomiye müdahalelerini en aza indirmek, piyasayı serbest hale getirmek ve üreten sektörleri dış rekabete açarak ihracatı arttırmak için üretim yapmak olarak özetlenebilir (Şahin, 2020: 201). Bu bağlamda başını ABD ve İngiltere'nin çektiği ve neoliberal ekonomi politikaları dönemi olarak adlandırılan bu dönem, Türkiye'de de 24 Ocak 1980 Kararları ile başlamıştır. 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları, daha önceki istikrar program ve kararları ile kıyaslandığında günlük problemi çözmeye odaklanmaktan ziyade uzun vadeli dış ticaret politikaları üretmesi sebebiyle önemli yapısal değişimlere neden olmuştur (Çetin ve Savrul, 2016: 529). Bir başka deyişle 1980 sonrası iktisat politikasının kısa dönem temel hedefleri enflasyonun düşürülmesi, ihracatın arttırılması ve esnek kur sistemine geçiş iken orta ve uzun dönemde dışa açılma ve ithalatta serbestleşme yoluyla serbest piyasa sistemine geçişin hedeflenmesidir (Mızırak, 2004: 90).

2.7.2. 1980'li Yıllarda Yaşanan Siyasi ve Ekonomik Gelişmeler

24 Ocak 1980 İstikrar Kararları yayınlandıktan sonra 12 Eylül 1980 Askeri Darbesi gerçekleşmiştir. Bu sebeple normal şartlar altında 1981'de yapılması gereken genel seçimler, 6 Kasım 1983'te yapılabilmiştir. Askeri darbe sonrası Özal, Başbakan yardımcılığı görevine getirilmiş, 14 Temmuz 1982'ye kadar bu görevde kalmış ve Banker Krizi nedeniyle görevden ayrılmıştır. Ardından Anavatan Partisi'ni kurarak genel seçimlere girmiştir. 24 Ocak 1980'den genel seçimlerin yapıldığı 6 Kasım 1983'e kadar geçen sürede 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları'nın kısmen uygulandığı söylenebilir (Şahin, 2020: 201). Nitekim Erkan (2022: 46) da 24 Ocak 1980 kararları sonrası ilk iki yıllık sürede fiyat istikrarının sağlandığını ifade etmektedir. 6 Kasım 1983'te yapılan genel seçimler sonucu tek başına iktidara gelen Anavatan Partisi, Özal'ın liderliğinde siyasi istikrarın oluşmasını sağlamıştır. Başbakan olmadan önce yaptığı çalışmaları devam ettirme kararlılığında olan Özal, 24 Ocak 1980 İstikrar Kararlarını tam uygulama noktasında siyasi ve ekonomik birçok önemli adım atmıştır. Bu bağlamda 29 Aralık 1983'te Türk Parasının Kıymetini Koruma (TPKK) Kanunu hakkında çıkarılan 28 sayılı Karar ile döviz taşımak ve bankada döviz hesabı açtırmak serbest hale getirilmiştir (Resmi Gazete, 1983). 1985 yılında İstanbul Menkul Kıymetler Borsası kurulmuştur. 1989'da yayınlanan 32 sayılı karar ile döviz alım satımı tamamen serbest hale getirilmiştir (Resmi Gazete, 1989). Böylelikle 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları ile birlikte uluslararası mal hareketleri serbestleşirken 1989'daki 32 sayılı karar ile uluslararası sermaye hareketleri serbestleşmiştir (Aydın, 2021: 112).

Bu dönemde yaşanan bir diğer önemli gelişme de 6 Haziran 1985 tarihinde yürürlüğe giren Serbest Bölgeler Kanunu ile ihracatı teşvik amacıyla serbest bölgeler kurulması olmuştur. Bu kanunla birlikte serbest bölgelerde faaliyet gösteren firmalar önemli teşvik ve avantajlar elde ederek Türkiye'nin dış ticaretine önemli derecede katkı yapmışlardır (Tümenbatur, 2012: 354). İlki Antalya ve Mersin'de kurulan serbest ticaret bölgeleri hâlâ çalışmaktadır ve bugün toplam 18 serbest ticaret bölgesi ülkemizin farklı bölgelerinde faaliyet göstermektedir (Ticaret Bakanlığı, 2023).

24 Ocak 1980 İstikrar Kararları ile birlikte neoliberal politikalar çerçevesinde kamu harcamalarının küçültülmesi kararı alınmış ve bu sebeple 1980'lerin başında %20 civarındaki kamu harcaması/GSMH oranı 1980'lerin sonunda %15'e gerilemiştir (Kanca ve Bayrak, 2015: 20).

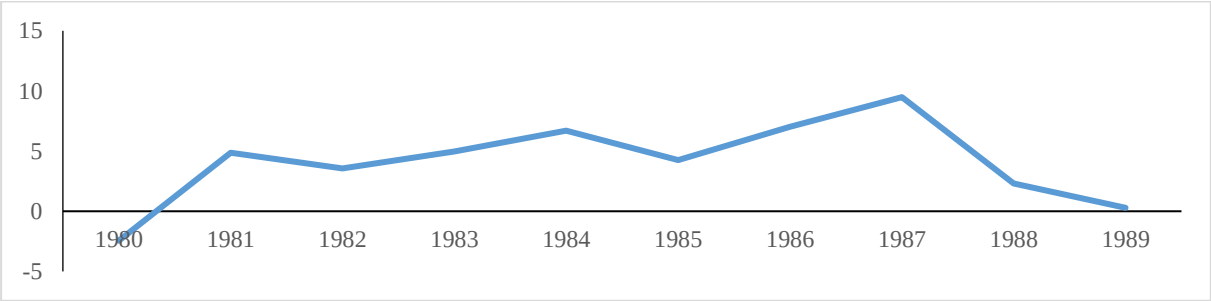
Bu dönemde ayrıca Türkiye'nin Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET)'na üyeliği hususunda önemli bir adım atılmıştır. 1958 yılında kurulan AET'ye başvuru 31 Temmuz 1959'da Adnan Menderes tarafından yapılmıştır. Bu hususta yol haritası niteliğindeki Ankara Antlaşması, 12 Eylül 1963'te imzalanmış, 1970'te imzalanan ve 1973'te yürürlüğe konulan Katma Protokol ile Ankara Antlaşması'nda öngörülen hazırlık süreci tamamlanmış ve geçiş süreci başlamıştır. Bu süreç içinde gerçekleşen 12 Eylül 1980 Askeri Darbesi sebebiyle geçiş süreci beklenenden uzun sürmüştür (Avrupa Birliği Başkanlığı, 2020).

Bu süreçte, AET'nin üçüncü genişlemesi kapsamında Yunanistan AET'ye 1981 yılında üye ülke olarak kabul edilmiştir. Bu noktada Turgut Özal, geçiş sürecinin tamamlanmasını beklemeden 1987'de AET'ye resmi üyelik başvurusunda bulunmuştur. Yapılan başvuru incelendikten sonra 1989'da red cevabı verilmiş ve Türkiye'nin birçok konuda yeni düzenlemeler yapması gerektiği bildirilmiştir. Özal'ın yaptığı başvuruyu değerlendiren Erdoğan'a (2019; 252) göre yapılan başvuru her ne kadar kısa vadede olumlu olmasa da, Turgut Özal'ın ölümünden sonraki yıllarda Türkiye'nin üyelik sürecinde önemli bir adım olmuştur.

Duman'a (2011: 122) göre Özal, ekonomik rasyonalizmin ülkenin sorunlarını çözeceğine inanmıştır. Özal, Türkiye'nin diğer ülkelerin gerisinde kalmasının ana nedenini Türkiye'nin ekonomik olarak kendi kendine yetememesi ve diğer ülkelerle yarışamaması olarak değerlendirmiştir. Özal'ın uyguladığı politikalar incelendiğinde neoliberalizmin ve yeni kamu yönetimi anlayışının etkili olduğu görülmektedir (Bektaş ve Ateş, 2021: 170-171). Bu yıllardaki dış politika anlayışı Özal'ın barışçıl politikaları sebebiyle karşılıklı ekonomik iş birliği siyaseti düzleminde şekillenmiştir (Daban, 2017: 93).

Özal dönemi, kamu maliye politikası incelendiğinde beş temel özelliğinin olduğu görülmektedir (Temel, 2017: 123). İlk olarak, ilgili yılların bütçelerinin klasik devlet hizmetlerinin finansmanı yanı sıra mal ve hizmet üreten kamu sektörü kuruluşlarının finansmanı için de kullanıldığı görülmüştür. İkinci olarak 1985'te yürürlüğe giren Katma Değer Vergisi (KDV) uygulaması, birçok verginin yerini almıştır. Üçüncü olarak ihracata dayalı büyüme stratejisi kapsamında vergi muafiyeti ve indirimi girişimciler için olumlu olmakla birlikte ihracatın ithalatı karşılayamaması sebebiyle ithalatın finansmanı için borçlanma yapılmıştır. Dördüncü olarak bütçe açıklarını finanse etmek için yapılan iç ve dış borçlanmanın faiz ödemeleri, anapara ödemesini aşacak duruma gelmiştir. Son olarak sanayileşme sürecindeki altyapının yetersiz olması sebebiyle enerji, ulaşım ve iletişim gibi

alanlarda kamu yatırımlarının yapılması sebebiyle bütçe haricinde fonların kullanılmıştır. Şekil 2-1, Türkiye'nin 1980-1989 yılları arasındaki iktisadi büyüme oranlarını göstermektedir.



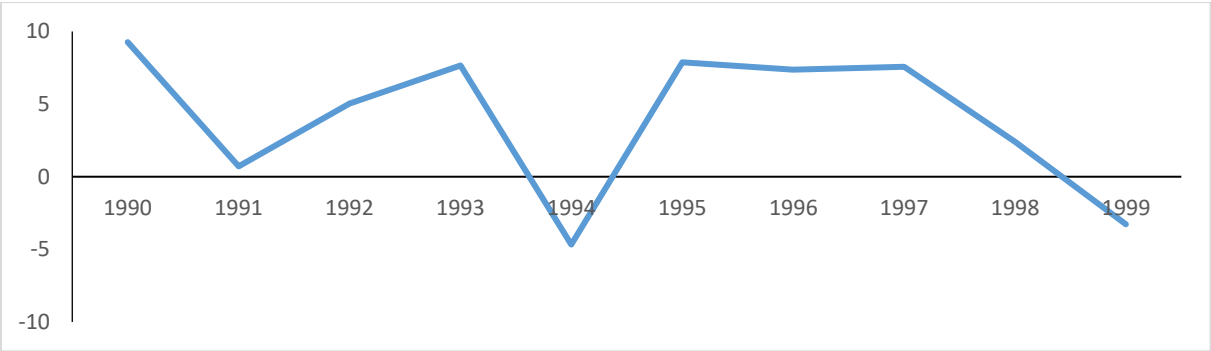
Şekil 2-1. Türkiye'nin 1980-1989 Yılları Arası GSYH Büyüme Oranı

Kaynak: Dünya Bankası (2022)

Şekil 2-1 incelendiğinde 1980 yılı negatif büyümesi dışında 1987 yılına kadar hızlı bir büyüme ivmesi yakalandığı görülmektedir. 1987'den sonra iktisadi büyüme oranlarında ciddi bir gerileme olduğu göze çarpmaktadır. Şahin'e (2020: 201) göre 1980-1987 yıllarındaki bu ciddi artışın sebebi, ekonomide haraketlilik oluşturmak ve dönüşümü hızlandırmak için takip edilen genişlemeci para ve maliye politikasıdır.

2.7.3. 1990'lı Yıllarda Yaşanan Siyasi ve Ekonomik Gelişmeler

Türkiye için 1990'lı yıllar; yüksek enflasyon, terör olayları ve doğal afetlerin yaşandığı zor yıllardır. 1980'lerden farklı olarak 1990'lı yıllarda siyasi olarak birçok gelişme yaşanmıştır. 1983 ve 1987 genel seçimlerinden büyük zaferle çıkan Özal, Kasım 1989'da Türkiye Cumhuriyeti'nin sekizinci cumhurbaşkanı olmuştur. Şekil 2-2'de Türkiye'nin ekonomide patinaj yaptığı 1990-1999 dönemi iktisadi büyüme oranlarının gelişimi görülmektedir.



Şekil 2-2. Türkiye'nin 1990-1999 Yılları Arası GSYH Büyüme Oranı

Kaynak: Dünya Bankası (2022)

Görüleceği üzere bu dönemde Türkiye ekonomisinin negatif büyüdüğü iki yıl olmuştur. Bunlardan ilki 1994 yılı, ikincisi 1999 yılıdır. Hiç şüphesiz bu ekonomik daralma durumlarının gerçekleşmesinde 5 Nisan 1994 İstikrar Kararları ve 17 Ağustos 1999 Marmara Depreminin olumsuz etkilerinin olduğu açıktır.

Bu dönemin önemli ekonomik gelişmelerinden biri olan 5 Nisan 1994 İstikrar Kararları sonrası, TL dolar karşısında ciddi oranda değer kaybetmiştir. Bu krizin ortaya çıkmasında birden fazla sebep aranabilir. Dikkaya ve Özyakışır'a (2018c: 191) göre artan kamu açıkları, aşırı borçlanma, TL'nin aşırı değerlenmesi sebebiyle dış ticaret açığının artması, toplanan verginin iç borcu bile karşılamada yetersiz kalması, yükselen faizler sebebiyle sıcak para girişlerinin artması ve son olarak siyasi açıdan istikrarsız bir durumun ortaya çıkması başat faktörler olarak sıralanabilir.

Öniş ve Aysan (2000: 129), 32 sayılı Karar ile 1989'deki sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesini bu krizin başlangıç noktası olarak görmektedir. Zira bu tarihten sonra yurda gelen uluslararası sermayenin TL'nin aşırı değerlenmesine sebep olduğu ve bu durumun ihracata zarar verip ithalatın artmasına neden olduğu ifade edilmektedir. Ayrıca gelen sıcak sermayenin, 1989'dan 1994'e kadar cari işlemler açığının kapatılmasında kullanıldığı ve kısa vadeli olması sebebiyle mevcut makroekonomik istikrarsızlığın arttığını belirtmektedirler. 1993'ün sonlarında faiz politikasında yapılan değişiklik sebebiyle sermayenin Türkiye'yi terk etmesi ve iki büyük derecelendirme kuruluşunun Türkiye'nin yatırım notunu değiştirmesi ile bu kriz somut bir hal almıştır.

Krizi aşmak için uygulanan programın temel amacı: ek vergiler yoluyla kamu gelirlerinin arttırılması, kamu giderlerinin düşürülmesi, kamu kesimi borçlanma ihtiyacının azaltılması, TL'nin dolar karşısında değer kazanmasının önlenmesi ve hazine borçlanmasına talebi arttırmak olarak karşımıza çıkmaktadır (Eğilmez, 2022: 213). Aslında 5 Nisan İstikrar Kararları açıklanırken temel hedeflerden biri enflasyonun düşürülmesi iken ülke stagflasyonist bir ortama girmiş ve mal piyasasında görülen talep düşüşü, tüm sektörleri ekonomik bir krizin içine sürüklemiştir (Gündüz, 1999: 287).

Karahanoğulları'na (2019: 461) göre 5 Nisan 1994 krizi ile birlikte ulusal ve uluslararası sermaye entegre biçimde devletin kontrol ve otoritesinin dışına çıkmış ve bu tarih itibariyle neoliberalizm, Türkiye'deki kuruluş sürecini tamamlamıştır. Eğilmez'e (2022b: 215) göre programın başarısız olmasındaki sebepler: kararların eksik alınması ve halk nezdinde güvenilirliğini yitirmiş bir siyasal iktidar tarafından uygulanmış olmasıdır.

Engin (2022) çalışmasında 24 Ocak 1980 ve 5 Nisan 1994 İstikrar Kararlarını karşılaştırmış ve 24 Ocak 1980 kararlarının daha fazla yapısal dönüşüm amacı taşıdığını 5 Nisan 1994 Kararları'nın daha ziyade alt makro sorunların çözümünü amaçlandığını ifade etmiştir. Ayrıca 24 Ocak 1980 İstikrar Kararlarının tedbir olarak kriz öncesi devreye alındığını, ancak 5 Nisan 1994 kararlarının oluşan kriz ortamı sebebiyle devreye alınmak zorunda kalındığını belirtmiştir.

Ayrıca bu dönemdeki makroekonomik göstergeleri etkileyen bir diğer olumsuz gelişme de 28 Şubat Post Modern Darbesi olarak değerlendirilebilir. Üzümcü (2022: 113)'ye göre 28 Şubat süreci, 27 Nisan bildirisi (e-muhtıra) ve 15 Temmuz FETÖ darbe girişimi ile mukayese edildiğinde makroekonomik göstergeler açısından en fazla olumsuz etkinin yaşandığı dönem olmuştur. 1990'lı yıllardaki ekonomik istikrarsızlığın ana sebeplerinden biri de siyasal istikrarsızlık ve 28 Şubat sürecinden farklı olarak terör olaylarıdır. Terör olaylarının doğrudan ve dolaylı olmak üzere iki önemli sonucu bulunmaktadır (Bal ve Sancak, 2017: 595). Doğrudan maliyet; güvenlik temelli harcamalar, kamu ve özel mülkiyete verilen zararlar, köyden kente göç ve göçen insanların mesken vb. ihtiyaçlarının şehirde karşılanmasıdır. Doğrudan maliyetlere kıyasla etkisi daha fazla olan dolaylı maliyetler ise bölgeye yerli veya yabancı yatırımın engellenmesi, bölge ekonomisinin zarar görmesi, artan işsizlik, turizm ve dış ticareti engellemesi gibi sonuçlar olarak sıralanabilir.

Eğilmez'e (2022b: 217) göre hem 1997 Güney Doğu Asya Finans Krizi hem de 1998 Rusya Finans Krizi gecikmeli de olsa 1999'da Türkiye üzerinde dolaylı yollardan etkili olmuştur. 17 Ağustos 1999 depremi de ülkeyi derinden sarsınca ülke ekonomisi küçülmüştür. Böylece krizle başlayan 1990'lı yıllar, yine 1999 krizi ile tamamlanmıştır (Erkan, 2022: 50).

1990'lı yıllardaki tüm bu olumsuzluklara rağmen Türkiye ekonomisi açısından oldukça önemli olan bir diğer gelişme AB'ye üyelik sürecinde yaşanmıştır. Bu bağlamda 12 Eylül 1963'te imzalanan Ankara Anlaşması kapsamında öngörülen Gümrük Birliği, Avrupa Birliği (AB) ile 6 Mart 1995'te imzalanmış ve 1 Ocak 1996'da yürürlüğe girmiştir. Böylece AB'ye üyelik yolunda 1963 yılında başlayan süreç önemli bir evreye girmiştir (Üzümcü, 2023).

Genel olarak değerlendirildiğinde, Gümrük Birliği Anlaşması ile birlikte işlenmemiş tarım ürünleri hariç olmak üzere Türkiye'de ve AB üyesi ülkelerde üretilen malların gümrük vergisi olmaksızın karşılıklı olarak ülkelere girişi serbestleştirilmiştir. Bu adım, Türkiye'nin AB üyeliği yolunda atılan çok önemli bir adım olmuştur. Gümrük Birliğine giriş sonrası, Türkiye'nin AB'ye tam üye olacağı şeklinde kamuoyunda bir hava oluşmuştur. Ancak 1997'de yapılan Lüksemburg Zirvesi'nde resmi olarak aday ülke statüsü Türkiye'ye

verilmeyince durumun farklı olduğu anlaşılmış ve Türkiye ile AB gerilim süreci başlamıştır. 17 Ağustos Marmara Depremi sonrası olumluya dönen ilişkiler sonrası Aralık 1999'da Türkiye'ye resmi aday ülke statüsü tanınmış olsa da aradan geçen on yıllara rağmen Türkiye'nin AB'ye üyelik hedefi henüz gerçekleşmemiştir. 1990'lı yıllar kapanırken IMF tarafından 3 yıllık bir stand-by antlaşması ile desteklenen Enflasyonla Mücadele Programı 9 Aralık 1999'dan itibaren uygulanmaya konulmuştur (Erkan, 2022: 50).

2.7.4. 2000'li Yıllar ve Sonrası Yaşanan Siyasi ve Ekonomik Gelişmeler

2000'li yıllar Türkiye için hem siyasi hem de ekonomik açıdan oldukça hareketli başlamıştır. Kasım 2000 Bankacılık Krizi ve Şubat 2001 Anayasa Kitapçığı Krizi, Türkiye ekonomisinde olumsuzluklara yol açmıştır. Eğilmez'e (2022b: 220-2021) göre Kasım 2000 Bankacılık Krizi'nin oluşmasında bankaların açık pozisyonlarını kapatamamaları ve bu konuda Merkez Bankası'nın ihtiyaç duyulan likiditeyi, IMF politikaları sebebiyle zamanında sağlamaması etkili olmuştur. Bu sebeple yanlış bir teşhis yapılmış ve faizler daha uygun seviyelerde dengelenebilecek iken daha yüksek seviyelere çıkmıştır. Polat'a (2019) göre Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizlerinin nedenleri aşırı değerli TL, kritik seviyedeki cari işlemler açığı, sermaye yoksunu mali sektör, bankaların ve özel sektörün açık pozisyonları ve kamu bankalarının görev zararlarıdır. Kriz sonucu TL, dolar karşısında aşırı değer kaybetmiş ve birçok şirket faaliyetlerini sonlandırmak zorunda kalmış, Aydoğdu Bağcı (2016: 53)'ya göre Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren bir dizi şirketin yurt dışı satışları 2000 ve 2001 yılında belirgin biçimde azalmıştır.

Krizlerin maliyetleri olduğu kadar, doğurduğu fırsatlar da bulunmaktadır ve bu noktada bu kriz Türkiye'nin neoliberal tekrar yapılanma sürecinde önemli yapısal değişiklikler ve kurumsal reformlar için bir fırsat olarak görülmüştür (Öniş, 2009: 17). Dolayısıyla bu iki kriz sonrası çözüm olarak oluşturulan ve 14 Nisan 2001'de ilan edilen Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı (GEGP), makro-ekonomik düzeyde birçok değişiklik yapılmasını öngörmüştür. GEGP'de temel amaç bankacılık sistemin yapılandırılması sürecinde parasal büyüklüklerin kontrol altına alınmasıdır (Taşar, 2010). Ayrıca GEGP çerçevesinde yapısal reformlar, rekabetin güçlendirilmesi ve özelleştirmeye kadar birçok alanda düzenleme yapılmıştır (Eğilmez, 2022b: 233). Bu dönemde yapılan yoğun özelleştirmeler sebebiyle Erdölek Kozal'a (2019: 533) göre devletin sanayi sektöründen kendini çekmesi 1980'lerde değil, 1994 Krizi ve özellikle bu bölümde yoğun olarak bahsedilen 2001 Krizi sonrası yapılan yeniden yapılanma döneminde gerçekleşmiştir.

GEGP, Nisan 2001'de ilan edildiğinde iktidar olan yönetim, 3 Kasım 2002'de yapılan erken genel seçim sonucu iktidarı kaybetmiş, ancak GEGP uygulanmaya devam etmiştir. Sever ve Dikkaya'ya (2018: 205) göre Adalet ve Kalkınma Partisi iktidarı tarafından devam ettirilen GEGP kapsamında uygulanan mali disiplin, yapısal reform ve özelleştirme politikaları sayesinde makroekonomik göstergelerde devamlı pozitif iyileşmeler elde edilmiştir. Koç Aytekin (2015: 83) de 2000'li yılların başından itibaren Türkiye'de yapısal dönüşüm ve ekonomik politikalar açısından olumlu gelişmeler yaşandığını ifade etmektedir.

Tezer (2018: 248) de, GEGP kapsamında yapılan uygulamalar sonucu kamu bütçe disiplini, iktisadi dönüşüm reformları ve finans sektöründe ciddi iyileşmeler elde edildiğini belirtmektedir. Bağcı ve Tekin (2020: 186) de, alınan önlemlerle birlikte enflasyonun kontrol altına alındığını, denk bütçenin sağlandığını, Hazine'den kamu kurumlarının avans alınmasının engellediğini ve bankacılık sisteminin yeniden revize edilerek finansal risklerden arındırıldığını vurgulamaktadır.

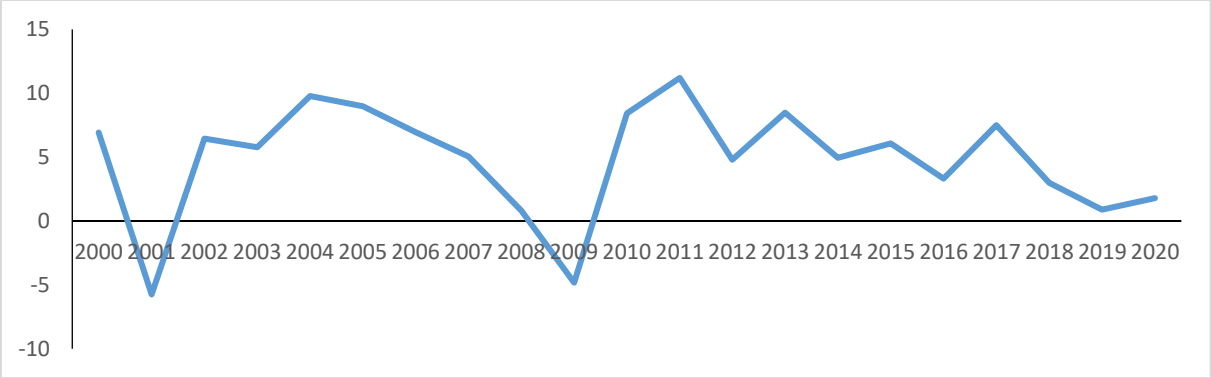
Bu dönemde yaşanan bir diğer önemli gelişme, AB'ye tam üyelik konusunda müzakerelerin Ekim 2005'te başlamasıdır. Müzakere sürecinin başlaması ve IMF tarafından desteklenen GEGP'nin uygulamaya devam edilmesi yabancı sermayenin Türkiye'ye çekilmesinde pozitif etki yapmıştır. Bu bağlamda Türkiye'ye 2001-2004 döneminde sadece 5 milyar dolarlık doğrudan yabancı sermaye girişi olmasına karşın 2005-2008 döneminde yaklaşık 72 milyar dolarlık doğrudan yabancı sermaye girişi olmuştur (Eğilmez, 2022b: 234).

Pamuk'a (2021: 273) göre, Adalet ve Kalkınma Partisi'nin ilk iktidar döneminde (2003-2007) AB ile bütünleşme yolunda daha önceki tüm hükümetlerden daha fazla ilerleme kaydedilmiştir. Bir başka ifade ile bu tarihten sonra AB ile olan ilişkilerde, bu dönemde olduğu kadar bir ilerleme yakalanamamıştır. Ayrıca 1 Ocak 1996'da yürürlüğe giren Gümrük Birliği Antlaşması'nın etkileri bu dönemde görülmeye başlanmıştır. Gümrük Birliği'nin AB ile ilişkilerin gelişmesi yönündeki etkileri yanı sıra serbest ticaret antlaşmaları (STA) da Türkiye'nin gündemine girmiştir. Ayran Cihan ve Sandalcılar'a (2022: 160) göre Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin dış ticaret politikası üzerindeki yönlendirici etkilerinden bağımsız olarak imzalanan serbest ticaret antlaşmalarının Türkiye'nin ihracatı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Kalaycı'ya (2017: 146) göre Türkiye STA imzaladığı 19 ticaret partneri arasında sadece Güney Kore, EFTA, Malezya ve Şili'ye karşı dış ticaret açığı vermektedir. Ancak Gümrük Birliği'nin getirdiği kurallar sebebiyle Türkiye'nin sadece AB ile STA imzalayan ülkelerle antlaşma yapabilmesi büyük dezavantaj oluşturmaktadır. Ateş ve Seymen'e (2019: 274) göre

bu durum, hem üçüncü ülkelerden Türkiye'ye gelecek ürünlerden vergi alınmamasına sebep olarak vergi gelir kaybına yol açmakta ve hem de bu ülkelere yönelik Türkiye'nin ihracatının olumsuz etkilenmesine sebep olmaktadır. Bu bilgiler doğrultusunda STA'ların sağladığı büyük faydaların devam edebilmesi için Gümrük Birliği antlaşması yenilenirken bu hususlara dikkat edilmesi gerektiği söylenebilmektedir (Üzümcü, 2023).

Bu noktada Şekil 2-3'te de görüleceği üzere 2002 sonrası yakalanan büyüme trendi 2008-2009 yılına kadar devam ettirilmiştir. 2008 ve 2009 yılları sadece Türkiye açısından değil, birçok ülke tarafından da problemli yıllar olarak hatırlanmaktadır. Zira ABD'de başlayan mortage krizi birçok ülkeyi etkilemiş ve dış talebin azalması sebebiyle birçok ülkenin büyüme hızı yavaşlamış negatif büyümüş veya küçülmeler görülmüştür. Bu durum sermaye hareketlerinin Türkiye'nin büyümesi üzerindeki etkisiyle açıklanabilir. Tunç Deveci ve Demir'e (2016: 82) göre 1989-2014 yılları arası Türkiye'ye giren spekülatif sermaye hareketleri ülke ekonomisinde büyümeye yol açarken bu sermayenin çıkış yapması veya sermaye girişinin azaldığı dönemlerde Türkiye ekonomisinde küçülmeler meydana gelmiştir.



Şekil 2-3. Türkiye'nin 2000-2020 Yılları Arası GSYH Büyüme Oranı

Kaynak: Dünya Bankası (2022)

Şekil 2-3'te görüleceği üzere Türkiye küresel finans krizi sonrası hızlı bir şekilde toparlanarak pozitif büyüme trendini kriz öncesine kıyasla daha yavaş da olsa devam ettirmiştir. Ayrıca küresel finans krizinin devamında bazı AB ülkelerinde ortaya çıkan borç krizi de Türkiye'yi kriz denebilecek bir seviyede etkilememiştir (Güngör, 2017: 271). Türkiye'nin böyle büyük bir krizden az bir hasarla çıkmasının sebebi, 2001 krizi sonrası uygulanan IMF destekli bankacılık ve kamu mali disiplinin sağlanmış olmasıdır (Eğilmez, 2022b: 224). Bağcı ve Tekin (2020: 186) de küresel finans krizinden Türkiye'nin gelişmiş ülkelere kıyasla daha az olumsuz etkilenme sebebini, 2001 krizi sonrası güçlendirilen bankacılık sistemi ve kamu borç yükünün azaltılmasına bağlamaktadır. Ayrıca küresel finans

krizi sonrası devlet kapitalizminin tekrar ortaya çıktığı bir dönem olarak yorumlanmıştır (Sarı Aksakal, 2023: 437-438).

2020 yılında tüm dünyayı etkilemeye başlayan Covid-19 salgını Türkiye'yi de derinden etkilemiştir. Ancak Türkiye bu konuda aldığı önlemler sayesinde 2021 yılında yüzde 11,4'lük bir büyüme oranı elde etmiştir. Bu oran, yaklaşık son 20 yıllık dönemde elde edilen en yüksek oranlardan biridir. Atabek Demirhan (2022: 229) da her ne kadar alt sektörler arasında farklılıklar olsa da Türkiye'deki verimli imalat sanayi şirketlerinin Covid-19 salgınına karşı ilk aşamada önemli tepki gösterdiklerini ifade etmektedir. Özbek Çifçi ve Çifçi (2024: 26), uygulanan politikalar sayesinde ekonomik büyümenin devam ettiğini ve salgının etkisinin sınırlı kaldığını dile getirmektedir. Bu artış trendi azalarak da olsa 2022'de devam etmiştir. Bu azalışın sebepleri arasında Rusya'nın Ukrayna'nın topraklarını işgali sonrası yaşanan gelişmelerin etkili olduğu söylenebilir.

Sever ve Dikkaya'ya (2018: 229) göre Türkiye ekonomisindeki makroekonomik göstergelerdeki tüm bu pozitif gelişmelere rağmen işsizlik, gelir dağılımında adaletsizlik, ihracatın ithalata bağımlılığı ve kişi başına düşen gelirin 10 bin doların altında ya da civarında seyretmesi gibi problemler nedeniyle orta gelir tuzağı konusundaki endişeler devam etmektedir. Eğilmez (2022b: 266) de Türkiye'nin açık bir şekilde orta gelir tuzağı içinde olduğunu belirtmektedir.

Kaya, Demir ve Tığlı'ya (2016: 157-158) göre finansal serbesti ve ekonomik büyüme arasında Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler açısından bazı durumlarda anlamlı bir ilişki olduğunu söylemek mümkün olmakla birlikte Türkiye ekonomisi açısından büyüme gerçekleşirken bu büyümenin kalıcı desteklerden yoksun olduğu, cari açık ve tasarruf açığı verilmeye devam edildiği gözlemlenmektedir. Bu temel problemlere ek olarak Sarı Aksakal (2023: 438), Türkiye ekonomisinin karmaşık ve dolaylı vergi temelli finans sistemi, düşük eğitim seviyesi ve beşerî sermayedeki yetersizlikler gibi önemli yapısal problemleri olduğuna da vurgu yapmaktadır.

3. SANAYİLEŞME, SANAYİLEŞME STRATEJİLERİ, STRATEJİK DIŞ TİCARET POLİTİKASI VE REKABETÇİ KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK

Çalışmanın bu bölümünde sanayileşme kavramı açıklanacak, sanayi devrimleri tanıtılacak, ithal ikameci sanayileşme ve ihracata dönük sanayileşme stratejileri incelenecek, stratejik dış ticaret politikası yanı sıra sektörlerin rekabet güçlerinin nasıl ölçüleceğini dair rekabetçi üstünlük ölçümlemeleri üzerinde durulacaktır.

3.1. Sanayileşme Kavramı

Üretim, dünya tarihi boyunca farklı şekillerde yapılagelmiştir. Ancak zaman içerisinde üretimde verim ve kalitenin arttırılması noktasında önemli gelişmeler yaşanmıştır. Bu noktada, üretimin sanayileşmesi ya da pazar için kitlesel üretimin gerçekleştirilmesi önemli bir mihenk taşı olmuştur. Zira birçok alanda hayvan ve insan gücüyle yapılan üretimde verim, kalite ve miktar konularında ilerleme kaydetmek oldukça zordur. Bu sebeple sanayi ve sanayileşme kavramları, üretimin temelinde yer aldığı imalat sanayi için oldukça önemlidir.

Öncelikle sanayi ve sanayileşme kavramlarını genel çerçevede tanımlamak faydalı olacaktır. Sanayi faaliyeti, emek ve sermaye faktörlerini kullanarak hammadde ve yarı mamul maddelerin mamul ürün haline getirme süreci olarak tanımlanabilir (Eşsiz ve Özdemir, 2018: 61). Grübler (1995: 2) sanayileşmeyi, üretimin girdilerinin, çıktılarının ve istihdamın, tarımdan başta imalat sanayi olmak üzere sanayinin çeşitli alt sektörlerine geçiş yaptığı bir yapısal değişim süreci olarak tanımlamaktadır. Bu anlamda sanayileşme, tarihsel olarak merkezde bulunan fabrikalarda makineli üretimin ortaya çıkışı ile özdeşleştirilmektedir (Ogilvie, 1996: 263). Dolayısıyla sanayileşme kavramı, genellikle üretimde makineleşme ve kitlesel üretim olarak karşımıza çıkmaktadır. Buhar makinesinin icadından günümüze kadar geçen yaklaşık 200 yıllık sanayi devrimleri sürecinde üretim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler; imalat sektörü, enerji üretimi, madencilik, tarım, ulaştırma, iletişim teknolojileri ve diğer hizmet sektörlerindeki katma değerli üretimi arttırmıştır (Lewis, 2016: 5). Bu bilgiler ışığında sanayileşme kavramı için üretimin fabrika gibi bir merkezde yapıldığı ve aynı zamanda üretimde hayvan ve insan gücü yerine mümkün olduğunca makine gücünün kullanıldığı bir toplu üretim süreci tanımı yapılabilmektedir.

3.2. Sanayi Devrimleri

Sanayi devrimleri, temelde 14. yüzyılda başlayan ticaret devrimleri ve 16. yüzyılda başlayan bilim devrimleri sonucu ortaya çıkmıştır (Genç, 2019: 111). Ancak genel olarak sanayi devrimlerinin başlangıç noktası olarak 18. yüzyılın ikinci yarısı temel alınabilir. Ayrıca sanayi devrimleri, başladıktan sonra belirli bir noktada durmamış ve birbirini izleyerek günümüze kadar devam etmiştir. Sanayi devrimlerinin başlangıç ve bitiş tarihleri için kesin tarihler bulunmamakla birlikte dönemi başlatan önemli teknolojik gelişmeler, dönemin başlangıç tarihi olarak kabul edilmektedir. Örneğin Cartwright'a (2023a) göre Birinci Sanayi Devrimi'nin başlangıç tarihi konusunda tarihçiler arasında farklılıklar bulunmaktadır ve bu durumun ortaya çıkmasında dönemi başlatan tek bir gelişmeden ziyade başta kentleşme olmak üzere birçok sosyal olaya zemin hazırlayan sanayi ve tarımda makineleşme süreci önemli bir rol oynamıştır.

İlk sanayi devriminden bugüne kadar geçen sürede toplam dört sanayi devriminden söz edilebilir. Sanayi devrimlerinin birbirinden farklılaşmasında yararlanılan enerji kaynağı, kullanılan teknoloji ve makine ve üretim biçimlerinin ayrışması yer almaktadır (Genç ve Çakıroğlu, 2019: 192). Çalışmanın bu bölümünde sanayi devrimlerinin nasıl oluştuğu, hangi dönemleri kapsadığı, hangi ülkeler tarafından başlatıldığı, sonuçlarının neler olduğu ve diğer sanayi devrimlerinden farklı yönleri üzerinde durulacaktır.

3.2.1. Birinci Sanayi Devrimi (Endüstri 1.0)

Birinci Sanayi Devrimi, İngiltere'de buhar makinesinin icadı ve buhar makinesinin üretimde kullanılmasıyla başlamıştır. 18. yüzyılın başlangıcında farklı formlarda üretilen buhar makinesini icat eden James Watt olmamasına rağmen buhar makinesinin fabrikalarda, üretimde ve ulaşımda kullanılması için yaptığı katkılar sebebiyle ön plana onun ismi çıkmaktadır (Cartwright, 2023b). Dolayısıyla bu sürecin İngiltere'de başlaması sebebiyle, Birinci Sanayi Devrimi için İngiliz Sanayi Devrimi ismi de kullanılmaktadır. Ayrıca Sanayi Devrimi terimi, 1837'de ilk olarak Fransız iktisatçı Blanqui tarafından kullanmış olup, 1845'ten itibaren de F. Engels tarafından yaygınlaştırılmıştır (Başer, 2011: 276).

Birinci Sanayi Devrimi, neden olduğu bilimsel ilerleme ve teknolojik gelişmeler sebebiyle daha önce yaşanmamış bir devrin başlangıcı olarak kabul edilebilir (Çakıroğlu ve Karadirek, 2019: 98). Zira bu dönemde oldukça önemli teknolojik gelişmeler yaşanmıştır. Buhar makinesi (1778), dokuma tezgâhı (1785), çırçır makinesi (1794), sokak aydınlatması

(1807), elektromıktanıs (1825), ilk fotoğraf makinesi (1826), ilk buharlı lokomotif (1829), telgraf (1837), buharlı çekiç (1839) ve toplu çelik üretimi (1856) Birinci Sanayi Devriminde icat edilen veya geliştirilen önemli ilerlemeler arasındadır (Cartwright, 2023c).

Genel olarak birinci sanayi devrimi, 18. ve 19. yüzyıl Avrupası'nda insan ve hayvan gücüyle yapılan üretimin, buhar makinesinin icat edilmesiyle makine ile yapılarak kitlesel üretime geçişi olarak görülebilir (Eğilmez, 2022a: 97). Ancak derinlemesine incelendiğinde buhar makinesinin icadından önce de İngiltere'de tekstil sanayinde önemli gelişmeler olduğu görülmektedir. Üşür'e (2021: 18) göre İngiltere'de 19. yüzyılın ikinci yarısına kadar İngiliz sanayileşmesini niteleyen başlıca sektör, tekstil olurken bu tarihten sonra demiryolları tekstilin yerini almıştır. Demiryollarında yaşanan gelişmelerin yanı sıra deniz taşımacılığında da yaşanan artışlar sayesinde hem ülke içinde hem de ülkeler arasındaki taşımacılık faaliyetlerinde önemli ilerlemeler kaydedilmiştir (Çakıroğlu ve Karadirek, 2019: 100).

Benzer şekilde Hobsbawm (1962: 37), Birinci Sanayi Devrimi'nin merkezine tekstil endüstrini koymaktadır. Ona göre pamuk sanayileşen ilk hammaddedir ve 1860'lara kadar İngiltere'deki fabrikalar, özellikle tekstil fabrikaları ve yoğun olarak pamuk fabrikaları faaliyete geçmiştir. Hobsbawm'a göre tekstil endüstrisini, yiyecek, içecek, çömlekçilik ve diğer ev eşyalarını üreten endüstrilerden öne çıkaran özellik bu endüstride çalışan sayısının oldukça fazla olmasıdır.

Sanayi Devrimi'nin neden başladığı ve bu konuda İngiltere'nin neden başat aktör olduğu konusunda farklı gerekçeler belirtilmektedir. Eğilmez'e (2022a: 97) göre Birinci Sanayi Devrimi'nin oluşma sürecinde birden fazla neden bulunmaktadır. Hızlı nüfus artışı, köyden kente göç, tüketim mallarına artan talep, kolonilerden gelen kıymetli madenler sebebiyle oluşan refah artışı ve orta sınıfın zenginleşmesi bu sebepler arasında değerlendirilebilir. İlk sanayi devriminin neden İngiltere'de başladığı hususunda Cartwright'a (2023a) göre bazı temel nedenler bulunmaktadır. Birincisi, ülkede hızla artan nüfusu besleyebilecek etkin bir tarım sistemi bulunmasıdır. İkincisi, İngiltere'nin kömür yatakları sayesinde ucuz enerji kaynağına sahip olmasıdır. Üçüncü olarak İngiltere'nin yüksek kalitede demir üretmek için kok kömürünün nasıl kullanılacağı konusunda bilgi avantajının olmasıdır. Dolayısıyla İngiltere'nin hem makineleri üretmek için hammaddeye hem de onları çalıştırmak için yeterli enerjiye sahip olduğu söylenebilir. Bu noktada Bilgili'ye (1998: 49) göre de İngiltere'de Sanayi Devrimi'nin neden ortaya çıktığı konusunda da farklı görüşler olmasına ve ekonomik kalkınma, dinamik ve oldukça karmaşık bir süreç olarak karşımıza çıkmasına

rağmen bu süreçte İngiltere'ye özgü içsel faktörlerin ağırlıkta olduğu ve dış talebin de zaman içerisinde konjonktüre ve ülkeye göre önemli bir faktör olabileceği ifade edilebilir.

Genel olarak değerlendirildiğinde İngiltere, sanayileşmeyi ilk gerçekleştiren ülke olarak karşımıza çıkmış, sonrasında İngiltere'yi Belçika, İsviçre ve Fransa izlemiştir (Eşsiz ve Özdemir, 2018: 63). Böylece Birinci Sanayi Devrimi sonucunda üretim miktarlarında ciddi oranlarda artışlar olmuş, ülkenin nüfusu çoğalırken kişi başına düşen milli gelir yükselmiş ve İngiliz toplumu tarım toplumundan sanayi toplumuna geçmiştir (Çakıroğlu ve Karadirek, 2019: 99).

3.2.2. İkinci Sanayi Devrimi (Endüstri 2.0)

Teknoloji devrimi olarak da bilinen ikinci sanayi devrimi, 1860'dan 1920'lere kadar olan tarihsel süreci kapsamaktadır (Genç, 2019: 112). İkinci sanayi devrimi sürecinde birçok önemli gelişme yaşanmış olmasına rağmen bu dönemin en önemli gelişmesi Henry Ford'un Ford Motor Fabrikasında seri üretim hattını kurması olmuştur (Eğilmez, 2022a: 132). Bu sebeple İngiltere'de buhar makinesinin icadıyla başlayan sürecin Amerika'da devam ettiği söylenebilir. Ayrıca ABD'de başlayan İkinci Sanayi Devrimi sürecinde yollar, buharlı gemiler, Erie Kanalı ve özellikle demiryollarının yapılmasıyla birlikte ülke çapında daha önceden birbirinden ayrı olan uzak topluluklar birbirine bağlanmıştır (Engelman, 2015).

Bu çerçevede İkinci Sanayi Devrimi'ni ABD Sanayi Devrimi olarak isimlendiren Mohajan'a (2019: 21) göre bu devrim genel olarak elektrik, içten yanmalı motor, kimya endüstrileri gibi birçok alanda önemli buluşlarla insanların hayatını kolaylaştırmış, ayrıca borsa, ticari bankalar ve ulaşımın gelişmesi de ticaret hayatını geliştirmiştir. Bu dönemde önem kazanan bant sistemi, iş bölümü, uzmanlaşma, standartlaşma, parça başına ücret gibi yöntem ve teknikler ile hem kapitalist hem de sosyalist ülkelerdeki üretim hızla artış göstermiştir (Genç, 2019: 143-144).

Bu dönemde fizik, kimya ve yönetim gibi birçok alanda önemli gelişmeler yaşanmıştır. Elektriğin üretimde kullanılması İkinci Sanayi Devrimi'nin getirdiği en önemli gelişmelerden biridir (Genç, 2019: 116). Eelektriğin kullanılması 1870'lerde yaygınlaşmış ve bugünkü modern elektrik lambası da 1880'lerde İngiltere'de Joseph Swan ve ABD'de Thomas Edison tarafından icat edilmiştir (Mokyr ve Strotz, 1998: 6). Ayrıca elektriğin makinelerde enerji kaynağı olarak kullanılması birçok sektörde önemli ilerlemelerin yaşanmasını sağlamıştır.

İkinci Sanayi Devrimi döneminde pozitivizmin de etkisiyle yönetim ve organizasyon alanında da önemli değişiklikler gerçekleşmiştir (Genç, 2019: 122). Üretimin organize edilmesi hususunda önemli ilerlemeler kaydedilmiştir (Mokyr ve Strotz, 1998: 2). Bu durum, sonraki yıllarda işletme alanında yeni çalışmaların yapılmasını, yönetim ve organizasyon konusunda önemli kazanımlar elde edilmesini sağlamıştır.

İkinci Sanayi Devrimi'ne dair bu temel bilgilerin yanı sıra Birinci Sanayi Devrimi'ne kıyasla farklı yönlerinin olduğunu belirtmekte fayda bulunmaktadır. Ongun'a (2013) göre İkinci Sanayi Devrimi'ni Birinci Sanayi Devrimi'nden ayıran iki temel özellik bulunmaktadır. Bunlardan ilki teknolojik ilerlemenin merak veya bireysel çalışmadan farklı olarak bilimsel çalışmalar sonucunda gerçekleşmesidir. İkinci fark ise sinai gelişmenin büyük ölçüde ithal edilen bakır, boksit, kauçuk, kurşun ve petrol gibi hammaddelere bağımlı hale gelmesidir. Öte yandan Birinci Sanayi Devrimi'nin temel hammaddesi pamuk iken İkinci Sanayi Devrimi'nin temel hammaddesi kömür ve demir olarak belirginleşmiştir (Genç, 2019: 114).

Mokyr ve Strotz (1998: 14), ikinci sanayi devrimini birinci sanayi devriminin devamı olarak kabul etmekte, ancak devrimlerin önemli noktalarda birbirinden farklılaştığını ifade etmektedir. Bu farklardan ilki, çalışanların aldıkları reel ücretlerde ve yaşam standartlarındaki artıştır. İkinci fark ise teknolojik gelişmedeki liderlik rolünün İngiltere'den kayarak daha geniş bir coğrafyaya taşınmasıdır. Son olarak İkinci Sanayi Devrimi, doğa hakkındaki bilgi ve bu durumun teknolojik gelişmeyi nasıl etkilediği noktasında ilişkiyi değiştirerek teknolojik değişimin gerçekleşme şeklini de geri dönülmez bir şekilde değiştirmiştir.

İkinci Sanayi Devrimi, genel olarak değerlendirildiğinde hem fen bilimlerindeki hem de yönetim bilimlerindeki gelişmelerin sonucu olarak ortaya çıktığı, verimlilik ve üretimde ciddi artışlar yaşanması sayesinde Kuzey Amerika ve Avrupa'daki refah düzeyinde artışlar yaşandığı söylenebilir (Genç, 2019: 114). Ayrıca bu dönemde gerçekleştirilen elektrik, gübre, petrol ve boya gibi birçok önemli icat ve buluş halen tüm dünyadaki insanların hayatlarını kolaylaştırmaya devam etmektedir. Son olarak, bu dönemde ortaya çıkan pozitivizmin sosyal bilimler üzerindeki etkisinin de 21. yüzyılda halen devam ettiği görülmektedir.

3.2.3. Üçüncü Sanayi Devrimi (Endüstri 3.0)

Üçüncü Sanayi Devrimi'nin genel olarak 20. yüzyılda başladığı söylenebilir. Öte yandan Freyer (2014: 28), dünya tarihinin hiçbir döneminde 19. yüzyılda yaşanan değişiklikler kadar çok değişiklik olmadığını ifade etmektedir. Zira 19. yüzyılda gerçekleşen

Birinci ve İkinci Sanayi Devrimleri insan hayatını derinden etkileyen birçok teknik gelişmeyi hazırlamıştır.

Üçüncü Sanayi Devrimi'nin de insanlık tarihi için oldukça önemli olduğunu vurgulamak gerekmektedir. Zira savaşlarla başlayan 20. yüzyıl da birçok yeniliği getirmiştir. Bu bağlamda kalkınma teorisyenleri savaş sonrası dönemde ortaya çıkan sanayileşmenin ekonomik kalkınma için motor görevi olduğu konusunda fikir birliğine varmışlardır (Lavopa ve Szirmai, 2012: 12).

İkinci Dünya Savaşı sonrasında insanların hayatına giren birçok yenilik olmuştur. Bunların en önemlilerinden birinin bilgisayar olduğu tartışmasız bir gerçektir. İlk bilgisayar ENIAC, 1947 yılında tanıtılmıştır. Aynı yıl, transistör icat edilmiştir. İlk bilgisayarlar çok büyük olmasına rağmen zamanla bilgisayarlar da taşınabilir hale gelmiştir. Böylece birçok insanın günlerce çalışarak yapabildiği işleri daha hızlı, efektif ve daha uygun ekonomik şartlar altında yapabilen bilgisayarlar, zaman içinde gelişmiş ve hayatımızın her alanında işlerimizi kolaylaştırmıştır. Bu bilgiler doğrultusunda 1960'lı yılların birçok sanayileşmiş ülkede endüstriyel, finansal veya yönetimsel şirket bünyesinde elektronik bilgi işleme kapasitesinin geliştirildiği ve anasistem bilgisayarlarının yaygınlaştığı yıllar olarak kayda geçtiği ifade edilebilir (Khan, 1987: 115). Bu sebeple Üçüncü Sanayi Devrimi, bilgisayarın yaygınlaşması ve bilgi teknolojilerinin, elektronik araçların ve otomasyonun üretimde kullanılmaya başlanması olarak görülebilir (Yıldız, 2017: 2). Bu bağlamda Birinci Sanayi Devrimi'nin üretimde makineleşmeyi, İkinci Sanayi Devrimi'nin üretimde serileşmeyi, Üçüncü Sanayi Devrimi'nin ise üretimde otomasyonu getirdiği söylenebilir (Eğilmez, 2022a: 143). Davutoğlu (2020: 189) da benzer şekilde Üçüncü Sanayi Devrimi'ni iş yaşantısında dijitalleşme olarak yorumlamaktadır.

Üçüncü Sanayi Devrimi'nin mikro elektronik ve bilgisayardan farklı olarak hayatımıza kattığı ikinci en önemli değer telekomünikasyon teknolojilerinde yaşanan ilerlemeler olmuştur (Khan, 1987: 115). Zira bu dönemde bilginin taşınmasında ve bilginin tüm dünyaya yayılmasında maliyetlerde çok ciddi düşüşler yaşanmaya başlamıştır. Üçüncü Sanayi Devrimi'ni ilk iki sanayi devriminden ayıran temel özelliklerden biri önceki iki sanayi devriminin belirli ülkelerde başlamasına rağmen Üçüncü Sanayi Devrimi'nin birçok bölge ve ülkede eş zamanlı başlamasıdır (Genç ve Çakıroğlu, 2019: 191). Ayrıca ilk üç sanayi devrimi birlikte değerlendirildiğinde devrimler arasında geçen sürenin ve emeğe olan bağımlılığının azaldığını belirten Koca (2020: 4541), emeğin sermaye ile ikame edildiğini ve bu sebeple nitelikli insan kaynağı ihtiyacının arttığını ifade etmektedir.

Genel olarak değerlendirildiğinde Üçüncü Sanayi Devrimi'nde mikro elektronik, bilgisayar ve telekomünikasyon alanında kaydedilen ilerlemeler sayesinde hedef pazar, üretim, araştırma ve geliştirme konusunda artan bir küreselleşme yaşanmıştır (Khan, 1987: 115). Bir başka deyişle bu dönemde hedef pazarlar çeşitlenmiş, üretim teknolojileri gelişmiş, araştırma ve geliştirme konusunda küresel ölçekte çalışmalar yapılmaya başlanmıştır.

3.2.4. Dördüncü Sanayi Devrimi (Endüstri 4.0)

Üçüncü Sanayi Devrimi, belirli noktalarda toplumun ihtiyaçlarını gidermekte ve gelişen teknolojilerin üretim sistemlerine entegre edilmesi hususunda çağın gerekliliklerine uyma konusunda belirli noktalarda eksik kalmıştır. Bu çerçevede geliştirilen Dördüncü Sanayi Devrimi (Endüstri 4.0), üretimde bilgisayarlaşmanın maksimize edilerek üretim sürecinde yüksek teknolojinin payının arttırılmasını hedefleyen bir gelişme olarak belirtilebilir (Eğilmez, 2022a: 186). Bir başka deyişle, Dördüncü Sanayi Devrimi; akıllı robotlar, tam otonom sistemler, sürücüsüz kara, hava ve deniz araçları, sanal gerçeklik gibi birçok yeniliği kapsayan dijital bir dönüşüm olarak görülebilir (Yıldız, 2017: 2). Ayrıca Endüstri 4.0 bağlamında akıllı makineler, bulut bilişim, büyük veri ve nesnelerin interneti gibi ağ temelli yapılanmalar bulunmaktadır (Erkan, 2022: 76). Bu noktada Endüstri 4.0'ın hedefi, daha önce cevap verilemeyen ihtiyaçların düşük enerji kullanımı, düşük maliyet, çevreye daha az salınım, yüksek verimlilik, güvenirlik ve hızda otonom yapıların parçadan bütüne bir yaklaşım içerisinde üretilmesi olarak karşımıza çıkmaktadır (Özmen, 2019: 198).

Tarihsel olarak incelendiğinde ilk olarak Almanya'da düzenlenen Hannover Teknoloji fuarında dile getirilen Dördüncü Sanayi Devrimi, üretimde robotların insanların yerine almasını amaçlayan bir değişim süreci olarak görülebilir. Alman Hükümeti tarafından desteklenen bu değişim hareketi için bir çalışma grubu oluşturulmuş ve her yıl düzenli olarak raporlar yayınlanmaya başlamıştır (Koca, 2020: 4542). Bu kapsamda Endüstri 4.0 kavramını da bir ön isimlendirme olarak görmekte fayda bulunmaktadır. Zira dönemler başlangıçta değil, dönem sonlarında gerçek ve kalıcı isimlerini almaktadırlar (Özmen, 2019: 198).

Tarihsel ve kavramsal süreçten bağımsız olarak Dördüncü Sanayi Devrimi'nin birden fazla çıkış sebebi bulunabilir. Bu sebeplerden biri Uzakdoğu ülkelerine yönelen küresel üretimin tekrar gelişmiş ülkelere geri dönmesini sağlamaktır (Yıldız, 2017: 2 ve Koca, 2020: 4544). Zira ucuz işgücü, küreselleşme, lojistikte yaşanan gelişmeler sebebiyle sanayileşmiş ülkelerdeki üretim faaliyetleri doğrudan yabancı yatırımlar ile son yıllarda Uzakdoğu ülkelerine yönelmiştir. Bu anlamda bazı gelişmiş ülkelerde ortaya çıkan işsizlik veya

Uzakdoğu ülkelerinin bu fırsattan faydalanarak üretim teknolojilerinde kendilerini ileri seviyede geliştirmeleri sebebiyle bu ülkelere yapılan yatırımların tekrar geri gelmesi için başta ABD olmak üzere bazı gelişmiş ülkeler girişimlerde bulunmaktadırlar. Öte yandan Almanya ise farklı bir atılım yaparak mevcut üretim teknolojilerini, bilişim teknolojileri ile birleştirerek sanayileşme sürecine yeni bir boyut getirmek istemiştir.

Genel olarak değerlendirildiğinde Dördüncü Sanayi Devrimi veya diğer adıyla Endüstri 4.0 esasen 21. yüzyılın başında ortaya çıkmıştır. Bu sebeple henüz gelişme aşamasında olduğu söylenebilir. Ayrıca Almanya tarafından belirli bir amaca dönük olarak geliştirilmesi sebebiyle birçok ülke tarafından tam olarak çerçevesi çizilmemiştir. Örneğin Türkiye'de bu konuda yapılan çalışmalar oldukça sınırlıdır. Davutoğlu, Akgül ve Yıldız'a (2017: 565) göre Türkiye'nin Endüstri 4.0'ı yakalayabilmesi için ulusal nitelikli Ar-Ge merkezleri kurulmalı, ulusal stratejiler belirlenmeli, gerçekçi politikalarla Türkiye'ye özgü yol haritası ortaya konmalıdır.

Sanayileşme süreci ve sanayi devrimleri genel olarak değerlendirildiğinde sanayileşmenin zaman içinde farklı boyutlarda devam ettiği görülmektedir. Bu sebeple sanayi, hem zengin hem de fakir ülkelerin refahını arttırma konusunda güçlü bir rol oynamaya devam edecektir (Soete, 2007: 283).

3.3. Sanayileşme Stratejileri

Sanayileşme sürecinde ülkeler farklı stratejiler izlemiştir. Ancak temelde geleneksel kalkınma iktisadı, imalat sektörünü ekonomik büyümenin motoru olacak kadar önemli gördüğü için sanayileşme gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkeleri yakalayabilmeleri için temel bir yol olarak görülmektedir (Tregenna, 2016: 710). Bu sebeple sanayileşme özellikle 20. yüzyılda birçok gelişmekte olan ülke için en kısa sürede ulaşılması gereken bir hedef olarak belirlenmiştir. Buhar makinesinin icadıyla başlayan ilk sanayi devrimi ve sanayileşme süreci zaman içinde gelişerek farklı evrelerde görünür hale gelmiştir. II. Sanayi Devrimi veya diğer ismiyle Neo-teknik Devrim 1870 yılından I. Dünya Savaşı'nın başlangıcına kadar devam etmiştir (Ongun, 2013: 6). III. Sanayi Devrimi de 20. yüzyıl boyunca devam etmiştir. Son olarak 2011 yılında ortaya çıkan Dördüncü Sanayi Devrimi ya da bir başka adıyla Endüstri 4.0 halen devam etmektedir. Endüstri 4.0, akıllı makinelerin yapay zeka kullanarak üretim sürecine dâhil olmaları olarak tanımlanabilmektedir (Dikkaya, Gençer ve Aytekin, 2018: 856).

Ancak tüm bu süreç içinde ülkeler, kendi ihtiyaç, kapasite ve siyasi politikaları doğrultusunda farklı politikalar izlemişlerdir. Genel olarak az gelişmiş ülkelerin sanayileşebilmek için ithal ikameci sanayileşme stratejisi ve ihracata dayalı sanayileşme stratejisi olarak iki farklı yol izledikleri görülmektedir (Dikkaya ve Üzümcü, 2017: 99). Dolayısıyla çalışmanın bu bölümünde ithal ikameci sanayileşme stratejisi ve ihracata dayalı sanayileşme stratejisi birçok boyutu ile ele alınmaktadır.

3.3.1. İthal İkameci Sanayileşme Stratejisi

İthal ikameci sanayileşme stratejisinde devletler imalat sanayinin belirli endüstrilerine yoğunlaşarak dış rekabetin olmadığı bir ortamda iç piyasa talebiyle bu sektörleri hızla büyütürken ihracata dayalı sanayileşme stratejisinde mamul mal ihracatı özendirilerek ekonomik büyüme amaçlanmaktadır (Üzümcü, 2018a: 7-8).

Eşsiz ve Özdemir'e (2018) göre ithal ikameci sanayileşme iki aşamada gerçekleşir: İlk aşamada tüketim mallarının üretiminin yurt içinde yapılması hedeflenirken ikinci aşamada ara malları ve yatırım mallarının üretiminin yurt içinde gerçekleşmesi amaçlanmaktadır. İthal ikameci sanayileşme stratejisini incelerken öncelikle ithal ikameci sanayileşme stratejisinin gelişim süreci, ikinci olarak bu stratejinin politika araçları ve son olarak getirilen bu stratejiye eleştiriler ele alınacaktır.

3.3.1.1. İthal İkameci Sanayileşmenin Gelişim Süreci

İthal ikameci sanayileşmeyi savunanlar, genel olarak gelişmekte olan ülkelerin yerli sanayiyi geliştirmek ve uluslararası ticarete bağımlılığı azaltmak için sanayi ürünleri ithalatından vazgeçilmesi gerektiğini ifade etmektedir (Irwin, 2020: 1). Dolayısıyla ithal ikameci sanayileşmenin temel argümanı, birçok gelişmekte olan ülkenin bu süreç içinde artan bir refah ortamı oluşturmak için korumacılığa ihtiyaç duyduğu gerçeğidir (Bruton, 1989: 1637).

İthal ikameci sanayileşme politikaları tarihsel olarak değerlendirildiğinde bahse konu sanayileşme politikalarının 20. yüzyıl öncesine kadar gittiği görülmektedir. Sanayi devriminin İngiltere'de başlaması sebebiyle İngiltere dışarıda tutulmak koşuluyla Batı ve Orta Avrupa ülkeleri, ABD ve Japonya'nın bu süreci yaşadığını söylemek mümkün olabilir (Pamuk, 2021: 241). Ayrıca bu ülkelere ek olarak başarılı bir sanayileşme süreci geçiren tüm ülkelerin iç talebi karşılayacak oranda yerli üretim yapmaları ithal ikameci sanayileşme stratejisi ile mümkün olmuştur (Bakkaloğlu, 2021: 68). Bu bilgiler ışığında bugünün gelişmiş birçok

ülkesinin belirli bir tarihte ithal ikameci sanayileşme politikasını takip ettiğini ifade etmek mümkündür.

Öte yandan Alman asıllı Friderich List gibi önemli iktisatçılar ve ABD başkan danışmanı Alexander Hamilton gibi önemli bürokratlar tarafından desteklenen bu sanayileşme stratejisi, sadece bugünün gelişmiş ülkeleri ile sınırlı kalmamıştır. Özellikle, II. Dünya Savaşı'ndan sonra Latin Amerika ve Afrika'daki az gelişmiş ülkeler tarafından farklı şekilde uygulanmış olup bugünkü anlamıyla ithal ikameci sanayileşme süreci bu ikinci grup ülkelerin takip ettikleri iktisadi politikalar olarak bilinmektedir (Pamuk, 2021: 241). Özellikle F. List tarafından önerilen ithal ikameci sanayileşme politikasında rekabete hazır olmayan genç endüstrilerin yeterince rekabetçi oluncaya kadar korunması ve eğitim ve sanayi politikası yoluyla ülkenin üretim gücünün geliştirilmesi önerilmektedir (Kurdz, 2021: 401). Bununla birlikte, ithal ikameci sanayileşme politikalarına göre dış rekabetten korunan sektörlerin gelişimlerini tamamlayarak rekabete hazır hale gelmeleri beklenmelerine rağmen uygulamada bu geçiş süreci gerçekleşmemiştir (Dikkaya ve Üzümcü, 2017:100). Bu problemin ortaya çıkmasında birçok faktör etkili olmuş olabilir. Ancak Pamuk'a (2021: 246) göre bu durumun oluşmasında hem tüketim hem de yatırım mallarının üretiminde ithalat bağımlılığının artmaya devam etmesi gerçeği yatmaktadır.

3.3.1.2. İthal İkameci Sanayileşmenin Politika Araçları

İthal ikameci sanayileşme politikasının uygulanmasında birden fazla politika aracı kullanılabilinir. Örneğin döviz kuru politikaları, gümrük vergileri, kotalar ve ihracat sübvansiyonları bunlardan bazılarıdır (Fazla, 2021). Döviz kuru belirli oranda tutularak ulusal paranın değer kazanması engellenebilir. Böylece ithalat azaltılarak yerli üretim teşvik edilebilir. Ayrıca dış ticarette geleneksel koruma araçları gümrük vergileri arttırılarak ve kotalar konarak belirli tüketim mallarının ithalatı azaltılabilir.

Züngün'e (2010: 10) göre ithal ikameci sanayileşme stratejisinin dört temel politikası bulunmaktadır. Bunlar iç pazarın rekabetten korunması, sanayi yatırımlarının özendirilmesi, aşırı değerli döviz kuru politikası, gelir ve ücret politikalarıyla iç talebi güçlendirmek olarak sıralanmaktadır.

Bu noktada, iç pazarın rekabetten korunmasındaki temel amaç yerli üreticiyi uluslararası rekabetten koruyarak belirli olgunluk seviyesine ulaşmalarını sağlamaktır. İkinci olarak sanayi yatırımları teşvik edilerek gerekli üretimin yurt içinde yapılmasına olanak sağlamak amaçlanmaktadır. Üçüncü olarak ithal ikameci politika izleyen ülkelerde sabit kur

sistemi benimsenmektedir. Bu durum da ulusal paralarda aşırı değerlenme riskini ortaya çıkarmaktadır. Son olarak ülke içinde üretilen ürünlere vatandaşlar tarafından talebin arttırılması için gelir ve ücret politikaları aracılığıyla hareketlilik kazandırmak amaçlanmaktadır.

3.3.1.3. İthal İkameci Sanayileşme Politikasına Getirilen Eleştiriler

İthal ikameci sanayileşme politikasını savunan Friderich List ABD ve Almanya'nın 19. yüzyıl sonunda yakaladıkları başarıda ithal ikameci sanayileşme politikasının etkili olduğunu dile getirmektedir. Irwin (2002: 22) ise yakalanan başarıda, gümrük vergilerinin yüksek olmasının önemli bir faktör olmadığını ifade etmektedir. Bu başarının ortaya çıkmasında tarım sektöründeki istihdam gücünün imalat sanayiine geçişi etkili olmuştur. Ayrıca aynı dönemde başarılı olan Arjantin ve Kanada'nın da ithal ikameci sanayileşme yerine ihracata dayalı sanayileşme stratejisini takip ettiklerini belirtmektedir.

1950'lerde başta Raul Prebisch olmak üzere Myrdal, Nurkse ve Hirschman gibi iktisatçılar tarafından desteklenen ithal ikameci sanayileşme anlayışı, bazı ülkeler tarafından hayata geçirilerek uygulanmaya başlandıktan sonra 1960'larda ciddi problemler ortaya çıkmaya başlamıştır (Irwin, 2020: 28-29). Zira ithal ikameci sanayileşme, gelişmekte olan tüm ülkelerdeki ilk aşama sanayileşmenin önemli bir özelliği olmasına rağmen bu süreç dış ticaret politikası tarafından hızlandırabilmekte veya yavaşlatılabilmektedir (Chenery, 1980: 286).

İthal ikameci sanayileşme stratejisine bu bağlamda bazı ekonomistler tarafından ciddi eleştiriler yöneltilmektedir. Züngün'e (2010: 12) göre bu eleştiriler genel olarak kaynak israfı, dışa bağımlılık, ihracat aleyhine doğan çarpıklık, dış borç ve döviz sıkıntısı ve ülkeye uymayan sanayi yapısı olmak üzere beş başlık altında toplanmaktadır. İlk olarak yerli üreticinin korunması adına yapılan üretimde yerli ürünler ithal edilecek ürünlere kıyasla daha pahalı ve kalitesiz olabilmektedir. Ayrıca aşırı korumacılık sebebiyle Ar-Ge çalışmaları göz ardı edilebilmektedir. İkinci olarak ithal ikameci sanayileşme stratejisinde tüketim mallarının ithalatı azalırken ara malları ve yatırım mallarının ithalatı artmaktadır. Bu da dışa bağımlılığın boyutunu değiştirmektedir. Üçüncü olarak devlet teşvikleri ithal ikameci sanayiye giderken ihracata dayalı üretim yapan sanayiler göz ardı edilmektedir. Ayrıca aşırı değerli ulusal para sebebiyle ihracatçılar daha dezavantajlı konuma gelmektedir. Dördüncü olarak tüketim mallarının üretimi için gerekli ara mal ve yatırım mallarının ithal edilmesi, ihracattan gelen dövizin yetersiz kalması sebebiyle ülkeler döviz dar boğazına girebilmekte ve bu sebeple dış

borç stoğu artmaktadır. Son olarak belirli bir aşamadan sonra ara malları ve yatırım mallarının ithal ikameci üretimine geçilebilir, ancak bu üretim ülkenin faktör donanımıyla uyumlu olmayabileceği için ülkenin kıt kaynaklarının israfına yol açabilir.

3.3.2. İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisi

İthal ikameci sanayileşme stratejisinden beklenen başarının elde edilememesi sebebiyle ihracat odaklı sanayileşme stratejilerine doğru bir geçiş yaşanmıştır. 1970'lerin sonlarında etkili olmaya başlayan ihracat dayalı sanayileşme, dış pazarlara odaklanarak üretim kapasitesini arttırmayı amaçlayan bir kalkınma stratejisidir (Palley, 2012). İhracata dayalı sanayileşme stratejisi de bu araştırma çerçevesince üç bölümde ele alınacaktır. İlk olarak ihracata dayalı sanayileşmenin gelişim süreci, ikinci olarak bu stratejinin politika araçları ve üçüncü olarak bu stratejiye yöneltilen eleştiriler dile getirilecektir.

3.3.2.1. İhracata Dayalı Sanayileşmenin Gelişim Süreci

Ian Little, Anne Krueger, Jagdish Bhagwati ve Bela Balassa gibi ekonomistler ithal ikameci sanayileşme stratejisinden kaynaklı ekonomik zararlara dikkat çekmişler ve dış ticaret yoluyla kalkınma için dışa dönük, ihracata dayalı sanayileşme stratejisinin yararlarını vurgulamışlardır (Irwin, 2020). Bu nedenlerle rağbet duyulmaya başlanan ihracata dayalı sanayileşme stratejisi, Asya Kaplanları olarak bilinen Güney Kore, Hong Kong, Singapur ve Tayvan başta olmak üzere az gelişmiş ülkeler tarafından 1960'ların ortalarından itibaren uygulanmaya başlamıştır (Mukherjee, 2012: 66).

Bu strateji, halen birçok ülke tarafından uygulanmaya devam etmektedir. Örneğin Köseyahyaoğlu ve Şentürk (2006: 42) tarafından bir grup ülke üzerinde yapılan araştırmada Arjantin ve Brezilya hariç olmak üzere Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Hindistan ve Çin gibi ülkelerde ihracattan milli gelire doğru bir nedensellik ilişkisi olduğu, bir başka deyişle ihracata dayalı sanayileşme ve büyüme hipotezinin doğrulandığı tespit edilmiştir. Kurt ve Terzi (2007: 38) tarafından yapılan çalışmada da ihracattan ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisi olduğu belirlenmiştir. Böylece ihracattaki artışın GSYİH artışı üzerinde olumlu bir etki yapacağı tespiti yapılmaktadır.

3.3.2.2. İhracata Dayalı Sanayileşmenin Politika Araçları

Bu sanayileşme stratejinin başarılı olabilmesi için sıklıkla yapılan uygulamalar; ulusal paranın döviz karşısında değer kaybetmesine izin verilmesi, ihracat yapanlara vergi iadesi yapılması, ihracatçı firmalara uygun faizli kredi veya nakdi ödemeler olarak sıralanabilir.

Bakkaloğlu'na (2021: 69) göre ihracata dayalı sanayileşmede ilk hedef kalkınmayı sağlayacak döviz girdisini arttırmak gibi görünse de dış pazara yönelik üretim yapabilmek için yerli şirketlerin rekabet gücünü arttırmak ve düşük maliyete rağmen yüksek kalitede ürün üretmeyi sağlamak hedeflenmektedir. Azgelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ithal ikameci sanayileşmeden ihracata dayalı sanayileşmeye geçmeleri konusunda IMF ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların önemli ölçüde teşviki ve rolü olmuştur (Dikkaya ve Üzümcü, 2017: 100-101).

İhracata dayalı sanayileşme stratejisinin başarıyla hayata geçmesi için uygulanacak politikalar dört başlık altında toplanabilir (Züngün, 2010: 18). Bu politikalar: gerçekçi döviz kuru uygulaması, üretimde verimlilik arttırıcı tedbirlerin alınması, dış ticaretin serbestleştirilmesi ve iç piyasaların rekabete hazır hale getirilmesi olarak kategorize edilmiştir. Bu bağlamda ihracata dayalı sanayileşme stratejisi uygulayan ülkeler rekabetçi ve gerçekçi bir kur politikası uygulamak için esnek kur sistemine geçiş yapmaktadır. Bu durum, ulusal paranın aşırı değerlenmesini engellemekte, ardından rekabet gücü elde edebilmek için üretimde verimlilik arttırıcı önlemler alınmaktadır. Üçüncü olarak ihracata dayalı sanayileşme stratejisinde aynı zamanda dış ticaret önündeki engeller kaldırılmakta ve son olarak küresel oyuncularla rekabet edebilmeleri için ulusal oyunculara rekabetçi ve dinamik bir iç pazar için uygun ortam hazırlanmaktadır.

3.3.2.3. İhracata Dayalı Sanayileşmeye Getirilen Eleştiriler

İhracata dayalı sanayileşme stratejisine de bazı ekonomistler tarafından önemli eleştiriler yöneltilmiştir. Züngün'e (2010: 20) göre bu eleştiriler kaynak dağılımı, iç talebin ihracatı azaltıcı etkisi, ihracat gelirlerinin yanlış kullanımı, ürün ve pazar seçimi, dışa bağımlılık ve döviz sıkıntısı olmak üzere beş başlık altında incelenebilir. İlk olarak ülkenin kaynaklarının bu stratejinin uygulanmasında doğru olarak dağıtılması önem arz etmektedir. İkinci olarak ihraç ürünleri ilk olarak iç piyasaya verileceği ve sonrasında dış pazarlara gönderileceği için ihracat artış hızının büyüme hızını (GSYİH artış hızını) geçmeyebileceği ifade edilmektedir. Üçüncü olarak ihracattan elde edilen gelirin yanlış kullanılacağı yönünde

endişeler bulunmaktadır. Dördüncü olarak yanlış ürünlerin ihraç edilmesinin teşvik edilebileceği veya doğru ürünlerin yanlış pazarlara ihraç edilmeye çalışılabileceği yönündeki endişelerdir. Son olarak küresel pazarda rekabet gücü sağlamak için ürünün fiyatının düşürüleceği veya ulusal paranın değerinin düşürülerek daha ucuza üretilip satılması sonucunda ithal edilen mallarının fiyatlarının bu sefer iç pazarda çok yüksek olacağı yönünde eleştiriler bulunmaktadır.

3.4. Stratejik Dış Ticaret Politikası

1970'lerde dünya ekonomisinde önemli gelişmeler olmuştur. Bunlardan ilki ABD Başkanı Nixon'ın altın ve dolar arasındaki bağı koparmasıdır. Böylece altın penceresi kapanmış ve döviz kurları serbest piyasada dalgalanmaya bırakılmıştır. İkinci önemli gelişme OPEC üyesi ülkelerin uyguladığı petrol ambargosudur. Bu ambargo sebebiyle petrol fiyatları çok fazla dalgalanmış ve bu durumdan birçok ülke olumsuz etkilenmiştir. Bu gelişmeler yanı sıra önemli teknolojik gelişmeler ve yenilikler de ortaya çıkmıştır. Sanayileşmiş/gelişmiş ülkeleri etkileyen bu önemli gelişmeler sebebiyle dış ticaret politikasında önemli değişiklikler olması gerektiği düşünülmüştür. Zira hem tam rekabet, hem de aksak rekabet piyasalarında serbest ticaretin en uygun dış ticaret politikası olamayabileceği düşünülmeye başlanmıştır (Helpman ve Krugman, 1992: 185). Bu nedenle özellikle aksak rekabet piyasalarında optimal dış ticaret politikasını bulmak için bazı politikalar önerilmiştir. Bunlardan biri de stratejik dış ticaret politikasıdır. Bu politika, özünde ölçeğe göre artan getiri, eksik rekabet ve firmalar arası etkileşim gibi parametreler üzerinde durmaktadır (Dikkaya ve Üzümcü, 2017: 83).

Stratejik dış ticaret politikasının uygulama alanı ile bağlantısının kurulmasında teorik çerçevede Spencer ve Brander'ın önemli çalışmaları olmuştur. Bu bağlamda stratejik dış ticaret politikası alanındaki çalışmaların ilki 1981'de yapılmış ve gümrük vergilerinin nasıl kullanabileceği üzerinde durulmuştur. Spencer ve Brander (1981: 386), eksik rekabet piyasasının hâkim olduğu bir ortamda yabancı firmanın ürettiği ürünün fiyatının marjinal maliyetinden daha fazla olduğu varsaymaktadır. Bu sebeple ithal edilen bu ürün için konulacak bir gümrük vergisinin yabancı firmanın elde ettiği kârın bir kısmının ülkede kalmasını sağlayabileceğini ifade etmektedir. Ayrıca yerli bir üretici firmanın ithal edilen ürünün ülkenin gelecektiki potansiyel üreticisi olarak gösterilmesinin bu durumun daha efektif olarak gerçekleşebilmesi için gerekli olabileceği de belirtilmektedir.

Spencer ve Brander (1983: 22) diğer bir çalışmalarında ileri teknoloji ve yüksek yatırım gerektiren bazı sektörlerde devletlerin sanayi politikaları gereği müdahale etmesi gerektiğini

ifade etmişlerdir. Zira bu sektörlerde çok az şirket bulunmaktadır ve bazen ulusal şirketler de bu faaliyet alanlarında yer almaktadır. Ancak bu müdahale ithalat kısıtlaması veya kotalar koymak yerine araştırma ve geliştirmeyi desteklemek ve ihracat sübvansiyonları vererek yerli üreticiyi oligopolistik piyasalarda yabancı şirketlere karşı korumak olarak karşımıza çıkmaktadır. Böylece her iki destek aracını da kullanan bir ülke, yerli üreticileri bu sektörde desteklemiş olacak ve yabancı üreticilerin bu sektörden alacakları payın azalmasına sebep olacaktır. Bu durumda bu stratejiyi uygulayan ülke için yurt içinde bir refah artışı yaşanacaktır. Spencer ve Brander (1983), bu durumu bir tür Nash Dengesi olarak görmektedir. Devlet tarafından verilecek araştırma-geliştirme desteği ve/veya ihracat teşviki yerli üreticinin kârını arttırarak ülke içi refah artışına neden olacaktır. Sonrasında verilen araştırma-geliştirme desteği sayesinde yerli üretici daha yüksek seviyede rekabet gücüne sahip olacaktır ve böylece yabancı üretici, bu durum karşısında ihracatında bir düşüş yaşayacaktır. Ancak bu durum karşısında yabancı üreticinin ülkesi de misillemede bulunabilir. Dolayısıyla bu politika izlenmeye başlamadan önce ülkelerin kâr/zarar hesabını yapması gerekmektedir.

Brander ve Spencer (1984: 19), stratejik dış ticaret politikası uygulayan ülkeler için dış ticaret hadlerinin nasıl değişeceği konusunda da ayrıca bir çalışma yapmışlardır. Bu çalışmalarında, dış ticaret hadlerinin ihracat yapan firmalara destek veren ülkeler aleyhine düşeceğini tespit etmişlerdir. Ancak ihraç ürünlerinin fiyatındaki yaşanacak düşüşe rağmen fiyat düzeyi yine de marjinal maliyetten daha yüksek olacağı için ihraç ürünlerinin üretimindeki artış, ülke içinde net refah artışına neden olacaktır.

Brander (1995: 1446), stratejik dış ticaret politikasının uygulanabilmesi için gerekli olan teknik uzmanlığın her ülkede olamayabileceği eleştirisine karşı bu politikayı uygulamak için gerekli teknik uzmanlığın yüksek olduğunu, ancak ulaşılamayacak kadar güç olmadığını da ifade etmektedir. Ayrıca tam rekabet piyasası koşulları için üretilmiş daha önceki dış ticaret politikaları ölçeğe göre artan getiri, yaparak öğrenme, araştırma ve geliştirme ve firmalar arası stratejik rekabet gibi durumları göz ardı ederken stratejik dış ticaret politikası bu değişkenleri dikkate almaktadır.

Spencer ve Brander (2008: 11), yakın zamanlarda yaptıkları çalışmalarda ülkeler tarafından yapılacak teşviklerin karşılıklı misillemelere neden olabileceğini ifade etmişlerdir. Bu durum sonuç olarak bir tür *mahkûmlar açmazı* (Prisoner's dilemma) olarak da yorumlanabilir. Bu bilgiler doğrultusunda, bu politika uygulandıktan sonraki yıllarda

misilleme olarak çıkabilecek sorunları önlemek için ülkeler arasında yapılacak dış ticaret anlaşmalarının önemli olduğunu ifade etmişlerdir.

Stratejik dış ticaret politikasına dair verilen en yaygın örneklerden biri sivil havacılık sektörüne aittir. Spencer ve Brander (2008: 5-8), bu örneği Boeing ve Airbus şirketleri örneğiyle açıklamaktadır. Bu örnekte her iki firma, ABD ve Avrupa Birliği (AB) haricindeki üçüncü bir ülkeye yolcu uçağı satmak istemektedir. Araştırmacılar bu durumu AB'nin ilgili şirkete teşvik vereceği durum yanı sıra hem AB'nin hem de ABD'nin ilgili şirketlere teşvik vereceği iki senaryo üzerinden incelemişlerdir.

		Avrupa Birliği			
		Müdahale Etmeme Durumu		6 Değerinde Teşvik Verilmesi Durumu	
		Airbus		Airbus	
		Pazara Girme	Pazara Girmeme	Pazara Girme	Pazara Girmeme
Boeing	Pazara Girme	-5, -5	50, 0	-5, 1	50, 0
	Pazara Girmeme	0, 50	0, 0	0, 56	0, 0

Şekil 3-1. Stratejik Dış Ticaret Politikasına Göre AB'nin Müdahale Ettiği Senaryo

Kaynak: Spencer ve Brander (2008: 5)

Sadece AB'nin teşvik vereceği ilk senaryo şekil 3.1'de gösterilmektedir. Soldaki tabloya göre hem AB, hem de ABD şirketlerine herhangi bir teşvik vermemektedir. Bu durumda her iki şirket, üçüncü ülke pazarına giriş yapmaları durumunda fiyat kıracakları için 5 değerinde zarar edeceklerdir. Airbus'ın pazara girmesi, Boeing'in girmemesi durumunda Airbus 50 değerinde kâr elde edecektir. Aksine Boeing'in pazara girmesi, Airbus'ın girmemesi durumunda bu kez Boeing, 50 değerinde kâr elde edebilecektir. Sağ taraftaki tabloda ise AB'nin 6 değerinde teşvik vermesi durumu görülmektedir. Her iki şirket de pazara girerse Airbus verilen 6 değerindeki teşvik sayesinde 1 değerinde kâr elde edecektir. Ancak Boeing teşvik alamadığı için 5 değerinde zarar edecektir. Sadece Airbus'ın pazara giriş yapması durumunda, Airbus bu kez 56 değerinde kâr elde edebilecektir. Sadece Boeing'in pazara giriş yapması durumunda ise Boeing 50 değerinde kâr elde edebilmektedir. Hem AB'nin hem de ABD'nin şirketlerine teşvik verdiği ikinci senaryo ise şekil 3.2'de gösterilmektedir.

		Avrupa Birliği	
		Teşvik Verilmesi Durumu	Teşvik Verilmemesi Durumu
ABD	Teşvik Verilmesi Durumu	10, 10*	35, 5
	Teşvik Verilmemesi Durumu	5, 35	25, 25

Şekil 3-2. Stratejik Dış Ticaret Politikasına Göre Hem AB'nin Hem de ABD'nin Müdahale Ettiği Senaryo

Kaynak: Spencer ve Brander (2008: 7)

Hem AB hem de ABD'nin ihracat teşviği verdiği durumunda şirketlerin kârı 10'da kalacaktır. Sadece AB'nin teşvik verdiği durumda Airbus'ın kârı 35 olurken, Boeing firmasının kârı 5 olacaktır. Sadece ABD'nin teşvik verdiği durumda ise Boeing'in kârı 35 olurken, Airbus'ın kârı 5'te kalacaktır. Son durumda ise hem AB'nin hem de ABD'nin teşvik vermemesi halinde bu kez şirketlerin kârı 25'e çıkabilecektir.

Bu senaryo bir bütün olarak incelendiğinde araştırmacıların çıkardığı sonuç, her iki ülkenin de teşvik vermemesi durumunda bu yarıştan elde edecekleri kârın daha üst düzeye çıkacağıdır. Bu bilgiler ışığında her iki ülkeyi de serbest ticaret koşullarına uymaya zorlayacak bir antlaşmanın önemine vurgu yapılmaktadır. Nihai olarak değerlendirildiğinde Spencer ve Brander (2008: 11), teşviklerin boşa gitmemesi adına stratejik ticaret politikasının uygulanacağı sektörlerin özenle seçilmesi gerektiğini belirtmekte ve verilecek teşvikler için toplanan vergilerin neden olabileceği saptırıcı etkilere dikkat edilmesi gerektiğini ifade etmektedirler.

Rugman ve Verbeke (1990: 94), stratejik dış ticaret politikasının uygulamada bazı problemlerle karşılaşabileceğini ifade etmişlerdir. Onlara göre ülkeler ve ilgili kurumlar bazı çıkar gruplarının taleplerine karşı aşırı hassas olabilecekleri için şirket bazlı avantaj elde etmek yerine korumacı dış ticaret politikaları ortaya çıkabilir. Bu sebeple etkili bir stratejik dış ticaret politikasının yürütülebilmesi için yöneticilerin, endüstri bazlı geniş bir bilgi birikimine, kazanan veya kaybeden endüstrileri tespit edebilme kapasitesine, rant arayışında olan çıkar gruplarının baskılarını izole edebilecek kurumsal kimliğe sahip olmaları gerekmektedir.

3.5. Rekabetçi Üstünlükler

İktisadın önemli düzenleyici unsurlarından biri olan rekabet, klasik iktisat anlayışından sonra iktisatçıların teorilerinde yer verdikleri önemli bir kavram olmuş ve iktisadi analizlerin temel ilkesini oluşturmuştur (Akiş, 2008: 218). Ülkelerin bazı ürün grupları veya sektörlerde uzmanlaşarak rekabet gücü elde edebileceği görüşünü ilk ifade eden iktisatçılardan ikisi Adam Smith ve David Ricardo olmuştur. Zaman içinde rekabetçi üstünlükler konusunda yapılan çalışmalar artış göstermiştir. Bu çalışmalar rekabet gücünün ölçülmesi, hangi sektörlerin rekabet gücünü gelecekte arttırabileceği ve rekabet gücünü etkileyen faktörlerin neler olduğu üzerinde durmuştur. Türkiye özelinde de 1980 yılı sonrası başlayan ihracata yönelik stratejiler ve 1996 yılında yürürlüğe giren Gümrük Birliği Antlaşmasıyla rekabet gücü kavramı önem kazanmıştır (Gülmez, 2012: 20).

Bu kapsamda uluslararası rekabet gücü, bir ülkenin ürettiği ürünlerin, ister iç pazarda isterse dış pazarda, diğer ülkelerin ürünleriyle kalite ve fiyat açısından yarışabilecek düzeyde olup olmaması olarak tanımlanabilir (Akiş, 2008: 218). Rekabet gücü kavramı, bir ülkenin küresel pazarda bir ürün veya hizmet ticaretindeki payı olarak tanımlanabilmektedir. Rekabet gücü; firma, endüstri ve ulusal düzey olmak üzere üç sınıfta değerlendirilmektedir (Şahin, 2016: 716).

Gerçekleşmiş (ex-post dış ticaret verilerine dayanılarak Balassa (1965) tarafından geliştirilen açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi, sektör veya ürün gruplarının rekabet gücünü ölçmek için geliştirilen ilk endekslerden biri olarak kabul görmektedir. Balassa'nın (1965) kullandığı endeksten yola çıkarak farklı endeksler de üretilmiştir. Donges ve Riedel (1976) ve Vollrath (1991) tarafından hazırlanan ithalat verileri de dâhil edilerek kullanılan farklı endeksler de bulunmaktadır.

Sektörlerin rekabet gücünün ölçülmesi yanı sıra rekabeti etkileyen faktörlerin neler olduğu hususunda en önemli çalışmalardan birini Michael Porter (1990) yapmıştır. Porter, bir ülkede refahın nesilden nesile aktarılmadığını, bir başka deyişle ülkenin zenginliğinin sadece doğal kaynaklar, işgücü, faiz oranları, döviz değeri gibi faktörler sayesinde belirlenmediğini ifade etmektedir. Porter (1990), ulusların rekabet gücünü açıklamaya çalışan mutlak üstünlük, mukayeseli üstünlük ve faktör donatım teorisi gibi statik yaklaşımlar yerine teknolojik yenilikleri temel alan uluslararası rekabet gücünü belirleyen dinamik unsurları açıklamaya çalışmıştır (Erkan, 2022: 79). Bu sebeple sektörlerin rekabet gücünü belirleyen faktörler için elmas modelini oluşturmuştur. Bu modele göre dört temel unsur bir ülkedeki rekabetçi

üstünlükleri belirlemektedir. Şekil 3.3'de görüldüğü üzere faktör koşulları, talep koşulları, ilgili ve destekleyici sanayiler ve firma yapısı, stratejisi ve rekabet olarak sıralanmaktadır.



Şekil 3-3. Porter'a Göre Ulusal Rekabet Gücünün Belirleyicileri

Kaynak: Porter (1990)

Faktör koşulları, bir sektörde rekabet etmek için gerekli yetişmiş insan gücü veya altyapı gibi üretim faktörlerini ifade etmektedir. Talep koşulları, sektörün ürün veya hizmeti için iç pazar talebinin doğasını göstermektedir. İlgili ve destekleyici sanayiler, uluslararası rekabete sahip tedarikçi sanayilerin veya diğer ilgili sanayilerin olup olmaması durumuna işaret etmektedir. Firma yapısı, stratejisi ve rekabet, firmaların nasıl kurulduğu, nasıl teşkilatlandığı ve nasıl yönetildiğine dair şartların yanı sıra yurt içi rekabetin doğasını göstermektedir. Bu unsurlara ek olarak şans ve hükümetin rolü de ana faktörleri etkileyen unsurlar olarak sunulmaktadır. Modelde yer alan dört içsel faktör ve iki dışsal faktör karşılıklı etkileşim içinde birlikte gelişme özelliği göstermektedir (Erkan, 2022: 80).

4. TÜRKİYE'DE İMALAT SANAYİİNDE YAŞANAN GELİŞMELER, DIŞ TİCARET VE REKABETÇİ ÜSTÜNLÜKLER

Çalışmanın bu bölümünde Türkiye'nin sanayileşme süreci, imalat sanayinin görünümü ve dış ticaretinin gelişim süreçleri incelenmektedir. Bölümünün son kısmında ise Türkiye'nin imalat sanayi sektörlerinin dış ticaretinde neden rekabetçi üstünlük elde etmesi gerektiği hususunda açıklamalar yer almaktadır.

4.1. Türkiye'nin Sanayileşme Süreci

Sanayileşme süreci, sanayi politikaları doğrultusunda gerçekleşen bir süreç olarak ortaya çıkmaktadır. Bir ülkenin sanayi politikaları da, genellikle rekabet politikaları ile eşleştirilmekte ve devletin sürdürülebilir kalkınmayı teşvik etmek ve sanayinin rekabetini arttırmak için uyguladığı bir dizi müdahaleyi içermektedir (Çelikok ve Saatçioğlu, 2020: 406). Türkiye de, Cumhuriyetin kuruluşundan günümüze kadar geçen sürede tam olarak sanayileşme sürecini gerçekleştirememiştir. Zira Türkiye Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki payı %1 iken, dünya ticareti içindeki payı da yine %1 civarındadır (Kuvvetli Yavaş, 2019: 148).

Cumhuriyet'in kurulmasından önce sanayileşme konusunda çeşitli adımlar atılmıştır. Ayrıca Osmanlı Devleti dönemi ve Cumhuriyet'in kurulmasından sonraki yaklaşık bir asırlık süreç birbirinden belirli noktalarda farklılıklar göstermektedir. Bu bilgiler doğrultusunda Türkiye'nin sanayileşme süreci, cumhuriyet öncesi sanayileşme hamleleri ve Cumhuriyet'ten günümüze sanayileşme hamleleri olmak üzere iki başlık altında ele alınmaktadır.

4.1.1. Cumhuriyet Öncesi Sanayileşme Hamleleri

Osmanlı İmparatorluğu'nun sanayi devirimi öncesi tarım toplumlarının yaygın olduğu dönemde devlet, ekonomi ve toplum yapısı olarak süper güç konumunda olduğu ifade edilmektedir (Erkan, 2022). İmparatorluk, 18. yüzyılın önemli bir bölümünde de klasik sistemdeki bazı aksamalara rağmen yaklaşık 20-25 milyon arası bir nüfusun ihtiyaçlarını giderebilen bir iktisadi yapıya sahip olmuştur (Nişancı ve Çaylak, 2018: 52). Ancak İngiltere'de 18. yüzyılın sonunda başlayan Birinci Sanayi Devrimi, birkaç on yıl içerisinde diğer Avrupa ülkelerine doğru genişlemiş, Batı'da yaşanan bu makineleşme sürecine ve seri üretime, basit tekniklere dayanan Osmanlı ekonomisinin karşılık vermesi oldukça zor olmuştur (Satış, 2012: 427). Bu sebeple Osmanlı İmparatorluğu da Batı Avrupa ülkelerine

kıyasla geç de olsa sanayileşme konusunda son dönemlerinde birtakım adımlar atmıştır (Eşsiz ve Özdemir, 2018: 90).

Birinci Sanayi Devrimine hazırlıksız biçimde yakalandığı söylenebilen Osmanlı ekonomisinde, özellikle 1800'lü yılların başına kadar tekel uygulaması, gedik sistemi ve ihracat yasakları gibi uygulamalarla üretim devam ettirilmesine rağmen 1838 tarihli Baltalimanı Ticaret Antlaşması ile İngiltere'ye imtiyazlar (kapitülasyonlar) tanınması sonucu ülke ekonomisi bu durumdan olumsuz etkilenmiştir (Aydın, 2021: 112). Bu antlaşma ile Osmanlı Devleti, İngiltere için bütünüyle bir pazar haline gelmiştir (Nişancı ve Çaylak, 2018: 61). Dolayısıyla Özdemir vd. (2016: 170) bu antlaşmayı Osmanlı ekonomisinin mali yönden yarı sömürge hale gelmesine neden olan bir antlaşma olarak nitelendirmektedir. Ayrıca aynı yıl Fransa ile daha sonraki yıllarda ise diğer Avrupa devletleriyle benzer içerikte antlaşmalar imzalanması ülke ekonomisinin dışa bağımlı hale gelmesine yol açmıştır (Pamuk, 2021: 29).

Ticaretin serbestleştirilmesi noktasında imzalanan bu antlaşmalar, uluslararası rekabete hazır olmayan Osmanlı sanayisini önemli ölçüde etkilemiştir. Bir başka deyişle 1838'de imzalanan Baltalimanı Ticaret Antlaşması, ülkenin sanayileşme faaliyetleri açısından önemli problemlere neden olmuştur. Daha detaylı biçimde incelendiğinde antlaşmanın imzalanması sonucu öncelikle artan ithalatla birlikte vergi gelirleri artmasına rağmen dış rekabet karşısında yerli üretimin büyük zarar gördüğü ve ihracat gelirlerinin azaldığı görülmektedir (Aydın, 2021: 112). Bu durum Osmanlı topraklarının Batılı ülkeler için açık pazar haline gelmesine neden olmuştur (Ezer, 2019: 843). Zira bu antlaşma ile dış ticarette tekel düzeni kaldırılmış ve Osmanlı Devleti dış ticarette kazandığı büyük miktardaki vergiden ve kısıtlama koyma hakkından feragat etmiştir (Pamuk, 2021). Ayrıca 1853'te başlayan Kırım Savaşı sebebiyle 1854'te İngiltere'den ilk dış borç alınmıştır. Dış borcun uzun vadede doğuracağı sonuçlar göz önüne alındığında Kırım Savaşı, Osmanlı Devleti için dönüm noktalarından biri olmuştur (Eğilmez, 2022a: 171).

Bu dönemde sanayideki kötü gidişata engel olmak için 1863'te Islah-ı Sanayi Komisyonu kurulmuştur. Komisyonun amacı esnafların şirketleşmesine yardımcı olmak, modern üretim teknik ve metotlarını esnaflara tanıtmak olarak belirlenmiştir (Satış, 2012: 427). Ancak komisyonun çalışması daha önce verilen kapitülasyonlar sebebiyle mümkün olamamış (Semiz, 2018) ve 1863'te kurulan Islah-ı Sanayi Komisyonu 1873'te kapatılmıştır. Bu dönemde yaşanan olumsuz gelişmelerden bir diğeri dış ülkelerden alınan borçların ödenememesi olmuştur. Bu gelişme üzerine 1881'de Düyun-u Umumiye İdaresi kurulmuş, vergi koyma ve vergi alma yetkisi Osmanlı Devleti'nden alacaklı Batılı devletler eline

geçmiştir (Erkan, 2022: 16). Bu durumun, Osmanlı Devleti'nin ekonomide istediği hamleleri gerçekleştirememesine neden olduğunu ifade etmek mümkündür.

II. Meşrutiyet'in 1908'de ilan edilmesi sonrasında fikir ve devlet adamları Osmanlı Devleti'nin kalkınabilmesi için sanayileşmesinin gerçekleşmesi gerektiğini ortaya koymuşlardır (Yaşar, 2003: 71). Ancak sanayileşmenin nasıl gerçekleştirileceği hususunda farklı görüşler ortaya atılmıştır. Örneğin 1908-1912 döneminde Maliye Nazırı Cavid Bey sebebiyle liberal politikalar etkili olurken, 1913-1918 döneminde Milli İktisat düşüncesi olarak adlandırılan daha ziyade devletçi bir görüş hâkim olmuştur (Ergin, 2017: 114). Böylece 1913'te Teşvik-i Sanayi Kanun-ı Muvakkatı çıkartılmıştır. Daha önce Batılı ülkelere verilen kapitülasyonlar sebebiyle kanun, yerli üreticiyi korumak için ithalat yasakları, yüksek gümrük vergisi, hammadde ihracatının yasaklanması gibi tedbirler getirememesine rağmen dağınık bir şekilde uygulanan teşvik politikasına bir düzen verilmiş, daha önce sadece birkaç imalat sanayi alanına verilen arazi tahsisi ve gümrüksüz hammadde gibi ayrıcalıklar tüm imalat sanayi işletmelerine tanınmıştır (Ökçün, 1973: 37-38). Bununla birlikte kanun kapsamında getirilen ayrıcalıklardan daha çok gayri-müslim azınlıklar faydalandığı söylenebilir (Üzümcü, 2018b: 87).

Teşvik vermek için kanun çerçevesinde 1913-1915 yılları arasında sanayi sayımı gerçekleştirilmiştir. Bu sanayi sayımı, dönemin sanayi işletmelerinin genel çerçevesini çizmek anlamında oldukça önemli bir tarihi belge niteliğindedir. Öncelikle belirtmek gerekir ki bu sayım, 1915'te yapılmasına rağmen işletmelerin 1913'teki yani Birinci Dünya Savaşı'ndan önceki durumları sorulduğu için bu sayıma 1913-1915 tahriri denilmiştir (Cillov, 1952: 200).

Tablo 4.1'de, bahse konu dönemde Osmanlı'da faaliyet gösteren sanayi işletmelerin faaliyet alanları ve işletme sayıları görülmektedir. Tabloda görüdüğü üzere en çok işletme gıda sanayinde faaliyette bulunmaktadır. Ancak gıda sanayinin en önemli sektörlerinden biri olan şeker üretiminde şahıslar tarafından başlatılan girişimler başarılı olamamıştır (Damlıbağ, 2016: 212). Karayaman'a (2010: 316) göre bu durumun oluşmasında Avrupa'da şekerin daha ucuza üretilmesi, düşük gümrük tarifesi sebebiyle ithalatının kolay olması, yetersiz sermaye birikimi, nitelikli işgücü ve bilgi birikiminin yeterli olmaması etkili olmuştur.

Tablo 4.1 Osmanlı Devleti'nde 1915 Yılında Yapılan Sanayi Sayımı

	Faaliyet Alanı	İşyeri Sayısı	Yüzde
1	Gıda	75	28.6
2	Toprak	17	6.4
3	Deri	13	4.8
4	Ağaç	24	9.0
5	Dokuma	73	27.5
6	Kâğıt-Kırtasiye	51	19.4
7	Kimya	11	4.3
	Toplam	264	100

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü, 1973 (Aktaran Erkan, 2022: 9)

Genel olarak değerlendirildiğinde Osmanlı Devleti'nde 1915 tarihi itibariyle faaliyet gösteren sanayi işletme sayısı oldukça azdır. Sayım konusunda bazı eksiklikler olmasına rağmen sanayinin durumu hakkında bazı önemli saptamalar yapılabilir. Bunlardan ilki bu sayıma tüm sanayi işletmeleri dâhil edilmiş olsa bile işletme sayısı oldukça azdır. İkinci olarak sanayi işletmeleri, genellikle toplumun temel tüketim ürünlerine olan ihtiyacı karşılayacak şekilde oluşmuştur. Üçüncü olarak sayılan işletmelerin önemli bir bölümü tarıma dayalı işletmeler olup, bu durum dönemin ekonomisinin genel olarak tarıma dayalı olduğunu göstermektedir (Yaşar, 2003: 71-72). Son olarak sayımda tespit edilen az sayıdaki sanayi işletmesinin çoğunluğu da Rum ve Ermeni tebaasının elinde bulunmaktadır (Erkan, 2022: 9-10).

1800-1914 döneminde Osmanlı'daki sanayileşme girişimleri genel olarak ele alındığında, Osmanlı imalat sanayi ve Batılı sanayileşmiş ülkelerin imalat sanayileri arasında daha başlangıçta belli olan farkın bir yüzyıllık zaman dilimi içinde geometrik olarak arttığı söylenebilir (Quataert, 1999: 284). Sanayi sayımının gerçekleştiği 1915'ten Kurtuluş Savaşı'na kadar olan süreçte sanayileşme girişimleri devam etmesine rağmen istenen sonuçlar elde edilememiştir. Ancak Cumhuriyetin iktisat politikalarında da Osmanlının son döneminde etkili olan Milli İktisat düşüncesinin izlerini görmek mümkündür (Nişancı ve Çaylak, 2018: 62).

4.1.2. Cumhuriyet'ten Günümüze Sanayileşme Hamleleri

Türkiye'de 1923'ten 1980'e kadar olan yaklaşık 60 yıllık zaman diliminde tekdüze bir sanayileşme politikası izlenmemiştir. Sanayileşme politikasının zaman içinde değişmesinin sebepleri arasında; dünyadaki koşullar, ülkenin içinde bulunduğu dönem ve ekonomik siyasi

tercihler sayılabilir (İşler, 2021: 31). Bu noktada, Pamuk'a (2021: 279) göre Cumhuriyet'in kurulmasından sonra Türkiye'deki sanayileşme süreci 3 aşamada gerçekleşmiştir. İlk aşamada 1930'lardaki sanayileşme dalgası devlet işletmelerinin kurulmasını sağlamıştır. İkinci aşamada II. Dünya Savaşı'ndan sonraki ithal ikameci sanayileşme sürecinde ise İstanbul'da bulunan holdingler piyasaya hâkim olmaya başlamıştır. Son aşama olan 1980 sonrasında ise sanayileşme süreci Anadolu şehirlerine kaymaya başlamıştır. Pamuk (2021: 279) tarafından yapılan bu sınıflandırmaya 1923-1929 ve 1939-1945 dönemlerini de eklemek faydalı olabilir. Zira Cumhuriyet'in kuruluşundan Ekim 1929'da başlayan Büyük Ekonomik Buhran'a kadar geçen sürede Türkiye'de farklı bir sanayileşme politikası izlenmiştir. 1939-1945 arası dönem ise İkinci Dünya Savaşı sebebiyle kendinden önceki yaklaşık 10 yıllık dönemden farklı özellikler taşımaktadır. Dolayısıyla 1980'e kadar olan süreci altı dönem halinde incelemek daha sağlıklı bir analiz yapılabilmesini sağlayacaktır.

4.1.2.1. Cumhuriyetin İlk Yıllarında Sanayileşme (1923-1929)

Bu dönemde sanayileşme konusunda yapılan çalışmaları incelemeden önce ülkenin genel durumunu incelemek oldukça önemlidir. Yirminci yüzyılın başlangıcında Osmanlı Devleti, sosyal ve ekonomik olarak geri kalmış, Batı ülkelerinin açık pazarı ve adeta yarı sömürgesi haline almış bir devlet halindeydi (Şahin, 2020: 25). Birinci Dünya Savaşı'ndan kaynaklarının birçoğunu tüketerek çıkan Osmanlı Devleti, bir varlık yokluk mücadelesi içine girmiştir. 1920'li yılların başında yokluk ve yetersizlikler içindeki ülke ekonomisi o kadar kötü durumdadır ki, en temel ihtiyaç ürünlerini üretmekte bile zorluklar yaşanmaktadır (Sarı Aksakal, 2023: 435). Temel tüketim ürünleri haricinde işgücü, sermaye, bilgi, tecrübe, ulaşım alt yapısı gibi üretim faktörleri de yeterli değildir (Sarıçoban, 2020: 234). Sayısal değerlerle ifade etmek gerekirse 1923 yılında GSYİH yaklaşık 570 milyon dolar, kişi başına düşen yıllık milli gelir 48 dolar, GSYİH içinde sanayinin payı %11, ihracat 51 milyon dolar, ithalat ise 87 milyon dolardır (Eğilmez, 2022a: 172).

Bu dönemde bağımsız ekonominin önkoşulu olarak sanayileşme görülmüş ve sanayileşmenin gelişmesi için özel sektöre teşvikler verilmiştir (Aktürk, Akan ve Gültekin, 2023: 345). Bir başka deyişle uzun yıllar devam eden savaşlar sonucunda yanmış yıkılmış, hastalıklarla mücadele eden, yoksul bir ülke devralan Cumhuriyet yönetimi, öncelikle kalkınmanın kurumsal çerçevesini önemli reformlar yaparak hazırlamıştır (Erkan, 2022: 134-135). Bu noktada, Gazi Mustafa Kemal Paşanın Ocak 1923'te sarf ettiği "Türkiye Devleti, devleti iktisadiye olacaktır." sözü oldukça önemlidir (Şahin, 2020: 26). Bu sebeple çalışmanın

bu bölümünde, milli ekonominin ayağa kalkması için 1923-1929 yılları arasında hayata geçirilen eylemler detaylı olarak açıklanmıştır. İlk olarak, Lozan Barış görüşmelerinin askıya alındığı bir dönemde İktisat Vekili Mahmut Esat Bozkurt'un girişimi ve Atatürk'ün desteğiyle İzmir İktisat Kongresi Şubat 1923'te başlamıştır (Üzümcü, 2018b: 88). Kongre'nin, Lozan toplantıları öncesi yapılması ve iktisat alanındaki önemli aktörlerin toplantıya katılması sebebiyle, bu dönemin politikalarının anlaşılması açısından oldukça önemli yer tutmaktadır (Varlı ve Koraltürk, 2010). Ayrıca Kongre'nin açılış konuşmasını yapan Mustafa Kemal, İzmir İktisat Kongresi'nin Erzurum ve Sivas Kongreleri kadar önemli olduğunu ifade etmiştir (Şahin, 2020: 26). Kongre sonucu ortaya çıkan üç temel amaç: yerli üreticinin korunması, özel sektörün teşvik edilmesi ve mülkiyet haklarının korunması olarak sıralanabilir (Ezer, 2019). Nihai olarak kongre sonucunda devlet her alanda yeterli olmadığından özel sektörü geliştirecek liberal politikalar benimsenmek zorunda kalınmıştır (Sarıçoban, 2020). Bir başka deyişle kongre sonucunda Batılı ülkelerin piyasa sisteminin benimsenmesi ve özde liberal politikaların takip edilmesi yönünde kararlar alınmıştır (Erkan, 2022: 21). Bu sebeple 1923-1929 dönemi Türkiye'nin sanayileşmesinde liberal ekonomi politikalarının uygulanmaya çalışıldığı bir dönem olarak görülmektedir (Dönek, 1996: 2).

İzmir İktisat Kongresi sonucunda 1924 yılında özel sermaye ile Türkiye İş Bankası, 1925 yılında ise kamu sermayesi ile Sanayi ve Maadin Bankası kurulmuştur (Şahin, 2020: 30-31). Böylece ülke içindeki yerli üretici desteklenerek ülkenin ekonomisinin ayağa kaldırılması hedeflenmiştir. İzmir İktisat Kongresi, milli iktisat düşüncesinin Cumhuriyet'in kuruluşuyla terk edilmediğini, aksine kongrede alınan kararlar ile devam ettirildiğini göstermektedir (Varlı ve Koraltürk, 2010 ve Şahin, 2020: 27). Ayrıca 1925'te Sanayi ve Ticaret Odaları Kanunu çıkarılmış, 1926 yılında Devlet İstatistik Dairesi kurulmuştur (Şahin, 2020: 32). Ayrıca 28 Mayıs 1927'de yenilenen Teşvik-i Sanayi Kanunu ile sanayileşme konusunda oldukça önemli bir mevzuat düzenlemesi daha hayata geçirilmiştir. Söz konusu kanun, 1913 yılında çıkarılan Teşvik-i Sanayi Kanun-ı Muvakkatı'nın 14 yıllık uygulaması sonucu elde edilen tecrübe sonucu kaleme alınmıştır (Ökçün, 1973: 38, Kasalak, 2012: 78). Bu kanun sayesinde tarımsal üretimde kullanılan makine, araç ve gereçlerin ithalatında gümrük vergisi muafiyeti sağlanmış, yerli üretimi korumak için pamuk, şeker, un, deri, ağaç mamulleri ve çimento gibi ürünlerde yüksek gümrük vergileri ihdas edilmiştir (Kösekahyaoğlu, 2012: 57).

Aynı yıl Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) tarafından yapılan ilk sanayi sayımı sonuçlarına göre Türkiye'de 65.243 işletmede 256.855 vatandaşın çalıştığı görülmüştür (Şahinkaya, 2019: 204). Bu veri 1915'te yapılan sanayi sayımı sonuçlarına göre işletme

sayısının oldukça fazla olduğunu göstermektedir. Pamuk'a (2021: 314) göre her ne kadar işletme ve işçi sayısı artmış olsa da bu durum sayımda uygulanan yöntem ve sayımın kapsamı sebebiyle gerçekleşmiştir. Şahin (2020: 36) de bu durumun oluşmasında etkili olan faktörün sayım yöntemi ve kapsamı olduğu konusunda görüş belirtmektedir.

1927 sanayii sayımı genel olarak değerlendirildiğinde işletmelerin %45'inin tarım, %18'inin tekstil, %11'inin madencilik sektöründe faaliyet gösterdiği ve motor gücü kullanan işletme oranının sadece %4 oranında olduğu biçimindedir (Şahinkaya, 2019). Bu bilgiler doğrultusunda, 1913-1915 ve 1927 sanayi sayımları karşılaştırmalı olarak değerlendirildiğinde hem Birinci Dünya Savaşı hem de Kurtuluş Savaşı yaşanmış olmasına rağmen sanayi faaliyetlerinde önemli artışlar olduğu söylenebilir. Ancak işletme ve işçi sayılarındaki artışın istenen seviyede olmadığı da belirtilebilir.

Cumhuriyet'in ilk yıllarında özel sektör için gerekli olan finansman ve alt yapı yatırımları devlet tarafından hayata geçirilmeye çalışılmıştır (Sarı Aksakal, 2023: 435-436). Ancak İşler'e (2021: 32) göre İzmir İktisat Kongresi'nde alınan en önemli karar, özel sektörün teşvik edilmesi olmasına rağmen bu amaç doğrultusundan atılan adımlar uygun olmayan koşullar sebebiyle hedefine ulaşamamıştır. Eşsiz ve Özdemir (2018: 68) de bu dönemde uygulanan dışa açık, liberal ekonomi modelinden istenen başarının elde edilemediğini ifade etmektedir. Koçtürk ve Gölalan (2010: 63) da benzer şekilde özel sektörün yeterli teknolojik altyapı ve sermayeye ulaşamaması sebebiyle 1923-1929 arası dönemde uygulanan liberal ekonomi politikaları ve sanayi politikalarından istenen düzeyde somut başarılar elde edilemediğini ifade etmektedir.

Şahin (2020: 37-38) de Cumhuriyet'in ilk yıllarında özel sektör eliyle sanayileşmeye ağırlık verildiğini ancak özel sektörde yeterli sermayenin olmayışı, girişim tecrübesi eksikliği, alt yapı yetersizliği ve ticaret ve spekülasyonun daha kârlı olması gibi sebepler dolayısıyla özel sektör eliyle sanayileşmenin gerçekleşemediğini ifade etmektedir. Son olarak Kasalak (2012: 78) da 1927'de çıkarılan Teşvik-i Sanayi Kanunu'ndan kısa vadede istenen sonucun elde edilemediğini ancak 1929 sonrası için devlet eliyle sanayileşmede önemli başarılar elde edildiğini ifade etmektedir.

4.1.2.2. Devletçi Sanayileşme (1929-1939)

İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararlar, 1928 yılında yeniden gündeme alınan Teşvik-i Sanayi Kanunu yürürlüğe girmesine rağmen sanayileşme ve kalkınma noktasında yapılan hamlelerin istenen sonucu vermemesi ve tüm dünyada etkili olan 1929'daki Büyük

Ekonomik Buhran sebebiyle devletin ekonomideki rolünü büyütmesi gerekliliği ortaya çıkmıştır (Sarıçoban, 2020: 234). Bir başka deyişle, liberal ekonomi politikaları altında özel kesimin tek başına ülkenin ekonomisini kalkındırma gücüne sahip olmadığı anlaşılmıştır (Ezer, 2010: 437). Bu sebeplerle, 1929'dan sonra sanayileşme konusunda daha farklı adımlar atılmaya başlanmıştır. Özellikle 1929'da Büyük Ekonomik Buhran'ın yaşanması sebebiyle sanayileşme politikalarında önemli değişiklikler yapılmıştır. Kamu eliyle iktisadi teşebbüsler kurulmuş ve böylece sermaye birikimi oluşturulmaya çalışılmıştır (Eşsiz ve Özdemir: 2018: 68). Bir başka deyişle devletçilik görüşü planı ön plana çıkmış ve cam, çimento, dokumacılık, elektrik, kâğıt, kimya, madencilik, seramik ve tarım alanlarında önemli devlet yatırımları yapılmıştır (İşler, 2021: 32). Kamulaştırma ve millileştirme faaliyetleri yanı sıra özel sektör de bu dönemde ihmal edilmemiştir (Kahraman Akdoğu, 2014: 363).

Bu noktada atılan önemli adımlardan biri 14 Aralık 1929'da Milli İktisat ve Tasarruf Cemiyeti'nin kurulmasıdır. Şahin (2020: 32), cemiyetin kuruluş amacını vatandaşları yerli malı tüketimine teşvik etmek ve tasarrufu arttırmak olarak ifade etmektedir. Güven Toker'e (2019: 674) göre bu dönemde tarım ürünleri fiyatlarının dış piyasada düşük olması, tarım ürünleri ihracatçılarını zorlamış, devlet de maddi imkânsızlıklar sebebiyle üreticiye gerekli yardımı yapamamış ve bu sebeple ortaya çıkan toplumsal gerilimi düşürmede Milli İktisat ve Tasarruf Cemiyeti aracı bir rol oynamıştır. Milli İktisat ve Tasarruf Cemiyeti, Birinci Sanayi Kongresi'ni 22 Nisan 1930'da düzenlemiştir. Kongre kapsamında 1929 Büyük Ekonomik Buhranı'nın ülkeye etkisi, üretim, hammadde, ulaşım ve krediye ulaşım gibi konular ele alınmış olup, ortaya çıkan öneriler meclise sunulmuştur (Ezer, 2019: 840). Kongre sonucu hazırlanan raporda eldeki sermayenin etkin bir şekilde kullanılmadığı, yaygın olan israfın engellenmediği, hangi sanayi sektörlerine öncelik verilmesi gerektiği gibi konular dile getirilmiş ve sanayi tesis, tetkik ve murakabe edecek bir merkezin oluşturulması gerektiği ifade edilmiştir (Duman, 2015: 143).

21 Mayıs 1930 tarihli hükümet programında bahse konu bu öneriler dikkate alınmış, devletin piyasaya müdahalesi ve düzenleyici rolü üzerinde durulmuştur (Erkan, 2022: 25). Bu hükümet programı kapsamında önemli adımlar atılmıştır. Örneğin dış ticaret açığı Lozan'daki maddeler sebebiyle 1930 yılına kadar sürmüş olmasına rağmen 1930 sonrasında Türkiye 1930-1933 yılları arasında dış ticaret fazlası vermiştir (Erkan, 2022: 26). Ayrıca Büyük Buhran'ın etkisini azaltmak için aynı yıl haziran ayı içerisinde Merkez Bankası'nın kurulması için kanun çıkarılmıştır (Yapıcı, 2023: 178).

Kahraman Akdoğu'ya (2014: 363) göre SSCB'nin planlı ekonomi sayesinde elde ettiği başarılardan yola çıkarak Türkiye'de beş yıllık sanayi planı hazırlanmaya başlamıştır. Bu noktada hazırlanan Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı (BBYSP) 1934'te yürürlüğe girmiştir. Dikkaya ve Kutval'a (2016: 154) göre, BBYSP Türkiye'nin ilk sanayileşme adımı olmuştur. Şahin (2020), Sovyet uzmanlar heyeti danışmanlığında hazırlanan BBYSP'nin bir plandan farklı olarak beş yıl içinde devlet tarafından yapılacak sanayi projelerinin bir listesi olduğunu ifade etmektedir.

BBYSP kapsamında 19 fabrikanın kurulması, 45 milyon liralık yatırım yapılması hedeflenmiş olup, sanayi tesislerine ulaşımın kolaylaştırılması için demiryoluna ağırlık verildiği görülmektedir (Ezer, 2019: 844). Ayrıca BBYSP'nin temel stratejisi temel ihtiyaç maddelerinin ithal ikamesini sağlayarak dış ticaret açığını kapatmak ve bu şekilde ulusal paranın değerinin korunmasıdır (Şahin, 2020: 51).

Bu amaçlar doğrultusunda, BBYSP döneminde ülkenin farklı bölgelerinde birçok fabrika kurulmuş, ülkenin ihtiyaçlarının önemli bir bölümü ülke içinden karşılanır hale gelmiştir. Bir başka deyişle cumhuriyetin kurucu ekibi, ilk sanayi planı ile birlikte tarıma dayalı ekonomiyi sanayi ve hizmet sektörüne dayalı ekonomiye geçirme noktasında ilk adımı atmıştır (Bağcı ve Tekin, 2020: 185). 1934-1938 yıllarını kapsayan BBYSP genel olarak değerlendirildiğinde bu plandan oldukça başarılı sonuçlar alındığı belirtilebilir (Bahar, 2005: 32). Ayrıca bu dönemde gündeme gelen devletçilik uygulaması, özellikle BBYSP döneminde oldukça başarılı olmuştur (Şahin, 2020: 54).

İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı (İBYSP), hazırlığına 1936'da başlanmış ve plan kapsamında ülkenin farklı bölgelerinde maden, taş kömürü, makine, elektrik, gıda, kimya gibi farklı alanlarda 100 fabrika kurulması amaçlanmıştır (Ezer, 2019: 844). Böylece İBYSP kapsamında ara ve yatırım mallarının ithal ikameci politika yoluyla üretilmesi düşünülmüştür (Şahin, 2020: 55). Bir başka deyişle BBYSP kapsamında temel ihtiyaç maddeleri üç beyaz olarak adlandırılan un, şeker ve pamuk ürünleri üretilmesi hedeflenmiş, İBYSP kapsamında da üç siyah olarak adlandırılan demir, kömür ve petrol ürünlerinin üretilmesi hedeflenmiştir (Polatoğlu, 2017: 84).

Yapılan planlamaya rağmen İkinci Dünya Savaşı'nın başlaması sebebiyle İBYSP tam olarak gerçekleştirilememiştir. Bir başka deyişle II. Dünya Savaşı, yatırım güdümlü sanayileşme aracılığıyla hızlı kalkınma stratejisini sekteye uğratmıştır (Erkan, 2022: 35). Örneğin İBYSP ile uçak sanayinin temellerinin atılması planlanırken, savaş yılları sebebiyle bu durum gerçekleştirilememiştir (Üzümcü, 2018b: 114). Bahar'a (2005: 32) göre yatırım

malları üretimine ağırlık veren İBYSP uygulamaya konabilse idi Türkiye ekonomisi bugün daha sağlıklı ve güçlü bir sanayi alt yapısına kavuşabilirdi.

Öte yandan 1930'lu yıllar genel olarak değerlendirildiğinde birçok ülkede etkili olan standart genişleyici politikalara dayanan Keynesci modelden farklı olarak, Türkiye'de korumacılık ve devletçilik fikriyle içe kapalı ve merkezi bir iktisadi yapının oluşturulduğu görülmektedir (Pamuk, 2021: 181). Bu bilgiler doğrultusunda Büyük Buhran'ın batı kapitalizmini ve hammadde ihracatçısı az gelişmiş ülkeleri etkilediği bir ortamda Türkiye bu süreçten dışa kapalı devletçi iktisadi politikalar ve sanayi planları hazırlayıp yürürlüğe koyarak krizden çok fazla olumsuz etkilenmeden çıkabilmiştir (Kahraman Akdoğu, 2014: 364). Ayrıca bu dönemde uygulanan ithal ikameci sanayileşme politikası sayesinde Cumhuriyet'ten önce ithal edilen birçok tüketim maddesi artık Türkiye'de üretilebilir hale gelmiştir (Üzümcü, 2018b: 113). Bu bilgiler kapsamında bu dönemde planlı sanayileşme çalışmaları sayesinde kalkınmaya geçiş aşamasının tamamlandığı ifade edilebilir (Erkan, 2022: 135).

4.1.2.3. İkinci Dünya Savaşı Yıllarında Sanayileşme (1939-1945)

Türkiye, her ne kadar İkinci Dünya Savaşı'na katılmamış olsa da bu savaştan hem siyasi hem de ekonomik olarak etkilenmiştir (Öztürk, 2013: 159). Ekonomideki etkilerinden bahsetmek gerekirse ilk olarak sanayileşme planlarını incelemek gerekmektedir. Bu kapsamda BBYSP'den elde edilen başarı sebebiyle İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı'nın da etkili olacağı öngörülmüştür. 20-24 Ocak 1936'da Celal Bayar'ın başkanlığında Sanayi Kongresi toplanmış ve İBYSP hazırlığı başlamıştır (Tokgöz, 1998: 4). Tüm bu hazırlıklara rağmen 1930'lu yılların sonunda Avrupa'da İkinci Dünya Savaşı'nın başlaması nedeniyle İBYSP yasalaşmasına rağmen planın uygulanması mümkün olmamıştır (Şahin, 2020: 73). Zira Türkiye İkinci Dünya Savaşı'na katılmamış olsa da bu hususta hazırlıklar yapmak için bütçenin büyük kısmı askeri harcamalara ayrılmış ve harcamaların yükünü azaltmak için de yeni vergiler koyulmuştur (Dayıoğlu Erul ve Buz, 2019: 404). Savunma harcamalarında yaşanan bu büyük artış sebebiyle sanayileşme programı büyük ölçüde askıya alınmak zorunda kalınmıştır (Arslan, 2016: 6).

Öte yandan 1 Eylül 1939'da Almanya'nın Polonya'ya saldırması sonucu halkta panik havası oluşmuş, vurguncular/stokçular için uygun ortam oluşmuş ve bu sebeple hükümet tarafından bir dizi önlem alınmıştır (Aydın ve Kapcı, 2018: 125). Hububat ve ekmeğe ulaşmada halkın yaşadığı sıkıntılar sebebiyle büyük tepkiler ortaya çıkmış ve bu sebeple

alınan önlemler köylü ve küçük üretici üzerindeki yükü arttırmıştır (İlgazi, 2019: 265). Daha geniş kapsamlı tedbirler için 18 Ocak 1940 tarihinde Millî Korunma Kanunu yürürlüğe girmiştir. Ancak Millî Korunma Kanunu'ndan istenen sonuçlar elde edilememiştir (Öztürk, 2013: 159). Yardımcı ve Kutlutürk'e (2019: 65) göre, bu durumun oluşmasında büyük tüccar ve toprak sahiplerinin Millî Korunma Kanunu'na direniş göstermeleri etkili olmuştur. Aydın (2019: 426) da Millî Korunma Kanunu'nun, İkinci Dünya Savaşı'nın ekonomik istikrarı sağlamak yerine üretim araçları, üreticiler ve işçiler üzerinde bir kontrol mekanizması haline geldiğini ifade etmektedir. Bu sebeple, Millî Korunma Kanunu'ndan beklenen sonucun alınamaması sonrasında 11 Kasım 1942'de Varlık Vergisi yürürlüğe konmuştur. Ancak hükümet üzerindeki yurt içi ve yurt dışı baskılar sebebiyle Varlık Vergisi de 1943 yılında yürürlükten kaldırılmıştır (Tokgöz, 1998: 6).

İkinci Dünya Savaşı sebebiyle Türkiye'de kışlada hazır asker sayısı artırılmış ve sonuç olarak başta tarım olmak üzere birçok alanda üretim gerilemiş, böylece devletin topladığı vergi azalmış, ayrıca artan kamu harcamaları ve genişletici para politikası enflasyona neden olmuştur (Şahin, 2020: 74). Ayrıca bu dönemde hammadde ve makine ithalatında yaşanan azalmalar sebebiyle de yurt içi sanayi üretiminde gerileme olmuştur (Değirmenci, 2023: 186).

II. Dünya Savaşı'nın 1945 yılına kadar devam etmesi sebebiyle 1940'ların ilk yarısında Türkiye'de sanayileşme noktasında istenen çalışmalar gerçekleştirilememiş olup 1940'ların ikinci yarısında da II. Dünya Savaşı'ndan kaynaklı olumsuzluklar giderilmeye çalışılmıştır (Sarı Aksakal, 2023: 436).

4.1.2.4. Özel Girişim Temelli Sanayileşme (1946-1960)

II. Dünya Savaşı sonrası tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de çok önemli değişimler meydana gelmiştir. II. Dünya Savaşı sonrası ortaya çıkan ulusal ve uluslararası konjonktür, Türkiye'nin ABD ve batı yanlısı bir politika izlemesini gerekli kılmıştır (Dikkaya ve Özyakışır, 2018a: 119). Türkiye, Dünya Bankası'na ve IMF'e 1947 yılında üye olmuştur.

Yıldız (2020: 619), Türkiye'nin 1946-1960 döneminde geçirdiği siyasi dönüşümün oluşmasında uluslararası çevrenin önemli bir rol oynadığını ifade etmektedir. Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT), 1948 yılında yürürlüğe girmiş, Truman Doktrini çerçevesinde 1948'te yürürlüğe giren Marshall Yardımı kapsamında ilk yardım Cumhuriyet Halk Partisi döneminde alınmıştır (Dikkaya ve Özyakışır, 2018a: 138). Ancak bu dönem itibarıyla ülke içindeki karar alma mekanizmalarını açıklamada uluslararası aktörler de

tam olarak yeterli değildir (Yıldız, 2020: 619). Bu sebeple ülke içinde yaşanan gelişmelere de kısaca değinilmesinde fayda bulunmaktadır.

Türkiye özelinde değerlendirildiğinde çok partili hayat denemesi daha önce yapılmış olmasına rağmen tam olarak 1946 seçimleri ile hayata geçmiştir. Çok partili siyasi hayata geçişin gerçekleşmesinde 1945 yılında çıkartılan Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu'na karşı hem mecliste hem de meclis dışında başlatılan tartışmaların etkili olduğu belirtilmektedir (Dikkaya ve Özyakışır, 2018a: 121). Bu noktada Sarı Aksakal'a (2023: 436) göre II. Dünya Savaşı'nın sona ermesinden sonra çok partili hayata geçilmesi ile devlet toplum ilişkisinin ciddi bir değişim sürecine girdiği ifade edilebilir. 14 Mayıs 1950 genel seçimi ile Demokrat Parti'nin iktidara gelmesi başta ekonomi politikası olmak üzere birçok unsurun değişmesine sebebiyet vermiştir. Türkiye, her ne kadar II. Dünya Savaşına katılmamış da olsa savaşa katılan ülkelere verilen Marshall yardımından faydalanmak için devletçi sanayileşme politikasından vazgeçmiş ve Demokrat Parti ile birlikte özel sektörün teşvik edilmesi uygulamasına geri dönülmüştür (Üzümcü, 2018b: 114). Doğan (2013: 217), 1950'de başlayan bu dönemi özel teşebbüsün teşvik edilmesi sebebiyle Türkiye Cumhuriyeti tarihindeki ikinci liberal dönem olarak değerlendirmektedir.

Dünyada yaşanan bu gelişmeler doğrultusunda Marshall Planı kapsamında Batı ve ABD ile yoğun ilişkiler başlamış, Kore Savaşı ve NATO üyeliği sebebiyle dışa açık bir politika takip edilmiş ve bu gelişmeler sonucu tarıma dayalı sanayileşme ve tüketim malları ağırlıklı sanayi yaygınlaşmıştır (Erkan, 2022). Bir başka deyişle Demokrat Parti, devletçi sanayileşme politikalarını terk ederek tarıma ve dış ticarete ağırlık veren bir ekonomi politikası izlemiştir (Pamuk, 2021). Özetle ABD etkisindeki dönemin Demokrat Parti hükümeti, devletçilik politikası yerine özel sektörü öne çıkarmış, özelleştirmeler gündeme gelmiş ve yabancı sermaye girişleri serbestleştirilmiştir. Böylece 1950'li yıllarda özel girişimciliğin önü açılmıştır. Bu bilgiler ışığında bu dönem özel girişimcinin yatırımlarının ve tarım sektörünün teşvik edildiği bir serbestleşme dönemi olarak görülmektedir. Bu nedenle bu dönemde tarımda traktör ve gübre kullanımı artmış, demiryolları yerine karayoluna ağırlık verilmiş ve ithal bazı sanayi ürünlerinin montajı Türkiye'de yapılmaya başlanmış ve böylece Türkiye Batılı ülkeler için yeni bir pazar haline gelmiştir (Erkan, 2022: 38).

Öte yandan 28.03.1950 tarih ve 5622 sayılı Sayımlar Kanunu gereğince sonu 1 ile biten yıllarda işyeri sayımı yapılması zorunlu hale getirilmiştir, bu sebeple 1951 yılının mayıs ayında sanayi ve işyerleri sayımı yapılmıştır. 1950 sanayi ve işyerleri sayımı daha önceki

sanayi sayımlarına kıyasla daha sağlıklı veriler toplamasına rağmen bazı önemli noktalarda eksiklikler barındırmıştır (Cillov, 1952: 215).

1950'li yıllarda liberal hareketlerin etkili olmasıyla birlikte devletçilik politikalarında gevşemeler yaşanmış, özel teşebbüsü teşvik etmek, ülke dışından borç almak ve dış ticareti serbestleştirmek yönünde adımlar atılmıştır (İşler, 2021: 32). 1950'li yılların ilk beş yılında özel sektör aracılığıyla iç tüketime yönelik sanayileşmeye ağırlık verilmiştir (Bahar, 2005: 32). Böylece 1950'li yıllarda devlet tarafından teşvik edilen liberalleşme süreci iç pazarın genişlemesi ve tarımın kalkındırılmasına dayalı hızlı bir gelişim süreci geçirmiştir (Sarı Aksakal, 2023: 436).

Türkiye II. Dünya Savaşı sonrası ulusüstü kuruluşların bir parçası olarak dış yardımlar sebebiyle tarım ürünleri üretimine yoğunlaşmış, sanayisi tüketim malı ithal eden bir yapı oluşmuş ve böylece cari açık vermeye ve döviz kıtlığı yaşanmaya başlamıştır (Bağcı ve Tekin, 2020: 185). Bu sebeple Türkiye ekonomisi, 1950'lerin ikinci yarısında ciddi sosyo-politik ve makroekonomik bir kriz içerisine girmiş ve ilk defa 1958'de IMF ile tanışmak zorunda kalmıştır (Sarı Aksakal, 2023: 436). Bu bağlamda 4 Ağustos 1958 tarihli İstikrar Paketi devreye alınmıştır. Bahse konu eylem paketi çerçevesinde, ithalata yeniden serbestlik getirilmiş, kamu harcamaları ve parasal genişleme kısıtlanmış, kamu iktisadi teşekküllerinde yapılan üretim ve verilen hizmetin fiyatları artırılmış ve uluslararası ekonomik ilişkilerdeki tıkanık giderilmiştir (Evsile, 2018: 73).

Şahin (2020: 121), Türkiye'nin 1950-60 yılları arasında sürdürülebilir bir büyüme yakalanamadığını ifade etmektedir. Buna göre dönemin ilk yıllarında elverişli iç ve dış koşullar sayesinde ciddi bir büyüme yakalanmasına rağmen 1954'ten itibaren büyümenin yavaşlaması, dış ticaret açıkları ve döviz kıtlığı sebebiyle istikrarsız bir döneme girilmiştir. Bu dönem genel olarak değerlendirildiğinde yoğun bir şekilde dış borçlanmaya gidilmesi sebebiyle ekonomik istikrarın sağlanamadığı, borcun borç ile ödenmesi ve uluslararası finans kuruluşlarına olan bağlılık sebebiyle önemli imtiyazlar verildiği söylenebilir. (Evsile, 2018). Erkan (2022: 39) da bu dönemde başlayan özel sektör güdümlü sanayileşmenin daha önce başlayan devlet eliyle sanayileşme ile bütünleştiğini, KİT'lerin yeniden yapılandırılarak güçlendirildiğini, kamu yatırımlarının altyapıya yönlendirildiğini, özel sektörün ticaret ve tarıma yönlendirildiğini ifade etmektedir.

4.1.2.5. Planlı Kalkınma Döneminde Sanayileşme (1960-1980)

1950'lilerin sonunda ortaya çıkan siyasi ve sosyo-ekonomik kriz sadece demokrasiye darbe vurmamış, aynı zamanda Keynezyen anlayış doğrultusunda şekillenen ithal ikameci sanayileşmeye dayanan yeni müdahaleci bir dönem başlatmıştır (Sarı Aksakal, 2023: 436). Bu bağlamda 1960'lı yıllar, Türkiye için planlı kalkınma döneminin başlangıcıdır ve devlet müdahaleciliğinin somutlaşmış halidir (Doğangün Yasa, 2017: 250). Bu kapsamda 5 Ekim 1960'da Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) kurulmuştur. DPT'nin sonraki yıllarda yayınlanacak kalkınma planlarında önemli bir rolü olmuştur. DPT'nin yanı sıra Türkiye Bilim Teknik ve Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) 1963'te, Milli Prodüktivite Merkezi 1965'te kurulmuş ve siyasetten bağımsız üç kurum olarak çalışmaya başlamışlardır (Erkan, 2022: 40). Bu kurumlara ek olarak süt sanayisini ileriye taşımak, kooperatifleşmeyi yaygınlaştırmak, teknik ve idari eleman yetiştirmek ve özel sektöre öncülük etmek gibi amaçlarla 1963 yılında Türkiye Süt Endüstrisi Kurumu kurulmuştur (Polatoğlu, 2021b: 128).

İthal ikamesi anlayışına dayanan politikalar bu dönemde etkili olmuş ve ara mallar ile tüketim mallarının üretimi konusunda önemli sanayileşme adımları atılmıştır (İşler, 2021: 32). Böylece 1950'li yıllarda Batılı ülkelerce Türkiye'ye önerilen tarıma dayalı ve tüketim malları ağırlıklı sanayileşme anlayışından vazgeçilmiş ve planlı sanayileşme ve kalkınma sürecine girilmiştir (Erkan, 2022: 40).

Dönek'e (1996: 3) göre ara malları ve dayanıklı tüketim maddelerinin ithalatını yerli üretim yoluyla durdurmak isteyen ikinci kalkınma planı döneminde ortaya çıkan dünya enerji krizi ve ülke içinde stratejik problemler sebebiyle ithal ikameci sanayileşme politikaları tıkanmış ve negatif politikalar haline gelmiştir. Planlama döneminin başlangıcındaki ciddi kurumsallaşma problemlerine rağmen 1970'lerin başlangıcına kadar hızlı ve sürdürülebilir bir büyüme yakalanmıştır (Sarı Aksakal, 2023: 436). İlk üç planlı kalkınma dönemi genel olarak değerlendirildiğinde sanayileşmenin ithal ikameci sanayileşme politikası üzerine kurulduğu görülmektedir (Şahin, 2020: 135).

İthal ikameci politikaların uygulandığı 1960'lı ve 1970'li yıllarda ekonomik büyüme iç talep ve kamu yatırımlarıyla desteklenmiştir (Özbek Çifçi ve Çifçi, 2024: 26). Pamuk'a (2021: 274) göre sanayileşme konusunda 1960'lı ve 1970'li yıllarda Türkiye'de önemli gelişmeler kaydedilmesine rağmen bazı önemli sorunlar yaşanmıştır. İlk olarak üretim içe dönüktür ve bu sebeple ihracat çok sınırlı seviyelerde kalmıştır. İkinci olarak, sanayileşme tamamen devletin desteğiyle ilerlemiştir. Bir başka deyişle, sanayiciler sürekli olarak

devletten sübvansiyon ve koruma desteği talep etmişlerdir. Planlı kalkına döneminde karma ekonomi yaklaşımı içinde Türkiye'de başarılı bir sanayileşme süreci yaşanmasına rağmen sonrasında kentleşme ve sosyal sorunlar ortaya çıkmıştır (Erkan, 2022: 135). Pamuk (2021: 250), Türkiye'nin 1963-1977 döneminde ithal ikameci sanayileşme politikası sayesinde yüksek büyüme oranları ve sermaye birikimi sağlamasına rağmen ülke sanayisinin döviz darboğazından kurtulamadığını ve 1970'lerin sonunda büyük bir döviz darboğazına girdiğini belirtmektedir. Yıldız (2020), ithal ikameci sanayileşme politikasının ağır sosyal ve ekonomik yükler getirdiğini ifade etmiştir. Özetle bu dönemde piyasaya yapılan devlet müdahalesi etkin bir sanayileşme anlayışı geliştirememiş ve üreticiyi küresel rekabete zorlayacak bir ortam oluşturamamıştır (Doğangün Yasa ve Yardımcı, 2017: 210). Ayrıca bu dönemde Türkiye'nin döviz darboğazından kurtulamaması ve bu durumun krize dönüşmesinde ithal ikamesi sürecinin getirdiği kendisine özgü sorunlar yanı sıra ülkenin içinde bulunduğu iç ve dış problemler yatmaktadır.

Bu dönemi genel olarak değerlendiren Pamukoğlu'na (1990: 262-263) göre Türkiye'de ithal ikameci sanayileşme dönemi on yıllık dönemler halinde krizlerini tekrar etmiştir. Daha açık ifade etmek gerekir ise her on yıllık dönem sonunda ödemeler dengesi krizi ortaya çıkmış ve bu kriz için açıklanan 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları sonrası da askeri darbe 12 Eylül 1980'de gerçekleşmiştir.

4.1.2.6. 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları ve 1980'li Yıllarda Sanayileşme

Cumhuriyetin kuruluşundan 1980'lere kadar geçen uzun sürede dönemlere göre farklı sanayileşme politikaları takip edilmiştir. Bahar'a göre (2005: 87), Türkiye'de 1923-1980 döneminde ithal ikameci sanayileşme politikaları uygulamaya konulmaya çalışılmış, belirli bir gelişme sağlanmasına rağmen sanayileşme konusunda istenen seviyeye ulaşılamamıştır. 1970'li yıllarda dünya ekonomisinde yaşanan durgunluk ve Türkiye'nin yaşadığı döviz darboğazı, ithal ikameci sanayileşme politikasının devam etmesini engellemiştir (Bağcı ve Tekin, 2020: 185).

Erkan (2022: 135) ithal ikameci sanayileşmeyle paralel biçimde planlanması ve uygulanması gereken dışa açılma konusunda gecikme yaşanınca ara malı tedariki ve teknolojik girdi hususunda problemler yaşandığını ifade etmektedir. Bu ve benzeri sebepler doğrultusunda, 24 Ocak 1980 tarihinde yayınlanan İstikrar Kararları ile birlikte Türkiye ekonomisinde ihracata yönelik sanayileşme politikaları etkili olmaya başlamıştır. Ancak bu geçiş aşamasında sanayinin ileri ve geri bağlantılarının tamamlanamaması sonucunda ithalata

bağımlı sanayi sektörü yapısı devam etmiştir (Önder, 2024: 39). Ayrıca iç ve dış borçlanmada yaşanan artış, ihracatın ithalata bağımlılık durumu, imalat sanayi yatırımlarının yetersiz kalması bu dönemdeki yapısal sorunlar olarak görülmektedir (Akça, 2016: 45).

1980 sonrası sanayileşme girişimleri genel olarak değerlendirildiğinde Kuvvetli Yavaş'a (2019: 148) göre, planlı dönemin aşırı korumacılığı, bilim ve teknoloji alanlarındaki politika yetersizliği, 1980 sonrası hızlı liberalleşme, bilim ve teknoloji konusundaki önemli atılımların yapılamaması üçüncü sanayi devriminin yaşandığı 1960 sonrasında Türkiye'nin imalat sanayisinin gelişimini olumsuz etkilemiştir. 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları ile ihracata dayalı sanayileşme stratejisine geçildikten sonra 1960-1980 döneminde oluşturulan ancak kullanılmayan sanayi sektörü atıl kapasitenin kullanılmış ve bu sayede 1988 yılına kadar yıllık ortalama %8,8 gibi yüksek bir büyüme oranı yakalanmıştır (Özbey, 2000: 80). Ancak daha önce belirtildiği üzere 1990'lı yıllarda aşırı değerli TL ve yüksek kamu borcu ortamında, devletin imalat sanayi alanından kendini çektiği ortamda yaşanan ekonomik krizler çerçevesinde özel sektör sanayi alanına yeterli yatırım yapmayınca Türkiye'nin sanayileşme noktasında on yılının heba edildiği ve bu on yılda Türkiye ekonomisinin patinaj yaptığı söylenebilmektedir.

4.1.2.7. Türkiye'de 2000'li Yıllarda Sanayileşme

1990'lı yıllarda yaşanan ekonomik krizlere çözüm olarak üretilen son ekonomik program 2001 yılında ilan edilen Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı (GEGP) olmuştur. GEGP kapsamında önemli reformlar hayata geçirilmiş ve ekonomi alanında bağımsız denetleyici kurumlar oluşturulmuştur (Erkan, 2022: 136). Büyümeyi hizmetler sektörünün sürüklediği 2003-2007 döneminde sermaye ve emeğin verimliliğinin arttığı bir ortamda sanayi kesiminin rekabetçiliğinin artırılmasına yönelik politikalar üretildiği söylenebilir. Tüm dünyada olduğu gibi küresel finans krizi dış ticaret noktasında tıkanma yarattığı gibi Türkiye ekonomisi küçülürken en fazla daralma olan ve kapasite kullanım oranları gerileyen sektör sanayi sektörü olmuştur. Eşsiz ve Özdemir'e (2018: 61) göre 2007-2008 Küresel Finans Krizi sonrası Türkiye'deki büyümenin lokomotifi sanayi sektörü olmuştur. Türkiye'deki yapısal değişimi inceleyen Atiyas ve Bakış'a (2015: 1226) göre de 2000'li yıllarda başta sanayi sektörü olmak üzere ekonomik büyümenin ortaya çıkmasında emek verimliliğinde artışın pozitif etkisi olmuştur.

Sarı, Güleş ve Yiğitol (2020: 66)'a göre 2010-2020 döneminde Türkiye'de imalat sanayinin Endüstri 4.0'a geçişinin önündeki en büyük engel, dijitalleşme konusunda işbirliğine dayanan stratejinin eksikliğidir.

Öte yandan Şarkgüneşi'ne (2020: 1663-1664) göre İstanbul hariç Türkiye'nin diğer bölgelerinde sanayileşme seviyesi yükselmektedir ve bu durum büyük ölçüde ülkenin mevcut sanayi dağılımını koruyarak gerçekleşmektedir. Bu sebeple sanayinin tarım ve doğal kaynaklar korunarak ülke geneline yayılması gerekmektedir. Araştırmacıya göre Türkiye'de rekabetçi üstünlükler göz önünde bulundurularak sermaye ve ara malları açısından bütüncül ve kendini tamamlayan bir sanayi yapısı oluşturulmalıdır. Ayrıca sanayinin ülke geneline dağılması sürecinde taşıma maliyetlerinde oluşacak artışı engelleyecek hem mali destekler hem de kolaylıklar sağlanmalı ve dış pazarlara erişimi kolaylaştıracak bağlantı yolları oluşturulmalıdır.

4.2. Türkiye'de İmalat Sanayinin Görünümü

İmalat sanayinin Türkiye'deki gelişim sürecini ve görünümünü değerlendirme noktasında 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları öncesi imalat sanayi ve bu tarihten sonraki imalat sanayinin gelişimi olarak iki ana başlık altında incelemek daha sağlıklı sonuçlar verecektir.

4.2.1. Türkiye'de İmalat Sanayiinin 1980 Öncesi Durumu

Türkiye'de 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları öncesinde imalat sanayi, dönemlere göre farklı evreler geçirmiştir. Bu bağlamda çalışmanın bu kısmında Cumhuriyetin ilk yıllarında imalat sanayi (1923-1929), devletçilik döneminde imalat sanayi (1930-1939), İkinci Dünya Savaşı yıllarında imalat sanayi (1940-1945), özel girişim temelli sanayileşme döneminde imalat sanayi (1946-1960) ve planlı kalkınma döneminde imalat sanayi (1960-1980) dönemleri ele alınmaktadır.

4.2.1.1. Cumhuriyetin İlk Yıllarında İmalat Sanayi (1923-1929)

Türkiye Cumhuriyeti'ne miras kalan Osmanlı Devleti'nden kalma sanayi yapısı, oldukça basit düzeyde olduğu gibi üretim küçük atölyelerde zanaat seviyesinde idi (Şahin, 2020: 36). Bu dönemden kalma önemli sanayi kuruluşlarından bazıları Bakırköy Pamuklu Dokuma, Beykoz Deri ve Kundura, Feshane Yünlü Dokuma, Hereke İpekli ve Yünlü Dokuma Fabrikalarıdır (Polatoğlu, 2021a: 292). Tablo 4.2'de görüldüğü üzere kısa süre içinde imalat sanayi alanında önemli fabrikalar devreye alınmaya başlamıştır.

Tablo 4.2. 1923-1929 Yılları Arasında Kurulan Önemli Sanayi Kuruluşları

Faaliyet Alanları	Kurulan Sanayi Kuruluşları
Savunma Sanayi	Ankara Fişek Fabrikası (1924), Şakir Zümre Silah Fabrikası (1925), Kırıkkale Mühimmat Fabrikası (1926)
Dokuma Sanayi	Bünyan Dokuma Fabrikası (1927)
Ulaştırma Sanayi	Gölcük Tersanesi (1924), Eskişehir Hava Tamirhanesi (1925), İstanbul Otomobil Montaj Fabrikası (1929)
Gıda Sanayi	Aksaray Azmi Milli TAŞ (1925), Alpullu Şeker Fabrikası (1926), Uşak Şeker Fabrikası(1926)
İnşaat Sanayi	Eskişehir Kiremit Fabrikası (1927), Ankara Çimento Fabrikası (1928)
Enerji Üretimi	Kırıkkale Elektrik Santrali ve Çelik Fabrikası (1928), Ankara Havagazı Fabrikası (1929)

Kaynak: Pektaş (2020)

Bu fabrikalardan birçoğu devlet tarafından kurulmasına rağmen Şakir Zümre Silah Fabrikası ve İstanbul Otomobil Montaj Fabrikası gibi bazı fabrikalar şahıslar ve yabancı yatırımcılar tarafından kurulmuştur. Bu fabrikalar tabloda görüldüğü üzere savunma sanayi, tekstil sanayi, ulaştırma sanayi, gıda sanayi, inşaat ve enerji üretimi gibi imalat sanayi alanlarında faaliyet göstermiştir (Pektaş, 2020).

Türkiye'de gıda konusunda ilk sanayileşen ürün şeker olmuştur. Şeker üretimiyle ithalatın azaltılması, tarım ve ulaştırma sektörünün canlanabileceği düşünülmüştür. (Şahin, 2020: 31). 1926'da kurulan Uşak Şeker Fabrikası ve Alpullu Şeker Fabrikası, dönemin liberal ekonomi anlayışına uygun olacak şekilde devlet yerine bireysel yatırımcılar tarafından kurulmuştur (Türk Şeker, 2025). Ayrıca 1927'de Gazi Orman Çiftliği'nde pastörize süt fabrika kurulmuş ve böylece süt üretiminde artış sağlanmıştır (Polatoğlu, 2021b: 128). Tekstil sanayi konusunda ipekçiliğin gelişmesi için 1926'da İpekböcekçiliği Mektebi kurulmuş, bu okul 1930'da Bursa İpek Böcekçiliği Enstitüsü adıyla faaliyet göstermeye başlamıştır (Polatoğlu ve Eyyüpoğlu, 2020: 365).

4.2.1.2. Devletçilik Döneminde İmalat Sanayi (1930-1939)

1929'da tüm dünyada etkili olmaya başlayan Büyük Ekonomik Buhran ile birlikte Türkiye'de imalat sanayiye yaklaşım değişmiştir. 1923-1929 döneminde devletin altyapıyı sağlaması koşuluyla imalat sanayinin özel sektör eliyle geliştirilmesi gerektiği yönündeki görüş değişikliğe uğramıştır. Böylece devlet eliyle birçok imalat sanayi alanında yeni

yatırımlar yapılmaya başlanmıştır. Bu noktada, 1933'te kurulan Türkiye'nin ilk kamu iktisadi kuruluşu Sümer Bank, ülkenin kalkınmasında önemli görevler üstlenmiştir (Polatoğlu, 2021a: 292). Sümer Bank bu anlamda, başta tekstil sanayi olmak üzere birçok fabrikanın kuruluşuna finansal destek vermiştir. 1930-1939 arasında hem kamu hem de özel teşebbüsler eliyle kurulan imalat sanayi kuruluşlarının faaliyet alanlarına göre tasnifi Tablo 4.3'te görülmektedir.

Tablo 4.3.1930-1938 Yılları Arasında Kurulan Önemli Sanayi İşletmeleri

Faaliyet Alanları	Kurulan Sanayi İşletmeleri
Savunma Sanayi	Kayaş Kapsül Fabrikası (1930), Nuri Killigil Tabanca, Havan ve Mühimmat Fabrikası (1930), Barut, Tüfek ve Top Fabrikası (1936).
Dokuma Sanayi	Kayseri Bez Fabrikası (1934), Konya Ereğli Bez Fabrikası (1934), Bakırköy Bez Fabrikası (1934), Nazilli Basma Fabrikası (1935), Bursa Merinos Fabrikası (1935), Gemlik Suni İpek Fabrikası (1935), Malatya Bez Fabrikası (1937).
Ulaştırma Sanayi	Nuri Demirağ Uçak Fabrikası (1936).
Gıda Sanayi	Eskişehir Şeker Fabrikası (1933), Turhal Şeker Fabrikası (1934), Bursa Süt Fabrikası (1934), Ankara, Konya, Eskişehir ve Sivas Buğday Filoları (1934).
Maden Sanayi	Zonguldak Antrasit (Kok) Fabrikası (1934), Keçiborlu Kükürt Fabrikası (1934), Karabük Demir Çelik Fabrikası (1937), Divriği Demir Ocakları (1938), Sivas Çimento Fabrikası (1938).
Enerji Üretimi	Zonguldak Kömür Yıkama Fabrikası (1934), Zonguldak Taş Kömür Fabrikası (1935).
Tütün Üretimi	Malatya Sigara Fabrikası (1936), Bitlis Sigara Fabrikası (1936).
Kâğıt ve Selüloz Sanayi	İzmit Kâğıt ve Karton Fabrikası (1934),
Muhtelif Kuruluşlar	Paşabahçe Cam Fabrikası (1934), Isparta Gülyağı Fabrikası (1934), Ankara Çubuk Barajı (1936), İzmir Klor Fabrikası (1938).

Kaynak: Pektaş (2020)

Devlet tarafından kurulan kamu iktisadi teşebbüsleri önemli eksikleri gidermiştir. Örneğin devlet tarafından yaptırılan ilk tesis olan Kayseri Bez Fabrikası, hem Kayseri kentinin modernleşmesinde hem de Türkiye'nin sanayileşme hamlesinde önemli bir yer tutmaktadır (Semiz ve Toplu, 2019: 51). Benzer şekilde Konya Ereğli Bez Fabrikası da kent ve ülke için önemli katkı sağlamıştır (Semiz ve Toplu, 2022: 100-101). Bursa Merinos Fabrikası, Türkiye'nin yünlü kumaş ihtiyacının karşılanması için kurulan fabrikadır. Bu

fabrikada iki binin üzerinde işçi çalışmış, bölgeye istihdam ve ekonomiye hareketlilik getirmiştir (Polatoğlu, 2019b: 614).

Gıda sanayinin önemli dallarından biri olan süt ürünlerinin yapımı konusunda da Bursa ve Kars Süt Tozu fabrikaları açılmış ve böylece süt ürünlerinin kullanım süresi uzatılmış ve sağlıklı şartlarda üretilerek halka ulaştırılmıştır (Polatoğlu, 2021b: 128). Ayrıca gıda sanayinin en önemli sektörlerinden olan şeker üretiminde Eskişehir Şeker Fabrikası ve Turhal Şeker Fabrikası bu dönemde açılmıştır. Yabancı sermaye yerine Türk bankalarından alınan sermaye ile kurulan bu fabrikaların kuruluş yer seçimi ve alınacak makine parkuruna kadar titiz bir çalışma yapılmış, bu titiz çalışma sonucu Türkiye, şeker ihtiyacını büyük oranda yurt içinden karşılar duruma gelmiştir (Damlıbağ, 2018: 156-157).

Bu dönemde sanayi kuruluşlarındaki gelişmeyi izlemek amacıyla 1927'den 1932'ye kadar herhangi bir sayım yapılmamış olsa da 1932'de İstatistik Genel Müdürlüğü, Teşvik-i Sanayi Kanunu'ndan faydalanan sanayi kuruluşlarına ilişkin her yıl bir takip çizelgesi göndermiş ve bu uygulama 1941 yılına kadar devam etmiştir (Cillov, 1952: 210). Bu bağlamda Tablo 4.4'te bu takip çizelgesine göre 1932-1939 dönemi itibariyle Teşvik-i Sanayi Kanunu'ndan yararlanan sanayi kuruluşları yer almaktadır.

Tablo 4.4.Teşvik-i Sanayi Kanunu'ndan Faydalanan Sanayi Kuruluşları (1932-1939)

	Devlet Sanayi Kuruluşları	Sanayi Kuruluşları Toplamı
1932	31	1473
1933	36	1397
1934	38	1310
1935	56	1161
1936	86	1101
1937	89	1116
1938	104	1103
1939	111	1114

Kaynak: Kasalak (2012: 75)

Tablo 4.4 genel olarak değerlendirildiğinde Teşvik-i Sanayi Kanunu'ndan faydalanan devlet kuruluşlarının sayısının devamlı olarak arttığı görülmektedir. Bununla birlikte Kanun'dan faydalanan toplam sanayi kuruluşu sayısının genel olarak azaldığı da dikkatleri çekmektedir. 1941'de Kanun'dan faydalanan sanayi kuruluşu sayısı 1052'ye kadar düşmüş ve Teşvik-i Sanayi Kanunu 1942'de yürürlükten kaldırılmıştır (Şahin, 2020: 59).

Bu dönemde kurulan sanayi işletmeleri yanı sıra bu kurumları denetleyen ve düzenleyen bazı kurumlar faaliyet göstermeye başlamıştır. Örneğin 1935'te kurulan Etibank ve Maden Tetkik ve Arama Enstitüsü (MTA) Türkiye'de madenciliğin gelişmesinde önemli görevler üstlenmiştir (Şahin, 2020: 54). Bu kapsamda Ereğli Kömürleri (1937), Şark Kromları (1936), Garp Linyitleri (1938), Divriği Demir Madenleri İşletmesi Müessesi (1938), Türkiye Kömür ve Satış Tevzi Müessesi, Keçiborlu Kükürtleri İşletmesi Müessesi (1935), Türkiye Bakır İşletmeleri Müessesi (1939) gibi kuruluşlar Etibank'ın maden alanında desteklediği kurumlar olmuştur (Polatoğlu, 2019a: 471). Ayrıca yine 1935'te Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş. ve Elektrik İşleri Etüt İdaresi Genel Müdürlüğü kurulmuştur. Bu gelişmelere ek olarak 1929-1945 yılları arasında sanayi için eksik ürünlerin yurt dışından satın alınması için uygulanan gümrük vergisi muafiyeti sayesinde hem sanayi hem de sanayi için gerekli ulaşım ağının geliştirilmesi sağlanmıştır (Altan, 2021: 139).

4.2.1.3. Özel Girişim Temelli Sanayileşme Dönemi İmalat Sanayi (1946-1960)

Bu dönemde de önemli sanayi kuruluşları kurulmaya devam edilmiştir. Örneğin 1952 yılında kurulan Gübretaş, 1953'te faaliyet göstermeye başlamış ve ilk fabrikasını 1954 yılında İskenderun'da kurmuştur (Gübretaş, 2023). Tablo 4.5'te Demokrat Parti Döneminde kurulan bazı kamu sanayi kuruluşları görülmektedir.

Tablo 4.5. Demokrat Parti Döneminde Kurulan Bazı Kamu Sanayi Kuruluşları

Faaliyet Alanları	Kurulan Sanayi Kuruluşları
Dokuma Sanayi	Bergama Pamuklu Dokuma Sanayi, Manisa Pamuklu Mensucat, Balıkesir Pamuklu Dokuma Sanayi, Antalya Pamuklu Dokuma Sanayi, Karaman İplik ve Pamuklu Mensucat, Adıyaman Pamuklu Dokuma Sanayi
Şeker	Adapazarı Şeker Fabrikası, Konya Şeker Fabbrikası, Amasya Şeker Fabrikası, Kütahya Şeker Fabrikası, Susurluk Şeker Fabrikası, Burdur Şeker Fabrikası, Kayseri Şeker Fabrikası, Erzurum Şeker Fabrikası, Erzincan Şeker Fabrikası, Elazığ Şeker Fabrikası, Malatya Şeker Fabrikası
Çimento	Ankara Çimento Sanayi, Elazığ Çimento Sanayi, Balıkesir Çimento Sanayi, Gaziantep Çimento Sanayi, Trakya Çimento Sanayi
Demir-çelik	Ereğli Demir Çelik Fabrikası

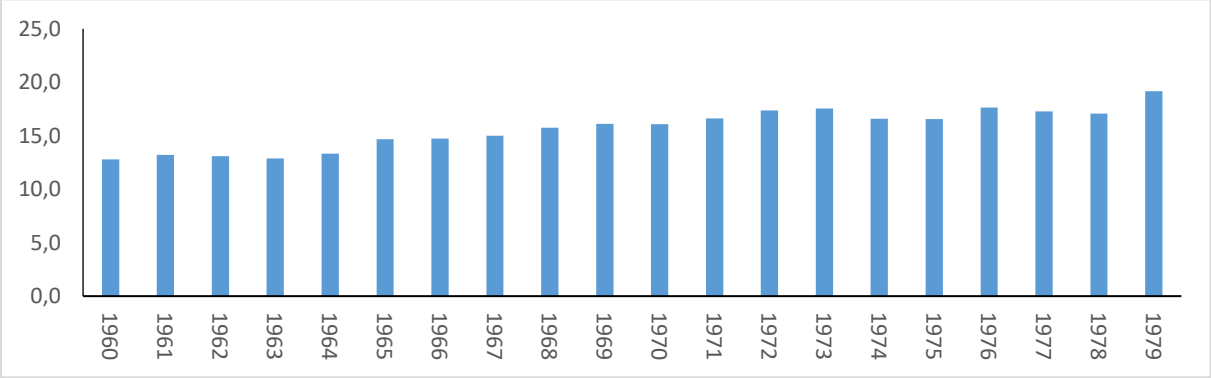
Kaynak: Kılavuz (2022)

Bu dönemde kurulan sanayi kuruluşlarının önemli bir kısmı Sümerbank himayesinde kurulmuştur. 1925'te Sanayi ve Maadin Bankası olarak kurulan ve 1933'te Sümerbank olarak yapılandırılan bu kurum sayesinde Türk sanayileşmesinde önemli adımlar atılmıştır (Kösekahyaoğlu, 2012: 56). Bu anlamda kamu adına fabrikalar kuran Sümerbank hem iktisadi gelişme hem de toplumsal mühendislik anlamında önemli görevler ifa etmiştir (Yülek ve Gür, 2023: 1048).

4.2.1.4. Planlı Kalkınma Döneminde İmalat Sanayi (1960-1980)

İmalat sanayi, ilk üç planlı kalkınma döneminde (1963-1977) sanayide üretilen hasılanın %85'ini ve bu sektör istihdamının %90'ını sağlamıştır (Şahin, 2020: 137). Dünyada farklı örnekleri bulunan organize sanayi bölgelerinin (OSB) ilk örneği İngiltere'de 1896'da Manchester şehri yakınlarında Trafford Park adıyla kurulmuştur (Yıldırım Özcan, 2020: 150). Türkiye'de ilk organize sanayi bölgesi (OSB) Bursa'da 1962 yılında kurulmuştur (Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2023a). O tarihten bugüne kadar sayısı artarak faaliyet göstermeye devam etmişlerdir. Bu kapsamda OSB'ler, farklı işletmeleri aynı alanda toplayarak dışsal ekonomilerden faydalanmalarını sağlamıştır (Erkan, 2022: 109).

Bu dönemde kurulan önemli ağır sanayi kuruluşlarından biri İskenderun Demir Çelik fabrikasıdır. Ülkenin demir-çelik ihtiyacının karşılanması için üçüncü fabrika olarak 1965'te temelleri atılmış ve 1975'ten itibaren bölüm bölüm faaliyete geçmiştir. (Polatoğlu, 2018: 646). Şekil 4-1'de Türkiye'de imalat sanayinin bu dönem itibarıyla GSYİH içindeki payının gelişimi görülmektedir.



Şekil 4-1. İmalat Sanayinin GSYİH İçindeki Payı (1960-1979)

Kaynak: Dünya Bankası (2025)

Şekil 4.1'de Türkiye'nin imalat sanayi üretiminin GSYİH içindeki payının 1960-1979 dönemi boyunca genel olarak bir artış trendi içinde olduğu görülmektedir. Bununla birlikte

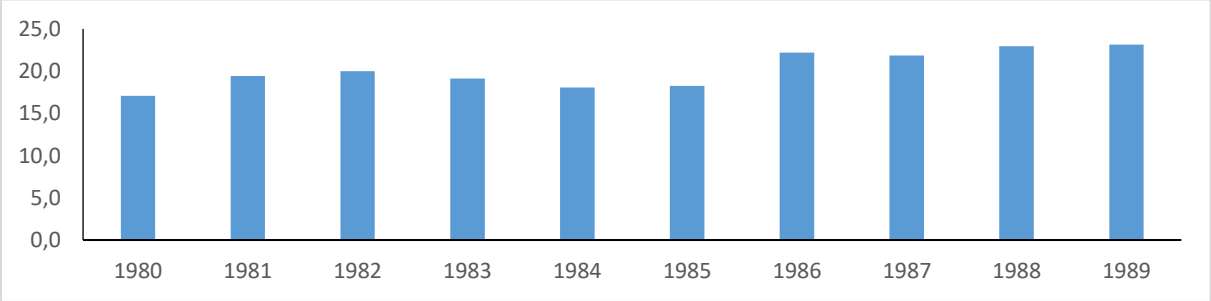
enerji şokunun ve Kıbrıs Barış Harekatı'nın gerçekleştiği 1974'te GSYİH payının belirgin biçimde gerilediği dikkati çekmektedir.

4.2.2. Türkiye'de İmalat Sanayinin 1980 Sonrası Gelişimi

24 Ocak 1980 İstikrar Kararları sonrası imalat sanayinde önemli değişiklikler olmuştur. İmalat sanayi katma değeri 1980'de 15 milyar dolar civarında iken 2000'de 53,5 milyar dolara, 2010'da 114 milyar dolara ve 2017'de 150 milyar dolara yükselmiştir (Şahin, 2020: 354). Bu durumun ortaya çıkmasında farklı sebepler olabilir. Bu bağlamda 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları sonucu ortaya çıkan yeni ekonomi politikası kapsamında genellikle iç pazar için üretim yapan imalat sanayinin ihracata yönelmesinin bu gelişmede etkili olduğu söylenebilir. Bu çerçevede imalat sanayinin 1980 sonrası gelişimi bu başlıkta ele alınmakta, yaklaşık 40 yıllık bu uzun dönem, üç alt dönem olarak sırasıyla incelenmektedir.

4.2.2.1. İmalat Sanayiinde 1980-1989 Dönemi Gelişmeleri

İhracata dönük sanayileşme politikasının uygulanmaya başladığı 1980 sonrası 10 yıllık döneminde imalat sanayi yıllık üretim artışı %7,8 olarak gerçekleşerek oldukça iyi bir seviye yakalamıştır (Kurtoğlu, 2017: 246). Şekil 4-2'de, Türkiye'nin imalat sanayi üretiminin GSYİH içindeki 1980-1989 dönemi payı gösterilmektedir.



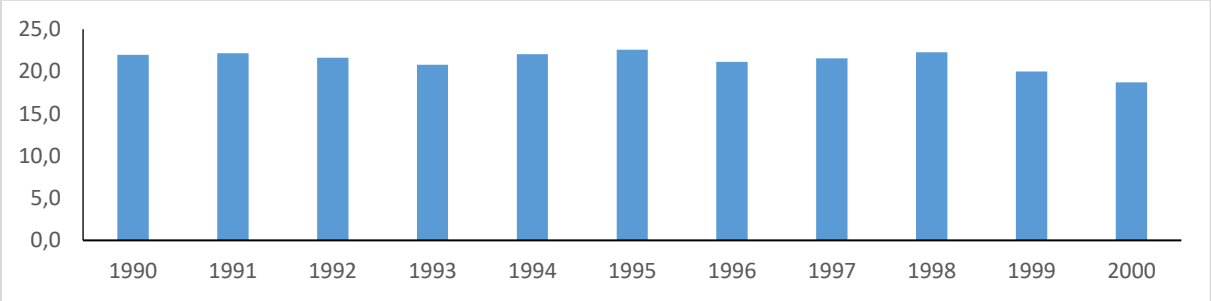
Şekil 4-2. İmalat Sanayinin GSYİH İçindeki Payı (1980-1989)

Kaynak: Dünya Bankası (2025)

İmalat sanayinin GSYİH içindeki payı 1980'de %17,1 iken 1982'de bu oran %20'ye kadar yükselmiştir. Sonraki üç yıllık dönemde düşüş yaşanmış ve 1985'te %18,25'e gerileme olmuştur. 1989'da bu oran %23,1'e kadar yükselmiştir. Özetle 1980-1989 döneminde imalat sanayi üretiminin GSYİH içindeki payının belirli oranda arttığı %20 ve üzerinde bir seyir izlemeye başladığı söylenebilir.

4.2.2.2. İmalat Sanayiinde 1990-2000 Dönemi Gelişmeleri

1993-2001 yıllarında Türkiye yapılan sanayi üretiminin %80'inden fazlası imalat sanayi kaynaklıdır (Şahin, 2020: 347). Şekil 4-3'de Türkiye'nin imalat sanayi üretiminin GSYİH içindeki payının 1990-2000 dönemi gelişimi görülmektedir.



Şekil 4-3. İmalat Sanayinin GSYİH İçindeki Payı (1990-2000)

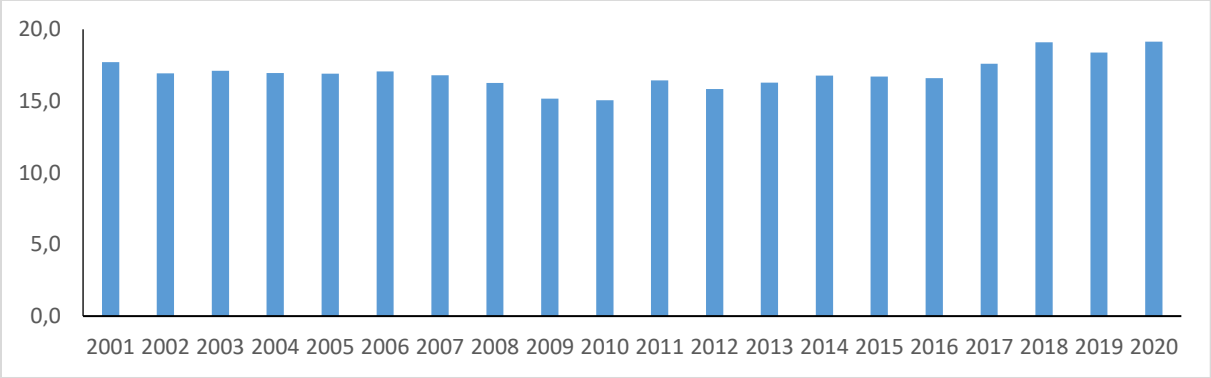
Kaynak: Dünya Bankası (2025)

İmalat sanayinin GSYİH içindeki payında 1991-1993 dönemi ve 1998-2000 arasında düşüş yaşanmıştır. Sonraki düşüşün yaşanmasında 17 Ağustos 1999 depremi etkili olmuş olabilir. Türkiye'de 1991-2000 dönemi imalat sanayi yıllık üretim artışı %4,2 oranında gerçekleşerek ihracata dönük sanayileşmenin başladığı bir önceki on yıllık döneme kıyasla düşük bir performans sergilemiştir (Kurtoğlu, 2017: 246). Arısoy'a (2005: 64) göre bu durumun ortaya çıkmasında sık değişen hükümetler sebebiyle istikrarsız ekonomi politikaları, bankacılık, kamu finansmanı ve kamu yönetimi alanında ertelenen yapısal reformlar etkili olmuştur. 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları sonrası imalat sanayideki verimlilik artışını inceleyen Filiztekin'e (2019:17) göre Türkiye ekonomisinin dışa açılmasından sonra imalat sanayinde ciddi verimlilik artışları olmuştur. Ancak Aytemiz (2005: 51), 1980-2001 döneminde imalat sanayi üretiminde sağlanan artışın temel kaynağının üretim kapasitesini arttırıcı yatırımlar yerine atıl kapasitenin kullanıma alınması olduğunu dile getirmektedir.

1980-2000 dönemi imalat sanayinin durumunu inceleyen Falcıoğlu ve Akgüngör'e (2008) göre Türkiye'de imalat sanayi bu dönemde bölgesel uzmanlaşma ve endüstriyel yoğunlaşma eğilimi göstermiştir. 1996'da Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girmesinin de imalat sanayi üzerinde bazı etkileri olmuştur. Türkiye'nin AB ile ticareti gümrük birliği sonrası hızlanmış ve dış ticaretin boyutu ve hacmi önemli seviyelere ulaşmıştır (Aslan, 2023). Bununla birlikte Kaplan (2009: 190), yaptığı analize göre gümrük birliğine girmenin 1992-2001 döneminde Türk imalat sanayinin üretkenliği üzerinde olumsuz etkisinin olduğunu ifade etmektedir.

4.2.2.3. İmalat Sanayiinde 2001 Sonrası Gelişmeler

Türkiye'de imalat sanayi özelinde yaklaşık son 20 yılda farklı girişimler hayata geçirilmiştir. AB'deki uygulamalardan faydalanılarak kalkınma ajansları, Porter modelinden esinlenerek kümelenme ve teknoparklar, Ar-Ge merkezleri ve son olarak Endüstri 4.0 uygulamaları gündeme gelmiştir (Erkan, 2022: 108-109). Bu kapsamda Türkiye'de son yıllarda Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı koordinasyonunda organize sanayi bölgeleri (OSB), endüstri bölgeleri, teknoloji geliştirme bölgeleri, araştırma geliştirme merkezleri ve tasarım merkezleri önemli çalışmalar yapmaktadır. Türkiye'de imalat sanayi üretiminin GSYİH içindeki payının 2001-2020 dönemi itibarıyla gelişimi Şekil 4-4'te gösterilmektedir.



Şekil 4-4. İmalat Sanayinin GSYİH İçindeki Payı (2001-2020)

Kaynak: Dünya Bankası (2025)

Şekilde bu uzun dönem boyunca inişli ve çıkışlı bir gelişme yaşandığı görülmektedir. İmalat sanayi üretiminin GSYİH içindeki payında 1999'da başlayan düşüşün genel olarak 2010 yılına kadar devam ettiği görülmektedir. Ayrıca 1980 sonrası dönemde imalat sanayinin GSYİH içindeki payının en düşük olduğu yılın 2010 yılı olduğu görülmektedir. 2011 yılından sonra da dalgalı seyir devam etmiştir. Ancak dönem sonu olan 2020 yılına gelindiğinde imalat sanayi üretiminin GSYİH içindeki payının 19,14'e kadar yükseldiği tespit edilmiştir.

Tonus'a (2007) göre Türkiye ekonomisinde Gümrük Birliği sonrası serbest ticaret ortamı sebebiyle ticaret hacminde artışlar olmasına rağmen imalat sanayinin GSYİH içindeki payında artış olmaması Gümrük Birliği'nin genel olarak Türkiye açısından sanayinin milli gelir pastası içindeki payını arttırmadığını göstermektedir.

Öte yandan ilk olarak 1960'larda kurulmaya başlanan OSB'ler 2002 yılından sonra da yoğun olarak kurulmaya devam etmiştir. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı verilerine göre 2023 yılı itibariyle OSB sayısı 355 olmuştur (Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2023a). 2023 yılı

itibariyle Türkiye'nin her bir ilinde en az bir OSB faaliyet göstermektedir. OSB'ler, ekonomik ve bölgesel kalkınmanın sağlanması ve bölgeler arası eşitsizliklerin giderilmesi noktasında önemli birer çekim merkezi olmakta ve hatta alt sektörlerde yığılma etkileri oluşturbilmektedir (Yıldırım Özcan, 2020: 179).

OSB'lerden farklı olarak imalat sanayinin gelişmesi adına son yıllarda Endüstri Bölgeleri (EB) de kurulmaktadır. 2002'de 4737 sayılı Kanun ile yürürlüğe giren EB uygulaması OSB uygulamasından farklı olarak devlet tarafından başlatılabileceği gibi yönetici bir şirketin başvurusu üzerine de başlatılabilmektedir. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı verilerine göre 2023 yılı itibariyle kurulmuş olan EB sayısı 37 olmuştur (Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2023b).

2002 sonrasında imalat sanayinin teknoloji yoğun ürünler üretmesini sağlamak için yapılan yatırımlardan biri de teknoparklar veya diğer adıyla teknoloji geliştirme bölgeleri (TGB) olmuştur. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2025c) verilerine göre 2 Temmuz 2025 tarihi itibariyle 106 TGB, 1357 araştırma ve geliştirme merkezi, 340 tasarım merkezi kurulmuş durumdadır.

2009-2016 döneminde imalat sanayinde faaliyet gösteren firmaları inceleyen Bostan ve Karadağ (2022), firmaların %98'inin yerli, %2'sinin yabancı firmalar olduğunu belirtmektedir. Aynı araştırma kapsamında yerli firmaların düşük veya orta-düşük teknoloji yoğun endüstrilerde faaliyet gösterdiği tespit edilmiş, az sayıdaki yabancı firmanın ise orta-yüksek teknoloji yoğun endüstrilerde faaliyet gösterdikleri ortaya konulmuştur. Bu tespitlerden yola çıkarak yabancı yatırımcı sayısının az olduğu ve yine yerli yatırımcıların yüksek teknolojili endüstrilere yönlendirilmesi gerektiği gerçeği ortaya çıkmaktadır. İmalat sanayi sektör olarak değerlendirdiğinde teknoloji yoğun sektörün motorlu kara taşıtları ve hava taşıtları olduğu, aynı şekilde ihracat verilerinde de bu sektörün ön plana çıktığı ifade edilmiştir. Erdölek Kozal'a (2019: 533) göre de imalat sanayisinde en önemli dönüşüm otomotiv sektöründe hayata geçmiştir. Türkiye imalat sanayi genel olarak değerlendirildiğinde orta düzey teknolojilerde uzmanlaşmış olarak görülmektedir (Kuvvetli Yavaş, 2019: 148).

Türkiye, imalat sanayi stratejileri arasında ve teşvik uygulamalarında ileri teknoloji yoğun sektörlere öncelik vermesine rağmen pratikte ileri teknoloji yoğun sektörlerin payı hâlâ düşük seviyededir ve düşük ve orta-düşük teknolojik yoğunluktaki sektörlerin imalat sanayisindeki hâkimiyeti açık biçimde görülmektedir (Gezici, Yazgı Walsh ve Metin Kaçar, 2017: 226).

Avcı, Uysal ve Taşçı da (2016: 61), Türkiye'de imalat sanayinin büyümesine rağmen GSYH içindeki payının son on yılda azaldığını ifade etmektedirler. Araştırmacılara göre bu durumun oluşmasında hizmet sektörünün hızlı büyümesi ve aşırı değerli ulusal para sebebiyle ithalatın artması ve ihracatın azalması etkili olmuştur. Yine aynı araştırmada, imalat sanayinin yapısal bir değişim içinde olmadığını, düşük ve orta-düşük teknolojik yoğunlukta ürünlerin son on yılda %70'lik payını koruduğu belirtilmektedir. Polat'a (2011: 37) göre de GSYİH'nin önemli bir bölümünü teşkil eden imalat sanayi girdisinin büyük oranda ithal girdilerden oluşması, döviz kurunu doğrudan etkileyen ekonomik krizlerin Türkiye'de imalat sanayinde istihdamın ve dış ticaretin kırılgan olmasına yol açmaktadır.

4.3. Türkiye'de Dış Ticaretin Gelişimi

Türkiye 1980 öncesi genel olarak ithal ikameci sanayileşme ve dış ticaret politikası izlemiş, 24 Ocak 1980 kararları sonrası ihracata dönük bir politika izlemeye başlamıştır (Çalışkan, 2023: 81; Eşsiz ve Özdemir, 2018: 80). Dolayısıyla 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları, Türkiye'nin dış ticaretinin gelişimi noktasında bir milat olarak görülmektedir. Bu doğrultuda Türkiye'nin dış ticaretinin 1980 öncesi ve 1980 sonrası gelişim sürecinin iki başlık altında incelenmesi gerekmektedir.

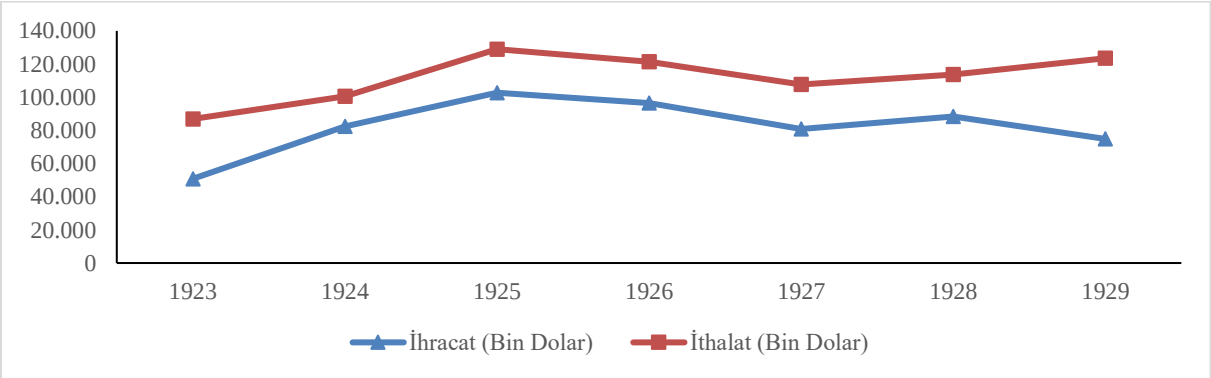
4.3.1. Türkiye'nin Dış Ticaretinin 1980 Öncesi Durumu ve Özellikleri

Osmanlı Devleti'nin İngiltere ile 1838 yılında imzaladığı Baltalimanı Limanı Ticaret Antlaşması ile başlayan süreçte başta İngiltere olmak üzere birçok Avrupalı devlete imtiyazlar verilmiştir. Bu sebeple yapılan ithalat artmış ve yerli üretici bu durumdan olumsuz etkilenmiştir. Yerli sanayi gelişememiş ve dış ticaret açıkları verilmeye başlanmıştır. Cumhuriyetin ilk yıllarına kadar dış ticaret açıklarının sürdüğü bir süreç yaşanmıştır. Çalışmanın bu bölümünde 1923'ten 1980 yılına kadar geçen zaman diliminde Türkiye'nin dış ticaretinde yaşanan gelişmeler ele alınmaktadır.

4.3.1.1. Cumhuriyetin İlk Yıllarında Dış Ticaret (1923-1929)

Kurtuluş Savaşı'ndan Cumhuriyet'in kurulmasına kadar geçen kısa sürede bu konuda önemli adımlar atılmıştır. Cumhuriyet'in ilanından önce 17 Şubat 1923'te toplanan İzmir İktisat Kongresi'nde ülkenin ekonomi politikası için çok önemli kararlar alınmıştır. Bu doğrultuda şekillenen dış ticaret politikasında önerilen liberal politikaların izlerini görmek mümkündür. Kösekahyaoğlu'na (2012: 56) göre İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararlar ne

Batı'da olduğu kadar liberal, ne de Sovyetler Birliği'ndeki kadar sosyalist değildir ve bu sebeple "Karma Ekonomik Sistem" olarak değerlendirmek mümkündür. Ayrıca 24 Temmuz 1923'te imzalanan Lozan Barış Antlaşmasına ek olarak imzalanan Ticaret Sözleşmesi kapsamında gümrük vergilerinin 5 yıllık bir süre için savaş öncesi seviyede tutulması ve olağanüstü durumlar haricinde devletin ithalat ve ihracata müdahale edememesi bu dönemde yapılan dış ticareti etkilemiştir (Şahin, 2020: 29). Şekil 4.5'te, 1923-1929 yılları arasındaki ithalat-ihracat değerlerinin gelişimi görülmektedir.



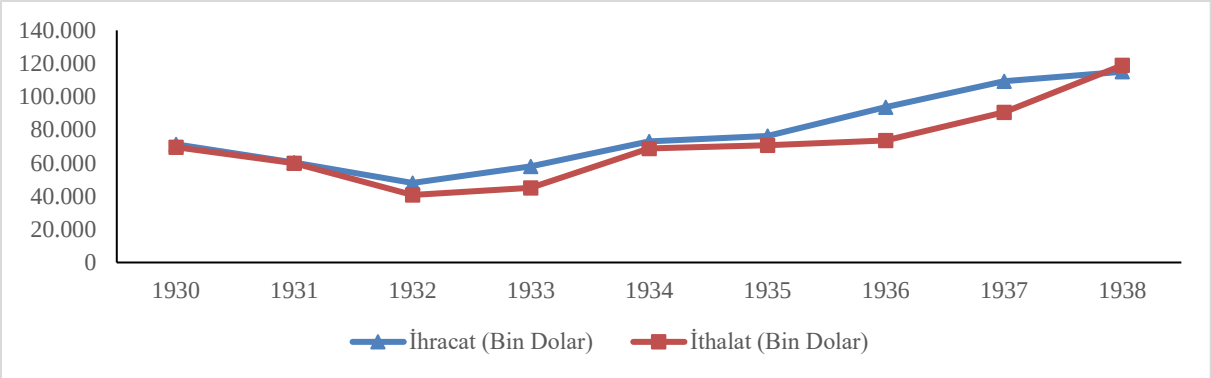
Şekil 4-5. Türkiye'nin 1923-1929 Dönemi Dış Ticaretinin Gelişimi

Kaynak: TÜİK (2014)

Şekilde görüleceği üzere Cumhuriyet'in kuruluşundan 1929'daki Büyük Ekonomik Buhran'ın başlangıcına kadarki süreçte Türkiye'nin ithalatı ihracatının üzerinde seyretmiştir. Lozan Barış Antlaşması'nın gümrük tarifeleri ile ilgili maddelerinin 1929'a kadar geçerli olması bu dönemde oluşan dış ticaret açığında etkili olmuştur (Kılınç Savrul, Özel ve Kılıç, 2013: 73). Türkiye'nin bu dönemde toplam dış ticaret hacmi, 1925 yılında en yüksek seviyeye çıktıktan sonra 1929 yılına kadar dalgalı bir seyir izlemiştir. Bu durum, izlenen liberal ekonomi politikasının doğal bir sonucu olarak değerlendirilebilmektedir.

4.3.1.2. Devletçilik Döneminde Türkiye'nin Dış Ticareti (1930-1938)

Büyük Ekonomik Buhran sonrasında birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de ekonomi ve dış ticaret politikaları gözden geçirilmiştir. Bu sebeple 1930-1938 yılları arasında korumacı, içe dönük ve devletçi anlayışa dayanan bir dış ticaret politikası izlenmiştir (Üzümcü, 2018b: 102). Şekil 4-6'da Türkiye'nin 1930-1938 dönemi ithalat-ihracat değerlerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 4-6. Türkiye'nin 1930-1938 Dönemi Dış Ticaretinin Gelişimi

Kaynak: TÜİK (2014)

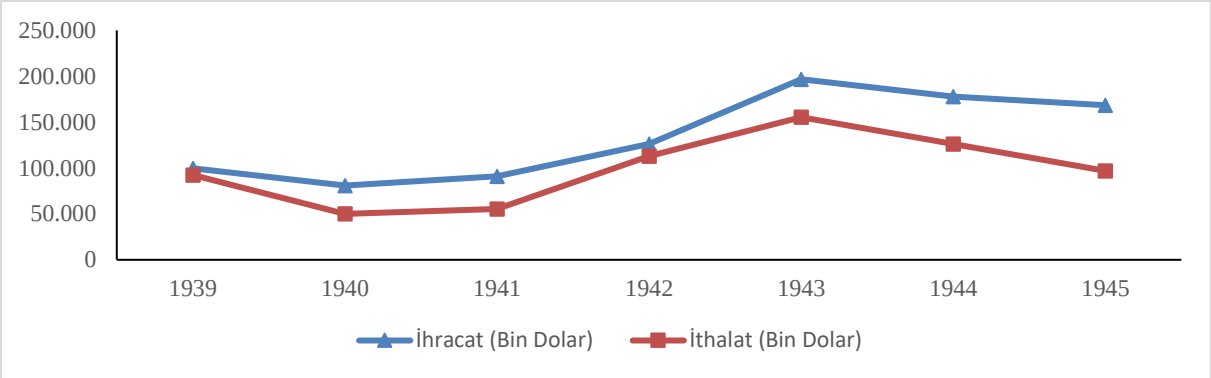
Şekilde görüldüğü üzere Cumhuriyet'in kuruluştan itibaren ilk defa Türkiye'nin ihracatı ithalatını 1930 yılında geçmiştir. 1938 yılına kadar dış ticaret fazlası verilmeye devam edilmiştir. Ayrıca her ne kadar 1938'de dış ticaret açığı verilse de toplam dış ticaret hacmi 234 milyon dolar seviyesine kadar yükselmiştir.

1938 yılında dış ticaret açığı verilmesinin temel sebebi, uygulanan geçici liberasyon olmuştur (Şahin, 2020: 60). Bu dönemin 1939'da başlayan II. Dünya Savaşı yılları ise her ne kadar bu savaşa katılmasa da Türkiye ekonomisi açısından oldukça zorlu yıllar olmuştur. Ancak devam ettirilen dış ticaret politikası sayesinde ithalat baskı altında tutulmuş, ihracat artmış ve böylece 1939-1945 yılları arasında da ülke ekonomisi dış ticaret fazlası vermeye devam etmiştir (Üzümcü, 2018b: 102).

Bu dönemde yapılan Türkiye'nin dış ticaretinin kompozisyonu incelendiğinde ihracat ürünlerinde bir değişme olmadığı ancak ithal ürünlerde uygulanan dış ticaret politikası sebebiyle önemli değişmeler olduğu görülmektedir. Ayrıca bu dönemdeki Türkiye'nin ticaret ortakları incelendiğinde ithalatta Almanya'nın 1932'de %25'ten savaş öncesi ortalama %46'ya kadar çıktığı, ihracat tarafında da Almanya'nın payının %15'ten %44'e yükseldiği dikkati çekmektedir (Şahin, 2020: 61-62).

4.3.1.3. İkinci Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye'nin Dış Ticareti (1939-1945)

Türkiye her ne kadar İkinci Dünya Savaşı'na katılmamış olsa da birçok konuda İkinci Dünya Savaşı'ndan olumsuz etkilenmiştir. Şekil 4-7, Türkiye'nin 1939-1945 yılları arasındaki ithalat-ihracat değerlerinin gelişimini göstermektedir. Bu dönemde ihracat 1943'te 200 milyon dolara kadar yükselmiş, 1945'te ise 170 milyon dolara kadar düşmüştür. 1945 yılı itibariyle toplam dış ticaret hacmi de 265 milyon dolar seviyesine ulaşmıştır.



Şekil 4-7. Türkiye'nin 1939-1945 Dönemi Dış Ticaretinin Gelişimi

Kaynak: TÜİK (2014)

Bu dönemde yapılan ihracat ve ithalatın hacminde düşmeler olmasına rağmen dış ticaret fazlası verilmesinde ihracat ürünleri fiyatlarının ithal ürünleri fiyatlarına kıyasla daha fazla yükselmesi etkili olmuştur (Şahin, 2020: 83-84). Ayrıca bu durumun oluşmasında dış ticarette artan korumacılık politikaları da etkili olmuştur (Kılınç Savrul vd. 2013: 74).

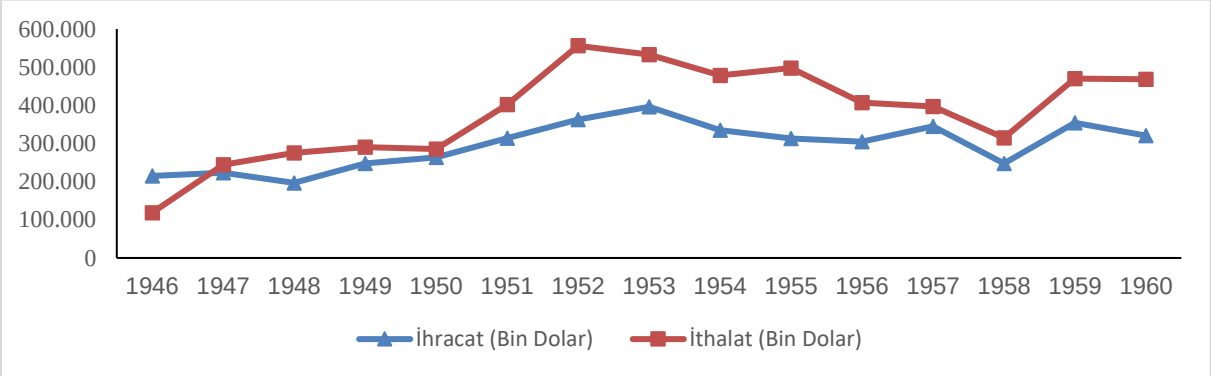
4.3.1.4. Türkiye'nin 1946-1960 Yılları Arasında Dış Ticareti

Türkiye'de 1929 yılından 1947 yılına kadar geçen sürede dış ticaret fazlası vermeyi amaçlayan korumacı ve kısıtlayıcı dış ticaret politikası uygulandığı söylenebilir (Şahin, 2020: 39). Ancak İkinci Dünya Savaşı sonrası dünya ekonomik düzeninde yaşanan gelişmeler Türkiye üzerinde de etkili olmuştur. Dış ticaret politikasında da ciddi değişiklikler yaşanmıştır. Bu sebeple, İkinci Dünya Savaşı'nın bitiminden 1960'ların başına kadar olan dönem, ihracat teşvik politikalarının ve piyasa ekonomisinin uygulandığı bir dönem olarak görülmektedir (Dönek, 1996: 2).

İhracatı teşvik amaçlı ve IMF üyeliği öncesi 7 Eylül 1946'da yapılan devalüasyonda 1 ABD dolarının değeri 130 kuruş iken 280 kuruşa çıkarılmış ve TL ciddi değer kaybetmiştir. Bu durum, kamuoyuna TL'nin uluslararası piyasalarda gerçek değerini bulması, dış ticarette tıkanıklığın aşılması ve üretimde yaşanacak artış yoluyla kitlelerin refahının artması şeklinde açıklanmıştır (Tuna, 2007: 116). Ancak 1946 devalüasyonuna farklı çevrelerden ciddi eleştiriler yapılmıştır. Bu eleştirileri Şahin (2020: 85) şu şekilde özetlemektedir: İlk olarak Türk Lirası devalüasyon yapılacak kadar aşırı değerli değildir. İkinci olarak Türkiye'nin elinde ihraç ürünleri stoğu yoktur ve Avrupa ülkelerinin gıda maddelerine ciddi bir talep vardır. Üçüncü olarak ithalatı kontrol etmek için sağlam bir mekanizma hali hazırda bulunmaktadır. Son olarak sanayileşme sürecini devam ettirebilmek için yatırım ve ara

mallarının ithalat yoluyla ucuza temin edilmesi gerekmektedir. Devalüasyonla ihraç ürünleri ucuza satılmış ve ithal girdileri ve makine teçhizat daha pahalıya satın alınmıştır. Ayrıca devalüasyon sonrası İkinci Dünya Savaşı yıllarında uygulanan sıkı dış ticaret politikasında da bazı gevşemeler söz konusu olmuştur. Ancak bu devalüasyondan istenen sonuçlar alınamamış ve Türkiye ekonomisinin sorunları ağırlaşarak devam etmiştir (Koçtürk ve Gölalan, 2010: 63).

Şekil 4-8'de 1946-1960 dönemi ithalat-ihracat değerlerinin gelişimi görülmektedir. 1947'den sonraki dönemde her yıl Türkiye'nin ithalatı ihracatını geride bırakmış, dış ticaret açığı verilmiştir. Böylece 1938 yılı hariç olmak üzere 1930-1946 dönemi Cumhuriyet tarihinde dış ticaret fazlası verilen tek dönem olmuştur (Şahin, 2020: 40). Bu durumun oluşmasında ithalata getirilen sıkı kontrol ve miktar kısıtlaması, ülke içinde üretilen malların ithalatına izin verilmemesi ihracat geliri kadar ithalata izin verilmesi etkili olmuştur (Üzümcü 2018c: 231).



Şekil 4-8. Türkiye'nin 1946-1960 Dönemi Dış Ticaretinin Gelişimi

Kaynak: TÜİK (2014)

Türkiye'nin dış ticaretinde 1947'den itibaren kırılamayan bir kısır döngü başlamıştır. 1947'den itibaren Türkiye'nin ithalatı her yıl ihracatını aşmış, sürekli dış ticaret açığı verilmiştir. Eşiyok'a (2009) göre bu durumun ortaya çıkmasında dünya ekonomisinin İkinci Dünya Savaşı sonrası içine girdiği liberasyon süreci etkili olmuştur.

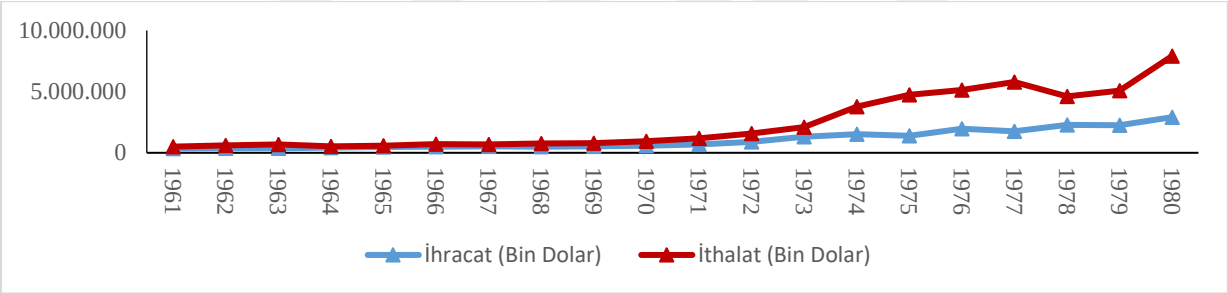
1950'li yıllar Türkiye'nin ithalat ve ihracatında rekorlar kırılan yıllardır. Şöyleki Türkiye'nin ithalatı 1952 yılında 555 milyon dolar ile zirveye çıkarken, ihracat 1953 yılında 396 milyon dolara yükselmiştir. Toplam dış ticaret hacmi 1953'te 928 milyon dolar ile dönemin en üst seviyesine ulaşmıştır. Böylece 1946-1960 yılları arasında Türkiye'nin ithalatı ortalama 468 milyon dolara çıkarak ihracat artış hızından daha iyi bir ivme yakalamıştır. Ancak 1952 yılından itibaren hem ithalat hem ihracat düşüş eğilimine girmiştir. Özellikle 1958 yılına gelinirken yaşanan tıkanmanın önüne geçilmesi için 4 Ağustos 1958 Kararları

yayınlanmıştır. Bu kararlar sonucunda ithalata serbestlik getirilmiş, para arzı ve bütçe harcamaları kısıtlanmış, kamu iktisadi teşekküllerinin üretikleri ürünlerin ve hizmetlerin fiyatları yükseltilmiş ve sonuçta dış ticaret hacmi tekrar yükselmeye başlamıştır (Evsile, 2018: 73).

Kılınç Savrul'a (2013: 74) göre bu dönemde Türkiye'nin ithalatının ihracatından fazla olmasının birden fazla sebebi olabilir. İlk olarak 1946'da ithalat sınırlamaları azaltılmıştır. İkinci olarak 1950'den itibaren gelen yabancı yatırımcı ve krediler tüketim harcamalarını tetiklemiştir. Üçüncü olarak Türkiye'nin ekonomik büyüme politikası, ithal girdi üzerine kurulduğu için dış ticaret açıkları yükselmiştir.

4.3.1.5. Planlı Kalkınma Yıllarında Türkiye'nin Dış Ticareti (1960-1980)

1960'lı yıllar planlı ekonomi ve ithal ikameci sanayileşme yıllarının altın çağlarını yaşamasını sağlamıştır. Birinci beş yıllık (1963-1967) ve ikinci beş yıllık (1968-1972) kalkınma planları döneminde şekil 4-9'de görüldüğü üzere ihracat ve ithalat birbirine yakın bir çizgide devam etmiştir.



Şekil 4-9. Türkiye'nin 1961-1980 Dönemi Dış Ticaretinin Gelişimi

Kaynak: TÜİK (2014)

1970'lerde hem Türkiye ekonomisinde hem de dünya ekonomisini etkileyen önemli gelişmeler yaşanmıştır. Ağustos 1970'de Cumhuriyet tarihindeki üçüncü önemli devalüasyon yapılarak 1 dolar 9 Türk Lirasından 15 Türk Lirasına yükselmiş ve ihracatçı vergi indirimleri ve kredi kolaylıkları sağlanmıştır (Şahin, 2020: 147). Ayrıca 1971 yılı yaz aylarında ABD Başkanı Nixon'un altın pencere sistemini kapatması ve 1973'te OPEC petrol krizi dünya ekonomisini derinden etkilemiştir. Yaşanan bu gelişmelerin Türkiye üzerindeki etkileri ve döviz darboğazı Türkiye ekonomisi açısından yeni bir dönemin açılmasına zemin hazırlamıştır. Özel (2011) bu durumu 1973 sonrası ithal malların pahalanması ve ithalat sonucu üretilen ürünlerin ihracata yönelik olmaması sebebiyle girilen bir darboğaz olarak

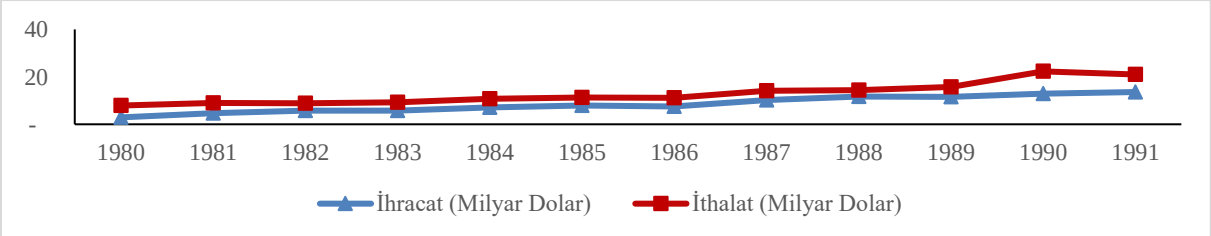
nitelendirmektedir. Şekil 4-9'da görüleceği üzere 1973'ten sonra Türkiye'nin ithalatı ihracatından çok daha fazla artarak 1980 yılında tarihi bir zirve yakalamıştır. Böylece 1974'ten itibaren ihracatın ithalatı karşılama oranı %50'nin altına inmiştir. Şahin (2020: 149), Türkiye'nin dış ticaretindeki nominal gelişmelerin yanı sıra ilk üç planlı kalkınma döneminde dış ticaretin yapısında da önemli değişiklikler olduğunu ifade etmektedir. İlk plan döneminde Türkiye'nin ihracatı içindeki tarım ürünleri payı %80 iken bu oran üçüncü plan döneminde %60'lara gerilemiştir. Ayrıca aynı dönemlerde sanayi ürünlerinin ihracattaki payı %17'den %34'e yükselmiştir. Türkiye'nin ihracatındaki bu gelişmeler yanı sıra ithalatında da tüketim ürünlerinin payı %3,5 düzeyine gerilemiş, yatırım malları ve ara mallarının payı ise yükselmiştir.

4.3.2. Türkiye'nin Dış Ticaretinin 1980 Sonrası Gelişimi ve Özellikleri

Türkiye her ne kadar 1980 sonrası dönemde ihracata dönük bir dış ticaret politikası izlese de bu durum tek düze olarak devam etmemiş ve kırılmalar oluşmuştur. Bu sebeple bu dönemi Turgut Özal'ın liderliğindeki 1980'li yıllar, farklı hükümetlerin şekillendirdiği 1990'lı yıllar ve Adelet ve Kalkınma Partisinin tek başına iktidar olduğu 2002 sonrası yıllar olarak değerlendirmek genel çerçeveyi oluşturmak açısından oldukça önemlidir.

4.3.2.1. Türkiye Dış Ticaretinde 1980-1991 Dönemi Gelişmeleri ve Özellikleri

24 Ocak 1980 İstikrar Kararları, Türkiye için birçok önemli konuda dönüm noktası olmuştur. Dış ticaret politikası da bu önemli konulardan biri olmuştur. Zira ülkenin dış ticaret politikasında ciddi değişikliklere gidilmiştir. Türkiye, bu değişikliklerin sonucunu çok da uzun sayılmayacak bir sürede elde etmeye başlamıştır. Bu kapsamda 1980-1991 yılları arasında Türkiye'nin hem ihracatında hem de ithalatında ciddi oranda artışlar gerçekleştiği Şekil 4-10'da görülmektedir.



Şekil 4-10. Türkiye'nin 1980-1991 Yılları Dönemi Dış Ticaretinin Gelişimi

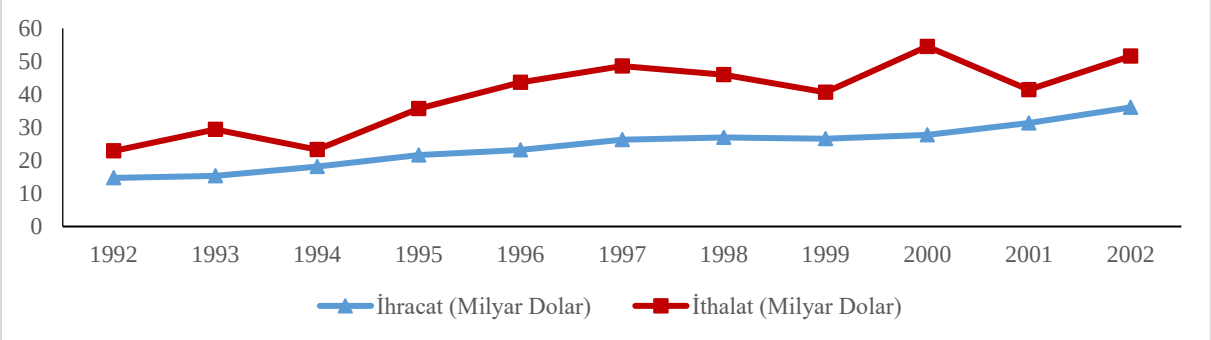
Kaynak: TÜİK (2022)

Şekilde görüldüğü üzere 1980'de 3 milyar dolar olan ihracat, 1991'de 14 milyar dolara çıkarak toplamda 5 kata yakın bir artış gerçekleştirmiştir. İthalat ise 8 milyar dolardan 21 milyar dolara çıkarak toplamda 3 kata yakın bir artış göstermiştir. Artış oranları olarak kıyaslandığında ihracatın büyük bir başarı yakaladığı söylenebilir. Bununla birlikte şekilde görüldüğü üzere belirtilen yıllarda ihracat değeri, ithalatı yakalayamamıştır. İthalatın artış hızından kaynaklı olarak Türkiye'nin bu dönemdeki dış ticaret açığı nominal olarak artarak devam etmiştir. Şahin'e (2020: 409) göre hem ihracat hem de ithalatta yaşanan bu yükselişin birçok nedeni olabilir. Bu nedenler, dışa açılma politikası, muhtelif dış ticaret teşvikleri, ihracata yönelik politikalar, TL'de yaşanan değer kayıpları, göreceli siyasi istikrar, iç talep kontrolü ve petrol krizi sonrası dünyada yükselen konjonktür olarak sıralanabilir. Aytemiz (2005: 48) bu artışın sebeplerinden birinin de 1970'lerin sonlarında düşük kalan kapasite kullanımı olduğunu ifade etmektedir.

Egeli'ye (1998: 13) göre 1980'li yılların ilk yarısında hem ihracatta hem de ihracat içindeki imalat sanayinin payında ciddi artışlar olmasına rağmen 1980'li yılların sonlarına doğru hem ihracatta hem de imalat sanayi ihracatında tıkanmalar olmuştur. Araştırmacıya göre bu tıkanıklığın oluşmasında parasal ihracat teşviklerinin azalması ve 1989 yılı sonrasında TL'nin aşırı değerlenmesi etkili olmuştur.

4.3.2.2. Türkiye Dış Ticaretinde 1991-2002 Dönemi Gelişmeleri ve Özellikleri

Türkiye için 1990'lı yıllar hem siyasi hem ekonomik hem de güvenlik konuları açısından oldukça zor yıllar olarak bilinmektedir. Bu durum, ülkenin dış ticareti açısından da geçerlidir. İhracatta genel olarak artışlar devam etmekle birlikte ithalat açısından farklı olaylar sebebiyle inişli çıkışlı bir dönem yaşanmıştır. Şekil 4-11'de, Türkiye'nin 1992-2002 dönemi ihracat ve ithalatının gelişimi görülmektedir.



Şekil 4-11. Türkiye'nin 1992-2002 Dönemi Dış Ticaretinin Gelişimi

Kaynak: TÜİK (2022)

Şekilde görüldüğü üzere 1992'de 15 milyar dolar olan ihracat, 2002 yılı sonu itibariyle 36 milyar dolara yükselmiştir. Böylece ihracat bu dönemde yaklaşık 2,5 kata yakın artış göstermiştir. Öte yandan 1992'de 23 milyar dolar olan ithalat 2002'de 52 milyar dolara yükselmiştir. Böylece ithalat bu dönemde 2 kata yakın bir artış sergilemiştir. Artış oranı olarak ihracat, ithalatı geçmiş görünmekle birlikte aradaki makas kapanmamış ve ihracatın nominal değeri ithalatın nominal değerini yakalamamıştır. Dolayısıyla Türkiye ekonomisinin temel problemlerinden biri olan ithal girdiler noktasındaki dışa bağımlılığın bu dönemde de devam ettiği söylenebilir (Ersungur ve Kızıltan, 2007: 274). Aytemiz (2005: 49) de Türkiye ekonomisinin ithalata karşı çok duyarlı olduğunu ve çok fazla dış ticaret açığı verilen bu yıllarda Türkiye ekonomisindeki büyümenin de yüksek seyrettiğini ifade etmektedir.

Ayla ve Karış'a (2019: 402) göre Türkiye'in ihracatına paralel olarak ithalatının da artmasında 1980'lerde uygulanmaya başlayan ihracata dayalı büyüme modeli yanı sıra 1990'lardaki sermaye hareketlerinin liberalleştirilmesi etkili olmuş ve dış ticaret açığı da sürekli olarak artmaya devam etmiştir. 1980 ve sonrası yaklaşık 20 yıllık zaman dilimi birlikte değerlendirildiğinde 1980 sonrası dönemde ihracatta artışlar yaşanmış olmakla birlikte amaçlanan yapısal değişime henüz ulaşılamadığı da belirtilmektedir (Subaşı Ertekin ve Kutlu, 2000: 251).

Bu dönemin ithalat verileri daha detaylı olarak incelendiğinde 1994, 1999 ve 2001 yıllarında çok ciddi düşüşler olduğu görülebilir. 1994 yılındaki bu durumun 5 Nisan 1994 tarihli İstikrar Kararları sonucu oluşan ekonomik kriz sebebiyle ortaya çıktığı söylenebilir. İkinci olarak 1999 yılındaki düşüşte de 17 Ağustos 1999 depreminin etkili olduğu ifade edilebilir. Son olarak 2000 Kasım Bankacılık Krizi ve 2001 Şubat Anayasa Krizi de 2001 yılında ithalatta yaşanan düşüşte etkili olmuştur.

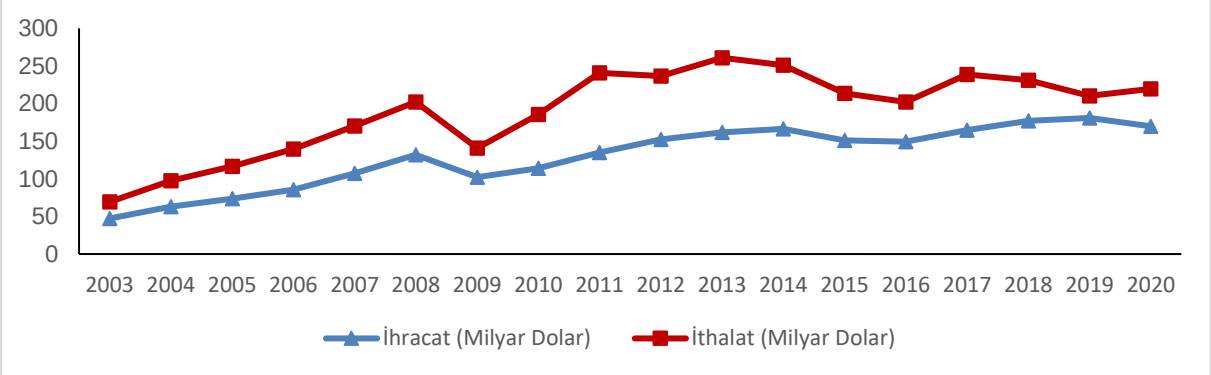
Genel olarak değerlendirildiğinde bu dönemde Türkiye'nin dış ticareti için en önemli gelişmenin 6 Mart 1995'te imzalanan ve 1996'da yürürlüğe giren Gümrük Birliği olduğu söylenebilir. Türkiye, o dönemki adı Avrupa Ekonomik Topluluğu olan birliğe ilk defa 1959'da başvurmuş ve üyelik için Ankara Antlaşması 12 Eylül 1963'te imzalanmıştır. Ankara Antlaşması'nda hazırlık, geçiş ve son dönem olarak üç aşama öngörülmüştür. 1970'de imzalanan Katma Protokol ile hazırlık dönemi bitmiş ve geçiş dönemi başlamıştır. 1995'te imzalanan Gümrük Birliği ile geçiş dönemi tamamlanmış ve son aşamaya geçilmiştir. Böylece 30 yıldan fazla süren girişimlerin ilk ürünü Gümrük Birliği olmuştur. Bu noktada Gümrük Birliği, Türkiye için üç önemli değişikliği ortaya çıkarmıştır (Kocaefe, 2017: 135). Bunlardan ilki AB ile uyumlu ortak ticaret politikasıdır. İkincisi, üçüncü ülkelere uygulanacak

Ortak Gümrük Tarifesidir. Son olarak nakdi ihracat teşvikleri yerine dâhilde işleme rejimi uygulamasının hayata geçirilmesidir.

Bu dönemde yaşanan gelişmeler ve gerçekleştirilen köklü değişikliklere rağmen dönem boyunca ihracatta büyük artışlar elde edilememiş, aksine ithalat ciddi olumsuzlukların yaşandığı 1994, 1999 ve 2001 hariç düzenli olarak artmıştır. Ayrıca bu dönemi 1980-1990 arası dönem ile kıyaslayan Şahin (2020: 409), ihracatın bir önceki dönemde yıllık ortalama %38 oranında artarken sonraki on yılda yıllık ortalama %14 oranında büyümesinin birden fazla nedeni olduğu belirtmektedir. Şahin'e göre ülkedeki siyasi ve ekonomik istikrarsızlık, yapısal problemler, dünya çapındaki daralma Türkiye ihracatının 1990'lı yıllarda 1980'li yıllara kıyasla daha yavaş artmasına neden olmuştur.

4.3.2.3. Türkiye'nin Dış Ticaretinde 2002 Sonrası Gelişmeler ve Özellikleri

Küreselleşmenin tüm dünyada hissedilmeye başlanması ve tedarik zincirlerinde kaydedilen ilerlemeler sebebiyle 2000'li yıllar, dünya ticareti için önemli gelişmelerin yaşandığı yıllar olmuştur. Bu bağlamda Türkiye'nin dış ticaretinde de önemli gelişmeler ortaya çıkmıştır. Bu dönemin başlangıç noktası olarak 3 Kasım 2002 erken genel seçimleri temel alınabilir. Zira bu tarihten günümüze kadar yaklaşık 20 yıllık bir zaman diliminde herhangi bir koalisyon hükümeti kurulmamış ve siyasi istikrar sağlanmıştır. Şekil 4-12'te Türkiye'nin 2003-2020 dönemi ihracat ve ithalatının gelişimi görülmektedir.



Şekil 4-12. Türkiye'nin 2003-2020 Dönemi Dış Ticaretinin Gelişimi

Kaynak: TÜİK (2022)

Şekil 4-12'de görüldüğü üzere 2002'den itibaren hem ihracat hem de ithalat rakamlarında ciddi artışlar gerçekleşmiştir. Türkiye'nin 2002 yılı sonu itibariyle toplam ihracatı 36 milyar dolarken 2020'de yıllık toplam ihracat 170 milyar dolara yükselmiştir. Bu dönemde ihracat yaklaşık 5 kat artmıştır. 2010-2019 dönemini analiz eden Bedir'e (2023:

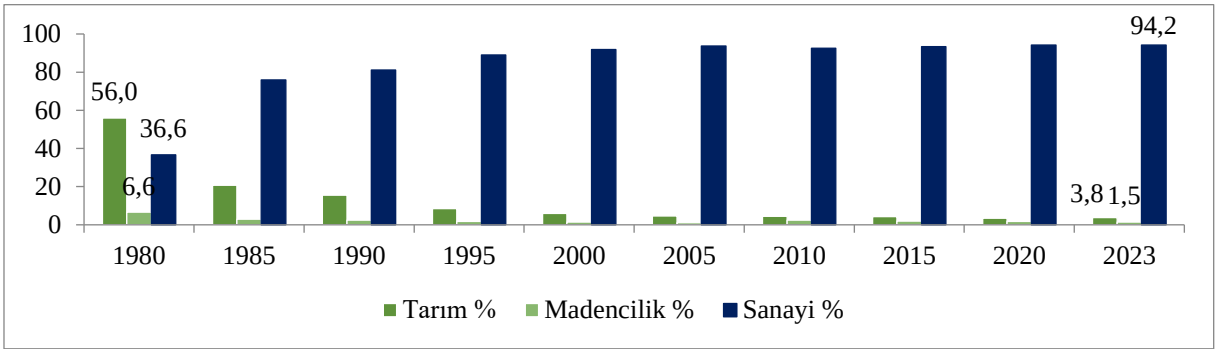
128) göre Türkiye'nin bu dönem ihracat artış hızı gelişmiş ülkelerin, gelişmekte olan ülkelerin, dünya ihracatında ağırlığı olan ülkelerin ve dünya genelinin ihracat artış hızını geçmiştir. Ancak bu süreçte ihracat doğrusal olarak artmamıştır. Belirli dönemlerde azalmalar olmuştur. Örneğin 2008 Küresel Finans Krizi'nden diğer ülkelere kıyasla daha az etkilenmiş olsa da 2009'da dış ticarette ciddi bir düşüş yaşanmıştır (Özdemir vd., 2016: 170). Benzer biçimde 2020 yılında da Covid-19 salgını sebebiyle yine bir düşüş olmuştur.

Öte yandan 2002 yılı sonu itibariyle Türkiye'nin toplam ithalatı 52 milyar dolarken 2020 yılı sonu itibariyle 220 milyar dolara yükselmiştir. İthalat bu dönemde yaklaşık 4 kat artmıştır. Bu bağlamda ihracatın artış oranı, ithalatın artış oranından daha fazla olmuştur. Özellikle ihracattaki artışın gerçekleşmesinde, 2000 Kasım Bankacılık ve 2001 Şubat Anayasa krizinden sonra yapılan ciddi reformlar etkili olmuştur. Bu bağlamda GEGP programının makroekonomideki olumlu etkileri 2008 yılına kadar devam etmiştir. Ancak 2008 Küresel Finans Krizi'nin uluslararası pazarlardaki talep daralması oluşturması sebebiyle bu dönemde Türkiye'nin dış ticaretinde önemli düşüşler olmuştur (Çetin ve Savrul, 2016: 529-530). Bu noktada her ne kadar 2007-2008 Küresel Finans Krizi olumsuz etkilemiş olsa da Türkiye'nin ihracatının yıllar içinde dalgalı şekilde yükseldiği görülmektedir. 2009 yılındaki sert düşüşten sonra toparlanan ihracat 2014 yılına kadar düzenli olarak artmaya devam etmiştir. 2015 ve 2016 yıllarındaki dalgalanmalardan sonra 2019 yılına kadar yine bir artış eğilimine girmiştir. 2020 yılında Covid-19 salgının da etkisiyle belirgin bir düşüş yaşanmıştır. Bu gelişme sonrası Türkiye'nin ihracatı 2021'de 225 milyar dolara, 2022'de 254 milyar dolara ve 2024'de 262 milyar dolar seviyesine çıkarak yeni bir zirve elde etmiştir (TÜİK, 2025).

Covid 19 salgını nedeniyle gerileyen ithalat da benzer biçimde 2021'de Türkiye ekonomisinde yüksek oranlı büyümenin etkisiyle 271 milyar dolara yükselmiştir. Ancak ithalatta asıl artış Rusya-Ukrayna savaşı nedeniyle petrol fiyatlarının yükseldiği 2022'de 364 milyar dolar civarında gerçekleşince 2022'de cumhuriyet tarihinin dış ticaret açığı rekoru (yaklaşık 110 milyar dolar) ortaya çıkmıştır. İthalat 2023'de az da olsa gerileyerek 362 milyar dolara ve Türkiye ekonomisinin zayıf büyüme gösterdiği 2024'de %7,5 civarında gerileyerek 340 milyar dolara inmiştir (TÜİK, 2025). Ayrıca 2024 yılı itibarıyla Türkiye'nin dış ticaret açığı 78 milyar dolara ve 2022'de 46 milyar dolar civarındaki CİB açığı da 10 milyar doların altına gerilemiştir (TCMB, 2025).

Türkiye'nin 1980 sonrası dış ticaretinin özellikleri bağlamında ihracatın sektörel dağılımında önemli değişmeler görülmüş ve Şekil 4.13'de görüleceği üzere Türkiye'nin

ihracatı içinde 1980'de %56 civarında olan tarım sektörünün payı günümüzde %4 civarına gerilemiştir. Buna karşın sanayi sektörünün (özellikle tekstil ihracatı) 1980'de %36,6 olan payı günümüzde %94 civarında bulunmaktadır.

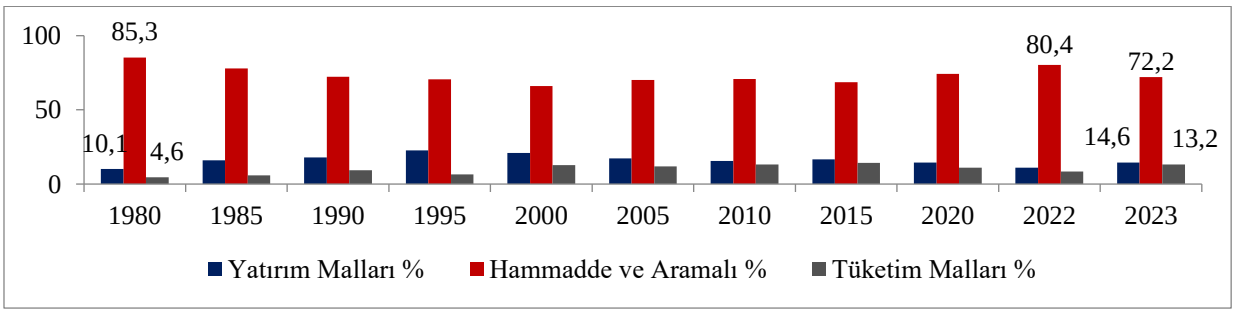


Şekil 4-13. Türkiye'nin İhracatının Sektörel Paylarının Dağılımı (1980-2023, %)

Kaynak: TÜİK (2025)

Türkiye'nin 1980'den günümüze ithalatının sektörel dağılımına bakıldığında tarımın (işlenmemiş tarım) ürünlerinin payının 1980'de %0,6 iken günümüzde %4 düzeyine yaklaştığı ve bu bağlamda Türkiye'nin işlenmemiş tarım ürünlerinde net ithalatçı hale geldiği bilinmektedir (Dikkaya ve Üzümcü. 2024). Sanayi ürünlerinin ithalat içindeki payının 1980'de %60 civarında iken dalgalı bir seyir izlediği ve günümüzde %82 civarına ulaştığı görülmektedir. Bu bağlamda Türkiye'nin endüstri içi ticaret gerçekleştiren sanayisi belirli bir düzeyde gelişmiş bir ülke olduğu söylenebilir.

Öte yandan Türkiye'nin 1980'den günümüze ithalatının gelişimine iktisatçılar tarafından önem verilen ve bir ülkenin sanayileşme düzeyinde önemli olan yatırım – sermaye malları ithalatını görmeyi mümkün kılan geniş mal grupları kategorisi (BEC sınıflaması) üzerinden değerlendirmek de gereklidir. Bu bağlamda Türkiye'nin geniş mal gruplarına göre ithalatının 1980 sonrası gelişimi Şekil 4.14'de görülmektedir.



Şekil 4-14. Türkiye'nin İthalatının Mal Gruplarına Göre Dağılımı (1980-2023, %)

Kaynak: TÜİK (2025)

Şekilde görüldüğü üzere ithal ikameci sanayileşme çerçevesinde Türkiye'nin ithalatında tüketim mallarının payı 1980'de sadece %4,6 oranında iken günümüzde bu oran %13 civarına yükselmiştir. Bu durum ithal ikamesinde bir gerilemeye işaret ettiği gibi kişi başına geliri yükselen Türkiye'nin otomobil, beyaz eşya, cep telefonu, giysi ve ayakkabı gibi nihai tüketim malları ithalatının arttığını da göstermektedir. Ayrıca bu sınıflamaya göre 1980-2023 döneminde ara malları ve hammaddelerin (ham petrol) payı %85 ile %70 arasında seyretmektedir ve Türkiye'nin sanayileşmesi noktasında ithalatı önemli olan, ileri teknoloji ürünlerini içeren yatırım sermaye mallarının payının ise 1980'de %10 civarında iken 1995'te %23 civarına yaklaştığı, 2023'de ise %15 civarında bulunduğu görülmektedir.

Türkiye'nin sanayileşme çabası çerçevesinde yukarıda belirtildiği üzere ihracatı içinde sanayi ürünlerinin payı günümüzde %94 civarına ulaşmıştır. Ancak bu oran sanayi ürünleri içinde özellikle imalat sanayi ürünleri dış ticaretinde teknoloji yoğunluğu hakkında bilgi vermemektedir. Oysa bu tez çalışmasında özellikle imalat sanayi ürünlerinde Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük durumu analiz edilmekte ve imalat sanayi ürünlerinin NACE Rev.2. sınıflaması altında teknoloji yoğunluklarına göre analizi, çalışmanın hipotezleri kısmından görülebileceği üzere önem taşımaktadır. Dolayısıyla Türkiye'nin imalat sanayi dış ticaretinde, bir başka deyişle imalat sanayi ihracat ve ithalatında mevcut teknolojik yoğunluklarının bilinmesinde büyük yarar bulunmaktadır. TÜİK, bu çalışmada analize tabi tutulan dönemin başı olan 1995'e kadar inmese bile 2013 yılından bu yana teknoloji yoğunluğuna göre Türkiye'nin imalat sanayi ürünleri ihracat ve ithalatının gelişimini düzenli biçimde yayınlamaktadır. Bu bağlamda Taablo 4.6'da Türkiye'nin imalat sanayi dış ticaretinin teknoloji yoğunluğuna göre dağılımı yer almaktadır.

Tablo 4.6 Türkiye İmalat Sanayi Dış Ticareti Teknoloji Yoğunluğu (2013–2023, %)

Yıl	İMALAT SANAYİ İHRACATI				İMALAT SANAYİ İTHALATI			
	Yüksek	Orta Yüksek	Orta Düşük	Düşük	Yüksek	Orta Yüksek	Orta Düşük	Düşük
2013	**3,4**	**31,5**	**30,7**	**34,5**	**12,3**	**41,2**	**33,8**	**12,7**
2014	3,4	31,6	29,2	35,8	14,0	42,1	30,3	13,5
2015	3,7	31,8	29,5	35,0	5,7	44,3	26,5	13,5
2016	3,5	33,1	28,3	35,1	7,0	44,9	25,6	12,6
2017	3,9	34,6	28,3	33,3	15,1	41,1	32,6	11,2
2018	3,5	36,4	27,6	32,6	13,4	42,0	33,2	11,4
2019	3,5	36,4	27,4	32,8	13,6	41,2	32,1	13,1
2020	**3,4**	**35,9**	**27,2**	**33,5**	**13,0**	**41,7**	**34,5**	**10,8**
2021	3,0	33,4	31,1	32,5	12,4	46,2	30,4	11,0
2022	3,1	33,8	30,8	32,3	9,8	41,5	36,5	12,2
2023	**3,8**	**36,5**	**28,8**	**30,9**	**10,7**	**42,9**	**35,2**	**11,2**

Kaynak: TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri.

Bu çerçevede tabloda görüldüğü gibi Türkiye'nin imalat sanayi ihracatı içinde ileri-yüksek teknoloji ürünlerin payı %4'ü bulmamakta, üçte birinden fazlasını (%37,3) orta ileri teknoloji ürünleri oluşturmakta, orta düşük teknolojili ürünlerin payı görece gerilemekle birlikte %27-31 civarında bulunmaktadır. İmalat sanayi ihracatı içinde en yüksek oransal paya (%35-36) sahip olan düşük teknoloji imalat sanayi ürünleri ihracatının payının %31 civarına indiği görülmektedir.

Öte yandan Türkiye'nin aynı dönem itibarıyla imalat sanayi ürünleri ithalatı teknoloji yoğunluğuna bakıldığında ileri teknoloji içeren ürünler ithalatının payı 2016'da %17 iken 2020 sonrası gerileyerek %10-11 aralığına indiği; orta yüksek teknolojili ürünlerin ithalattaki payının %41-43 civarında olduğu görülmektedir. Orta düşük teknolojili ürünlerin ithalat içindeki payının 2016'da %25,6 düzeyine indiği, ancak 2022'de %36,5 gibi yüksek bir orana ulaştığı anlaşılmaktadır. Türkiye'nin imalat sanayi ürünleri ithalatında düşük teknolojili ürünlerin oransal payı ise %10-14 aralığında bulunmaktadır. İmalat sanayi ithalatında ilk iki grup, Türkiye'nin imalat sanayi üretimi ve ihracatında teknolojik olarak yeterli olmadığını ve bu noktada mesafe alınması gerektiğini göstermektedir. Bu tür ürünlerin ithalatının artması, Türkiye'nin bu ürünlerde teknolojik yetersizlik ve/veya rekabet eksikliği olduğunu göstermektedir. Diğer yandan orta düşük teknolojili ürünlerin ithalatı azalsa bile petrol fiyatlarının arttığı 2016 sonrası yeniden yükselmiştir. Düşük teknolojili (kolay taklit edilebilir Çin malları gibi) ürünlerin ithalatının payının artmasının ise Türkiye'nin yanlış ithalat politikası veya yanlış döviz kuru politikasına (TL'nin değerlenmesine göz yumulmasından) bağlı olduğu söylenebilir.

Bu noktada Türkiye'nin imalat sanayi ihracatına ilişkin tabloyu düzeltmesi gerektiği açıktır. Çünkü Türkiye'nin katma değeri yüksek, ileri teknolojili imalat sanayi ürünlerinin ihracattaki payı rekabetçilik açısından %15 civarına ulaşmalıdır. Öte yandan ileri teknoloji ve orta yüksek teknolojili ürünlerin imalat sanayi ihracatındaki payı toplamda %50'nin üzerine çıkmadığında Türkiye'nin ihracat gelirinin yeterince yükselmeyeceği tahmin edilebilir. Dolayısayla böyle bir olumsuz durumda Türkiye sadece düşük teknolojili ürünler ihracatı yapabilen, nitelikli işgücü/beşeri sermaye açısından yetersiz düşük teknolojili ülkeler arasında kalacak ve "orta gelir tuzağını" aşması da mümkün olmayacaktır.

Tablo 4.7'de ise Türkiye'nin imalat sanayi içinde ihracat ve ithalattaki ürün gruplarının (ISIC sınıflamasına göre) 1995-2024 dönemi bazı yıllarındaki yüzdesel dağılımı görülmektedir. Tezin ampirik kısmında bu sınıflama altında Türkiye'nin imalat sanayi dış ticaretindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü analiz edildiği için bu tabloda görülen

durum önem taşımaktadır. Tablo detaylı olarak incelendiğinde 1995-2024 döneminde bazı ürün gruplarının ihracat içindeki payının azaldığı, bazılarının ise arttığı görülmektedir. Bu bağlamda 1980-2001 döneminde Türkiye'nin ihracatı içinde önem taşıyan tekstil ürünleri ve giyim eşyası gibi ürünlerin ihracatının nominal değeri artsa bile oransal payının azaldığı söylenebilir. Ayrıca gıda ürünleri ve içecek, tütün ürünleri, dabaklanmış deri, saraciye ve ayakkabı, metalik olmayan diğer mineral ürünler, ana metal sanayi ve radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazları ürün gruplarının toplam ihracat içindeki paylarının azaldığı dikkatleri çekmektedir. Buna karşın 2001 ekonomik krizi sonrası ölçek ekonomileri altında ihracata yönelen başta motorlu kara taşıtları (otomobil vb.) olmak üzere elektrikli araç ve makinelerin (TV ve beyaz eşya) ihracat artmıştır.

Tablo 4.7.Türkiye'nin İhracat ve İthalat Ürün Gruplarının 1995-2024 Dönemi Yüzdesel Dağılımı

		İhracat					İthalat				
ISIC Kodu	**ISIC adı**	**1995**	**2000**	**2010**	**2019**	**2024**	**1995**	**2000**	**2010**	**2019**	**2024**
15	Gıda ürünleri ve içecek	12,0	7,2	6,4	7,1	8,5	6,2	2,6	2,4	2,9	3,3
16	Tütün ürünleri	0,7	0,5	0,3	0,4	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
17	Tekstil ürünleri	7,7	18,1	10,4	9,0	7,3	5,6	4,2	4,2	3,0	1,7
18	Giyim eşyası	26,3	21,2	10,1	7,9	6,0	0,2	0,6	1,6	0,8	1,0
19	Dabaklanmış deri, saraciye ve ayakkabı	0,9	0,7	0,6	0,8	0,7	0,9	0,7	0,8	0,5	0,8
20	Ağaç ve mantar ürünleri	0,4	0,2	0,5	0,5	0,8	0,3	0,5	0,7	0,2	0,3
21	Kâğıt ve kâğıt ürünleri	0,7	0,6	1,1	1,5	1,6	3,2	2,6	2,3	2,2	1,6
22	Basım ve yayım; plak, kaset vb.	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,4	0,6	0,4	0,1	0,1
23	Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri	1,4	1,2	3,9	4,1	3,9	2,7	5,9	9,5	7,1	7,2
24	Kimyasal madde ve ürünler	6,0	5,5	5,4	6,3	7,7	20,9	18,3	18,6	20,7	16,1
25	Plastik ve kauçuk ürünleri	2,6	3,1	4,6	4,7	4,8	2,0	2,3	2,4	2,8	2,4
26	Metalik olmayan diğer mineral ürünler	3,6	4,4	3,8	2,9	2,8	1,2	1,0	1,1	0,9	1,0
27	Ana metal sanayi	11,8	8,8	13,7	10,4	9,7	10,1	8,0	12,8	18,4	17,9
28	Metal eşya sanayi	2,0	2,6	4,7	4,8	5,0	2,1	2,0	2,2	2,3	2,0
29	Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat	3,5	5,4	8,6	10,1	10,9	17,3	13,2	10,7	9,7	11,5
30	Büro, muhasebe ve bilgi işleme makinaları	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	2,4	3,6	2,2	1,5	1,5
31	Başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli makina ve cihazlar	3,0	3,2	4,6	3,7	5,0	3,3	3,6	5,6	5,0	5,1

32	Radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazları	1,3	3,8	1,8	1,1	0,7	3,6	9,0	3,7	4,1	3,6
33	Tıbbi aletler; hassas optik aletler ve saat	0,2	0,3	0,4	0,7	0,8	2,8	3,0	2,6	3,2	3,2
34	Motorlu kara taşıtları	4,3	6,8	14,1	16,7	14,5	6,2	13,5	10,9	8,4	12,9
35	Diğer ulaşım araçları	0,6	3,5	1,6	1,8	2,5	7,3	3,3	3,7	3,9	3,1
36	Mobilya ve diğer ürünler	0,9	2,5	3,1	5,4	6,3	1,0	1,4	1,7	2,1	3,6

Kaynak: TÜİK (2025)

Ayrıca bu dönemde ağaç ve mantar ürünleri, kâğıt ve kâğıt ürünleri, kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri, kimyasal madde ve ürünler, plastik ve kauçuk ürünleri, metal eşya sanayi, başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat, tıbbi aletler; hassas optik aletler ve saat, diğer ulaşım araçları ve mobilya ve diğer ürünlerin ihracat içindeki payları artmıştır. En önemli artışın %4,3'ten %14,5'a çıkan motorlu kara taşıtları ürün grubunda olduğu görülmektedir.

ISIC sınıflamasına göre ithalat kompozisyonu değerlendirildiğinde ise gıda ürünleri ve içecekler, tekstil ürünleri, dabaklanmış deri, saraciye ve ayakkabı, kâğıt ve kâğıt ürünleri, kimyasal madde ve ürünler, metalik olmayan diğer mineral ürünler, başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat, büro, muhasebe ve bilgi işleme makinaları, motorlu kara taşıtları ve diğer ulaşım araçlarının nominal olarak ithalat değerleri artmasına karşın ithalat içindeki paylarının azaldığı görülmektedir. Ayrıca Türkiye'nin kişi başına gelirinin yükselmesinin bir sonucu olarak giyim eşyası gibi tüketim mallarının, enerji hammaddelerinin işlenmesi bağlamında kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünlerinin ve endüstri içi ticaretin doğal bir sonucu olarak yukarıda oransal payları azalan ürünler yanı sıra plastik ve kauçuk ürünleri, ana metal sanayi ürünleri, başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli makina ve cihazlar, tıbbi aletler; hassas optik aletler ve saat, mobilya ve diğer ürünlere ait ithalatın hem değerinin hem de oransal payının arttığı görülmektedir.

Bu çerçevede Türkiye'nin 1980 sonrası yaptığı ihracatın sektörel kompozisyonunu inceleyen Atiyas ve Bakış (2015: 1226)'a göre de Türkiye'nin 2001 krizi sonrası tekstil ve giyim sektörüne dayanan ihracatın nominal değeri artmasına karşın oransal payı zaman içerisinde azalırken ölçek ekonomilerinin geçerli olduğu başta otomobil olmak üzere motorlu araçlar ve kara taşıtları yanı sıra temel metal ürünler ve makineye dayanan orta düşük ve orta yüksek seviye teknolojiye sahip ihracat artmaktadır. Ancak yüksek teknolojiye dayanan ürünlerin Türkiye'nin ihracatı içindeki payı (%4 civarında) hala çok düşük seviyelerde bulunmaktadır.

Önder ve Hatırlı'ya (2014: 5864) göre Türkiye 1980'li yıllardan itibaren ihracata dayalı büyüme stratejisi uygulamasına rağmen imalat sanayisinde sağlanan ilerleme halen istenen düzeyde değildir. Zira Türkiye'nin üretimin ve ihracatın ithalata bağımlı olması nedeniyle dış ticaret açığı sürmekte ve ihracatın ithalatı karşılama oranı yetersiz kalmaktadır. Dolayısıyla bu duruma bağlı olarak cari işlemler açığı problemi de devam etmektedir.

Bu noktada Erdölek Kozal (2019: 534)'ın belirttiği gibi Türkiye'de ihracatın ithalata bağımlılığı problemi kalıcı olarak çözülememiş, sektörel seçicilik temelli ithal ikameci politikanın başarısı kalıcı hale getirilememiş ve sanayileşme amacından finansal serbestleşme arzusu sebebiyle vazgeçilmiştir.

Kundak ve Aydoğuş (2018: 264) da çalışmalarında Türkiye'de imalat sanayisinin ithalata bağımlılığını uzun dönemde gerçekçi olmayan döviz kuru politikaları izlenmesi nedeni ile TL'nin değerlenmesinin, yetersiz sabit sermaye yatırımlarının ve aşırı dalgalı iktisadi büyüme oranları biçiminde kendini gösteren GSYİH'de yaşanan gelişmelerin artırdığını ifade etmektedir.

Çalışkan (2023: 81) da çalışmasında, Türkiye'nin dış ticaret açığı probleminin nedeni olarak 3 temel etkene dikkat çekmektedir. İlk olarak, ihraç mallarının üretiminde kullanılan bir kısım yarı mamul ve hammaddenin ithal edilmesi, ikinci olarak ihraç edilen ürünlerin düşük katma değerli ürünler olması ve son olarak ithal edilen ürünlerin ise yüksek katma değerli ürünler olması sebebiyle dış ticaret açığının devam ettiğini ifade etmektedir. Çözüm önerisi olarak katma değerli ihraç ürünlerinin üretimine teşvik ve sübvansiyonlar verilmesini, ihracat için düşük faizli kredi sağlanması, vergi iadesi, araştırma-geliştirme ve pazar araştırma desteklerinin arttırılması gerektiğinin ifade etmektedir.

Dış ticaret açığı probleminin ortadan kaldırılabilmesi için Can ve Can (2021: 175), genel olarak üretimdeki ithal girdi oranın düşürülmesini, ihracatçı firmalara teşvik verilmesini, ihracatı teşvik edici politikaların benimsenmesi ve ithal ikameci üretimin teşvik edilmesinin gerektiğini belirtmektedir.

Karakaş (2017: 275) çalışmasında 2017 öncesi son on yıllık dönemde neo-ithal ikameci politikalara (ithalat tarafında seçici ithalata ve ihracat noktasında stratejik dış ticaret politikalarına) geçilmesine ve dış ticarette nominal artışlar kaydedilmesine rağmen dış açık probleminin devam ettiğini ifade etmektedir. Ayrıca hızlı büyümenin olduğu yıllarda ihracat artışına bağımlı olarak ithalatın arttığını ve bu durumun dış ticaret açığı ve cari açığı

etkilediğini ifade etmektedir. Bu duruma çözüm önerisi olarak da kalkınma planlarında amaçlanan hedeflere ulaşmak için daha ciddi önlemler alınması gerektiğini ifade etmektedir.

Sever ve Dikkaya'ya (2018: 206) göre bu dönemde (özellikle 2006-2008 ve 2010-2012 döneminde) izlenen yüksek reel faiz ve düşük kur (değerli TL) politikası sebebiyle Türkiye dış ticareti açığı vermeye devam etmiş ve cari işlemler bilançosu açıkları yüksek düzeylere ulaşmıştır.

Züngün ve Dilber (2010: 230), yaptıkları çalışmada 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları sonrası geçilen ihracata dayalı dışa açık büyüme stratejisinin imalat sanayi ihracatını olumlu etkilediğini ve imalat sanayi ihracatının toplam ihracat içindeki payının önemli ölçüde arttığını belirtmektedir. Çalışmada bu olumlu gelişmeye rağmen hedeflerin beklenen düzeyde gerçekleşmediği ve imalat sanayinde istenen yapısal değişimin gerçekleşmediği vurgulanmaktadır.

Özdemir vd. (2016: 172) çalışmalarında Türkiye dış ticaretinin en önemli probleminin yıllardır süren dış ticaret açığı olduğunu ve bu problemin çözümünde enerji ithalat faturasının azaltılmasının hedeflenmesi gerektiğini ifade etmektedir. Zira Türkiye gibi gelişmekte olan bir ülke için enerji tüketimi oldukça önemlidir. Bu çerçevede içlerinde Türkiye'nin de olduğu bazı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri analiz eden bir çalışmada enerji ithalatı, ekonomik büyüme ve dış ticaret açıkları arasında bir eş bütünleşme ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir (Çam Karakaş, Üzümcü ve Karakaş, 2019: 15).

Bu noktada belirtmek gerekir ki, Türkiye'nin hem artan enerji ihtiyacı hem de enerji fiyatlarındaki artış, öncelikle dış ticaret açığını, ardından da cari açığı arttırmaktadır (Şahin, 2020: 7). Ayrıca yüksek oranlı iktisadi büyüme sağlanan yıllarda (2010 ve 2011 yılları gibi) artan enerji tüketimi, enerji ithalat miktarını (özellikle petrol ve doğalgaz) artırdığı gibi enerji fiyatlarının arttığı bir ortamda Türkiye'nin dış ticaret açığı ve cari işlemler bilançosu (CİB) açıkları çok daha fazla yükselmektedir. (Üzümcü ve Başar, 2011)

Öte yandan bu durum, Türkiye'nin CİB dengesi açısından önemli bir problemdir ve Türkiye'nin enerji ihtiyacı için gerekli petrol ve doğalgaz çalışmalarının devlet politikası kapsamında yapılmaya devam edilmesi gerekmektedir. Ayrıca bu aramalar yanı sıra alternatif (örneğin nükleer enerji) ve yenilenebilir enerji kaynaklarının (örneğin, rüzgar, güneş, jeotermal vb.) hızla devreye alınmasının gerekli olduğu vurgulanmaktadır (Sarıtaş, Genç ve Avcı, 2018: 197-198).

Türkiye'nin dış ticaretini 1990-2020 dönemi itibarıyla inceleyen Kutlar ve Çabukoğlu (2022: 317) çalışmalarında ara malı ithalatı ile imalat sanayi ihracatı arasında tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu tespit etmiştir. Bu sonuç Türkiye'de imalat sanayi ihracatının arttığı dönemlerde üretim için gerekli olan ara malı ithalatının da arttığını göstermektedir.

Avcı, Uysal ve Taşçı (2016: 62), Türkiye'nin imalat sanayisindeki düşük ve orta-düşük yoğunluktaki üretiminin ihracata yansıdığını ifade etmektedir.

Erdölek Kozal (2019: 531) çalışmasında Türkiye'nin 200 yıllık sanayileşme serüveni incelendiğinde Türkiye'nin toplam dünya ihracatı ve imalat sanayi ihracatına verdiği katkının %1'in altında kaldığını ve küresel bir marka oluşturma veya uluslararası işbölümünde belli bir alanda uzmanlaşma gibi hususlarda olması gereken yerde olunmadığını dile getirmektedir.

Kurt ve Terzi'ye (2007: 39) göre ihracat ve ithalatın iktisadi büyüme oranları ve verimlik üzerinde olumlu etkileri sebebiyle gelişmekte olan ülkelerde dışa açıklığın teşvik edilmesi gerekmektedir. Ancak dışa bağımlığın azaltılması açısından da uygun dış ticaret politikası önerileririn geliştirilmesi gerektiği bilinmektedir.

Batmaz da (2021: 800) Tükiye'nin 2010-2019 dönemi dış ticaretini incelemiş ve dış ticaret dengesindeki problemin ana nedeninin sadece enerji ithalatı ve ara malı ithalatındaki artış olmadığını ekonomideki yapısal önemli problemlerin çözülmesi gerektiğini ifade etmiştir. Çalışmaya göre 2001'deki kriz, 2008 Küresel Finans Krizi ve Covid-19 salgını Türkiye'nin dış ticaret açıkları noktasındaki mevcut durumunu daha kötüleştirmiştir.

Dolayısıyla bu çalışmaların da gösterdiği üzere Türkiye'nin dış ticaret açıklarını azaltıcı stratejik dış ticaret politikalarına özellikle rekabetçi üstünlükleri elde etmesi bağlamında büyük bir ihtiyaç bulunmaktadır. Bu bağlamda çalışmanın bu noktasında Türkiye'de imalat sanayi dış ticaretine ilişkin yukarıdaki çalışmalarda belirtilen gerçekler ışığında rekabetçi üstünlüklerin geliştirilmesi ihtiyacı bulunmaktadır.

4.4. Türkiye İmalat Sanayi Dış Ticareti ve Rekabetçi Üstünlüklerin Geliştirilmesi İhtiyacı

Bilindiği üzere 21. yüzyılın başlangıcından itibaren birçok ülkede hizmet sektörü üretim ve istihdam açısından sanayinin önüne geçmiştir. Bununla birlikte Lavopa ve Szirmai'ye (2012: 12) göre imalat sanayi, iktisadi kalkınma, istihdamın arttırılması ve yoksulluğun engellenmesi konularında hâlâ oldukça önemli olmaya devam etmektedir. Bu noktada araştırmacılara göre imalat sanayi, gelişmekte olan ülkelerin tek gündem maddesi olmamakla

birlikte, imalat sanayi üretiminin ihmal edilmesi de kabul görmemektedir. Bu nedenle imalat sanayi, politika yapıcıların ve finans dünyasının dikkatini çekmeyi hak eden bir sektör olarak değerlendirilmektedir.

Bu noktada devlet tarafından gerçekleştirilecek bir sanayileşme stratejisinin en önemli ögesi olarak yüksek rekabet gücüne sahip olacak bir üretim yapısının hazırlanması ve modern teknoloji oluşumuna ait dinamiklerin sistemli olarak takip edilmesi önem arz etmektedir (Doğangün Yasa, 2017: 256). Bir başka deyişle bir ülkenin ya da bir firmanın rekabet gücü, sadece fiyat-maliyet rekabetçiliği olarak anlaşılmamalı ve sürdürülebilir bir rekabet gücü elde etmek için gerekli etkin üretim mekanizmasının yapısal reformları hazırlanmalı ve uygulamaya konmalıdır (Arık ve Erdem, 2019: 482).

Ünlü ve Bozdağ (2016: 99) tarafından Türkiye'nin 2001-2015 dönemi iktisadi büyüme ve imalat sanayi ihracatı verileri üzerine yapılan analiz sonucunda Türkiye özelinde ihracata dayalı büyüme (export-led growth) hipotezinin desteklendiği tespit edilmiştir. Bu konuda 1998-2016 yıllarını kapsayan bir başka çalışmada da Türkiye'de imalat sanayi ihracatının ekonomik büyümeye neden olduğu ancak bu durumun ara malı ithalatını da arttırdığı için iktisadi büyüme üzerindeki etkisinin sınırlı kaldığı belirtilmektedir (Çetintaş ve Bicil, 2016: 197).

İmalat sanayi ürünlerinin 2010-2019 dönemi itibarıyla ihracatını inceleyen Bedir'e (2023: 128) göre Türkiye'nin ana metal, hazır giyim, kimya, makine imalat, otomotiv ve tekstil başat imalat sanayi sektörlerinin ihracat içindeki payında önemli değişimler olmuştur. Ayrıca bu sektörlere kıyasla ihracat içindeki payları görece daha düşük olan kâğıt, mobilya ve tıbbi cihaz ürünlerinde de değişim gözlenmiştir. Bu çerçevede daha geniş açıdan bakıldığında bu tespitler, imalat sanayi ürünleri dış ticaretinde Türkiye'ye özgü problemler bulunduğu anlamına gelmektedir. Bu noktada ihracatın yapısıyla ilgili problemler ön plana çıkmaktadır. Özel'e (2011: 89) göre ihracat ürünlerinde kullanılan ithal girdi oranın yüksek olması ithalata bağlı ihracata neden olmakta ve bu sebeple ithalattaki artış ihracattaki artıştan fazla olmaktadır.

Bakkaloğlu (2021: 87), başta imalat sanayi olmak üzere sanayi sektörünün orta ve yüksek teknoloji yoğunluğunda ürünler üretmesinin Türkiye'nin dış ticareti açısından oldukça önemli olduğuna dikkat çekmektedir. Zira dünyada en fazla ihracat yapan ülkeler incelendiğinde ihracat yapılarında yüksek teknolojili ürün payı %20, orta ve yüksek teknolojik ürün payı %65 civarındadır (Bedir, 2023). Bu bağlamda Kılınç Savrul vd. (2013: 74), Türkiye'nin dış ticaret açığı problemine çözüm önerisi olarak hammadde ve aramalı

olarak ithal edilen ürünlerin ulusal pazarda yerli üreticiler tarafından üretilmesinin gerektiğini belirtmektedir. Ayrıca Bakkaloğlu (2021: 88), Türkiye'de sanayi sektörünün hizmet sektörünü yakalayamadığını, imalat sanayi yapısının düşük teknoloji yoğunluklu ürünlerden oluştuğunu ve istenilen seviyeye ulaşmak için sermaye yoğun, ileri teknolojili ürünler üretilerek dış pazarlara satılması gerektiğini ifade etmektedir. Koç, Şenel ve Kaya (2018: 33) da, Türkiye'nin sanayide istenen noktaya gelebilmesi için yüksek teknoloji yoğunluklu ürünler üretmesine ve bunları dış pazarlara satması gerektiğine vurgu yapmaktadır. Ayrıca cari açığın kapatılması ve işsizliğin azalmasının ancak doğru sanayileşme adımlarının atılması ve yatırım teşviklerinin arttırılması ile olacağını ifade etmektedirler.

Çalışkan (2023: 81) çalışmasında çözüm olarak ihraç ürünleri üreten genç endüstrilere verilen teşviklerin arttırılmasını önermekte, dünyadaki gelişmelere uyumlu sanayileşme planı yapılmasını, nitelikli işgücü potansiyelini ve teknoloji düzeyini arttırmak için ayrılan kaynağının artırılması gerektiğini belirtmektedir.

Murphy, Shlefier ve Vishny (1988: 28-29), birçok sektörde sanayileşmeyi teşvik eden bir devlet programının teşvik edilen alanların bazılarında istenen sonuç alınmasa bile toplamda gelir ve refahı attıracağını ileri sürmekte, Güney Kore gibi koordineli bir yatırım programı uygulayan ülkelerin her bir sektörde sanayileşmeyi daha uygun bir maliyetle yakalayabildiğini belirtmektedir.

Aiginger ve Rodrick (2020: 189), ülkelerin sanayi politikalarında değişikliğe gitmeleri gerektiğini ifade etmekte ve sanayi politikasının nasıl olması gerektiği hususunda on temel prensip sunmaktadır. İlk olarak, imalat sanayi, kalkınma ve halkın refahı için gereklidir. İkinci olarak sanayi politikası sistematik olmalı, sadece belirli bir kesim tarafından yönlendirilmek yerine bu konunun tüm paydaşları tarafından benimsenerek hareket edilmelidir. Üçüncü olarak sanayi politikası, yeterlilikler, istekler ve tercihler doğrultusunda optimal olarak planlanmalıdır. Dördüncü olarak sanayi politikası doğru bir yaklaşım sergilemelidir. Örneğin gelişmekte olan ülkelerde fakirliğin yok edilmesi ve düşük gelirli vatandaşların orta gelirli vatandaş olabilmesi için çalışmalıdır. Beşinci olarak teknik ilerlemenin yeniden yönlendirilmesi gerekmektedir. Bir başka ifade ile sadece emekten tasarruf etmeye yönelen teknik ilerlemenin amaçları arasına sermaye, doğal kaynaklar ve enerjiden tasarruf gibi hedefler de konulmalıdır. Altıncı olarak sanayi politikası sadece piyasa aksaklıklarını düzeltmeye odaklanmamalı iklim, sağlık, yoksulluğun ve eşitsizliğin ortadan kaldırılması, yeni işlerin üretilmesi gibi toplumsal hedefleri olmalıdır. Yedinci olarak sanayi politikasının aslında kalkınmaya ve teknolojik gelişmeye yönelik bir araştırma süreci olduğu

unutulmamalı, kamu ve özel sektör bu süreçte birlikte hareket etmelidir. Sekizinci olarak öncelikli alanlar belirlenmeli ve bu alanlarda girişimciler için gerekli teşvikler verilmelidir. Dokuzuncu olarak gelişmiş ülkelerdeki eski ağır sanayi şehirlerinin yeniden canlandırılması için çalışmalar yapılmalı ve son olarak her yıl düzenli olarak sanayi politikaları konulu uluslararası bir forum düzenlenmelidir.

Türkiye'nin rekabetçi üstünlüklere sahip olabilecek imalat sanayi işletmelerinin ortaya çıkabilmesi için sanayi politikasının gözden geçirilmesi konusunda da önemli çalışmalar yapılmaktadır. Erdölek Kozal'a (2019: 529), göre Türkiye sanayileşme konusunda merkez ülkelerden bağımsız girişimlerde bulunmuş olsa da yapısal reformlar gerçekleştirilmediği için bu girişimler amacına ulaşamamıştır. Bu yapısal reformlar, hazırlanan politikaların bütünleyici olmaması, politika araçlarının ilgili kurumlarca yenilenmemesi ve devletin örgütsel yapısında sanayileşmeyi teşvik eden radikal bir farkındalık oluşmaması sonucu gerçekleşmemiştir.

Kuvvetli Yavaş'a (2019: 148) göre Türkiye, sinai ürünler açısından ikinci sanayi devrimi seviyesinde olgunluğa sahip durumdadır. Oysa dijital teknolojiler açısından ikinci ve üçüncü sanayi devrimi arasında bir olgunluk düzeyine sahip olduğu söylenebilir. Ayrıca çalışmaya göre Türkiye imalat sanayinde yenilikçi olmak yerine takipçi olmayı kabullenmiş bir ülke olarak görülmektedir.

Türkiye'nin dış ticaret ve CİB açığı probleminin kaynakların arasında sayılan imalat sanayinin yetersiz rekabet düzeyi, markalaşamama problemi, yapısal dönüşümlerin gerçekleştirilememesi, finansal hareketlere karşı aşırı kırılgan ekonomik yapısı gibi problemler sebebiyle Türkiye imalat sanayi, istenen uluslararası rekabetçi seviyede değildir. Bu nedenle Türkiye imalat sanayi politikalarında değişikliğe gitmelidir. Çünkü Koç Aytekin (2015: 82)'in çalışmasında belirttiği gibi modern endüstrileri sayesinde yüksek katma değerli üretim ve ihracat yapan ülkelerin ekonomileri gitgide güçlenmektedir. Buna karşılık endüstrisi yeterince gelişmemiş ve bu sebeple düşük katma değerli ürün ihracatı yapan ülkeler ise ekonomik krizlerle mücadele etmek zorunda kalmaktadır.

Türkiye'nin 1980 sonrası yüksek teknolojili ürünlerin ihracatı ve büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen Erdil Şahin (2019: 171)'e göre, ileri teknoloji ürünlerinin ihracatı ve iktisadi büyüme arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Bu sebeple, Türkiye'nin ihracat portföyündeki yüksek teknolojili ürünleri arttırması gerektiğini ve rekabetçi üstünlüklerin elde edilmesi için yüksek teknolojili ürünlerin üretimini teşvik etmesi gerektiğini ifade etmektedir.

Türkiye ile Güney Kore'nin 1980-2000 yılları arasında izlediği dış ticaret politikasını inceleyen Kılıçarslan ve Temurov (2016: 82), Türkiye'nin 1980'den sonra ithal ikamesini terk ettiğini ancak Güney Kore'nin 1990'lı yıllarda belirli sektörlerde bu politikayı (neo ithal ikameci, stratejik dış ticaret politikalarını) devam ettirdiğini belirtmektedir. Çalışmada Güney Kore'nin desteklediği bu sektörlerin endüstriyel rekabet edebilirliğinin arttığı da vurgulanmakta, bu bağlamda Türkiye'nin rekabetçi üstünlükleri elde etmek için orta ve ileri teknolojili yatırım mallarının üretimini teşvik etmesi önerilmektedir.

Türkiye, 1980 sonrasında ekonominin belirli alanlarında ilerleme kaydetmiş olmasına rağmen Güney Kore ve Tayvan gibi Doğu Asya ülkelerine kıyasla istenen başarıyı elde edememiştir (Eşsiz ve Özdemir, 2018: 86). Bu bağlamda Erkan (2022: 86), Türkiye'nin doğal kaynaklarını etkin ve verimli kullanmaya çalışarak verimlilik artışı sağlayıp yeni pazarlara geleneksel ürünleri ihraç etmeye çalıştığını ancak bu stratejinin ülkenin dış açık sorununa tam anlamıyla çözüm getiremeyeceğini ifade etmektedir. Zira yazara göre bilgi toplumuna geçebilmek için geleneksel ürünleri üreterek ihraç etmek yerine ileri teknoloji, yüksek katma değerli ürünler üreterek yenilik güdümlü gelişim aşamasına geçilmesi ve rekabetçi üsütnlüklerin elde edilebilmesi için de bu politikaların ısrarla takip edilmesi gerekmektedir.

Rekabetçi üstünlükleri elde etmek ve yenilikçilik anlamında diğer ülkelerin önünde olabilmek için milli gelirin %3 veya %4'lük kısmının Ar-Ge çalışmalarına ayrılması önerilmektedir (Erkan, 2022: 128). Örneğin Aslan (2022: 378) tarafından yapılan çalışmada Ar-Ge harcamalarının uzun dönemde ileri teknoloji ürün ihracatını arttıracağı tespit edilmiştir. Gözgör (2016: 28) tarafından yapılan çalışmada da ihracatın arttırılması yani rekabet gücünün arttırabilmesi için teknoloji seviyesi ve sermaye birikimin yanı sıra işgücü verimliliğinde de artış olması gerektiği sonucuna varılmıştır. Bu bağlamda Türkiye'nin rekabetçi üstünlükler ihtiyacını gözeterek bütüncül ve kapsamlı yeni bir strateji geliştirmek gerekmektedir (Erkan, 2022: 106). Bu noktada Türkiye'nin sanayi politikasını, dış ticaret yapısını değiştirecek ve sanayisini destekleyecek gerekli sanayi teşviklerini arttıracak şekilde dizayn etmesi zorunludur (Çelikok ve Saatçioğlu, 2020: 431). Bu çerçevede ülkenin politika hedeflerine uygun stratejik sektör seçimi, hem kaynakların etkin kullanımında hem de ekonomideki daralma dönemlerindeki iktisadi ve sosyal sorunların etkilerini azaltmada önem arz etmektedir (Ayaş, 2011: 533).

Avcı, Uysal ve Taşçı'ya (2016: 62) göre Türkiye'nin ileri teknoloji yoğunluklu ürünler üreterek dünyanın ilk on ekonomisine girebilmesi için bazı konulara öncelik vermesi gerekmektedir. Atılacak adımlar arasında sanayi-üniversite işbirliğinin sağlanması, ar-ge

harcamalarının miktarının ve verimliliğinin arttırılması, doğrudan yabancı yatırımlarla gelen teknolojik yapının içselleştirmesi, eğitim ve hukuk gibi sosyal alanlarda düzenlemeler yapılarak yapısal dönüşümün gerçekleştirilmesi, yurt dışı tasarruflar kanalıyla yatırımların verimli ve yüksek teknolojili alanlara kaydırılması, yerli girişimciye akılcı destekler verilmesi ve nitelikli insan kaynağının yurt dışına göçünün engellemesi sayılmaktadır.

Çelikok'a (2019: 243) göre, Türkiye'nin sanayi politikasının, dış ticaretinin yapısını değiştirebilmesi için gerekli sanayi teşviklerini arttırması ve teknoloji politikasının sanayiyi destekleyecek şekilde tasarlanması gerekmektedir. Ayrıca rekabet gücünün korunması hususunda imalat sanayiinde yapılacak fiziki yatırımlardan farklı olarak teknoloji yatırımlara ağırlık verilmesi daha sağlıklı sonuçlar doğuracaktır.

Bu bilgiler ışığında belirtmek gerekir ki, rekabetçi üstünlüklerin elde edilmesi Türkiye ekonomisi ve imalat sanayi için birçok açıdan önemlidir. Bunlar; ihracata dayalı sürdürülebilir büyüme, dış ticaret açığının kapatılması, ithal girdi bağımlığının azaltılması, yüksek teknoloji yoğunluklu üretimin teşvik edilmesi, istihdam artışı, krizlere dayanıklı bir ekonominin inşa edilmesi vb. olarak ifade edilebilir.

5. TÜRKİYE'DE NEOLİBERAL DÖNEMDE İMALAT SANAYİNDE STRATEJİK DIŞ TİCARET POLİTİKASI VE REKABETÇİ ÜSTÜNLÜK: AMPİRİK ANALİZ

Bu çalışmanın ampirik analizi bağlamında bu bölümde yöntem, varsayımlar, kapsam ve sınırlılıklar, veri toplama tekniği ve verilerin analizi hakkında bilgi verilmekte, ardından literatür taramasına yer verilmekte ve yapılan ampirik analiz sonrası elde edilen bulgular değerlendirilmektedir.

5.1. Varsayımlar

Bu tez çalışmasında 1970'lerden itibaren birçok ülkede etkili olmaya başlayan neoliberalizmin Türkiye'nin son 40 yıllık sanayileşme stratejisi ve dış ticaret politikaları üzerinde etkili olduğu varsayılmaktadır.

Çalışmanın bir diğer önemli varsayımı, stratejik dış ticaret politikalarının ülkelerin dış ticaret fazlası vermelerine yol açacak biçimde belirli sanayi dallarında rekabetçi üstünlükler oluşturmaya katkı sağlayabileceğidir.

5.2. Hipotezler

Bu tez çalışmasında Türkiye'de neoliberal ekonomi politikaları etkili olmaya başladıktan sonra imalat sanayinde rekabet gücünde yaşanan değişimler, ihracat ve ithalatın teknoloji yoğunluğu bağlamında ölçülmektedir. Bu sebeple çalışmanın hipotezleri aşadaki şekilde oluşturulmuştur;

H_1: Düşük teknoloji yoğun imalat sanayi ürünleri dış ticaretinde Türkiye'nin rekabet gücü üstünlüğü vardır.

H_2: Orta düşük teknoloji yoğun imalat sanayi ürünleri dış ticaretinde Türkiye'nin rekabet gücü üstünlüğü vardır.

H_3: Orta yüksek teknoloji yoğun imalat sanayi ürünleri dış ticaretinde Türkiye'nin rekabet gücü üstünlüğü vardır.

H_4: Yüksek teknoloji yoğun imalat sanayi ürünleri dış ticaretinde Türkiye'nin rekabet gücü üstünlüğü vardır.

Yukarıda belirtilen her bir teknoloji yoğunluğuna göre dış ticarete ilişkin dört hipotezin alternatif hipotezleri burada verilmemiştir. Doğal olarak bu dört hipotezin alternatif

hipotezleri, ilgili teknoloji yoğunluğu bağlamında Türkiye'nin belirtilen imalat sanayi ürünleri dış ticaretinde rekabet gücü üstünlüğü olmadığı biçiminde değerlendirilmektedir. Elde edilen bulgular ışığında bu hipotezlerin ya da alternatif hipotezlerin doğrulanıp doğrulanmadığı görülebilecektir.

5.3. Kapsam ve Sınırlılıklar

Bu çalışmada, 1980'den günümüze Türkiye'nin sanayileşme stratejisi ve dış ticaret politikaları incelenmektedir. 1980 yılının başlangıç tarihi olarak seçilmesinin en önemli sebebi 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları'dır. Zira bu kararlar doğrultusunda Türkiye ekonomisinde köklü değişiklikler hayata geçirilmeye başlanmış ve ithal ikameci sanayileşme politikasından neoliberal ekonomi taraftarlarınca savunulan ve 1980'den itibaren Türkiye dahil birçok gelişmekte olan ülkelerde uygulanmaya başlanan ihracata dayalı sanayileşme politikasına geçilmiştir. Bu sebeple bu çalışma Türkiye Cumhuriyeti'nin yaklaşık bir asırlık tarihinin yaklaşık 40 yıllık bir zaman dilimiyle sınırlı olacaktır.

Çalışmanın kapsamı konusunda ikinci sınırlılık ise imalat sanayi ile ilgilidir. Türkiye ekonomisinin önemli bileşenleri arasında sanayi, tarım, inşaat, turizm ve hizmetler gibi sektörler bulunmaktadır. Sanayiden söz edildiğinde ise genellikle imalat sanayi kastedilmektedir. Sanayi denilince imalat sanayi anlaşılmasının temel sebebi, sanayinin alt sektörleri içinde imalat sanayinin en önemli ve en dinamik sektör olması ve oluşturduğu istihdam ve üretimin ülke ekonomisi için oldukça önemli olmasıdır. Ayrıca imalat sanayi üretiminin yüksek katma değer içermesi, kullanılan girdilerin yüksek verimliliği, yeni teknolojiler geliştirme kapasitesi, yüksek seviyede verimlilik ve üretkenlik imalat sanayini iktisadi kalkınma ve büyüme için önemli hale getirmektedir (Aktürk vd. 2023: 353). İmalat sanayinin bu durumu, Türkiye için de geçerliliğini korumaktadır.

5.4. Veri Toplama Yöntemi ve Veri Kaynakları

Bu çalışma kapsamında Türkiye'nin son 25 yıllık dönemine ilişkin dış ticaret istatistikleri, imalat sanayi dış ticaretine yönelik veriler incelenmektedir. Bu çalışmada, genel olarak Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü'nün (UNIDO) verileri kullanılmıştır. Ayrıca Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) dış ticaret verilerinden de faydalanılmıştır. Dış ticaret istatistikleri TÜİK tarafından derlenen ve yayımlanan ilk istatistikler arasındadır (TÜİK, 2023: 6). Bununla birlikte ihtiyaç duyulan durumlarda Dünya Ticaret Örgütü ve Dünya Bankası gibi kurumlardan elde edilen verilerden de yararlanılmıştır.

5.5. Verilerin Analizinde Kullanılan Endeksler

Bu çalışmada Türkiye'nin imalat sanayi alt sektörlerininin dış ticaretindeki rekabet gücünü tespit etmek amaçlanmaktadır. Bir ülkenin belirli sektörleri ya da alt sektörlerinde (bu çalışmada imalat sanayi alt sektörleri) dış ticaretine ilişkin rekabet gücünü belirlemeye yönelik faydalanılabilecek birçok yöntem bulunmaktadır. Bununla birlikte bu tez çalışma özelinde ilgili literatürde sıkça kulanılan Balassa (1965) tarafından geliştirilen Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi yanı sıra Vollrath (1991: 275) tarafından geliştirilen Göreli İhracat Avantajı Endeksi, Göreli İthalat Avantajı Endeksi ve Göreli Ticaret Avantajı Endeksi, verilerin elde edilebilirliği bağlamında tercih edilmiştir.

5.5.1. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi

Balassa'nın (1965) geliştirdiği açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi bu çalışmada kullanılacak ilk endekstir. Bu endeksin hesaplanmasında bir ürün veya ürün grubunda bir bölge veya ülkenin ihracatındaki rekabet gücü hesaplanmaktadır. Bu hesaplama aşağıda verilen formül çerçevesinde araştırılmak istenen bölge veya ülkenin bahse konu ürün veya ürün grubunun ihracat miktarı ve toplam ihracatı ile bu ürün veya ürün grubundaki kıyaslanmak istenen ülke/ülke grubunun ihracatı ve bu bahse konu bu ülke/ülke grubunun toplam ihracatı kullanılmaktadır.

$$RCA_{Balassa} = \left(X_{ij}/X_{it}\right)/\left(X_{nj}/X_{nt}\right)$$

Formüldeki X_{ij}, i ülkesinin j ürünündeki/sektöründeki ihracatını, X_{it} ise i ülkesinin toplam ihracatını göstermektedir. X_{nj}, kıyaslanmak istenen ülke/ülke grubunun, ya da dünyanın j ürünündeki/sektöründeki ihracatını, X_{nt} ise kıyaslanmak istenen ülke/ülke grubunun ya da dünyanın toplam ihracatını göstermektedir.

Bu hesaplama sonunda elde edilen sonuç 1'den büyük ise o üründe ülkenin açıklanmış karşılaştırmalı rekabet üstünlüğünun olduğu belirtilmektedir. Öte yandan elde edilen sonuç 1'den küçük olursa ülkenin o ürün bazında açıklanmış rekabet üstünlüğü olmadığı ifade edilmektedir. Görüleceği üzere Balassa (1965) tarafından geliştirilen bu endeks gerçekleşen (expost) ihracat rakamları üzerinden bir değerlendirme yapmaktadır. Böylece farklı zaman aralıkları üzerinden hesaplamalar yapılarak ilgili ürün grubunda/sektörde dış ticarette/ihracatta genel eğilimin ne olduğu yönünde araştırmacıya bilgiler sunmak mümkün hale gelmektedir.

5.5.2. Göreli İhracat Avantajı Endeksi

Çalışmada Balassa (1965) Endeksi yanı sıra Vollrath (1991: 275) tarafından geliştirilen Göreli İhracat Avantajı Endeksi, Göreli İthalat Avantajı Endeksi, Göreli Ticaret Avantajı Endeksi ve Göreli Rekabet Avantajı Endeksi kullanılacaktır.

Göreli ihracat avantajı endeksinin hesaplanmasında Vollrath (1991: 275) tarafından geliştirilen aşağıdaki formül kullanılmaktadır;

$$RXA_{ai} = \left(X_a^i / X_n^i\right) / \left(X_a^r / X_n^r\right)$$

Bu formül ile i ülkesinin a ürününde göreli ihracat avantajı hesaplanmaktadır. Formülde kullanılan n simgesi; a ürünü hariç i ülkesinin diğer tüm ürünlerinin toplam ihracatını, r simgesi ise i ülkesi hariç diğer ülkeyi/ülke grubunu ya da dünyayı göstermektedir. Formülün her iki bölümü de hesaplandıktan sonra tespit edilen değerler birbirine bölünmekte ve göreli ihracat avantajı endeksinin değeri elde edilmektedir. Formülün çalıştırılmasıyla elde edilen değer 1'den büyük ise i ülkesinin a ürününde göreli ihracat avantajı olduğu söylenebilmektedir. Bu yolla Balassa tarafından geliştirilen açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksinden farklı olarak rekabeti ölçülmek istenen ülke veya malın dünya ticareti içinde çift sayımı engellenmiş olmaktadır (Şimşek ve Sadat, 2009: 140).

5.5.3. Göreli İthalat Avantajı Endeksi

Yine Wollrath (1991) tarafından geliştirilen göreli ithalat avantajı endeksinin hesaplanmasında aşağıdaki formül kullanılmakta ve göreli ihracat avantajı endeksinin hesaplamasındaki tüm işlemler tekrar edilmektedir.

$$RMA_{ai} = \left(M_a^i / M_n^i\right) / \left(M_a^r / M_n^r\right)$$

Her iki endeksin hesaplanması hususundaki tek fark, ihracat yerine bu formülde ithalat değerleri üzerinden hesaplama yapılmasıdır. Göreli ithalat avantajı endeksinin hesaplanması sonunda elde edilen sonucun 1'den büyük olması durumunda bu kez rekabetçi dezavantaj durumunun ortaya çıktığı belirtilmekte, buna karşın elde edilen sonucun 1'den küçük olması halinde rekabetçi avantaj durumunun ortaya çıktığı söylenebilmektedir (Öztürk, Saraçoğlu ve Kortan, 2013: 770).

5.5.4. Göreli Ticaret Avantajı Endeksi

Wollrath (1991) tarafından geliştirilen göreli ticaret avantajı endeksi; göreli ihracat avantajı endeksi ve göreli ithalat avantajı endeksi hesaplandıktan sonra ayrıca bir işleme gerek kalmadan kolayca yapılabilmektedir. Aşağıda verilen formülde de görüleceği üzere göreli ticaret avantajı endeksi; yukarıda yer verilen iki endeks değeri arasındaki farkın tespitiyle kolayca hesaplanmaktadır;

$$RTA_{ai} = RXA_a^i - RMA_a^i$$

Göreli ticaret avantajı endeksi hesaplanması sonucu elde edilen değer pozitif ise bu ürün grubunda/sektörde yapılan dış ticarette rekabetçi üstünlük olduğu anlamına gelmekte negatif olması ise rekabetçi dezavantaj olduğunu göstermektedir (Öztürk, Saraçoğlu ve Kortan, 2013: 770).

5.5.5. Endekslerin Değerlendirilmesi

Genel olarak değerlendirildiğinde Vollrath (1991) tarafından geliştirilen endeksler, ithalatı da hesaplamaya katması sebebiyle Balassa tarafından geliştirilen endekslerden ayrışmaktadır. Ancak bazı durumlarda iki taraf arasında karşılıklı ticaretin olmaması RTA ve RC endekslerinin kullanımını sınırlarken Vollrath'a göre RXA endeksi daha yaygın kullanım alanı sunmaktadır (Şimşek ve Sadat, 2009: 140). Ayrıca Utkulu ve Seymen'e (2004: 10) göre Balassa ve Vollrath endeksleri farklı konseptleri temel almaktadır ve bu sebeple birbiriyle kesinlikle benzer değillerdir.

5.6. Literatür Taraması

Ülkelerin hangi sektör veya ürün gruplarında dış ticarette rekabet gücünün olup olmadığı ya da düşük ya da yüksek olduğunun tespit edilmesi on yıllardır araştırılan bir konu olmuştur. Zira diğer ülkelere kıyasla güçlü olunan sektörde uzmanlaşma Adam Smith'ten günümüze değin birçok iktisatçı bilim insanı tarafından kalkınma noktasında ülkelere önerilen bir reçete olmuştur.

Ulusların sektörel düzeyde rekabet gücünün ölçülmesi noktasında yapılan ilk çalışmalardan biri Liesner (1958) tarafından yapılmıştır. Çalışmada İngiltere'nin AET'ye katılması durumunda hangi sektörlerin etkileneceği üzerinde durulmuştur. Bu kapsamda 60 ürün grubu incelenmiştir. Çalışma sonucunda Liesner (1958) böyle altı gelişmiş ülkeyi içeren

geniş bir entegrasyon sürecinin İngiltere'deki yaşam standardını arttıracağını dile getirmiştir (Liesner, 1958: 313).

Kojima (1964: 17), Japonya, Avustralya, Yeni Zelanda, İngiltere, AET, ABD, Kanada gibi gelişmiş ülkeleri incelemiştir ve ürün olarak SITC sınıflamasındaki 3 haneli ürünleri doğal kaynak kullanımı, işgücü ve sermaye faktörleri açısından 8 gruba ayırmıştır. Çalışma sonucunda ülkeleri ticaret yapış şekillerine göre yatay ticaret, kısmi yatay ticaret ve dikey ticaret olarak 3'e ayırmıştır. Çalışma sonucu ABD, İngiltere ve AET ülkelerinin yatay ticaret yaptığını, Kanada ve Japonya'nın kendi aralarında kısmi yatay ticaret yaptıklarını, diğer partner ülkelerle dikey ticaret yaptıklarını ve son olarak da Avustralya ve Yeni Zelanda'nın tam olarak dikey ticaret yaptıklarını belirlenmiştir.

Bu konuda yapılan çalışmalarından en önemlilerinden biri Bela Balassa tarafından 1965 yılında gerçekleştirilmiştir. Ticaretin serbestleştirilmesi ve açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler isimli bu çalışmada Balassa (1965: 104), ABD, Kanada, İngiltere, İsveç, Japonya ve Avrupa Ortak Pazarının 74 sanayi ürünündeki rekabet gücünü araştırmıştır. Çalışmada kullanılan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi daha sonra birçok çalışmada da kullanılmıştır.

Riedel ve Donges (1976: 3) tarafından yapılan çalışmada Brezilya, Kolombiya, Mısır, Hong Kong, İsrail, Güney Kore, Malezya, Meksika, Pakistan, Singapur, İspanya, Tayvan, Türkiye ve Yugoslavya olmak üzere toplam 15 gelişmekte olan ülke incelenmiştir. Balassa (1965) tarafından geliştirilen açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksinden farklı olarak ithalat rakamları da çalışmaya dâhil edilmiştir. İmalat sanayiini bir bütün olarak inceleyebilmek için 119 ürün çalışmaya dahil edilmiştir. 1962/63 ve 1972/73 yılları temel alınarak yapılan çalışmada bahse konu 15 ülkenin ihracat ve ithalatları bir bütün olarak ele alınmış ve bu ülkeler için toplu sonuçlar verilmiştir. Çalışmanın sonucunda gelişmekte olan ülkeler için ihracata dayalı sanayileşme politikasının beklenen sonuçları verdiği ve bu sebeple ithal ikameci sanayileşmeden ihracata dayalı sanayileşmeye geçmek için gerekli adımların gelişmekte olan ülkeler tarafından atılması gerektiği ifade edilmiştir.

Çalışmada kullanılan endeks ticari uzmanlaşma endeksi olarak bilinmektedir. Bu endeksin geliştirilmesinde Donges ve Riedel'in (1976: 19), Balassa (1965) tarafından geliştirilen açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksinin 3 noktada eleştirmesi yatmaktadır. İlk olarak RCA, ticaretin yapısının nasıl olduğunu gösterirken nasıl olması gerektiğini göstermemektedir. İkinci olarak ihraç fiyatlarının zımni olarak tüm ihraç pazarlarında aynı olduğu ve azgelişmiş ülkelerin yaptıkları ithalatın korumacı önlemler,

ulaştırma maliyetleri gibi faktörlerden aynı oranda etkilendikleri farz edilmektedir. Donges ve Riedel güvenilir data eksikliği sebebiyle bu faktörlerin hesaplamaya katılmasına karşı çıkmaktadır. Son itiraz ise RCA endesklerinin seçilen yıllara ve ürün gruplarına karşı aşırı hassas olmasından kaynaklanmaktadır. Temelde, Balassa (1965) tarafından geliştirilen endeksten bu endeksi ayıran en temel nokta ithalat verilerinin hesaplamaya katılmasıdır. Donges ve Riedel (1976: 20) tarafından geliştirilen ticari uzlaşma endeksi sonucu elde edilen değer, eğer 0'dan büyük ise bahse konu sektörün kıyaslanan ülkeler içinde dış ticarette rekabet gücünün var olduğu ifade edilmektedir.

Donges vd. (1982: 78-79) tarafından yapılan çalışmada o dönemki adıyla Avrupa Ekonomik Topluluğu'na Yunanistan, İspanya ve Portekiz'in katılması durumunda atılması gereken adımlar üzerinde durulmuştur. Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi yardımıyla yapılan analiz sonucu ortaya çıkan tablonun uluslararası uzmanlaşmanın hangi sektörde olduğunu gösterdiği, ancak hangi sektörlere ağırlık verilmesi gerektiğini anlatmadığı ifade edilmiştir. Bu sebeple karşılaştırmalı ihracat performansı (CEP) olarak ifade edilen bir formülasyon kullanılarak bir analiz yapılmıştır. Analizde temel alınan yıllar 1970 ve 1979 yılları olmuştur. Analiz sonucunda o dönem 9 üyesi bulunan AET'ye Yunanistan, İspanya ve Portekiz'in katılması durumunda bu üç ülkenin özellikle içecekler, tekstil, giyim, ayakkabı ve ağaç ürünleri gibi tüketim malları kollarında rekabet gücünün olacağı belirlenmiştir. Ayrıca bu üç ülkenin üyelik halinde ara malları ve yatırım mallarında dezavantajlı olacakları dile getirilmiştir.

Bowen (1983), Balassa tarafından geliştirilen açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksini belirli açılardan eleştirmektedir. Zira temelde ülkeler her üründe ihracat yapamayabilmektedir. Bu sebeple net ticaret endeksini geliştirilmiştir.

Balassa ve Noland (1989: 186) tarafından yapılan çalışmada Japonya ve ABD'nin 1967-1983 yılları arasındaki imalat sanayideki rekabet gücü incelenmiştir. Çalışma sonucunda Japonya'nın rekabet gücünün niteliksiz işgücü yoğun sektörlerden nitelikli işgücü yoğun ve Ar-Ge çalışması ağırlık sektörlere geçtiği tespit edilmiştir. ABD'nin Ar-Ge çalışması gerektiren sektörlerdeki uzmanlaşmasını arttırdığı tespit edilmiştir.

Vollrath (1991: 275) çalışmasında rekabet gücünün ölçülmesi hususunda kullanılan endeksleri karşılaştırmıştır. Bu analiz sonucunda dört endeks ortaya koymuştur. İlk iki endeks göreli ihracat avantajı ve göreli ithalat avantajı endeksidir. Üçüncü endeks göreli ticaret avantajı endeksidir ve bu endeks göreli ihracat avantajından göreli ithalat avantajının çıkarılması sonucu elde edilmektedir. Son endeks de açıklanmış rekabet avantajı endeksidir.

Bu endeksin hesaplanmasında da göreli ihracat avantajı ve göreli ithalat avantajı endekslerinin doğal logaritmaları alındıktan sonra aralarındaki fark hesaplanmaktadır.

Hoen ve Oosterhaven (2006) tarafından eklemeli açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi geliştirilmiştir. Çalışmada Hollanda ve Polonya için karşılaştırmalı bir analiz yapılmıştır. Endeksin en önemli özelliği 0'dan artı sonsuza kadar gitmesi yerine -1 ile +1 arasında sonuçlar vermesidir.

Laursen (2015: 112-113), Balassa tarafından geliştirilen açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksinin asimetrik sonuçlar verdiğini iddia etmektedir. Bu sebeple araştırmacı tarafından geliştirilen açıklanmış simetrik karşılaştırmalı üstünlükler endeksinin uzmanlaşma konusunda, daha dar bir alanda analiz yaptığı için daha sağlıklı sonuçlar verdiğini dile getirmektedir. Bu bilgiler doğrultusunda araştırmacı karşılaştırmalı üstünlüğün ölçülmesi konusunda en iyi endeksin açıklanmış simetrik karşılaştırmalı üstünlükler endeksi olduğunu ifade etmektedir.

Gnidchenko ve Salnikov (2015), mevcut rekabet gücü endekslerinin eksik yönlerini gidermek amacıyla Net Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksini geliştirmişlerdir. Araştırmacılara göre Net Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksi, en iyi ampirik özelliklere sahip olması yanı sıra diğer ekonometrik modellerden farklı olarak ekstra hesaplama ve modelleme gerektirmeden sonuç verebilmektedir.

Bahse konu endeksleri kullanarak Türkiye'de de yapılan çalışmalar bulunmaktadır. Başta tekstil ve hazır giyim, gıda, yaş meyve ve sebze, kâğıt sanayi, sağlık, savunma sanayi, kimya, enerji sanayi, elektrik ve elektronik ürünler, otomotiv, demir-çelik, beyaz eşya gibi farklı sektörler için araştırmalar yapılmıştır.

Aynagöz Çakmak (2005) tarafından yapılan çalışmada Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim sektörü dış ticaretinin 1989-2003 yılları arasındaki rekabet gücünün durumu araştırılmıştır. Çalışma sonucunda her iki sektörde de Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü ve rekabet gücü olduğu sonucuna varılmıştır.

Altay ve Gürpınar (2008), Türkiye'nin mobilya sektöründe 2001-2006 dönemi rekabet üstünlüğünü analiz etmiştir. Çalışmada elde edilen bulgulara göre bahse konu dönemde Türkiye'nin mobilya sektöründe dünya piyasalarında genel olarak rekabet üstünlüğünün olduğu, ancak AB üyesi ülkeleri karşısında bu dönemde henüz rekabet üstünlüğünü elde edemediği belirlenmiştir.

Yaş meyve ve sebze dış ticaretindeki rekabet gücünün tespiti için de çalışmalar yapılmıştır. Miral (2006) tarafından yapılan çalışmada yaş meyve ve sebzenin dış ticaretinde Türkiye'nin durumu 1994-2005 dönemi bağlamında AB üyesi ülkelerle karşılaştırılmıştır. Bu dönem için Türkiye'nin yaş meyve sebze sektöründe AB üyesi ülkelere karşı açıklanmış karşılatırmalı üstünlüğü olduğu belirlenmiştir. Erkan, Arpacı, Yaralı ve Güvenç (2015) çalışmalarında Türkiye'nin sebze dış ticaretinde 1993-2012 dönemi rekabet gücünü incelenmiştir. Türkiye'nin küresel piyasalarda sebze ve alt ürün grupları dış ticaretinde bahse konu dönemde karşılaştırmalı üstünlüğü olduğu tespit edilmiştir. Ergün Tatar (2020), Türkiye, Gürcistan, Irak, Suriye, Bulgaristan ve Yunanistan'ın yaş meyve ve sebze dış ticaretindeki rekabet gücünü 2010-2019 dönemi için araştırmıştır. Çalışma sonucunda her ülke ile belirli ürün gruplarında avantaj ve dezavantaj durumu olduğu belirlenmiştir. Ayrıca gıda dış ticareti önündeki teknik engellern kaldırılması ve AB üyesi Yunanistan ve Bulgaristan ile dış ticaret stratejisi geliştirilmesini tavsiye etmiştir. Özdemir ve Kösekahyaoğlu (2018), fındık, zeytinyağı ve kurukayısı dış ticaretinde Türkiye'nin bahse konu ürünler dış ticaretindeki rakipleri ilk dört ülke ile rekabet gücünü kıyaslanmıştır. Çalışma sonucu Türkiye'nin rekabet gücünün en üst seviyede olduğu ürünün kuru kayısı olduğu, en zayıf ürünün ise zeytinyağı olduğu tespit edilmiştir. Özözen (2023) Türkiye'nin naranciye ürünleri dış ticaretinde 2000-2020 dönemi için rekabet gücünü incelenmiştir. Portakal, mandalina, greyfurt ve limon dış ticaretinde Türkiye'nin rekabet gücü üstünlüğünün olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Şahinli (2011), Türkiye'nin pamuk ve pamuk ürünleri dış ticaretindeki rekabet gücünün 2001-2009 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük durumunu incelemiştir. Bahse konu ürün gruplarının dış ticaretinde Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü olduğu tespit edilmiştir.

Erkan (2012),Türkiye ile Suriye arasındaki dış ticarette Suriye'deki iç savaş öncesi 2000-2008 dönemi ihraç ürünleri dış ticaretindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük bağlamında incelemiştir. SITC Rev.3 sınıflanmasında yer alan 66 ürün grubu içinde Türkiye'nin 45 ürün grubunda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü belirlenmiştir.

Engin (2013), Türkiye'nin oluklu mukavva ve ambalaj sektörünün 2001-2011 yılları arasındaki rekabet gücünü analiz etmiştir. Çalışma sonucunda bahse konu sektörde Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğünü arttırdığı ortaya konmuştur. Akyüz (2019) de Türkiye'nin kâğıt ve kâğıt ürünleri sektörlerinde 2001-2017 yılları arasındaki rekabet durumunu incelemiştir. Yapılan analiz sonucu Türkiye'nin bahse konu sektörde rekabet gücünün olduğu belirlenmiştir.

Akgün Güngör (2014), Türkiye'nin SITC Rev. 3 birinci düzey ürün gruplarında 1996-2013 yılları arasındaki rekabet gücünü analiz etmiştir. Çalışma sonucunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün emek yoğun sektörlerde olduğu, ancak zaman içinde bu üstünlüğün emek yoğun sektörlerden sermaye yoğun sektörlere kaydığ bulgusuna ulaşmıştır.

Şahin (2016), Türkiye ve Çin'in elektrik ve elektronik endüstrisi, tekstil ve hazır giyim endüstrisi ve kimyasal ürün endüstrilerinin dış ticaretinde 2000-2013 dönemindeki rekabet üstünlüklerini kıyaslamıştır. Elektrik ve elektronik endüstrisinde Çin'in rekabet üstünlüğü bulunurken, tekstil ve hazır giyim ürünlerinde her iki ülkenin de rekabet gücü olduğu belirlenmiştir. Kimyasal ürünlerde ise her iki ülkenin düşük seviyede rekabet gücü olduğu sonucuna varılmıştır.

Keskingöz (2018), Türkiye'nin tarımsal ürünlerine ait 24 fasıldaki rekabet gücünü 2001-2017 dönemi için incelemiştir. Çalışma sonucu Türkiye'nin tarımsal üretim potansiyelinin yüksek olduğunu tespit edilmiş ve bunu realize etmek için gerekli politikaların hayata geçirilmesi gerektiği önerilmiştir.

Kuşat (2018), AB üyesi 28 ve AB aday ülkelerinin enerji sektöründeki 2006-2016 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesini analiz etmiştir. Çalışma sonucunda Karadağ, Arnavutluk ve Bosna Hersek'in enerji sektöründe önemli bir rekabet üstünlüğü elde ettiği belirlenmiştir.

Çelik (2019), Türkiye ve BRICS ülkelerinin SITC Rev. 3 iki haneli ürün grubunda 1995-2017 dönemi için rekabet gücünü analiz etmiştir. Çalışma sonucunda Türkiye ve BRICS ülkelerinin Ar-Ge gerektiren ürünlerin dış ticaretinde dezavantaja sahip olduğu bulgusu elde edilmiştir. Ancak Çin'in bu ürünlerdeki rekabet gücünde bir artış trendinin olduğu belirlenmiştir.

Kuşat ve Denli (2021), Türkiye'nin BRICS ülkeleri ile dış ticaretinde SITC-4 birinci basamak ürünlerin 2008-2019 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük durumunu incelemiştir. Çalışma sonucunda Türkiye'nin BRICS ülkeleri karşısında rekabet üstünlüğü olan tek ürün grubunun gıda ve canlı hayvanlar mal grubu tespit edilmiştir.

Akiş (2019), Türkiye'nin beyaz eşya sektörü dış ticaretindeki 2008-2017 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük durumunu incelemiştir. Beyaz eşye sektörü ve alt ürün gruplar dış ticaretinde Türkiye'nin bahse konu dönemde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü olduğu belirlenmiştir.

Fidan (2020), Türkiye, Almanya, İtalya, Fransa, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Avusturya, Hollanda örneğinde demir veya çelikten eşya ürünlerinin dış ticaretindeki rekabet gücünün 2001-2018 yılları arasındaki durumunu incelemiştir. Balassa endeksine göre Türkiye'nin bahse konu ürün grubunda Fransa ve Hollanda'ya karşı üstünlüğü olduğu, Vollrath endekslerine göre ise Almanya, Fransa, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Avusturya ve Hollanda'ya rekabet üstünlüğü olduğu tespit edilmiştir.

Aktop (2021) çalışmasında, elektrikli makine ve cihazlarda Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük durumunu analiz etmiştir. Elektrikli motor ve jeneratör, transformatör, izole tel ve kablo, pil batarya ve akümülatör, elektrik dağıtım ve kontrol cihazları, aydınlatma cihazlar, elektrikli ev aletleri imalatı ürün grupları dış ticaretinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edildiği belirlenmiştir.

Yalçın ve Bakan (2021), Türkiye ve Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı 10 ülkeye ait açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri 2005-2018 dönemi itibarıyla analiz etmiştir. İncelenen 97 fasılın 42 fasılında rekabet üstünlüğü olduğu belirlenmiştir. Ayrıca bahse konu 42 fasılın 19'unda yüksek rekabet gücü olduğu tespit edilmiştir.

Yılmaz ve Güneren Genç (2021), Türkiye'nin gıda ürünleri ve içecek ürünleri dış ticaretinde 2010-2019 dönemindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük durumunu incelemiştir. Analiz sonucunda bahse konu sektörlerde rekabet üstünlüğü olmasına rağmen rekabetçilik seviyesinin zayıf rekabetçi üstün olduğu görülmüştür.

Maden ve Özcan (2021), Türkiye'nin jelatin ürünleri dış ticaretinde 2010-2019 yılları arasında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük durumunu araştırmıştır. Çalışma sonucunda jelatin ürünleri dış ticaretinde 2016'dan sonra Türkiye'nin rekabet gücünün arttığı tespit edilmiştir.

Altuntaş (2021), Türkiye'nin otomotiv endüstri dış ticaretinin 2014-2020 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üsütünlük durumunu analiz etmiştir. Çalışma sonucunda Türkiye'nin bu dönemde otomotiv sektöründe dünya piyasalarında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü bulunduğu belirlenmiştir.

Özbaş ve Yıldırım (2022), Türkiye'nin teknoloji yoğunluğunu dikkate aldığı ihraç ettiği ürünlerde rekabet üstünlüğü durumunu 2001-2019 dönemi bağlamında tespit etmeye çalışmıştır. Bahse konu dönemde rekabet gücünü en çok arttıran ürünlerin düşük yoğun teknoloji ve orta-düşük yoğun teknoloji ağırlıklı ürünler olduğu görülmüştür. Bu grup içinde sadece silah ve mühimmat ürün grubunun orta yüksek teknoloji olduğu belirlenmiştir.

Serin ve Yeldan (2023) çalışmalarında Türkiye'nin Rusya, ABD, Fransa, Çin ve Almanya ile savunma sanayi ürünleri dış ticaretinde 2010-2020 dönemi rekabet gücü durumunu karşılaştırmıştır. Zırhlı araçlarda Türkiye'nin Rusya'dan sonra ikinci sırada olduğu ve topçu ürün grubunda ilk sırada yer aldığı belirlenmiştir. Füzede ise ilk üç sırayı Rusya, ABD ve Fransa'nın aldığı görülmüştür.

Kazancı ve Lüy (2023), Türkiye ve Türk Cumhuriyetlerinin sağlık sektöründeki rekabet gücünü incelemiştir. Analiz sonucu Türk Devletleri Teşkilatı çatısı altındaki ülkeler içinde sağlık sektöründe en yüksek rekabet gücüne sahip ülkenin Macaristan olduğu belirlenmiştir.

Unat (2023), Türkiye ve AB üyesi 28 ülkenin kimya sektörü dış ticaretindeki rekabet güçünü 2000-2019 dönemi için incelemiştir. İnorganik kimyasal ürünler ve ilk şekilde olmayan plastikler hariç sektör içindeki diğer ürün gruplarında Türkiye'nin rekabet üstünlüğü sağlayamadığını tespit etmiştir.

Alaskarov ve Sandalcılar (2023) çalışmalarında Türkiye ve Azerbaycan'nın SITC-4 bir ve iki basamak ürünlerde 2000-2020 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük durumunu kıyaslamıştır. Analiz sonucunda Azerbaycan'ın mineral yakıtlar, yağlar ve alkali ürünler ile akaryakıt hariç yenilmeyen hammaddeler hariç diğer ürün gruplarında Türkiye'ye karşı dezavantajlı durumda olduğu belirlenmiştir.

Soygüder (2025), Türkiye'nin orman endüstri makineleri dış ticaretinde 2004-2023 dönemi rekabet durumunu incelemiştir. Çalışmada orman endüstri makinalarına ait 13 GTİP pozisyonunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğü elde ettiği tespit edilmiştir.

5.7. Ampirik Analiz

Çalışmanın bu bölümünde Türkiye'de 1995-2020 dönemi itibarıyla imalat sanayinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler, göreli ihracat avantajı endeksi, göreli ithalat avantajı endeksi ve göreli ticaret avantajı endeksi açısından durumu belirtilmektedir.

Sanayi kesimi denildiğinde en büyük ve en önemli alt kesim imalat sanayidir. Sanayi kesimi daha detaylı incelenmek istenirse AB ekonomik faaliyetlerin sınıflandırılması kod sistemi NACE (Nomenclature des Activites Economiques dans la Communaute Europeenne) kullanılmaktadır (AB Komisyonu, 2023). Bu sistem, ilk olarak 1961'de kullanılmaya başlanmış, 1 Ocak 2008'de NACE Rev.2 sistemi adıyla yeniden düzenlenmiştir (Avrupa İstatistik Ofisi, 2008: 16-17). Tablo 5.1'de ekonomik faaliyetlerin NACE Rev. 2 sistemine göre sınıflandırılmış hali yer almaktadır.

Tablo 5.1. NACE Rev 2. Sistemine Göre Ekonomik Faaliyetlerin Sınıflandırılması

Bölüm Kodu	Bölüm Tanımı
A	Tarım, Ormancılık ve Balıkçılık
B	Madencilik ve Taş Ocakçılığı
C	İmalat
D	Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Temini
E	Su Temini; Kanalizasyon, Atık Yönetimi ve İyileştirme Faaliyetleri
F	İnşaat
G	Toptan ve Perakende Ticaret; Motorlu Kara Taşıtlarının ve Motosikletlerin Onarımı
I	Konaklama ve Yiyecek Hizmeti Faaliyetleri
H	Ulaştırma ve Depolama
J	Bilgi ve İletişim
K	Finans ve Sigortacılık Hizmetleri
L	Emlakçılık Faaliyetleri
M	Profesyonel, Bilimsel ve Teknik Faaliyetler
N	İdari ve Teknik Destek Hizmetleri
O	Kamu yönetimi ve savunma, zorunlu sosyal güvenlik
P	Eğitim
Q	İnsan Sağlığı ve Sosyal Hizmetler
R	Sanat, eğlence ve rekreasyon
S	Diğer hizmet alanları
T	Hanelerin İşveren Olarak Faaliyetleri; Hanehalkının Kendi Kullanımı İçin Ürettiği Farklılaştırmamış Ürün veya Hizmetler
U	Sınır Dışı Kuruluşların ve Organların Faaliyetleri

Kaynak: Avrupa İstatistik Ofisi (2008)

Bu çalışmada imalat sanayinin bu sınıflama sistemine göre 24 alt sektörü incelenmektedir. Ayrıca bu sektörlerin teknoloji yoğunlukları belirlenmiştir (Avrupa İstatistik Ofisi, 2023). Bu çerçevede Tablo 5.2'de imalat sanayi alt sektörlerinin teknoloji yoğunluklarına göre durumu belirtilmektedir.

Tablo 5.2. NACE Rev 2. Sistemine Göre İmalat Sanayi Alt Sektörü ve Teknoloji Yoğunlukları

İmalat Sanayi Alt Sektörü	Teknoloji Yoğunluğu
Gıda ürünlerinin imalatı	Düşük Teknoloji
İçeceklerin imalatı	Düşük Teknoloji
Tütün ürünleri imalatı	Düşük Teknoloji
Tekstil ürünleri imalatı	Düşük Teknoloji
Giyim eşyalarının imalatı	Düşük Teknoloji
Deri ve ilgili ürünlerin imalatı	Düşük Teknoloji
Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri imalatı (mobilya hariç)	Düşük Teknoloji
Kâğıt ve kâğıt ürünleri imalatı	Düşük Teknoloji
Kayıtlı medyanın basılması ve çoğaltılması	Düşük Teknoloji
Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı	Orta Düşük Teknoloji
Kimyasalların ve kimyasal ürünlerin imalatı	Orta Yüksek Teknoloji
Temel eczacılık ürünleri ve eczacılığa ilişkin malzemelerin imalatı	Yüksek Teknoloji
Kauçuk ve plastik ürünleri imalatı	Orta Düşük Teknoloji
Diğer metalik olmayan mineral ürünler imalatı	Orta Düşük Teknoloji
Ana metal sanayi	Orta Düşük Teknoloji
Fabrikasyon metal ürünleri imalatı (Makine ve teçhizat hariç)	Orta Düşük Teknoloji
Bilgisayarlar, elektronik ve optik ürünlerin imalatı	Yüksek Teknoloji
Elektrikli teçhizat imalatı	Orta Yüksek Teknoloji
Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı	Orta Yüksek Teknoloji
Motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork) imalatı	Orta Yüksek Teknoloji
Diğer ulaşım araçlarının imalatı	Orta Yüksek Teknoloji
Mobilya imalatı	Düşük Teknoloji
Diğer imalatlar	Düşük Teknoloji
Makine ve ekipmanlarının kurulumu ve onarımı	Orta Düşük Teknoloji

Kaynak: AB Komisyonu (2023) ve Avrupa İstatistik Ofisi (2023)

Görüldüğü üzere imalat sanayi, birçok alt sektörden oluşan geniş bir ekonomik faaliyet alanıdır. Bu bilgiler doğrultusunda özetlemek gerekirse bu çalışmada ekonomik faaliyet alanı bağlamında imalat sanayi üzerine bir inceleme yapılacaktır. Bu çerçevede imalat sanayinin NACE REV 2'ye göre sınıflandırılan imalat sanayinin UNIDO'dan elde edilen dış ticaret istatistikleri bağlamında 22 sektör ve bu sektörler içinde yer alan 117 ürün grubu üzerinde analiz yapılacaktır.

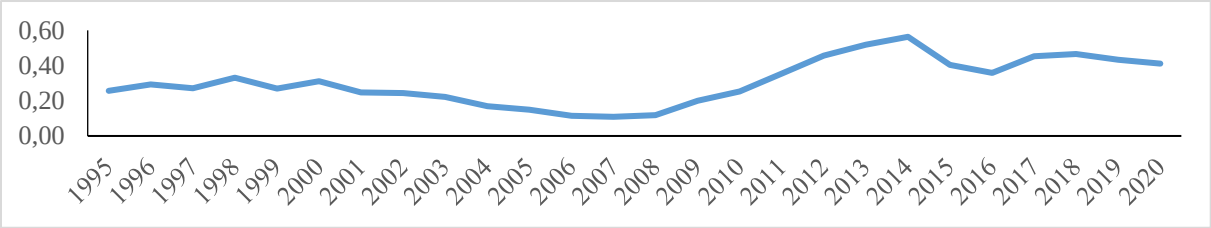
Çalışma kapsamında imalat sanayi ürünlerinin dış ticarette rekabet gücü, açıklanmış rekabetçi üstünlükler ve Wolrath'ın geliştirdiği üç endeks çerçevesinde analiz edilecektir. Bu sebeple bu çalışmada elde edilen sonuçlar; imalat sanayi, imalat sanayinin alt dalları ve bunların dış ticarete konu ürünleri bağlamında 1995-2020 dönemi dış ticaret performansı ile sınırlı olacaktır.

5.7.1. Gıda Ürünleri

Gıda ürünleri; işlenmiş et ürünleri, balık ürünleri, işlenmiş sebze ve meyveler, bitkisel ve hayvansal sıvı ve katı yağlar, süt ürünleri, öğütülmüş tahıl ürünleri, nişasta ve nişastalı ürünler, hazır hayvan yemleri, fırın ürünleri, şeker, kakao, çikolata ve şekerleme, makarna, şehriye ve kuskus ve diğer gıda ürünleri olmak üzere 13 başlık altında incelenmektedir.

5.7.1.1. İşlenmiş et ürünleri

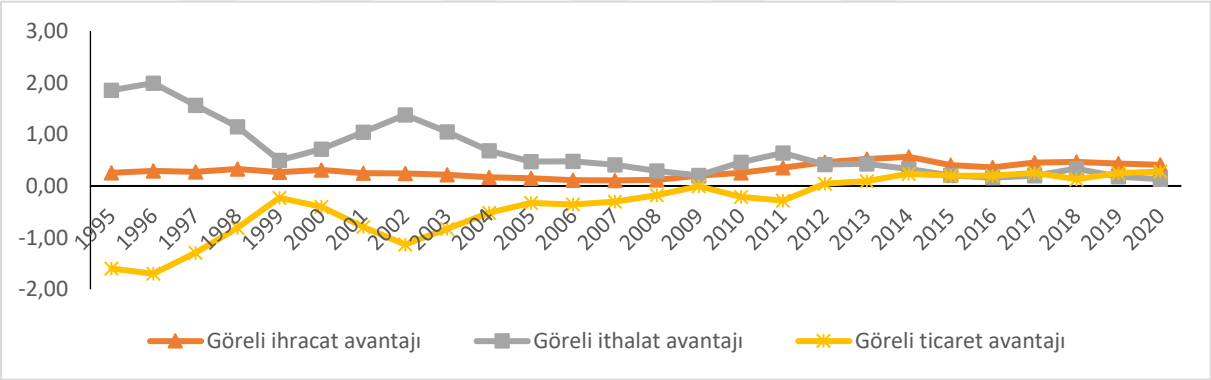
Kırmızı ve beyaz et olmak üzere önemli bir gıda grubuna sahip etin işlenmesi ve saklanmasını temsil eden ISIC 1511 ürün grubu, et sektörü başat grubudur. 1952'de Et ve Balık Kurumu'nun kurulması ile etin işlenmesi hususunda modern tesisler kurulmaya başlanmıştır (Önder ve Pınar, 2021: 2). Ayrıca 1982 yılında et kombinası kurma yetkisinin özel sektöre de verilmesiyle kamu yanı sıra özel sektör de bu ürün grubunda yer almaya başlamıştır (Önder ve Pınar, 2021:2). Kırmızın et yanı sıra beyaz et üretimi Türkiye için önemlidir. Hayvansal protein ihtiyacının karşılanması için beyaz etin kırmızı ete kıyasla avantajları bulunmakta ve bu sebeple stratejik bir besin kaynağı olarak ön plana çıkmaktadır (Binboğa ve Demirbaş, 2024: 857). Şekil 5-1'de işlenmiş et ürünlerinde 1995-2020 dönemi dış ticaretine ilişkin Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük durumunun gelişimi gösterilmektedir.



Şekil 5-1. İşlenmiş Et Ürünleri RCA Değişimi

Şekilde görüldüğü üzere, işlenmiş etin 1995-2020 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük durumu dalgalı bir seyir izlemektedir. Bu ürün grubunda en yüksek değere 2014'te ulaşmasına rağmen bahse konu süreçte kritik eşik olan 1 değerine herhangi bir yılda ulaşılamamıştır.

Şekil 5-2'de işlenmiş et ürünlerinin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi görülmektedir.



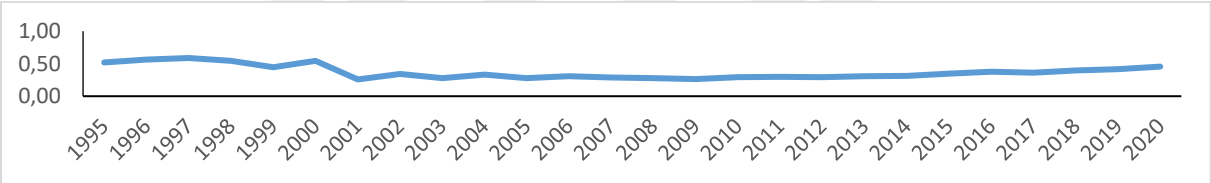
Şekil 5-2. İşlenmiş Et Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

İşlenmiş etin 1995-2020 dönemi bağlamında göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeks değerlerine bakıldığında dalgalı bir seyir izleyen göreli ihracat avantajı endeksi, 1995-2020 yıllarını kapsayan 25 yıllık süreçte kritik eşik olan 1 değerini geçerek göreli ihracat avantajı elde edememiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi ise dönem başlangıcı itibariyle 1,86 seviyesinde iken 2020 yılında 0,28 seviyesine kadar gerilemiştir. Bu durum bahse konu sektörde ithalatın ihracata kıyasla daha yavaş arttığını göstermektedir. Göreli ticaret avantajı ise 1995 yılı itibariyle negatif değere sahip iken 2020 yılına gelinde pozitif değer alarak ciddi bir artış sağlamıştır. Ancak bu artış işlenmiş et ürünlerinin kritik eşik olan 1 değerini aşmasına yetmemiştir. Bu sebeple göreli ticaret avantajı endeksi de işlenmiş et ürünlerinde diğer ülkelere kıyasla bir üstünlük sağlanmadığını göstermektedir.

Dört endeks beraber değerlendirildiğinde işlenmiş et ürünlerinin rekabet üstünlüğünde 1995-2020 yılları arası dönemde her ne kadar belirli oranda artış yakalansa da herhangi bir endekse göre rekabet avantajı elde edilemediği tespit edilmiştir. Bu durum ihracat değerinde nominal artış olmasının rekabet üstünlüğü elde edilmesinde yeterli olamayabileceğini göstermektedir. Ancak işlenmiş et sektörü, kırmızı ve beyaz et sektörü olarak ikiye ayrılmaktadır. Binboğa ve Demirbaş (2024: 857) tarafından yapılan araştırmada, tavuk eti üretiminde Türkiye'nin rekabet gücü üstünlüğü olduğu ve son yıllarda rekabet gücünün arttığı tespit edilmiştir.

5.7.1.2. Balık ürünleri

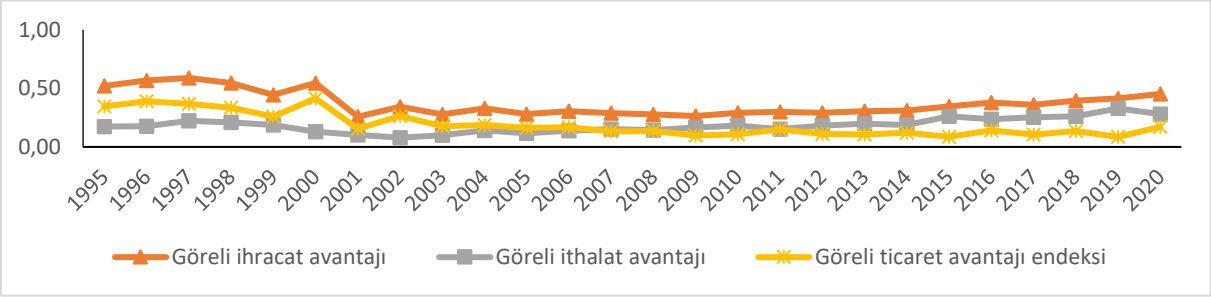
İşlenmiş balık ürünleri, işlenmiş et ürünlerinden farklı olarak ISIC 1512 koduyla sınıflandırılmaktadır. Şekil 5-3'te, işlenmiş balık ürünlerinin Balassa tarafından geliştirilen açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksine göre 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksinin durumu gösterilmektedir.



Şekil 5-3. Balık Ürünleri RCA Değişimi

Şekil 5-3'te görüldüğü üzere dalgalı bir seyir izleyen işlenmiş balık ürünleri, kritik eşik olan 1 değerine bahse konu 25 yıllık dönemde ulaşamamıştır. Ayrıca 1995 yılı 2020 yılı kıyaslandığında işlenmiş balık ürünlerinin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğünde bir gerileme olduğu açık şekilde görülmektedir.

Şekil 5-4'te, işlenmiş balığın 1995-2020 yılları arasında göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı değerleri gösterilmektedir.



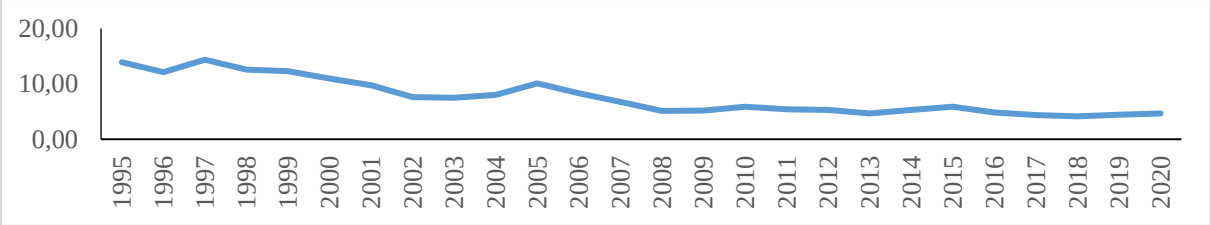
Şekil 5-4. Balık Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Şekil 5-4'te görüldüğü üzere bahse konu yıllarda göreli ihracat avantajında dalgalı bir seyir olmasına rağmen dönem sonunda dönem başlangıcına kıyasla bir düşüş olduğu görülmüştür. Göreli ithalat avantajı endeksi ise dönem başlangıcı itibariyle 0,17 seviyesinde iken dönem sonunda 0,28 seviyesine kadar yükselmiştir. Bu durum bu sektörde yapılan ithalatta artış yaşandığını göstermektedir. Göreli ticaret avantajı endeksi, seri boyunca dalgalı seyir izlemiştir. Dönem başlangıcında 0,35 seviyesinde olan endeks, dönem sonunda 0,17 seviyesine kadar gerilemiştir.

Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde işlenmiş balık ürünlerinin dış ticaretinde istenen üstünlüğün 1995-2020 döneminde elde edilemediği görülmektedir. Demir ve Aksoy (2021: 265) tarafından yapılan daha detaylı bir araştırmada 2010-2019 yılları arasındaki su ürünleri ticaretinde taze ve soğuk balık ürünlerinin rekabet üstünlüğü olduğu tespit edilirken dondurulmuş balık ürünlerinde rekabet üstünlüğünün olmadığı tespit edilmiştir. Kuşat (2019: 52), Türkiye'nin su ürünleri yetiştiriciliğinde önemli gelişmeler elde ettiğini ifade etmektedir. Türkiye'nin su ürünleri dış ticaretinde önemli bir potansiyele sahip olduğunu ifade eden Candemir ve Dağtekin (2020: 414) de sektörün devlet tarafından desteklenmesini, markalaşma yolunda adımlar atılmasını ve ayrıca düşük seviyelerde olan ülke içi tüketiminin arttırılması hususunda çalışmalar yapılması gerektiğini ifade etmişlerdir. Yılmaz, Olguner ve Yılmaz (2018: 1873) da, su ürünleri dış ticaretinde ilerleme kaydedebilmemiz için uluslararası normlara uygun üretim ve işleme olması gerektiğini vurgulamaktadır.

5.7.1.3. İşlenmiş sebze ve meyveler

İşlenmiş sebze ve meyvelerin ticareti ISIC 1513 kodu altında gösterilmektedir. Şekil 5-5'te işlenmiş meyve ve sebzelerin Balassa tarafından geliştirilen açıklanmış karşılaştırmalı üstün değerlerinin gelişimi gösterilmektedir.

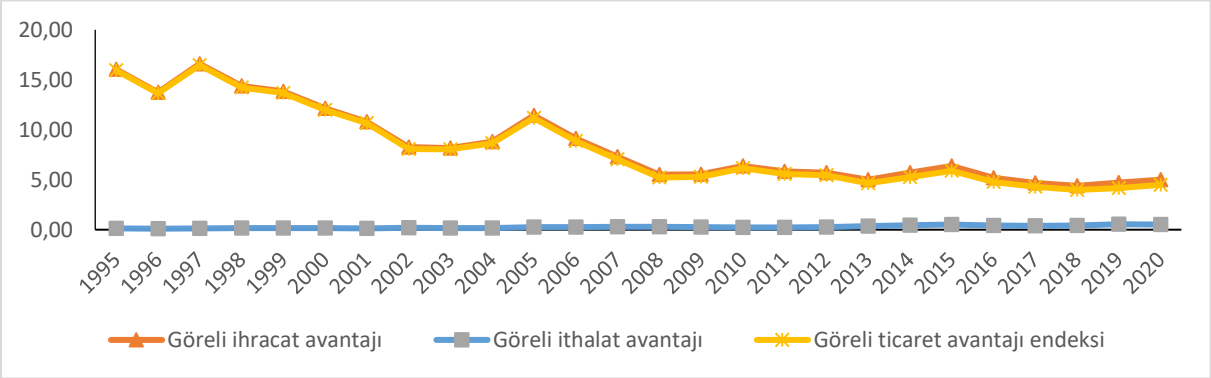


Şekil 5-5. İşlenmiş Sebze ve Meyveler RCA Değişimi

Şekilde görüldüğü üzere dönem başlangıcı itibariyle 14 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem sonu itibariyle 4,5 seviyesine kadar gerilemiştir.

Dönem içinde iniş trendi sürmüştür. Bu durum Türkiye'nin işlenmiş sebze ve meyve dış ticaretinde rekabet gücünün azaldığını ortaya koymaktadır.

Şekil 5-6'da işlenmiş meyve ve sebzelerin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksi sonuçları görülmektedir. Şekilde görüldüğü üzere dönem başlangıcı itibariyle 16 seviyesinde olan göreli ihracat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksi, dönem sonu itibariyle 4 seviyesine kadar gerilemiştir. Bu sebeple oldukça yüksek seviyelerde olan işlenmiş meyve ve sebzelerin rekabet gücünün hem göreli ihracat avantajı hem de göreli ticaret avantajı endeksinin yıllar içinde dramatik olarak azaldığı tespit edilmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi ise dönem başlangıcı itibariyle 0,12 seviyesinde iken 0,50 seviyesine kadar yükselmiştir. Bu durum, bu sektörde ithalatta belirli bir artış yaşandığını ancak ihracatta yaşanan artış kadar yüksek olmadığını göstermektedir.

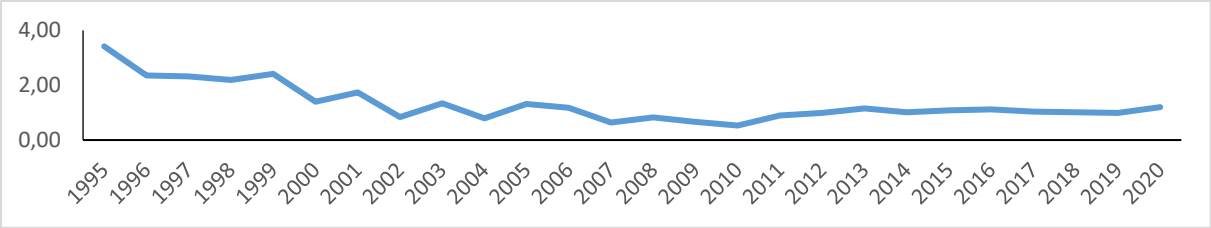


Şekil 5-6. İşlenmiş Sebze ve Meyveler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde işlenmiş meyve ve sebzelerin ticaretinde istenen üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında azalarak devam ettiği söylenebilir. Ancak her dört endekste de dramatik düşüşler yaşandığı görülmektedir. Bu durum, 1993-2012 yılları arasındaki sebze ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü inceleyen Erkan vd. (2015: 75) tarafından yapılan çalışmada da ortaya konmuştur.

5.7.1.4. Bitkisel ve hayvansal sıvı ve katı yağlar

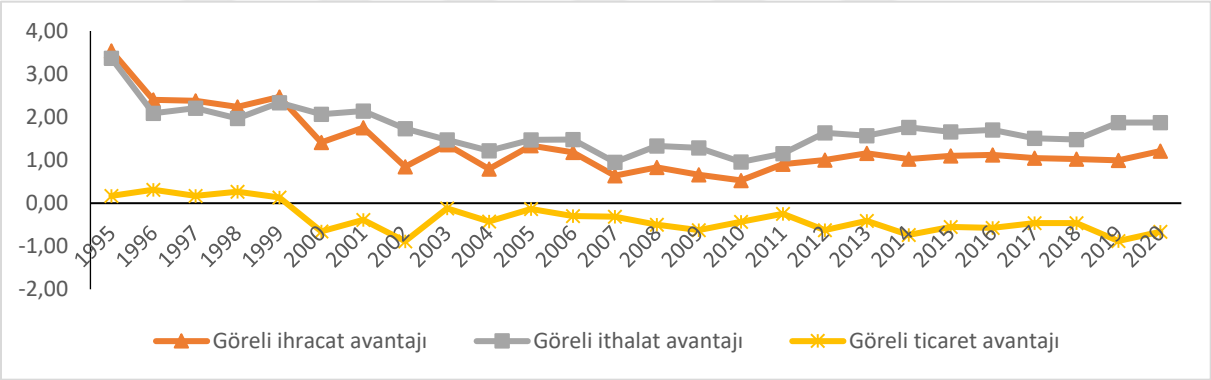
Bitkisel ve hayvansal sıvı ve katı yağların ticareti ISIC 1514 kodu altında gösterilmektedir. Şekil 5-7'de bitkisel ve hayvansal sıvı ve katı yağların 1995-2020 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerlerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-7. Bitkisel ve Hayvansal Sıvı ve Katı Yağlar RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 3,5 seviyelerinde olan Türkiye'nin bitkisel ve hayvansal yağ ticaretindeki açıklanmış karşılaştırmalı rekabet gücü dönem sonuna gelindiğinde kritik eşik olan 1 değerinin hemen üstünde yer almıştır. Ayrıca dönem içinde kritik değerin altında seyreden yıllar olduğu da tespit edilmiştir.

Şekil 5-8'de bitkisel ve hayvansal sıvı ve katı yağların göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksini sonuçları belirtilmektedir.



Şekil 5-8. Bitkisel ve Hayvansal Sıvı ve Katı Yağlar RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksi dönem başlangıcından itibaren oldukça üst seviyelerde seyrederken dönem sonu itibariyle kritik eşik seviyelerine gerilemiştir. Göreli ticaret avantajı ise dönem sonundan dönem bitimine kadar hep kritik eşiğin altında seyretmiştir. Bu durumun oluşmasında bu ürün grubunda ihracat yapan bir ülke olmamıza rağmen ciddi anlamda ithalat yapılması da etkili olmuştur. Zira göreli ithalat avantajı endeksi dönem içinde azalma göstermesine rağmen dönem sonunda 1,87 seviyesinde bulunmaktadır. Bu sebeple bahse konu dönemde bu ürün grubunda mütemadiyen dış ticaret açığı verilmiştir.

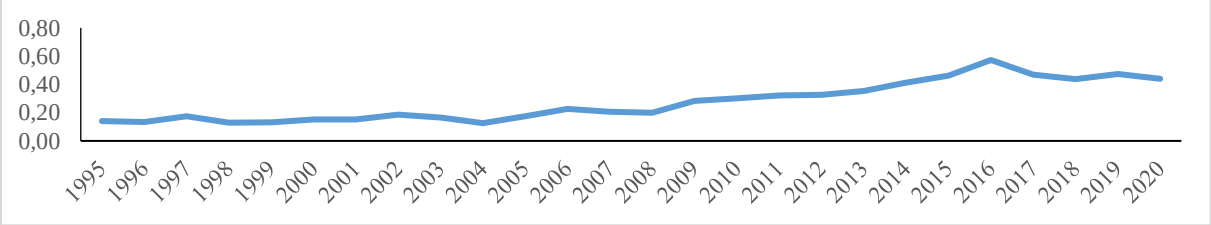
Karagöz Özenç'e (2023: 71) göre dış ticaret açığının devam etmesinde bitkisel yağların hammaddesi yağlı tohum üretiminde yaşanan yetersizlik etkili olmaktadır. Ancak bitkisel yağlar ayçiçeği yağı, fındık yağı, mısır yağı ve zeytinyağı gibi farklı alt sektörlerden

oluşmaktadır. Bu sebeple daha detaylı incelendiğinde alt sektörler arası farklılıklar bulunmaktadır. Örneğin Türkiye'nin zeytinyağı üretiminde ve ihracatında dünyanın önde gelen ülkelerin biri olduğu bilinmektedir (Çukur, Demirbaş ve Gölge, 2017: 167).

Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde bitkisel ve hayvansal sıvı ve katı yağların dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında giderek azaldığı söylenebilir. Ancak göreli ticaret avantajı endeksi hariç olmak üzere diğer üç endeks rekabetçi üstünlüğün azalmasına rağmen hala kritik eşiğin üstünde olunduğunu göstermektedir. Tarımsal Araştırmalar Genel Müdürlüğü'ne (2021: 117) göre yağ üretimi için ihtiyaç duyulan yağlı tohumları ülke içinde üretmek için gerekli planlama yapılmazsa yağ sektörü ilerleyen yıllarda sorunlarla karşılaşabilecektir.

5.7.1.5. Süt ürünleri

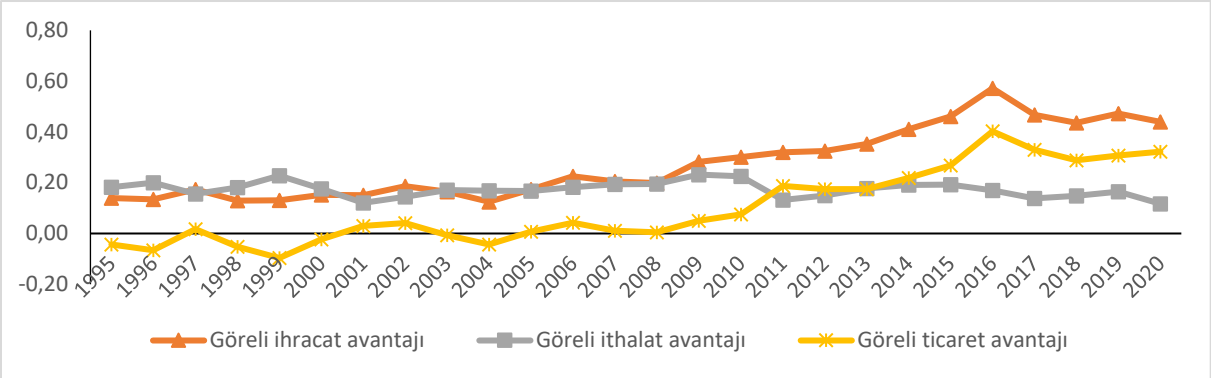
Süt ürünleri imalatı ticareti ISIC 1520 kodu altında gösterilmektedir. Süt ve süt ürünleri arasında yoğurt, kefir, tereyağı, kaymak ve peynir gibi çeşitli ürünler bulunmaktadır. Ancak süt ve süt ürünleri ihracatının %40'ı peynir ürünlerinden oluşmaktadır (Terin ve Yavuz, 2018: 1244). Şekil 5-9'da süt ürünlerinin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi sunulmaktadır.



Şekil 5-9. Süt Ürünleri RCA Değişimi

Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi sonucuna göre 1995 yılı itibariyle oldukça düşük seviyelerde seyreden süt ürünleri imalatında rekabet gücü dönem sonuna doğru artış göstermiştir. Ancak istenen seviyenin oldukça altında kalmaya devam etmiştir. Bu durum süt ürünlerinin işlenerek pazarlanması hususundaki eksikliğe işaret etmektedir.

Türkiye'nin süt ürünlerinin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı endeksini ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-10'da görülmektedir.



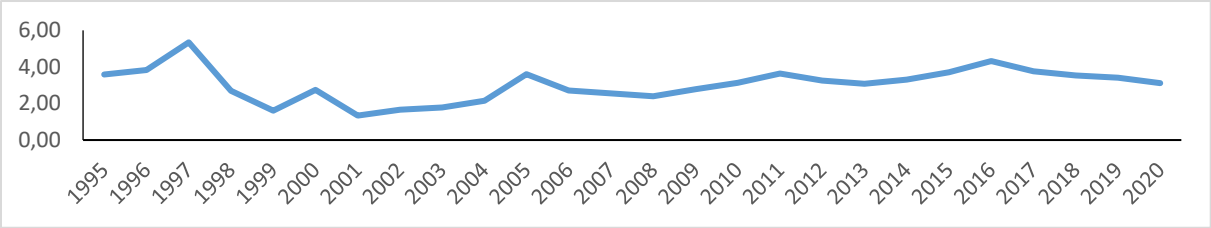
Şekil 5-10. Süt Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,14 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlarla 0,44 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,18 seviyesinde iken dönem sonunda 0,12 seviyesine gerilemiştir. Bu bilgiler doğrultusunda göreli ticaret avantajı endeksi de -0,04 seviyesinden 0,32 seviyesine kadar yükselmiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında her üç endekste de istenen seviyelere ulaşılamadığı görülmektedir.

Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde süt ürünlerinin ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında dalgalı bir seyir izlediği söylenebilir. 2010-2022 yıllarını kapsayan dönemde süt ürünleri grubundaki rekabet gücünü araştıran Aydemir'e (2024: 166) göre de süt ürünleri grubunda önemli oranda dış ticaret fazlası verilmesine rağmen Türkiye uluslararası arenada istenen rekabet gücü üstünlüğünü elde edememiştir. Bu noktada Terin ve Yavuz'a (2018: 1249) göre peynir ürünlerinde rekabet gücünü arttırabilmek için markalaşma, ürün kalitesi, ürün çeşitliliği ve hijyen konusuna önem verilmesi ve mevcut pazarlara yeni pazarlar eklenmesi gerekmektedir.

5.7.1.6. Öğütülmüş tahıl ürünleri

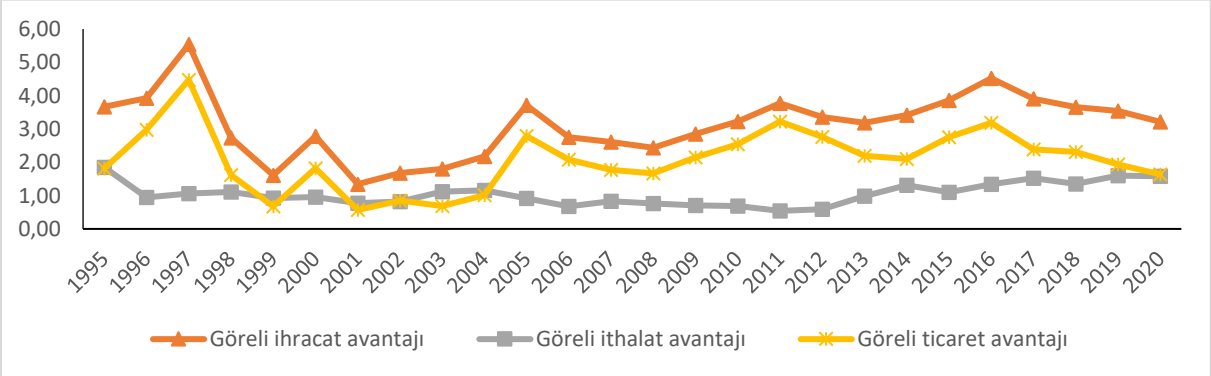
Öğütülmüş tahıl ürünleri, ISIC 1531 kodu altında gösterilmektedir. Öğütülmüş tahıl ürünlerinden olan un ve unlu mamuller üretim, katma değer ve istihdam açısından gıda ürünleri grubunda önemli bir yer tutar (Özaydın ve Karakayacı, 2023: 14). Zira, un hammadde olarak gıda ürünleri sektörünün olmaz olmaz ürünlerinden biridir. Şekil 5-11, öğütülmüş tahıl ürünlerinin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi göstermektedir.



Şekil 5-11. Öğütülmüş Tahıl Ürünleri RCA Değişimi

Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi sonucuna göre, öğütülmüş tahıl ürünlerinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü, dönem boyunca kritik eşik olan 1 değerinin oldukça üstünde kalmıştır. Ancak bu değer düzenli bir artış eğilimi sergilememiş ve dönem içinde oldukça dalgalı bir seyir izlenmeye devam etmiştir.

Türkiye'nin öğütülmüş tahıl ürünlerinin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksini sonuçları da Şekil 5-12'de yer almaktadır.



Şekil 5-12. Öğütülmüş Tahıl Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

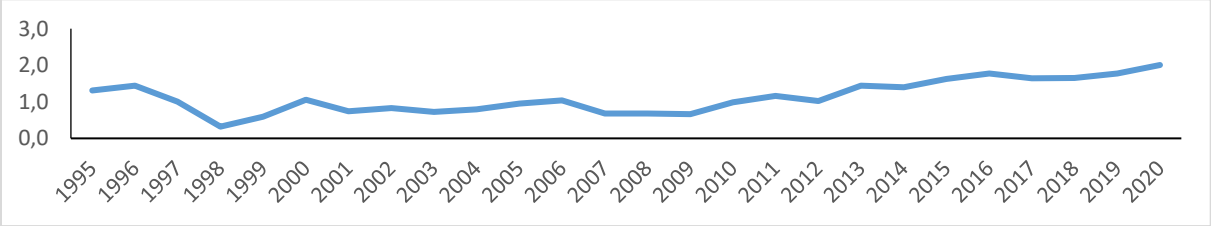
Göreli ihracat avantajı endeksi, dönem başlangıcı itibariyle 3,66 seviyesinde iken dönem içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. Dönem sonunda 3,21 seviyesine kadar gerileme olmuştur. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,85 seviyesinde iken dönem sonunda 1,58 seviyesine gerilemiştir. Bu bilgiler doğrultusunda göreli ticaret avantajı endeksi de 1,81 seviyesinden 1,64 seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında göreli ihracat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinde gerileme olmasına rağmen üstünlüğün devam ettiği tespit edilmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de kritik eşiğin altına inmediği için ithalatın da önemli miktarlarda yapılmaya devam ettiği söylenebilmektedir.

Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde öğütülmüş tahıl ürünleri ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında dalgalı bir seyir izlediğini göstermektedir.

Dönem sonu itibariyle rekabet gücünde belirli oranda gerileme olmasına rağmen rekabet gücünün halen devam ettirildiği belirlenmiştir.

5.7.1.7. Nişasta ve nişastalı ürünler

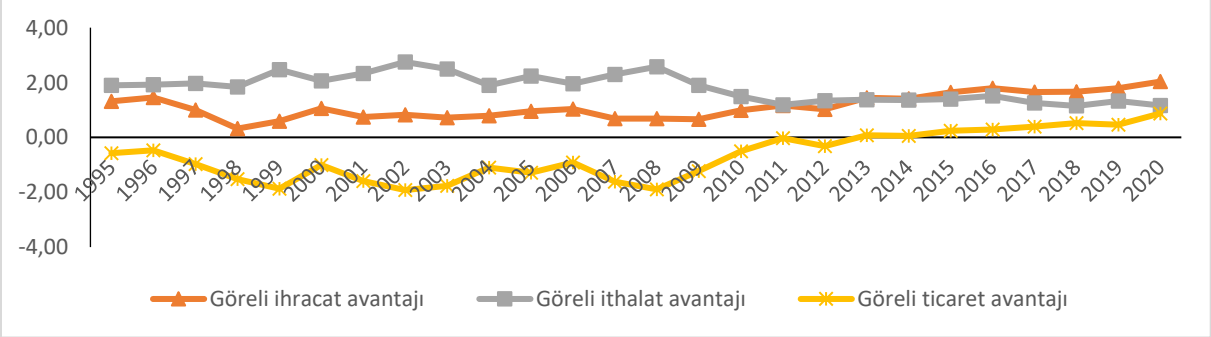
Nişasta ve nişastalı ürünler, ISIC 1532 kodu altında gösterilmektedir. Şekil 5-13, nişasta ve nişasta ürünlerinin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimini göstermektedir.



Şekil 5-13. Nişasta ve Nişastalı Ürünler RCA Değişimi

Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi sonucuna göre nişasta ve nişasta ürünlerinin rekabet gücü dönem başlangıcında kritik eşiğinin üstünde iken yıllar içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. Ancak dönem sonuna doğru artış trendine girmiştir. Böylece, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük gücü dönem başlangıcı itibariyle 1,3 seviyesinden dönem sonunda 2 seviyesine kadar yükselmiştir.

Türkiye'nin nişasta ve nişastalı ürünler dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin seyri de Şekil 5-14'te görülmektedir. Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 1,32 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlarla 2,03 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,90 seviyesinde iken dönem sonunda 1,16 seviyesine gerilemiştir. Bu bilgiler doğrultusunda göreli ticaret avantajı endeksi de -0,58 seviyesinden 0,87 seviyesine kadar yükselmiştir.

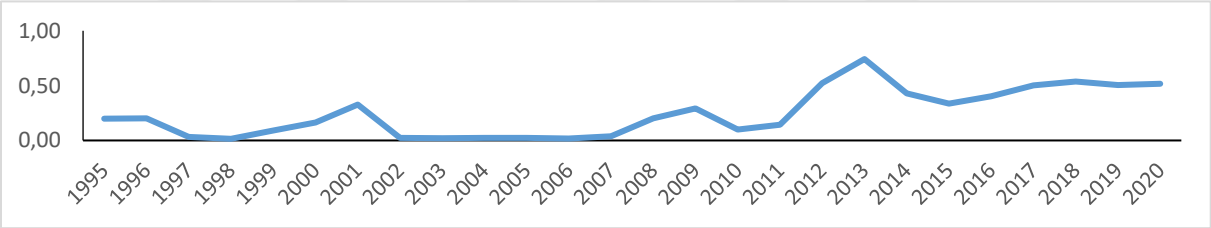


Şekil 5-14. Nişasta ve Nişastalı Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Toplu bir değerlendirme yapıldığında hem göreli ihracat avantajı endeksinde hem de göreli ticaret avantajı endeksinde önemli artışlar elde edildiği tespit edilmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksinde ise yaşanan gerilemeye rağmen istenen seviyelere gelinemediği tespit edilmiştir. Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde nişasta ve nişastalı ürünlerin ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında dalgalı bir seyir izlediği anlaşılmaktadır. Ancak genel olarak rekabet gücünde belirli oranda artış olduğu da tespit edilmiştir.

5.7.1.8. Hazır hayvan yemleri

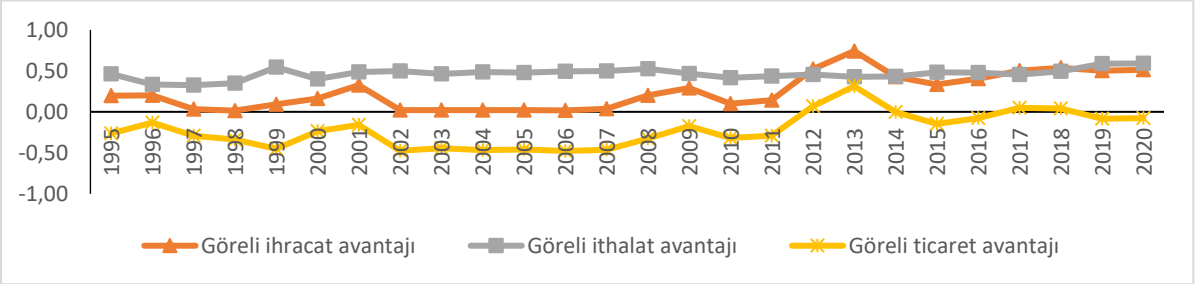
Hazır hayvan yemleri, ISIC 1533 kodu altında gösterilmektedir. Şekil 5-15, hazır hayvan yemlerinin 1995-2020 yılları arasındaki dış ticaretine ilişkin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerini göstermektedir.



Şekil 5-15. Hazır Hayvan Yemleri RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,20 gibi oldukça düşük seviyelerde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. Ancak dönem sonunda 0,5 seviyelerine yükselmiştir. Bu gelişmeye rağmen dönem boyunca herhangi bir yılda kritik eşiği geçtiği tespit edilmemiştir. Bu gelişmede hem besi hayvancılığının hem de evcil hayvan yetiştiriciliğinin ülke çapında yaygınlaşmasının hazır hayvan yemleri ithalatına yol açmada etkili olduğu söylenebilir.

Şekil 5.15, hazır hayvan yemlerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimini göstermektedir.



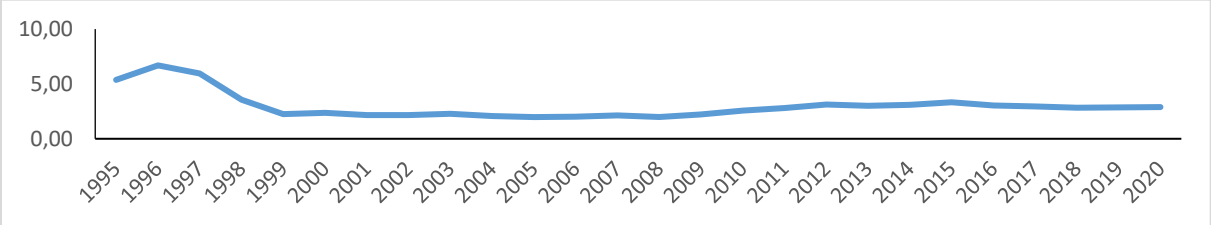
Şekil 5-16. Hazır Hayvan Yemleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,20 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,51 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,46 seviyesinde iken dönem sonunda 0,59 seviyesine gerilemiştir. Bu bilgiler doğrultusunda göreli ticaret avantajı endeksi de -0,26 seviyesinden -0,08 seviyesine kadar gerilemiştir. Her ne kadar göreli ihracat avantajı ve göreli ticaret avantajı endekslerinde ilerleme olmasına rağmen Türkiye'nin bu ürün grubunda istenen seviyeden uzak bir noktada olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca göreli ithalat avantajı endeksinde 0,46'dan 0,59'a kadar bir yükselme olmuştur. Bu durum ithalatın artarak devam ettiğini göstermektedir.

Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde hazır hayvan yemlerinin ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında dalgalı bir seyir izlendiğini görülmektedir. Bu bağlamda hazır hayvan yemi ticaretinde istenen rekabet gücünün açık bir şekilde elde edilemediği tespit edilmiştir.

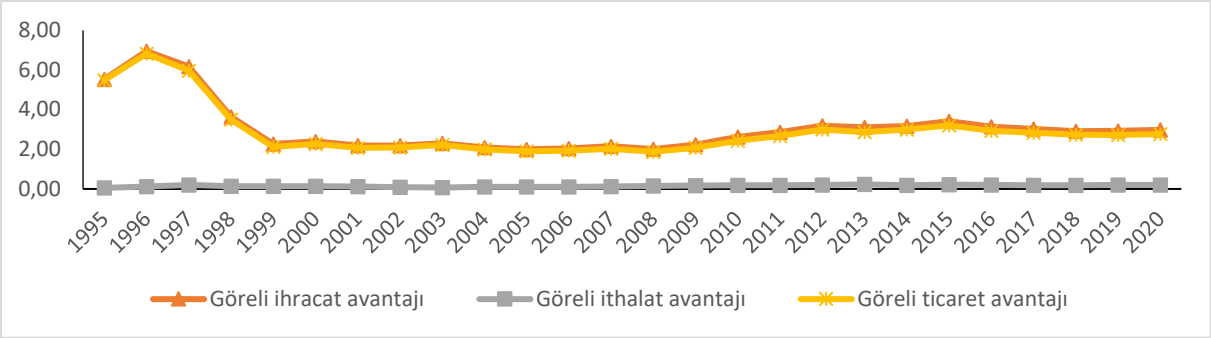
5.7.1.9. Fırın ürünleri

Fırın ürünleri, ISIC 1541 kodu altında gösterilmektedir. Şekil 5-17'de Türkiye'nin fırın ürünlerinin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-17. Fırın Ürünleri RCA Değişimi

Bahse konu dönemde fırın ürünleri en yüksek açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerine 1996 yılında ulaşmış olup, sonraki yıllarda bir düşüş trendi yaşanmıştır. Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi sonucuna göre fırın ürünlerinin rekabet gücü dönem içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. Ancak dönem boyunca hep kritik eşiğin üstünde kalmaya devam ettiği tespit edilmiştir. Türkiye'nin sözü edilen dönemde fırın ürünlerinin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-18'de yer almaktadır.



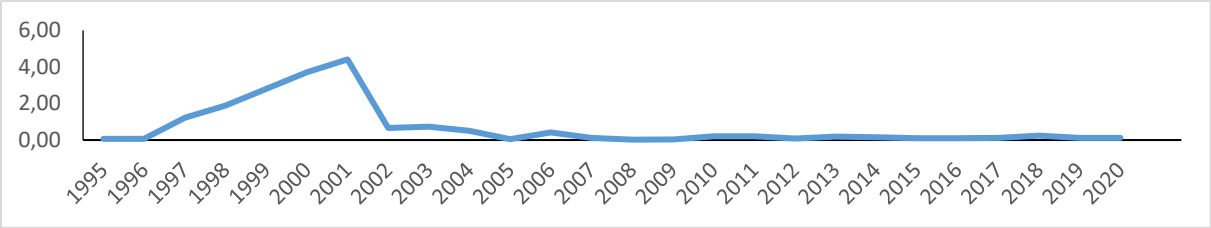
Şekil 5-18. Fırın Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 5,53 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşlerle 2,97 seviyesine kadar inmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,05 seviyesinde iken dönem sonunda 0,20 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de 5,48 seviyesinden 2,77 seviyesine kadar gerilemiştir.

Toplu bir değerlendirme yapıldığında hem göreli ihracat avantajı endeksinde hem de göreli ticaret avantajı endeksinde önemli düşüşler yaşanmasına rağmen rekabet gücünün devam ettiği tespit edilmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksinde ise artışlar olmasına rağmen oldukça düşük seviyelerde kalmaya devam ettiği belirlenmiştir. Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde fırın ürünlerinin dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında önemli düşüşler yaşadığı anlaşılmaktadır. Ancak bu rekabet gücünün tamamen kaybedilmesine neden olmamıştır.

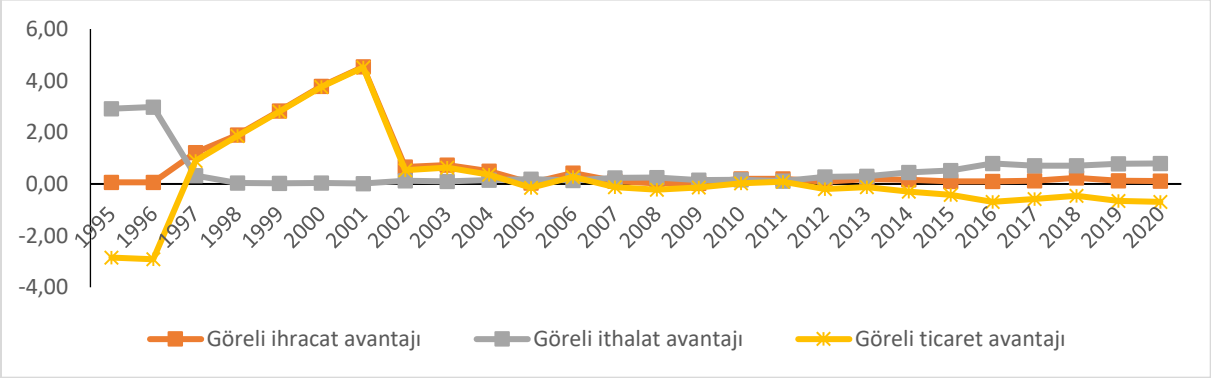
5.7.1.10. Şeker

Şeker, ISIC 1542 kodu altında gösterilmektedir. Şekil 5-19, Türkiye'nin şeker ürünlerinde 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimini göstermektedir. Şekilde görüldüğü üzere 1996 yılından 2001 yılına kadar oldukça ciddi bir artış yaşanmış ve 0,07'den 4,41'e kadar ciddi bir artış sağlanmıştır. Ancak 2001 yılından sonra çok ciddi bir düşüş yaşanmış ve açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri 0,11 seviyelerine kadar gerilemiştir. Bu durumun oluşmasında birden fazla faktör etkili olmuştur.



Şekil 5-19. Şeker RCA Değişimi

Öte yandan 19.04.2021 yılında yürürlüğe giren 4634 sayılı Şeker Kanunu doğrultusunda stokların azaltılması ve tekrar stok oluşmaması için üretimin istikrarlı olması ve üretimin korunması amaçlanmıştır (Tosun ve Arslan, 2016: 333). Ancak istenen hedefe ulaşılamadığı yapılan analiz sonucunda açıkça görülmektedir. Türkiye'de şeker dış ticaretinin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin değerlerinin gelişimi Şekil 5-20'de görülmektedir.



Şekil 5-20. Şeker RXA, RMA ve RTA Değişimi

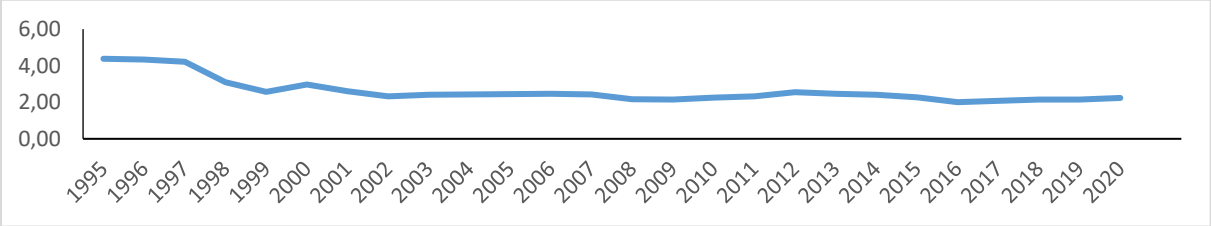
Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,07 seviyesinde iken dönem içinde 2001 yılına kadar ciddi bir artış yakalaşmıştır. Sonrasında ciddi bir düşüş yaşamaış ve dönem sonunda 0,11 seviyesinde kalmıştır. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 2,91 seviyesinde iken dönem sonunda 0,80 seviyesine gerilemiştir. Ancak 2020 yılı itibariyle dış ticaret açığı verilmeye devam edilmiştir. Öte yandan göreli ticaret avantajı endeksi de -2,85 seviyesinden -0,69 seviyesine kadar yükselmiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında her üç endekste de istenen seviyelere ulaşılamadığı görülmektedir.

Ayrıca dönem başlangıcından 2001 yılına kadar bir artış yaşanmasına rağmen bu tarihten sonra çok ciddi düşüşler yaşanmıştır. Duru, Hayran ve Gül (2021: 49) tarafından yapılan çalışmada da araştırma dönemini kapsayan 20 yıl içinde şeker üretiminin rekabetçilik seviyesinin düştüğü ve oldukça zayıf bir hale geldiği tespit edilmiştir. 1998 yılında başlayan ve 2001 yılında yasal olarak gerçekleştirilen kotalı üretim sebebiyle, rekabet gücündeki

düşüşün yanı sıra doğal şekerin yerini nişasta bazlı şeker ve kimyasal tatlandırıcıların ithalatı almıştır (Tosun ve Arslan, 2016: 333). Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde şeker ürünleri dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında dalgalı bir seyir izlediği ve 2001 yılından sonra rekabet gücünde ciddi bir gerilme olduğu anlaşılmaktadır.

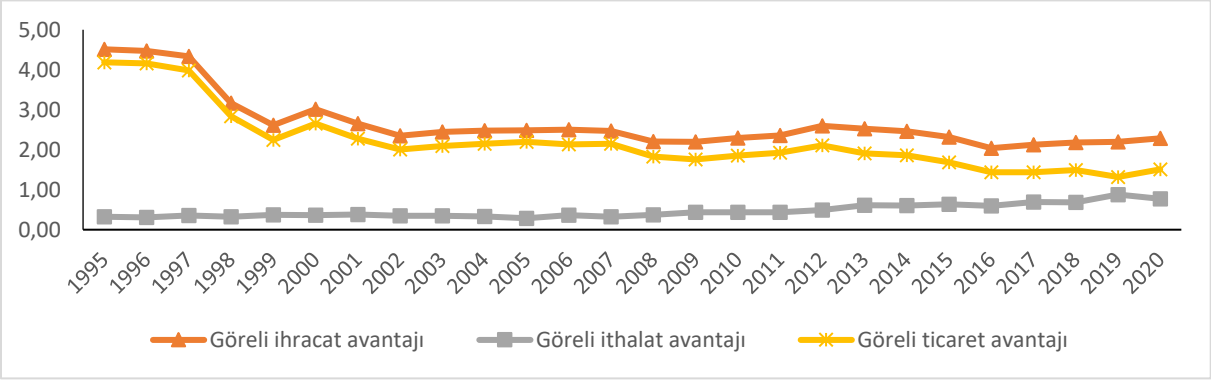
5.7.1.11. Kakao, çikolata ve şekerleme

Kakao, çikolata ve şekerleme, ISIC 1543 kodu altında gösterilmektedir. Şekil 5-21'de kakao, çikolata ve şekerleme ürünlerinin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi sunulmaktadır.



Şekil 5-21. Kakao, Çikolata ve Şekerleme RCA Değişimi

Bu ürün grubunda dönem başlangıcı itibariyle 4,38 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri, dönem içinde sürekli bir düşüş seyri izleyerek dönem sonunda 2,24 seviyesine gerilemiştir. Bununla birlikte bu ürün grubunda açıklanmış karşılaştırmalı üsütnlüğün devam ettiği anlaşılmaktadır. Türkiye'nin kakao, çikolata ve şekerleme ürünlerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-22'de sunulmaktadır.



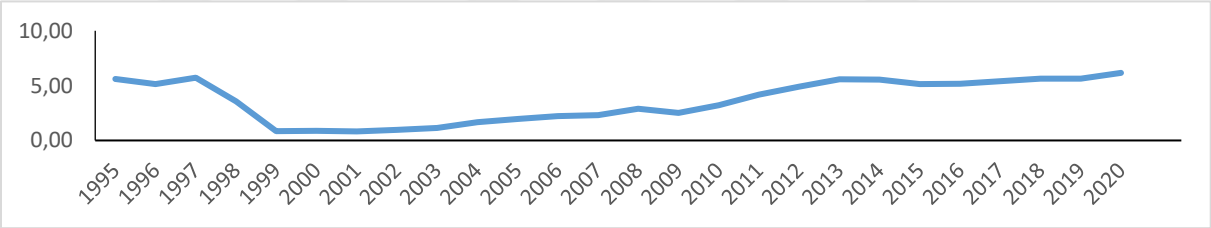
Şekil 5-22. Kakao, Çikolata ve Şekerleme RXA, RMA ve RTA Değişimi

Bu ürün grubunda göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 4,51 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 2,28 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,32 seviyesinde iken dönem sonunda

0,77 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de 4,19 seviyesinden 1,51 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksinde yaşanan yükselme ve göreli ihracat avantajı ve göreli ticaret avantajında düşüşler yaşanmasına rağmen rekabet gücünün devam ettiği söylenebilmektedir. Öte yandan dört endeks birlikte değerlendirildiğinde kakao, çikolata ve şekerleme ürünleri dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 döneminde ciddi düşüşlere rağmen rekabet gücünün devam ettiği tespit edilmiştir.

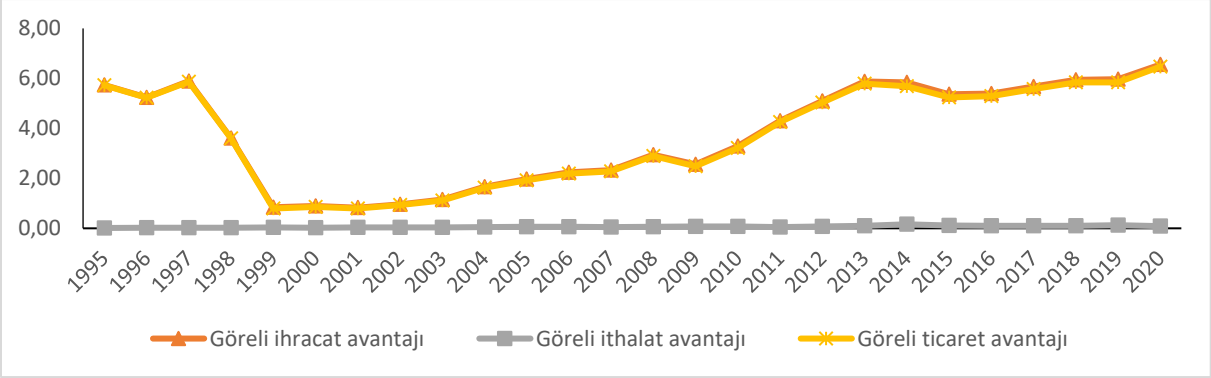
5.7.1.12. Makarna, şehriye, kuskus ve benzeri unlu mamuller

Makarna, şehriye, kuskus ve benzeri unlu mamuller, ISIC 1544 kodu altında gösterilmektedir. Şekil 5-23'te Türkiye'nin makarna, şehriye, kuskus ve benzeri unlu mamullerin dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi yer almaktadır.



Şekil 5-23 Makarna, Şehriye vb. Unlu Mamuller RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 5,60 seviyesinde olan bu ürün grubundaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri 1999 yılı itibariyle en düşük seviye olan 0,84 noktasına gerilemiştir. Sonraki yıllarda ise daimî bir artış göstererek 6,16 seviyesine yükselmiştir. Türkiye'nin makarna, şehriye, kuskus ve benzeri unlu mamullerin dış ticaretinde göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin durumu Şekil 5-24'te görülmektedir.

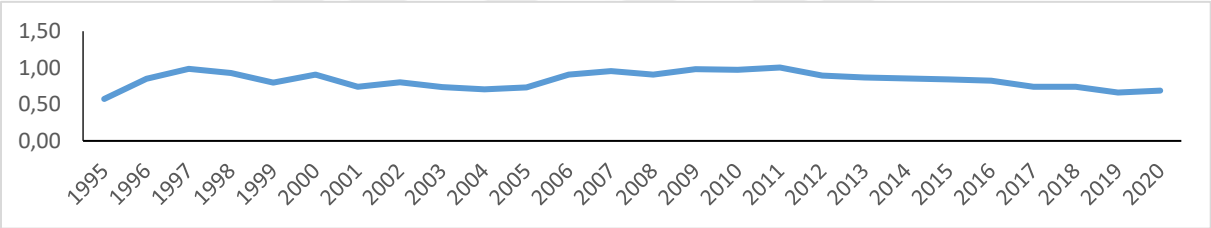


Şekil 5-24 Makarna, Şehriye vb. Unlu Mamuller RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 5,74 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 6,55 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,01 seviyesinde iken dönem sonunda 0,08 seviyesine yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de 5,72 seviyesinden 6,47 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajında ihmal edilecek kadar düşük bir oranda yükselme olmasına rağmen göreli ihracat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinde güçlü bir artış yaşandığı görülmektedir. Bu dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde makarna, şehriye, kuskus ve benzeri unlu mamullerin dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün bu dönemde 1999 yılındaki düşüş dışında ciddi yükselme gösterdiği anlaşılmaktadır.

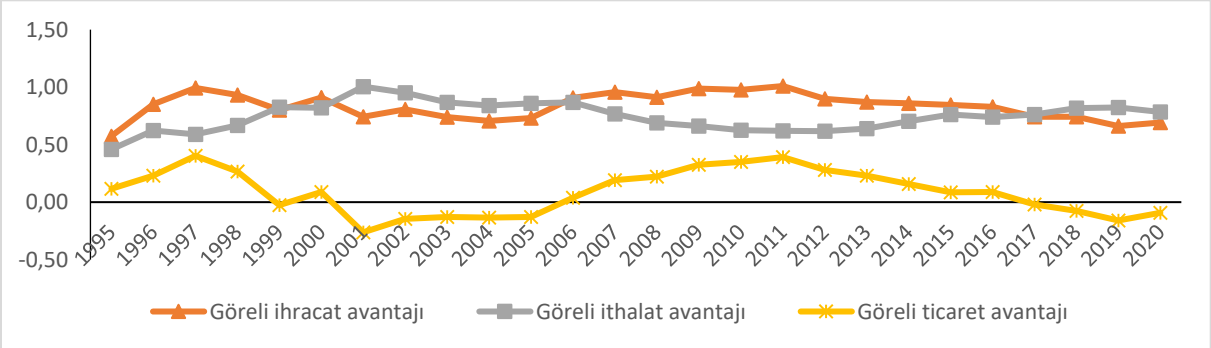
5.7.1.13. Diğer gıda ürünleri

Diğer gıda ürünleri, ISIC 1549 kodu altında gösterilmektedir. Şekil 5-25'te Türkiye'nin diğer gıda ürünlerinin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-25. Diğer Gıda Ürünleri RCA Değişimi

Diğer gıda ürünleri grubunda dönem başlangıcı itibariyle 0,57 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri, dönem içinde dalgalı bir seyir izlemiş ve dönem sonunda 0,69 seviyesine kadar yükselmiştir. Türkiye'nin diğer gıda ürünlerinin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-26'da yer almaktadır.



Şekil 5-26. Diğer Gıda Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,57 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,69 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,46 seviyesinde iken dönem sonunda 0,78 seviyesine ulaşmıştır. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de 0,11 seviyesinden -0,09 seviyesine gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında her ne kadar göreli ihracat avantajı endeksinde artış yaşanmış olsa da göreli ithalat avantajı endeksinde yaşanan artışın daha fazla olması sebebiyle göreli ticaret avantajı endeksinde de istenen sonuçlar elde edilememiştir. Öte yandan diğer gıda ürünleri grubu dış ticaretine ilişkin dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında istenen seviyelerden oldukça uzakta seviyelerde olduğu tespit edilmiştir.

5.7.1.14. Gıda ürünleri imalatı genel değerlendirme

Kendi içinde 13 alt sektörde incelenen gıda ürünlerinde; işlenmiş sebze ve meyve ürünleri, bitkisel ve hayvansal sıvı ve katı yağlar, öğütülmüş tahıl ürünleri, nişasta ürünleri, fırın ürünleri, kakao, çikolata ve şekerleme ürünleri ve makarna, şehriye vb. ürünlerinin dış ticaretinde Türkiye'nin rekabet gücünün olduğu görülmektedir. Bununla birlikte işlenmiş sebze ve meyve ürünleri, bitkisel ve hayvansal sıvı ve katı yağlar, fırın ürünleri, kakao, çikolata ve şekerleme ürünlerinin dış ticaretindeki rekabet gücünde azalma trendi olduğu da tespit edilmiştir.

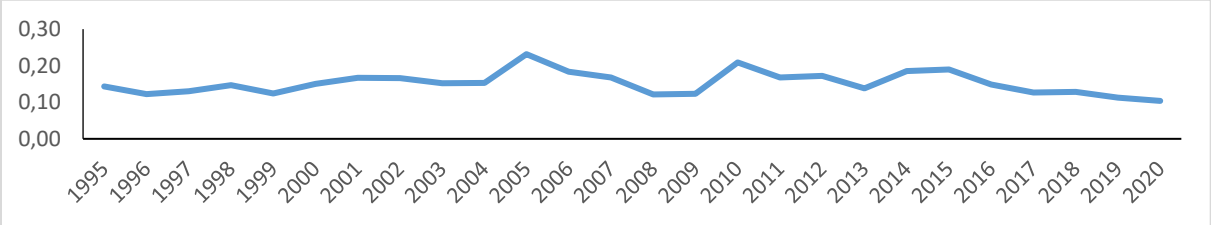
Gıda ürünleri sınıflaması içinde yer alan işlenmiş et, balık ürünleri, süt ürünleri ve hazır hayvan yemleri dış ticaretinde ise 1995-2020 yılları arasındaki bahse konu 25 yıllık dönemde rekabet gücü elde edilemediği anlaşılmaktadır. Gıda ürünlerine dair en çarpıcı gelişme ise şeker ürünlerinin dış ticaretindeki rekabet gücünde gerçekleşmiştir. Zira 2001 yılına kadar devam eden artış trendi bu yıl sonrasında çok çarpıcı bir düşüş yaşamış ve izleyen 20 yıllık dönemde tekrar kritik eşiğin altında seyretmiştir. Son olarak öğütülmüş tahıl ürünleri imalatında küçük bir azalma olmuş olsa da rekabet gücünün büyük oranda korunduğu belirlenmiştir. Nişasta ürünleri ve makarna, şehriye ve kuskus gibi ürünlerde ise rekabet gücünde belirli oranda bir artış olduğu tespit edilmiştir. Yılmaz ve Güneren Genç (2021: 211) tarafından yapılan çalışmada da, gıda ve içecek ürünlerinin 2010-2019 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerleri analiz edilmiş ve bahse konu sektörler rekabetçi olmasına rağmen rekabetçilik seviyelerinin zayıf rekabet üstün olduğu belirlenmiştir.

5.7.2. İçecekler

İmalat sanayinin alt sektörlerinden olan içeceklerin imalatı; mayalı maddelerden etil alkol üretimi yanı sıra şarap, bira ve malt ve alkolsüz içecekler üretimleri olmak üzere dört başlık altında incelenmektedir.

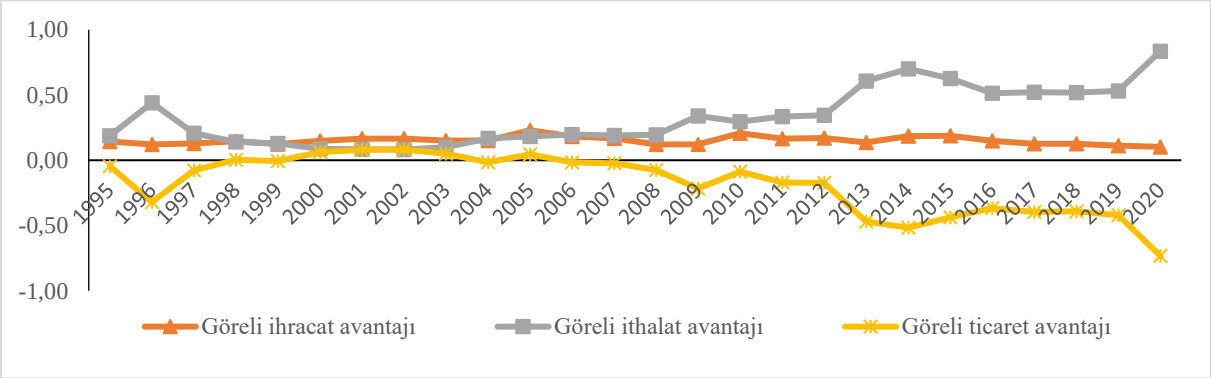
5.7.2.1. Mayalı maddelerden etil alkol üretimi

Mayalı maddelerden etil alkol üretimi, ISIC 1551 kodu altında gösterilmektedir. Şekil 5-27, Türkiye'nin mayalı maddelerden elde edilen etil alkolün dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimini göstermektedir.



Şekil 5-27. Mayalı Maddelerden Etil Alkol RCA Değişimi

Bu ürün grubunda dönem başlangıcı itibariyle 0,14 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem içinde çıkışlar yaşamış olsa da dönem sonu itibariyle 0,10 seviyesinde kalmıştır. Böylece mayalı maddelerden etil alkolün dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında herhangi bir yılda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edilememiştir. Türkiye'nin mayalı maddelerden edel edilen etil alkole ait göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksin gelişimi de Şekil 5-28'de görülmektedir.



Şekil 5-28. Mayalı Maddelerden Etil Alkol RXA, RMA ve RTA Değişimi

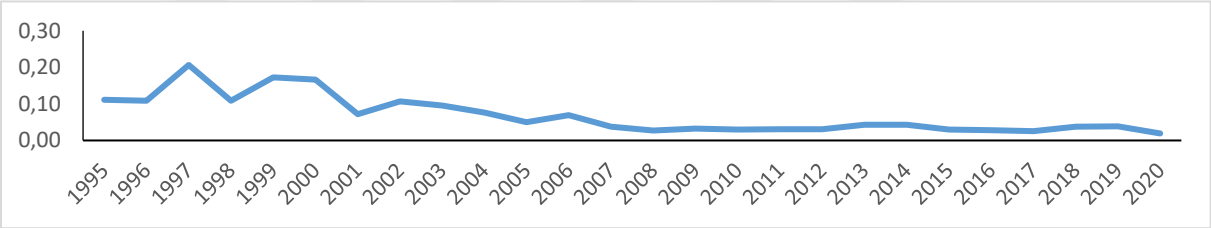
Şekil 5-28'te görüldüğü üzere göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,14 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 0,10 seviyesine kadar

gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,19 seviyesinde iken dönem sonunda 0,84 seviyesine yükselmiştir. Bu çerçevede göreli ticaret avantajı endeksi -0,05 seviyesinden -0,73. seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında alkollü içecekler ithalatının, ihracatına kıyasla oldukça fazla arttığı ve dış ticaret açığının arttığı sonucu çıkarılabilmektedir.

Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde alkollü içeceklerin dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 döneminde hedeflenenden uzak kaldığını göstermektedir.

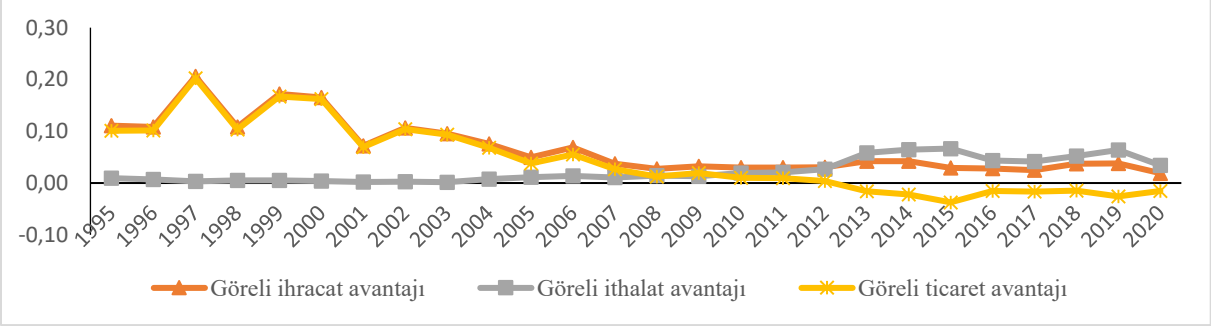
5.7.2.2. Şarap imalatı

Şarap imalatı, ISIC 1552 kodu altında gösterilmektedir. Şekil 5-29, Türkiye'nin şarap imalatı dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerlerinin gelişimini göstermektedir.



Şekil 5-29 Şarap RCA Değişimi

Bu ürün grubu dış ticaretinde dönem başlangıcı itibariyle 0,11 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri, dönem içinde küçük artışlar yaşamış olsa da dönem sonu itibariyle 0,02 seviyesine gerilemiştir. Bu bağlamda Türkiye'de şarap dış ticaretinde ilgili dönem itibarıyla açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük gücü elde edilemediği ve ayrıca mevcut değerde düşüş olduğu gözlemlenmiştir. Türkiye'de şarap dış ticaretine ilişkin bu dönem itibariyle göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-30'da görülmektedir.



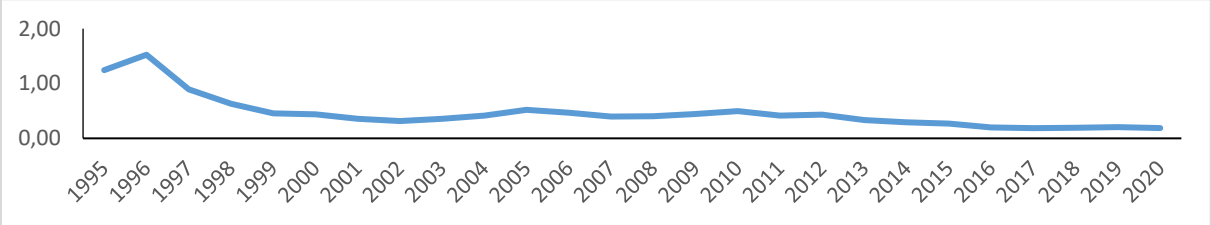
Şekil 5-30. Şarap RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,11 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 0,02 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,01 seviyesinde iken dönem sonunda 0,03 seviyesine yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi 0,10 seviyesinden -0,02 seviyesine gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında şarap ihracat rekabet gücünün ithalat karşısında zamanla geri kaldığı görülmektedir.

Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde şarap imalatının ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında zamanla azaldığını göstermektedir. Uysal vd. (2016: 149) de, Türkiye'nin geçmişten gelen bir şarap üretimi olmadığı ve bu sebeple ihracatının önemli rakamlara ulaşmaması nedeniyle uluslararası pazarlarda büyük bir payının olmadığını ifade etmektedir.

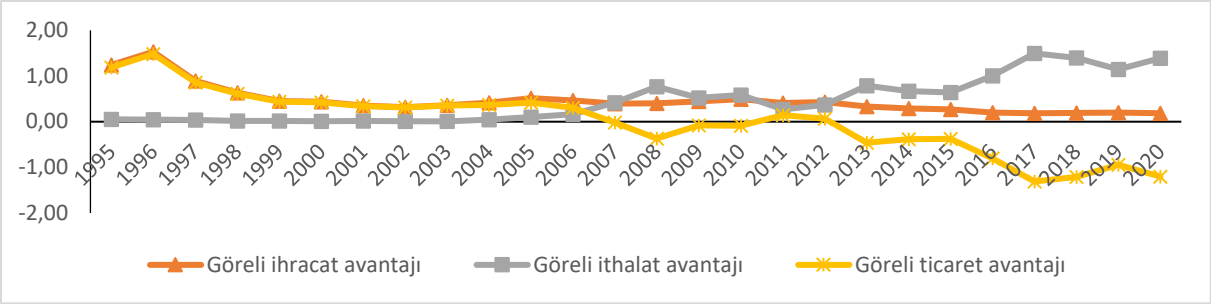
5.7.2.3. Bira ve malt üretimi

Bira ve malt, ISIC 1553 kodu altında gösterilmektedir. Şekil 5-31, Türkiye'nin bira ve malt dış ticaretinin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerlerinin gelişimini göstermektedir.



Şekil 5-31. Bira ve Malt RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle bu ürün grubunun dış ticaretinde 1,24 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem içinde en yüksek değere 1996 yılında 1,52 seviyesinde ulaşmıştır. Sonraki yıllarda ise sürekli bir düşüş yaşanmış ve dönem sonuna gelindiğinde 0,19 seviyesine kadar gerileme olmuştur. Bu durum, bira ve malt ait açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük gücünün zaman içinde kaybedildiğini göstermektedir. Türkiye'nin, bira ve malt dış ticaretinde 1995-2020 dönemi itibariyle göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-32'de yer almaktadır.

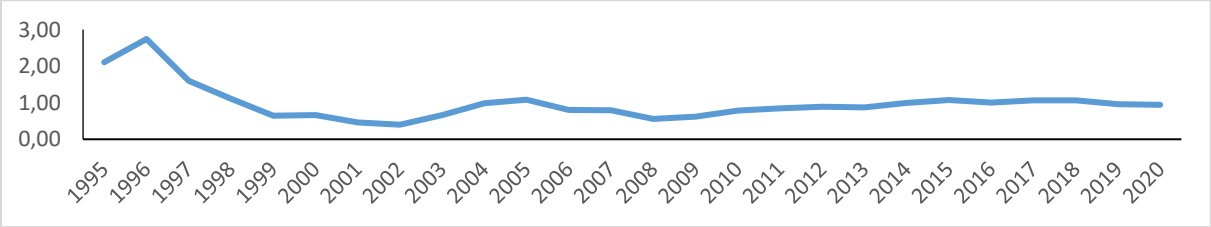


Şekil 5-32. Bira ve Malt RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 1,24 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 0,19 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,06 seviyesinde iken dönem sonunda 1,39 seviyesine kadar yükselmiştir. Bu çerçevede göreli ticaret avantajı endeksi de 1,19 seviyesinden -1,20 seviyesine kadar gerilemiştir. Üç endesk için toplu bir değerlendirme yapıldığında bira ve malt ihracatında rekabet gücünün zamanla azaldığı ve ithalatın arttığı tespit edilmiştir. Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde bira ve malt imalatının ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında zamanla azaldığı tespit edilmiştir.

5.7.2.4. Alkolsüz içecekler imalatı

Alkolsüz içecekler, ISIC 1554 kodu altında gösterilmektedir. İçecekler kategorisinde Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı alt sektör alkolsüz içecekler olarak karşımıza çıkmaktadır. Şekil 5-33, alkolsüz içeceklerin imalatına ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerlerinin gelişimini göstermektedir.

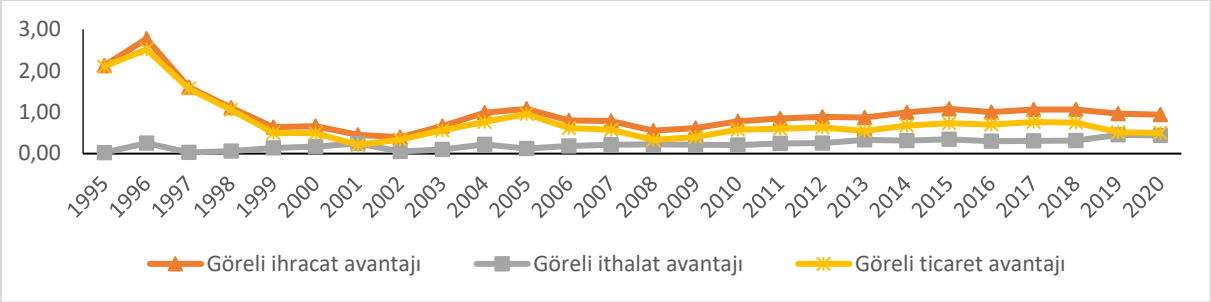


Şekil 5-33. Alkolsüz İçecekler RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 2,11 seviyesinde olan alkolsüz içecekler dış ticaretindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri, dönem içindeki en yüksek değere 1996 yılında 2,74 ile ulaşmıştır. 1996 yılından sonra ise ciddi düşüşler yaşanmıştır. Dönem sonu itibariyle 0,94 seviyesine kadar bir gerileme olmuştur. Bu durum, alkolsüz içecekler sektöründe elde

edilmiş açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğün dönem içinde kaybedildiğini açıkça ortaya koymaktadır.

Türkiye'nin alkolsüz içecekler dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksi değerlerininin gelişimi Şekil 5-34'te yer almaktadır. Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 2,12 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 0,94 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,02 seviyesinde iken dönem sonunda 0,44 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de 2,10 seviyesinden 0,50 seviyesine kadar gerilemiştir.



Şekil 5-34. Alkolsüz İçecekler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Toplu bir değerlendirme yapıldığında Türkiye'nin alkolsüz içecekler dış ticaretinde rekabet gücünün zamanla azaldığı anlaşılmaktadır. Öte yandan dört endeks birlikte değerlendirildiğinde alkolsüz içeceklerin imalatına ilişkin dış ticarette rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında dalgalı bir seyir izlediği ve genel olarak 1996 yılından sonra rekabet gücünün ciddi bir şekilde azaldığı tespit edilmiştir.

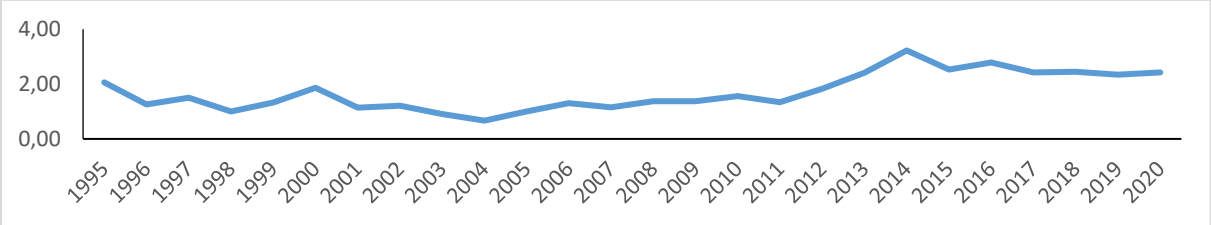
5.7.2.5. İçecek imalatı genel değerlendirme

Türkiye, alkollü içecekler ve şarap imalatının dış ticaretinde bahse konu 25 yıllık dönemde hiçbir yılda rekabet gücü elde edememiştir. Ayrıca bira ve malt ile alkolsüz ürünlerde 1996 yılında Türkiye rekabet gücüne sahip iken bu yıldan itibaren rekabet gücünde sürekli ve ciddi bir düşüş yaşandığı belirlenmiştir.

5.7.3. Tütün Ürünleri

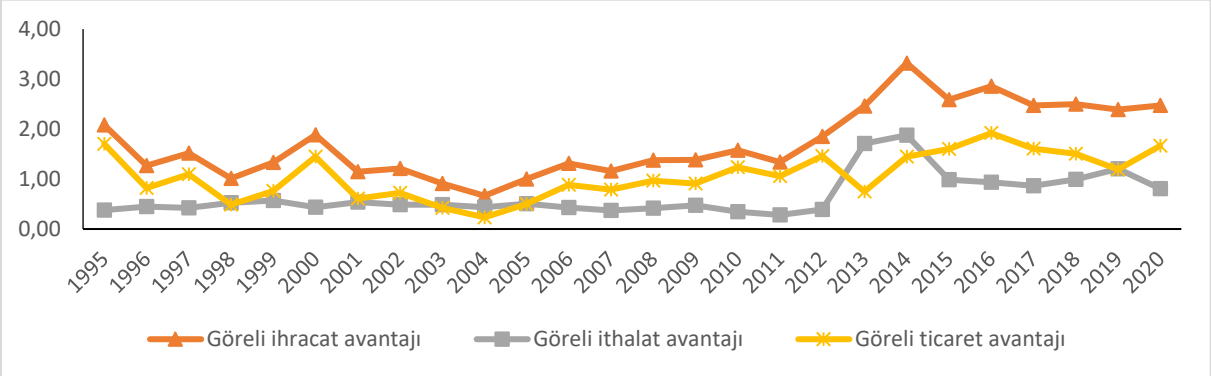
Tütün ürünleri imalatı, ISIC 1600 kodu altında gösterilmektedir. 1996 yılında yürürlüğe giren 4207 sayılı Tütün Ürünlerinin Zararlarının Önlenmesi ve Kontrolü Hakkında Kanun, 2008 yılında yürürlüğe giren 4207 sayılı kanunda önemli değişiklikler yapan 5727 sayılı

kanun ve sigarasız alan gibi birçok yasal düzenlemeye karşın tütün ürünlerinin tüketiminde Türkiye'de önemli bir artış olduğu görülmektedir (Önder, 2018: 348). Bu durum tütün ürünleri ihracat ve ithalatını da etkilemiştir. Şekil 5-35'te tütün ürünleri dış ticaretindeki 1995-2020 yılları aarasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin seyri gösterilmektedir.



Şekil 5-35. Tütün Ürünleri RCA Değişimi

Tütün ürünlerinin dış ticaretinde dönem başlangıcı itibariyle açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi 2,06 olan tütün ürünleri, dönem içindeki en yüksek değeri 2014 yılında 3,23'e ulaşarak başarmıştır. Ancak sonraki yıllarda bir gerileme yaşanmış ve dönem sonu itibariyle bu değer 2,42'ye kadar düşmüştür. Dönem bir bütün olarak değerlendirildiğinde tütün ürünlerindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem boyunca devam etmiştir. Türkiye'in tütün ürünlerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-36'da gösterilmektedir.



Şekil 5-36. Tütün Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 2,08 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 2,47 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,38 seviyesinde iken dönem sonunda 0,81 seviyesine kadar yükselmiştir. Bu çerçevede göreli ticaret avantajı endeksi de 1,71 seviyesinden 1,66 seviyesine kadar gerilemiştir.

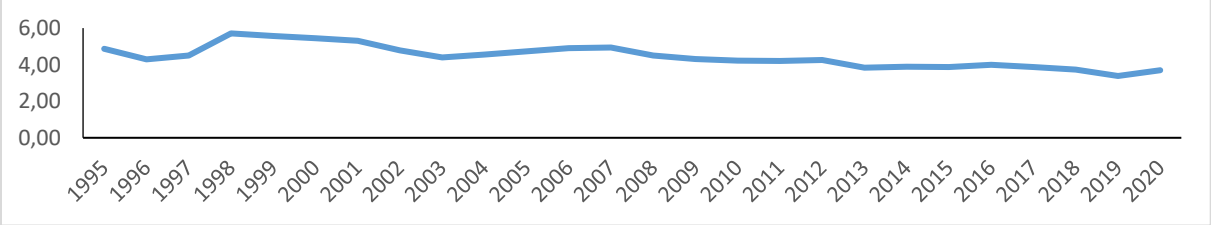
Tütün üreticilerine getirilen kota ve ithal edilen ucuz tütün sebebiyle, tütün ürünleri ithalatında artışlar gerçekleşmiştir (Önder, 2018: 348). Ancak dört endeks birlikte değerlendirildiğinde tütün ürünleri dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında rekabet gücünün korunduğu ve belirli oranda yükseldiği anlaşılmaktadır.

5.7.4. Tekstil Ürünleri

Tekstil ürünleri ISIC sınıflamasında yedi başlık altında incelenmektedir. Bunlar tekstil elyafından iplik ve dokunmuş tekstil ürünleri, dokuma, giyim eşyası dışındaki hazır tekstil ürünleri, halı ve kilim, halat, ip, sicim ve ağ, başka yerde sınıflandırılmamış diğer tekstil ürünleri ve örme ve tığ işi kumaşlar ve eşyaları olarak tasnif edilmektedir.

5.7.4.1. Tekstil elyafından iplik ve dokunmuş tekstil imalatı

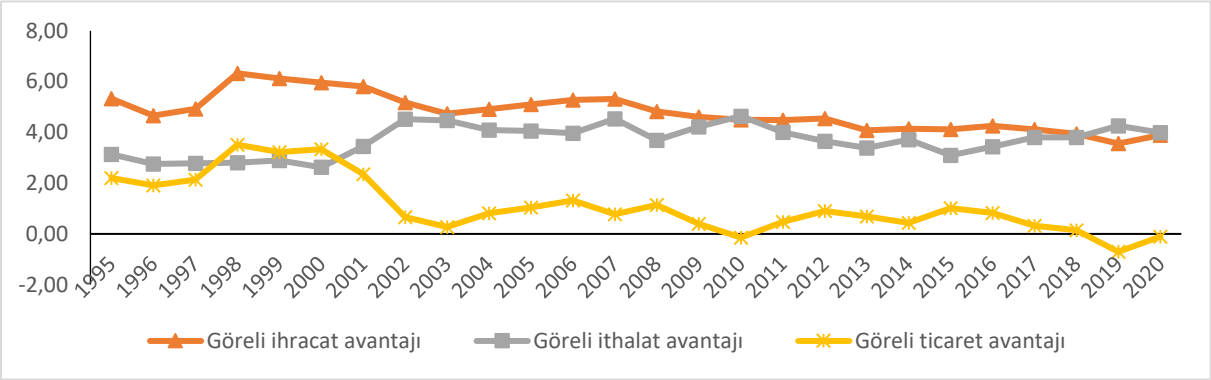
Tekstil elyafından iplik ve dokunmuş tekstil, ISIC 1711 kodu altında gösterilmektedir. Bu ürün grubunda 2020'de 3,3 milyar dolarlık ihracat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Yapılan ihracatın büyüklüğü bağlamında tekstil elyafından iplik ve dokunmuş tekstil ürünleri sektörü hem tekstil ürünleri sektöründe hem de ülkemizin genel ihracatında önemli bir yere sahip ürün gruplarından biridir. Şekil 5-37'de, tekstil elyafından iplik ve dokunmuş tekstilin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi gösterilmektedir.



Şekil 5-37. İplik ve Dokunmuş Tekstil RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 4,86 seviyesinde olan tekstil elyafından iplik ve dokunmuş tekstil ürünlerinin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri, dönem içinde en yüksek değer olan 5,71 noktasına 1998'te ulaşmıştır. Ancak bu yıldan sonra düşüşler yaşanmış ve dönem sonu itibariyle açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri 3,69 seviyesine gerilemiştir. Bu durum, bahse konu ürün grubunun açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinde bir azalma olduğu göstermekle birlikte bu oranın halen kritik eşik olan 1 değerinin oldukça üzerinde olmaya devam ettiğini ortaya koymaktadır. Tekstil elyafından iplik ve dokunmuş tekstil

ürünlerinin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimim de şekil 5-38'de görülmektedir.



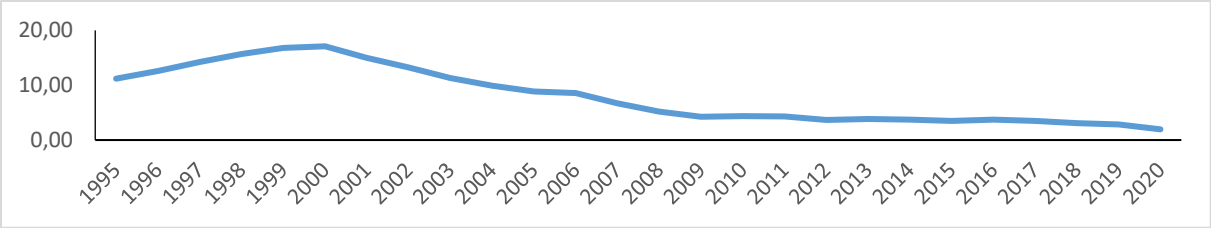
Şekil 5-38. İplik ve Dokunmuş Tekstil RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 5,33 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 3,99 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 3,13 seviyesinde iken dönem sonunda 3,99 seviyesine kadar yükselmiştir. Bu bilgiler doğrultusunda göreli ticaret avantajı endeksi de 2,20 seviyesinden 0 seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürünün ithalatında ciddi artışlar yaşanırken ihracatın istenen seviyelerin oldukça gerisinde kaldığı tespit edilmiştir.

Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde tekstil elyafından iplik ve dokunmuş tekstilin ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında dalgalı bir seyir izlediğini göstermektedir. Genel olarak bir düşüşün olduğu ancak halen kritik eşiğin üstünde kalınmaya devam edildiği belirlenmiştir.

5.7.4.2. Giyim eşyası dışındaki hazır tekstil ürünleri

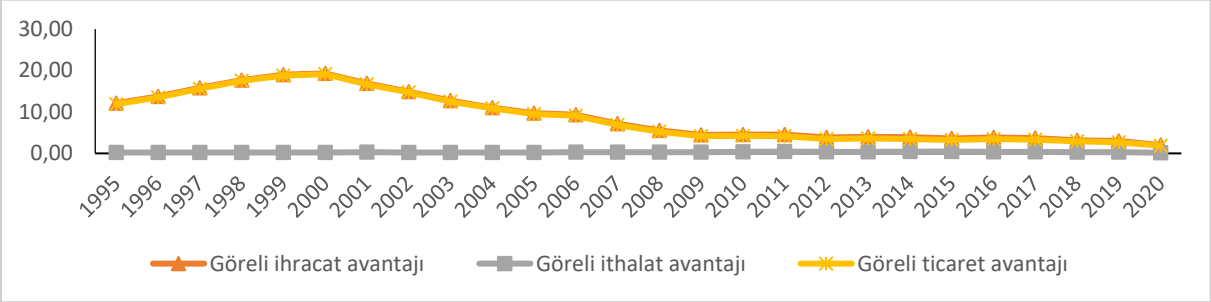
Giyim eşyası dışındaki hazır tekstil ürünleri, ISIC 1721 kodu altında gösterilmektedir. 2020'de, 2,5 milyar dolar ihracat yapılan giyim eşyası dışındaki hazır tekstil ürünleri sektörü hem üretim ve istihdam hem de ülke ihracatına yaptığı katkı sebebiyle tekstil ürünleri grubunda önemli bir yere sahiptir. Şekil 5-39'da Türkiye'nin giyim eşyası dışındaki hazır tekstil ürünlerinin 1995-2020 dönemi dış ticaretindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi yer almaktadır.



Şekil 5-39. Hazır Tekstil Ürünleri RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 11,20 gibi oldukça yüksek bir açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük gücüne sahip giyim eşyası dışındaki hazır tekstil ürünleri sektörü, dönem içindeki en yüksek değere 17,09 ile 2000 yılında ulaşmıştır. Ancak bu seneden sonra bahse konu ürün grubunun açıklanmış üstünlük değeri sürekli düşüş göstermiş ve dönem sonunda 1,95'e kadar gerilemiştir. Bu durum Türkiye'nin giyim eşyası dışındaki hazır tekstil ürünlerinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük gücünün halen devam ettiğini göstermekle birlikte bu trendin devam etmesi halinde ilerleyen yıllarda kritik eşik olan bir değerinin altına düşülebileceğini ortaya koymaktadır.

Şekil 5-40'ta Türkiye'nin giyim eşyası dışındaki hazır tekstil ürünleri dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-40. Hazır Tekstil Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

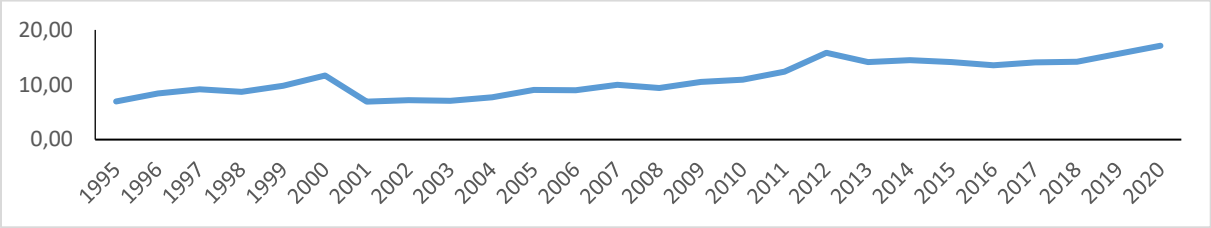
Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 12,08 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 2,01 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,19 seviyesinde iken dönem sonunda 0,16 seviyesine gerilemiştir. Bu bilgiler doğrultusunda göreli ticaret avantajı endeksi de 11,88 seviyesinden 1,85 seviyesine kadar gerilemiştir.

Özetlenecek olursa bu ürün grubunun rekabet gücünde çok ciddi düşüşler yaşandığı tespit edilmişir. Ancak ürün grubu halen rekabet gücünü kritik eşiğin üstünde tutmaya devam etmektedir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde giyim eşyası dışındaki hazır tekstil

ürünlerinin dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 döneminde 2000 yılına kadar ciddi oranda yükseldiği sonrasında kademeli olarak düştüğü tespit edilmiştir.

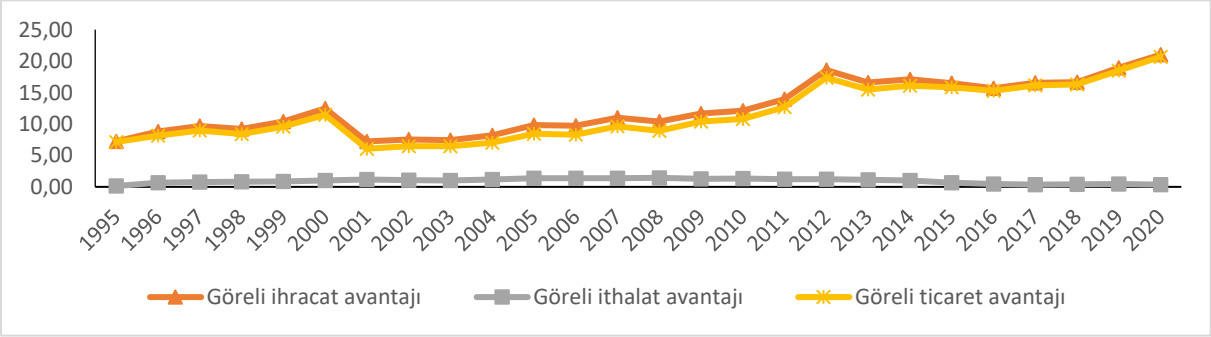
5.7.4.3. Halı ve kilim imalatı

Halı ve kilim, ISIC 1722 kodu altında gösterilmektedir. 2020 yılında yapılan 2,6 milyar dolarlık ihracat ile halı ve kilim sektörü tekstil ürünleri sektörünün başat ürün gruplarından biri olmaya devam etmiştir. Şekil 5-41'de Türkiye'nin halı ve kilim dış ticaretine ilişkin 1995-2020 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-41. Halı ve Kilim RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 6,96 olan halı ve kilim sektörünün açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri, dönem içinde genel olarak artış göstermiştir. Böylece, dönem sonu itibariyle açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri 17,11'e kadar yükselmiştir. Bu durum, tekstil ürünleri içinde halı ve kilim sektörünü ayrı bir konuma koymaktadır. Zira tekstil elyafından iplik ve dokunmuş tekstil ürünleri, giyim eşyası dışındaki hazır tekstil ürünleri ve örme ve tığ işi kumaşlar ve eşyalar gibi tekstil ürünleri sektörünün başat gruplarının açıklanmış rekabet üstünlüğü dönem boyunca gerilerken halı ve kilim sektörü oldukça büyük bir başarı yakalamış ve hem açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerini yükseltmiş hem de çıtayı 17,11 gibi oldukça yüksek bir noktaya getirmiştir. Türkiye'nin halı ve kilim dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-42'de yer almaktadır.



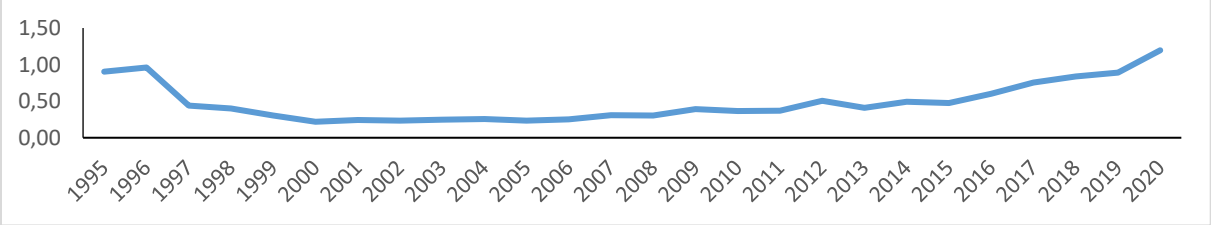
Şekil 5-42. Halı ve Kilim RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 7,25 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 21,02 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,14 seviyesinde iken dönem sonunda 0,34 seviyesine yükselmiştir. Bu çerçevede göreli ticaret avantajı endeksi de 7,11 seviyesinden 20,68 seviyesine kadar yükselmiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında halı ve kilimin rekabet gücünün bahse konu dönemde ciddi artışlar yaşadığı tespit edilmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde halı ve kilim ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 döneminde artış gösterdiği belirlenmiştir.

Türkiye'nin halı ve özellikle dokuma halı ihracatında önemli ülkelerden biri olması sebebiyle halıcılık tekstil sektörünün en önemli halkasını oluşturmaktadır (Bashimov, 2017: 48). Sarıçoban, Kösekahyaoğlu ve Erkan (2017: 196) tarafından 1996-2015 yıllarını kapsayan çalışmada SITC 3 sınıflamasına göre halılar ve diğer yer kaplamalarına ait alt grubun tekstil ürünleri grubunda en yüksek rekabet gücüne sahip olan ürün grubu olduğu tespit edilmiştir. Topçu (2024: 236) tarafından yapılan çalışmada da Türkiye'nin dokuma ve tüfte halı sektöründe Çin, Hindistan ve Belçika arasında en yüksek rekabet gücüne sahip ülke olduğu tespit edilmiştir. Türkiye'nin halı ve kilim sektöründe elde ettiği rekabet gücünü devam ettirebilmesi ve halının tüm türlerinde rekabet gücü elde edebilmesi için Sarıçoban ve Yalçın'a göre (2020: 108), firmalar için kümelenmeler yapılması, bu kümelenmeler içinde koordinasyon ve iş birliğinin sağlanması, teşvik ve vergi indirimleri verilmesi gerekmektedir. Bashimov da (2017: 48), halıcılık sektörünün rekabet gücünü devam ettirebilmesi için markalaşma, pazarlama, verimlilik ve üretimde ileri teknoloji kullanımının önemine dikkat çekmektedir.

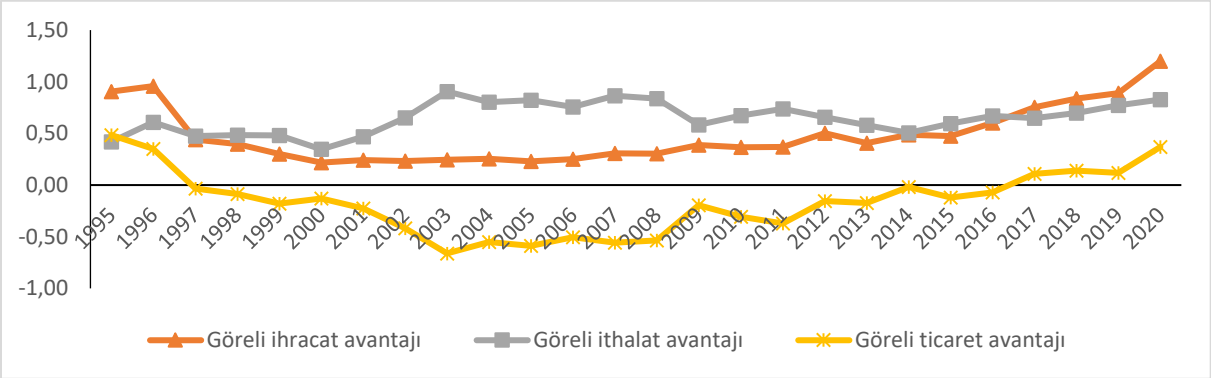
5.7.4.4. Halat, ip, sicim ve ağ imalatı

Halat, ip, sicim ve ağ, ISIC 1723 kodu altında gösterilmektedir. Şekil 5-43'te Türkiye'nin halat, ip, sicim ve ağ ürünlerinin dış ticaretinde 1995-2020 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-43. Halat, İp, Sicim ve Ağ RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,90 seviyesinde olan halat, ip ve sicim sektörünün açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri her ne kadar 1996 yılında sonra düşüşe geçse de 2005 yılından sonra yeniden artmaya başlamış ve dönem sonu itibariyle 1,20 seviyesine ulaşmıştır. Böylece halı ve kilim sektörü ile birlikte tekstil ürünleri grubu içerisinde açıklanmış karşılaştırmalı rekabet gücünü arttıran iki ürün grubundan biri olmuştur. Türkiye'nin halat, ip, sicim ve ağ ürünlerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-44'te yer almaktadır.

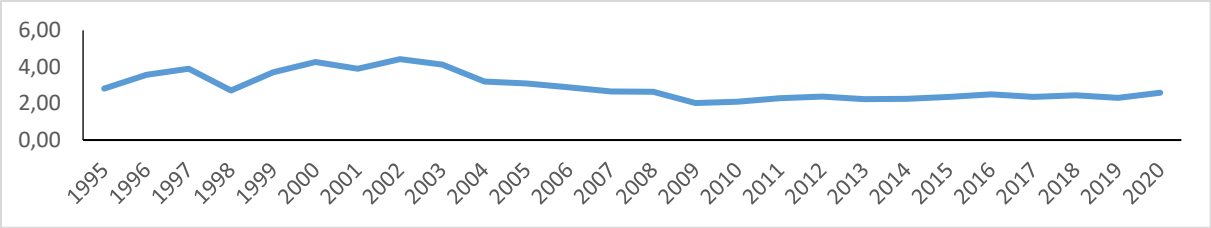


Şekil 5-44. Halat, İp, Sicim ve Ağ RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,90 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 1,20 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,42 seviyesinde iken dönem sonunda 0,83 seviyesine kadar yükselmiştir. Bu çerçevede göreli ticaret avantajı endeksi de 0,48 seviyesinden 0,37 seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunun rekabet gücünün bu dönemde dalgalı bir seyir izlediği tespit edilmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde halat, ip, sicim ve ağın ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında dalgalı bir seyir izlediği anlaşılmaktadır.

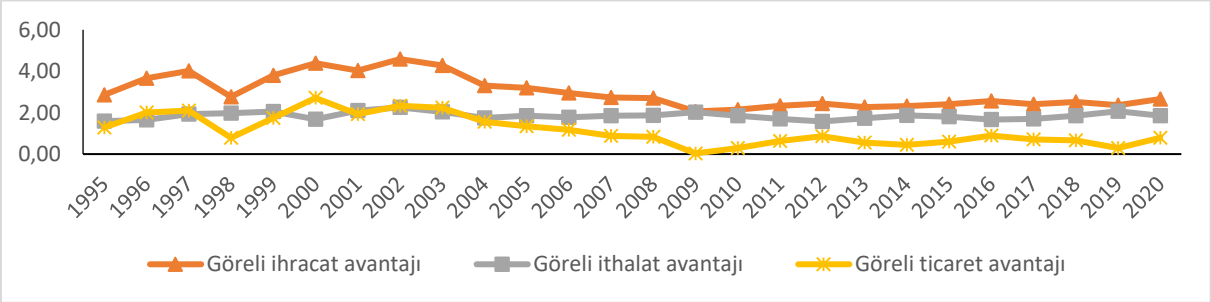
5.7.4.5. Başka yerde sınıflandırılmamış diğer tekstil ürünleri imalatı

Başka yerde sınıflandırılmamış diğer tekstil ürünleri, ISIC 1729 kodu altında gösterilmektedir. Şekil 5-45'te Türkiye'nin başka yerde sınıflandırılmamış diğer tekstil ürünleri dış ticaretinin 1995-2020 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerlerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-45. Diğer Tekstil Ürünleri RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 2,82 olan başka yerde sınıflandırılmamış diğer tekstil ürünlerinin dış ticaretine ilişkin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri, dönem sonunda 2,58'e gerilemiştir. Başka yerde sınıflandırılmamış diğer tekstil ürünleri dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de şekil 5-46'da sunulmaktadır.



Şekil 5-46. Diğer Tekstil Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

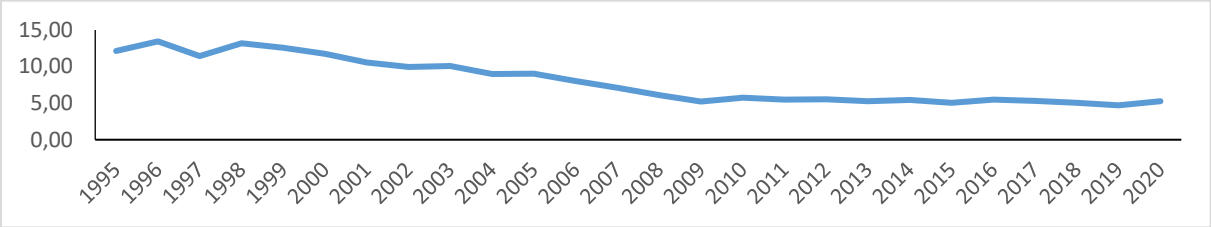
Şekilde görüleceği üzere göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 2,86 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 2,65 seviyesine gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,58 seviyesinde iken dönem sonunda 1,86 seviyesine kadar yükselmiştir. Bu çerçevede göreli ticaret avantajı endeksi de 1,28 seviyesinden 0,79 seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunun rekabet gücünün dalgalı bir seyir izlediği tespit edilmiştir.

Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde başka yerde sınıflandırılmamış diğer tekstil ürünleri dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında dalgalı bir seyir izlediği ve genel olarak gerileme trendinde olsa bile rekabetçi üstünlük durumunun korunduğu anlaşılmaktadır.

5.7.4.6. Örme ve tığ işi kumaşlar ve eşyalar

Örme ve tığ işi kumaşlar ve eşyalar, ISIC 1730 kodu altında gösterilmektedir. Örme ve tığ işi kumaşlar sektörü, 2020 yılı itibariyle 4,5 milyar dolarlık ihracat ile tekstil ürünleri

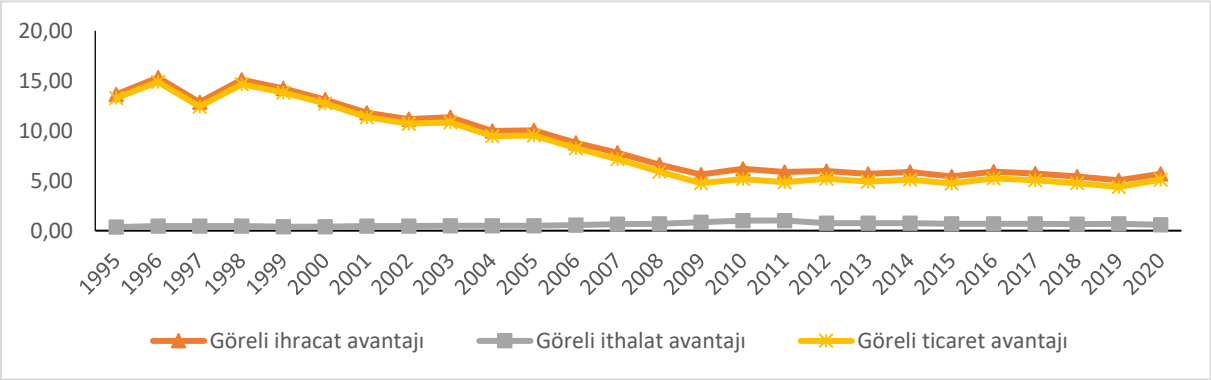
içinde en büyük paya sahip sektördür. Şekil 5-47'de Türkiye'nin örme ve tığ işi kumaşlar ve eşyalarının 1995-2020 dönemi dış ticaretindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerleri yer almaktadır.



Şekil 5-47. Örme ve Tığ İşi Kumaşlar ve Eşyalar RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 12,15'lik açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerine sahip örme ve tığ işi kumaş ve eşyalar sektörü, dönem içinde en yüksek noktaya 1996 yılında ulaşmıştır. Ancak sonraki yıllarda dalgalı bir seyir izlemiş ve dramatik düşüşler yaşayarak dönem sonunda 5,27 değerine kadar gerilemiştir.

Türkiye'nin örme ve tığ işi kumaşlar ve eşyalar dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-48'de görülmektedir. Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 13,62 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 5,70 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,35 seviyesinde iken dönem sonunda 0,60 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de 13,27 seviyesinden 5,09 seviyesine kadar gerilemiştir.



Şekil 5-48. Örme ve Tığ İşi Kumaşlar ve Eşyalar RXA, RMA ve RTA Değişimi

Toplu bir değerlendirme yapıldığında örme ve tığ işi kumaşlar ve eşyalara ait rekabet gücünün dönem içinde azalsa bile hala rekabetçi üstünlüğe sahip olduğu söylenebilmektedir. Dört endeks birlikte değerlendirilirse örme ve tığ işi kumaşlar ve eşyaları ticaretinde rekabetçi

üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında önemli oranda azalmasına rağmen halen kritik eşiğin üzerinde kalmaya devam ettiği görülmektedir.

5.7.4.7. Tekstil ürünleri imalatı genel değerlendirme

Tekstil ve konfeksiyon sanayi, en eski ekonomik faaliyetlerden biridir zira hayvan postunun yerini kumaşın almasından bugüne değin tekstil ekonomide önemli rolleri olan bir faaliyet alanıdır (Dilber, 2004: 85). Sanayi devriminden bugüne tekstil ve hazır giyim sektörleri ekonomik kalkınma, sınai üretim ve uluslararası ticaret konularında önemli bir rol oynamış ve birçok gelişmiş ülkenin sanayileşme sürecinde öncü olmuşlardır (Yılmaz ve Karaalp, 2012: 119). Türkiye açısından da tekstil sektörü önemli bir yerde konumlanmaktadır. Zira tekstil sektörü Cumhuriyet'in kuruluşundan bugüne kadar ülke ekonomisinin öncü sektörlerinden biri olmuş ve bugüne kadar da önemli bir performans sergilemiştir (Kantur ve Türkekul, 2021: 627). Bununla birlikte 1980'den günümüze Çin gibi yeni rakiplerin uluslararası pazarlara girmesiyle tekstil ve hazır giyim sektöründe yoğun bir rekabet yaşanmaktadır (Bashimov, 2014: 39).

Aynagöz Çakmak (2005: 74), 1989-2003 yıllarını kapsayan çalışmasında hem tekstil hem de hazır giyim ürünleri dış ticaretinde Türkiye'nin rekabet gücünün olduğunu ancak bu üstünlüğün yıllar içinde azaldığını tespit etmiştir. Bostan, Ürüt ve Ateş de (2010), 1999-2009 yılları arasında tekstil ve hazır giyim sektörünün AB-15 ülkeleriyle kıyasladığı çalışmasında Türkiye'nin rekabet gücünün yüksek olduğunu ancak döneminde sonuna doğru ciddi düşüşler gösterdiğini tespit etmişlerdir.

Bu kapsamda düşünüldüğünde Türk tekstil sektörünün ihracat sektörünü olumsuz etkileyebilecek faktörler arasında sektörde faaliyet gösteren firmaların çoğunun KOBİ olması sebebiyle öz sermaye sorunu, kısa vadeli ve riskli finansman sorunu, ABD ve Uzakdoğu'ya uzaklık, markalaşamama sorunu, ülke imajının yetersizliği, teknoloji ve Ar-Ge yetersizliği, yeni pazarlara açılamama ve rakip ülkelere göre yüksek enerji ve işgücü maliyetleri sayılabilmektedir (Aydoğmuş ve Diler, 2009).

Sarıçoban, Kösekahyaoğlu ve Erkan (2017: 196) tarafından yapılan çalışmada 1996-2015 dönemi incelenmiş ve SITC 3 sınıflamasına göre tekstil ürünlerine ait 24 alt grubun 19'unda rekabet gücü tespit edilirken 5'inde rekabet dezavantajı olduğu sonucuna varılmıştır. Yine aynı çalışmada tekstil ürünlerinin rekabet gücünde düşüşler olduğu tespit edilmiş ve bu sebeple Türkiye'nin ihracat için farklı uzun vadeli planlar yapması gerektiği, üniversite-sanayi iş birliği, markalaşma ve Ar-Ge yatırımları konusunda adımlar atması gerektiği dile

getirilmiştir. Altıntaş ve Akpolat (2013: 41) da Türkiye'nin AB'ye karşı olan rekabet gücünü devam ettirebilmesi, Çin ve Hindistan gibi ülkelerle yarışabilmesi için ülke içi üretimi, gerekli altyapı ve vergi teşviklerini sağlayarak işgücü maliyetlerin düşük olduğu doğu bölgesine kaydırması gerektiğini ifade etmektedir.

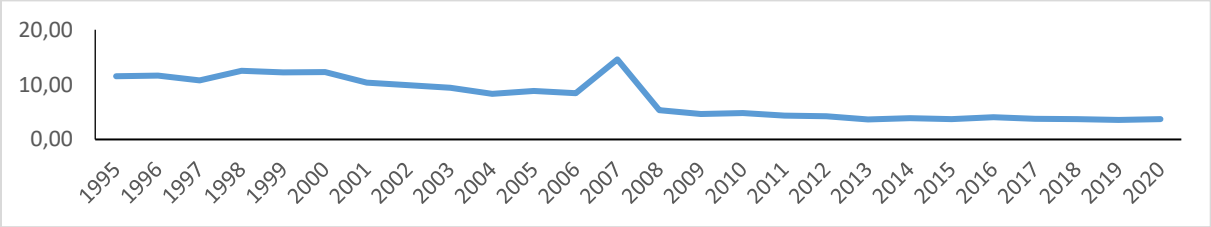
Çoban ve Kök de (2005: 80), 1996'da yürürlüğe giren Gümrük Birliği'nin Türk tekstil endüstrinin bazı alt sektörlerini etkilediğini ifade etmektedir. 1 Ocak 2005 tarihinin Türk tekstil sanayi için önemine dikkat çeken Aydoğmuş ve Diler (2009), küresel rekabete açılmanın sektör üzerinde önemli etkiler yaptığını belirtmektedir.

5.7.5. Giyim Eşyaları İmalatı

Giyim eşyalarının imalatı iki başlık altında incelenmektedir. Bunlar kürk hariç giyim eşyası ve kürk mamulleri olarak tasnif edilmektedir.

5.7.5.1. Kürk hariç giyim eşyası imalatı

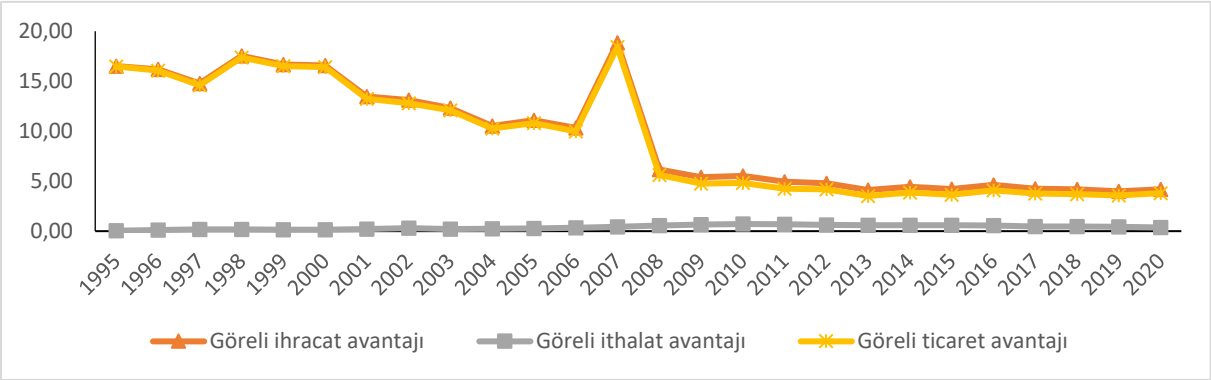
Kürk hariç giyim eşyası, ISIC 1810 kodu altında gösterilmektedir. 2020 yılı itibariyle 12 milyar dolar civarında ihracatın yapılmıştır (TÜİK, 2025). Bu sebeple giyim eşyaları sektörü, emek yoğun bir sektör olması sebebiyle hem oluşturduğu istihdam hem de döviz getirisi sayesinde Türkiye ekonomisi açısından önemli bir yer tutmaktadır. Ancak her ne kadar yüksek miktarda döviz getirisi sağlamış olsa da Türkiye'nin artan ihracat hacmi sebebiyle toplam ihracat içinde tuttuğu payın her geçen yıl azaldığını da belirtmek gerekmektedir. Şekil 5-49'da Türkiye'nin kürk hariç giyim eşyasının 1995-2020 dönemi itibarıyla dış ticaretindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerleri görülmektedir.



Şekil 5-49. Giyim Eşyaları RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 11,53 olan kürk hariç giyim eşyalarının açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük gücü, 2007 yılında 14,59 noktasına gelerek dönem içindeki zirve noktasına çıkmıştır. Ancak sonraki yıllarda sürekli bir düşüş trendi içinde dönem sonunda 3,73 noktasına kadar gerilemiştir. Böylece dönem başlangıcı itibariyle oldukça iyi bir

seviyede bulunan giyim eşyalarının açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü dönem sonuna gelindiğinde beklenen seviyenin oldukça gerisine düşmüştür. Türkiye'nin kürk hariç giyim eşyalarının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-50'de sunulmaktadır.



Şekil 5-50. Giyim Eşyaları RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 16,51 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 4,18 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,05 seviyesinde iken dönem sonunda 0,37 seviyesine kadar yükselmiştir. Öte yandan göreli ticaret avantajı endeksi de 16,47 seviyesinden 3,81 seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında giyim eşyalarına ait rekabet gücünde bahse konu dönemde, özellikle 2007 yılından sonra ciddi düşüşler yaşandığı tespit edilmiştir. Ancak bu ürün grubunda rekabet gücünün halen kritik eşiğin üstünde seyretmeye devam ettiği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde kürk hariç giyim eşyası ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında özellikle 2007 yılından sonra önemli oranlarda düşüşler yaşadığı anlaşılmaktadır.

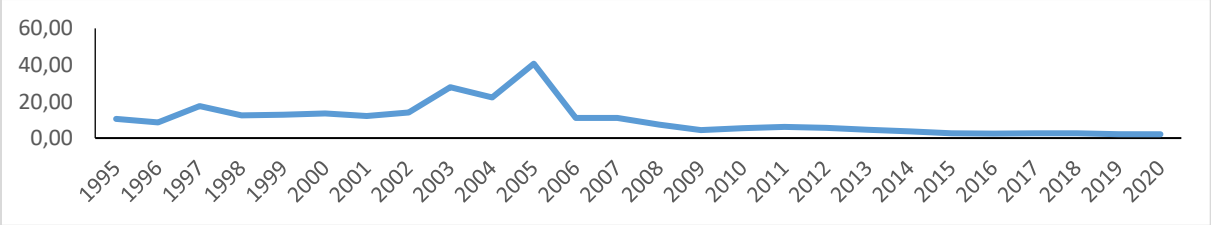
Aynagöz Çakmak (2005: 74), 1989-2003 yıllarını kapsayan çalışmasında tekstil ürünlerinde olduğu gibi hazır giyim ürünlerinde de rekabet gücünün olduğunu ancak zamanla azaldığını tespit etmiştir. Türk tekstil ve hazır giyim sektörünü Porter'ın Elmas modeline göre değerlendiren Eraslan, Bakan ve Helvacıoğlu Kuyucu'ya (2008: 294) göre Türk tekstil ve hazır giyim şirketleri artan rekabetle baş etmekte zorlanmakta ve sektör ciddi bir krize doğru gitmektedir. Altay Topcu ve Sümerli Sarıgül (2015: 337) tarafından yapılan çalışmada 2000-2014 yıllarındaki hazır giyim, tekstil ürünleri, demir çelik, elektrik makinaları ve motorlu kara taşıtları arasında Türkiye'nin rekabet gücünün en yüksek olduğu sektörün hazır giyim sektörü olduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda, 2005 yılında kotaların kalkmasıyla birlikte Türk tekstil

ve hazır giyim sektörü daha fazla uluslararası rekabete maruz kalmış olmasına rağmen ülke ekonomisindeki ve ihracatındaki önemini korumaya devam etmektedir (Kanat, 2018: 178). Bu noktada, Türk tekstil ve hazır giyim sektörü potansiyeli olan, dinamik ve gelişime açık bir sektör olarak değerlendirebilir (Bashimov, 2017: 12). Ancak Başkol ve Bektaş'a (2020) göre Türk hazır giyim sektörü 2000-2018 yılları arasında rekabetçi olmasına rağmen rekabet gücünde gerilemeler yaşanmaktadır.

Yücel (2010: 246) çalışmasında Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim sektöründe iyi bir potansiyele sahip olmasına rağmen bunu iyi değerlendiremediğini ifade etmektedir. Bu probleme çözüm olarak fason üretim yerine markalaşma ve tutundurma faaliyetlerine önem verilmesini, inovasyon, Ar-Ge ve özgün ürün geliştirme noktasında adımlar atılması gerektiğini dile getirmektedir. Yılmaz ve Karaalp de (2012: 120) Ar-Ge, tasarım, moda, yenilik faktörlerine yoğunlaşılması gerektiğini ve getirisi düşük ürünlerden uzaklaşılarak katma değeri yüksek pazarlara odaklanması gerektiğini belirtmektedir. Bashimov (2017: 12) da bu önerilere ek olarak üretim maliyetlerini azaltacak önlemlerin alınması gerektiğini ve kayıt dışı üretiminin önüne geçilmesi gerektiğini vurgulamaktadır.

5.7.5.2. Kürk ürünleri imalatı

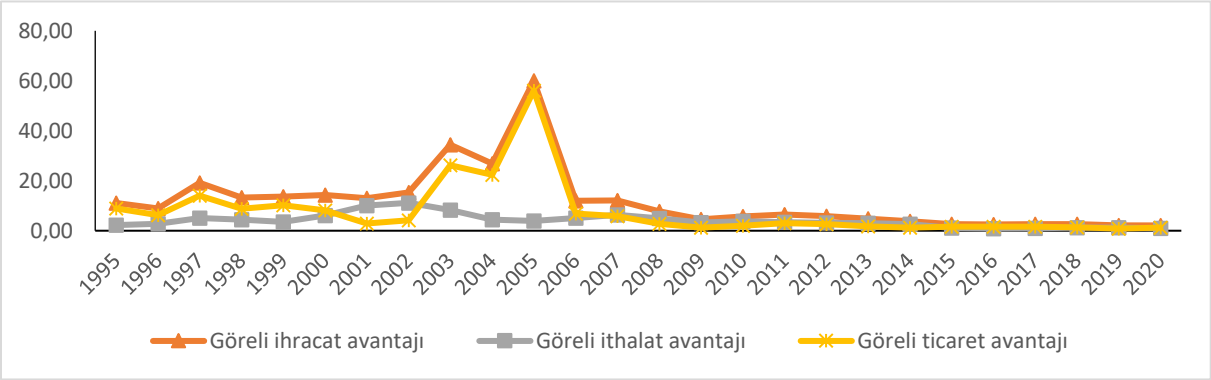
Kürk ürünleri, ISIC 1820 kodu altında gösterilmektedir. 2020'de yaklaşık 100 milyon dolar ihracatın yapıldığı kürk ürünleri sektörü de giyim eşyaları sektörü gibi potansiyelin altında üretim ve ticaretin yapıldığı bir sektördür. Zira 1995-2020 yılları arasında yılda ortalama 150 milyon dolar ihracatın yapıldığı bu sektör, olması gereken noktanın çok uzağında kendine yer bulmaktadır. Şekil 5-51'de Türkiye'nin kürk ürünleri dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimim görülmektedir.



Şekil 5-51. Kürk Ürünleri RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 10,56 seviyesinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip kürk ürünleri dönem içinde 40,69 seviyesine ulaşarak 2005 yılında zirve yapmıştır. Ancak sonrasında dramatik düşüşler yaşayarak dönem sonunda 2,13 seviyesine kadar

gerilemiştir. Türkiye'nin kürk ürünleri dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-52'de sunulmaktadır.



Şekil 5-52. Kürk Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 11,07 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 2,15 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 2,19 seviyesinde iken dönem sonunda 0,97 seviyesine gerilemiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de 8,88 seviyesinden 1,18 seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında kürk ürünlerinin rekabet gücünde 2005 yılına kadar ciddi bir artış var iken bu yıldan sonra dramatik düşüşler yaşandığı görülmektedir. Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde kürk ürünleri dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 döneminde 2005 yılına kadar yükselmesine rağmen sonraki yıllarda oldukça ciddi oranlarda düşüşler yaşandığı anlaşılmaktadır.

5.7.5.3. Giyim eşyaları imalatı genel değerlendirme

Kürk ürünleri dahil giyim eşyaları sektörü, emek yoğun bir sektördür. Bu sebeple Türkiye gibi emeğin gelişmiş ülkelere kıyasla görece daha ucuz olduğu gelişmekte olan ülkeler için önemli bir gelir ve istihdam kaynağıdır. 2020 yılı itibariyle yaklaşık 12 milyar dolar ihracatın yapılması bu sektörü önemli bir konuma getirmekle birlikte son 10 yılda ortalama olarak bu rakamlarda ihracat yapılması oldukça düşündürücüdür. Zira hem ürün fiyatlarında yaşanan artış hem de Türkiye'nin artan ticaret partneri sayısı sebebiyle giyim eşyaları sektörünün sahip olduğu potansiyeli değerlendiremediği sonucu ortaya çıkmaktadır.

Bu durumun ortaya çıkmasında birçok faktör etkili olmuş olabilir. Gacener Atış (2014: 326), Türkiye'nin 1996 yılından itibaren Gümrük Birliği'nin sorumluluklarını yerine getirmesi ve 2005 yılında tekstil ve konfeksiyon ürünleri ticaretindeki tüm engellerin kalkmasıyla birlikte rekabet koşullarının değiştiği ve rekabeti sağlayan en önemli avantajın

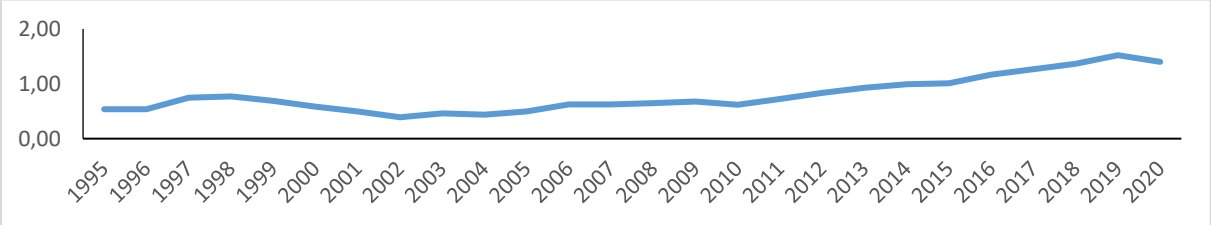
üretim maliyetleri olduğunu ifade etmiştir. Bahse konu tarihte Çok Elyaflılar Anlaşması'nın sonlandırılması ve GATT Tekstil ve Giyim Anlaşması'nın yürürlüğe girmesiyle birlikte yüksek maliyetle üretim yapan ülkelerdeki rekabet gücü, göreceli olarak düşük maliyetle iş yapan ülkelere kaymıştır (Erkan, 2013: 106). Bu çerçevede giyim eşyaları sektöründe yaşanan durgunluğun önemli sebeplerinden birinin 2000'lerin ortasında bahse konu sektörün uluslararası rekabet açılması olduğu belirtilebilir. Sektörde beklenen markalaşmanın gerçekleşmemesi de bu durumun ortaya çıkmasında bir diğer önemli faktör olarak ortaya çıkmaktadır.

5.7.6. Deri ve Deri Ürünleri İmalatı

Deri ve deri ürünleri imalatı, üç alt sektörde incelenmektedir. Bunlar dabaklanmış ve işlenmiş deri, bavul, el çantası vb. saraçlık ve koşum takımı imalatı ve ayakkabı ürünleri imalatı olarak tasnif edilmektedir.

5.7.6.1. Dabaklanmış ve işlenmiş deri

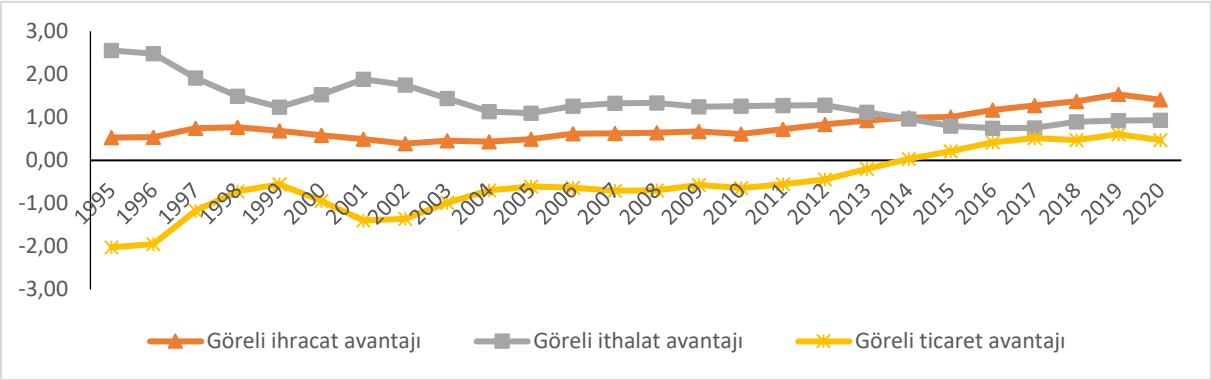
Dabaklanmış ve işlenmiş deri, ISIC 1911 kodu altında gösterilmektedir. 2020 yılı itibariyle 150 milyon dolar ihracatın yapıldığı dabaklanmış ve işlenmiş deri sektörü, birçok sektör için hammadde olarak işlev görmektedir. 1995-2020 yılları arasında yıllık ortalama 110 milyon dolar ihracatın yapıldığı dabaklanmış ve işlenmiş deri sektörü, her ne kadar ortalamanın üstünde bir performans sergilemiş olsa da istenen seviyenin altında bir seyir izlemektedir (TÜİK, 2025). Şekil 5-53'te Türkiye'nin dabaklanmış ve işlenmiş deri dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-53. Dabaklanmış ve İşlenmiş Deri RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,53 seviyesinde açıklanmış rekabet üstünlüğüne sahip dabaklanmış ve işlenmiş deri sektörü, dönem içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. Ancak özellikle 2002 yılından sonra artış trendine girerek dönem sonu itibariyle açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri 1,40 seviyesine çıkmıştır. Böylece kritik eşik olan 1 seviyesi

geçilerek, dabaklanmış ve işlenmiş deri sektörü rekabet gücü üstünlüğü elde edilmiştir. Türkiye'nin dabaklanmış ve işlenmiş deri ürünlerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-54'te görülmektedir.

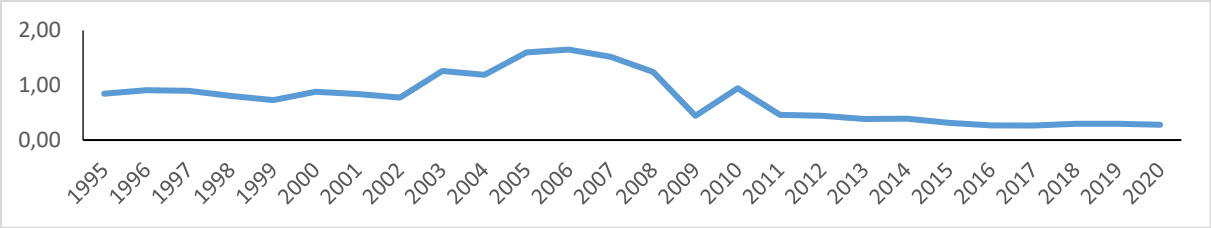


Şekil 5-54. Dabaklanmış ve İşlenmiş Deri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,53 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 1,41 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 2,55 seviyesinde iken dönem sonunda 0,94 seviyesine gerilemiştir. Bu çerçevede göreli ticaret avantajı endeksi de -2,02 seviyesinden 0,47 seviyesine kadar yükselmiştir. Özetle bu dönemde yapıldığında dabaklanmış ve işlenmiş deri ürünlerinin rekabet gücünün ciddi oranda artış gösterdiği belirlenmiştir. Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde dabaklanmış ve işlenmiş deri ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında dalgalı bir seyir izlemekle birlikte ciddi oranda artış gösterdiği ve eşik değeri geçteği anlaşılmaktadır.

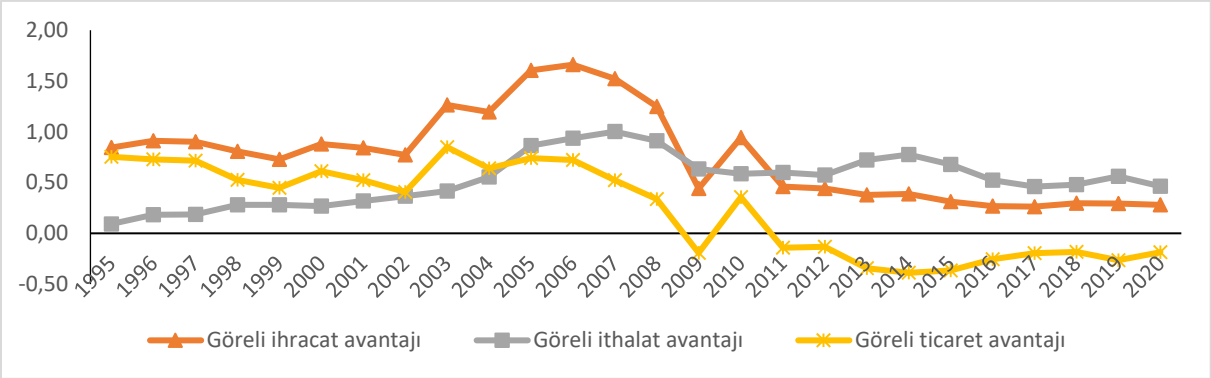
5.7.6.2. Bavul, el çantası vb. saraçlık ve koşum takımı imalatı

Bavul, el çantası vb. saraçlık ve koşum takımı imalatı, ISIC 1912 kodu altında gösterilmektedir. 2020 yılı itibariyle, 175 milyon dolar ihracatın yapıldığı bavul ve el çantası sektörü, 2011-2020 yılları arasındaki yıllık ortalama 190 milyon dolar civarında bir ihracat performansı sergilemiştir (TÜİK, 2025). Şekil 5-55'te Türkiye'nin bavul, el çantası vb. saraçlık ve koşum takımı imalatı bağlamında dış ticaretine ilişkin 1995-2020 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-55. Bavul, El Çantası vb. Ürünler RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,84 seviyesinde olan bavul ve el çantası sektörü dönem içinde 1,65 seviye ulaşarak 2006 yılında zirve noktasına çıkmıştır. Ancak sonraki yıllarda yaşadığı düşüş sebebiyle dönem sonunda 0,28 seviyesine kadar bir gerileme yaşanmıştır. Böylece dönem içinde yakalanan rekabet gücü, 2006 yılı sonrasında kaybedilmiş ve sektör başlangıç seviyesinden daha geri bir noktada dönemi tamamlamıştır. Türkiye'nin bavul, el çantası vb. ürünlerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin durumu şekil 5-56'da görülmektedir.

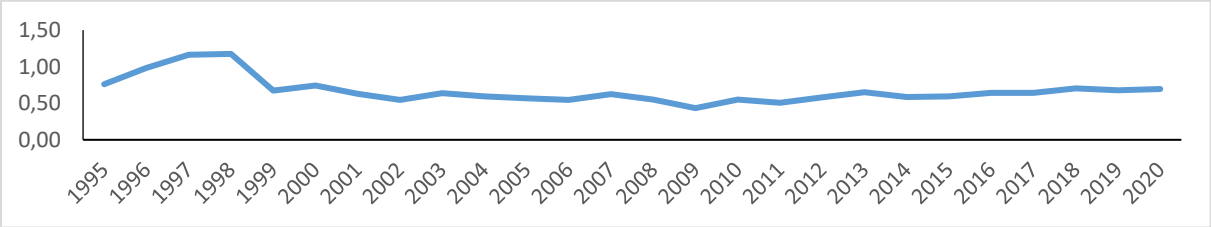


Şekil 5-56. Bavul, El Çantası vb. Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,85 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 0,28 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,09 seviyesinde iken dönem sonunda 0,46 seviyesine yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de 0,75 seviyesinden -0,18 seviyesine kadar gerilemiştir. Özetle bahse konu ürünlere ait rekabet gücünün 2006 yılında en yüksek değeri aldığını ancak sonraki yıllarda düşüşler yaşandığı söylenebilmektedir. Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde bavul, el çantası vb. saraçlık ve koşum takımı imalatı dış ticaretindeki rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında korunamadığı görülmektedir.

5.7.6.3. Ayakkabı ürünleri

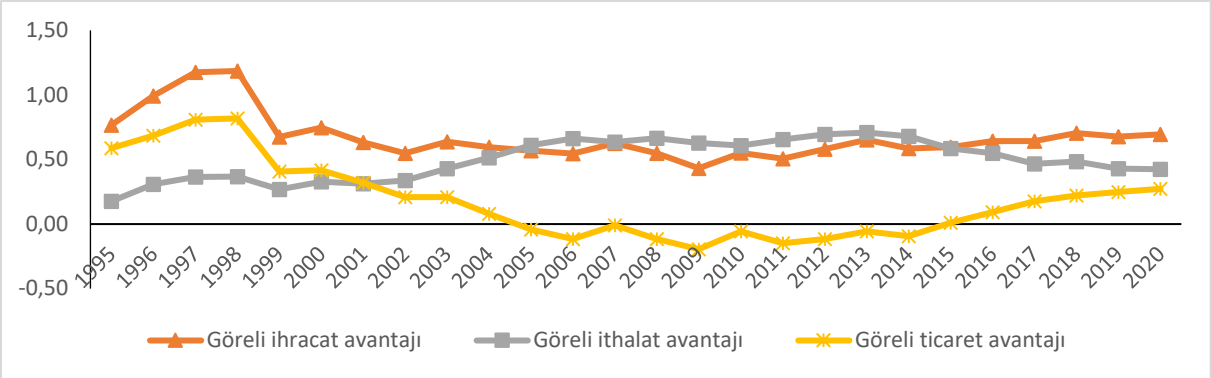
Ayakkabı ürünleri, ISIC 1920 kodu altında gösterilmektedir. 2020 yılı itibariyle 830 milyon dolar ihracatın yapıldığı ayakkabıcılık sektörü, ülke ekonomisi açısından önemli bir gelir ve istihdam kaynağıdır. Ancak 2011-2020 yılları arasındaki 10 yıllık dönemde yıllık ortalama 740 milyon dolar ihracatın yapılması, sektörün potansiyelini gerçekleştiremediğini ortaya çıkarmaktadır (TÜİK, 2025). Şekil 5-57'de Türkiye'nin ayakkabıcılık sektörünün 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-57. Ayakkabı RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,76 seviyesinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesine sahip ayakkabıcılık sektörü dönem içindeki zirve noktasına 1998 yılında 1,17 noktasına ulaşarak çıkmıştır. Ancak sonraki yıllarda yaşanan düşüşler ve dalgalı seyir sektörün dönemi 0,69 seviyesinde tamamlamasına neden olmuştur. 1998'den itibaren yaşanan düşüşte Yusubov'a (2007: 203) göre deri ürünlerinin önemli bir bölümünün ihraç edildiği Rusya'da yaşanan ekonomik sıkıntılar etkili olmuştur. Böylece ayakkabıcılık sektörü, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğünü her ne kadar dönem içinde yakalamış olsa da bu başarıyı devam ettirememiştir.

Ayakkabı ürünleri dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-58'de görülmektedir. Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,77 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 0,70 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,18 seviyesinde iken dönem sonunda 0,42 seviyesine kadar yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de 0,59 seviyesinden 0,27 seviyesine kadar gerilemiştir.



Şekil 5-58. Ayakkabı RXA, RMA ve RTA Değişimi

Özetlenirse bahse konu ayakkabı ürünlerinin dış ticaretinde istenen rekabet gücünün elde edilemediği görülmektedir. Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde ayakkabı ürünleri ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında elde edilemediği tespit edilmiştir.

5.7.6.4. Deri ve deri ürünleri sektörü genel değerlendirme

Deri ve deri ürünleri imalatı, hayvancılığa bağlı olarak ilerleyen bir sektör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu anlamda tüm dünyadaki deri üreticileri, eti sebebiyle kesilen hayvanların atılacak olan derilerini alarak katma değerli bir üretim yaparak talep edilen ve yoğun olarak kullanılan bir ürüne dönüştürmektedirler (Kılınç, 2025: 19). Ayrıca dericilik, Türkiye'nin köklü sanayi dallarından biridir.

Deri ve deri ürünleri sektörü, belirli oranda emek yoğun bir sektör olması sebebiyle Türkiye gibi emek yoğun sektörlerin ekonominin önemli bir parçası olduğu bir ülkede kritik bir konumda yer almaktadır. 2020 yılı itibariyle sektörde yaklaşık 1 milyar dolarlık bir ihracat yapılmıştır. İlaveten oluşturduğu 1,5 milyar dolarlık katma değer ve yaklaşık 90 bin kişilik istihdam sebebiyle Türkiye imalat sanayi dalları arasında üst sıralarda yer almaktadır (Doldur ve Kartal, 2022: 67).

Bu sektörde hem dabaklanmış ve işlenmiş deri gibi hammadde üretiminin yapıldığı hem de bavul, el çantası gibi nihai ürünlerin üretildiği görülmektedir. Yapılan analiz sonucunda hammadde ürün olarak pazarlanan dabaklanmış ve işlenmiş deri sektöründe açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğün olması, bavul, el çantası ve ayakkabıcılık sektörlerinde dezavantajlı konumda olunması üzerinde durulması gereken bir husus olarak belirtilebilir. Doldur ve Kartal (2022: 66-67), küresel ölçekte rekabet edilememesinin temel nedeni olarak sektördeki Ar-Ge faaliyetlerinin yetersiz olması ön plandadır. Nitekim Bashimov (2019) da, bu ürün

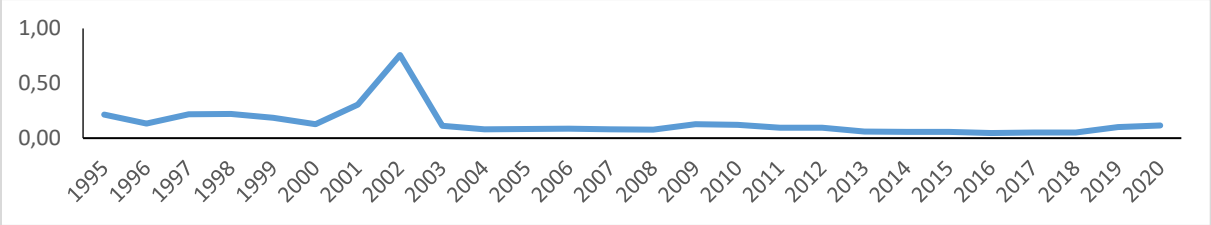
grubunda Ar-Ge faaliyetlerine, markalaşma ve ihracat pazarlarının çeşitlendirilmesinin gerekliliğine vurgu yapmaktadır.

5.7.7. Ağaç, Ağaç Ürünleri ve Mantar Ürünleri (Mobilya hariç)

Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri imalatı beş başlık altında incelenmektedir. Bunlar; kereste ve parke, tahta plaka, kontrplak, yonga levha vb., inşaat kerestesi ve doğramalık kereste, ağaçtan yapılan ambalaj malzemeleri ve diğer ağaç ürünleri olarak tasnif edilmektedir.

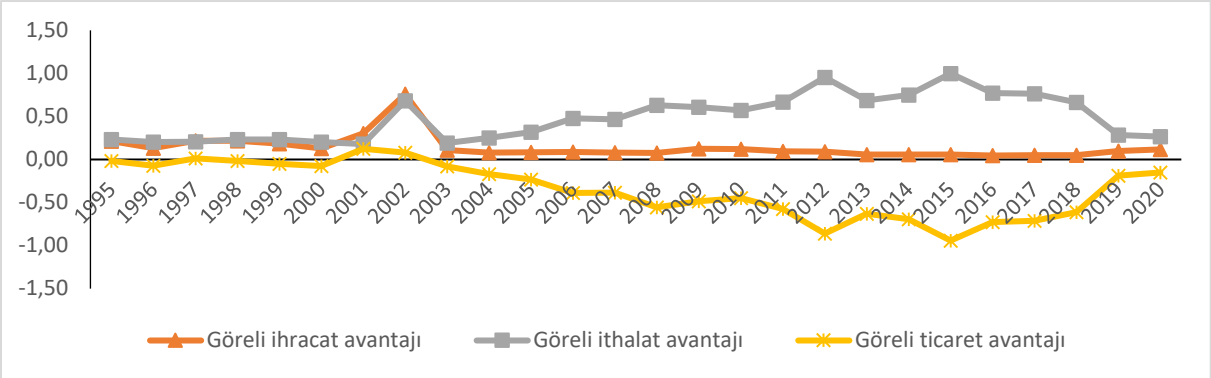
5.7.7.1. Kereste ve parke

Kereste ve parke sanayi, ISIC 2010 kodu altında gösterilmektedir. Bu sektörde 2020 yılı itibariyle Türkiye'nin toplam ihracatı 62 milyon dolardır. Ancak yıllara göre değişkenlik gösterse de ihracatın birkaç katı fazla ticaret açığının verildiği bir sektör olduğunu da belirtmek gerekmektedir. Şekil 5-59'da Türkiye'nin kereste ve parke sanayinin dış ticaretindeki 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi yer almaktadır.



Şekil 5-59. Kereste ve Parke Sanayi RCA Değişimi

Bu ürün grubunda dönem başlangıcı itibariyle 0,21 seviyesinde olan kereste ve parke sanayi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem içinde zirve noktasına 2002 yılında 0,76 seviyesine çıkarak ulaşmıştır. Ancak sonrasında tekrar eski seyrine dönerek seriyi 0,12 seviyesinde bitirmiştir. Böylece, kereste ve parke sanayinin 1995-2020 yılları arasında herhangi bir yılda rekabet gücü üstünlüğü elde edemediği belirlenmiştir. Türkiye'nin kereste ve parke sanayinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-60'da görülmektedir.

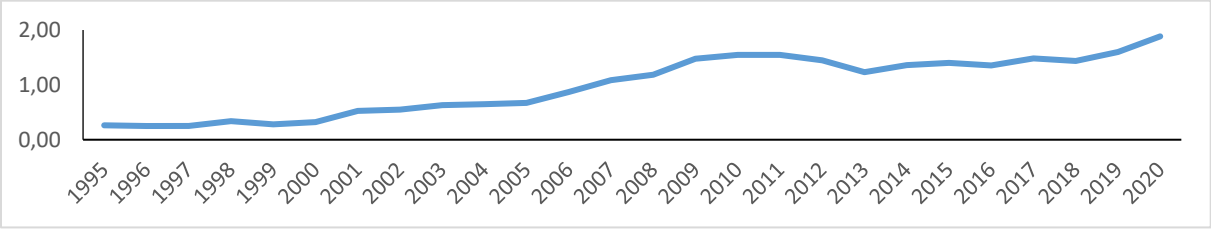


Şekil 5-60. Kereste ve Parke Sanayi RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi, dönem başlangıcı itibariyle 0,21 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 0,12 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,23 seviyesinde iken dönem sonunda 0,27 seviyesine kadar yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de, -0,02 seviyesinden -0,15 seviyesine kadar gerilemiştir. Özetle bahse konu ürün grubunda dönem boyunca rekabet gücü üstünlüğü elde edilemediği belirlenmiştir. Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde kereste ve parke ürünleri dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında istenen rekabet gücünün yakalanamadığı tespit edilmiştir.

5.7.7.2. Tahta plaka, kontrplak, yonga levha vb. ürünler

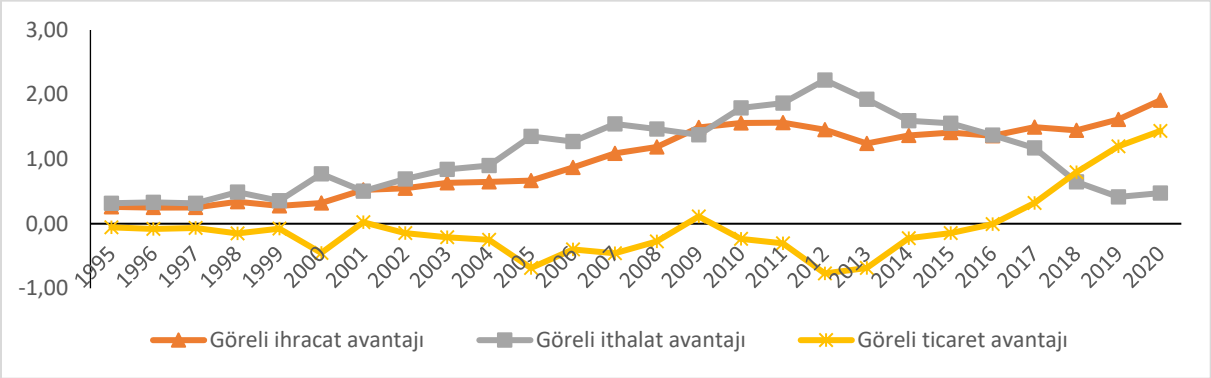
Tahta plaka, kontrplak, yonga levha vb. ürünler, ISIC 2021 kodu altında gösterilmektedir. 2020 yılı itibariyle tahta plaka, kontrplak ve yonga sanayinin ihracatı 700 milyon doları bulmuştur. Ayrıca, sektör 2017 yılından itibaren dış ticaret fazlası da vermeye başlamıştır. Şekil 5-61'de Türkiye'nin tahta plaka, kontrplak, yonga levha sanayi dış ticaretinin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-61. Tahta Plaka, Kontrplak, Yonga Levha RCA Değişimi

1995 yılı itibariyle 0,26 düzeyinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip sektör, 2007 yılında 1,08 seviyesine, 2020 yılında da 1,88 seviyesine ulaşmıştır. Bu durum sürekli bir

artış trendi yaşandığını göstermektedir. Türkiye'nin tahta plaka, kontrplak, yonga levha sanayi göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-62'de yer almaktadır.



Şekil 5-62. Tahta Plaka, Kontrplak, Yonga Levha RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,26 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 1,91 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,32 seviyesinde iken dönem sonunda 0,47 seviyesine yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -0,05 seviyesinden 1,44 seviyesine kadar yükselmiştir. Özetlenirse bahse konu ürün grubunun rekabet gücünün önemli ölçüde yükseldiği ve kritik eşik olan 1 değerini aştığı belirlenmiştir. Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde tahta plaka, kontrplak, yonga levha sanayi dış ticaretinde Türkiye'nin rekabetçi üstünlüğünde 1995-2020 yılları arasında ciddi artışlar olduğu anlaşılmaktadır.

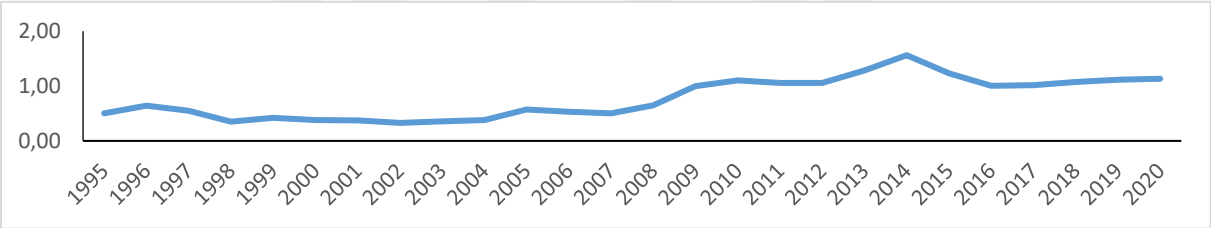
Levha sektöründe gümrük birliği öncesi ve sonrasının karşılaştıran bir çalışmada Türkiye'nin bu sektörde Gümrük Birliği sonrası AB üyesi bazı ülkelere karşı rekabet gücünü arttırdığı tespit edilmiştir (Yıldırım, Akyüz, Gedik, Balaban ve Çabuk, 2008: 20). Bu bağlanmda Türkiye, 2000'li yıllardan sonra ahşap esaslı levha sektöründe önemli bir gelişme göstererek Avrupa ve dünya piyasalarında önemli bir yer elde etmiştir (İstek, Özlüsoylu ve Kızılkaya, 2017: 136). Bu noktada, odun esaslı levha üretiminde Türkiye'de planlı dönemde önemli gelişmeler elde edildiği ve dünyadaki teknolojik gelişmelere ayak uydurabilecek yeni tesisler kurulduğu bilinmektedir (Yıldırım, Alevli ve Akyüz, 2016: 371).

Öte yandan Kara, Şahin, Bekar ve Kayacan (2019: 29) tarafından yapılan çalışmada da 2008-2017 yılları arasında Türkiye'nin odun esaslı levha üretiminde önemli bir rekabet gücünün olduğu tespit edilmiştir. Sektörün bu seviyelere gelerek, bir rekabet gücü oluşturmasında farklı faktörlerin etkili olduğu söylenebilir. Örneğin Soygüder'e (2024: 108) göre döviz kurunda yaşanan artış ile yonga levha ihracatı arasında pozitif anlamlı bir

nedensellik bulunmaktadır. Ayrıca Türkiye'nin mobilya ve levha sektörünün elde ettiği rekabet gücü üstünlüğünün nasıl devam ettirileceği ve diğer sektörlerle entegrasyonun sağlanması hususunda önemli tartışmalar bulunmaktadır (Koç, Dilik ve Kurtoğlu, 2017). Örneğin Yıldırım ve Emiroğlu (2022), Türkiye'nin lif ve yonga levha üretimindeki rekabet gücünü devam ettirebilmesi ve yüksek ve kaliteli üretim için etkinlik analizleri yapılması gerektiğini ifade etmektedir.

5.7.7.3. İnşaat kerestesi ve doğramalık kereste

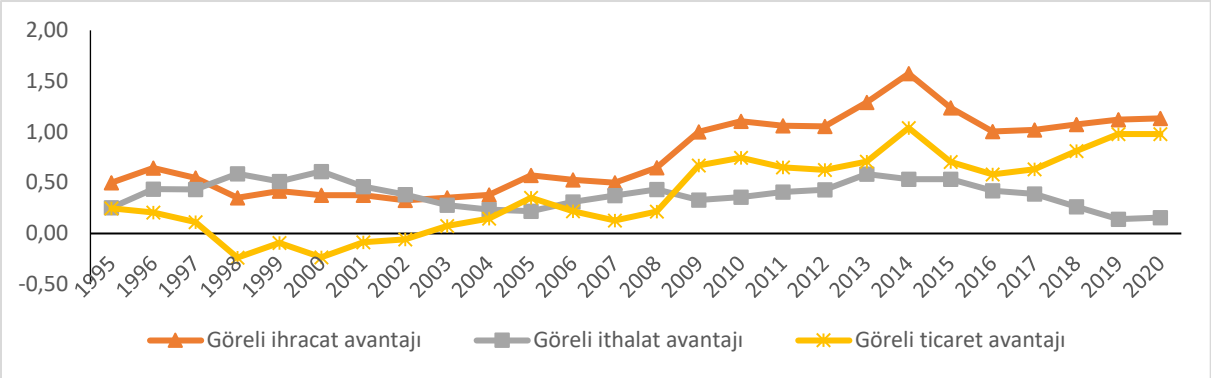
İnşaat kerestesi ve doğramalık kereste ürün grupları, ISIC 2022 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün gruplarında 2020 yılında toplam 22 milyon dolar ithalat yapılırken, 150 milyon dolar da ihracat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Ayrıca bu ürün gruplarında 2003 yılından itibaren dış ticaret fazlası verilmektedir. Şekil 5-63'te Türkiye'nin inşaat kerestesi ve doğramalık kereste dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerlerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-63. İnşaat Kerestesi ve Doğramalık Kereste RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,50 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi dönem içinde 1,56 seviyesine kadar çıkarak önemli ilerleme sağlanmıştır. Ancak dönem sonu itibariyle 1,13 seviyesine kadar gerilemiştir. Bu durum, inşaat kerestesi ve doğramalık kereste ürün gruplarında dönem içinde rekabet gücünün elde edildiğini ve bu üstünlüğün devam ettirildiğini göstermektedir.

Türkiye'nin inşaat kerestesi ve doğramalık kereste dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-63'te yer almaktadır.

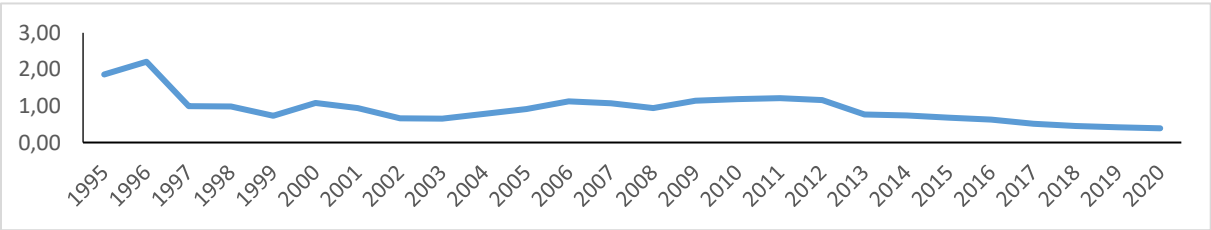


Şekil 5-64. İnşaat Kerestesi ve Doğramalık Kereste RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi, dönem başlangıcı itibariyle 0,50 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 1,13 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,25 seviyesinde iken dönem sonunda 0,16 seviyesine gerilemiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de 0,25 seviyesinden 0,98 seviyesine yükselmiştir. Özetle bu ürün grubunun bu dönemde rekabet gücünde ciddi artışlar yakaladığı belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirilirse inşaat kerestesi ve doğramalık kerestenin dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında ciddi artışlar sağladığı anlaşılmaktadır.

5.7.7.4. Ağaçtan yapılan ambalaj malzemeleri

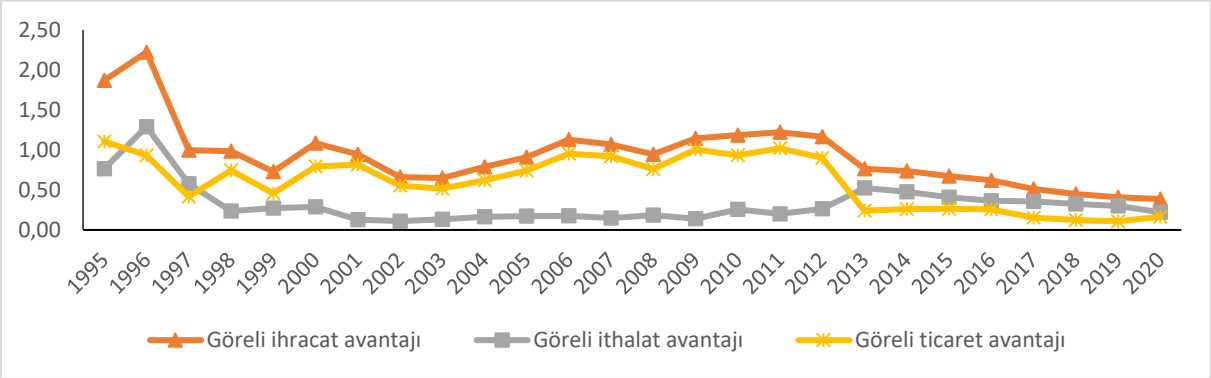
Ağaçtan yapılan ambalaj malzemeleri, ISIC 2023 kodu altında gösterilmektedir. 2020 yılı itibariyle 18 milyon dolar ihracat yapılırken, 9 milyon dolar civarında da ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-65'te ağaçtan yapılan ambalaj malzemelerin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerlerinin gelişimi sunulmaktadır.



Şekil 5-65. Ağaçtan Yapılan Ambalaj Malzemeleri RCA Değişimi

Bu ürün grubunda 1995 yılı itibariyle 1,86 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi 1996 yılında 2,21'e kadar çıkmıştır. Ancak sonrasında yaşanan ciddi düşüşler sonrasında dönem sonunda 0,39 seviyesine kadar gerileme olduğu tespit edilmiştir.

Türkiye'nin ağaçtan yapılan ambalaj malzemeleri dış ticaretinin analizi bağlamında göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-66'da görülmektedir.

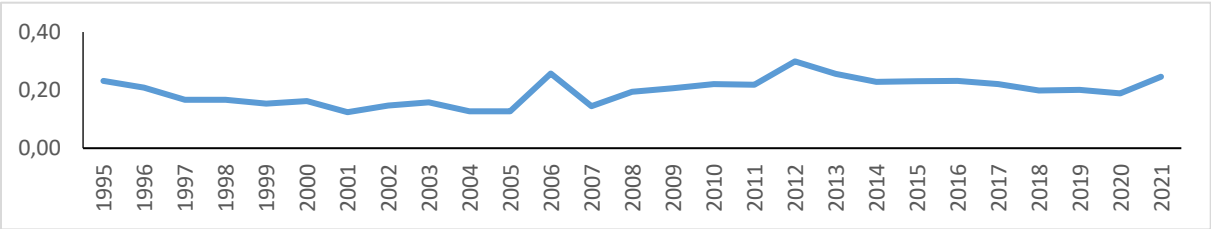


Şekil 5-66. Ağaçtan Yapılan Ambalaj Malzemeleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 1,87 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 0,39 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,76 seviyesinde iken dönem sonunda 0,22 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de 1,11 seviyesinden 0,16 seviyesine gerilemiştir. Özetle bu ürün grubu rekabet gücünün dönem içinde azaldığı tespit edilmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde ağaçtan yapılan ambalaj malzemeleri dış ticaretinde Türkiye'nin rekabetçi üstünlüğünün 1995-2020 yılları arasında önemli düşüşler yaşadığı anlaşılmaktadır.

5.7.7.5. Diğer ağaç ürünleri

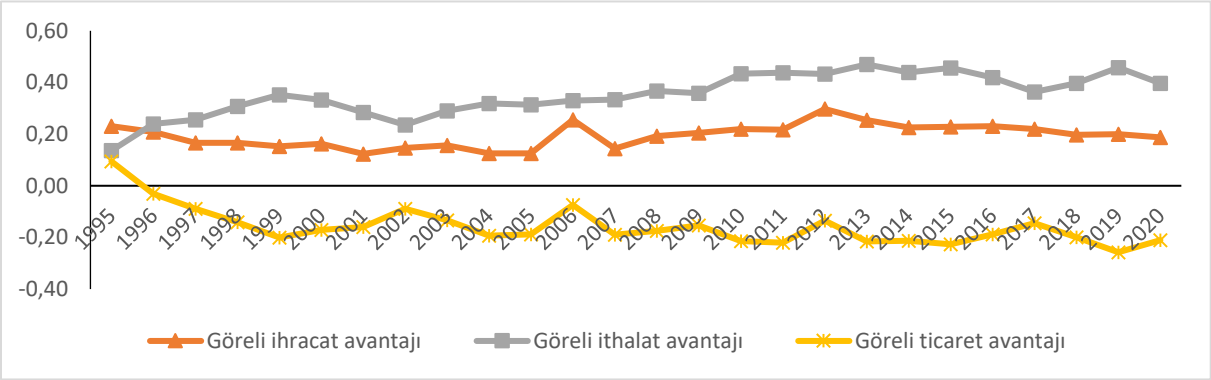
Diğer ağaç ürünleri, ISIC 2029 kodu altında gösterilmektedir. 2020 yılı itibariyle bu ürün grubunda 31 milyon dolar ihracat yapılırken 62 milyon dolar da ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-67'de Türkiye'nin diğer ağaç ürünleri dış ticaretinin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-67. Diğer Ağaç Ürünleri RCA Değişimi

Dönem başlangıcında 0,23 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem sonunda da 0,25 seviyesinde kalmıştır. Türkiye'nin diğer ağaç ürünlerinin göreli

ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-68'te verilmektedir.



Şekil 5-68. Diğer Ağaç Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,23 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 0,19 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,14 seviyesinde iken dönem sonunda 0,40 seviyesine kadar yükselmiştir. Bu bilgiler doğrultusunda göreli ticaret avantajı endeksi de 0,09 seviyesinden -0,21 seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunun araştırılan dönem içinde herhangi bir rekabet üstünlüğü elde edemediği belirlenmiştir. Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde diğer ağaç ürünleri ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında istenen seviyeden oldukça uzak olduğu tespit edilmiştir.

5.7.7.6. Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri imalatı genel değerlendirme

Bu çalışmada ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri beş sektör altında incelenmiştir. Türkiye'nin bahse konu dönemde kereste ve parke, ağaçtan yapılmış ambalaj malzemeleri ve diğer ağaç ürünlerinde rekabet üstünlüğü bulunmaz iken tahta plaka, kontrplak, yonga levha vb. ve inşaat kerestesi ve doğramalık kerestede rekabet gücü olduğu tespit edilmiştir. Özellikle tahta plaka, kontrplak, yonga levha vb. ürünler sektöründe Türkiye'nin rekabet gücü üstünlüğü artarak devam etmektedir.

1990-2004 yıllarını inceleyen Akyüz (2006: 93) de, ahşap levha sanayinde rekabet avantajı olmasına rağmen kâğıt ve kereste sanayilerinde rekabet dezavantajı olduğunu tespit etmiştir. Ayrıca Türkiye'nin birçok kıtadan farklı ülkelere orman ürünleri ihraç etmesine rağmen ihracatın birkaç ülke özelinde kaldığı görülmektedir (Akyüz, Aydın ve Yıldırım, 2012: 17). BRICS ülkeleri ile Türkiye'nin 2010-2019 yıllarındaki performansının kıyaslandığı

bir çalışmada da ağaç ve ağaç ürünlerinde Rusya ve Brezilya'nın zengin hammadde kaynakları sebebiyle Türkiye'ye kıyasla oldukça yüksek bir rekabet seviyesinde oldukları tespit edilmiştir (Akyüz ve Akyüz, 2020: 818). Bu anlamda genel resimde istenen seviyelerde olunmamasının birden fazla sebebi olabilir. Örneğin Kara vd. (2019: 30), ağaç ve ağaç ürünleri sektöründeki firmaların birçoğunun küçük olması sebebiyle Ar-Ge çalışması yapmalarının onlar için maliyetli ve kısıtlı olduğunu dile getirilmektedir.

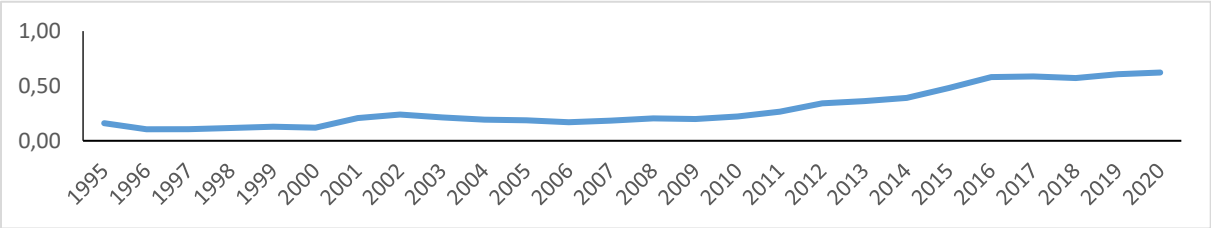
5.7.8. Kâğıt ve Kâğıt Ürünleri

Kâğıt ve kâğıt ürünleri, üç alt sektörde incelenmektedir. Bunlar; kâğıt hamuru, kâğıt ve mukavva, oluklu karton ve mukavva ve diğer kâğıt veya mukavva ürünleridir.

5.7.8.1. Kâğıt hamuru, kâğıt ve mukavva

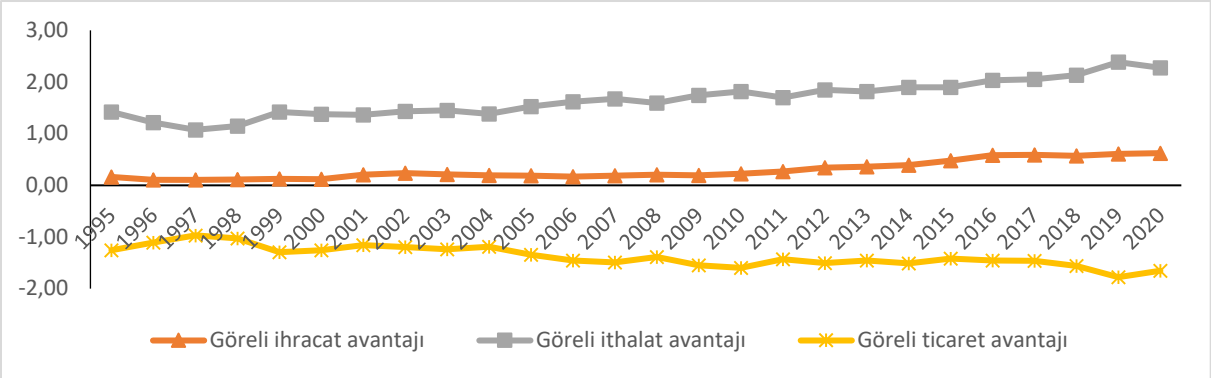
Kâğıt hamuru, kâğıt ve mukavva, ISIC 2101 kodu altında gösterilmektedir. Bu sektörde 2020 yılında 812 milyon dolar ihracat yapılmışken yaklaşık 2,9 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Sektördeki ciddi dış ticaret açığı problemi sadece 2020 yılına özgü bir durum değildir zira 1995 yılından itibaren her yıl ihracatın birkaç katı oranında dış ticaret açığı verildiği görülmektedir.

Şekil 5-69'da Türkiye'nin kâğıt hamuru, kâğıt ve mukavva sektörünün dış ticaretinin 1995-2020 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerleri sunulmaktadır.



Şekil 5-69. Kâğıt Hamuru, Kâğıt ve Mukavva RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,16 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem sonuna kadar artış eğilimi göstermiş ve dönem sonunda 0,62'ye kadar yükselmiştir. Ancak varılan bu nokta, kritik eşik olan 1 seviyesinden halen oldukça uzakta bulunmaktadır. Türkiye'nin kâğıt hamuru, kâğıt ve mukavva sektörü dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-70'de sunulmaktadır.

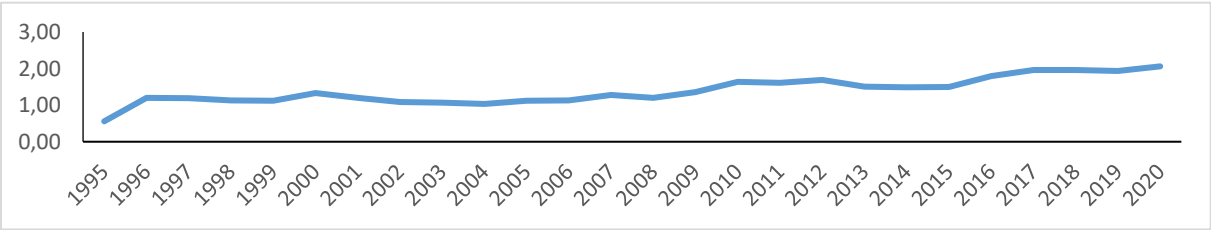


Şekil 5-70. Kâğıt Hamuru, Kâğıt ve Mukavva RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,16 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,62 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,42 seviyesinde iken dönem sonunda 2,27 seviyesine kadar yükselmiştir. Buna karşılık göreli ticaret avantajı endeksi de -1,26 seviyesinden -1,65 seviyesine kadar gerilemiştir. Özetle bahse konu sektörde rekabet gücünün dönem boyunca elde edilemediği ve ithalat konusunda ciddi artışlar yaşandığı belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde kâğıt hamuru, kâğıt ve mukavva dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 döneminde elde edilemediği tespit edilmiştir.

5.7.8.2. Oluklu karton ve mukavva

Oluklu karton ve mukavva sektörü, ISIC 2102 kodu altında gösterilmektedir. Bu sektörde 2020 yılında 803 milyon dolar tutarında ihracat yapılmış olup, 61 milyon dolar da ithalat yapılmıştır ve ayrıca 2020 yılındaki dış ticaret fazlası durumunun dönemin tamamında geçerli olduğu tespit edilmiştir (TÜİK, 2025). Şekil 5-71'de oluklu karton ve mukavva sektörünün 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.

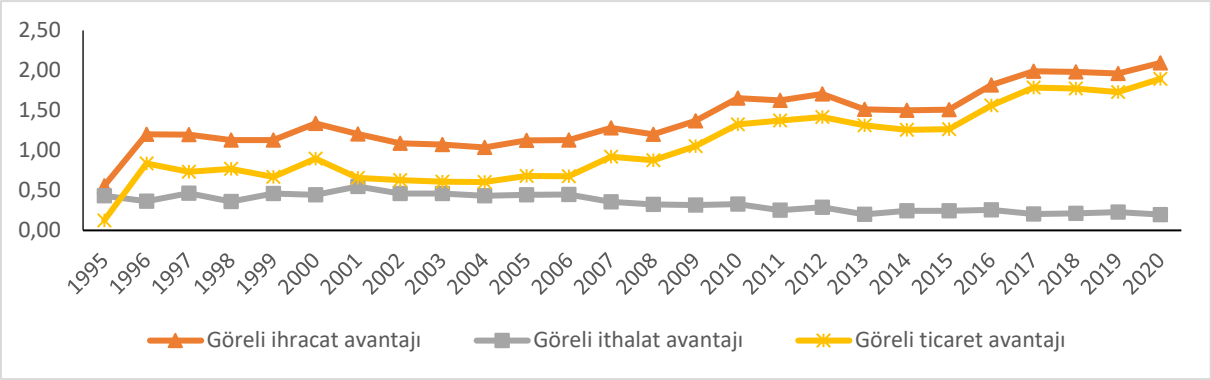


Şekil 5-71. Oluklu Karton ve Mukavva Sektörü RCA Değişimi

Dönemin başlangıcında 0,56 olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem sonunda 2,28'e kadar yükselmiştir. Böylece oluklu karton ve mukavva sektörünün başarılı bir

ihracat performansı sonucu, dönem içinde rekabet gücü üstünlüğünü elde ettiği ve bu durumu dönem sonuna kadar sürdürdüğü belirlenmiştir.

Türkiye'nin oluklu karton ve mukavva sektörünün dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-72'de yer almaktadır.



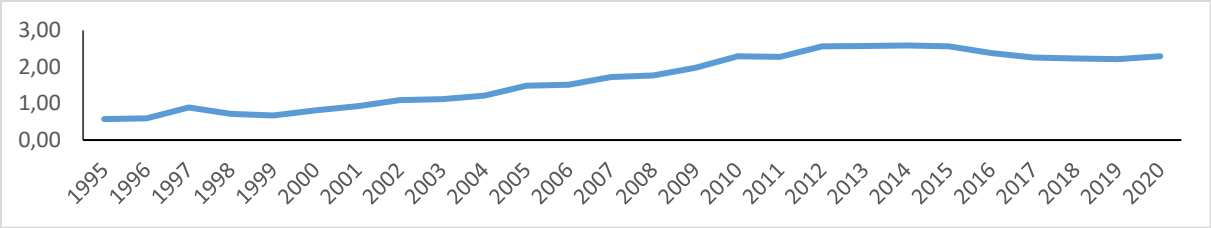
Şekil 5-72. Oluklu Karton ve Mukavva Sektörü RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,56 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 2,09 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,43 seviyesinde iken dönem sonunda 0,20 seviyesine gerilemiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de 0,12 seviyesinden 1,90 seviyesine kadar yükselmiştir. Özetle bu sektörde Türkiye'nin araştırılan dönemde rekabet gücü üstünlüğü elde ettiği tespit edilmiştir. Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde oluklu karton ve mukavvanın ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında önemli derecede elde edildiği belirlenmiştir.

5.7.8.3. Diğer kâğıt veya mukavva ürünleri

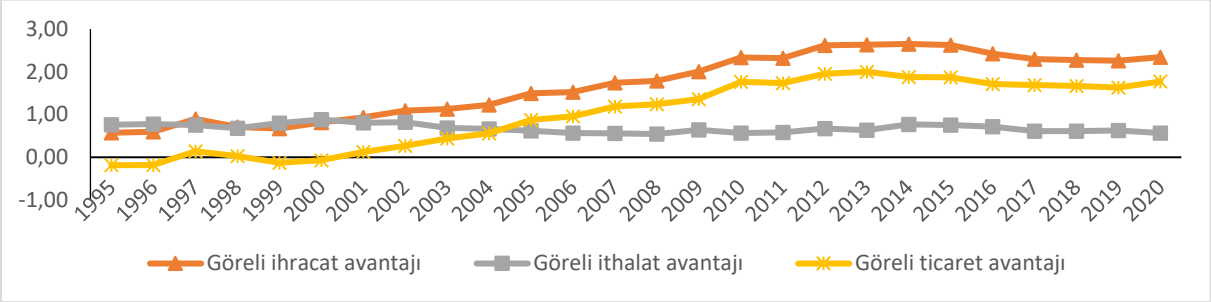
Diğer kâğıt veya mukavva ürünleri, ISIC 2109 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılında yaklaşık 1,1 milyar dolar ihracat, 250 milyon dolar da ithalat yapılmıştır ve elde edilen dış ticaret fazlasının sadece 2020 yılına özgü olmadığı 2002 yılından dış ticaret fazlası verildiği belirlenmiştir (TÜİK, 2025).

Şekil 5-73'te, diğer kâğıt veya mukavva ürünleri dış ticaretinde Türkiye'nin 1995-2020 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi yer almaktadır.



Şekil 5-73. Diğer Kâğıt veya Mukavva Ürünleri RCA Değişimi

Dönem başlangıcında 0,57 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi dönem boyunca ekseriyetle artış göstermiştir. 2014 yılında 2,57 seviyesine kadar çıkmış olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem sonunda 2,29 seviyesinde kalmıştır. Türkiye'nin diğer kâğıt veya mukavva ürünlerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi gelişimi Şekil 5-74'te görülmektedir.



Şekil 5-74. Diğer Kâğıt veya Mukavva Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,57 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 2,34 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,76 seviyesinde iken dönem sonunda 0,57 seviyesine gerilemiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de -0,18 seviyesinden 1,77 seviyesine kadar yükselmiştir. Özetle bahse konu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet gücü elde ettiği tespit edilmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde diğer kâğıt veya mukavva ürünleri dış ticaretinde Türkiye'nin rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 döneminde istenen değere ulaşarak rekabet gücü elde edildiği anlaşılmaktadır.

5.7.8.4. Kâğıt ve kâğıt ürünleri genel değerlendirme

Kâğıt ve kâğıt ürünleri, günlük hayatta sıklıkla kullanılan, ayrıca toplumsal gelişmede önemli bir rol oynayan ve birçok sektör için ara mal olarak değerlendirilen bir sektördür (Akyüz, 2019: 170). Ayrıca Alevli ve Yıldırım (2016: 94) tarafından yapılan çalışmada orman

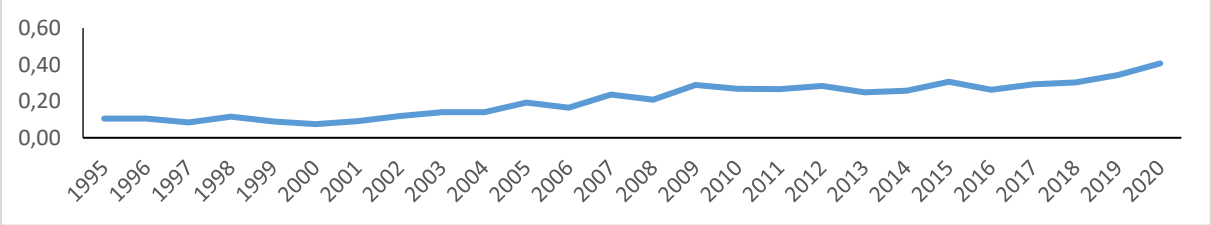
ürünlerinden olan odun esaslı levhalar, tomruklar, kâğıt hamuru ve kâğıt-karton ürünleri arasında dış ticaret hacmi en büyük olan sektörün kâğıt-karton ürünleri olduğu tespit edilmiştir. Yapılan inceleme sonucunda da sektörde ciddi anlamda bir ticaret hacmi olduğu görülmüştür. Kâğıt ve kâğıt ürünleri sektörü genel olarak değerlendirdiğinde, kâğıt hamuru sektörü hariç olmak üzere oluklu karton ve diğer kâğıt ürünleri alt gruplarında önemli bir rekabet gücü elde edildiği tespit edilmiştir. Akyüz (2019: 170) tarafından yapılan analizde de kâğıt ve kâğıt ürünleri sektörü 22 alt ürün grubu halinde incelenmiş, 2001-2009 arası dönemde 7 alt ürün grubunda, 2010-2017 arası dönemde ise 8 alt ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğü olduğu belirlenmiştir.

5.7.9. Matbaacılık ve Kayıtlı Medya

Matbaacılık ve kayıtlı medya dört başlık altında incelenmektedir. Bunlar; kitap ve diğer yayınlar, gazete, dergi vb., plak, kaset vb. ve diğer yayınlardır.

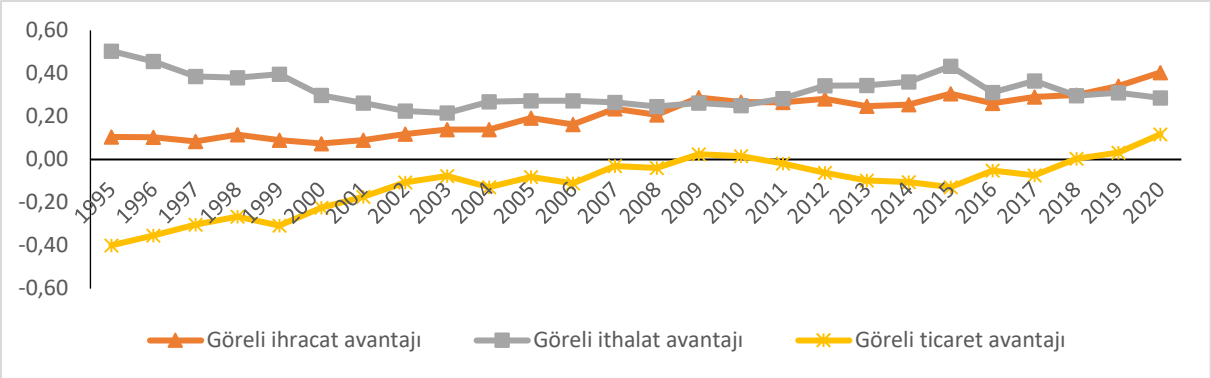
5.7.9.1. Kitap ve diğer yayınlar

Kitap ve diğer yayınlar ISIC 2211 kodu altında gösterilmektedir. 2020 yılı itibariyle 63 milyon dolarlık ihracat, 43 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-75'te Türkiye'nin kitap ve diğer yayınlarının dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerlerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-75. Kitap ve Diğer Yayınlar RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,11 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri, dönem sonunda 0,41 değerine kadar yükselmiştir. Ancak bu artış, kritik eşik olan 1 değerinin aşılmasını sağlayamamıştır. Kitap ve diğer yayınların dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-76'da sunulmaktadır.

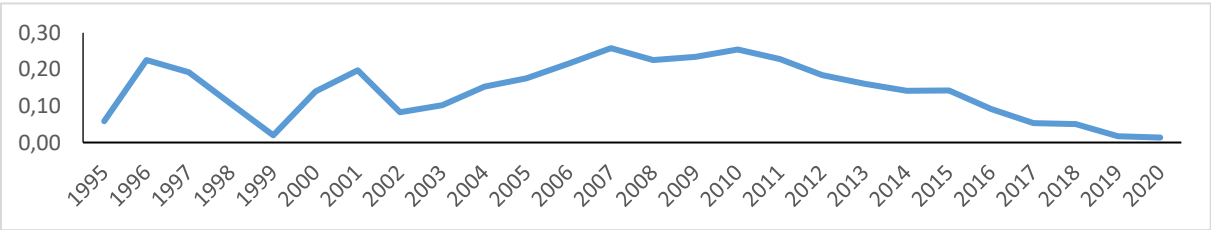


Şekil 5-76. Kitap ve Diğer Yayınlar RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,10 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,40 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,50 seviyesinde iken dönem sonunda 0,29 seviyesine gerilemiştir. Bu bilgiler doğrultusunda göreli ticaret avantajı endeksi de -0,40 seviyesinden 0,12 seviyesine kadar yükselmiştir. Özetlenirse bahse konu ürün grubunda bir miktar rekabet gücü artsa da istenen rekabet gücünün elde edilemediği anlaşılmıştır. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde kitap ve diğer yayın dış ticaretinde rekabetçi üstünlük noktasında 1995-2020 döneminde istenen rekabet gücünün elde edilemediğinin belirlendiği söylenebilir.

5.7.9.2. Gazete, dergi vb. ürünler

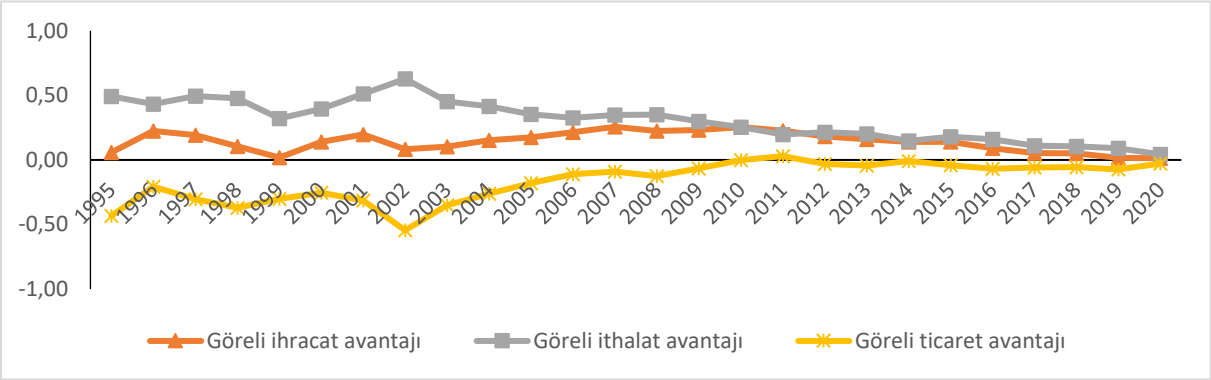
Gazete, dergi vb. ürünler, ISIC 2212 kodu altında gösterilmektedir. 2020 yılında bahse konu ürün grubunda 350 bin dolarlık bir ihracat yapılırken 1,1 milyon dolar değerinde bir ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-77'de Türkiye'nin gazete, dergi vb. ürünlerinin dış ticareti bağlamında 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi yer almaktadır.



Şekil 5-77. Gazete, Dergi vb. Ürünler RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,06 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem sonunda 0,01 seviyesine kadar gerilemiştir. Bu ürün grubu bağlamında bu dönemde herhangi bir yılda rekabet üstünlüğü elde edilemediği görülmektedir. Türkiye'nin

gazete, dergi vb. ürünler dış ticareti bağlamında göreli ihracat avantajı endeksini, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksini gelişimi Şekil 5-78'de sunulmaktadır.

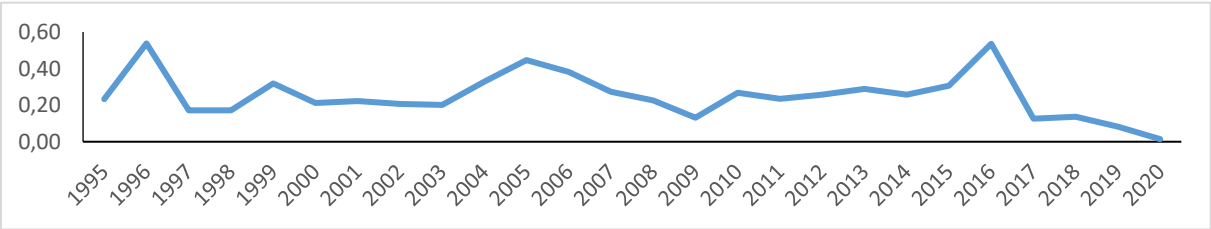


Şekil 5-78. Gazete, Dergi vb. Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,06 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 0,01 seviyesine kadar azalmıştır. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,49 seviyesinde iken dönem sonunda 0,04 seviyesine gerilemiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de -0,43 seviyesinden -0,03 seviyesine kadar yükselmiştir. Özetle bahse konu ürün grubunda rekabet gücünün elde edilemediği tespit edilmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde gazete, dergi vb. ürünlerin dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 döneminde elde edilemediği anlaşılmaktadır.

5.7.9.3. Plak, kaset vb. ürünler

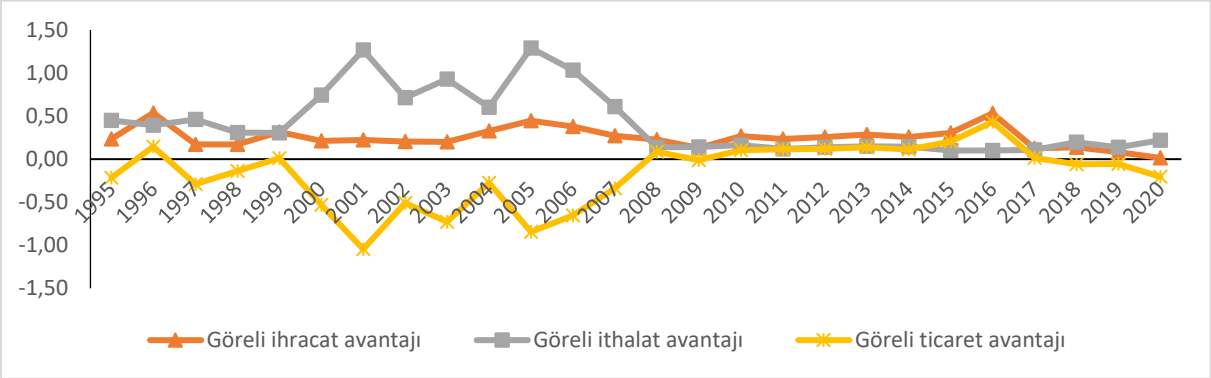
Plak, kaset vb. ürünler, ISIC 2213 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020'de 168 bin dolar tutarında ihracat yapılmışken 3,7 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-79'da Türkiye'nin plak, kaset vb. ürünlerinin dış ticareti bağlamında 1995-2020 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerlerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-79. Plak, Kaset vb. Ürünler RCA Değişimi

Dönem başlangıcında 0,23 olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerleri dönem sonunda 0,01'e kadar gerilemiştir. Böylece bahse konu ürün grubu, herhangi bir yılda rekabet

üstünlüğü elde edememiştir. Türkiye'nin plak, kaset vb. ürünleri dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-80'de görülmektedir.

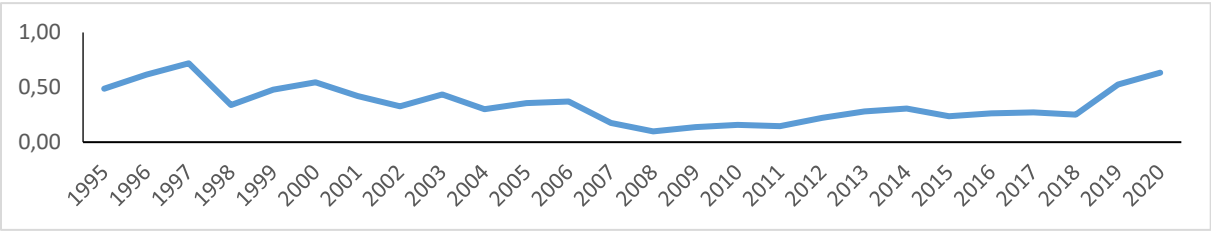


Şekil 5-80. Plak, Kaset vb. Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Bu ürün grubunda göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,23 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 0,01 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,45 seviyesinde iken dönem sonunda 0,22 seviyesine gerilemiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -0,22 seviyesinden -0,20 seviyesine kadar gerilemiştir. Özetlenirse bahse konu ürün grubunda incelenen dönem itibariyle istenen rekabet gücü elde edilemediği anlaşılmaktadır. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde plak, kaset vb. ürünleri dış ticaretinde Türkiye'nin 1995-2020 yılları arasında rekabetçi üstünlük elde edemediği söylenebilmektedir.

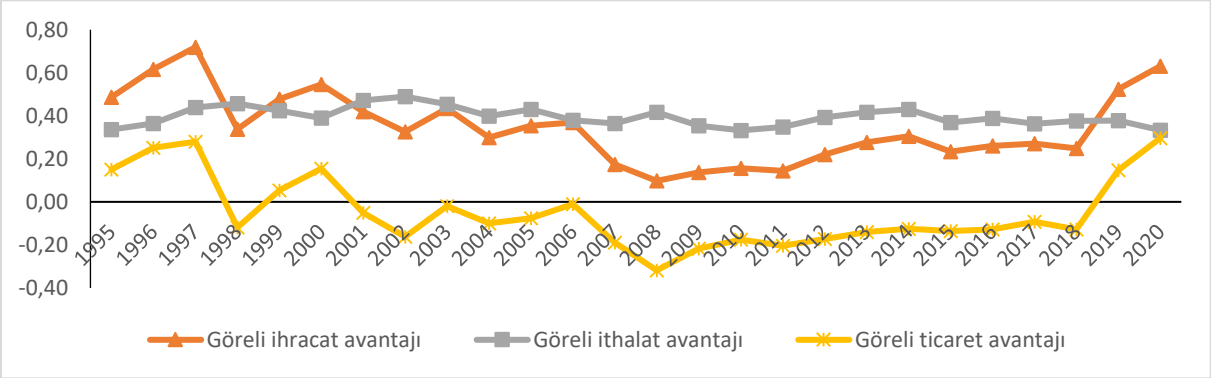
5.7.9.4. Diğer yayınlar

Diğer yayınlar, ISIC 2219 kodu altında gösterilmektedir. 2020 yılı itibariyle bu ürün grubunda 61 milyon dolar ihracat yapılırken yaklaşık 35 milyon dolar tutarında ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-81'de Türkiye'nin diğer yayınlar sınıflamasındaki dış ticaretine ilişkin 1995-2020 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerlerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-81. Diğer Yayınlar RCA Değişimi

Dönem başlangıcında 0,49 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri, dönem içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. Ancak dönem sonunda 0,63 seviyesine kadar çıkabilmiştir. Bu gelişmeye rağmen bahse konu ürün grubu, herhangi bir yılda rekabet üstünlüğü elde edememiştir. Türkiye'nin diğer yayınlar sınıflaması altındaki dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-82'de yer almaktadır.



Şekil 5-82. Diğer Yayınlar RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,49 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,63 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,34 seviyesinde iken dönem sonunda 0,33 seviyesine gerilemiştir. Bu çerçevede göreli ticaret avantajı endeksi de 0,15 seviyesinden 0,30 seviyesine kadar yükselmiştir. Bu gelişmeye rağmen özetle bahse konu ürün grubunda rekabet gücü elde edilemediği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde diğer yayınlar dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında rekabetçi üstünlüğün elde edilemediği anlaşılmaktadır.

5.7.9.5. Matbaacılık ve kayıtlı medya genel değerlendirme

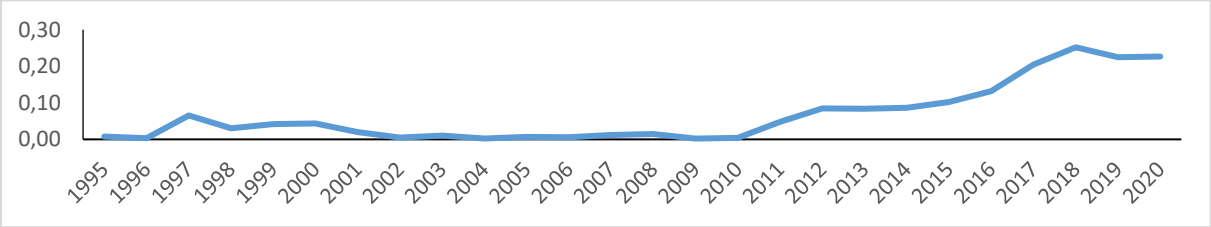
Matbaacılık ve kayıtlı medya sektörü, dört alt sektörde incelenmiştir. Araştırmanın incelediği 1995-2020 döneminde herhangi bir alt ürün grubunda herhangi bir yılda rekabet üstünlüğü elde edilemediği tespit edilmiştir.

5.7.10. Kok Kömürü ve Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri

Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri, üç alt sektör altında incelenmektedir. Bunlar; kok fırını ürünleri imalatı, rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı ve nükleer yakıt imalatı olarak tasnif edilmektedir.

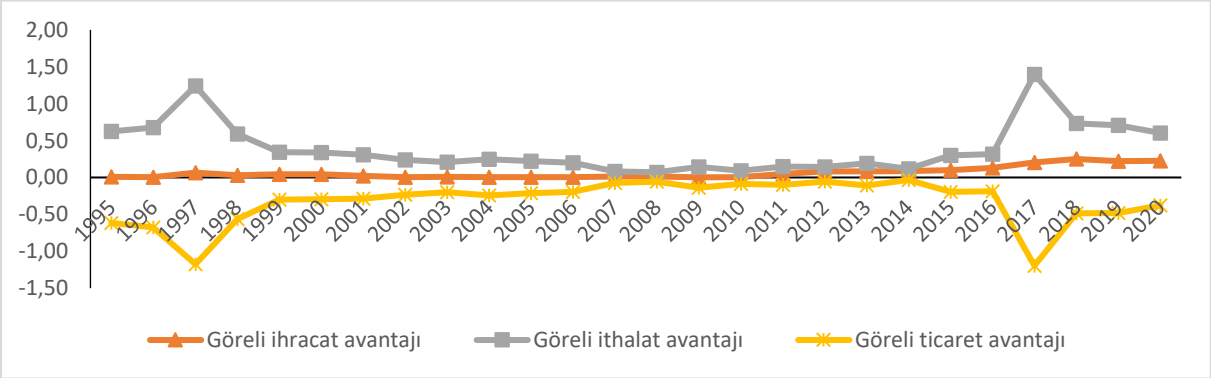
5.7.10.1. Kok kömürü

Demirin işlenmesi için taş kömürünün işlenerek dönüştürülmüş hali olan kok kömürü, ISIC 2310 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye kok kömüründe 2020 yılı itibariyle 37 milyon ihracat, 147 milyon dolarlık ithalat yapmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-83'te Türkiye'nin kok kömürünün 1995-2020 dönemi dış ticaretine ilişkin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerlerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-83. Kok Kömürü RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,01 değerindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem sonunda 0,23 seviyesine kadar yükselmiştir. Türkiye'nin kok kömürünün dış ticareti bağlamında göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-84'te görülmektedir.



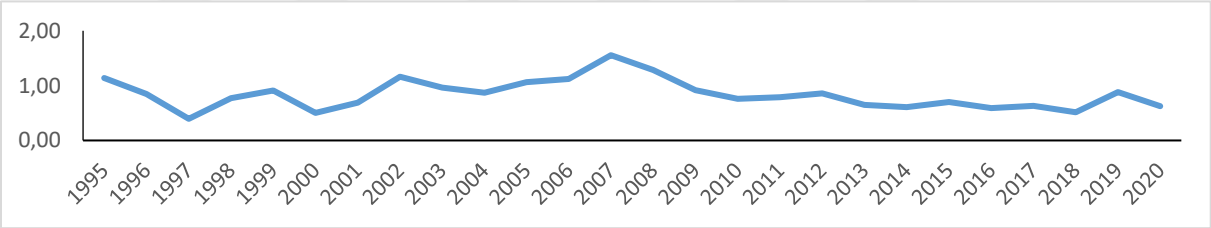
Şekil 5-84. Kok Kömürü RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,01 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,22 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,63 seviyesinde iken dönem sonunda 0,60 seviyesine gerilemiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de -0,62 seviyesinden -0,38 seviyesine kadar gerilemiştir. Özetle üç endekse göre kok kömürü dış ticaretinde bahse konu dönemde rekabet avantajı elde edilemediği söylenebilir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde kok

kömürünün dış ticaretinde Türkiye'nin 1995-2020 döneminde rekabetçi üstünlüğü elde edemediği anlaşılmaktadır.

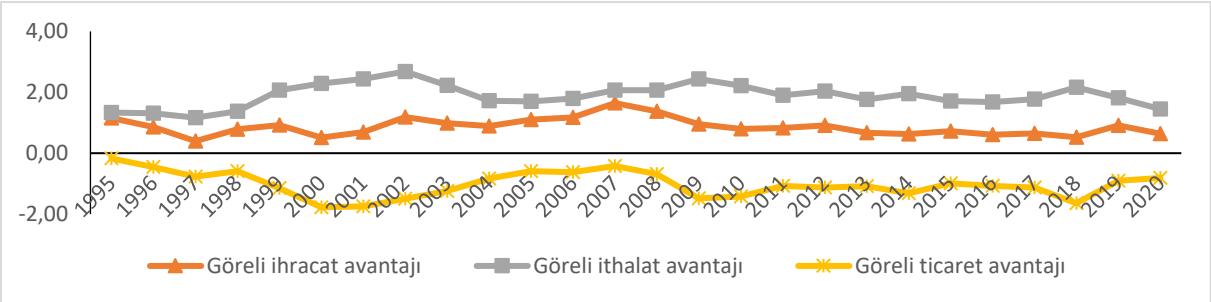
5.7.10.2. Rafine edilmiş petrol ürünleri

Rafine edilmiş petrol ürünleri ISIC 2320 kodu altında gösterilmektedir. Rafine edilmiş petrol ürünleri, toplam ithalat içinde önemli bir pay oluşturmaktadır. 2020 yılı itibariyle rafine edilmiş petrol ürünleri ihracatı 2,9 milyar dolar iken ithalat 6,4 milyar doları bulmuştur (TÜİK, 2025). Ancak 2020 yılında Covid-19 pandemisi sebebiyle ilgili ürün grubunda ithalatın en düşük seviyede kaldığı gözden kaçırılmamalıdır. Zira 2011-2020 dönemi ithalatın yıllık ortalaması 13,9 milyar dolar olmuştur (TÜİK, 2025). Şekil 5-85'te Türkiye'nin, rafine edilmiş petrol ürünlerinin 1995-2020 dönemi dış ticaretine ilişkin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerlerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-85. Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri RCA Değişimi

Bu ürün grubunun dönem başlangıcı itibariyle 1,14 seviyesindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri, dönem içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. 2007 yılında 1,55 seviyesine kadar çıkan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem sonunda 0,63 seviyesine gerilemiştir. Türkiye'nin rafine edilmiş petrol ürünlerinin 1995-2020 dönemine ait dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-86'da yer almaktadır.

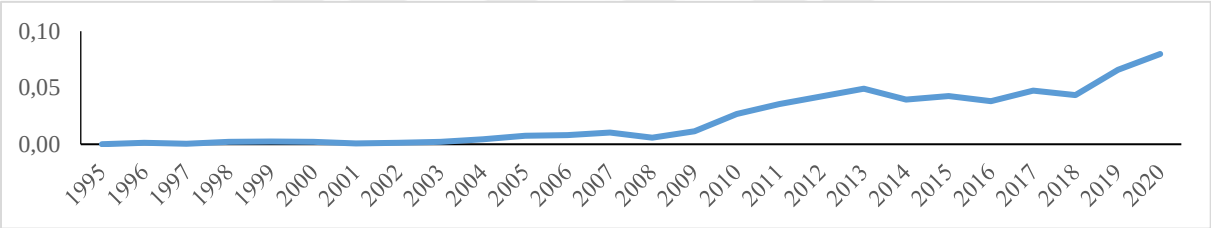


Şekil 5-86. Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 1,16 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 0,64 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,33 seviyesinde iken dönem sonunda 1,45 seviyesine kadar yükselmiştir. Bu çerçevede göreli ticaret avantajı endeksi de -0,17 seviyesinden -0,81 seviyesine kadar gerilemiştir. Özetle Türkiye bu dönemde rafine edilmiş petrol ürünlerinde rekabet avantajını kaybetmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde rafine edilmiş petrol ürünleri ticaretinde 1995-2020 döneminde Türkiye'nin rekabetçi üstünlüğünü kaybettiği görülmektedir.

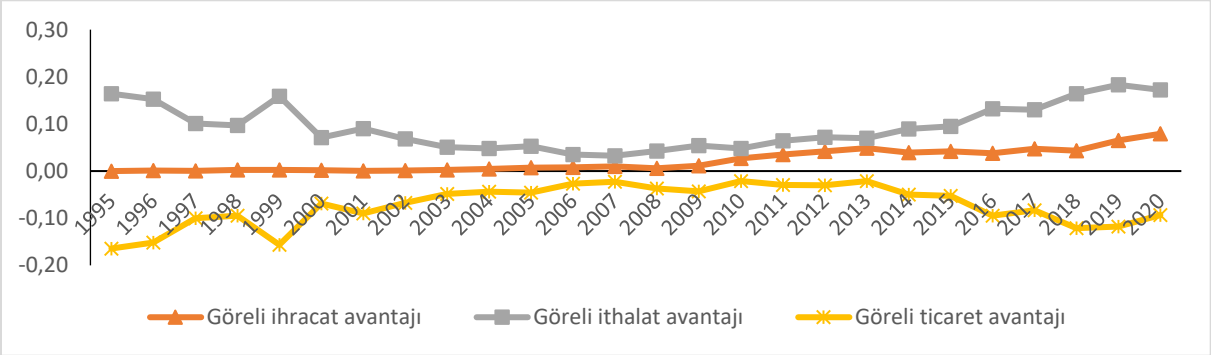
5.7.10.3. Nükleer yakıt

Nükleer yakıt ticareti, ISIC 2330 kodu altında gösterilmektedir. 2020 yılı itibariyle Türkiye'nin nükleer yakıt ihracatı 7,5 milyon dolar iken ithalat 21 milyon dolar olmuştur (TÜİK, 2025). Şekil 5-87'de Türkiye'nin, nükleer yakıt imalatının dış ticaretine ilişkin 1995-2020 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi sunulmaktadır.



Şekil 5-87. Nükleer Yakıt RCA Değişimi

Dönem boyunca oldukça düşük seviyede seyreden açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem sonunda 0,08'e yükselmiştir. Böylece dönem içinde herhangi bir yılda nükleer yakıt ihracatında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edilememiştir. Türkiye'nin 1995-2020 dönemine ait nükleer yakıt dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimim Şekil 5-88'de görülmektedir.



Şekil 5-88. Nükleer Yakıt RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,08 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,16 seviyesinde iken dönem sonunda 0,17 seviyesine yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de -0,16 seviyesinden -0,09 seviyesine kadar inmiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında nükleer yakıt ticaretinde bahse konu dönemde Türkiye'nin rekabet üstünlüğü elde edemediği anlaşılmaktadır. Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde nükleer yakıt dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 döneminde elde edilemediği söylenebilmektedir.

5.7.10.4. Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri genel değerlendirmesi

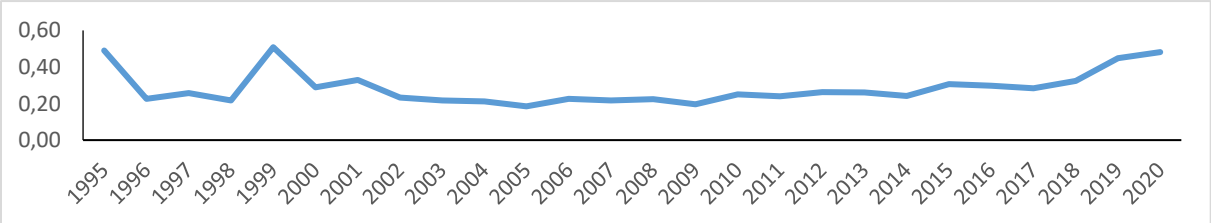
Yapılan analiz çerçevesince kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıt ürünlerinde Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı tespit edilmiştir.

5.7.11. Kimyasallar ve Kimyasallardan Yapılan Ürünler

Kimyasallar ve kimyasallardan yapılan ürünler, sekiz başlık alt sektörde incelenmektedir. Bunlar; ana kimyasal maddeler, kimyasal gübre ve azotlu bileşikler, sentetik kauçuk ve plastik hammaddeler, pestisit ve diğer zirai kimyasallar, boya, vernik vb. kaplayıcı maddeler, tıpta ve eczacılıkta kullanılan kimyasal ve bitkisel kaynaklı ürünler, sabun, temizlik ve kozmetik ürünler, diğer kimyasal ürünler ve suni veya sentetik elyaf olarak tasnif edilmektedir.

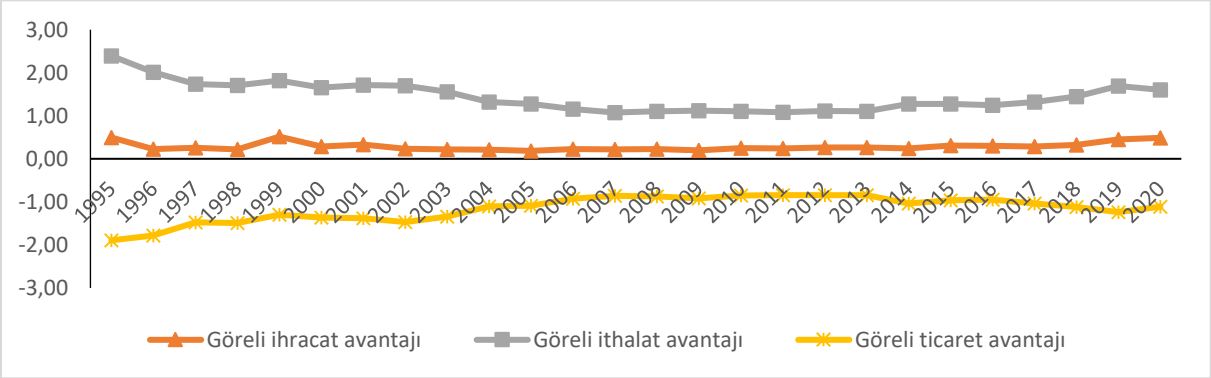
5.7.11.1. Ana kimyasal maddeler

Ana kimyasal maddeler, ISIC 2411 kodu altında gösterilmektedir. Ana kimyasal maddelerin ticaret rakamları incelendiğinde 2020 yılı itibariyle yaklaşık 2,8 milyar dolar ihracat, 7,2 milyar dolar ithalat yapıldığı görülmektedir (TÜİK, 2025). Şekil 5-89'da Türkiye'nin ana kimyasal maddeler dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-89. Ana Kimyasal Maddeler RCA Değişimi

Ana kimyasal maddelerin dönem başlangıcı itibariyle 0,49 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri, dönem içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. Dönem sonunda da 0,48 seviyesine gelmiştir. Böylece bu ürün grubunun dış ticaretinde dönem içinde herhangi bir yılda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edilemediği tespit edilmiştir. Türkiye'nin ana kimyasal maddelerin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-90'da görülmektedir.

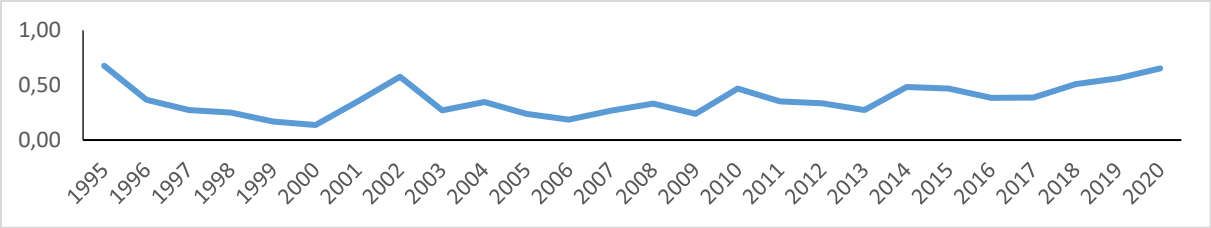


Şekil 5-90. Ana Kimyasal Maddeler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,50 seviyesinde iken dönem içinde 0,49 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 2,39 seviyesinde iken dönem sonunda 1,60 seviyesine gerilemiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de -1,89 seviyesinden -1,11 seviyesine kadar gerilemiştir. Özetle bahse konu ürün grubunda ciddi oranda dış ticaret açığı verildiği ve rekabet üstünlüğü elde edilemediği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde ana kimyasal ürünlerin dış ticaretinde Türkiye'de rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında elde edilemediği söylenebilmektedir.

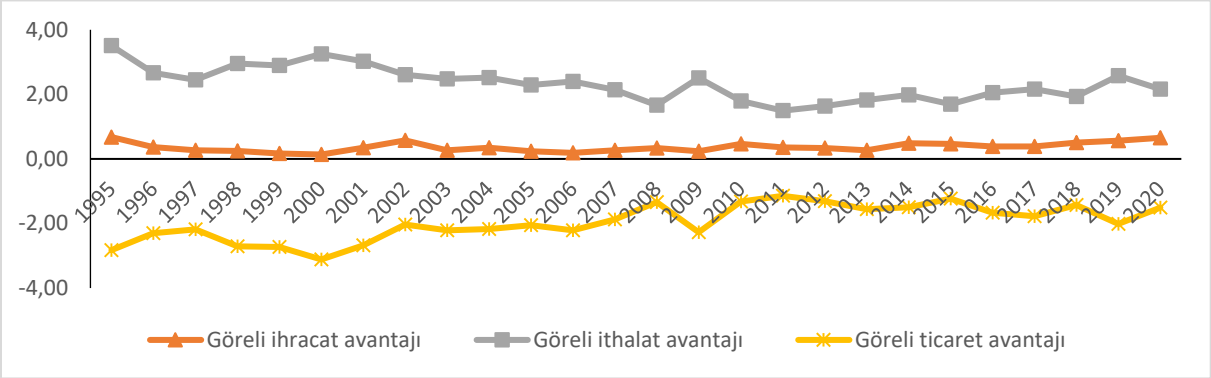
5.7.11.2. Kimyasal gübre ve azotlu bileşikler

Kimyasal gübre ve azotlu bileşikler, ISIC 2412 kodu altında gösterilmektedir. 2020 yılı itibariyle kimyasal gübre ve azotlu bileşiklerinin dış ticaretinde 306 milyon dolar ihracat yapılırken 1,4 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-91'de Türkiye'nin kimyasal gübre ve azotlu bileşiklerinin dış ticaretinde 1995-2020 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerlerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-91. Kimyasal Gübre ve Azotlu Bileşikler RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,68 seviyesinde olan kimyasal gübre ve azotlu bileşiklerinin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü dönem içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. Dönem sonunda da 0,65 seviyesine kadar bir gerileme yaşanmıştır. Öte yandan Türkiye'nin kimyasal gübre ve azotlu bileşikler dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endekslerinin gelişimi de Şekil 5-92'de sunulmaktadır.

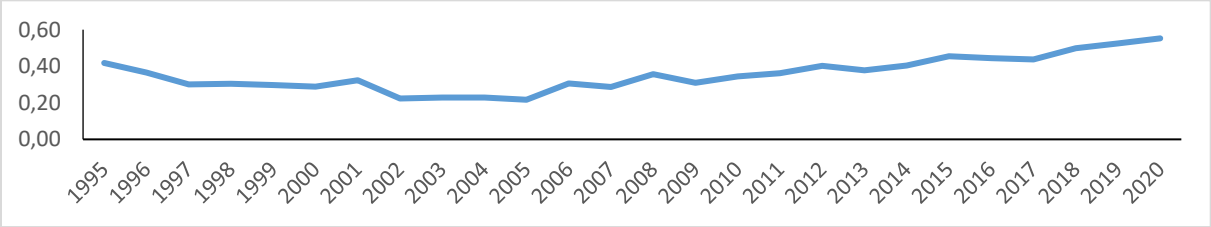


Şekil 5-92. Kimyasal Gübre ve Azotlu Bileşikler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,68 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 0,65 seviyesine gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 3,51 seviyesinde iken dönem sonunda 2,16 seviyesine gerilemiştir. Bu çerçevede göreli ticaret avantajı endeksi de -2,83 seviyesinden -1,51 seviyesine kadar gerilemiştir. Dolayısıyla kimyasal gübre ve azotlu bileşikler ihracatında Türkiye'nin rekabet üstünlüğünü dönem boyunca elde edemediği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde kimyasal gübre ve azotlu bileşiklerin dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 döneminde elde edilmediği belirlenmiştir. Unat (2023: 163) tarafından yapılan çalışmada da 2000-2019 yılları arasında gübre sektöründe Türkiye'nin AB karşısında rekabet üstünlüğü olmadığı tespiti benzer bir sonuç olarak bu çalışmanın sonucunu teyit etmektedir.

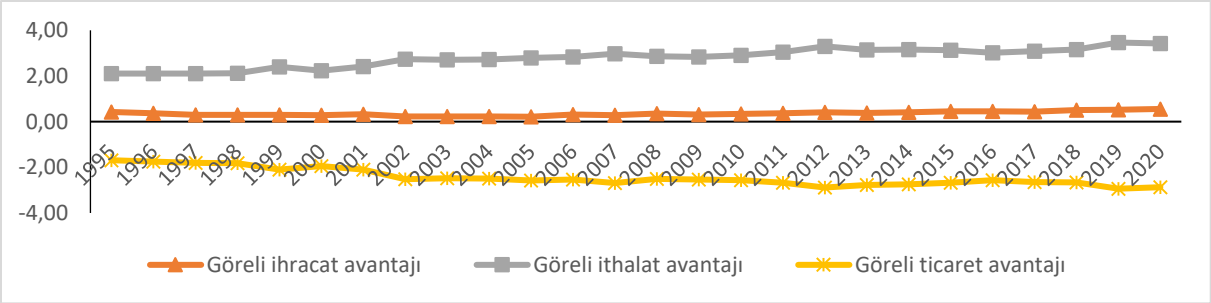
5.7.11.3. Sentetik kauçuk ve plastik hammaddeler

Sentetik kauçuk ve plastik hammaddeler, ISIC 2413 kodu altında gösterilmektedir. 2020 yılı itibariyle bu ürün grubunda yaklaşık 1,4 milyar dolarlık ihracat yapılırken 9,4 milyar dolar tutarında ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-93'te Türkiye'nin sentetik kauçuk ve plastik hammaddelerin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-93. Sentetik Kauçuk ve Plastik Hammaddeler RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle bu ürün grubunun açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri 0,42 iken dönem sonunda bu değer 0,55 düzeyine kadar çıkmıştır. Ancak yaşanan artış, bu ürün grubunun dönem içinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerini elde etmesi için yeterli olmamıştır. Öte yandan Türkiye'nin sentetik kauçuk ve plastik hammaddelerin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-94'e belirtilmektedir.



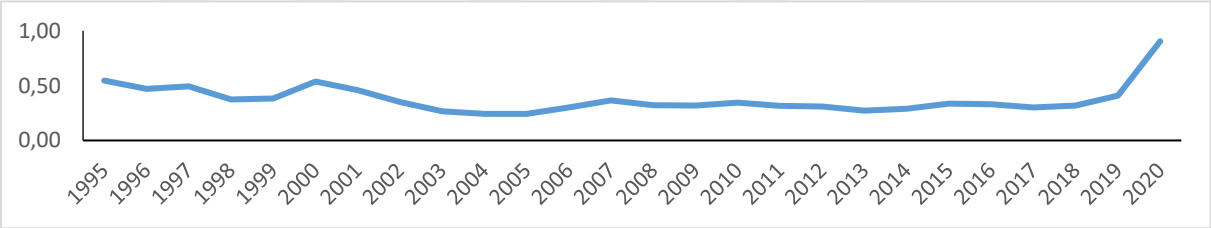
Şekil 5-94. Sentetik Kauçuk ve Plastik Hammaddeler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,42 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,56 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 2,11 seviyesinde iken dönem sonunda 3,42 seviyesine yükselmiştir. Bu çerçevede göreli ticaret avantajı endeksi de -1,69 seviyesinden -2,87 seviyesine kadar gerilemiştir. Özetlenecek olursa bahse konu ürün grubunda istenen rekabet gücünün elde edilmediği ve aynı zamanda ithalat tarafında ciddi açıklar verildiği tespit edilmiştir.

Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde sentetik kauçuk ve plastik hammadde ticaretinde 1995-2020 dönemi itibariyle Türkiye için rekabetçi üstünlüğün olmadığı tespit edilmiştir. Unat (2023: 163) tarafından yapılan çalışmada da ilk şekildeki plastikler grubunda 2000-2019 yılları arasında Türkiye'nin AB'ye karşı rekabet gücü olmadığı yönünde benzer bir sonuca ulaşılmıştır.

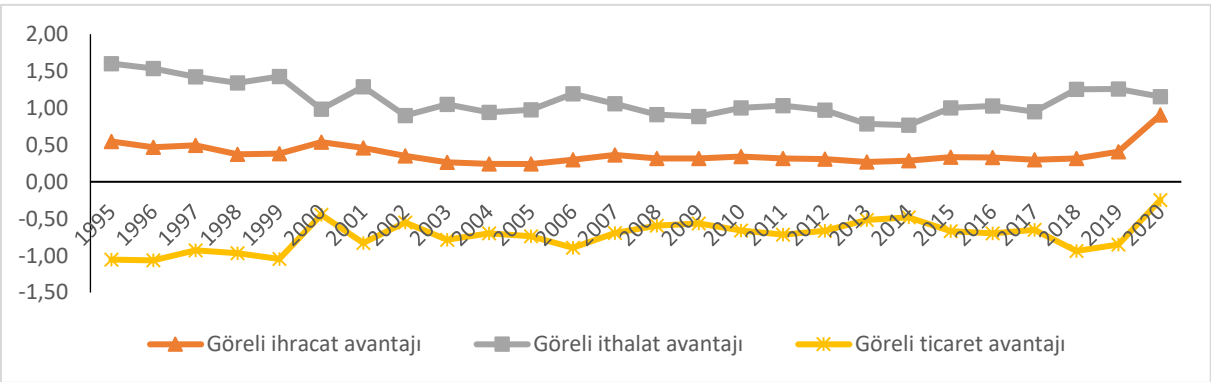
5.7.11.4. Pestisit ve diğer zirai kimyasallar

Pestisit ve diğer zirai kimyasallar, ISIC 2411 kodu altında gösterilmektedir. 2020 yılı itibariyle bahse konu ürün grubunda 359 milyon dolarlık ihracat yapılmış iken 453 milyon dolar tutarında ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-95'te Türkiye'nin pestisit ve diğer zirai kimyasalların dış ticaretindeki 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi sunulmaktadır.



Şekil 5-95. Pestisit ve Diğer Zirai Kimyasallar RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,55 seviyesinde olan açıklanmış üstünlük değeri, dönem içinde ciddi bir artış yakalayarak dönem sonunda 0,90 seviyesine ulaşmıştır. Ancak yakalanan bu artış kritik eşik olan 1 değerine ulaşılmasına yeterli olmamıştır. Öte yandan Türkiye'nin pestisit ve diğer zirai kimyasalların dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-96'da yer almaktadır.

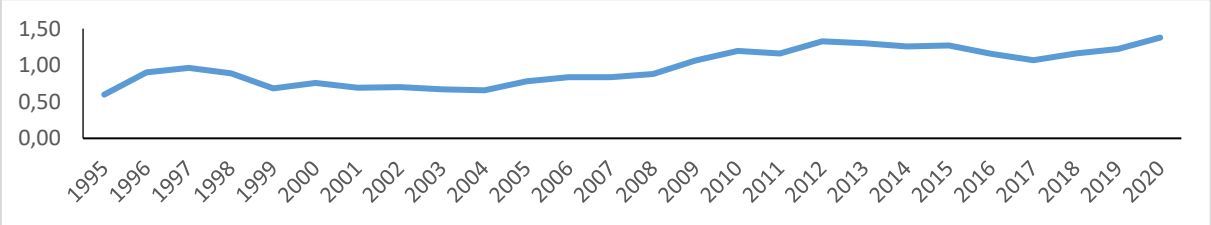


Şekil 5-96. Pestisit ve Diğer Zirai Kimyasallar RXA, RMA ve RTA Değişimi

Şekilde görüleceği üzere göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,55 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,91 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi dönem başlangıcında 1,60 seviyesinde iken dönem sonunda 1,15 seviyesine gerilemiştir. Bu çerçevede göreli ticaret avantajı endeksi de -1,06 seviyesinden -0,25 seviyesine kadar gerilemiştir. Bu üç endeksin sonucu özetlenirse pestisit ve diğer zirai kimyasalların henüz rekabet üstünlüğü elde edemedikleri belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde pestisit ve diğer zirai kimyasalların ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında elde edilemediği ancak hedefe son yıllarda yakınlaşıldığı tespit edilmiştir.

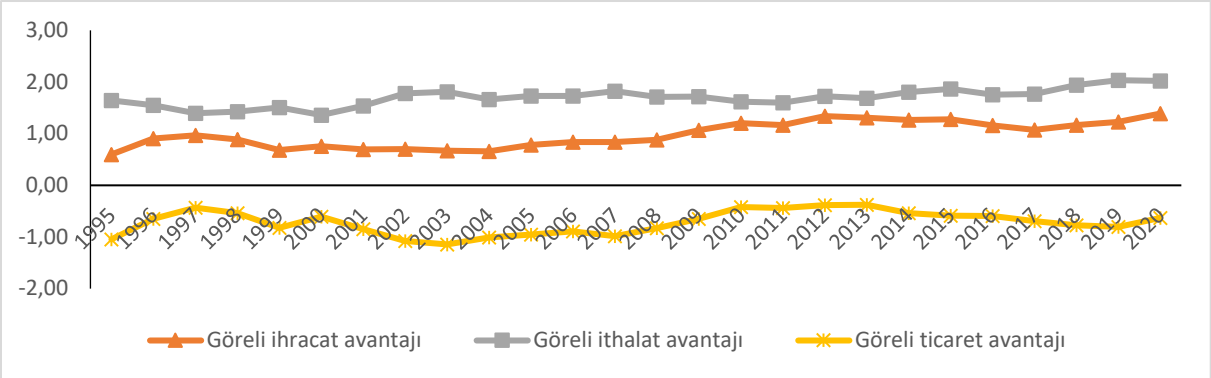
5.7.11.5. Boya, vernik vb. kaplayıcı maddeler

Boya, vernik vb. kaplayıcı maddeler, ISIC 2422 kodu altında gösterilmektedir. 2020 yılı itibariyle bahse konu ürün grubunda 633 milyon dolarlık ihracat ve 844 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-97'de Türkiye'nin boya, vernik vb. kaplayıcı maddelerin dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-97. Boya, Vernik vb. Kaplayıcı Maddeler RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,60 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri, dönem sonunda 1,38'e yükselmiştir. Bu durum boya, vernik vb. kaplayıcı maddelerde dönem sonu itibariyle açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edildiğini göstermektedir. Türkiye'nin, boya, vernik vb. kaplayıcı maddelerin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-98'de yer almaktadır.

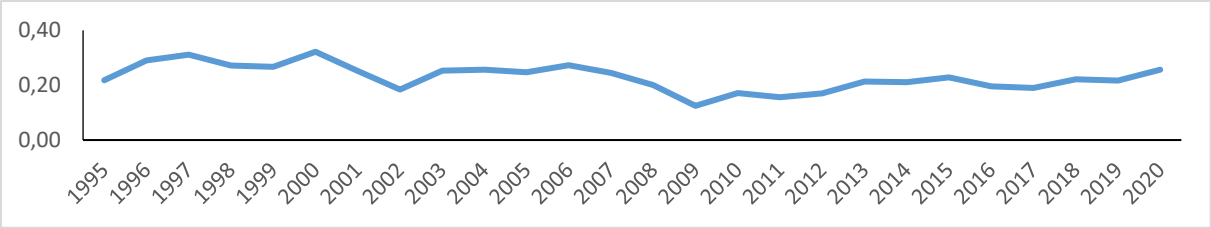


Şekil 5-98. Boya, Vernik vb. Kaplayıcı Maddeler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,60 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 1,39 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,65 seviyesinde iken dönem sonunda 2,02 seviyesine yükselmiştir. Bu çerçevede göreli ticaret avantajı endeksi de -1,05 seviyesinden -0,63 seviyesine kadar gerilemiştir. Bahse konu ürün grubunda göreli ihracat avantajı bağlamında rekabet üstünlüğünün elde edildiği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde boya, vernik vb. kaplayıcı maddeler dış ticaretinde genel olarak rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında elde edildiği tespit edilmiştir. Akiş (2017: 136) tarafından yapılan çalışmada da benzer bir sonuca ulaşılmış, ilgili çalılmada 2007-2015 yılları arasında Türkiye'nin bazı AB ülkelerine karşı boyama, tabaklama ve renklendirme malzemeleri sektöründe rekabet gücü olduğu tespit edilmiştir.

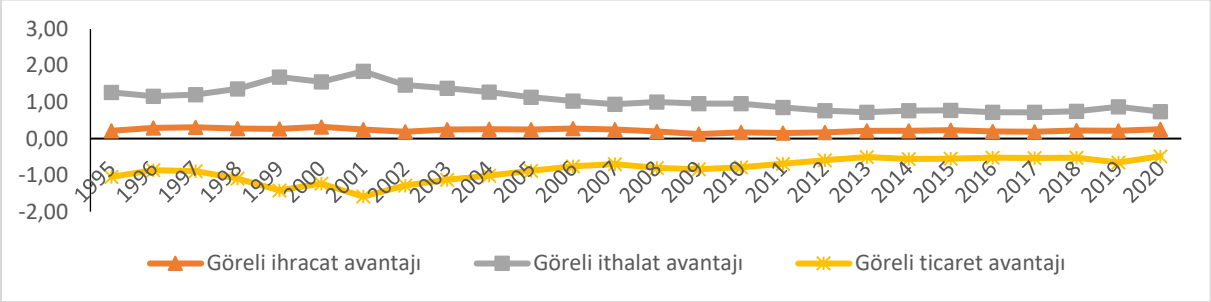
5.7.11.6. Tıpta ve eczacılıkta kullanılan kimyasal ve bitkisel kaynaklı ürünler

Tıpta ve eczacılıkta kullanılan kimyasal ve bitkisel kaynaklı ürünler, ISIC 2423 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda Türkiye'den 2020 yılı itibariyle 1,7 milyar dolarlık ihracat yapılırken 5,6 milyar dolar tutarında ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-99'da Türkiye'nin tıpta ve eczacılıkta kullanılan kimyasal ve bitkisel kaynaklı ürünlerin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-99. Tıpta ve Eczacılıktaki Kimyasal ve Bitkisel Ürünler RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,22 seviyesinde olan açıklanmış karılaştırmalı üstünlük değeri dönem içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. Dönem sonunda 0,26 seviyesine gelinmiştir. Bu durum bahse konu ürün grubunda dönem içinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edilemediğini göstermektedir. Türkiye'nin tıpta ve eczacılıkta kullanılan kimyasal ve bitkisel kaynaklı ürünlerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-100'de yer almaktadır.



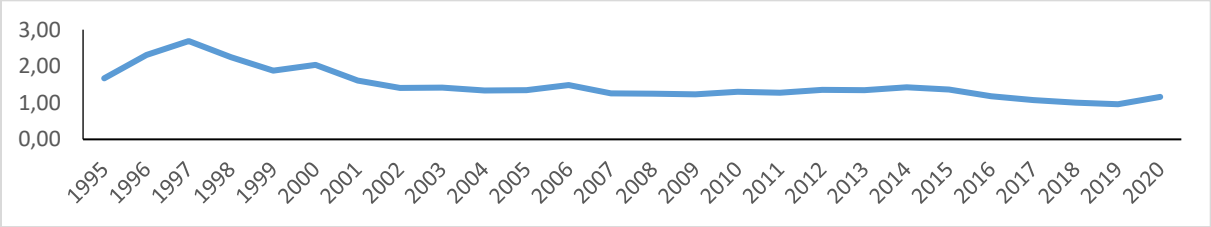
Şekil 5-100. Tıpta ve Eczacılıktaki Kimyasal ve Bitkisel Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,22 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,26 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,26 seviyesinde iken dönem sonunda 0,74 seviyesine gerilemiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi -1,05 seviyesinden -0,48 seviyesine gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunda rekabet üstünlüğü elde edilemediği tespit edilmiştir.

Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde tıpta ve eczacılıkta kullanılan kimyasal ve bitkisel kaynaklı ürünler dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında elde edilemediği belirlenmiştir. Unat (2023: 163) tarafından yapılan çalışmada tıp ve eczacılık ürünlerinde 2000-2019 yılları arasında AB'ye karşı rekabet gücü üstünlüğü olmadığı tespit edilmiştir. Benzer biçimde Kara (2024: 706) tarafından çalışmada da 2001-2023 yılları arasında Türkiye'nin ilaç sektöründe rekabet gücünün olmadığı belirlenmiştir.

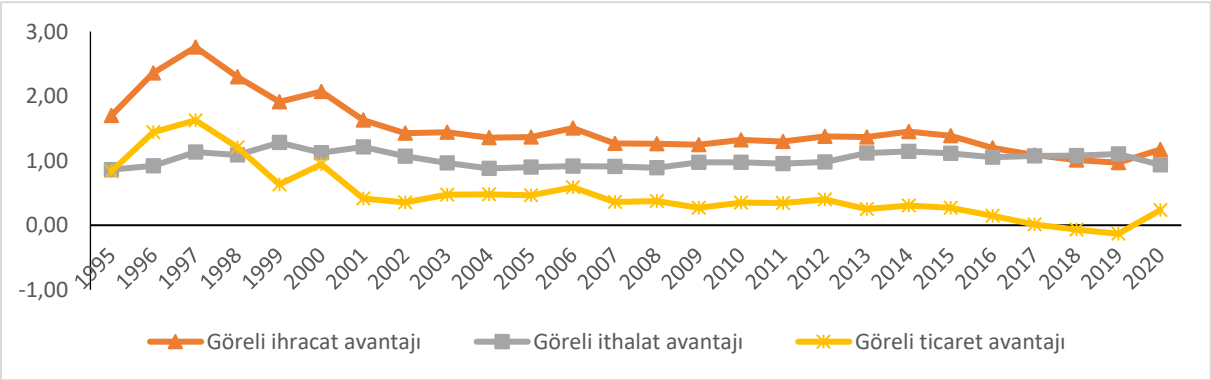
5.7.11.7. Sabun, temizlik ve kozmetik ürünler

Sabun, temizlik ve kozmetik ürünler, ISIC 2424 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılında 1,7 milyar dolarlık ihracat yapılırken 1,35 milyar dolar tutarında ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-101'de, sabun, temizlik ve kozmetik ürünlerindeki dış ticarete ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi sunulmaktadır.



Şekil 5-101. Sabun, Temizlik ve Kozmetik Ürünler RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 1,67 seviyesinde olan bu ürün grubundaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri 1997 yılında 2,69 seviyesine kadar çıkmıştır. Ancak sonraki süreçte ciddi düşüşler yaşanmış ve dönem sonuna gelindiğinde 1,16 seviye görülmüştür. Bu durum bu ürün grubunda açıklanmış üstünlük gücünün dönem boyunca olmasa bile düşüş trendi yaşandığını göstermektedir. Türkiye'nin sabun, temizlik ve kozmetik ürünlerin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-102'de yer almaktadır.



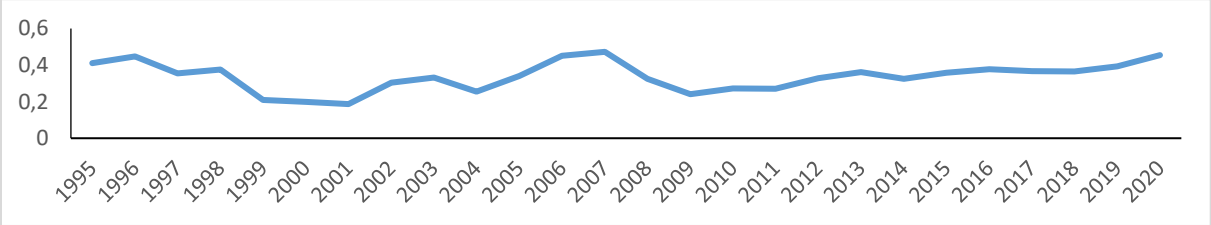
Şekil 5-102. Sabun, Temizlik ve Kozmetik Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 1,70 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 1,17 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,86 seviyesinde iken dönem sonunda 0,94 seviyesine yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de 0,84 seviyesinden 0,24 seviyesine kadar

gerilemiştir. Özetle bahse konu ürün grubunda rekabet üstünlüğünün azalmasına rağmen halen devam ettiği belirlenmiştir. Öte yandan dört endeks birlikte değerlendirildiğinde sabun, temizlik ve kozmetik ürünler dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında azalsa da korunmaya devam ettiği söylenebilmektedir.

5.7.11.8. Diğer kimyasal ürünler

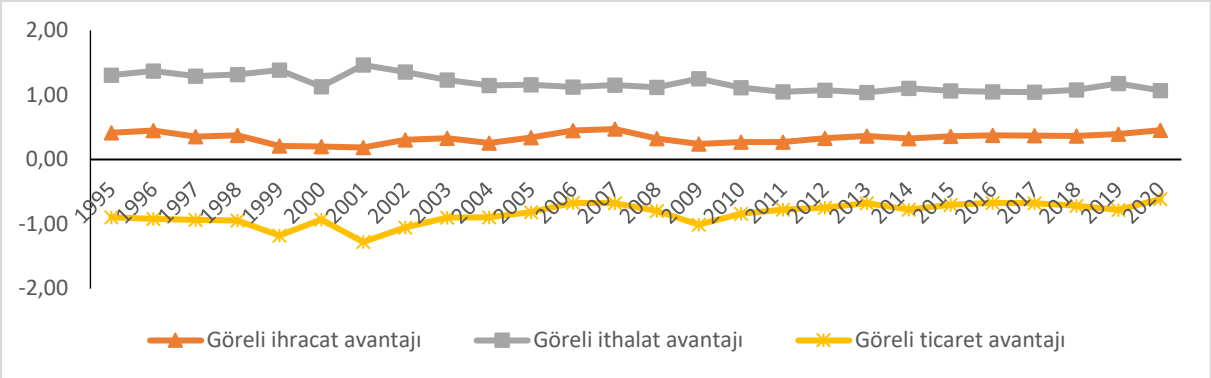
Diğer kimyasal ürünler, ISIC 2429 kodu altında gösterilmektedir. 2020 yılı itibariyle diğer kimyasal ürünlerin dış ticaretinde Türkiye'den yaklaşık 1 milyar dolarlık ihracat yapılırken, 2,6 milyar dolar civarında ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-103'te Türkiye'nin diğer kimyasal ürünlerin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimine yer verilmektedir.



Şekil 5-103. Diğer Kimyasal Ürünler RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,41 seviyesinde olan bu ürün grubundaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. Dönem sonunda ise 0,45 seviyesinde dengelenmiştir. Bu durum bahse konu ürün grubunda dönem içindeki herhangi bir yılda açıklanmış karşılaştırmalı bir üstünlük elde edilemediğini göstermektedir.

Türkiye'nin diğer kimyasal ürünlerin dış ticareti bağlamında göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-104'te yer almaktadır. Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,41 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,46 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,31 seviyesinde iken dönem sonunda 1,07 seviyesine gerilemiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -0,89 seviyesinden -0,61 seviyesine kadar gerilemiştir.

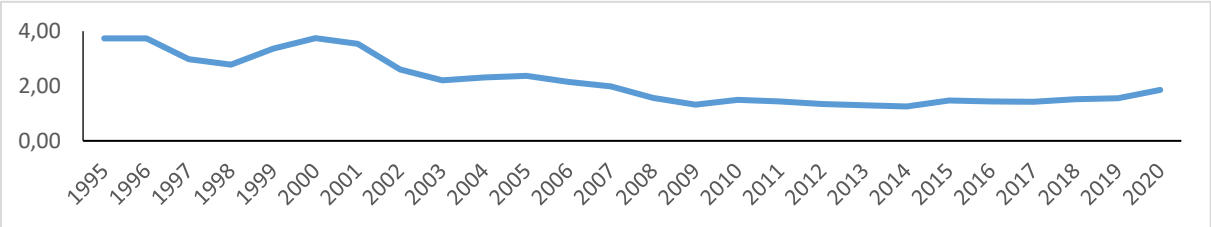


Şekil 5-104. Diğer Kimyasal Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürünlerde rekabet üstünlüğü elde edilmediği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde diğer kimyasal ürünler dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 döneminde elde edilemediği anlaşılmaktadır. Unat (2023: 164) tarafından yapılan çalışmada da Türkiye'nin AB karşısında diğer kimyasal ürünlerde dezavantajlı olduğu tespit edilmiştir.

5.7.11.9. Suni veya sentetik elyaf

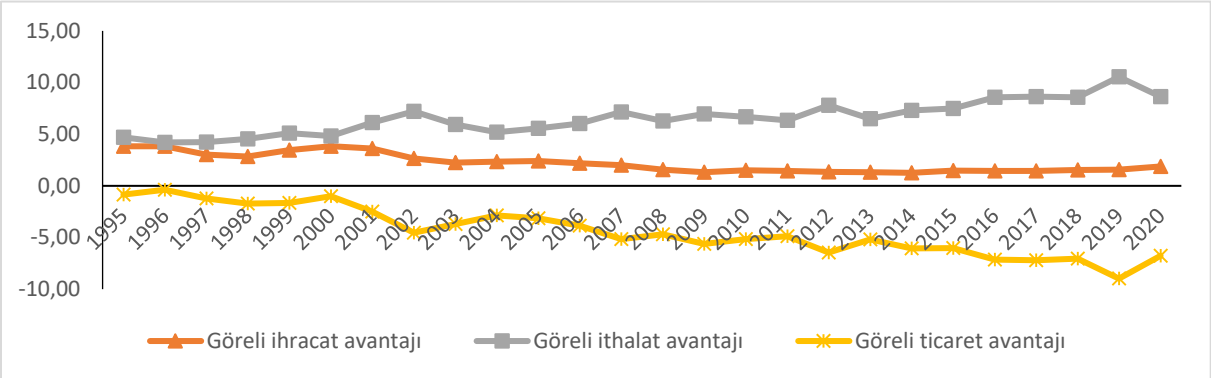
Suni veya sentetik elyaf, ISIC 2430 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'den 2020 yılı itibariyle 724 milyon dolarlık ihracat, buna karşılık 2,1 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-105'te Türkiye'nin suni veya sentetik elyaf ürünlerinin dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerlerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-105. Suni veya Sentetik Elyaf RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 3,75 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri, dönem içinde azalış trendi göstermiştir. Bu sebeple dönem sonu itibariyle bahse konu ürünün açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri 1,85 seviyesine kadar gerilemiştir. Bu durum, her ne kadar açıklanmış üstünlüğün dönem boyunca devam ettiğini gösterse de ciddi bir azalma olduğu gerçeği ortaya çıkmaktadır.

Türkiye'nin suni veya sentetik elyafın dış ticareti bağlamında göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-106'da yer almaktadır. Bu ürün grubunda göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 3,83 iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 1,88 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 4,70 seviyesinde iken dönem sonunda 8,63 seviyesine kadar yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -0,86 seviyesinden -6,75 seviyesine kadar gerilemiştir.



Şekil 5-106. Suni veya Sentetik Elyaf RXA, RMA ve RTA Değişimi

Özetle bahse konu ürün grubunda rekabet üstünlüğünün azalmasına rağmen devam ettirildiği belirlenmiştir. Ancak dış ticaret açığının ciddi oranda arttığı görülmektedir. Öte yandan dört endeks birlikte değerlendirildiğinde suni veya sentetik elyaf dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında azalmasına rağmen korunduğu tespit edilmiştir.

5.7.11.10. Kimyasallar ve kimyasallardan yapılan ürünler genel değerlendirmesi

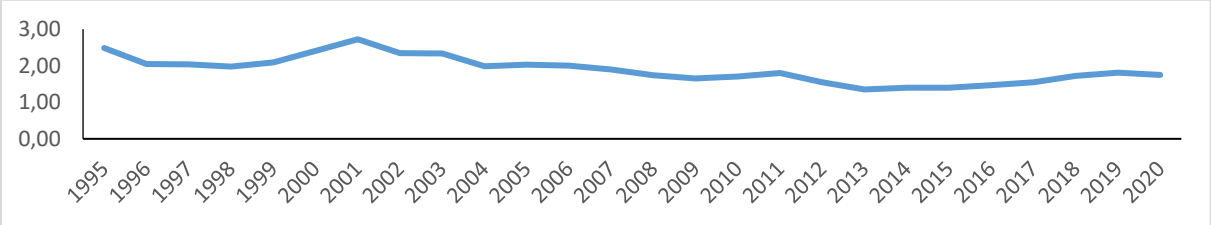
Kimya sektörünün birçok sektörün hammadde ve ara malı tedarikçisi olarak toplam üretimde ve dış ticarette önemli bir rolü bulunmaktadır (Akiş, 2017: 136). Bu bağlamda Unat (2023: 165), 2000-2019 yılları arasında Türkiye'nin kimya sektöründe belirli oranda olsa da ilerleme olmasına rağmen AB'ye karşın dezavantajlı konumda olduğunu tespit etmiştir. Ayrıca yine Unat'a (2023: 165) göre kimya sektörünün dış ticarette rekabet gücünün arttırabilmesi için bu sektörünün ithalata bağımlılığının azaltılması gerekmekte olup, Ar-Ge yatırımları ve nitelikli işgücünün arttırılması gerekmektedir.

5.7.12. Kauçuk ve Plastik Ürünler

Kauçuk ve plastik ürünler, üç alt sektörde incelenmektedir. Bunlar iç ve dış lastik, diğer kauçuk ürünler ve plastik ürünlerin imalatı olarak tasnif edilmektedir.

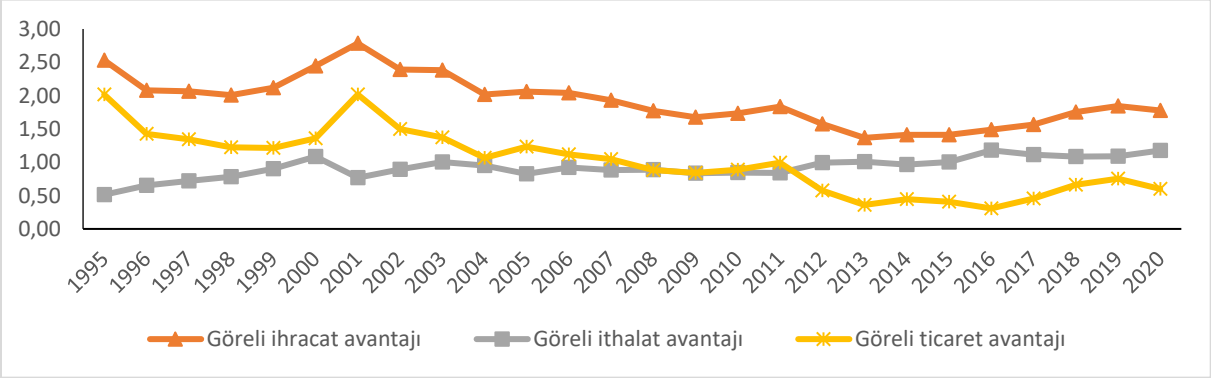
5.7.12.1. İç ve dış lastik imalatı

İç ve dış lastik ürünler, ISIC 2511 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'den 2020 yılı itibariyle yaklaşık 1,3 milyar dolarlık ihracat, 828 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-107'de Türkiye'nin iç ve dış lastik dış ticaretinde 1995-2020 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğünün gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-107. İç ve Dış Lastik Ürünler RCA Değişimi

Bu ürün grubunda dönem başlangıcı itibariyle 2,48 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri, dönem içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. 2001 yılında 2,72 oranı ile zirve noktayı görmüştür. Dönem sonuna gelindiğinde 1,75 seviyesine kadar gerilemiştir. Bu durum, bahse konu ürün grubunda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğün gerilemeye rağmen devam ettiğini göstermektedir. Türkiye'nin iç ve dış lastik ürünlerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-108'de yer almaktadır.

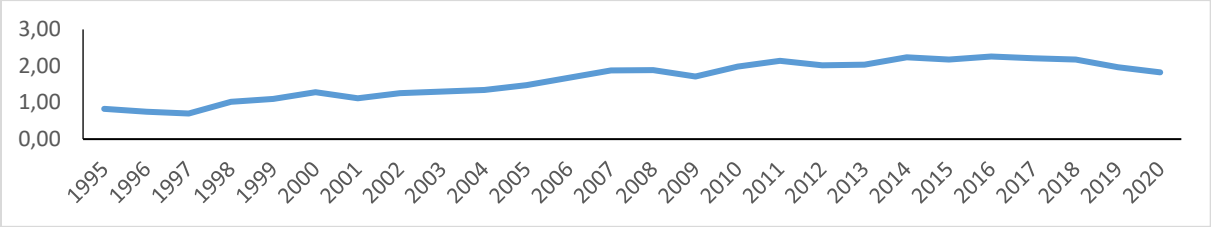


Şekil 5-108. İç ve Dış Lastik Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 2,53 seviyesinde iken dönem içinde 1,78 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,51 seviyesinde iken dönem sonunda 1,18 seviyesine yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de 2,02 seviyesinden 0,60 seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde azalma olmasına rağmen devam ettirildiği anlaşılmaktadır. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde iç ve dış lastik dış ticaretinde Türkiye'nin rekabetçi üstünlüğünün 1995-2020 yılları arasında azalmasına rağmen devam ettiği belirlenmiştir.

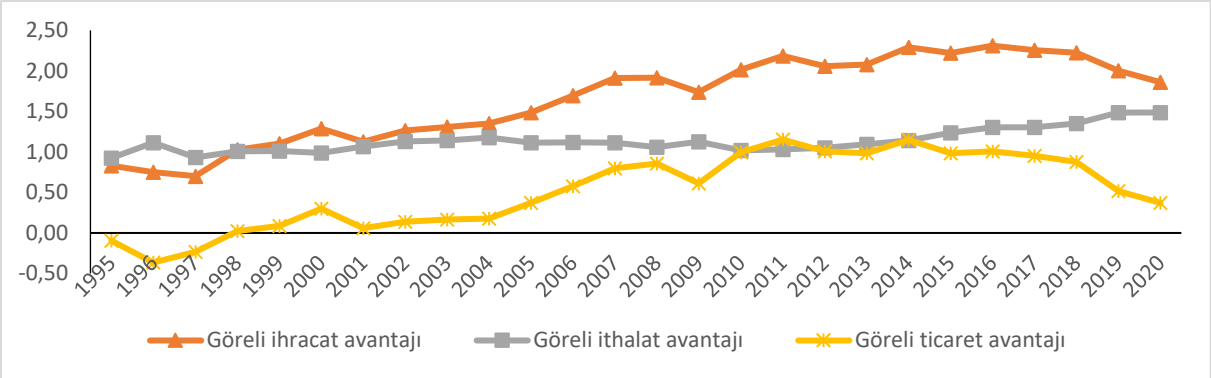
5.7.12.2. Diğer kauçuk ürünler

Diğer kauçuk ürünler, ISIC 2519 kodu altında gösterilmektedir. Bu ürünlerde Türkiye'den 2020 yılı itibariyle 1,2 milyar dolarlık ihracat, 974 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-109'da Türkiye'nin diğer kauçuk ürünlerinin dış ticaretindeki 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi sunulmaktadır.



Şekil 5-109. Diğer Kauçuk Ürünler RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,83 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem içinde ciddi bir artış göstermiştir. Dönem sonuna gelindiğinde 1,83 seviyesine çıkarak kritik eşik olan 1 seviyesini aşarak bu ürün grubunda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edilmiştir. Türkiye'nin diğer kauçuk ürünlerindeki dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı endeksini, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-110'da görülmektedir.

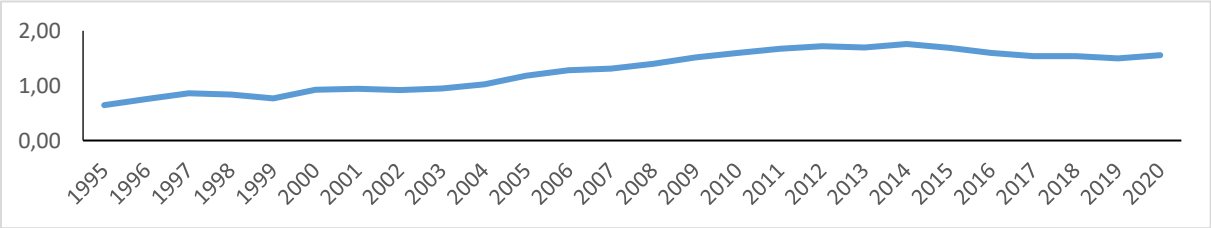


Şekil 5-110. Diğer Kauçuk Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,83 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 1,86 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,93 seviyesinde iken dönem sonunda 1,49 seviyesine yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -0,09 seviyesinden 0,37 seviyesine kadar yükselmiştir. Özetle bahse konu ürün grubunda rekabet üstünlüğünün elde edildiği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde de diğer kauçuk ürünler dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğü elde ettiği tespit edilmiştir.

5.7.12.3. Plastik ürünler

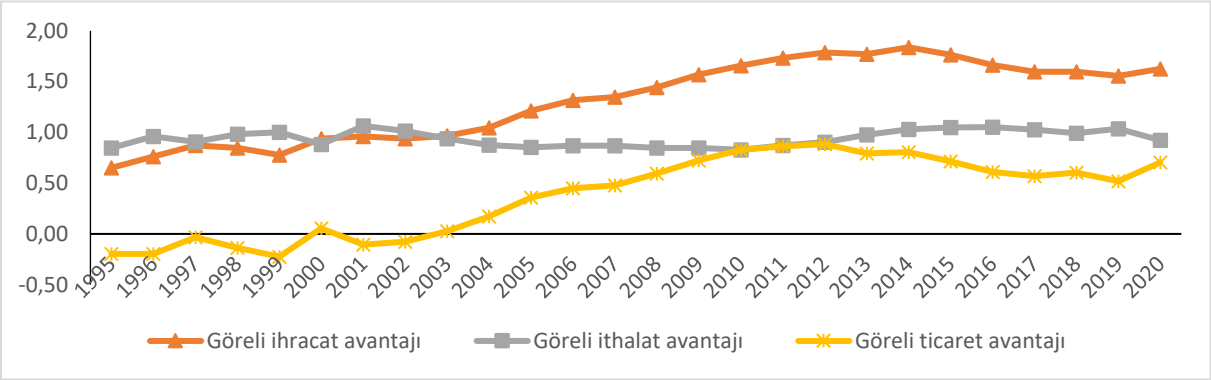
Plastik ürünler imalatı, ISIC 2520 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda Türkiye'den 2020 yılı itibariyle yaklaşık 5,2 milyar dolarlık ihracat ve 2,7 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-111'de Türkiye'nin bahse konu ürünlerin dış ticaretindeki 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimim görülmektedir.



Şekil 5-111. Plastik Ürünler RCA Değişimi

Dönem başlangıcında 0,64 seviyesindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem sonunda 1,56 seviyesine çıkmıştır. Bu durum, plastik ürünlerde bu dönemde Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde ettiğini göstermektedir. Türkiye'nin

plastik ürünler dış ticaretinde göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-112'de yer almaktadır.



Şekil 5-112. Plastik Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,65 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 1,63 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,85 seviyesinde iken dönem sonunda 0,92 seviyesine yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -0,20 seviyesinden 0,70 seviyesine kadar yükselmiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında plastik ürünler dış ticaretinde Türkiye'nin rekabet üstünlüğü elde ettiği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde plastik ürünler dış ticaretinde Türkiye'nin 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğü elde ettiği anlaşılmaktadır.

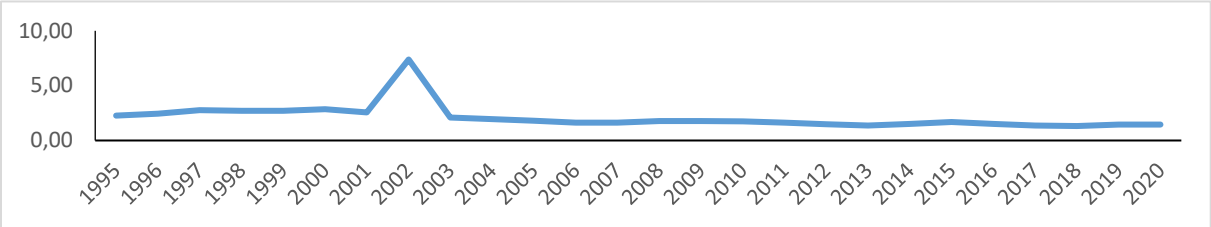
5.7.13. Diğer Metalik Olmayan Mineral Ürünler

Diğer metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı, sekiz alt sektörde incelenmektedir. Bunlar; cam veya cam ürünleri, yapı malzemeleri dışındaki ataşe dayanıklı olmayan seramik eşyalar, ataşe dayanıklı seramik ürünler, ataşe dayanıklı olmayan, kil ve seramik yapı malzemeleri, çimento, kireç ve alçı ürünleri, çimento ve alçı ile sertleştirilmiş maddeler, taş ürünleri, başka yerde sınıflandırılmamış metalik olmayan mineraller olarak tasnif edilmektedir.

5.7.13.1. Cam ve cam ürünleri

Cam ve cam ürünleri, ISIC 2610 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'den bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 1 milyar dolarlık ihracat, 703 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-113'te Türkiye'nin bahse konu ürün grubunun dış

ticaretindeki 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerlerinin gelişimi görülmektedir.

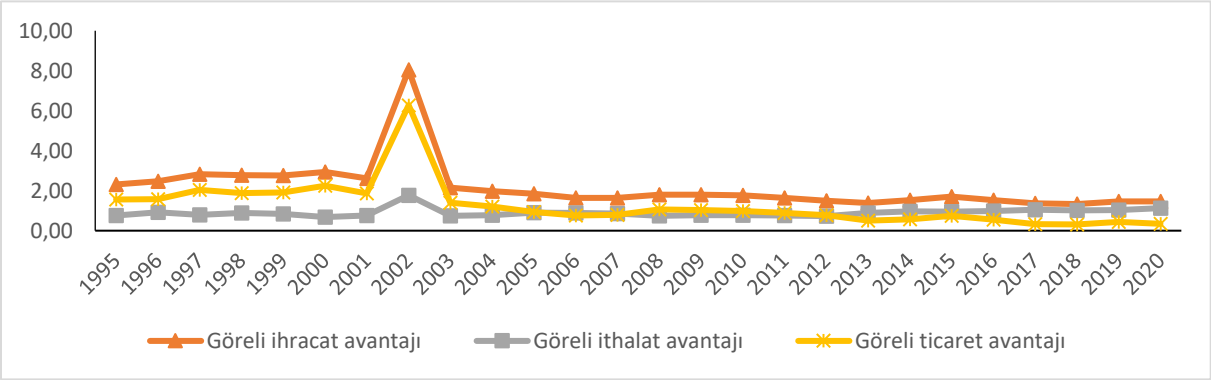


Şekil 5-113. Cam ve Cam Ürünleri RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 2,43 seviyesinde olan açıklanmış karılaştırmalı üstünlük değeri dönem içindeki zirve noktasına 2002 yılında 7,38 noktasına ulaşmıştır. Ancak sonraki yıl keskin bir düşüş yaşamış ve düşüş trendine girmiştir. Dönem sonuna gelindiğinde 1,42 seviyesine gerileyen açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri cam ve cam ürünlerinde bu süreçte bir gerileme olduğunu ortaya koymaktadır.

Türkiye'nin cam ve cam ürünleri dış ticaretinde göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-114'te sunulmaktadır.

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 2,32 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 1,47 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,76 seviyesinde iken dönem sonunda 1,13 seviyesine yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de 1,56 seviyesinden 0,35 seviyesine kadar gerilemiştir.



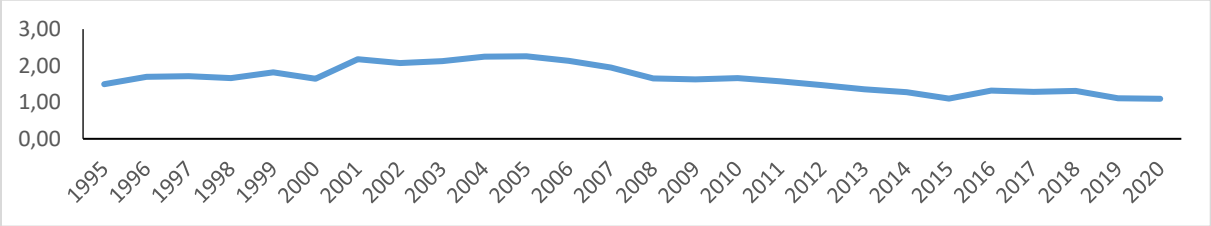
Şekil 5-114. Cam ve Cam Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde azalma olmasına rağmen üstünlüğün devam ettiği tespit edilmiştir. Dört endeks birlikte

değerlendirildiğinde cam ve cam ürünleri dış ticaretinde Türkiye'nin rekabetçi üstünlüğünün 1995-2020 yılları arasında azalmasına rağmen devam ettiği anlaşılmaktadır.

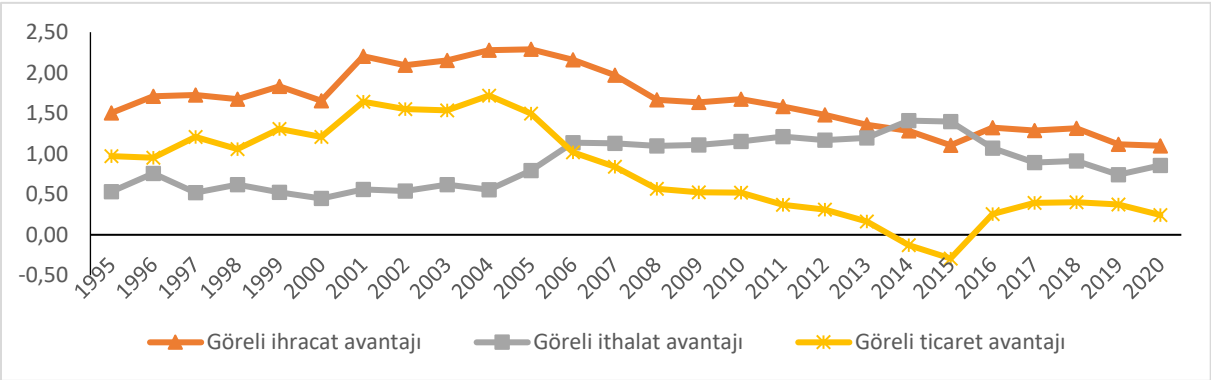
5.7.13.2. Yapı malzemeleri dışındaki, ateşe dayanıklı olmayan seramik eşyalar

Yapı malzemeleri dışındaki, ateşe dayanıklı olmayan seramik eşyalar, ISIC 2691 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'den bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 384 milyon dolarlık ihracat, 169 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-115'te Türkiye'nin bahse konu ürün grubunda 1995-2020 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-115. Ateşe Dayanıklı Olmayan Seramik Eşyalar RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 1,49 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri 2005 yılında 2,26 seviyesine kadar çıkmıştır. Daha sonra düşüş trendine giren açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi dönem sonunda 1,09'a kadar gerilemiştir. Bu durum her ne kadar açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğün devam ettiğini gösterse de ürün grubunun rekabet düzeyinde gerileme olduğunu ifade etmektedir. Türkiye'nin yapı malzemeleri dışındaki ateşe dayanıklı olmayan seramik eşyalarının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksi Şekil 5-116'da yer almaktadır.

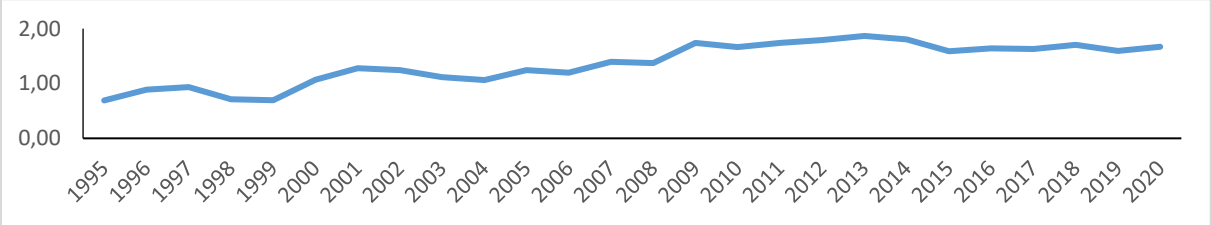


Şekil 5-116. Ateşe Dayanıklı Olmayan Seramik Eşyalar RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 1,50 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 1,10 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,53 seviyesinde iken dönem sonunda 0,86 seviyesine yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de 0,97 seviyesinden 0,24 seviyesine gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunun göreli ihracat üstünlüğünde azalma olmasına rağmen üstünlük durumunun devam ettiği tespit edilmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde yapı malzemeleri dışındaki ateşe dayanıklı olmayan seramik eşyalar dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında azalmasına rağmen devam ettiği anlaşılmaktadır.

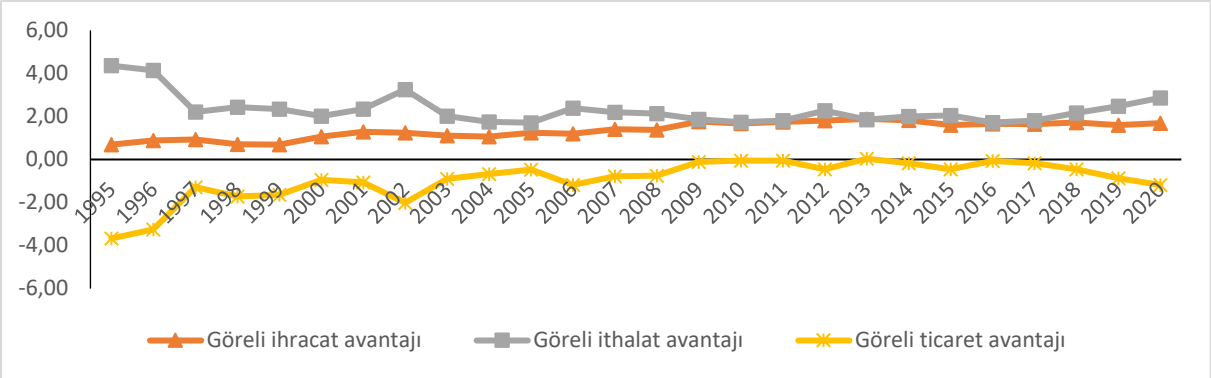
5.7.13.3. Ataşe dayanıklı seramik ürünler

Ateşe dayanıklı seramik ürünler, ISIC 2692 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'den bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 140 milyon dolarlık ihracat, 233 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-117'de Türkiye'nin ateşe dayanıklı seramik ürünlerindeki dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi yer almaktadır.



Şekil 5-117. Ateşe Dayanıklı Seramik Ürünleri RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,69 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem sonuna gelindiğinde 1,67 seviyesine kadar yükselmiştir. Bu durum, bahse konu dönemde ateşe dayanıklı seramik ürünlerin ticaretinde kritik eşik aşılarak açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğün elde edildiğini ortaya koymaktadır. Türkiye'nin ateşe dayanıklı seramik ürünleri dış ticaretinde göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı Şekil 5-118'de görülmektedir.

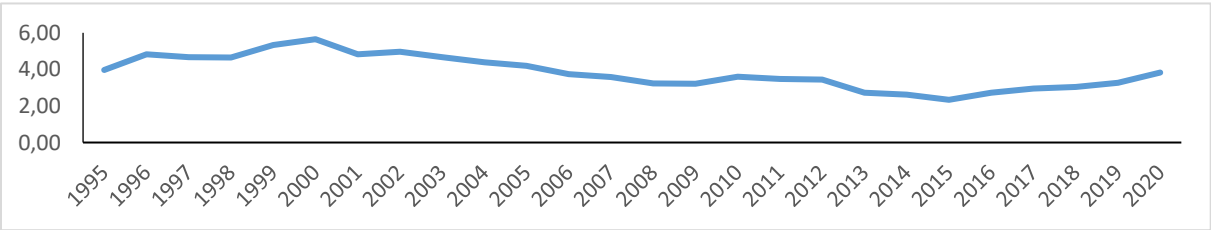


Şekil 5-118. Ateşe Dayanıklı Seramik Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,69 e iken dönem içinde yaşanan artışlarla 1,68 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 4,36 seviyesinde iken dönem sonunda 2,87 seviyesine gerilemiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -3,67 seviyesinden -1,18 seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında göreli ihracat avantajı elde edildiği belirlenmiştir. Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde ateşe dayanıklı seramik ürünler dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğü elde etme noktasında ilerleme sağlandığı belirtilebilmektedir.

5.7.13.4. Ateşe dayanıklı olmayan, kil ve seramik yapı malzemeleri

Ateşe Dayanıklı Olmayan, Kil ve Seramik Yapı Malzemeleri, ISIC 2693 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'den bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 785 milyon dolarlık ihracat, 17 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-119'da Türkiye'nin ateşe dayanıklı olmayan, kil ve seramik yapı malzemeleri dış ticaretindeki 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.

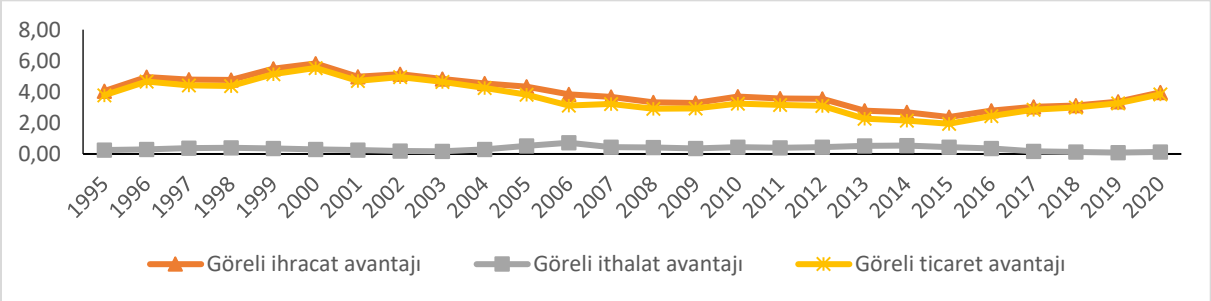


Şekil 5-119. Kil RXA, RMA ve RTA Değişimi RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 3,96 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem içinde artış ve azalışlar göstermiştir. 2000 yılında 5,65 seviyesine kadar çıkan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri 2015'te 2,34 seviyesine gerilese de dönem sonunda

3,83 noktasına ulaşmıştır. Bu bilgiler doğrultusunda ateşe dayanıklı olmayan, kil ve seramik yapı malzemelerinin bahse konu dönemde AKÜ seviyesi anlamında göstermiş olduğu başarılı performansın genel olarak devam ettiğini söylemek mümkün olmaktadır.

Türkiye'nin ateşe dayanıklı olmayan, kil ve seramik yapı malzemelerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-120'de görülmektedir.



Şekil 5-120. Kil ve RXA, RMA ve RTA Değişimi RXA, RMA ve RTA Değişimi

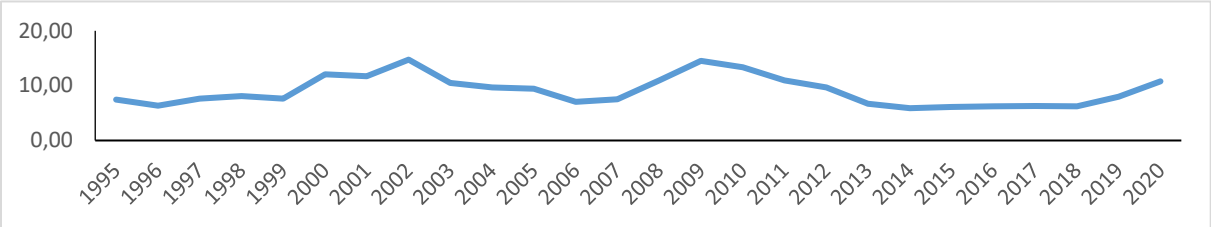
Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 4,04 seviyesinde iken dönem içinde 3,97 seviyesine gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,26 seviyesinde iken dönem sonunda 0,12 seviyesine gerilemiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de 3,78 seviyesinden 3,84 seviyesine kadar yükselmiştir. Özetlenecek olursa bahse konu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde görece azalma olması rağmen üstünlüğün devam ettiği anlaşılmaktadır. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde ateşe dayanıklı olmayan, kil ve seramik yapı malzemelerin dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında azalmasına rağmen devam ettiği söylenebilmektedir.

5.7.13.5. Çimento, kireç ve alçı ürünleri

Çimento, kireç ve alçı ürünleri, ISIC 2694 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'den bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 1,2 milyar dolarlık ihracat, 13 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025).

Şekil 5-121'de RXA, RMA ve RTA Değişimi dış ticaretindeki 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir. Dönem başlangıcı itibariyle 7,45 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri oldukça dalgalı bir seyir izlemiştir. 2002'de 14,74 seviyesine çıkan AKÜ değeri, 2006'da 7,06 seviyesine kadar gerilemiş, 2009'da tekrar 14,50 seviyesine kadar artmış ve 2014 yılına doğru

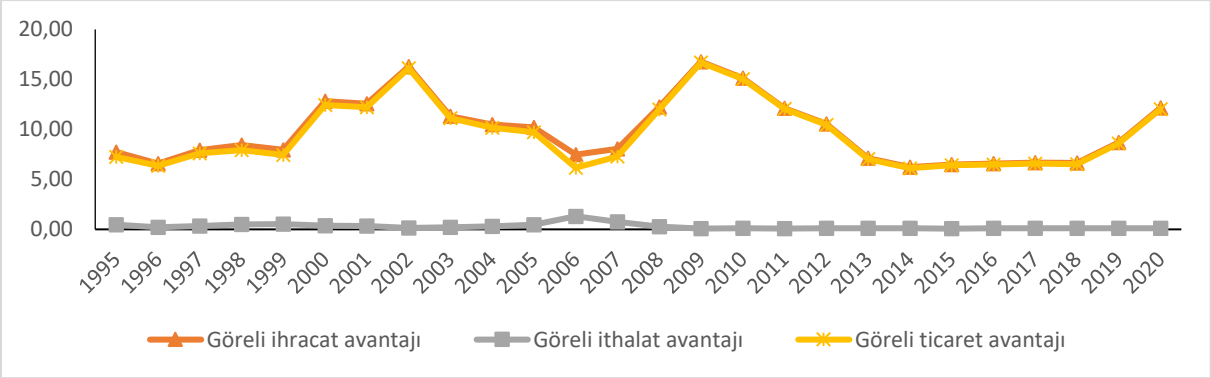
5,89 seviyesine kadar bir düşüş olmuştur. Dönem sonunda 10,78 seviyesine kadar bir yükseliş gerçekleşmiştir.



Şekil 5-121. Çimento, Kireç ve Alçı Ürünleri RCA Değişimi

Bu çerçevede çimento, kireç ve alçı ürünlerinin bahse konu dönemde ciddi seviyede bir açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde ettikleri ancak süreç içinde ciddi dalgalanmaya maruz kaldıkları söylenebilir.

Türkiye'nin çimento, kireç ve alçı ürünlerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-122'de görülmektedir.

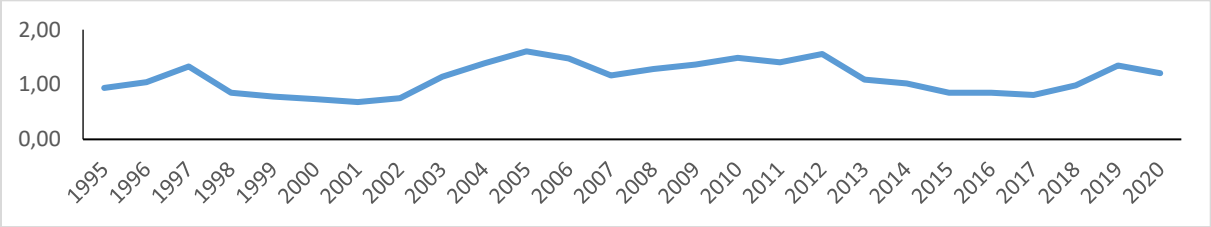


Şekil 5-122. Çimento, Kireç ve Alçı Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 7,74 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 12,14 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,48 seviyesinde iken dönem sonunda 0,11 seviyesine gerilemiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de 7,26 seviyesinden 12,02 seviyesine kadar yükselmiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunun rekabet üstünlüğünü arttırak devam ettiği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde çimento, kireç ve alçı ürünlerinin dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğünü arttırarak devam ettirdiği anlaşılmaktadır.

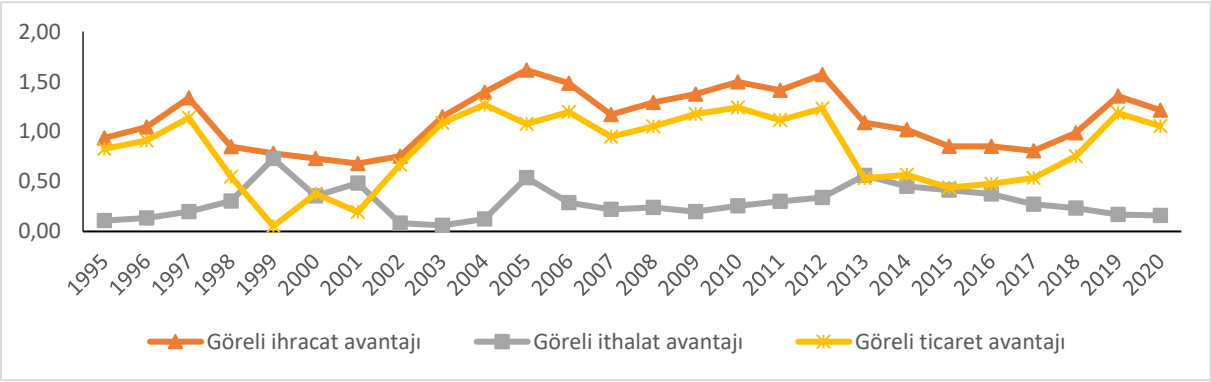
5.7.13.6. Çimento ve alçı ile sertleştirilmiş maddeler

Çimento ve Alçı ile Sertleştirilmiş Maddeler, ISIC 2695 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda Türkiye'den 2020 yılı itibariyle yaklaşık 198 milyon dolarlık ihracat, 20 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-123'te bahse konu ürünlerin dış ticareti bağlamında 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-123. Çimento ve alçı ile sertleştirilmiş maddeler RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 1,04 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. 2005 yılında 1,60 seviyesine kadar bir yükseliş gösteren trend dönem sonunda 1,21 seviyesine kadar gerilemiştir. Bu durum bahse konu ürün grubunda dönem içinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük durumunun muhafaza edildiğini göstermektedir. Türkiye'nin çimento ve alçı ile sertleştirilmiş maddelerin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-124'te sunulmaktadır.



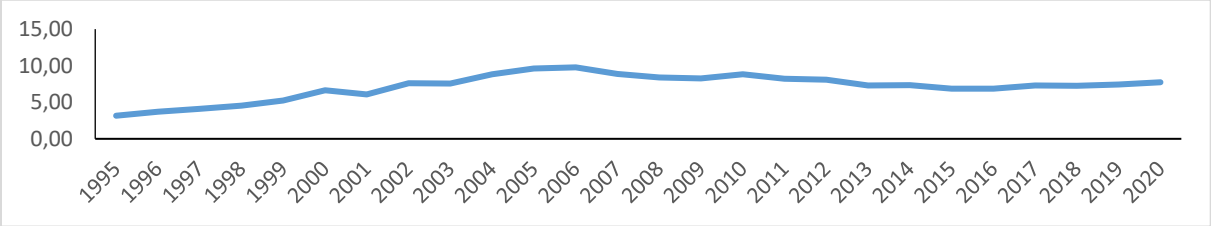
Şekil 5-124. Çimento ve Alçı ile Sertleştirilmiş Maddeler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,94 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 1,21 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,11 seviyesinde iken dönem sonunda 0,16 seviyesine yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de 0,83 seviyesinden 1,05 seviyesine kadar

yükselmiştir. Özetle bahse konu ürün grubunun rekabet üstünlüğü elde ettiği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde çimento ve alçı ile sertleştirilmiş maddeler dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğü elde ettiği tespit edilmiştir.

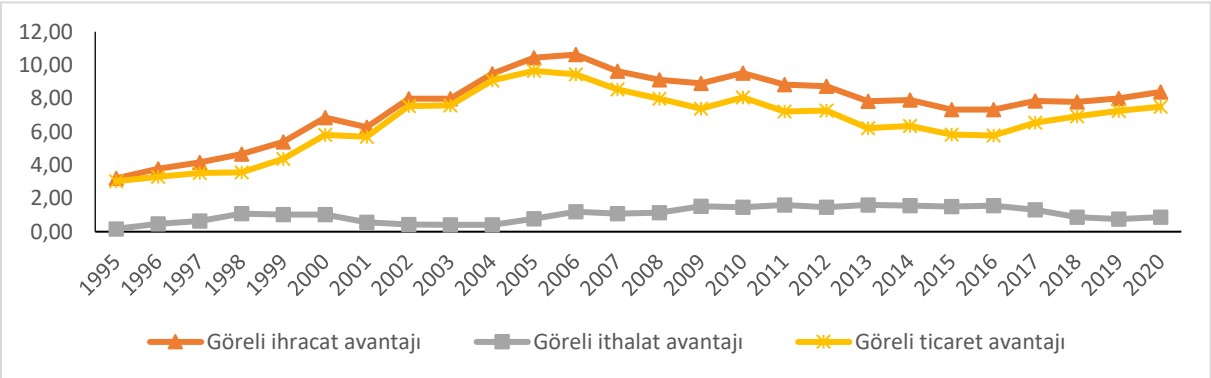
5.7.13.7. Taş ürünleri

Taş ürünleri, ISIC 2696 kodu altında gösterilmektedir. Bu ürün grubunda Türkiye'den 2020'de yaklaşık 1 milyar dolarlık ihracat, 82 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-125'te Türkiye'nin bu ürünlerin dış ticareti bağlamında 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-125. Taş Ürünleri RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 3,16 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem içinde 9,77 seviyesine kadar çıkmıştır. Dönem sonunda 7,73 seviyesinde bulunan taş ürünlerinin açıklanmış üstünlük değeri, dönem içinde gösterilmiş olan başarılı performansı ortaya koymaktadır. Türkiye'nin taş ürünlerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-126'da yer almaktadır.



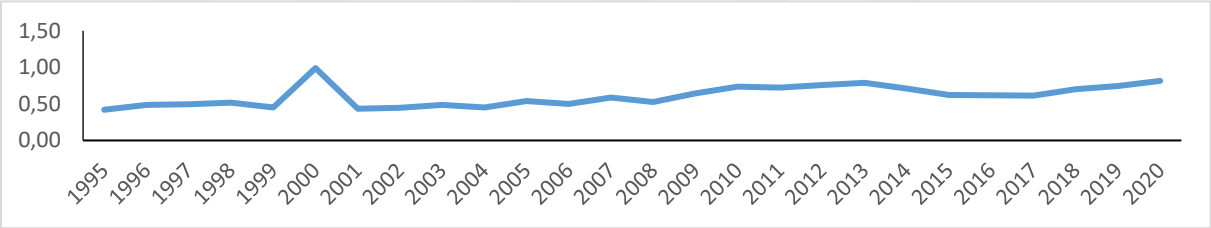
Şekil 5-126. Taş Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 3,20 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 8,39 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,17 seviyesinde iken dönem sonunda 0,88 seviyesine

yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi 3,03 seviyesinden 7,51 seviyesine yükselmiştir. Özetle bu ürün grubunun dış ticarette rekabet üstünlüğünü arttırak devam ettiği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde bu ürünlerin dış ticaretinde Türkiye'nin 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğünü arttırarak devam ettirdiği tespit edilmiştir.

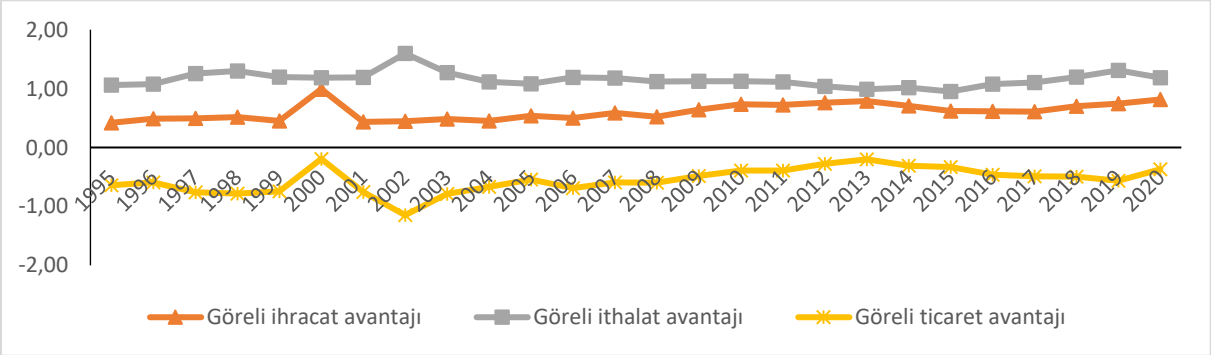
5.7.13.8. Başka yerde sınıflandırılmamış metalik olmayan mineraller

Başka yerde sınıflandırılmamış metalik olmayan mineraller, ISIC 2699 kodu altında gösterilmektedir. Bu ürün grubunda Türkiye'den 2020 yılı itibariyle yaklaşık 246 milyon dolarlık ihracat, 389 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-127'de bahse konu ürünlerin 1995-2020 yılları arasındaki dış ticaretine ilişkin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-127. Diğer Metalik Olmayan Mineraller RCA Değişimi

Bu ürün grubunda dönem başlangıcı itibariyle 0,42 seviyesindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem içinde 0,99 seviyesine kadar yükselmiştir. Ancak dönem sonu itibariyle 0,82 seviyesinde dengelenmiştir. Bu durum bu ürün grubu rekabet gücünde artış yaşandığını ancak kritik eşik 1 değerinin tam sınırında bulunulduğunu göstermektedir. Türkiye'nin başka yerde sınıflandırılmamış metalik olmayan mineraller dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-128'te yer almaktadır.



Şekil 5-128. Diğer Metalik Olmayan Mineraller RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,42 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,82 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,06 seviyesinden dönem sonunda 1,18 seviyesine yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi -0,64 seviyesinden -0,37 seviyesine kadar yükselmiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde başka yerde sınıflandırılmamış metalik olmayan minerallerin dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğünde artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği anlaşılmaktadır.

5.7.13.9. Diğer metalik olmayan mineral ürünlerin genel değerlendirmesi

Diğer metalik olmayan mineral ürünler Tükiye'nin ihracatının gelişimi noktasında genel olarak başarılı bir performans sergilemiştir. Başka yerde sınıflandırılmamış metalik olmayan mineraller haricinde diğer tüm gruplarda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin elde edildiği görülmektedir.

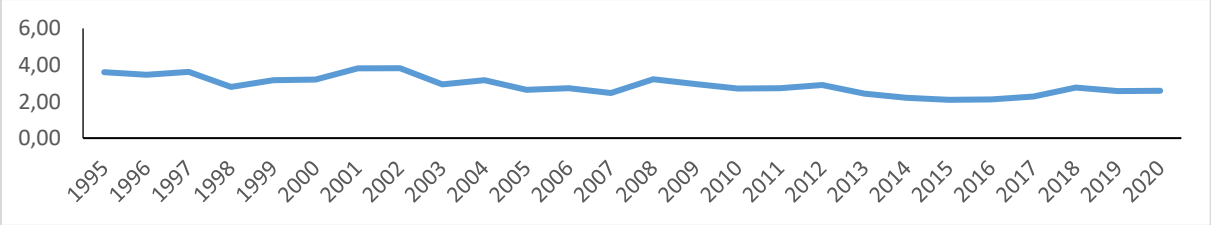
5.7.14. Temel Metaller İmalatı

Temel metaller imalatı, iki alt sektörde incelenmektedir. Bunlar demir-çelik ana sanayi ve demir-çelik dışındaki ana metal sanayi tasnif edilmektedir.

5.7.14.1. Demir-Çelik Ana Sanayi

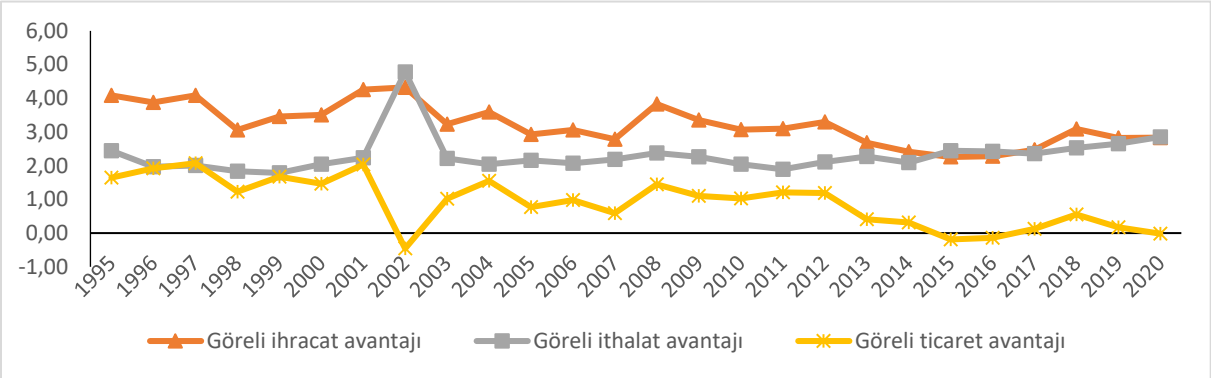
Demir-çelik ana sanayi, ISIC 2710 kodu altında gösterilmektedir. Bu ürün grubunda Türkiye'nin 2020 yılı itibariyle yaklaşık 10 milyar dolarlık ihracatına karşın 9 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025).

Şekil 5-129'da Türkiye'nin demir-çelik ana sanayi ürünlerinin dış ticareti 1995-2020 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-129. Demir ve Çelik Ana Sanayi RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 3,61 seviyesinde olan bu ürün grubundaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri, dönem içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. 2001 yılında 3,82 seviyesine kadar çıkan trend dönem sonunda 2,60 seviyesine kadar gerilemiştir. Bu durum demir ve çelik ana sanayi ürünlerindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğün dönem boyunca devam etiğini ancak bir gerileme sürecinin de yaşandığını ortaya çıkarmaktadır. Türkiye'nin demir-çelik ana sanayi ürünlerinin dış ticareti bağlamında göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-130'da görülmektedir.

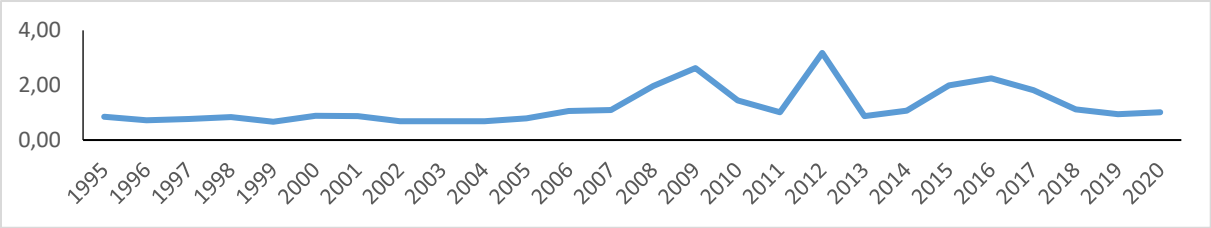


Şekil 5-130. Demir ve Çelik Ana Sanayi RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 4,09 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 2,84 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 2,45 seviyesinde iken dönem sonunda 2,85 seviyesine yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de 1,64 seviyesinden -0,02 seviyesine gerilemiştir. Özetle bu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde azalmaya rağmen üstünlüğü devam ettiği tespit edilmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde demir ve çelik sanayi ürünleri dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 döneminde azalmasına rağmen devam ettiği anlaşılmaktadır.

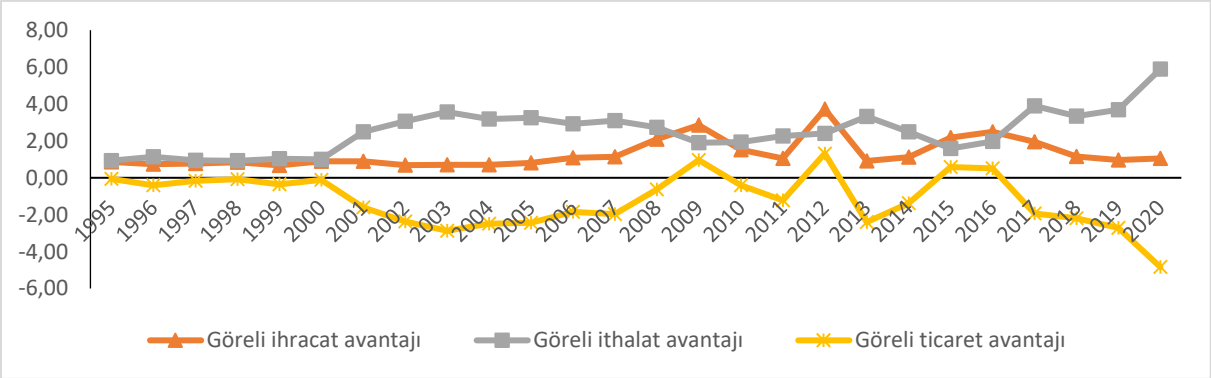
5.7.14.2. Demir-çelik dışındaki ana metal sanayi

Demir-çelik dışındaki ana metal sanayi ürünleri, ISIC 2720 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda Türkiye'nin 2020 yılı itibariyle yaklaşık 6 milyar dolarlık ihracatına karşılık, 31 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-131'de Türkiye'nin demir-çelik dışındaki ana metal sanayi ürünlerinin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin değişimini göstermektedir.



Şekil 5-131. Demir-Çelik Dışındaki Ana Metal Sanayi Ürünleri RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,85 seviyesinde bulunan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem içinde ciddi iniş ve çıkışlar yaşamıştır. Örneğin 2012 yılında 3,18 seviyesine kadar yükselme olmuştur. Dönem sonunda ise 1,01 seviyesinde trend dengelenmiştir. Bu sonuçlar, demir-çelik dışındaki ana metal sanayi ürünlerinin bahse konu dönemde değişken bir performans sergilediğini göstermektedir. Türkiye'nin demir-çelik dışındaki ana metal sanayi ürünlerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-132'de göstermektedir.



Şekil 5-132. Demir-Çelik Dışındaki Ana Metal Sanayi Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,87 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 1,06 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,93 seviyesinden dönem sonunda 5,89 seviyesine yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi -0,06 seviyesinden -4,84 seviyesine gerilemiştir. Özetle, bu ürün grubunun rekabet üstünlüğü elde ettiği belirlenmiştir. Ancak ithalat avantajı endeksi sonuçlarına göre ithalat tarafında ciddi artışlar olmuştur. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde demir-çelik dışındaki ana metal sanayi ürünlerinin 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğünün zayıf kaldığı ve ithalat tarafında son dönemde önemli artış olduğu söylenebilir.

5.7.14.3. Temel metaller genel değerlendirme

Doğanın bir parçası olan demir cevheri, işlendikçe tarım aletine, dini eşyalara, savaş aletlerine ve tarih boyunca farklı toplulukların hikâyelerine konu olmuştur (Güler, 2024: 54). Günümüzde de, demir-çelik sanayi, altyapı, beyaz eşya, ev eşyası, inşaat, makine sanayi, otomotiv, savunma, ulaştırma gibi birçok sektörde hammadde olarak kullanılarak öncü bir sektördür (Serin ve Fidan, 2019: 105). Türkiye'de demir-çelik sektörünün temelleri 1930'lu yıllarda atılmış ve Kardemir Demir-Çelik İşletmesi 1939 yılında üretime geçmiştir (Yaşar, 2009: 74).

Türker (2017: 73-74) tarafından çalışmada 1989-2016 yılları arasında Türkiye'nin demir-çelikte her yıl rekabet üstünlüğü olduğu ancak son yıllarda belirli oranlarda azalma olduğu dile getirilmektedir. Kesingöz, Dilek ve Yeldan (2019: 2269) tarafından yapılan çalışmada Türkiye'nin demir-çelik sektöründe 2001-2017 yılları arasında ABD, Birleşik Krallık, Çin, Almanya ve Rusya'ya karşı rekabet gücü üstünlüğü olduğu tespit edilmiştir.

Emikönel (2019: 113) tarafından yapılan çalışmada Türkiye'nin demir-çelik sektöründe 2001-2017 döneminde orta düzey rekabet gücü üstünlüğü olduğu ortaya konmuştur. Kılıçarslan (2021: 770) Türkiye'nin çelik sektöründe Çin, Hindistan, Japonya ve Rusya'ya karşı karşılaştırmalı ihracat performansında rekabet gücü üstünlüğü olduğunu bulunmuş, demir-çelikten yapılan eşya sektöründe Türkiye'nin rekabet gücü üstünlüğü olduğu da Fidan (2020)'ın çalışmasında belirlenmiştir.

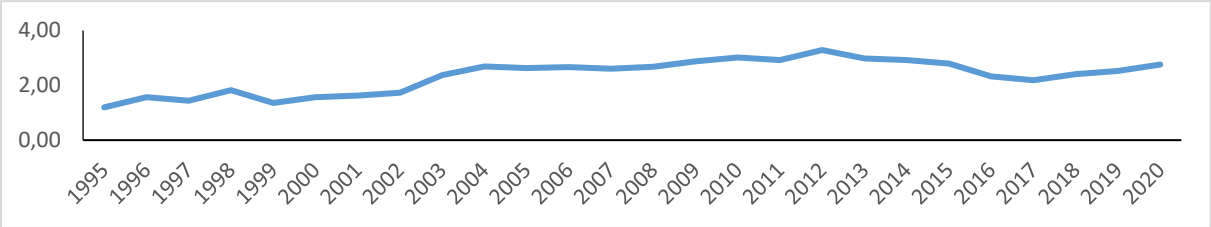
Benzer şekilde Abdullayeva ve Konak (2023: 195) tarafından yapılan çalışmada Türkiye'nin 2000-2022 yılları arasında demir-çelik sektöründe belirli AB üye ülkelerine kıyasla rekabet gücü olduğu tespit edilmiştir. Ancak Keskingöz, Yeldan ve Güçlü (2020: 867) tarafından yapılan çalışmada Türkiye'nin demir-çelik sektöründe rekabet üstünlüğü olmasına rağmen net ithalatçı konumda da olduğu belirtilmektedir.

5.7.15. Fabrikasyon Metal Ürünler (Makine ve Teçhizat Hariç)

Fabrikasyon metal ürünleri, beş alt sektörde incelenmektedir. Bunlar metal yapı ürünleri, tank, sarnıç ve metal muhafazalar, merkezi kalorifer kazanları hariç buhar kazanları, çatal bıçak takımı, el aletleri ve genel hırdavat malzemeleri ve başka yerde sınıflandırılmamış metal eşyalar olarak tasnif edilmektedir.

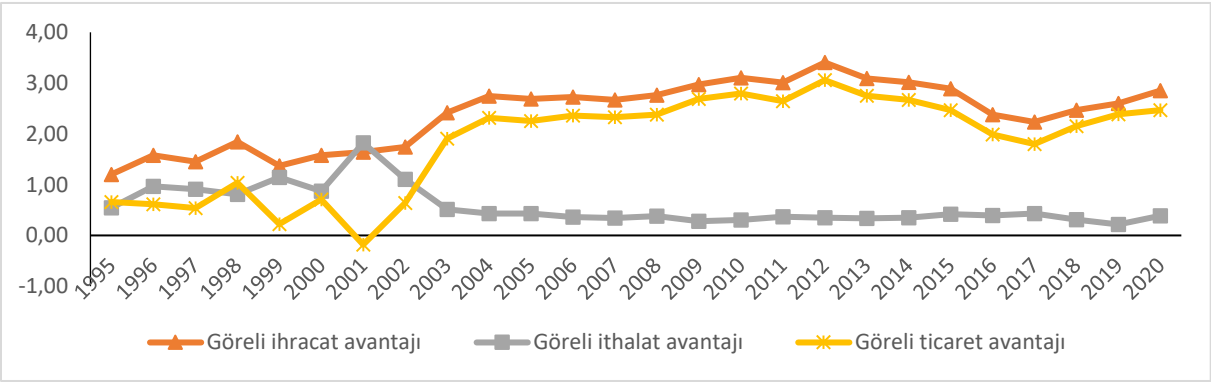
5.7.15.1. Metal yapı ürünleri

Metal yapı ürünleri, ISIC 2811 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye bu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 1,9 milyar dolarlık ihracat, 277 milyon dolarlık ithalat yapmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-133'te Türkiye'nin metal yapı ürünlerinin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi yer almaktadır.



Şekil 5-133. Metal Yapı Ürünleri RCA Değişimi

Bu ürün grubunda dönem başlangıcı itibariyle 1,20 seviyesinde bulunan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi 2012 yılında 3,29 seviyesine kadar çıkmıştır. Ancak dönem sonunda 2,76 noktasında dengelenmiştir. Bu sonuçlar, metal yapı ürünlerinin bahse konu dönemde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi anlamında başarılı bir performans sergilediğini göstermektedir. Türkiye'nin metal yapı ürünlerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-134'te sunulmaktadır.



Şekil 5-134. Metal Yapı Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

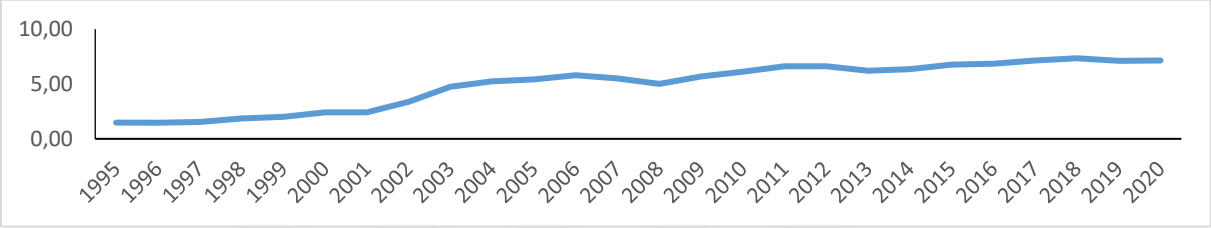
Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 1,20 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 2,85 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi dönem başlangıcında 0,54 seviyesinde iken dönem sonunda 0,39 seviyesine gerilemiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi 0,66 seviyesinden 2,47 seviyesine yükselmiştir. Özetle bu ürün grubunun Türkiye'nin rekabet üstünlüğü elde ettiği belirlenmiştir. Dört endeks

birlikte değerlendirildiğinde metal yapı ürünleri dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğü elde ettiği anlaşılmaktadır.

5.7.15.2. Tank, sarnıç ve metal muhafazalar

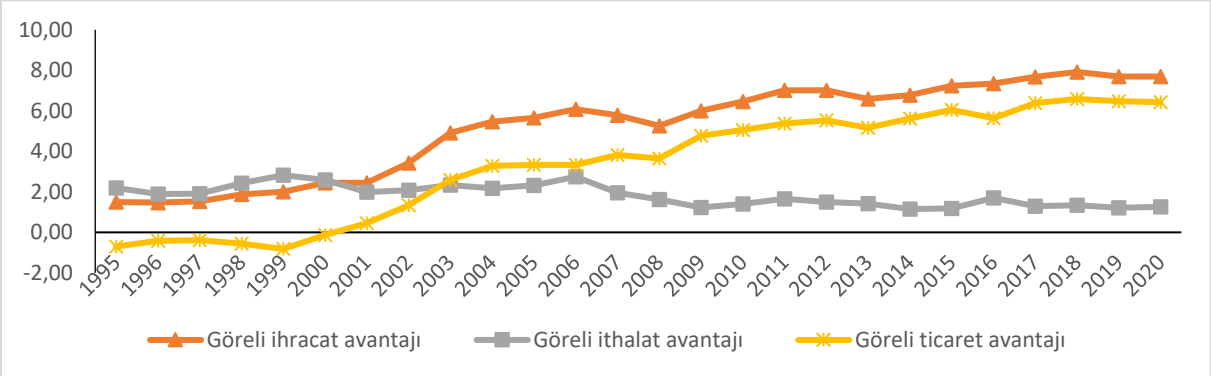
Tank, sarnıç ve metal muhafazalar, ISIC 2812 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'nin bu ürün grubunda 2020 yılında yaklaşık 1,2 milyar dolarlık ihracat, 209 milyon dolarlık ithalatı söz konusu olmuştur (TÜİK, 2025).

Şekil 5-135'te bu ürün grubunun 1995-2020 yılları arasındaki dış ticaretine ilişkin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-135. Tank, Sarnıç ve Metal Muhafazalar RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 1,49 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem sonunda 7,14 seviyesine kadar yükselmiştir. Bu durum, tank, sarnıç ve metal muhafazalar ürün grubunun bahse konu dönem de başarılı bir performans gösterdiğini ortaya çıkarmaktadır. Türkiye'nin tank, sarnıç ve metal muhafazalarının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-136'da görülmektedir.



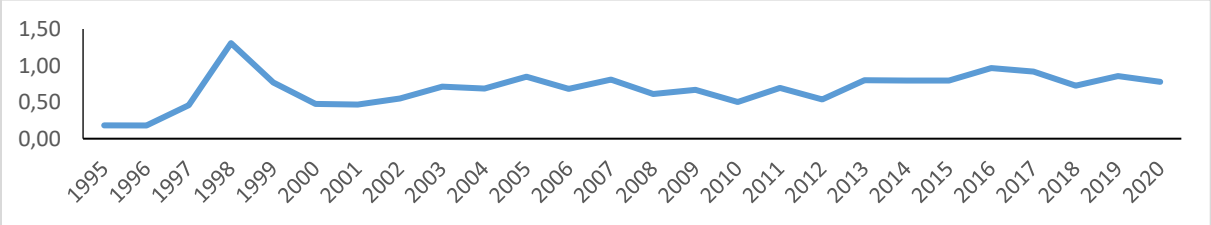
Şekil 5-136. Tank, Sarnıç ve Metal Muhafazalar RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 1,50 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 7,70 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı

endeksi de dönem başlangıcında 2,20 seviyesinden dönem sonunda 1,27 seviyesine gerilemiştir. Bu bilgiler çerçevesinde göreli ticaret avantajı endeksi de -0,70 seviyesinden 6,43 seviyesine kadar yükselmiştir. Özetlenirse bahse konu ürün grubunun rekabet üstünlüğünün oldukça yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Öte yandan dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde tank, sarnıç ve metal muhafazaların dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin açık biçimde rekabet üstünlüğü elde ettiği tespit edilmiştir.

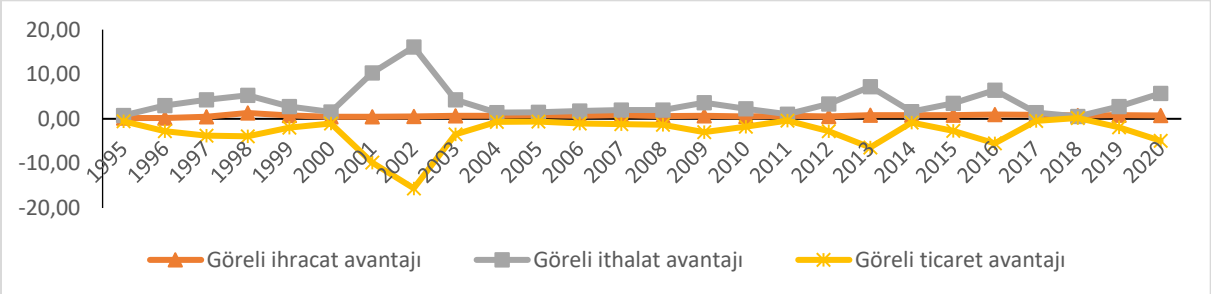
5.7.15.3. Merkezi kalorifer kazanları hariç buhar kazanı

Merkezi kalorifer kazanları hariç buhar kazanı, ISIC 2813 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'nin bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 45 milyon dolarlık ihracat, 312 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-137'de Türkiye'de buhar kazanının dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi sunulmaktadır.



Şekil 5-137. Merkezi Kalorifer Kazanları Hariç Buhar Kazanları RCA Değişimi

Başlangıç dönemi itibariyle 0,18 seviyesine olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi 1998 yılında 1,31'e kadar çıkmıştır. Ancak dönem sonunda bu seviye 0,78'e kadar gerilemiştir. Bu durum, buhar kazanı ticaretinde istenen rekabet seviyesi başarının henüz yakalanamadığını göstermektedir. Türkiye'nin buhar kazanının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-138'de görülmektedir.

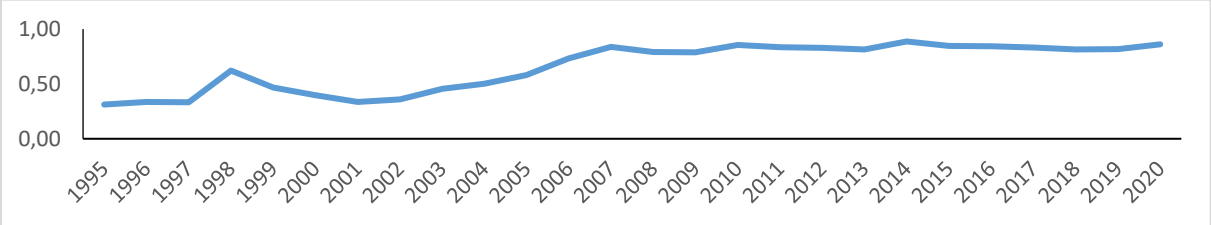


Şekil 5-138. Merkezi Kalorifer Kazanları Hariç Buhar Kazanı RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,18 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,78 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi dönem başlangıcında 0,74 seviyesinde iken dönem sonunda 5,73 seviyesine yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi -0,56 seviyesinden -4,95 seviyesine gerilemiştir. Özetle bahse konu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde dönem içinde artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde buhar kazanı dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 döneminde rekabet üstünlüğünde artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği tespit edilmiştir.

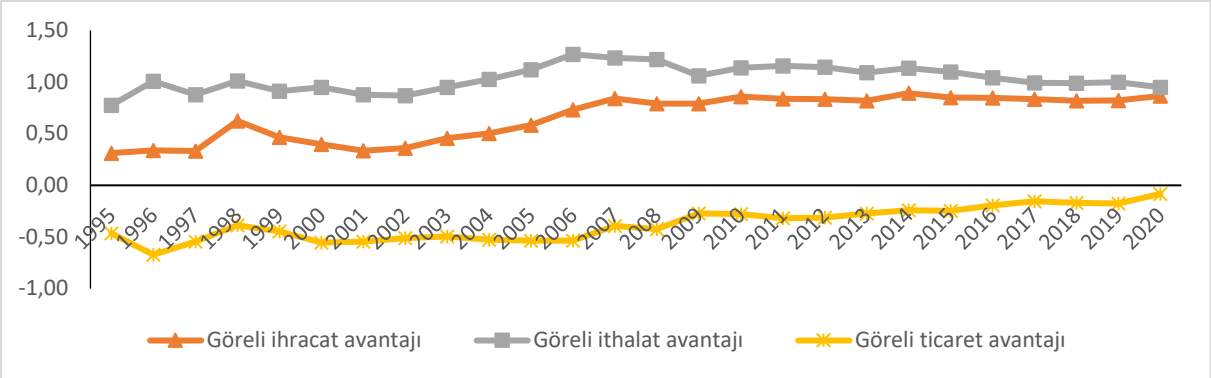
5.7.15.4. Çatal bıçak takımı, el aletleri ve genel hırdavat malzemeleri

Çatal bıçak takımı, el aletleri ve genel hırdavat malzemeleri, ISIC 2893 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'den bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 925 milyon dolarlık ihracat gerçeklemiş, buna karşılık 971 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-139'da Türkiye'nin bu ürün grubunun 1995-2020 yılları arasındaki dış ticaretine ilişkin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir. Dönem başlangıcı itibariyle 0,1 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi, dönem sonunda 0,86 seviyesine çıkmıştır. Bu durum, bu ürün grubunda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesinin elde edilemediğini göstermektedir.



Şekil 5-139. Çatal Bıçak Takımı, El Aletleri ve Genel Hırdavat Malzemeleri RCA Değişimi

Türkiye'nin çatal bıçak takımı, el aletleri ve genel hırdavat malzemelerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-140'da görülmektedir.

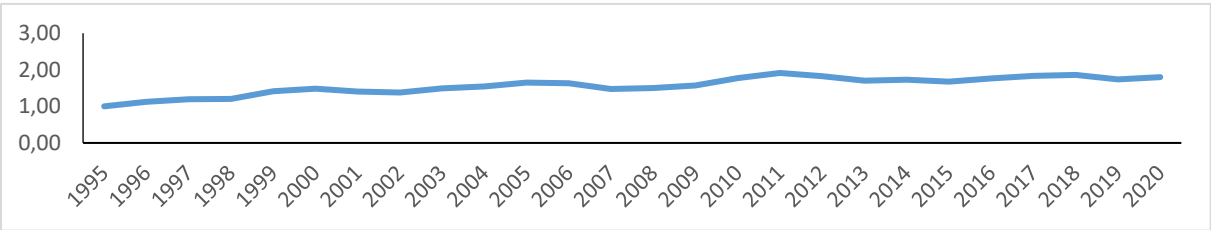


Şekil 5-140. Çatal Bıçak Takımı, El Aletleri ve Genel Hırdavat Malzemeleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,31 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,86 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,77 seviyesinde iken dönem sonunda 0,95 seviyesine yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -0,46 seviyesinden -0,08 seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde göreli artışlar olmasına rağmen artan ithalat nedeniyle istenen seviyeye gelinemediği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde çatal bıçak takımı, el aletleri ve genel hırdavat malzemeleri dış ticaretinde 1995-2020 döneminde rekabet üstünlüğünde artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği tespit edilmiştir.

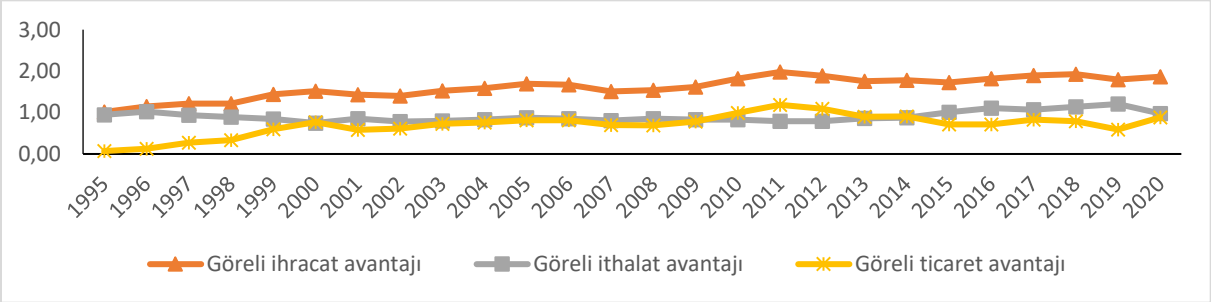
5.7.15.5. Başka yerde sınıflandırılmamış metal eşyalar

Başka yerde sınıflandırılmamış metal eşyalar, ISIC 2899 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'den bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 3,6 milyar dolarlık ihracat gerçekleşmiş buna karşılık 1,7 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-141'de Türkiye'nin bahse konu ürünlerin 1995-2020 yılları arasındaki dış ticaretine ilişkin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi yer almaktadır.



Şekil 5-141. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Metal Eşyalar RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 1,00 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi dönem içinde sürekli olarak artış göstermiştir. Dönem sonunda 1,80 seviyesine ulaşmıştır. Bu durum, bu ürün grubunda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri anlamında önemli bir başarı gerçekleştirdiği anlamına gelmektedir. Türkiye'nin başka yede sınıflanmamış metal eşyalar dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-142'de görülmektedir.



Şekil 5-142. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Metal Eşyalar RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 1,01 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 1,86 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat dezavantajı da dönem başlangıcında 0,94 seviyesinde iken dönem sonunda 0,98 seviyesine yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de 0,07 seviyesinden 0,88 seviyesine kadar yükselmiştir. Özetle bu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğü artarak devam etmektedir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde başka yede sınıflanmamış metal eşyalar dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğünü Türkiye'nin arttırarak devam ettirdiği tespit edilmiştir.

5.7.15.6. Fabrikasyon metal ürünleri genel değerlendirme

Beş alt sektörde incelenen fabrikasyon metal ürünlerinin rekabet gücü analiz edildiğinde metal yapı ürünleri, tank, sarnıç ve metal muhafazalar ve başka yerde sınıflandırılmamış metal ürünler dış ticaretinde Türkiye'nin rekabet gücünün olduğu tespit edilmiştir. Öte yandan buhar kazanları ve çatal bıçak takımı, el aletleri ve genel hırdavat malzemelerinin dış ticaretinde Türkiye'nin rekabet gücü üstünlüğü elde edilemediği belirlenmiştir.

5.7.16. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Ekipmanları

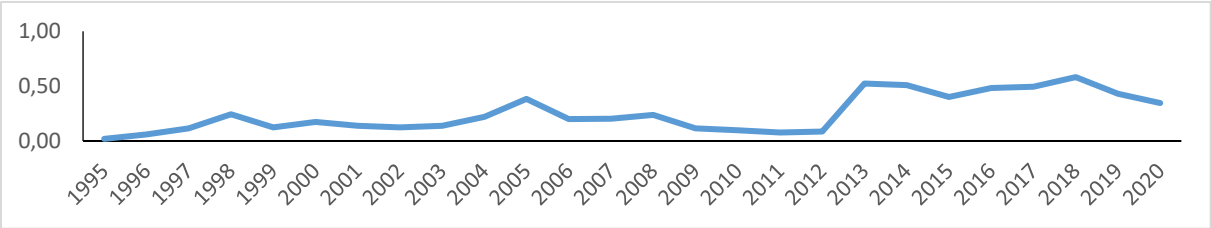
Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipmanları, on beş alt sektörde incelenmektedir. Bunlar; içten yanmalı motor ve türbinler, pompa, kompresör, musluk ve

vana ürün grubu, mil yatağı, dişli, dişli takımı ve tahrik tertibatı ürün grubu, sanayi fırını, ocak ve ocak ateşleyiciler, kaldırma ve taşıma ekipmanları, genel amaçlı diğer makinalar, tarım ve ormancılık makinaları, takım tezgahları, metalürji makinaları, maden, taş ocağı ve inşaat makineleri, gıda, içecek ve tütün işleme makinaları, tekstil, giyim eşyası ve deri ürünleri işlemede kullanılan makinalar, silah ve mühimmat, diğer özel amaçlı makinalar ve başka yerde sınıflandırılmamış ev aletleri olarak tasnif edilmektedir.

5.7.16.1. İçten yanmalı motor ve türbin imalatı (uçak, motorlu taşıt ve motosiklet motorları hariç)

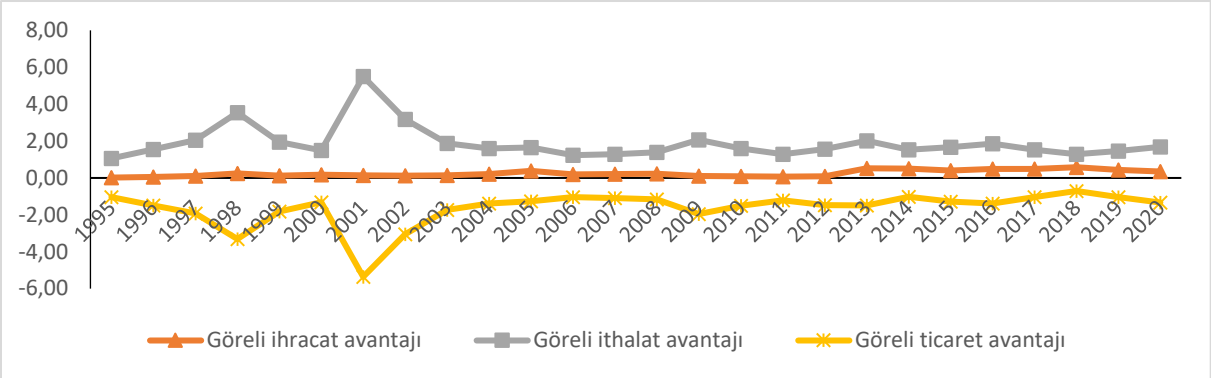
İçten yanmalı motor ve türbinler, ISIC 2911 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'nin bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 73 milyon dolarlık ihracata karşılık 681 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025).

Şekil 5-143'te Türkiye'nin içten yanmalı motor ve türbin ürünlerinin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir. Şekilde görüldüğü gibi dönem başında 0,02 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. Dönem sonunda ise 0,35 seviyesinde dengeye gelmiştir. Bu sonuçlar, içten yanmalı motor ve türbinlerde hedeflenen açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesinin çok gerisinde olduğunu ve bahse konu dönemde elde edilemediğini göstermektedir.



Şekil 5-143. İçten Yanmalı Motor Ve Türbinler RCA Değişimi

Türkiye'nin içten yanmalı motor ve türbin ürünlerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-144'te görülmektedir.

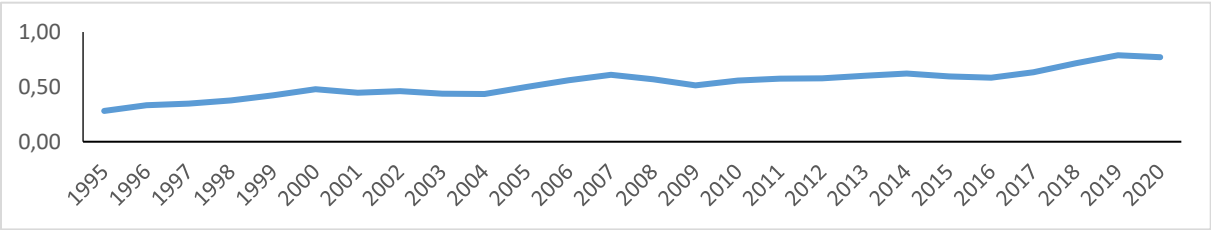


Şekil 5-144. İçten Yanmalı Motor Ve Türbinler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,02 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,34 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,06 seviyesinde iken dönem sonunda 1,68 seviyesine yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -1,04 seviyesinden -1,33 seviyesine kadar gerilemiştir. Özetle bu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde Türkiye'nin istenen seviyeye gelemediği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde içten yanmalı motor ve türbin ürünleri dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğünde görece artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği görülmektedir.

5.7.16.2. Pompa, kompresör, musluk ve vana ürün grubu

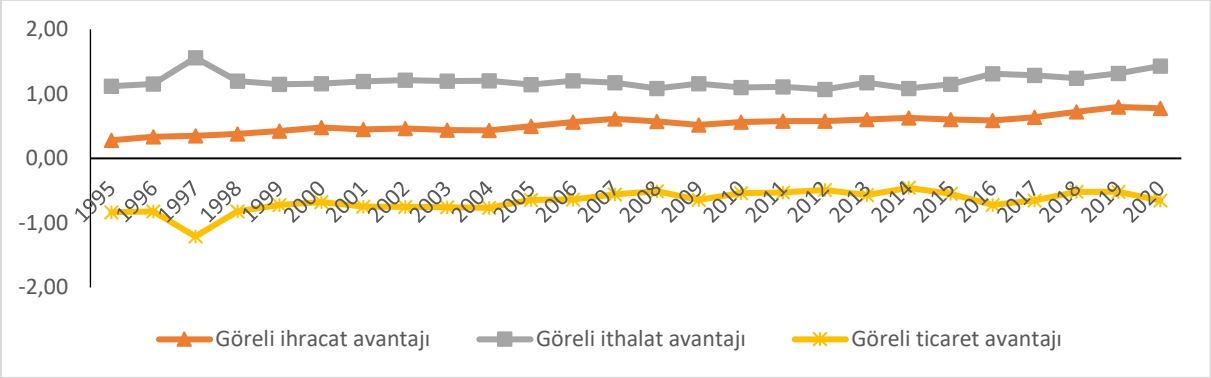
Pompa, Kompresör, Musluk ve Vana Ürün Grubu, ISIC 2912 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'nin bu ürün grubunda 2020'de yaklaşık 1,5 milyar dolarlık ihracatına karşın 3 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-145'te Türkiye'nin bahse konu ürünlerin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-145. Pompa, Kompresör, Musluk vb. Ürün Grubu RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,28 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi dönem içinde belirli bir artış trendi göstermiştir. Ancak dönem sonunda 0,77

seviyesine çıkılmıştır. Bu durum, bahse konu ürün grubunda istenen açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin elde edilmediğini ortaya çıkarmaktadır. Türkiye'nin pompa, kompresör, musluk ve vana ürün grubunun dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-146'da yer almaktadır.

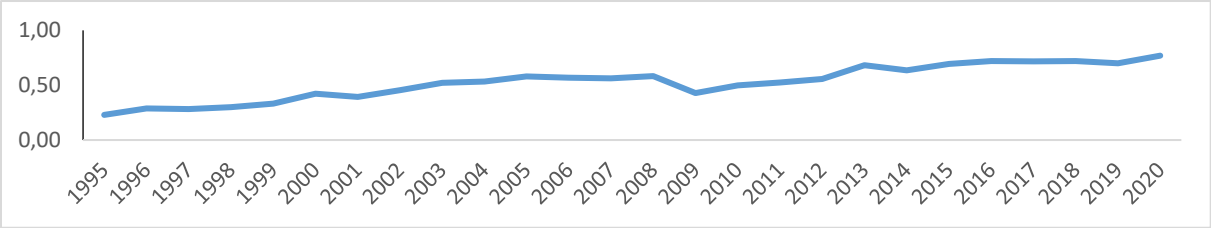


Şekil 5-146. Pompa, Kompresör, Musluk vb. Ürün Grubu RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,28 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,78 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,12 seviyesinde iken dönem sonunda 1,43 seviyesine yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de -0,84 seviyesinden -0,65 seviyesine kadar gerilemiştir. Özetle bu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde çok cüzi artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde pompa, kompresör, musluk ve vana ürün grubu dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğünde görece artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği görülmektedir.

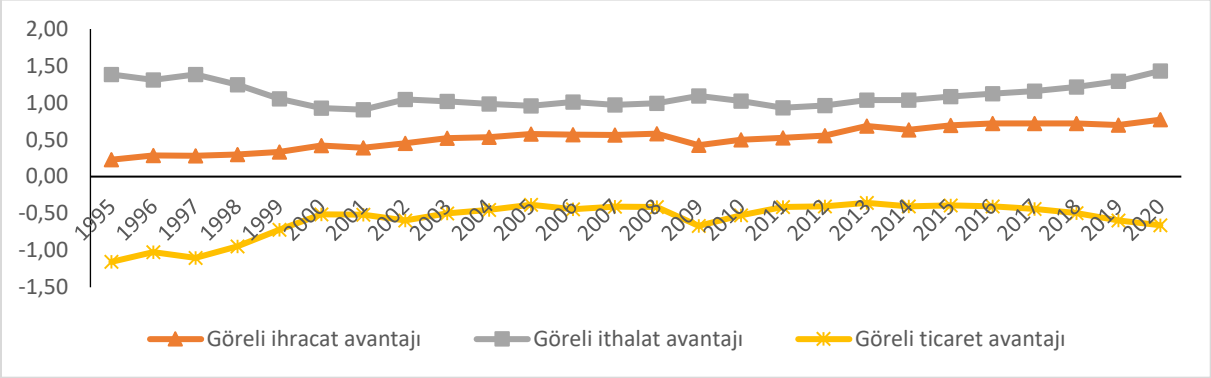
5.7.16.3. Mil Yatağı, Dişli, Dişli Takımı ve Tahrik Tertibatı

Mil yatağı, dişli, dişli takımı ve tahrik tertibatı ürün grubu, ISIC 2913 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'den bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 545 milyon dolarlık ihracat yapılırken buna karşılık 1,1 milyar dolarlık ithalat gerçekleşmiştir (TÜİK, 2025). Şekil 5-147'de Türkiye'nin bahse konu ürün grubundaki 1995-2020 yılları arasındaki dış ticaretine ilişkin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-147. Mil Yatağı, Dişli, Dişli Takımı vb. Ürün Grubu RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,23 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi dönem sonunda 0,77'e kadar çıkmıştır. Ancak elde edilen bu yükseliş, kritik eşik 1 değerinin geçilmesini sağlamamış ve Türkiye'de bu ürün grubunda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edilememiştir. Türkiye'nin mil yatağı, dişli, dişli takımı ve tahrik tertibatı ürün grubunun dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-148'de görülmektedir.

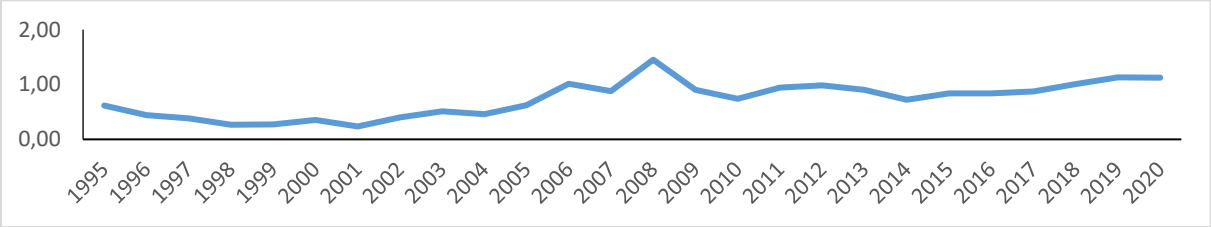


Şekil 5-148. Mil Yatağı, Dişli, Dişli Takımı vb. Ürün Grubu RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,23 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,77 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,38 seviyesinde iken dönem sonunda 1,43 seviyesine yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de -1,16 seviyesinden -0,66 seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği görülmektedir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde mil yatağı, dişli, dişli takımı ve tahrik tertibatı ürün grubu dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğünde artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği tespit edilmiştir.

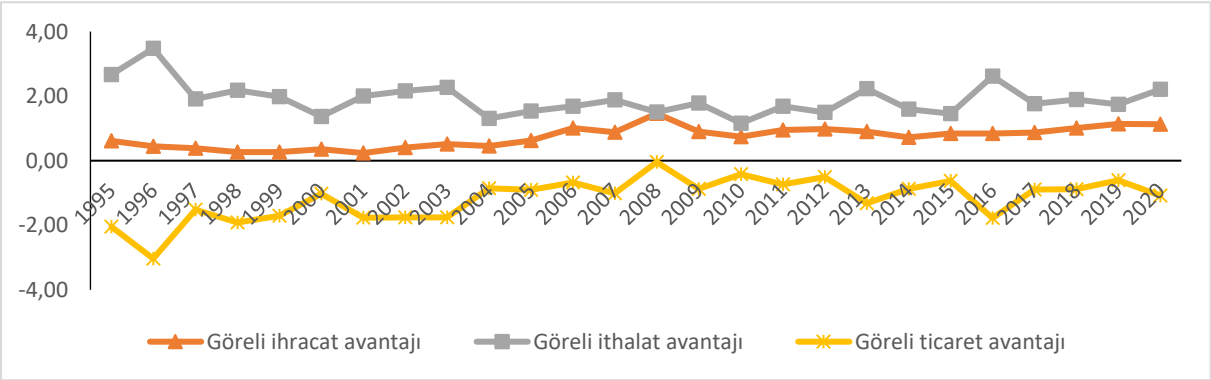
5.7.16.4. Sanayi fırını, ocak ve ocak ateşleyiciler

Sanayi fırını, ocak ve ocak ateşleyiciler, ISIC 2914 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'nin bu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 126 milyon dolarlık ihracat, buna karşılık 236 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-149'da Türkiye'nin bahse konu ürünlerin 1995-2020 yılları arasındaki dış ticaretine ilişkin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi sunulmaktadır.



Şekil 5-149. Sanayi Fırını, Ocak ve Ocak Ateşleyiciler RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,62 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi dönem içinde dalgalı bir süreç geçirmiştir. 2008 yılında 1,45 seviyesine kadar çıkan endeks dönem sonunda 1,12 seviyesine gelmiştir. Bu sonuçlar, sanayi fırını, ocak ve ocak ateşleyicileri ürün grubunda dönem içinde istenen açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğün elde edildiğini göstermektedir. Sanayi fırını, ocak ve ocak ateşleyicilerin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-150'de görülmektedir.



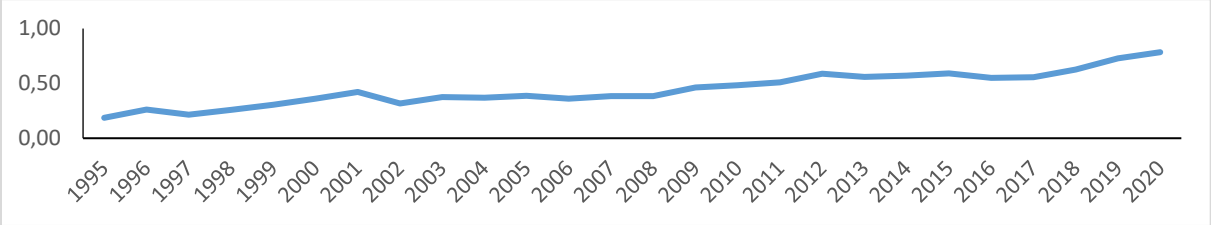
Şekil 5-150. Sanayi Fırını, Ocak ve Ocak Ateşleyiciler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,62 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 1,13 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 2,66 seviyesinde iken dönem sonunda 2,21 seviyesine gerilemiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi -2,05 seviyesinden -1,08

seviyesine gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğü elde ettiği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde sanayi fırını, ocak ve ocak ateşleyicilerinin dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında göreceli biçimde rekabet üstünlüğü elde ettiği anlaşılmaktadır.

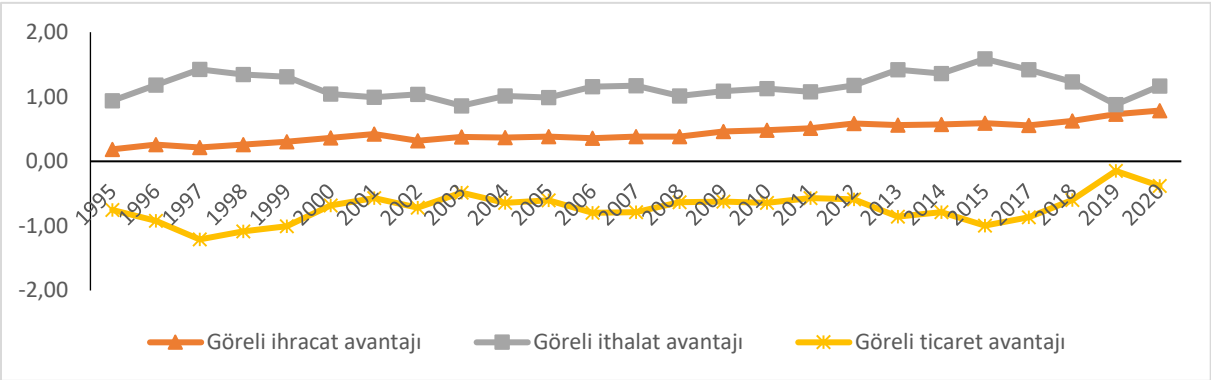
5.7.16.5. Kaldırma ve taşıma ekipmanları

Kaldırma ve taşıma ekipmanları, ISIC 2915 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye bu ürün grubunda 2020'de yaklaşık 657 milyon dolarlık ihracat, buna karşın 940 milyon dolarlık ithalat yapmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-151'de Türkiye'nin kaldırma ve taşıma ekipmanlarının dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi yer almaktadır.



Şekil 5-151. Kaldırma ve Taşıma Ekipmanları RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,19 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi dönem içinde belirli bir artış göstermiştir. Bu durum, bu ürün grubunda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi anlamında görece artış yaşanmasına rağmen istenen başarının yakalanmadığını göstermektedir. Türkiye'nin kaldırma ve taşıma ekipmanlarının dış ticareti bağlamında göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-152'de görülmektedir.

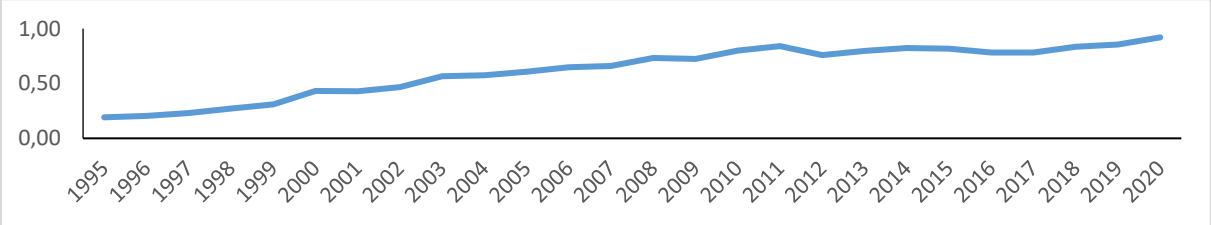


Şekil 5-152. Kaldırma ve Taşıma Ekipmanları RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,19 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,79 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezvantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,94 seviyesinde iken dönem sonunda 1,16 seviyesine gerilemiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -0,75 seviyesinden -0,38 seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde görece artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde kaldırma ve taşıma ekipmanları dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğünde görece az olsa da artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği anlaşılmaktadır.

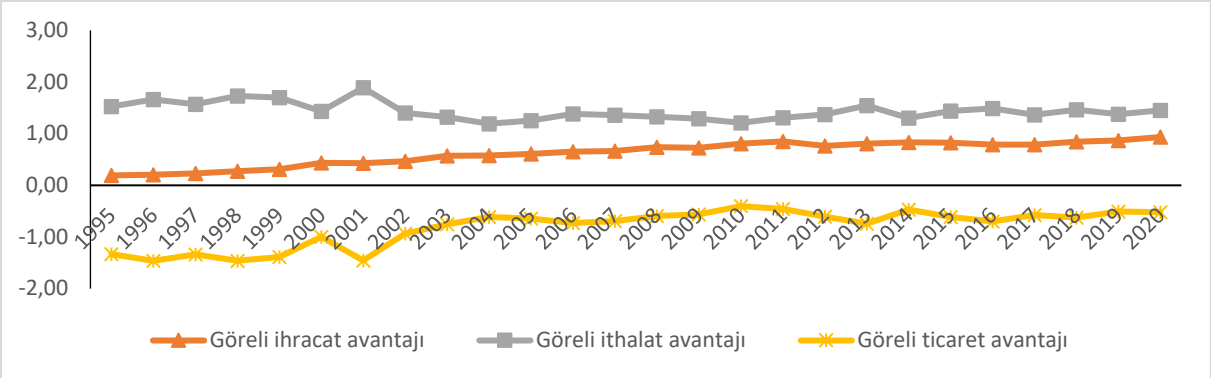
5.7.16.6. Genel amaçlı diğer makinalar

Genel amaçlı diğer makinalar, ISIC 2919 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'nin bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 2,2 milyar dolarlık ihracatı buna karşın 3,3 milyar dolarlık ithalatı söz konusu olmuştur (TÜİK, 2025). Şekil 5-153'de Türkiye'nin bahse konu ürün grubunda 1995-2020 yılları arasındaki dış ticaretinin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-153. Genel Amaçlı Diğer Makinalar RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,19 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi dönem içinde sürekli bir artış göstermiştir. Dönem sonunda 0,92 seviyesine kadar bir artış gerçekleşmiştir. Bu sonuçlar, bahse konu ürün grubunda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi anlamında artış yaşanmasına rağmen hedeflenen düzeyin henüz yakalanmadığını göstermektedir. Türkiye'nin genel amaçlı diğer makinaların dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-154'te görülmektedir.

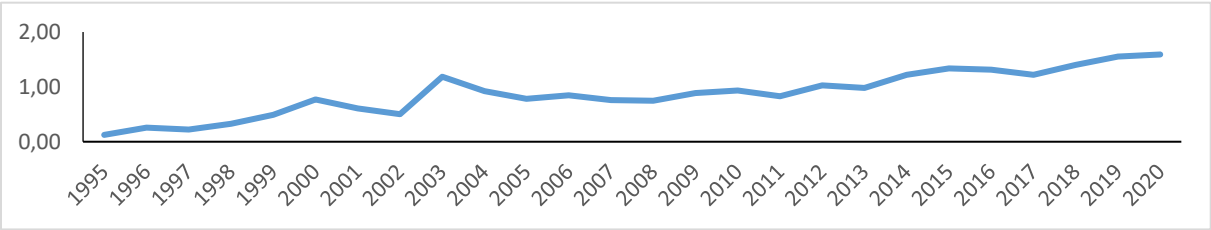


Şekil 5-154. Genel Amaçlı Diğer Makinalar RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,19 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,93 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,52 seviyesinde iken dönem sonunda 1,45 seviyesine gerilemiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -1,33 seviyesinden -0,52 seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde görece artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği söylenebilmektedir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde genel amaçlı diğer makinaların dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin açıklanmış rekabet üstünlüğünde artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği tespit edilmiştir.

5.7.16.7. Tarım ve ormancılık makinaları

Tarım ve ormancılık makinaları, ISIC 2921 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 935 milyon dolarlık ihracat, 386 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-155'de Türkiye'nin tarım ve ormancılık makinaları 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.

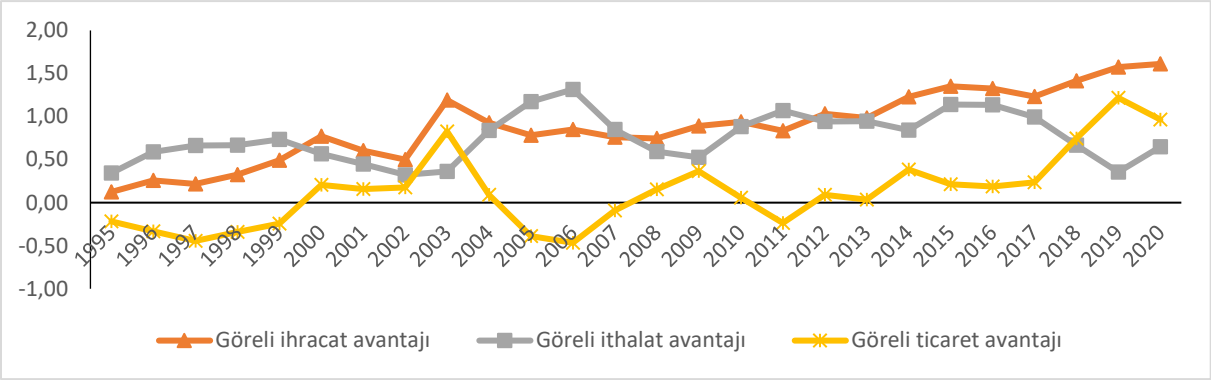


Şekil 5-155. Tarım ve Ormancılık Makinaları RCA Değişimi

Dönem başında 0,12 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi dönem içinde önemli bir artış trendi yakalamış ve dönem sonunda 1,59 seviyesine kadar

yükselmiştir. Bu sonuçlar, tarım ve ormancılık makinalarında hedeflenen açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesine ulaşıldığını göstermektedir.

Öte yandan Türkiye'nin dış ticareti bağlamında tarım ve ormancılık makinalarının göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-156'da görülmektedir.

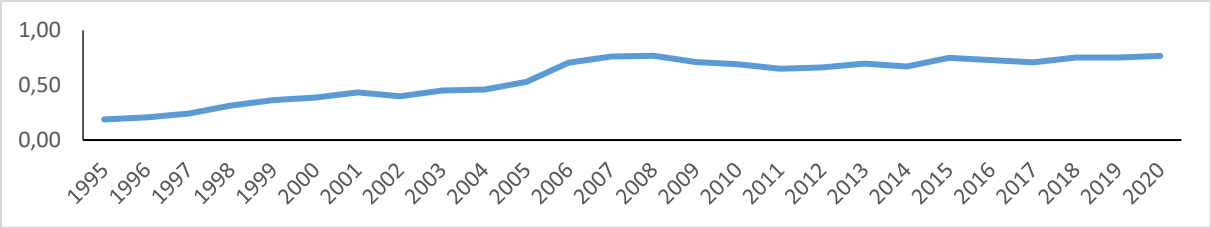


Şekil 5-156. Tarım ve Ormancılık Makinaları RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,12 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 1,61 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,34 seviyesinde iken dönem sonunda 0,65 seviyesine yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -0,22 seviyesinden 0,96 seviyesine kadar yükselmiştir. Özetlenirse bahse konu ürün grubunun son yıllara doğru rekabet üstünlüğü elde ettiği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde tarım ve ormancılık makinaları dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğü elde ettiği tespit edilmiştir. Aktaş Çimen ve Ertekin (2023: 715) tarafından yapılan çalışmada da 2002-2021 yılları arasında Türkiye'nin tarım makineleri dış ticaretinde, artan küresel rekabete rağmen rekabet gücünde artış olduğu belirtilmektedir.

5.7.16.8. Takım tezgâhları

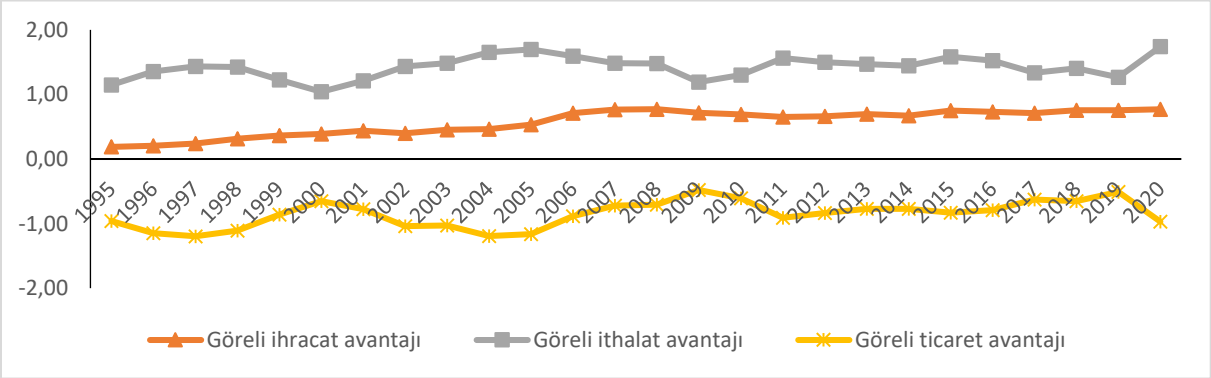
Takım tezgâhları, ISIC 2922 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'nin bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 747 milyon dolarlık ihracatı buna karşın 1,6 milyar dolarlık ithalatı söz konusu olmuştur (TÜİK, 2025). Şekil 5-157'de Türkiye'nin takım tezgahlarının dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi yer almaktadır.



Şekil 5-157. Takım Tezgâhları RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,19 seviyesinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi, dönem içinde belirli bir artış göstermiştir. Dönem sonunda 0,77 seviyesinde dengelenen açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi kritik eşiğin henüz aşılamadığını göstermektedir.

Türkiye'nin takım tezgahlarının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-158'te görülmektedir. Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,19 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,77 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,15 seviyesinde iken dönem sonunda 1,74 seviyesine yükselmiştir.

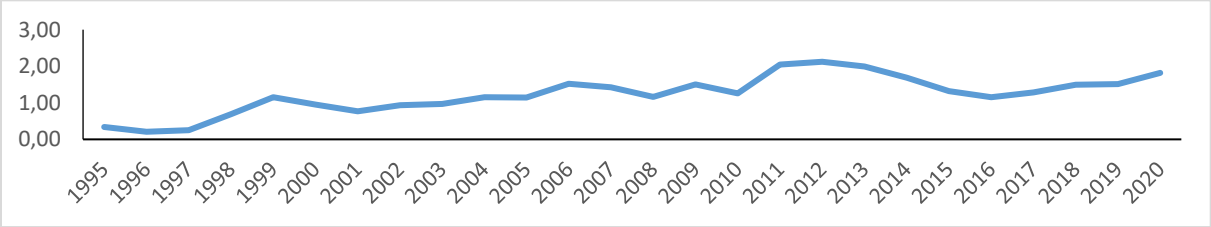


Şekil 5-158. Takım Tezgâhları RXA, RMA ve RTA Değişimi

Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -0,96 seviyesinden -0,97 seviyesine ulaşmıştır. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde görece artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde Türkiye'nin takım tezgâhları dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğünde görece zayıf düzeyde artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği tespit edilmiştir.

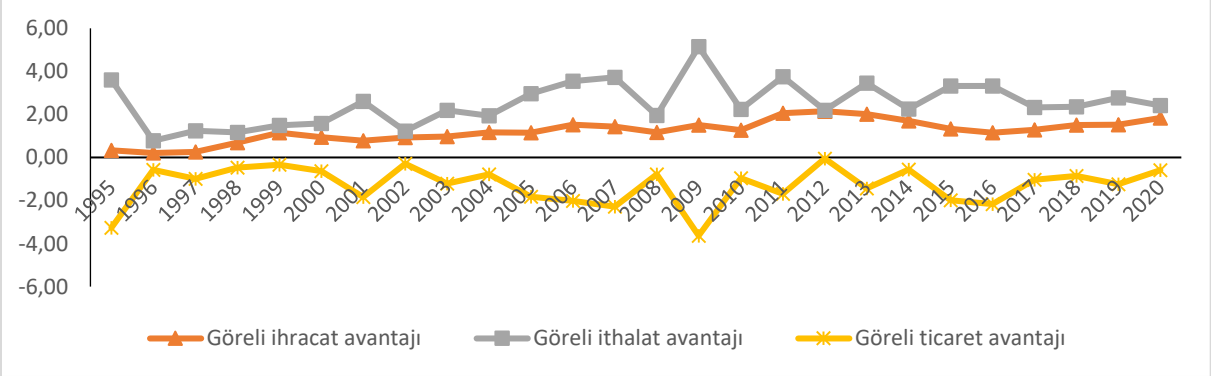
5.7.16.9. Metalürji makinaları

Metalürji makinaları, ISIC 2923 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'nin bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 125 milyon dolarlık ihracatı buna karşılık 155 milyon dolarlık ithalatı söz konusudur (TÜİK, 2025). Şekil 5-159'da Türkiye'nin metalürji makinalarının 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-159. Metalürji Makinaları RCA Değişimi

Dönem başlangıcında 0,34 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi dönem içinde iniş ve çıkışlar gerçekleştirmiştir. Dönem sonunda 1,82 seviyesine yükselen endeks metalürji makinalarında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından hedeflenen başarı yakalanmıştır. Türkiye'nin metalürji makinalarının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-160'da görülmektedir.



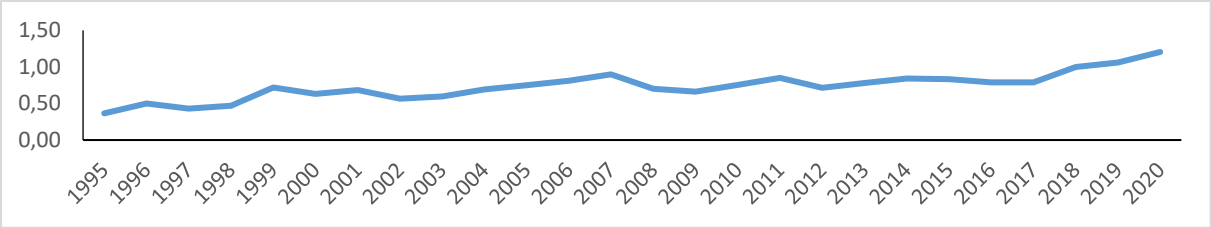
Şekil 5-160. Metalürji Makinaları RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,34 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 1,84 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 3,60 seviyesinde iken dönem sonunda 2,42 seviyesine gerilemiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -3,27 seviyesinden -0,58 seviyesine ulaşmıştır. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunun

rekabet üstünlüğü elde ettiği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde metalürji makinaları dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğü elde ettiği tespit edilmiştir.

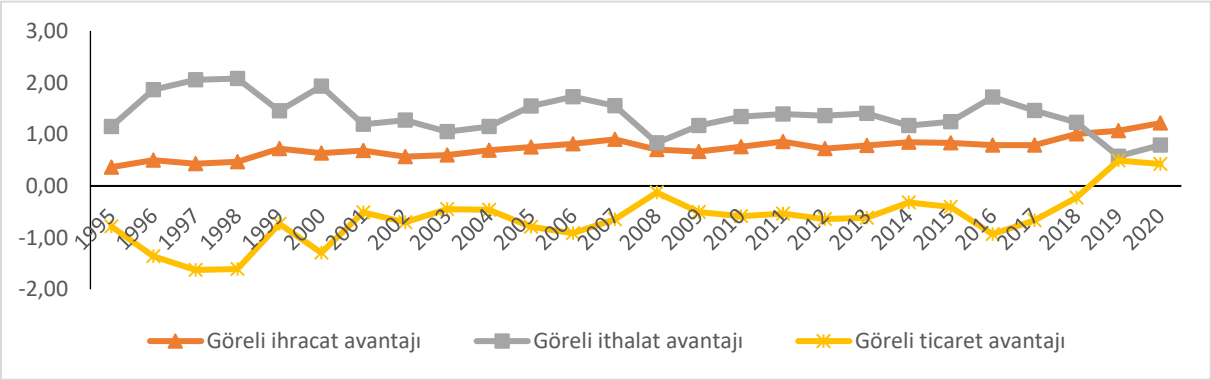
5.7.16.10. Maden, taş ocağı ve inşaat makinaları

Maden, taş ocağı ve inşaat makinaları, ISIC 2924 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'nin bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 1,1 milyar dolarlık ihracat yapılmış, buna karşılık 780 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilmiştir (TÜİK, 2025). Şekil 5-161'de Türkiye'nin, maden, taş ocağı ve inşaat makinaları dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-161. Maden, Taş Ocağı ve İnşaat Makinaları RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,36 seviyesindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi dönem içinde sürekli artışla dönem sonunda 1,20 seviyesine yükselmiştir. Bu sonuç bu ürün grubunda Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu göstermektedir. Türkiye'nin maden, taş ocağı ve inşaat makinalarının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-162'de görülmektedir.



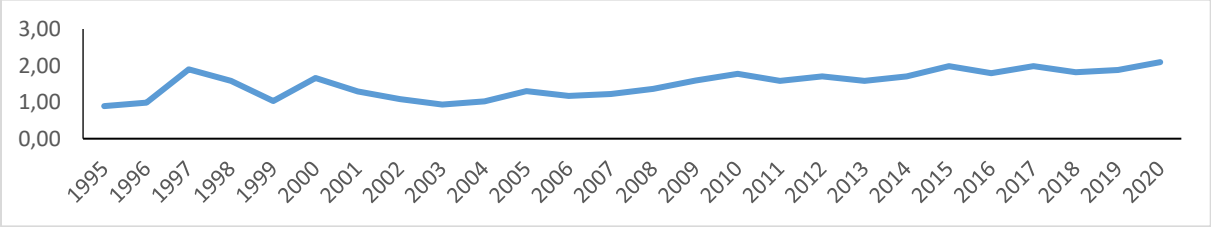
Şekil 5-162. Maden, Taş Ocağı ve İnşaat Makinaları RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,36 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 1,22 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat

avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,15 seviyesinde iken dönem sonunda 0,79 seviyesine gerilemiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -0,79 seviyesinden 0,42 seviyesine kadar yükselmiştir. Özetle bu ürün grubunun rekabet üstünlüğü elde ettiği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde maden, taş ocağı ve inşaat makineleri dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğü elde ettiği tespit anlaşılmaktadır.

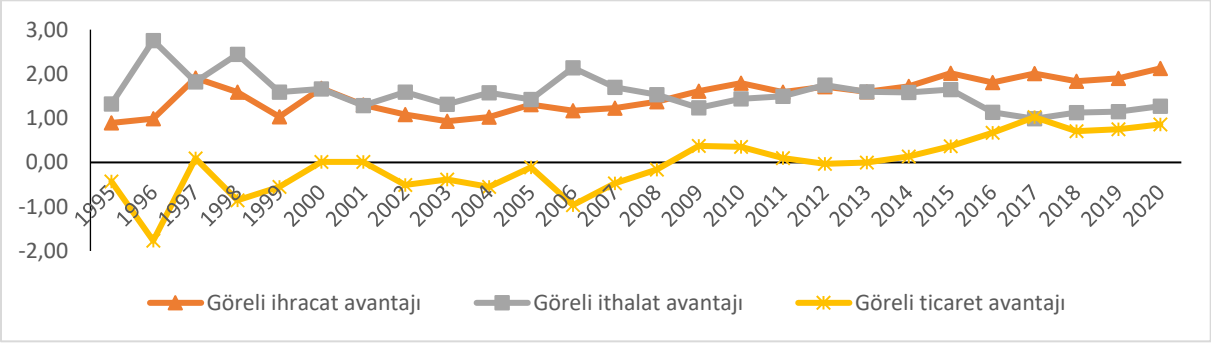
5.7.16.11. Gıda, içecek ve tütün işleme makinaları

Gıda, içecek ve tütün işleme makinaları, ISIC 2925 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 491 milyon dolarlık ihracat, 268 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-163'te Türkiye'nin bahse konu ürünlerin dış ticareti bağlamında 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi gösterilmektedir.



Şekil 5-163. Gıda, İçecek ve Tütün İşleme Makinaları RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,89 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi dönem sonunda 2,09 seviyesine kadar yükselmiştir. Bu durum, gıda, içecek ve tütün işleme makinalarında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından istenen başarının yakalandığını göstermektedir. Türkiye'nin gıda, içecek ve tütün işleme makinaları dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-164'te yer almaktadır.

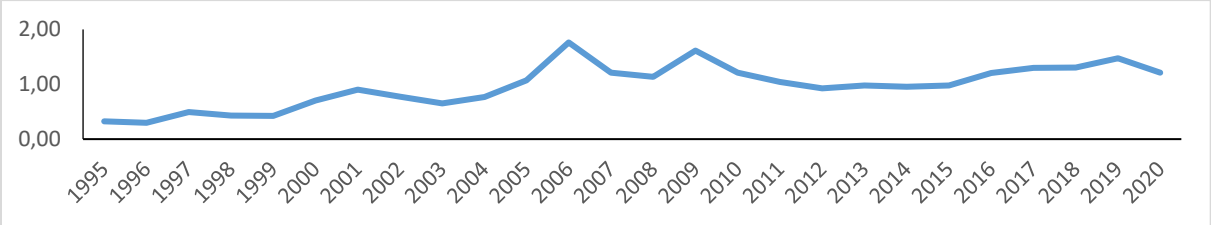


Şekil 5-164. Gıda, İçecek ve Tütün İşleme Makinaları RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,89 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 2,13 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,32 seviyesinde iken dönem sonunda 1,27 seviyesine gerilemiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -0,43 seviyesinden 0,86 seviyesine kadar yükselmiştir. Özetle bu ürün grubunun rekabet üstünlüğü elde ettiği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde gıda, içecek ve tütün işleme makinaları dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğü elde ettiği görülmektedir.

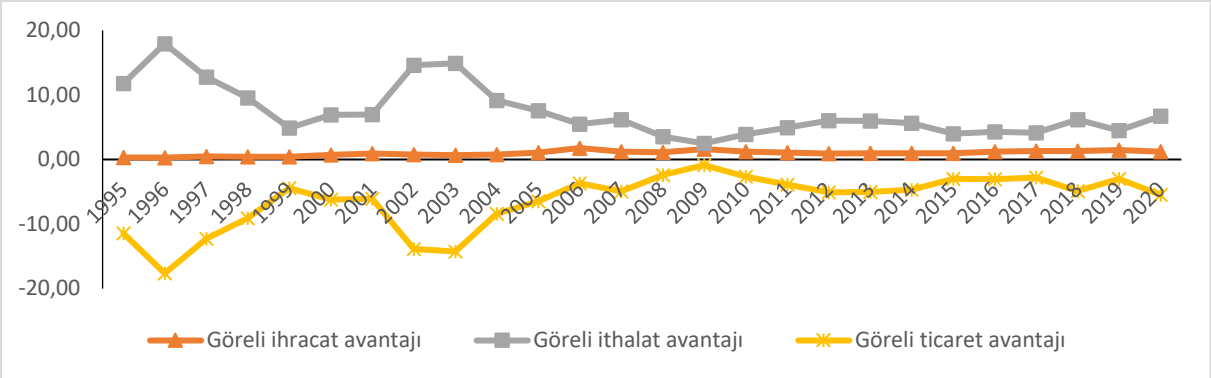
5.7.16.12. Tekstil, giyim eşyası ve deri işlemede kullanılan makinalar

Tekstil, giyim eşyası ve deri ürünleri üretiminde kullanılan makinalar, ISIC 2926 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020'de yaklaşık 335 milyon dolarlık ihracat, 1,7 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-165'de Türkiye'nin bu ürün grubunun 1995-2020 dönemi dış ticaretine ilişkin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-165. Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri İşlemede Kullanılan Makinalar RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,32 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem sonunda 1,21 seviyesine kadar yükselmiştir. Bu durum, tekstil, giyim eşyası ve deri ürünleri üretiminde kullanılan makinalar sektöründe açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından başarının yakalandığını göstermektedir. Türkiye'nin tekstil, giyim eşyası ve deri ürünleri üretiminde kullanılan makinaların dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-166'da görülmektedir.

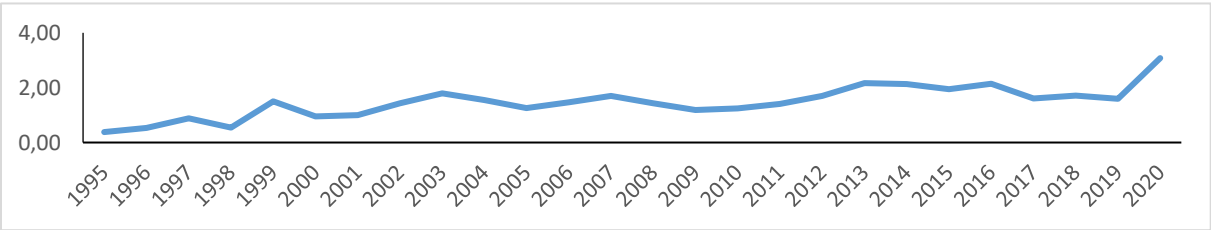


Şekil 5-166. Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri Ürünleri Üreten Makinalara ait RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,32 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 1,22 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 11,75 seviyesinde iken dönem sonunda 6,70 seviyesine gerilemiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de -11,43 seviyesinden -5,48 seviyesine ulaşmıştır. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunda dönem sonuna doğru zayıf da olsa rekabet üstünlüğü elde edildiği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde tekstil, giyim eşyası ve deri ürünleri üretiminde kullanılan makinalarının dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğü elde edildiği tespit edilmiştir.

5.7.16.13. Silah ve mühimmat

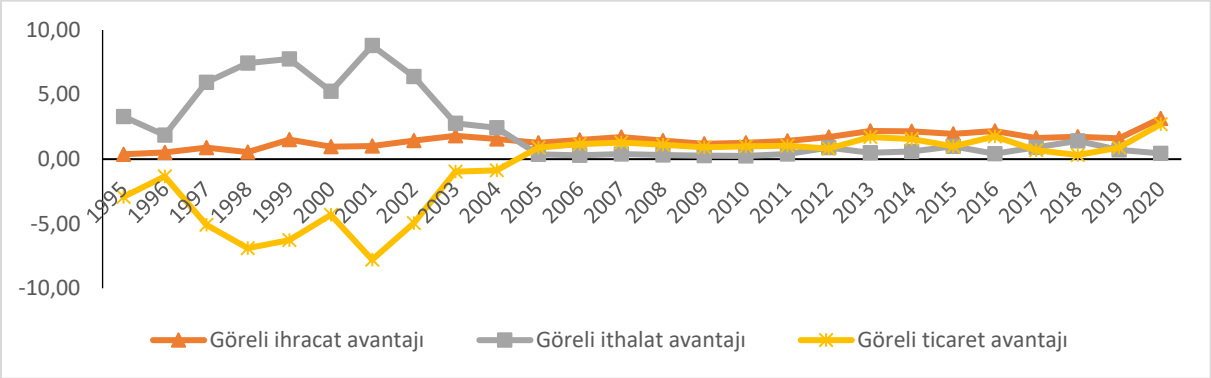
Silah ve mühimmat sanayi, ISIC 2927 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 980 milyon dolarlık ihracat, 371 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-167'de Türkiye'nin bu ürün grubunda 1995-2020 dönemi dış ticaretine ilişkin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-167. Silah ve Mühimmat Sanayi RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,38 düzeyinde bulunan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi dönem içinde önemli artışlar yakalamış ve dönem sonunda 3,08 seviyesine kadar yükselmiştir. Bu durum, silah ve mühimmat dış ticaretinde Türkiye açısından açıklanmış

karşılaştırmalı üstünlük endeksi bağlamında önemli bir başarı elde edildiğini göstermektedir. Türkiye'nin silah ve mühimmat dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-168'de görülmektedir.



Şekil 5-168. Silah ve Mühimmat Sanayi RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,38 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 3,16 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 3,30 seviyesinde iken dönem sonunda 0,46 seviyesine gerilemiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de -2,92 seviyesinden 2,70 seviyesine yükselmiştir. Özetle bu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğü elde ettiği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde silah ve mühimmat dış ticaretinde Türkiye'nin 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğü elde ettiği görülmektedir.

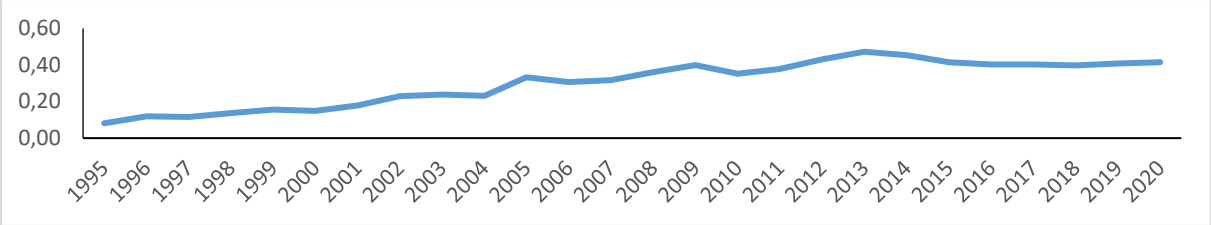
Serin ve Yeldan (2023: 500) tarafından yapılan çalışmada Türkiye'nin 2010-2020 yılları arasında ABD, Rusya, Çin, Fransa ve Almanya'ya karşı zırhlı araç üretiminde yüksek rekabet gücü olduğu tespit edilmiştir. Topçu ürün grubunda ise 2011-2014 yıllarından sonra rekabet gücünü kaybettiği belirlenmiştir. Füze ürün grubunda ise bahse konu ülkelere karşı bir rekabet gücü olmadığı ortaya konmuştur.

Ateş (2021: 15) tarafından yapılan çalışmada 2002-2020 yılları arasında insansız hava araçları ve silahlı insansız hava araçları sektöründe Türkiye'nin rekabet gücünün arttığı, ihracatta uzmanlaşma olduğu ve karşılaştırmalı üstünlük elde edildiği sonucuna varılmıştır.

Savunma sanayisine dair Ateş (2023: 453) tarafından yapılan bir başka çalışmada Türkiye'nin revolver ve tabancalar, fişekler, havalı silah kurşunu, mermisi, kovanı, diğer silahlar, revolverlerin ve silahların (891.39) ve bazı silahların namluları ürün gruplarında rekabet gücü üstünlüğü olduğu belirlenmiştir.

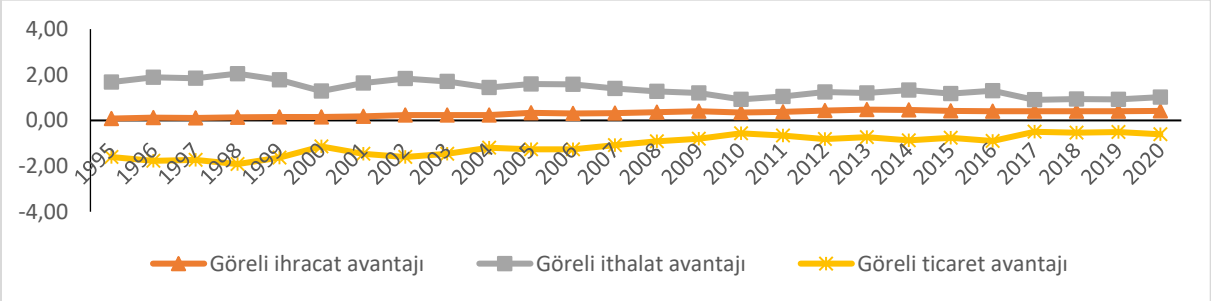
5.7.16.14. Diğer özel amaçlı makinalar

Diğer özel amaçlı makinalar, ISIC 2929 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 941 milyon dolarlık ihracat, 2,2 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-147'de Türkiye'nin bu ürün grubunun 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-169. Diğer Özel Amaçlı Makinalar RCA Değişimi

Bahse konu ürünün dönem başlangıcı itibariyle 0,08 seviyesinde bulunan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi dönem içinde artışlar yakalamış olsa da dönem sonunda 0,42 seviyesine kadar ancak çıkabilmiştir. Bu durum açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından istenen sonucun elde edilemediğini göstermektedir. Türkiye'nin diğer özel amaçlı makinaların dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-170'de görülmektedir.



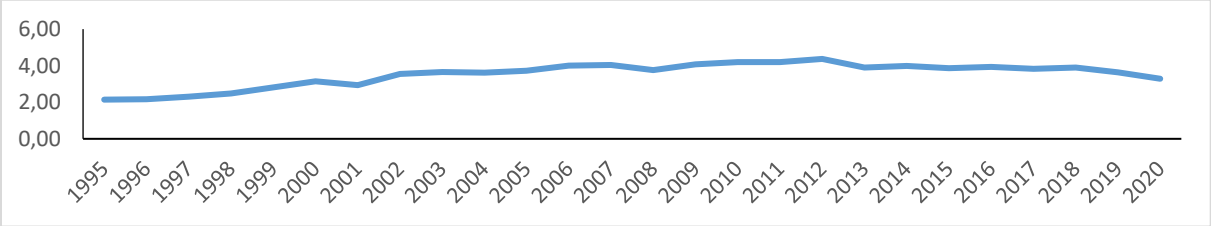
Şekil 5-170. Diğer Özel Amaçlı Makinalar RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,08 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,42 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,69 seviyesinde iken dönem sonunda 1,02 seviyesine gerilemiştir. Bu bilgiler doğrultusunda göreli ticaret avantajı endeksi de -1,60 seviyesinden -0,60 seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde diğer özel amaçlı makinalar dış

ticaretinde Türkiye'nin 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğünde artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği tespit edilmiştir.

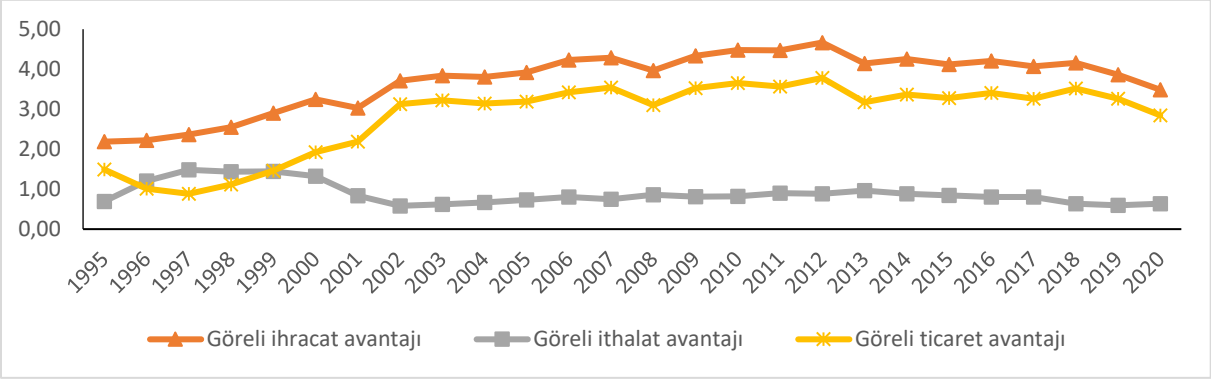
5.7.16.15. Başka yerde sınıflandırılmamış ev aletleri

Başka yerde sınıflandırılmamış ev aletleri, ISIC 2930 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 5 milyar dolarlık ihracat, 840 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-171'de Türkiye'nin bu ürün grubunun dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-171. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Ev Aletleri RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 2,14 seviyesinde bulunan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi dönem içinde 2012 yılında 4,37 seviyesine kadar çıkmıştır. Ancak sonraki yıllarda yaşanan düşüşler sebebiyle 3,28 seviyesine gerilemiştir. Bu durum açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından bahse konu ürün grubunda önemli başarılar yakalandığını ancak sonraki yıllarda bu başarının görece gerilediği anlamına gelmektedir. Türkiye'nin başka yerde sınıflandırılmamış ev aletlerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-172'de görülmektedir.



Şekil 5-172. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Ev Aletleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 2,19 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 3,48 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,69 seviyesinde iken dönem sonunda 0,64 seviyesine gerilemiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de 1,49 seviyesinden 2,84 seviyesine kadar yükselmiştir. Özetle bu ürün grubunun rekabet üstünlüğünü arttırak devam ettiği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde başka yerde sınıflandırılmamış ev aletleri dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğünü devam ettirdiği görülmektedir.

5.7.16.16. Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipmanlar genel değerlendirme

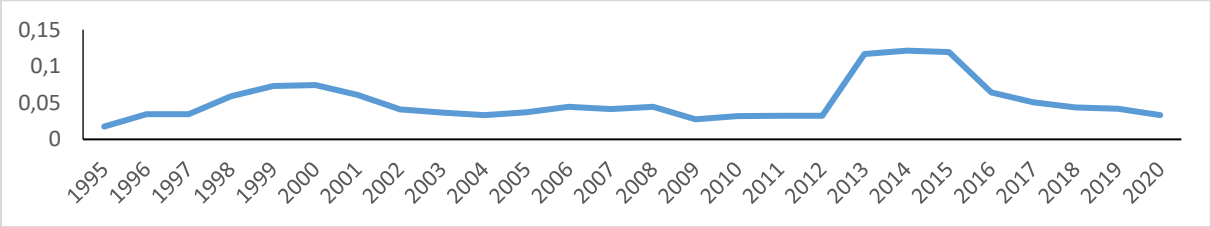
Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipmanları, 15 alt sektörü ile bu araştırmada incelenen en geniş sektördür. Analiz sonucunda içten yanmalı motor ve türbinler, pompa, kompresör, musluk ve vana ürün grubu, mil yatağı, dişli, dişli takımı ve tahrik tertibatı, kaldırma ve taşıma ekipmanları, genel amaçlı diğer makinalar, takım tezgâhları, maden, taş ocağı ve inşaat makinaları ve diğer özel amaçlı makinalar dış ticarette istenen rekabet gücünün elde edilemediğini göstermektedir. Sanayi fırını, ocak ve ocak ateşleyiciler, tarım ve ormancılık makinaları, metalürji makinaları, Tekstil, giyim eşyası ve deri ürünleri üretiminde kullanılan makinalar, silah ve mühimmat sanayinde dönem başlangıcı itibariyle rekabet gücü bulunmaz iken dönem sonunda bu ürün gruplarında rekabet gücü üstünlüğü elde edilmiştir. Son olarak gıda, içecek ve tütün işleme makinaları ve başka yerde sınıflandırılmamış ev aletleri ürün gruplarında dönem başlangıcından itibaren olan rekabet gücü üstünlüğü dönem boyunca artarak devam etmiştir.

5.7.17. Elektrikli Teçhizat Ürünleri

Elektrikli teçhizat ürünleri, yedi alt sektörde incelenmektedir. Bunlar, büro, muhasebe ve bilgi işleme makinaları, elektrik motoru, jeneratör ve transformatör, elektrik dağıtım ve kontrol cihazları, izole edilmiş tel ve kablolar, akümülatör, pil ve batarya ürünleri, elektrik ampulü ve lambaları ile aydınlatma teçhizatları ve başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli teçhizat olarak tasnif edilmektedir.

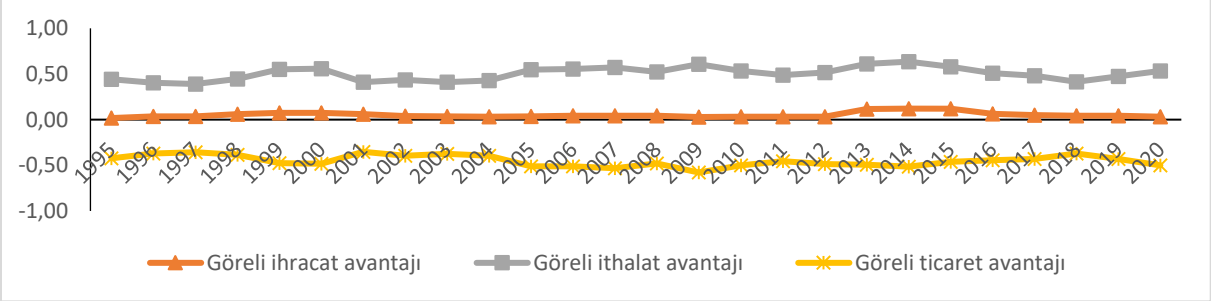
5.7.17.1. Büro, muhasebe ve bilgi işleme makinaları

Büro, muhasebe ve bilgi işleme makinaları, ISIC 3000 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 156 milyon dolarlık ihracat, 3,1 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-173'te Türkiye'nin büro, muhasebe ve bilgi işleme makinaları dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi yer almaktadır.



Şekil 5-173. Büro, Muhasebe ve Bilgi İşleme Makinaları RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,01 seviyesinde olan büro, muhasebe ve bilgi işleme makinaları açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem sonunda da 0,03 seviyesinde kalmıştır. Bu durumda, büro, muhasebe ve bilgi işleme makinalarında Türkiye'nin herhangi bir açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğünün olmadığı tespit edilmiştir. Türkiye'nin büro, muhasebe ve bilgi işleme makinalarının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-174'te görülmektedir.



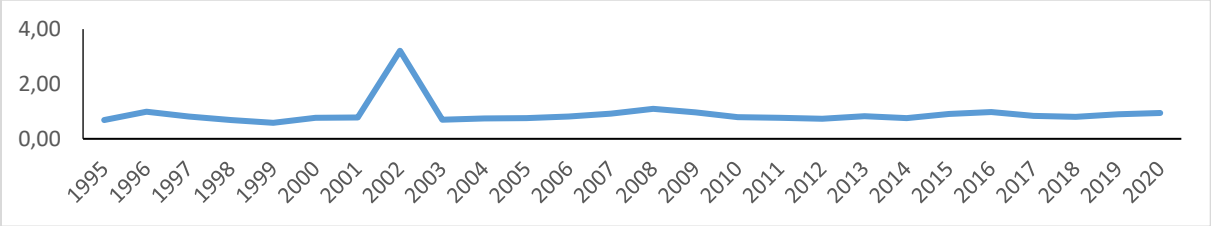
Şekil 5-174. Büro, Muhasebe ve Bilgi İşleme Makinaları RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,02 seviyesinde iken 0,03 seviyesine yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,44 seviyesinde iken dönem sonunda 0,53 seviyesine yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de -0,42 seviyesinden -0,50 seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde büro, muhasebe ve bilgi işleme

makinaları dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğünün olmadığı görülmektedir.

5.7.17.2. Elektrik motoru, jeneratör, transformatör

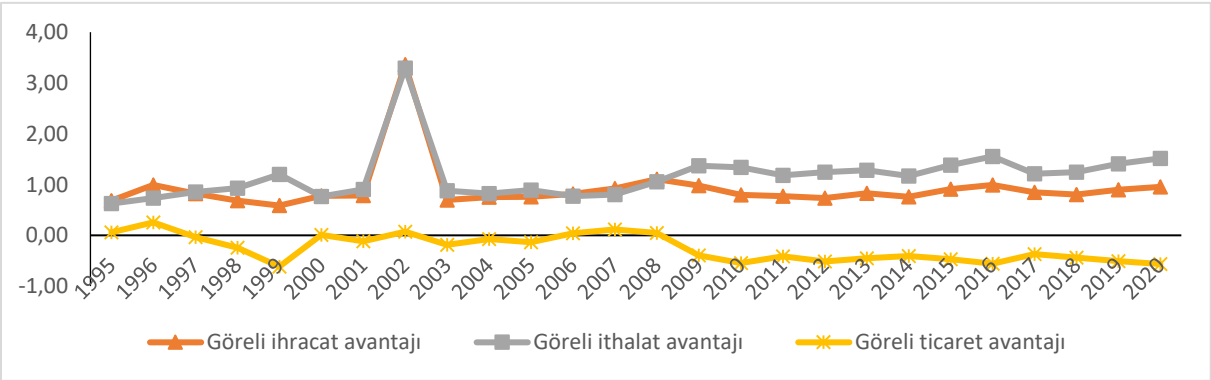
Elektrik motoru, jeneratör ve transformatör grubu, ISIC 3110 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 1,5 milyar dolarlık ihracat, 2,8 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-175'te Türkiye'nin bahse konu ürün grubunun dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-175. Elektrik Motoru, Jeneratör ve Transformatör Grubu RCA Değişimi

Dönem başlangıcında 0,68 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem içinde 2002 yılında 3,21 seviyesine çıkmıştır. Ancak sonraki yıl ciddi bir düşüşle eski seviyesine gelerek stabil bir seyir izlemiştir. Dönem sonunda 0,94 seviyesinde kalmıştır. Bu bilgiler ışığında elektrik motoru, jeneratör, transformatör ürünlerinde kalıcı bir açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edilemediği ve sınıra yakın olunduğu görülmektedir.

Türkiye'nin elektrik motoru, jeneratör ve transformatör grubunun dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksini Şekil 5-176'da yer almaktadır.

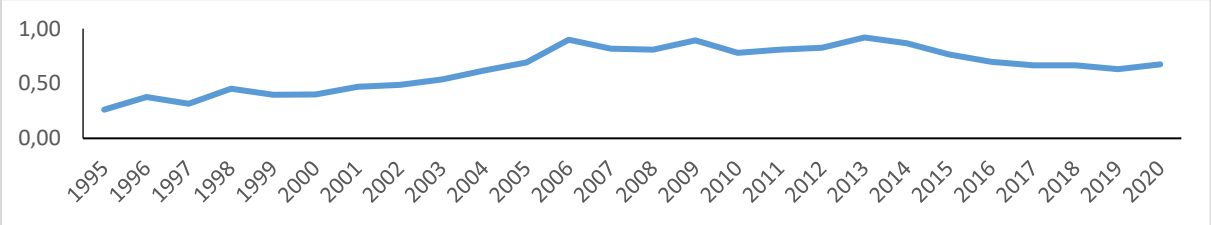


Şekil 5-176. Elektrik Motoru, Jeneratör ve Transformatör Grubu RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,69 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,95 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,63 seviyesinde iken dönem sonunda 1,52 seviyesine yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de 0,06 seviyesinden -0,56 seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde elektrik motoru, jeneratör ve transformatör grubu dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğünde görece artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye henüz gelinemediği anlaşılmaktadır.

5.7.17.3. Elektrik dağıtım ve kontrol cihazları

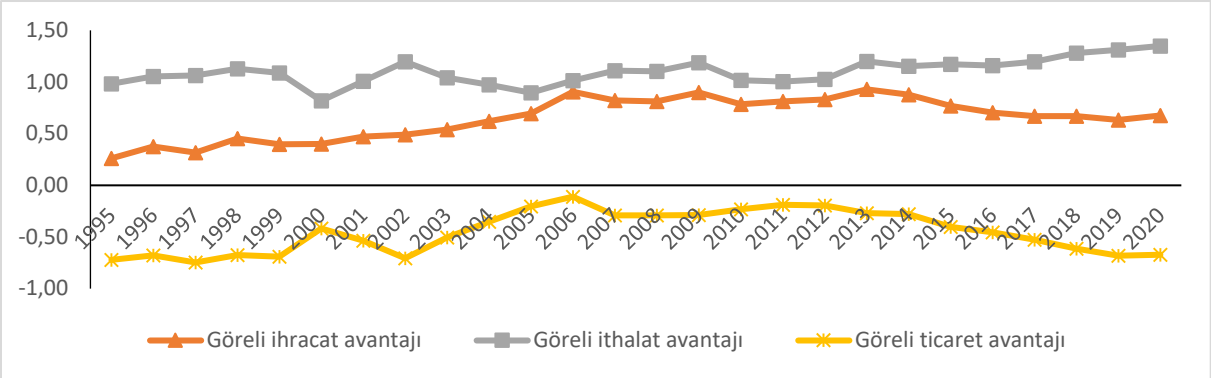
Elektrik dağıtım ve kontrol cihazları, ISIC 3120 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 1,2 milyar dolarlık ihracat, 2,3 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-177'de Türkiye'nin elektrik dağıtım ve kontrol cihazlarının dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-177. Elektrik Dağıtım ve Kontrol Cihazları RCA Değişimi

Dönem başlangıcında 0,26 seviyesindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi dönem içinde yükselerek 0,67 seviyesine çıkmıştır. Ancak bahse konu dönem içinde elektrik dağıtım ve kontrol cihazlarında Türkiye'nin herhangi bir yılda istenen açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerine ulaşılamamıştır.

Türkiye'nin elektrik dağıtım ve kontrol cihazlarının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-178'de görülmektedir.

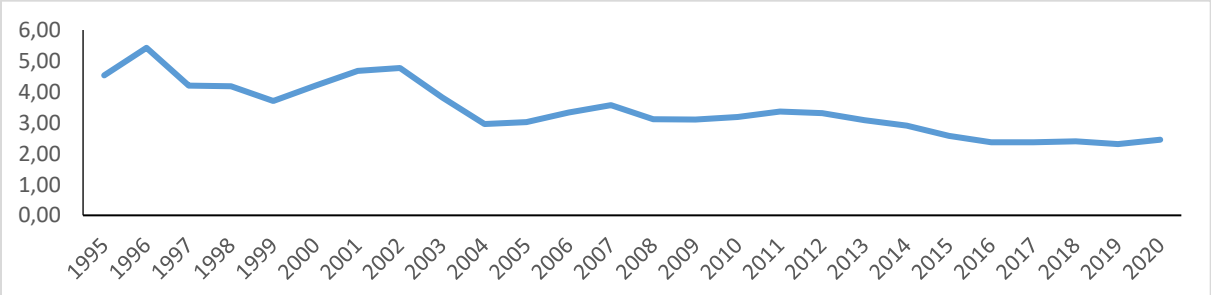


Şekil 5-178. Elektrik Dağıtım ve Kontrol Cihazları RXA, RMA ve RTA Değişimi

Şekilde görüldüğü üzere göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,26 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,68 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,98 seviyesinden dönem sonunda 1,35 seviyesine yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi -0,72 seviyesinden -0,67 seviyesine gerilemiştir. Özetle bu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde elektrik dağıtım ve kontrol cihazları dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğünde görece artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği anlaşılmaktadır.

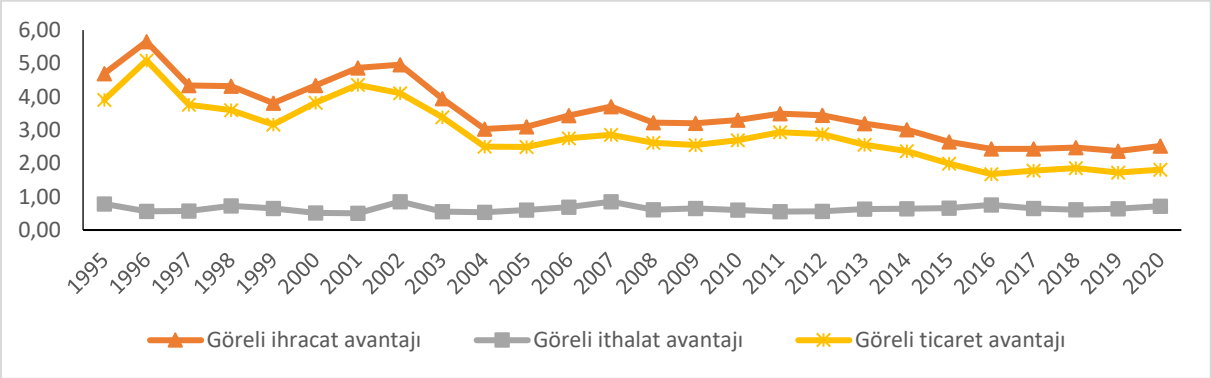
5.7.17.4. İzole edilmiş tel ve kablolar

İzole edilmiş tel ve kablolar, ISIC 3130 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 1,9 milyar dolarlık ihracat, 490 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-179'da Türkiye'nin bahse konu ürün grubunun dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-179. İzole Edilmiş Tel ve Kablolar RCA Değişimi

Dönem başlangıcında bu ürünlerdeki 4,53 seviyesindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi dönem içinde yükseliş ve düşüşler yaşamıştır. Ancak genel olarak gözlemlenen düşüş trendi sebebiyle dönem sonunda 2,45 seviyesine kadar gerilemiştir. Bu bilgiler ışığında, izole edilmiş tel ve kablolarda bahse konu dönemde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük korunmuş olmasına rağmen dönem sonuna doğru bir gerileme olduğu tespit edilmiştir. Türkiye'nin izole edilmiş tel ve kabloların dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-180'de sunulmaktadır.



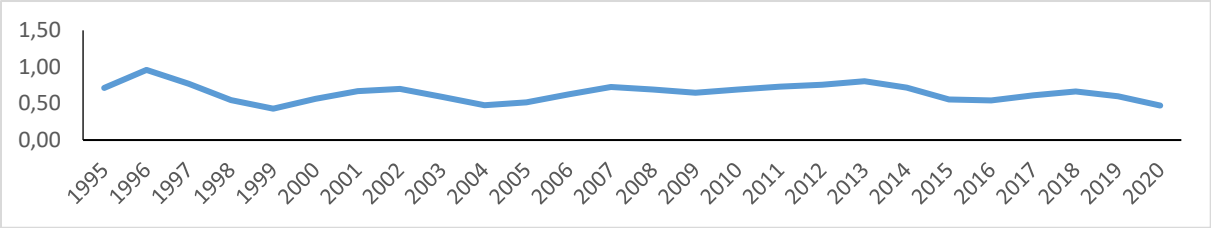
Şekil 5-180. İzole Edilmiş Tel ve Kablolar RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 4,69 seviyesinde iken dönem içinde 2,53 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,78 seviyesinde iken dönem sonunda 0,71 seviyesine gerilemiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de 3,91 seviyesinden 1,81 seviyesine kadar gerilemiştir. Özetle bu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde azalma olması rağmen üstünlüğün devam ettiği tespit edilmiştir.

Çeştepe ve Şıklı (2024: 125) tarafından yapılan çalışmada da izole edilmiş tel ve kablo sektöründe Türkiye'nin 2012-2023 yılları arasında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü olduğu belirtilmektedir.

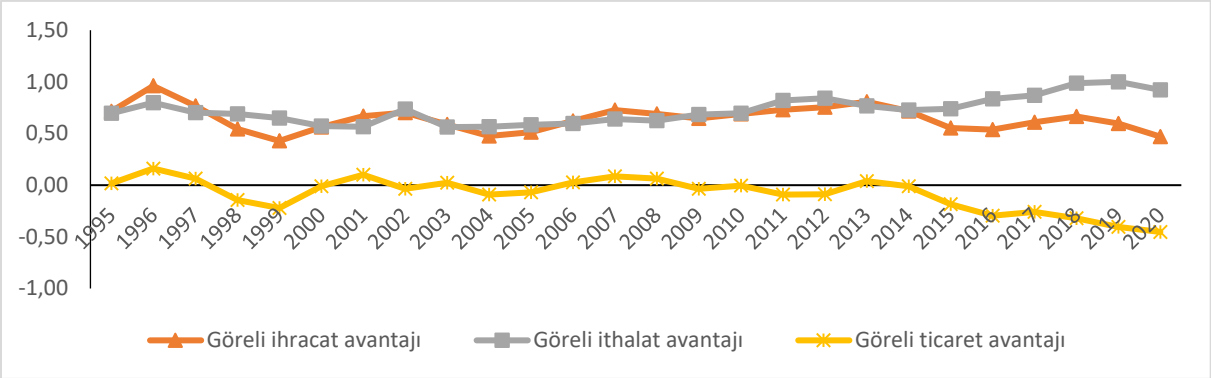
5.7.17.5. Akümülatör, pil ve batarya ürünleri

Akümülatör, pil ve batarya ürünleri, ISIC 3140 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 356 milyon dolarlık ihracat, 647 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-181'de Türkiye'nin bahse konu ürünlerin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-181. Akümülatör, Pil ve Batarya Ürünleri RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,71 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi dönem içinde belirli oranda düşüş yaşayarak dönem sonunda 0,47 seviyesine kadar gerilemiştir. Ortaya çıkan bu sonuç çerçevesinde akümülatör, pil ve batarya ürünlerinde Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından yetersiz olduğu görülmektedir. Türkiye'nin akümülatör, pil ve batarya ürünlerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-182'de sunulmaktadır.



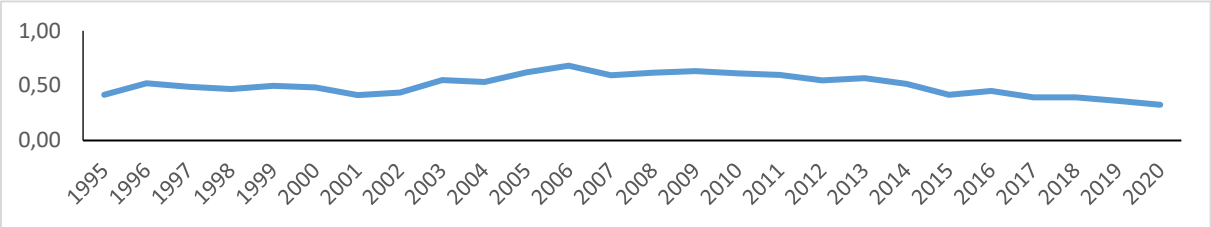
Şekil 5-182. Akümülatör, Pil ve Batarya Ürünleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,71 seviyesinden dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 0,47 seviyesine gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı ya da dezavantajı endeksi dönem başlangıcında 0,70 seviyesinden dönem sonunda 0,92 seviyesine çıkmıştır. Göreli ticaret avantajı endeksi de 0,02 seviyesinden -0,45 seviyesine kadar gerilemiştir. Özetle bu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı belirlenmiştir.

5.7.17.6. Elektrik ampulü ve lambaları ile aydınlatma teçhizatları

Elektrik ampulü ve lambaları ile aydınlatma teçhizatları, ISIC 3150 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 223 milyon dolarlık ihracat, 273 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-183'te Türkiye'nin

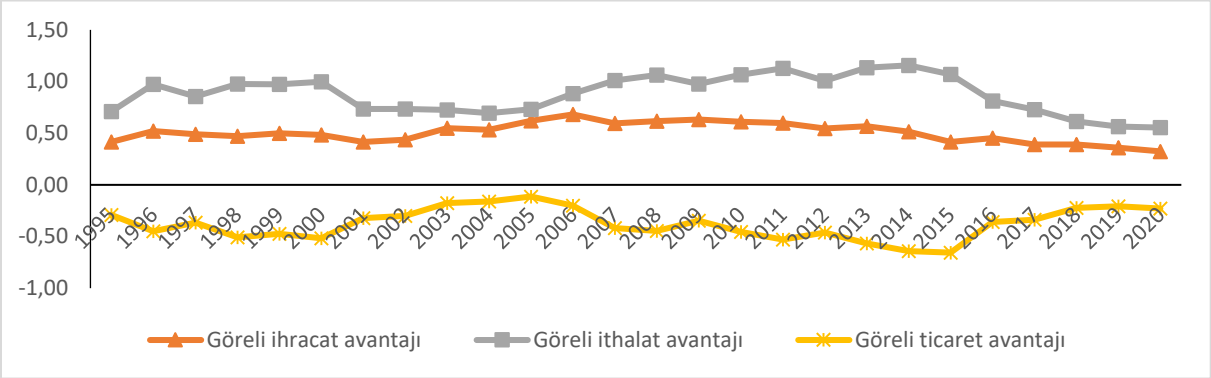
bahse konu ürünlerin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-183. Elektrik Ampulü ve Lambaları ile Aydınlatma Teçhizatları RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,42 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi her ne kadar dönem içinde 0,68 seviyesine kadar artış gösterse de dönem sonunda 0,33 seviyesine kadar gerilemiştir. Bu sonuca göre elektrik ampulü ve lambaları ile aydınlatma teçhizatlarında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından yetersiz kalındığı anlaşılmaktadır.

Türkiye'nin elektrik ampulü ve lambaları ile aydınlatma teçhizatlarının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-184'de sunulmaktadır.



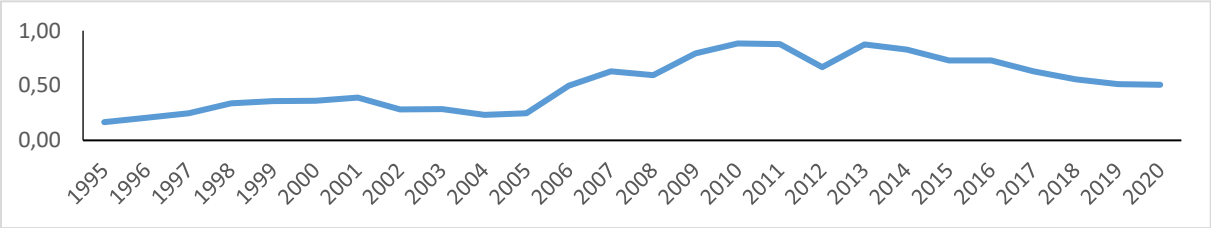
Şekil 5-184. Elektrik Ampulü ve Lambaları ile Aydınlatma Teçhizatları RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,42 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 0,32 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,71 seviyesinde iken dönem sonunda 0,55 seviyesine gerilemiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -0,29 seviyesinden -0,23 seviyesine gerilemiştir. Özetle bahse konu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı belirlenmiştir.

5.7.17.7. Başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli teçhizat

Başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli teçhizat, ISIC 3190 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 602 milyon dolarlık ihracat, 1,9 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025).

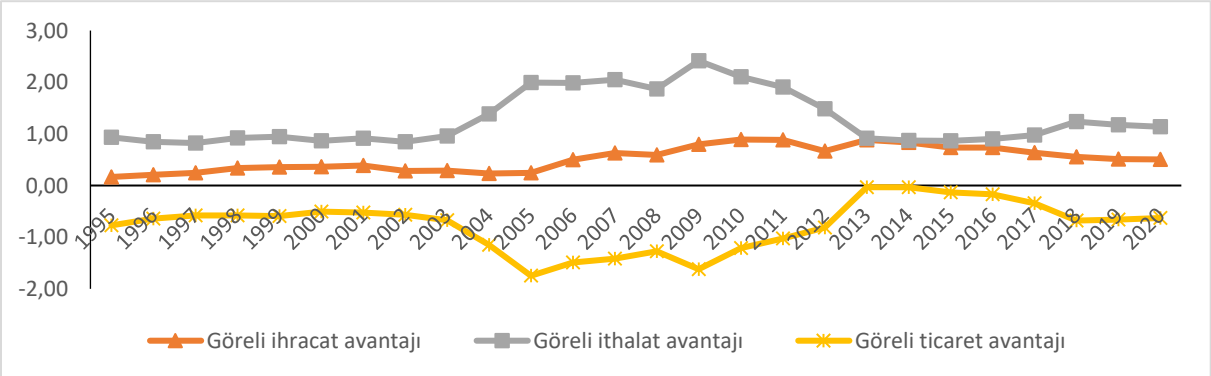
Şekil 5-185'te Türkiye'nin bu ürünlerin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-185. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Elektrikli Teçhizat RCA Değişimi

Şekilde görüldüğü üzere dönem başlangıcı itibariyle 0,17 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi dönem sonunda 0,51 seviyesine kadar çıkmıştır. Bu sonuca göre başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli teçhizatlarda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından dönem boyunca istenen sonuçların alınamadığı görülmektedir.

Türkiye'nin başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli teçhizatının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-186'da sunulmaktadır.



Şekil 5-186. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Elektrikli Teçhizat RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,17 seviyesinde iken 0,51 seviyesine yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,93 seviyesinden dönem sonunda 1,13 seviyesine yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı

endeksi -0,77 seviyesinden -0,63 seviyesine gerilemiştir. Özetle bu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğü olmadığı belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli teçhizat dış ticaretinde 1995-2020 döneminde rekabet üstünlüğünün olmadığı tespit edilmiştir.

5.7.17.8. Elektrikli teçhizat imalatı genel değerlendirme

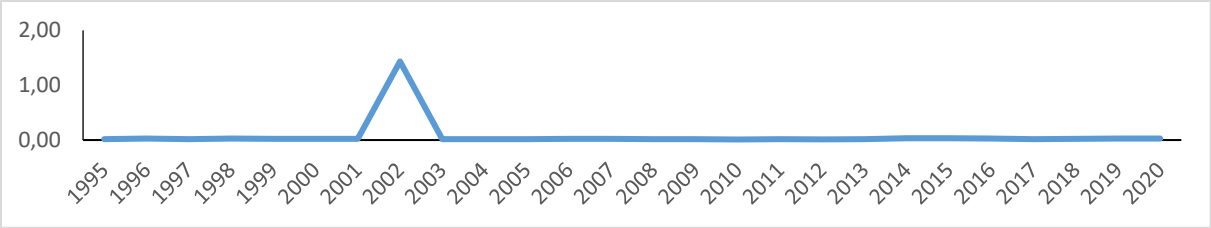
Elektrikli teçzihat ürünleri genel olarak değerlendirildiğinde izole edilmiş tel ve kablolar hariç diğer ürün gruplarında rekabet üstünlüğü elde edilemediği belirlenmiştir. İzole edilmş tel ve kablolar ürün grubunda ise dönem başlangıcında rekabet üstünlüğü daha yüksek seviyelerde iken dönem içinde gerileme yaşandığı görülmektedir. Öte yandan 2000-2014 döneminde Türkiye'nin rekabet gücünü belirli sektörlerde inceleyen Altay Topcu ve Sümerli Sarıgül'e (2015: 346) göre elektrikli makinalar rekabet gücü olmasına rağmen net ithalatçı konumda bulunmaktadır.

5.7.18. Bilgisayar, Elektronik ve Optik Ürünler

Bilgisayar, elektronik ve optik ürünler, sekiz alt sektörde incelenmektedir. Bunlar; elektronik valf ve elektron tüpleri ile diğer elektronik parçalar, radyo ve televizyon vericileri ile telefon, telgraf teçhizatı, televizyon ve radyo alıcıları; ses ve görüntü kaydeden veya üreten teçhizat vb. ilgili araçlar, tıbbi ve cerrahi teçhizat ile ortopedik araçlar, ölçme, kontrol, test, seyrüsefer vb. amaçlı alet ve cihazlar, otomatik kontrol ve ayar alet ve cihazların aksam ve parçaları, optik alet ve fotoğrafçılık teçhizatları ve saat olarak tasnif edilmektedir.

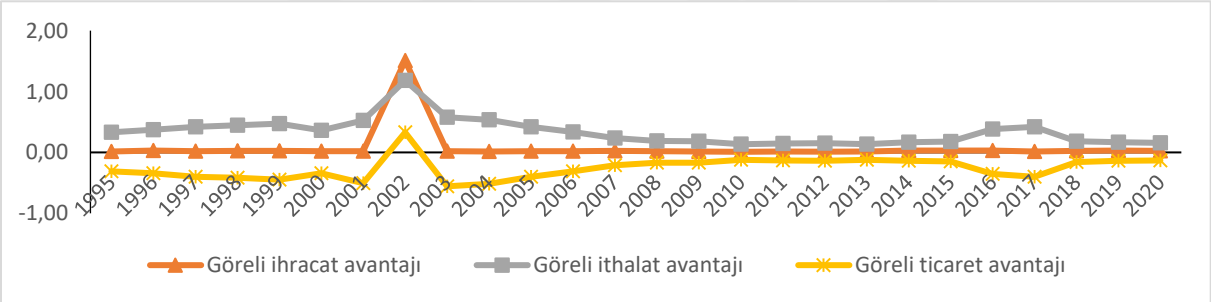
5.7.18.1. Elektronik valf ve elektron tüpleri ile diğer elektronik parçalar

Elektronik valf ve elektron tüpleri ile diğer elektronik parçalar, ISIC 3210 kodu altında gösterilmektedir. Bu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 91 milyon dolarlık ihracat, 1,4 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-187'de Türkiye'nin bahse konu ürünlerin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-187. Elektronik Valf ve Elektron Tüpleri İle Diğer Elektronik Parçalar RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,02 seviyesinde olan elektronik valf ve elektron tüpleri ile diğer elektronik parçalara ait açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri 2001 yılında 1,43 seviyesine çıktıktan sonra ciddi bir düşüş yaşayarak başlangıç seviyesine geri dönerek seriyi 0,03 seviyesinde bitirmiştir. Bu bilgiler ışığında bahse konu dönemde elektronik valf ve elektron tüpleri ile diğer elektronik parçalarda Türkiye açısından açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edilemediği görülmektedir. Türkiye'nin elektronik valf ve elektron tüpleri ile diğer elektronik parçaların dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-188'de sunulmaktadır.

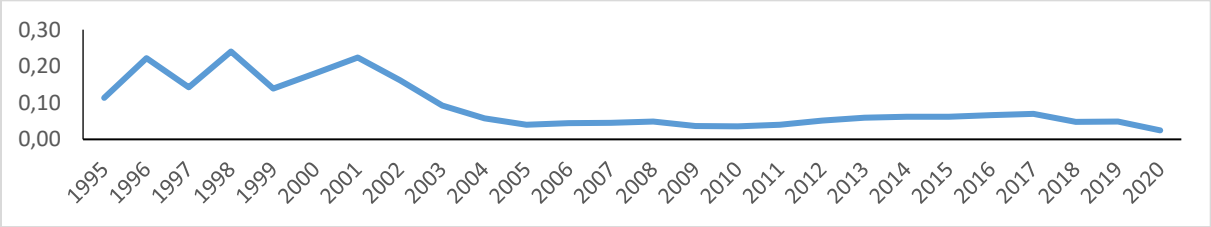


Şekil 5-188. Elektronik Valf ve Elektron Tüpleri ile Diğer Elektronik Parçalar RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,02 seviyesinden sadece 0,03 seviyesine yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi dönem başlangıcında 0,33 seviyesinden dönem sonunda 0,16 seviyesine gerilemiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi -0,31 seviyesinden -0,13 seviyesine kadar gerilemiştir. Özetle bu ürün grubunda rekabet üstünlüğünün olmadığı belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde elektronik valf ve elektron tüpleri ile diğer elektronik parçalar dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı açık biçimde görülmektedir.

5.7.18.2. Radyo ve televizyon vericileri ile telefon, telgraf teçhizatı

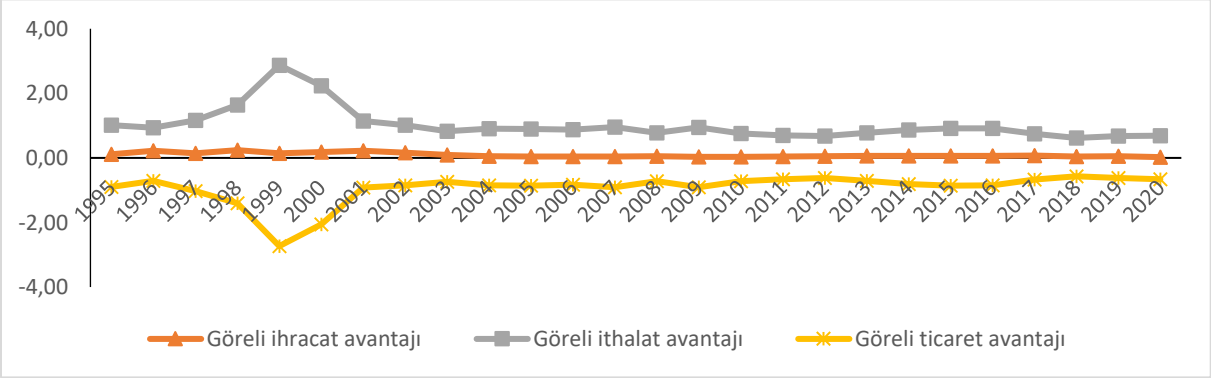
Radyo ve televizyon vericileri ile telefon, telgraf teçhizatı, ISIC 3220 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 123 milyon dolarlık ihracat, 4,4 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-189'da Türkiye'nin bahse konu ürünlerin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-189. Radyo ve Televizyon Vericileri RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,11 seviyesinde olan radyo ve televizyon vericileri ile telefon, telgraf teçhizatlarına ait açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri, dönem sonunda 0,02 seviyesine kadar gerilemiştir. Bu bilgiler ışığında bahse konu dönemde radyo ve televizyon vericileri ile telefon, telgraf teçhizatlarında Türkiye açısından açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edilemediği görülmektedir.

Türkiye'nin radyo ve televizyon vericileri ile telefon, telgraf teçhizatının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-190'da sunulmaktadır.



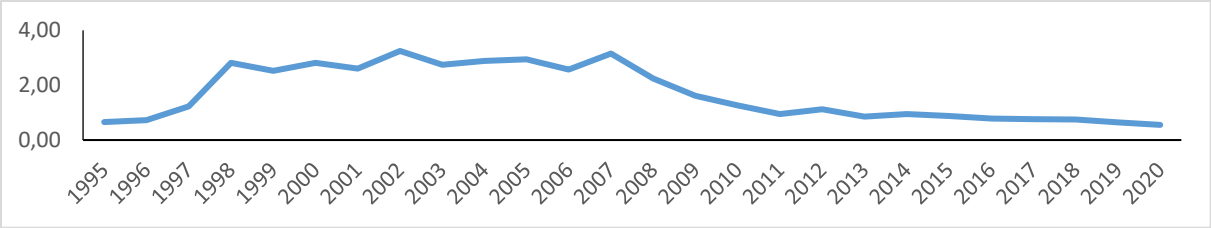
Şekil 5-190. Radyo ve Televizyon Vericileri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,11 seviyesinde iken 0,02 seviyesine gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,02 seviyesinde iken dönem sonunda 0,69 seviyesine gerilemiştir. Göreli ticaret avantajı

endeksi -0,90 seviyesinden -0,67 seviyesine gerilemiştir. Özetle bu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı belirlenmiştir.

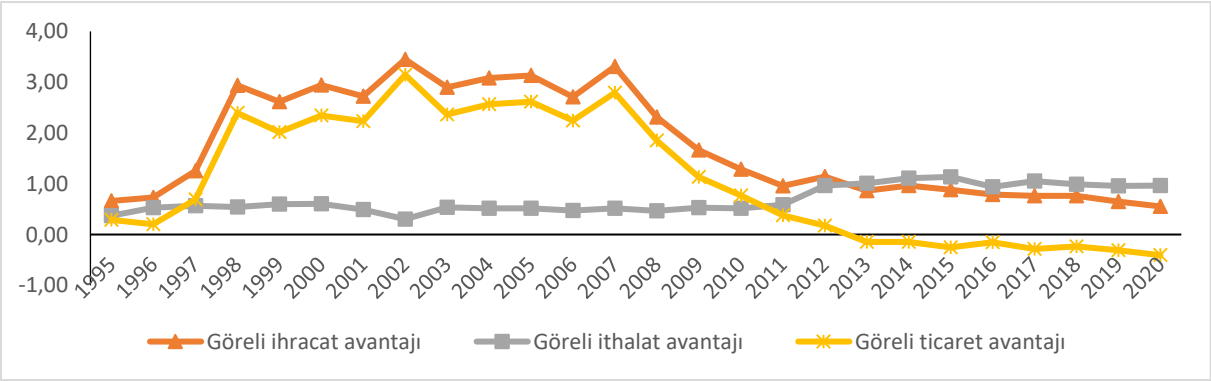
5.7.18.3. Televizyon ve radyo alıcıları; ses ve görüntü kaydeden veya üreten teçhizat vb. ilgili araçlar

Televizyon ve radyo alıcıları; ses ve görüntü kaydeden veya üreten teçhizat vb. ilgili araçlar, ISIC 3230 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 1,2 milyar dolarlık ihracat, 1,1 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-191'de Türkiye'nin bahse konu ürünlerin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-191. Televizyon ve Radyo Alıcıları RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,65 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi 2002 yılında 3,25 seviyesine kadar yükselmesine rağmen dönemin kalanında kötü bir performans sergileyerek 0,55 seviyesinde dönemi tamamlamıştır. Buna göre televizyon ve radyo alıcıları vb. ürün grubunda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından kalıcı bir başarı elde edilemediği söylenebilmektedir. Türkiye'nin televizyon ve radyo alıcıları; ses ve görüntü kaydeden veya üreten teçhizat vb. ilgili araçların dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-192'de sunulmaktadır.



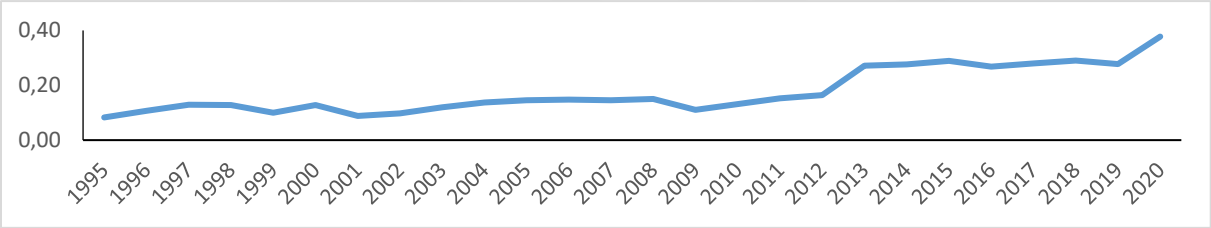
Şekil 5-192. Televizyon ve Radyo Alıcıları RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,66 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 0,55 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,37 seviyesinde iken dönem sonunda 0,96 seviyesine yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de 0,29 seviyesinden -0,41 seviyesine gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunda rekabet üstünlüğünün olmadığı belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde televizyon ve radyo alıcıları; ses ve görüntü kaydeden veya üreten teçhizat vb. ilgili araçlar dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı tespit edilmiştir.

5.7.18.4. Tıbbi ve cerrahi teçhizat ile ortopedik araçlar

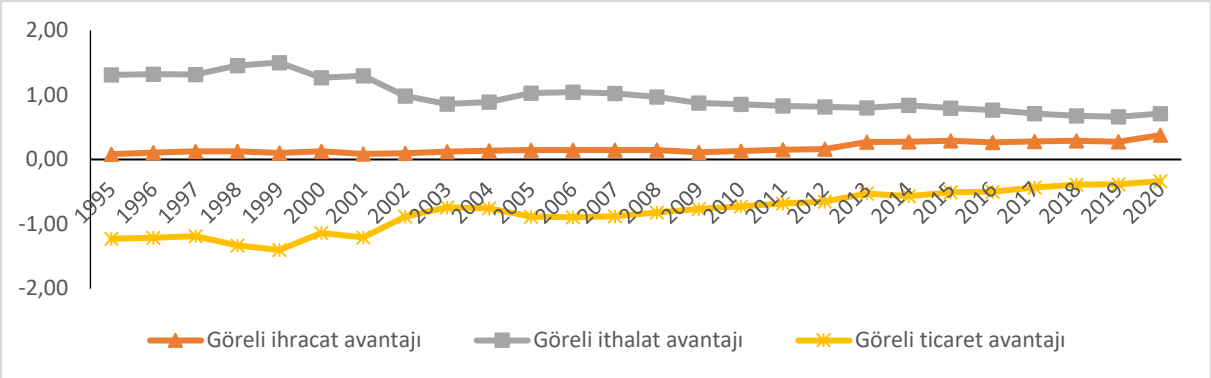
Tıbbi ve cerrahi teçhizat ile ortopedik araçlar, ISIC 3311 kodu altında gösterilmektedir. Bu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 618 milyon dolarlık ihracat buna karşın 1,7 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025).

Şekil 5-193'te Türkiye'nin bu ürün grubunun dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-193. Tıbbi ve Cerrahi Teçhizat ile Ortopedik Araçlar RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,08 seviyesinde olan tıbbi ve cerrahi teçhizat ile ortopedik araçlara ait açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem içinde artışlar göstermiştir. Ancak dönem sonunda 0,38 seviyesinde kalmıştır. Bu bilgiler ışığında bahse konu dönemde tıbbi ve cerrahi teçhizat ile ortopedik araçlarda rekabetçilik noktasında belirli bir oranda artış olmasına rağmen açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edilemediği görülmektedir. Türkiye'nin tıbbi ve cerrahi teçhizat ile ortopedik araçların dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-194'te sunulmaktadır.

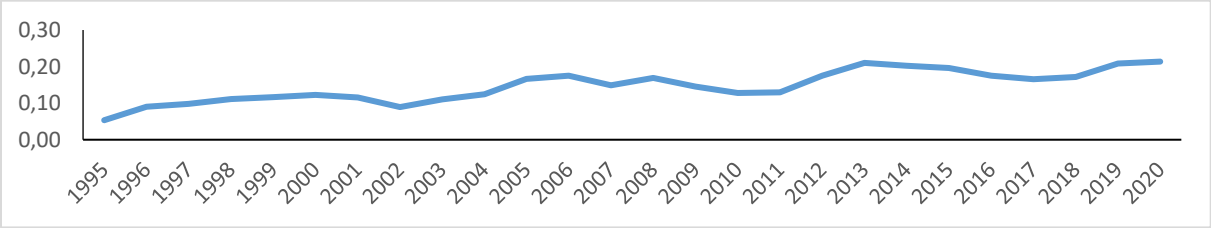


Şekil 5-194. Tıbbi ve Cerrahi Teçhizat ile Ortopedik Araçlar RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,08 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,38 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,31 seviyesinde iken dönem sonunda 0,71 seviyesine gerilemiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de -1,23 seviyesinden -0,33 seviyesine gerilemiştir. Özetle bu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğü olmadığı belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde tıbbi ve cerrahi teçhizat ile ortopedik araçlar dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı anlaşılmaktadır.

5.7.18.5. Ölçme, kontrol, test, seyrüsefer vb. amaçlı alet ve cihazlar (ISIC 3312)

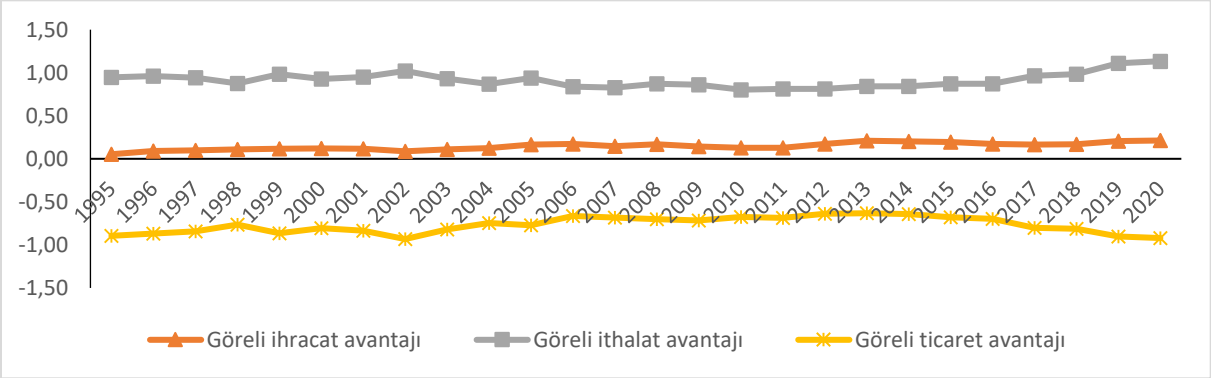
Ölçme, kontrol, test, seyrüsefer vb. amaçlı alet ve cihazlar, ISIC 3312 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 484 milyon dolarlık ihracat, 2,7 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-195'te Türkiye'nin bahse konu ürünlerin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-195. Ölçme, Kontrol, Test, Seyrüsefer vb. Amaçlı Alet ve Cihazlar RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,09 seviyesinde olan ölçme, kontrol, test, seyrüsefer vb. amaçlı alet ve cihazlara ait açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem içinde artışlar

göstermiştir. Ancak dönem sonunda 0,21 seviyesinde kalmıştır. Bu bilgiler ışığında bu dönemde ölçme, kontrol, test, seyrüsefer vb. amaçlı alet ve cihazlarda belirli bir oranda artış olmasına rağmen açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edilemediği görülmektedir. Türkiye'nin ölçme, kontrol, test, seyrüsefer vb. amaçlı alet ve cihazlarının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi de Şekil 5-196'da sunulmaktadır.

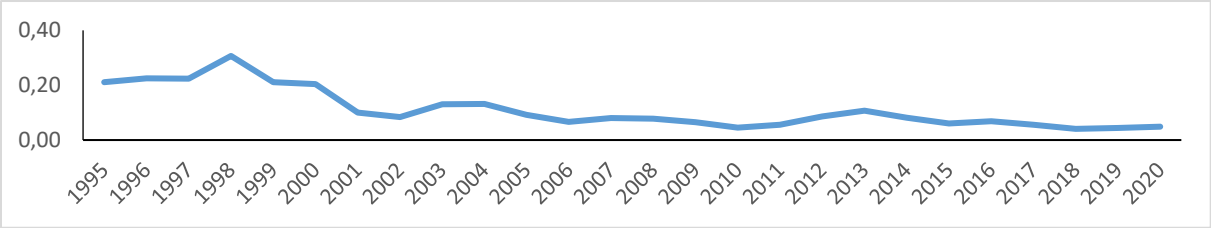


Şekil 5-196. Ölçme, Kontrol, Test, Seyrüsefer vb. Amaçlı Alet ve Cihazlar RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,05 seviyesinde iken 0,21 seviyesine yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,95 seviyesinden dönem sonunda 1,13 seviyesine yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de -0,89 seviyesinden -0,92 seviyesine ulaşmıştır. Özetle bu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğü olmadığı belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde ölçme, kontrol, test, seyrüsefer vb. amaçlı alet ve cihazlar dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı anlaşılmaktadır.

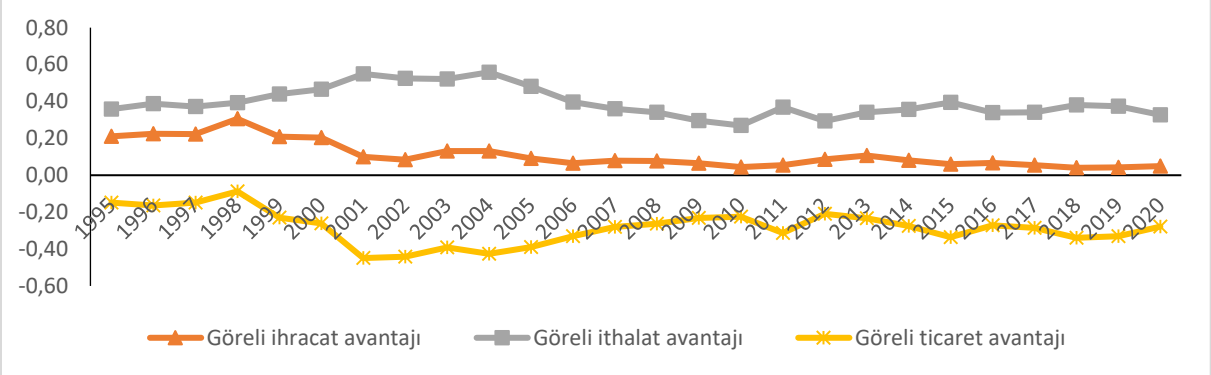
5.7.18.6. Otomatik kontrol ve ayar alet ve cihazların aksam ve parçaları

Otomatik kontrol ve ayar alet ve cihazların aksam ve parçaları, ISIC 3313 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 6,2 milyon dolarlık ihracat, 42 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-197'de Türkiye'nin bahse konu ürünlerin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-197. Otomatik Kontrol ve Ayar Alet ve Cihazların Aksam ve Parçaları RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,21 seviyesinde olan otomatik kontrol ve ayar alet ve cihazların aksam ve parçasına ait açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem içinde ciddi düşüşler göstermiştir. Böylece dönem sonunda 0,05 seviyesine kadar geri gitmiştir. Bu bilgiler ışığında bahse konu dönemde otomatik kontrol ve ayar alet ve cihazların aksam ve parçasında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edilemediği görülmektedir. Türkiye'nin otomatik kontrol ve ayar alet ve cihazların aksam ve parçalarının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-198'de sunulmaktadır.

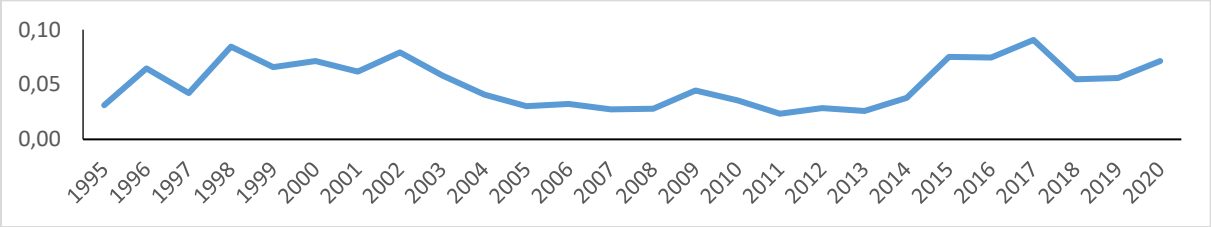


Şekil 5-198. Otomatik Kontrol ve Ayar Alet ve Cihazların Aksam ve Parçaları RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,21 seviyesinde iken 0,05 seviyesine gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,36 seviyesinde iken dönem sonunda 0,33 seviyesine gerilemiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de -0,15 seviyesinden -0,28 seviyesine yönelmiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı belirlenmiştir. Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde otomatik kontrol ve ayar alet ve cihazların aksam ve parçaları dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı anlaşılmaktadır.

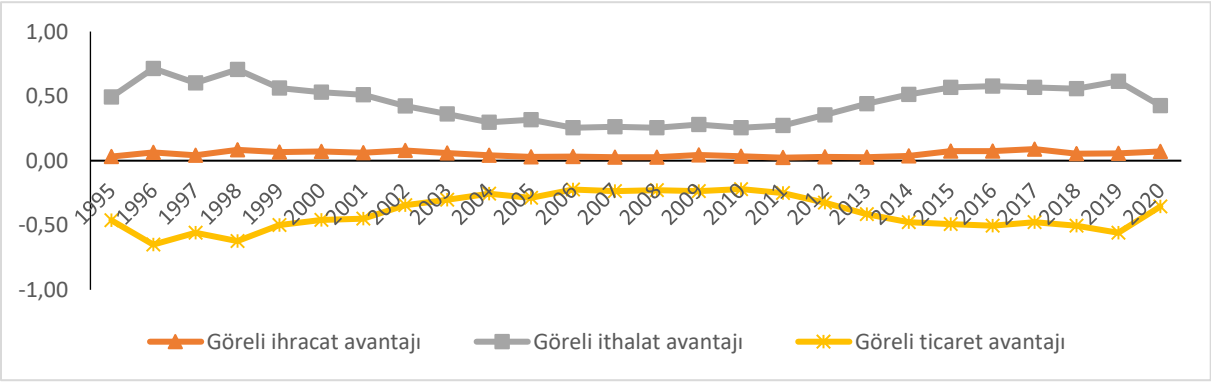
5.7.18.7. Optik alet ve fotoğrafçılık teçhizatı

Optik alet ve fotoğrafçılık teçhizatları, ISIC 3320 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 77 milyon dolarlık ihracat, 443 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-199'da Türkiye'nin bahse konu ürünlerin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-199. Optik Alet ve Fotoğrafçılık Teçhizatları RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,03 seviyesinde olan optik alet ve fotoğrafçılık teçhizatlarına ait açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. Böylece dönem sonunda 0,07 seviyesine gelinmiştir. Bu bilgiler ışığında bahse konu dönemde optik alet ve fotoğrafçılık teçhizatlarında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edilemediği görülmektedir. Türkiye'nin optik alet ve fotoğrafçılık teçhizatlarının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-200'de sunulmaktadır.



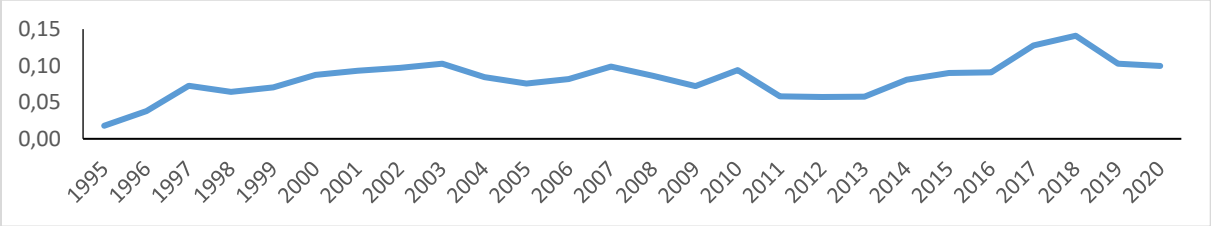
Şekil 5-200. Optik Alet ve Fotoğrafçılık Teçhizatları RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,03 seviyesinde iken 0,07 seviyesine yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,49 seviyesinde iken 0,43 seviyesine gerilemiştir. Bu bilgiler doğrultusunda göreli ticaret avantajı endeksi de -0,46 seviyesinden -0,36 seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme

yapıldığında bahse konu ürün grubunda rekabet üstünlüğünün olmadığı belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde optik alet ve fotoğrafçılık teçhizatları dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı tespit edilmiştir.

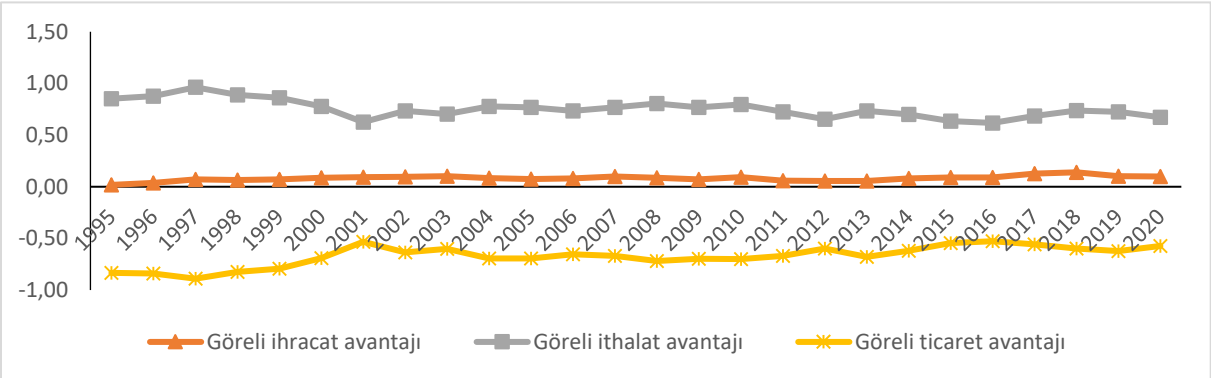
5.7.18.8. Saat İmalatı

Saat imalatı, ISIC 3330 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 30 milyon dolarlık ihracat, 209 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-201'de Türkiye'nin saat imalatındaki dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-201. Saat RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,02 seviyesinde olan saate ait açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değeri dönem içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. Böylece dönem sonunda 0,10 seviyesine gelinmiştir. Bu bilgiler ışığında bahse konu dönemde saat imalatına dış ticaretine açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edilemediği görülmektedir. Türkiye'nin saat imalatı dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-202'de sunulmaktadır.



Şekil 5-202. Saat RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,02 seviyesinde iken 0,10 seviyesine yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,85 seviyesinde iken dönem sonunda 0,67 seviyesine gerilemiştir. Göreli ticaret avantajı

endeksi de -0,83 seviyesinden -0,57 seviyesine kadar gerilemiştir. Özetle bu ürün grubunda Türkiye'nin açıklanmış rekabet üstünlüğü olmadığı belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde saat dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğünün olmadığı tespit edilmiştir.

5.7.18.9. Bilgisayar, elektronik ve optik ürünler genel değerlendirme

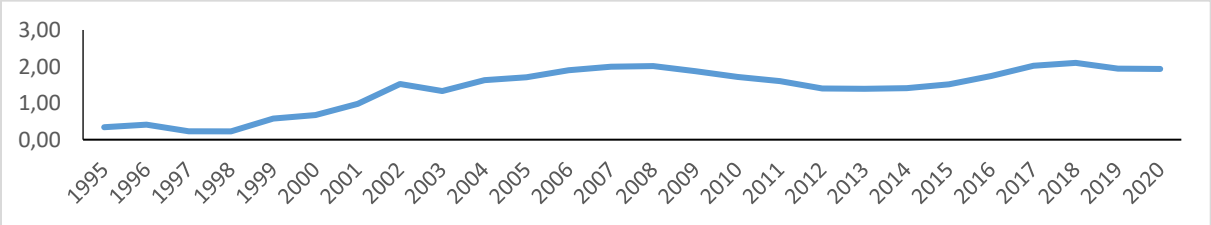
Bilgisayar, elektronik ve optik ürünlerde genel olarak değerlendirildiğinde televizyon ve rdyo alıcıları haricinde diğer yedi alt ürün grubunda rekabet üstünlüğü elde edilemediği tespit edilmiştir. Televizyon ve radyo alıcıları ise 2007 yılına kadar üst seviyelerde rekabet üstünlüğü elde edilmesine rağmen bu başarı devam ettirilememiştir. Bu bilgiler doğrultusunda bu sektörde hedeflenen başarının elde edilemediği belirlenmiştir.

5.7.19. Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (Römork) ve Yarı Treyler (Yarı Römork)

Motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork) imalatı, üç alt sektörde incelenmektedir. Bunlar; motorlu kara taşıtları, motorlu kara taşıtlarının karasörleri ve römorkları ile motorlu kara taşıtlarının motorlarıyla ilgili parça ve aksesuarları olarak tasnif edilmektedir.

5.7.19.1. Motorlu kara taşıtları ve motorları

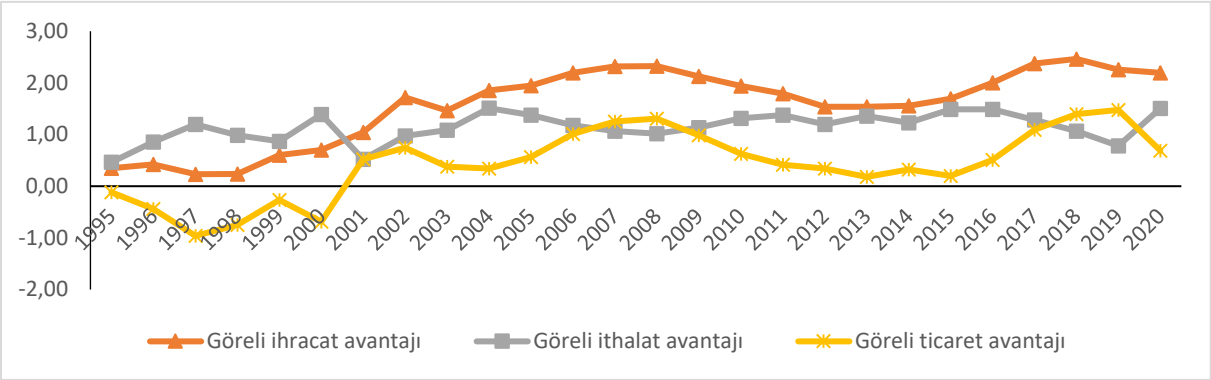
Motorlu kara taşıtları ve motorları, ISIC 3410 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 16 milyar dolarlık ihracat, 12 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-203'te Türkiye'nin bahse konu ürün grubundaki dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-203. Motorlu Kara Taşıtları ve Motorlar RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,34 seviyesinde olan motorlu kara taşıtları ve motorlarına ait açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi dönem içinde önemli artışlar gerçekleştirmiştir. Böylece dönem sonunda endeks 1,93 seviyesine kadar yükselmiştir. Bu bilgiler ışığında

motorlu kara taşıtları ve motorlarında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından oldukça önemli bir başarı elde edildiği görülmektedir. Türkiye'nin motorlu kara taşıtları ve motorlarının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-204'te sunulmaktadır.

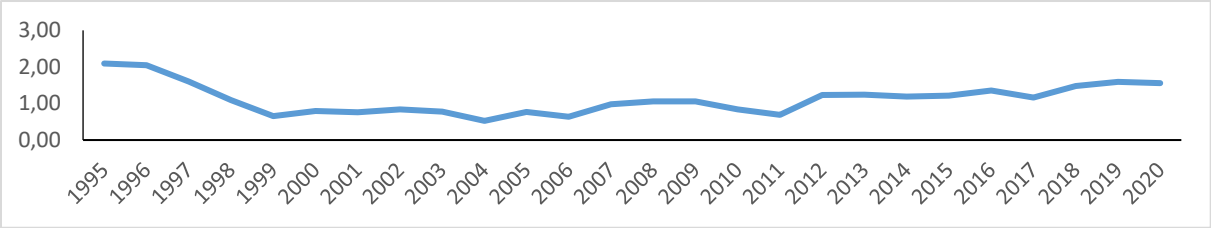


Şekil 5-204. Motorlu Kara Taşıtları ve Motorlar RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,35 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 2,20 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,46 seviyesinde iken dönem sonunda 1,51 seviyesine yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -0,12 seviyesinden 0,69 seviyesine kadar yükselmiştir. Özetle bu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğü elde ettiği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde motorlu kara taşıtları ve motorları ticaretinde 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğü elde ettiği tespit edilmiştir. Gülmez (2012: 20) tarafından yapılan çalışma göre de Türk otomotiv sektörü ilk kez 2001 yılında rekabet gücü üstünlüğü elde etmiş, sonraki yıllarda da bu durumu sürdürmüştür.

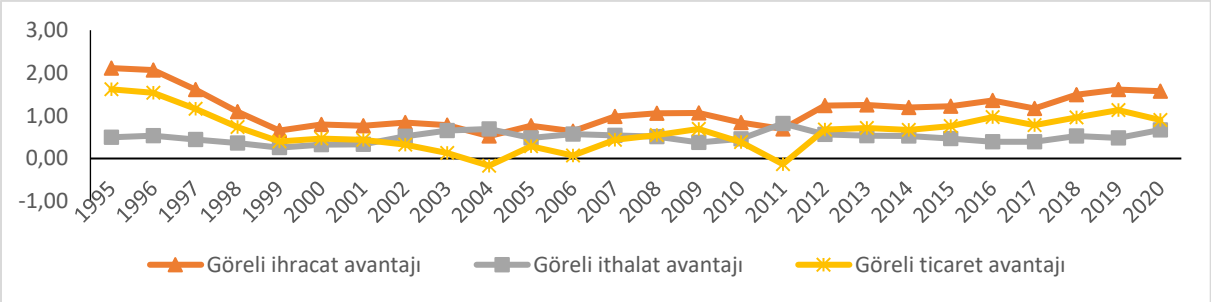
5.7.19.2. Motorlu kara taşıtlarının karasörleri ve römorkları

Motorlu kara taşıtlarının karasörleri ve römorkları, ISIC 3420 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 569 milyon dolarlık ihracat, 195 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-205'te Türkiye'nin bahse konu ürün grubunun dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-205. Motorlu Kara Taşıtlarının Karasörleri ve Römorkları RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 2,09 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi, dönem sonunda 1,24 seviyesine kadar gerilemiştir. Bu bilgiler ışığında motorlu kara taşıtlarının karasörleri ve römorklarında dönem içinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından kritik eşiğe yakın bir seviyede devam edildiği görülmektedir. Türkiye'nin motorlu kara taşıtlarının karasörleri ve römorklarının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-206'da sunulmaktadır.

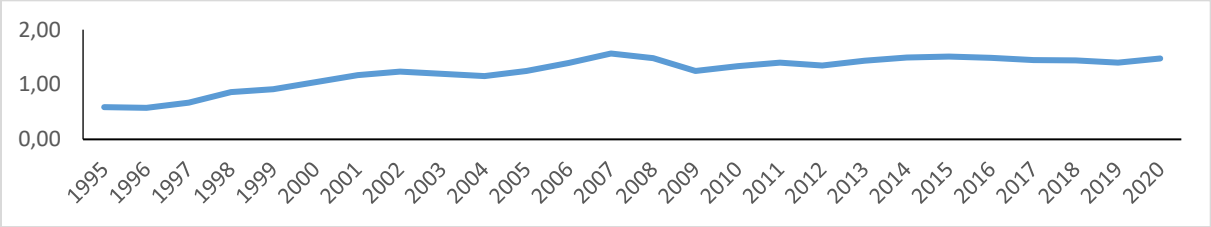


Şekil 5-206. Motorlu Kara Taşıtlarının Karasörleri ve Römorkları RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 2,11 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan düşüşler sebebiyle 1,57 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,50 seviyesinde iken dönem sonunda 0,67 seviyesine yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de 1,62 seviyesinden 0,90 seviyesine gerilemiştir. Özetle bu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde azalma olmasına rağmen üstünlüğün devam ettiği tespit edilmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde motorlu kara taşıtlarının karasörleri ve römorkları dış ticaretinde rekabetçi üstünlüğün 1995-2020 yılları arasında görece azalmasına rağmen halen devam ettiği sonucuna ulaşılmaktadır.

5.7.19.3. Motorlu kara taşıtlarının motorlarıyla ilgili parça ve aksesuarları

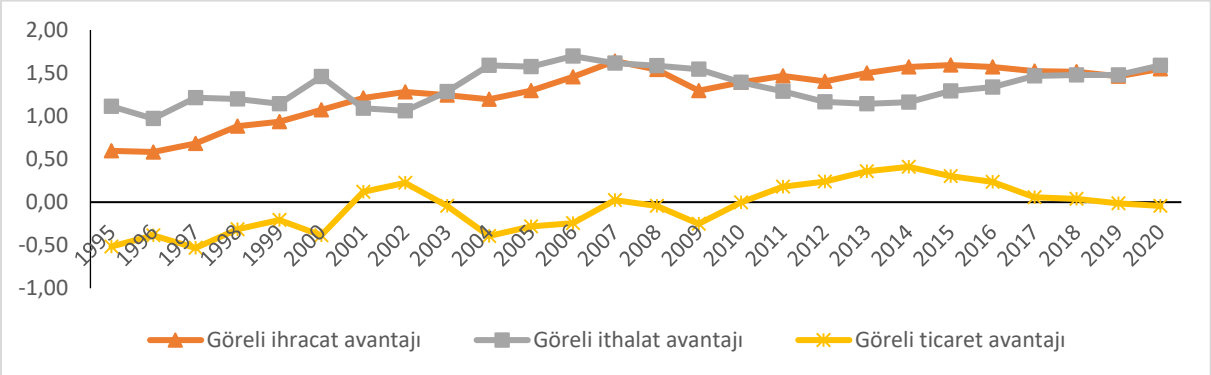
Motorlu kara taşıtlarının motorlarıyla ilgili parça ve aksesuarları, ISIC 3430 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 5,3 milyar dolarlık ihracat, 5,9 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-207'de Türkiye'nin bahse konu ürün grubunun dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-207. Motorlu Kara Taşıtlarının Motorlarıyla İlgili Parça ve Aksesuarları RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,59 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük seviyesi dönem içinde önemli artışlar elde edilmiştir. Zira dönem sonunda 1,50 seviyesine kadar bir yükseliş yaşanmıştır. Bu bilgiler ışığında motorlu kara taşıtlarının motorlarıyla ilgili parça ve aksesuarlarında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından bir gelişme sağlandığı söylenebilir.

Türkiye'nin motorlu kara taşıtlarının motorlarıyla ilgili parça ve aksesuarlarının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-208'de sunulmaktadır.



Şekil 5-208. Motorlu Kara Taşıtları Motorlarıyla İlgili Parça ve Aksesuarları RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,60 seviyesinden dönem içinde yaşanan artış sayesinde 1,55 seviyesine yükselmiş, göreli ithalat avantajı dezavantajı endeksi dönem başlangıcında 1,11 seviyesinde iken dönem sonunda 1,59 seviyesine yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -0,52 seviyesinden -0,04 seviyesine kadar gerilemiştir. Özetle bu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğü elde ettiği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde motorlu kara taşıtlarının motorlarıyla ilgili parça ve aksesuarları dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğü elde ettiği söylenebilmektedir.

5.7.19.4. Motorlu kara taşıtı genel değerlendirme

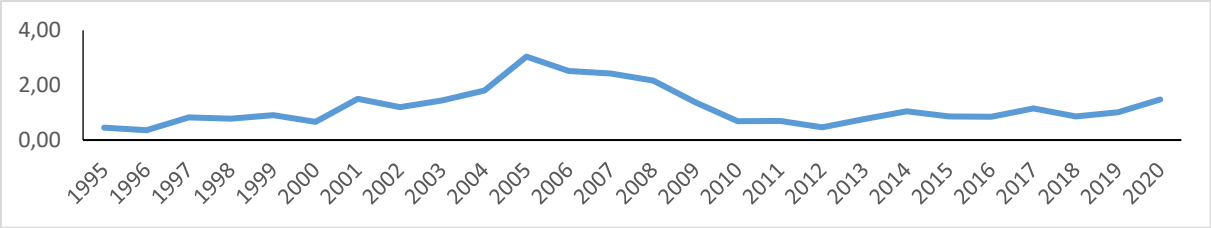
Geçmişten günümüze otomotiv sektörü, öncesinde gelişmiş ülkelerin, bugünlerde gelişmekte olan ülkelerin iktisadi büyüme ve kalkınmasında, ülkeye döviz girişinde, dış ticaret açıklarının kapatılmasında, teknolojik gelişmelerin ivme kazanmasında ve diğer sektörleri desteklemede oldukça önemli bir rol oynamaktadır (Çetin ve Uğur, 2022: 123). Motorlu kara taşıtları sektörü genel olarak değerlendirildiğinde motorlu kara taşıtları ve ilgili parçalarının dönem içinde önemli rekabet üstünlüğü elde ettiği tespit edilmiştir. Motorlu kara taşıtlarının karasörleri ve römorklarının dış ticaretinin rekabet gücünde azalma olmasına rağmen halen devam ettiği görülmektedir. Yurttançıkmaz, Kabadayı ve Emsen'e (2014: 41) göre bugüne gelindiğinde tekstil sektörü öncülüğündeki Türkiye ekonomisi dönüşerek otomotiv ve kimya sektörü öncülüğünde gelişim sürecini devam ettirmektedir.

5.7.20. Diğer Ulaşım Araçları

Diğer ulaşım araçları, yedi alt sektörde incelenmektedir. Bunlar, gemi, eğlence ve spor amaçlı tekneler, demiryolu ve tramvay lokomotifleri ile vagonları, hava ve uzay taşıtları, motosiklet, bisiklet ve engelli araçları ve başka yerde sınıflandırılmamış ulaşım araçları olarak tasnif edilmektedir.

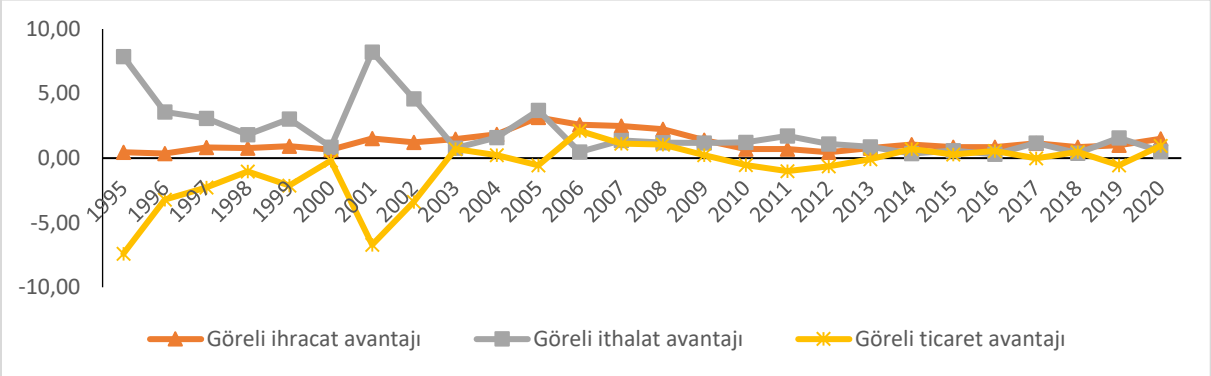
5.7.20.1. Gemi

Gemi imalatı, ISIC 3511 kodu altında gösterilmektedir. Bu ürün grubunda 2020'de yaklaşık 1,2 milyar dolarlık ihracat, 247 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-209'da Türkiye'nin geminin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-209. Gemi RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,46 seviyesinde olan açıklanmış üstünlük değeri 2005 yılında 3,04 seviyesine kadar çıkmıştır. Sonraki yıllarda belirli bir düşüş yaşanmış ve dönem sonunda 1,48 seviyesi görülmüştür. Bu bilgiler ışığında gemi imalatı dış ticaretinde dönem içinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından önemli ilerleme sağlandığı görülmektedir. Türkiye'nin gemi imalatı dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-210'da sunulmaktadır.



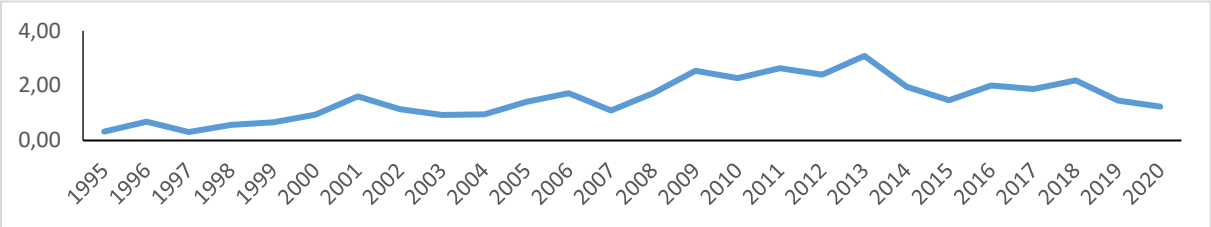
Şekil 5-210. Gemi RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,46 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan dalgalanmalar sonrası 1,50 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 7,86 seviyesinde iken dönem sonunda 0,54 seviyesine gerilemiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi -7,41 seviyesinden 0,96 seviyesine yükselmiştir. Özetle bu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğü elde ettiği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde gemi imalatına bağlı dış ticaret alanında 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğü elde ettiği tespit edilmiştir.

5.7.20.2. Eğlence ve sportif amaçlı tekneler

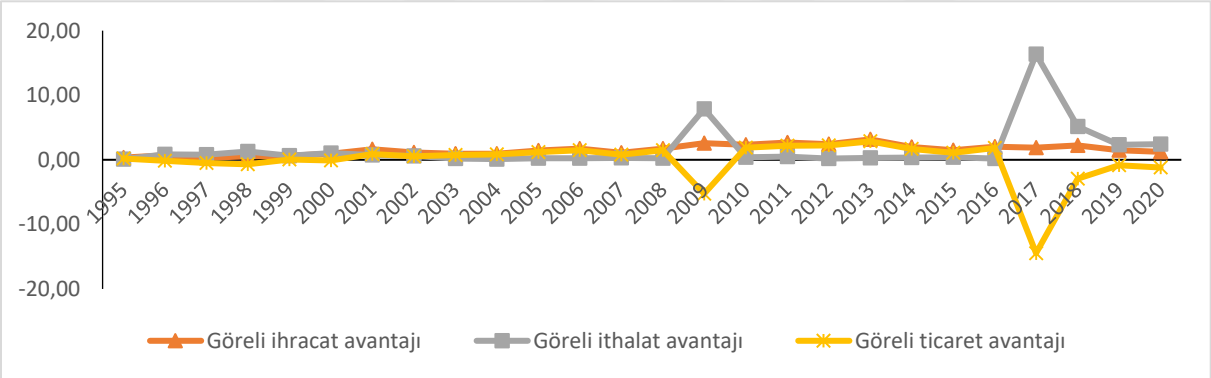
Eğlence ve sportif amaçlı tekneler, ISIC 3512 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 142 milyon dolarlık ihracat, 292 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-211'de Türkiye'nin eğlence ve sportif

amaçlı teknelerin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-211. Eğlence ve Sportif Amaçlı Tekneler RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,33 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi 2013 yılında 3,08 seviyesine kadar çıkmıştır. Dönem sonunda ise 1,23 seviyesine kadar bir gerileme yaşanmıştır. Bu bilgiler ışığında eğlence ve sportif amaçlı teknelerde bahse konu dönemde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından önemli ilerleme sağlandığı söylenebilir. Türkiye'nin eğlence ve sportif amaçlı teknelerin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-212'de sunulmaktadır.

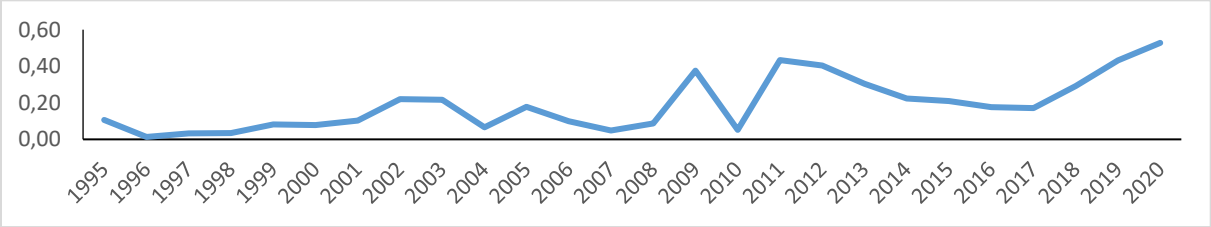


Şekil 5-212. Eğlence ve Sportif Amaçlı Tekneler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,33 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 1,24 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi dönem başlangıcında 0,11 seviyesinde iken dönem sonunda 2,44 seviyesine yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi 0,21 seviyesinden -1,20 seviyesine gerilemiştir. Özetle bu ürün grubunun ihracat noktasında kısmi bir rekabet üstünlüğü elde ettiği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde eğlence ve sportif amaçlı tekne dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin görece zayıf da olsa rekabet üstünlüğü elde ettiği tespit edilmiştir.

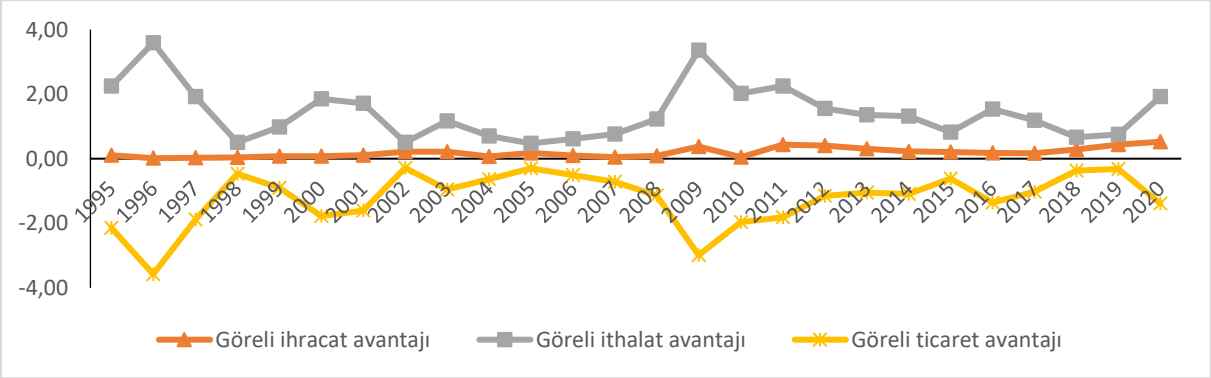
5.7.20.3. Demiryolu ve tramvay lokomotifleri ile vagonları

Demiryolu ve tramvay lokomotifleri ile vagonları, ISIC 3520 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 150 milyon dolarlık ihracat, 475 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-213'te Türkiye'nin bahse konu ürünlerin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-213. Demiryolu ve Tramvay Lokomotifleri ile Vagonları RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,11 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi dönem sonunda 0,53 seviyesine kadar yükselmiştir. Bu bilgiler ışığında, demiryolu ve tramvay lokomotifleri ile vagonlarında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından dönem içinde önemli artışlar yaşanmasına rağmen istenen başarı yakalanamamıştır. Türkiye'nin demiryolu ve tramvay lokomotifleri ile vagonlarının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-214'te sunulmaktadır.



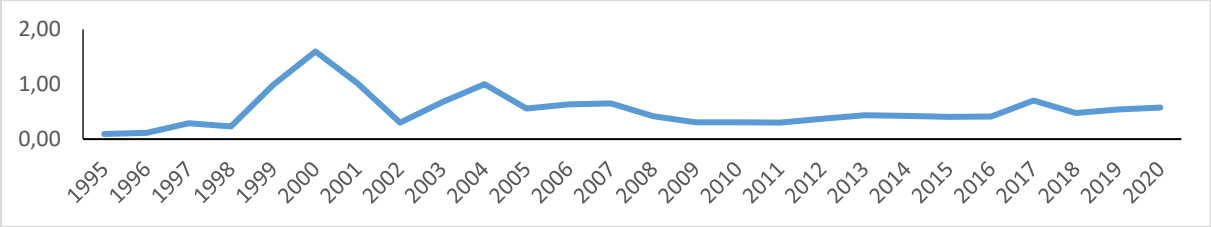
Şekil 5-214. Demiryolu ve Tramvay Lokomotifleri ile Vagonları RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,10 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,53 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 2,25 seviyesinde iken dönem sonunda

1,92 seviyesine gerilemiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de -2,14 seviyesinden -1,39 seviyesine kadar yükselmiştir. Özetle bu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde demiryolu ve tramvay lokomotifleri ile vagonları dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğünde artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği tespit edilmiştir. Aktaş, Akbayır ve Aksay (2022: 71) tarafından yapılan çalışmada da demiryolu araçları sektörünün henüz rekabetçi bir sektör olmadığı tespitine yer verilmektedir.

5.7.20.4. Hava ve uzay taşıtları

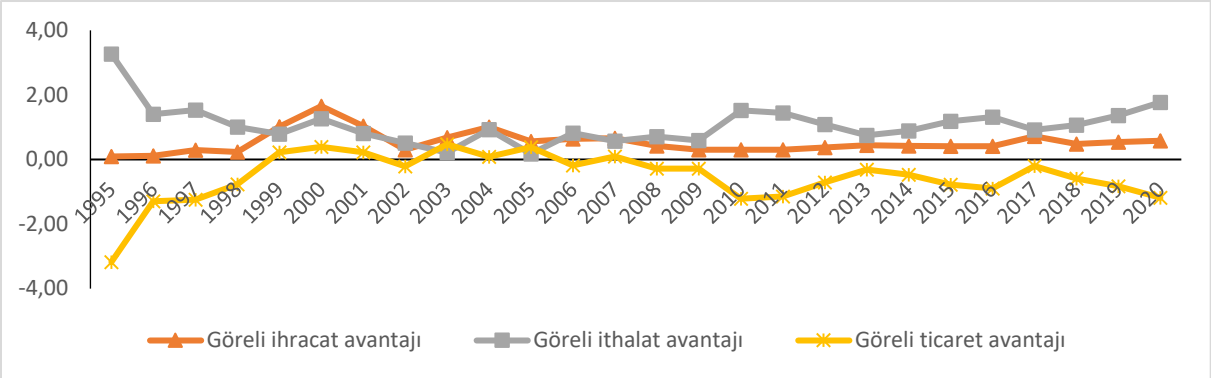
Hava ve uzay taşıtları, ISIC 3530 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 1,2 milyar dolarlık ihracat, 4,3 milyar dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-215'de Türkiye'nin hava ve uzay taşıtları dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-215. Hava ve Uzay Taşıtları RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,09 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi 2000 yılında 1,60 seviyesine çıkmıştır. Ancak sonrasında yaşanan keskin düşüşler nedeniyle elde edilen başarı devam ettirilememiştir. Dönem sonu itibariyle 0,58 seviyesinde kalan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi istenen değerden oldukça uzaktır. Bu bilgilere göre hava ve uzay taşıtlarında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından istikrarlı bir başarı elde edilemediği tespit edilmiştir.

Türkiye'nin hava ve uzay taşıtlarının dış ticaretine ilişkin olarak göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-216'da sunulmaktadır.

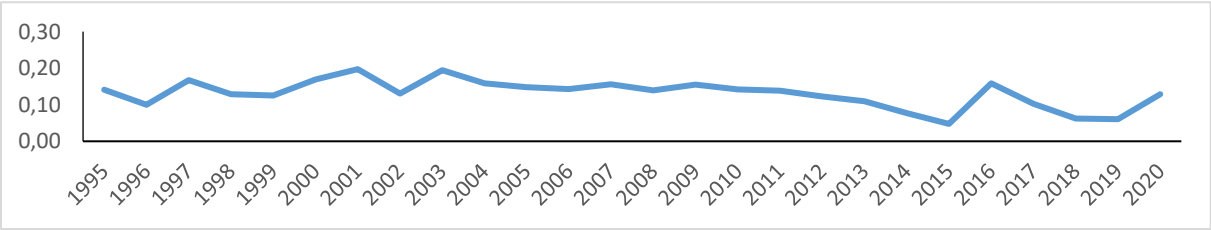


Şekil 5-216. Hava ve Uzay Taşıtları RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,09 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,58 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi dönem başlangıcında 3,27 seviyesinden dönem sonunda 1,77 seviyesine gerilemiş, göreli ticaret avantajı endeksi -3,17 seviyesinden -1,19 seviyesine yükselmiştir. Özetle bu ürün grubunda rekabet üstünlüğünde artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği belirlenmiştir. Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde hava ve uzay taşıtları dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğünde göreli artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği tespit edilmiştir.

5.7.20.5. Motosiklet

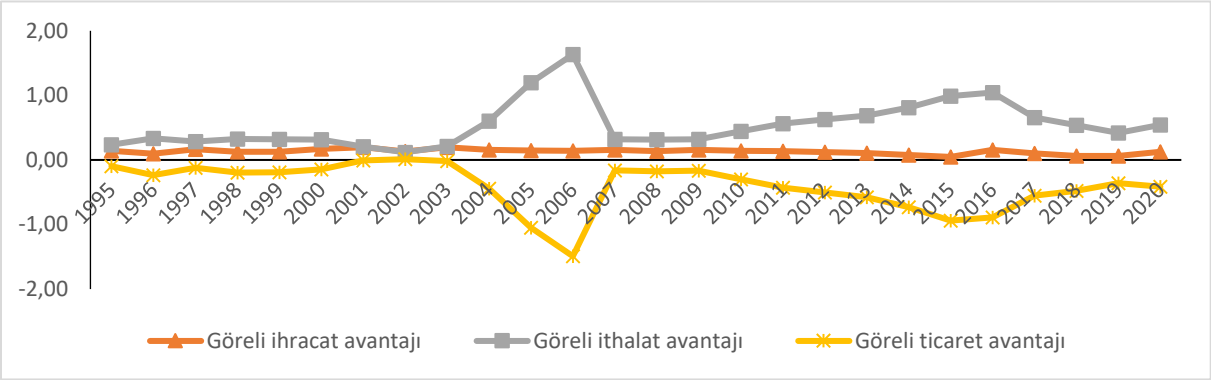
Motosiklet, ISIC 3591 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 48 milyon dolarlık ihracat, 162 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-217'de Türkiye'nin bahse konu ürünün dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-217 Motosiklet RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,14 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi dönem sonu itibariyle de 0,13 seviyesinde kalmıştır. Bu sebeple bu ürün grubunda Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından istenen değerden oldukça uzak bir performans sergilendiği söylenebilmektedir. Türkiye'nin motosikletin dış ticaretine

ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-218'de sunulmaktadır.

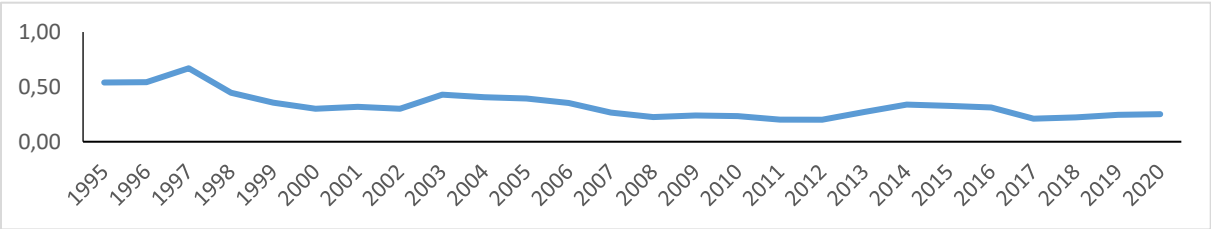


Şekil 5-218. Motosiklet RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,14 seviyesinde iken dönem sonunda 0,13 olmuştur. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,24 seviyesinde iken dönem sonunda 0,54 seviyesine yükselmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de -0,09 seviyesinden -0,41 seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde motosikletin dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı tespit edilmiştir.

5.7.20.6. Bisiklet ve engelli araçları

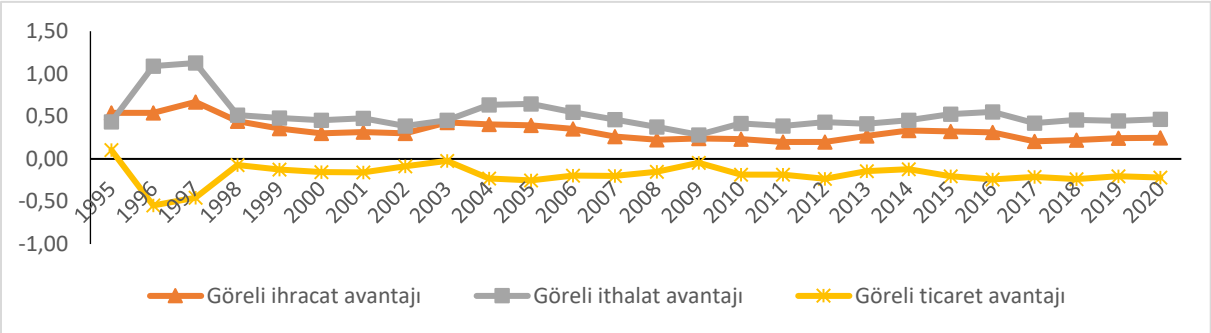
Bisiklet ve engelli araçları, ISIC 3592 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 60 milyon dolarlık ihracat buna karşılık 109 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-219'da Türkiye'nin bahse konu araçların dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-219. Bisiklet ve Engelli Araçları RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,54 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi dönem sonu itibariyle de 0,25 seviyesinde kalmıştır. Bu sebeple, bu ürün grubunda

açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından istenen değerden oldukça uzak bir performans sergilenmiştir. Türkiye'nin bisiklet ve engelli araçlarının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-220'de sunulmaktadır.

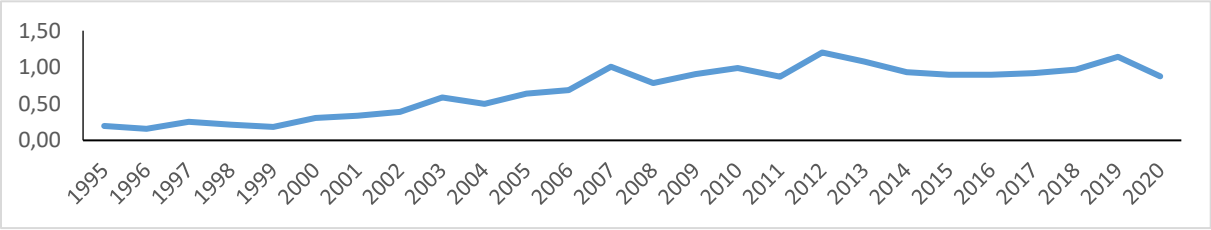


Şekil 5-220. Bisiklet ve Engelli Araçları RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,54 seviyesinde iken 0,25 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,44 seviyesinde iken dönem sonunda 0,47 seviyesine gelmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de 0,10 seviyesinden -0,22 seviyesine kadar gerilemiştir. Toplu bir değerlendirme yapıldığında bahse konu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı açıkça görülmektedir. Dört endeks de birlikte değerlendirildiğinde bisiklet ve engelli araçları dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı anlaşılmaktadır.

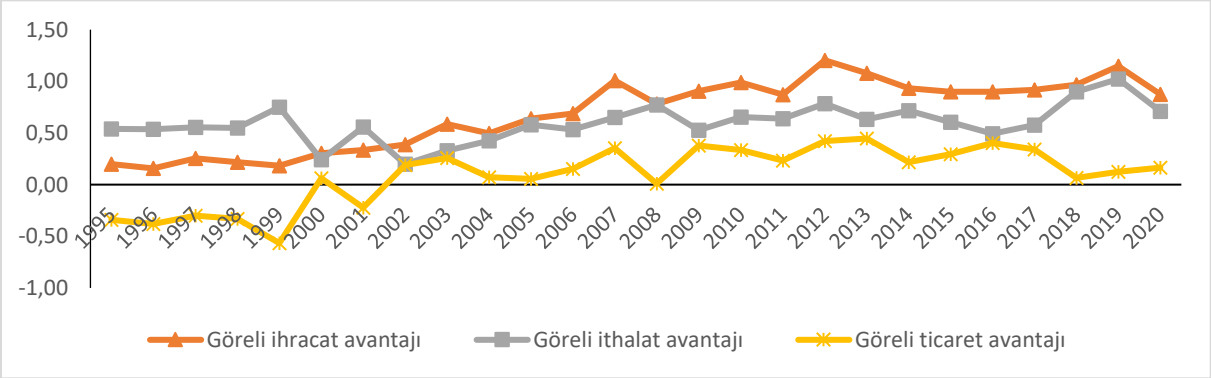
5.7.20.7. Başka yerde sınıflandırılmamış ulaşım araçları

Başka yerde sınıflandırılmamış ulaşım araçları, ISIC 3599 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 29 milyon dolarlık ihracat, 9 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-221'de Türkiye'nin bahse konu ürün grubunun dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-221. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Ulaşım Araçları RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,20 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi dönem sonu itibariyle de 0,88 seviyesine kadar yükselmiştir. Bu sebeple, bu ürün grubunda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından istenen değerden oldukça uzak bir performans sergilendiği tespit edilmiştir. Türkiye'nin başka yerde sınıflandırılmamış ulaşım araçlarının dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-222'de sunulmaktadır.



Şekil 5-222. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Ulaşım Araçları RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,20 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 0,87 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,54 seviyesinde iken dönem sonunda 0,71 seviyesine ulaşmıştır. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi de -0,34 seviyesinden 0,17 seviyesine kadar yükselmiştir. Özetlenirse bahse konu ürün grubunun rekabet üstünlüğünde artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde başka yerde sınıflandırılmamış ulaşım araçları dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye açısından rekabet üstünlüğünde görece artışlar olmasına rağmen istenen seviyeye gelinemediği tespit edilmiştir.

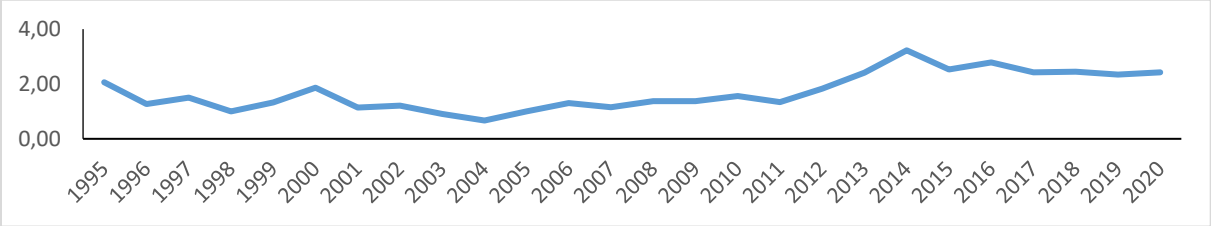
5.7.20.8. Diğer ulaşım araçları genel değerlendirme

Diğer ulaşım araçları genel olarak değerlendirildiğinde demiryolu ve tramvay lokomotifleri, hava ve uzay araçları, motosiklet, bisiklet ve engelli araçları ve başka yerde sınıflandırılmamış ulaşım araçlarının dış ticaretinde bahse konu dönem rekabet üsütnlüğü elde edilemediği belirlenmiştir. Ancak gemi ve eğlence ve sportif amaçlı teknelerin dış ticaretinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edildiği tespit edilmiştir. Bu bilgiler doğrultusunda suyolu taşımacılığında kullanılan araçların dış ticaretinde belirli oranda rekabet üstünlüğü

elde edilmesine rağmen demiryolu ve havayolunda istenen başarının elde edilemediği sonucuna varılmıştır.

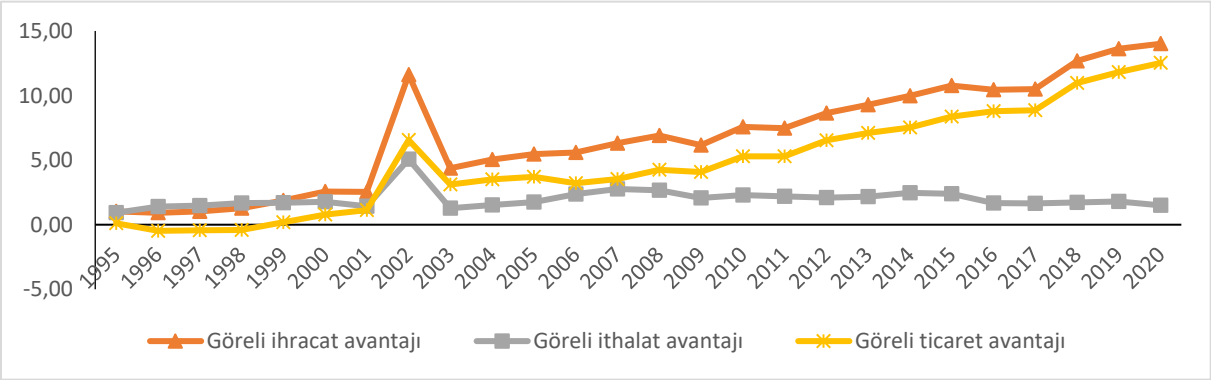
5.7.21. Mobilya

Mobilya, ISIC 3610 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'nin bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 2,8 milyar dolarlık ihracatı buna karşın 442 milyon dolarlık ithalatı söz konusu olmuştur (TÜİK, 2025). Şekil 5-223'de Türkiye'nin bu ürün grubunun dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-223. Mobilya RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 2,06 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi dönem içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. Dönem içinde 2014 yılında 3,23 seviyesine kadar çıkmasına rağmen dönem sonu itibariyle de 2,42 seviyesinde kalmıştır. Bu sebeple, bu ürün grubunda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından stabil denebilecek seviyede bir dönem yaşandığı tespit edilmiştir. Türkiye'nin mobilyanın dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-224'te sunulmaktadır.



Şekil 5-224. Mobilya RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 1,02 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 14,01 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat

avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,92 seviyesinde iken dönem sonunda 1,49 seviyesine gelmiştir. Bu bilgiler doğrultusunda göreli ticaret avantajı endeksi de 0,10 seviyesinden 12,52 seviyesine kadar yükselmiştir. Özetle bu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğünü arttırak devam ettiği görülmektedir.

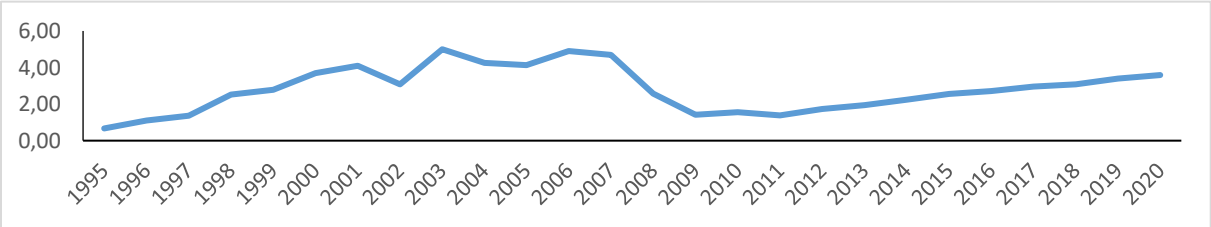
Emek-yoğun bir sektör olan mobilya sektörü, birçok sektörle olan iş birliği ve son yıllarda mobilya üretiminde kullanılan bilgi ve teknoloji sayesinde imalat sanayi içinde kendine önemli bir yer bulmuştur (Şahin, 2016: 22). Türk mobilya sektörünün 2001-2006 yılları arasındaki serüveni inceleyen Altay ve Gürpınar'a (2008: 271) göre artan küresel rekabete rağmen Türk mobilya sektörü zamanla rekabetçi konumunu güçlendirmiştir. Bashimov (2017: 26) tarafından yapılan çalışmada da Türk mobilya sektörü 2000-2014 yılları arasında karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir ve net ihracatçı ülke konumundadır.

5.7.22. Diğer mamul ürünler

Diğer mamul ürünler, beş alt sektörde incelenmektedir. Bunlar; kuyumculuk ve ilgili ürünler, müzik aletleri, spor malzemeleri, oyun ve oyuncaklar ve başka yerde sınıflandırılmamış diğer ürünler olarak tasnif edilmektedir.

5.7.22.1. Kuyumculuk ve ilgili ürünler

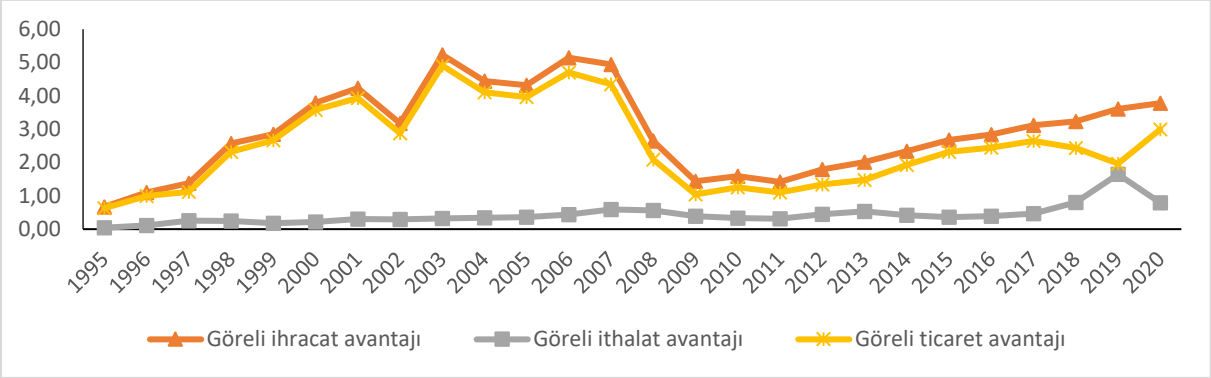
Kuyumculuk ve ilgili ürünler, ISIC 3691 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 3,6 milyar dolarlık ihracat, 903 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-225'de Türkiye'nin bahse konu ürünlerin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-225. Kuyumculuk ve İlgili Ürünler RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,67 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi dönem içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. 2003 yılında 5,00 seviyesine kadar çıkmasına rağmen dönem sonu itibariyle de 3,59 seviyesinde kalmıştır. Bu sebeple, bu ürün

grubunda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından önemli başarılar elde edildiği düşünülmektedir. Türkiye'nin kuyumculuk ve ilgili ürünlerin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-226'da sunulmaktadır.

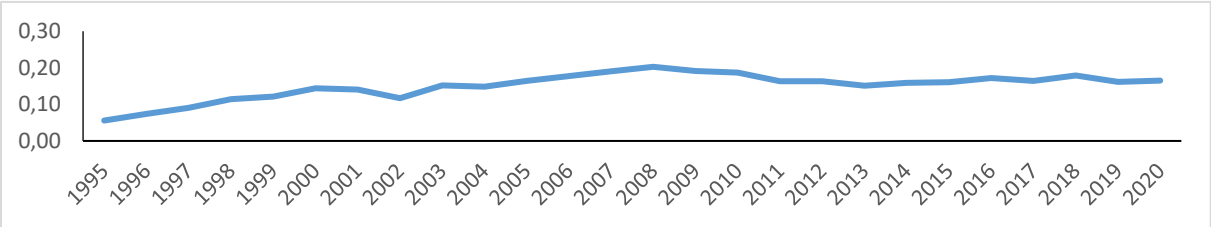


Şekil 5-226. Kuyumculuk ve İlgili Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,67 seviyesinde iken dönem içinde yaşanan artışlar sayesinde 3,78 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi dönem başlangıcında 0,04 seviyesinden dönem sonunda 0,79 seviyesine ulaşmıştır. Göreli ticaret avantajı endeksi 0,63 seviyesinden 2,99 seviyesine kadar yükselmiştir. Özetle bu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğü elde ettiği görülmektedir.

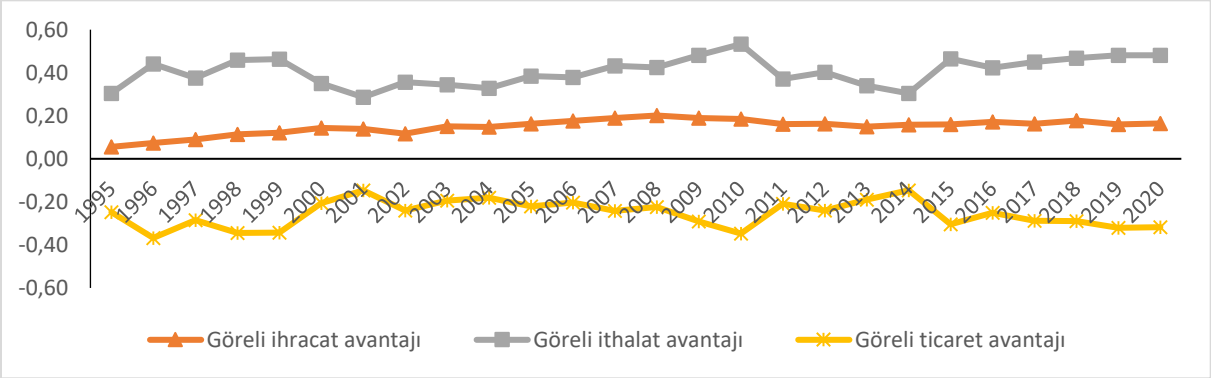
5.7.22.2. Müzik aletleri

Müzik aletleri, ISIC 3692 kodu altında gösterilmektedir. Türkiye'nin bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 11 milyon dolarlık ihracat, 34 milyon dolarlık ithalat yaptığı görülmektedir (TÜİK, 2025). Şekil 5-227'de Türkiye'nin bu ürün grubu dış ticaretine ilişkin 1995-2020 dönemi açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-227. Müzik Aletleri RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,06 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi dönem sonu itibariyle de 0,17 seviyesinde kalmıştır. Bu sebeple bu ürün grubunda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından istenen değerden oldukça uzak bir performans sergilendiği söylenebilmektedir. Türkiye'nin müzik aletlerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-228'de sunulmaktadır.

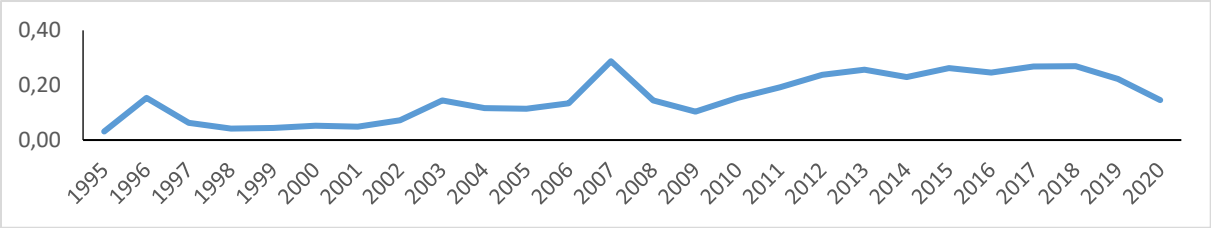


Şekil 5-228. Müzik Aletleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,06 seviyesinde iken 0,16 seviyesine yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi de dönem başlangıcında 0,30 seviyesinde iken dönem sonunda 0,48 seviyesine gelmiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de -0,25 seviyesinden -0,32 seviyesine kadar gerilemiştir. Özetle bu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde müzik aletleri dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı tespit edilmiştir.

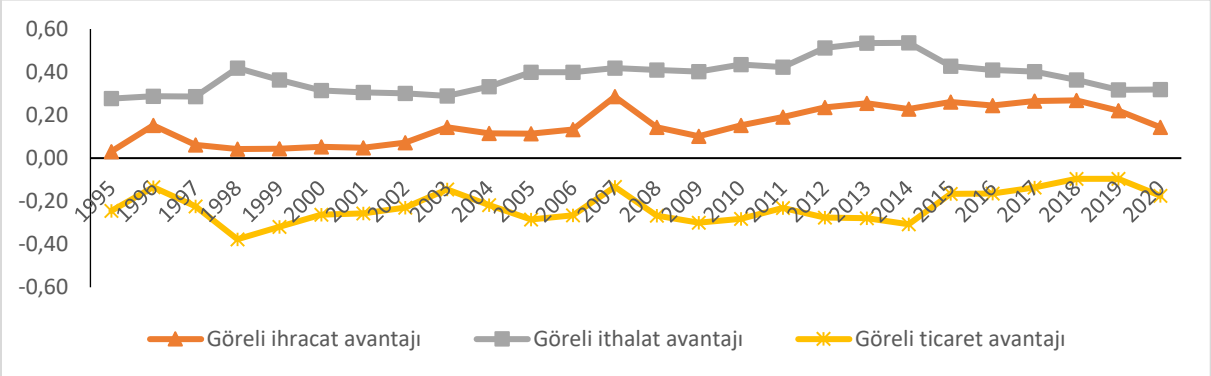
5.7.22.3. Spor malzemeleri

Spor malzemeleri, ISIC 3693 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 51 milyon dolarlık ihracat, 104 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-229'da Türkiye'nin bahse konu ürün grubunun dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-229. Spor Malzemeleri RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,03 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi dönem sonu itibariyle de 0,15 seviyesinde kalmıştır. Bu sebeple açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından istenen değerden oldukça uzak bir performans sergilenmiştir. Türkiye'nin spor malzemelerinin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-230'de sunulmaktadır.



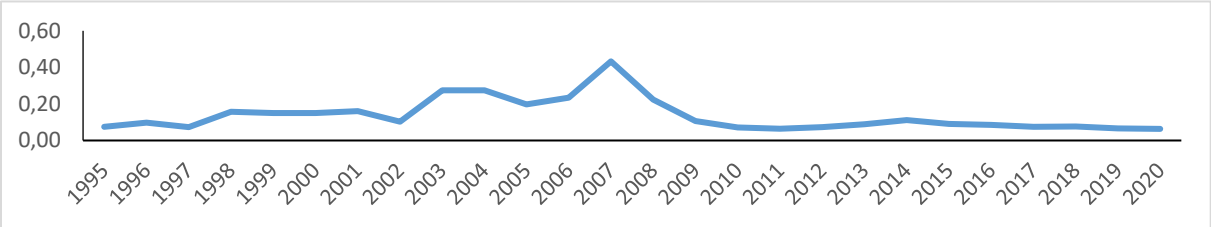
Şekil 5-230. Spor Malzemeleri RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,03 seviyesinde iken dönem içinde 0,14 seviyesine kadar yükselmiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi dönem başlangıcında 0,28 seviyesinden dönem sonunda 0,32 seviyesine ve göreli ticaret avantajı endeksi de -0,25 seviyesinden -0,17 seviyesine gerilemiştir. Özetle Türkiye'nin bu ürün grubunda rekabet üstünlüğünün olmadığı belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde spor malzemeleri dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı tespit edilmiştir.

5.7.22.4. Oyun ve oyuncaklar

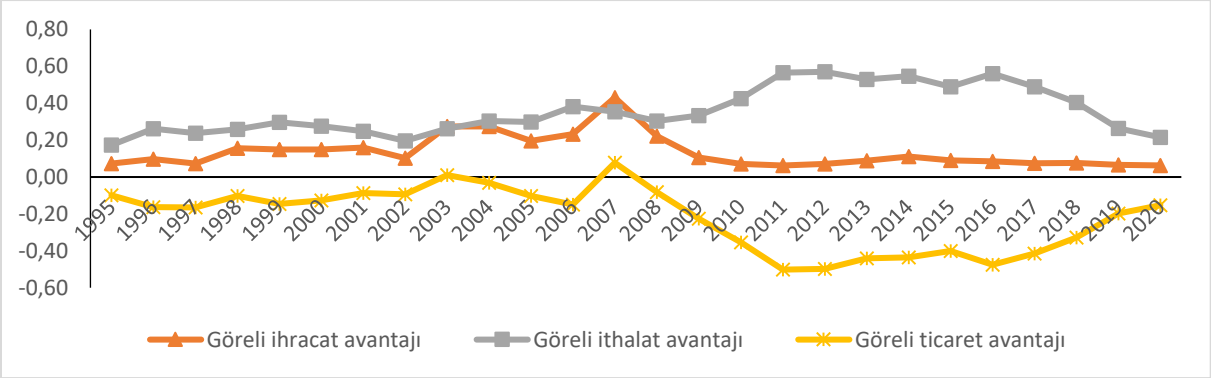
Oyun ve oyuncaklar, ISIC 3694 kodu altında gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 46 milyon dolarlık ihracat, 151 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-231'de Türkiye'nin bahse konu ürün grubunun dış

ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-231. Oyun ve Oyuncak RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,07 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi dönem sonu itibariyle de 0,06 seviyesinde kalmıştır. Bu sebeple açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından istenen değerden oldukça uzak bir performans sergilenmiştir. Türkiye'nin oyun ve oyuncakların dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-232'de sunulmaktadır.

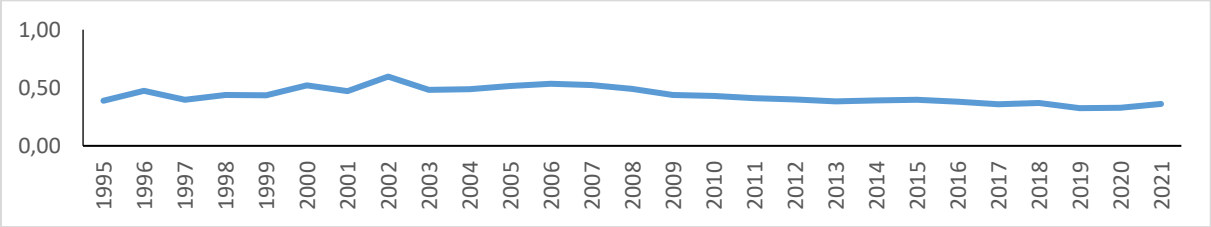


Şekil 5-232. Oyun ve Oyuncak RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,07 seviyesinde iken 0,06 seviyesine gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı/dezavantajı endeksi dönem başlangıcında 0,17 seviyesinden dönem sonunda 0,22 seviyesine yükselmiştir. Ayrıca göreli ticaret avantajı endeksi -0,10 seviyesinden -0,15 seviyesine kadar gerilemiştir. Özetle bu ürün grubunda rekabet üstünlüğü olmadığı belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde oyun ve oyuncak ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı açıkça söylenebilmektedir.

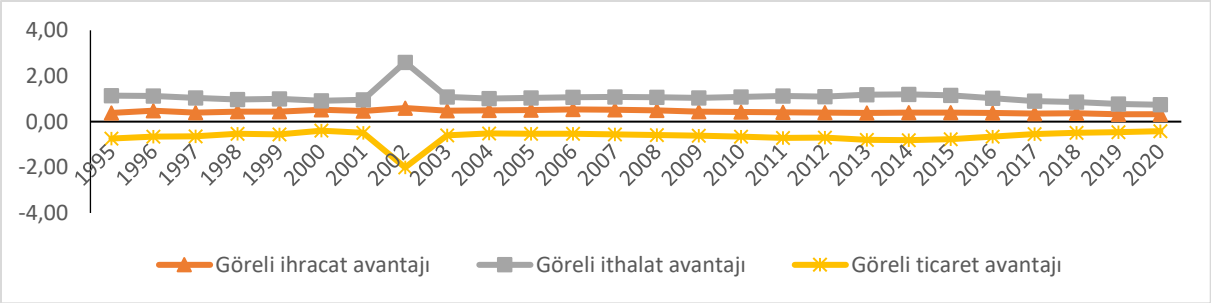
5.7.22.5. Başka yerde sınıflandırılmamış diğer ürünler

Başka yerde sınıflandırılmamış diğer ürünler, ISIC 3699 koduyla gösterilmektedir. Bahse konu ürün grubunda 2020 yılı itibariyle yaklaşık 588 milyon dolarlık ihracat, 612 milyon dolarlık ithalat yapılmıştır (TÜİK, 2025). Şekil 5-233'te Türkiye'nin bahse konu ürünlerin dış ticaretine ilişkin 1995-2020 yılları arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinin gelişimi görülmektedir.



Şekil 5-233. Diğer Ürünler RCA Değişimi

Dönem başlangıcı itibariyle 0,39 seviyesinde olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi dönem sonu itibariyle de 0,36 seviyesinde kalmıştır. Bu sebeple açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi açısından olumsuz bir performans sergilenmiştir. Türkiye'nin başka yerde sınıflandırılmamış diğer ürünlerin dış ticaretine ilişkin göreli ihracat avantajı, göreli ithalat avantajı ve göreli ticaret avantajı endeksinin gelişimi Şekil 5-234'te sunulmaktadır.



Şekil 5-234. Diğer Ürünler RXA, RMA ve RTA Değişimi

Göreli ihracat avantajı endeksi dönem başlangıcı itibariyle 0,39 seviyesinde iken 0,33 seviyesine gerilemiştir. Göreli ithalat avantajı endeksi de dönem başlangıcında 1,13 seviyesinde iken dönem sonunda 0,74 seviyesine gerilemiştir. Göreli ticaret avantajı endeksi de -0,74 seviyesinden -0,41 seviyesine kadar gerilemiştir. Özetle bu ürün grubunda Türkiye'nin rekabet üstünlüğü olmadığı belirlenmiştir. Dört endeks birlikte değerlendirildiğinde bu ürünlerin dış ticaretinde 1995-2020 yılları arasında Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün olmadığı tespit edilmiştir.

5.7.22.6. Diğer mamul ürünler genel değerlendirme

Diğer mamul ürünler genel olarak değerlendirildiğinde müzik aletleri, spor malzemeleri, oyun ve oyuncaklar ve başka yerde sınıflandırılmamış diğer ürünlerin dış ticaretinde Türkiye'nin dönem boyunca rekabet üstünlüğü elde edemediği tespit edilmiştir. Ancak kuyumculuk ve ilgili ürünler dış ticaretinde çok önemli oranda rekabet üstünlüğü elde edildiği belirlenmiştir.

5.8. Araştırmanın Bulguları

Çalışmanın bu bölümünde imalat sanayi alt alanları için yapılan analizler toplu olarak değerlendirilmektedir. Tablo 5.3'te Türkiye'nin düşük teknoloji yoğunluklu sektörler ve alt sektörlere ait açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük (AKÜ) değerleri 1995-1999 ve 2016-2020 yıllları ortalamaları alınarak verilmiştir.

Düşük teknoloji yoğunluklu 11 sektör bulunmaktadır. Bu sektörlerden gıda ürünleri, tütün ürünleri, tekstil ürünleri, giyim eşyaları, kâğıt ve kâğıt ürünleri ile mobilya sektörlerinde Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü olduğu belirlenmiştir.

Tablo 5.3. Düşük Teknoloji Yoğunluklu Sektörler ve Alt Sektörler AKÜ Değerleri

Sektör		Alt Sektörler	AKÜ (1995-1999)	AKÜ (2016-2020)
Gıda ürünleri	1	İşlenmiş et ürünleri	0,28	0,42
	2	Balık ürünleri	0,53	0,4
	3	İşlenmiş sebze ve meyveler	13,04	4,48
	4	Bitkisel ve hayvansal sıvı ve katı yağlar	2,54	1,07
	5	Süt ürünleri	0,14	0,48
	6	Öğütülmüş tahıl ürünleri	3,41	3,62
	7	Nişasta ve nişastalı ürünleri	0,94	1,77
	8	Hazır hayvan yemleri	0,11	0,49
	9	Fırın ürünleri	4,77	2,91
	10	Şeker	1,2	0,14
	11	Kakao, çikolata ve şekerleme	3,72	2,12
	12	Makarna, şehriye ve kuskus vb.	4,17	5,6
	13	Diğer gıda ürünleri	0,83	0,73
İçecekler	1	Mayalı maddelerden etil alkol	0,13	0,12
	2	Şarap	0,14	0,03
	3	Malt likörü	0,95	0,19
	4	Alkolsüz içecekler	1,64	1,01
Tütün ürünleri	1	Tütün ürünleri	1,43	2,49
Tekstil ürünleri	1	Tekstil elyafından iplik ve dokunmuş tekstil	4,98	3,73
	2	Giyim eşyası dışında hazır tekstil ürünleri	14,11	3,02
	3	Halı ve kilim	8,61	14,92
	4	Halat, ip, sicim ve ağ	0,6	0,86
	5	Başka yerde sınıflandırılmamış diğer tekstil	3,34	2,44
	6	Örme ve tığ işi kumaşlar ve eşyalar	12,55	5,16

Giyim eşyaları	1	Giyim eşyası	11,73	3,76
	2	Kürk ürünleri	12,37	2,38
Deri ürünleri	1	Dabaklanmış ve işlenmiş deri ürünleri	0,65	1,34
	2	Bavul, el çantası vb.	0,84	0,28
	3	Ayakkabı ürünleri	0,95	0,67
Ağaç ve ağaç ürünleri	1	Kereste ve parke	0,19	0,07
	2	Tahta plaka, kontrplak, yonga levha vb.	0,28	1,55
	3	İnşaat kerestesi ve doğramalık kereste	0,49	1,07
	4	Ağaçtan yapılan ambalaj malzemeleri	1,36	0,48
	5	Diğer ağaç ürünleri	0,19	0,21
Kâğıt ve kâğıt ürünleri	1	Kâğıt hamuru, kâğıt ve mukavva	0,12	0,59
	2	Oluklu karton ve mukavva	1,04	1,94
	3	Diğer kâğıt veya mukavva ürünleri	0,69	2,27
Matbaacılık ve kayıtlı medya	1	Kitap ve diğer yayınlar	0,1	0,32
	2	Gazete, dergi vb.	0,12	0,05
	3	Plak, kaset vb.	0,29	0,18
	4	Diğer yayınlar	0,53	0,39
Mobilya	1	Mobilya	1,22	10,78
Diğer imalatlar	1	Kuyumculuk ve ilgili ürünler	1,69	3,15
	2	Müzik aletleri	0,09	0,17
	3	Spor malzemeleri	0,07	0,23
	4	Oyun ve oyuncak	0,11	0,07
	5	Başka yerde sınıflandırılmamış diğer ürün	0,43	0,35

Kaynak: Yazar tarafından hesaplanmıştır.

Bununla birlikte tabloda grüldüğü üzere gıda ürünleri, tekstil ürünleri ve giyim eşyalarında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük değerinde ciddi düşüşler olduğu belirlenmiştir. Öte yandan en ciddi artış mobilya sektöründe olmuştur. Türkiye'nin bu dönemde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edemediği sektörler arasında ise içecekler, deri ürünleri, ağaç ve ağaç ürünleri, matbaacılık ve kayıtlı medya ile diğer mamul ürünlerin bulunduğu tespit edilmiştir.

Tablo 5.4'te Türkiye'nin orta düşük teknoloji yoğunluklu sektörler ve alt sektörlere ait açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük (AKÜ) değerleri 1995-1999 ve 2016-2020 yıllları ortalamaları alınarak verilmiştir.

Tablo 5.4 Orta Düşük Teknoloji Yoğunluklu Sektörler ve Alt Sektörler AKÜ Değerleri

Sektör		Alt Sektörler	Ortalama AKÜ (1995-1999)	Ortalama AKÜ (2016-2020)
Kok kömürü ve rafine petrol ürünleri	1	Kok fırını ürünleri	0,03	0,21
	2	Rafine edilmiş petrol ürünleri	0,81	0,65
	3	Nükleer yakıt	0	0,05
Kauçuk ve plastik ürünler	1	İç ve dış lastik	2,13	1,66
	2	Diğer kauçuk ürünler	0,88	2,09
	3	Plastik ürünler	0,77	1,55
Diğer metalik olmayan mineral ürünler	1	Cam veya cam ürünleri	2,57	1,42
	2	Ateşe dayanıklı olmayan seramik eşyalar	1,68	1,22
	3	Ateşe dayanıklı seramik ürünler	0,78	1,65
	4	Kil ve seramik yapı malzemeleri	4,69	3,16
	5	Çimento, kireç ve alçı	7,43	7,5
	6	Çimento ve alçı ile sertleştirilmiş maddeler	0,99	1,04
	7	Taş ürünleri	4,15	7,31
	8	Metalik olmayan diğer mineral ürünler	0,47	0,7
Temel metal sanayi	1	Demir ve çelik ana sanayi	3,33	2,47
	2	Demir-çelik dışındaki ana metal sanayi	0,77	1,42
Fabrikasyon metal ürünleri (Makine ve teçhizat hariç)	1	Metal yapı ürünleri	1,48	2,44
	2	Tank, sarnıç ve metal muhafazalar	1,67	7,12
	3	Buhar kazanları	0,58	0,85
	4	Çatal bıçak takımı, el aletleri vb.	0,41	0,83
	5	Başka yerde sınıflandırılmamış metal eşyalar	1,19	1,8

Kaynak: Yazar tarafından hesaplanmıştır.

Orta düşük teknoloji yoğunluklu imalat sanayinde 5 sektör bulunmaktadır. Bu sektörlerden kauçuk ve plastik ürünler, diğer metal olmayan mineral ürünler, temel metaller ve fabrikasyon metal ürünlerde Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü bulunduğu tespit edilmiştir. Öte yandan tabloda görüldüğü üzere orta düşük teknoloji üretimi olan kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünlerinde açıklanmuş karşılaştırmalı üstünlük elde edilemediği belirlenmiştir.

Tablo 5.5'te Türkiye'nin orta yüksek teknoloji yoğunluklu sektörler ve alt sektörlere ait açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük (AKÜ) değerleri 1995-1999 ve 2016-2020 yıllları ortalamaları alınarak verilmiştir.

Tablo 5.5. Orta Yüksek Teknoloji Yoğunluklu Sektörler ve Alt Sektörler AKÜ Değerleri

Sektör		Alt Sektörler	Ortalama AKÜ (1995-1999)	Ortalama AKÜ (2016-2020)
Kimyasallar ve kimyasal ürünler	1	Ana kimyasal maddeler	0,34	0,37
	2	Kimyasal gübre ve azotlu bileşikler	0,35	0,5
	3	Sentetik kauçuk ve plastik hammadde	0,34	0,49
	4	Pestisit ve diğer zirai kimyasallar	0,45	0,45
	5	Boya, vernik vb. kaplayıcı maddeler	0,81	1,2
	6	Tıpta ve eczacılıkta kullanılan kimyasal ve bitkisel kaynaklı ürünler	0,27	0,22
	7	Sabun, temizlik ve kozmetik ürünler	2,16	1,08
	8	Diğer kimyasal ürünler	0,36	0,39
	9	Suni veya sentetik elyaf	3,32	1,56
Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman	1	İçten yanmalı motor ve türbinler	0,11	0,47
	2	Pompa, kompresör, musluk ve vana	0,35	0,7
	3	Mil yatağı, dişli, dişli takımı vb.	0,29	0,73
	4	Sanayi fırını, ocak ve ocak ateşleyiciler	0,4	1,0
	5	Kaldırma ve taşıma ekipmanları	0,24	0,65
	6	Genel amaçlı diğer makinalar	0,24	0,83
	7	Tarım ve ormancılık makinaları	0,28	1,42
	8	Takım tezgâhları	0,26	0,74
	9	Metalürji makinaları	0,53	1,45
	10	Maden, taş ocağı ve inşaat makinaları	0,5	0,97
	11	Gıda, içecek ve tütün işleme makinaları	1,28	1,91
	12	Tekstil, giyim eşyası ve deri ürünleri üretiminde kullanılan makinalar	0,39	1,3
	13	Silah ve mühimmat sanayi	0,77	2,03
	14	Diğer özel amaçlı makinalar	0,12	0,41
	15	Başka yerde sınıflandırılmamış ev alet.	2,39	3,71
Elektrikli teçhizat	1	Büro, muhasebe ve bilgi işleme mak.	0,04	0,05
	2	Elektrik motoru, jeneratör ve transformatör grubu	0,75	0,89
	3	Elektrik dağıtım ve kontrol cihazları	0,36	0,67
	4	İzole edilmiş tel ve kablolar	4,41	2,38
	5	Akümülatör, pil ve batarya ürünleri	0,68	0,58
	6	Elektrik ampulü ve lambaları ile aydınlatma teçhizatları	0,48	0,39
	7	Başka yerde sınıflan. elektrikli teçhizat	0,26	0,59
Motorlu kara taşıtı, treyler ve yarı treyler	1	Motorlu kara taşıtları ve motorları	0,36	1,95
	2	Motorlu kara taşıt karasör ve römork	1,5	1,43
	3	Motorlu kara taşıtlarının motorlarıyla ilgili parça ve aksesuarları	0,72	1,45
Diğer ulaşım araçları	1	Gemi	0,67	1,07
	2	Eğlence ve sportif amaçlı tekneler	0,51	1,75
	3	Demiryolu ve tramvay lokomotifleri	0,05	0,32
	4	Hava ve uzay taşıtları	0,34	0,54
	5	Motosiklet	0,13	0,1
	6	Bisiklet ve engelli araçları	0,51	0,25
	7	Başka yerde sınıflandırılmamış ulaşım araçları	0,2	0,96

Kaynak: Yazar tarafından hesaplanmıştır.

İmalat sanayinde orta yüksek teknoloji yoğunluklu 5 sektör bulunmaktadır. Bu sektörlerden motorlu kara taşıtları ve başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipmanlarda Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğünün bulunduğu tespit edilmiştir. Özellikle kara taşıtları, silah ve mühimmat sanayi ve başka yerde sınıflandırılmamış ev aletlerinin dış ticaretinde önemli rekabet üstünlüğü elde edildiği görülmektedir. Bununla birlikte tabloda görüldüğü üzere kimyasal ürünler, elektrikli teçhizat ürünleri ve diğer ulaşım araçlarında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edilemediği belirlenmiştir.

Tablo 5.6'da Türkiye'nin yüksek teknoloji yoğunluklu sektörler ve alt sektörlere ait açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük (AKÜ) değerleri 1995-1999 ve 2016-2020 yıllları ortalamaları alınarak verilmiştir.

Tablo 5.6. Yüksek Teknoloji Yoğunluklu Sektörler ve Alt Sektörler AKÜ Değerleri

Sektör		Alt Sektörler	Ortalama AKÜ (1995-1999)	Ortalama AKÜ (2016-2020)
Bilgisayarlar, elektronik ve optik ürünler	1	Elektronik valf ve elektron tüpleri ile diğer elektronik parçalar	0,02	0,03
	2	Radyo ve televizyon vericileri ile telefon, telgraf teçhizatı	0,17	0,05
	3	Televizyon ve radyo alıcıları vb.	1,59	0,7
	4	Tıbbi ve cerrahi teçhizat ile ortopedik araçlar	0,11	0,3
	5	Ölçme, kontrol, test, seyrüsefer vb. amaçlı alet ve cihazlar	0,09	0,19
	6	Otomatik kontrol ve ayar alet ve cihazların aksam ve parçaları	0,24	0,05
	7	Optik alet ve fotoğrafçılık teçhizatları	0,06	0,07
	8	Saat	0,05	0,11

Kaynak: Yazar tarafından hesaplanmıştır.

Tabloda görüldüğü üzere yüksek teknoloji yoğunluklu bilgisayarlar, elektronik ve optik ürünlerde Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük elde edemediği görülmektedir. Bu durum yüksek teknoloji yoğunluklu sektörlere daha fazla destek verilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır.

Bu araştırmanın hipotezleri Türkiye'nin düşük teknoloji yoğunluklu, orta düşük, orta yüksek ve yüksek teknoloji yoğunluklu imalat sanayi sektörlerinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü olduğu biçiminde kurulmuştu. Yapılan ampirik analiz çerçevesinde hesaplanan rekabetçi üstünlük formülleri bağlamında Türkiye'nin düşük teknoloji ve orta düşük teknoloji yoğunluklu imalat sanayi sektörlerinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü hipotezlerinin büyük oranda doğrulandığı söylenebilir. Bununla birlikte Türkiye'nin orta yüksek teknoloji ve

yüksek teknoloji yoğunluklu imalat sanayi alt sektörlerinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü olduğu biçimindeki hipotezler doğrulanamamıştır.

Araştırmanın bulguları genel olarak değerlendirildiğinde düşük teknoloji yoğunluklu sektörlerde Türkiye'nin rekabet üstünlüğü bulunmakla beraber üstünlük durumunun bazı sektörlerde belirgin biçimde azaldığı belirlenmiştir. Düşük teknoloji yoğun sektörlerde özellikle önemli rakip ülkelerin (Çin, Hindistan, Endonezya, Bangladeş, Vietnam vb.) belirgin üstünlükleri olduğu düşünüldüğünde mevcut rekabet gücünü korumanın çok daha önemli hale geldiği söylenebilmektedir.

Orta düşük teknoloji yoğunluklu sektörlerde ise Türkiye'nin özellikle bazı imalat sanayi sektörlerinde rekabet üstünlüğünün arttığı tespit edilmiştir. Buna karşın Türkiye'nin orta yüksek teknoloji yoğunluklu sektörlerde rekabet üstünlüğünün hedeflenen seviyede olmadığı görülmüştür. Bu bağlamda rekabetçi üstünlük eşik değerine yakın olan bazı orta yüksek sektörlerin teşvik edilmesi gerektiği söylenebilir.

Öte yandan yüksek teknoloji yoğunluklu imalat sanayi sektörlerinde Türkiye'nin herhangi bir rekabet üstünlüğü elde edilemediği görülmektedir. Bu bilgiler kapsamında Türkiye'nin rekabet üstünlüğünün düşük teknoloji yoğunluklu sektörlerden orta düşük ve orta yüksek teknoloji yoğunluklu sektörlere doğru kaydığı söylenebilir.

6. SONUÇLAR VE ÖNERİLER

Çalışmanın bu bölümünde yapılan analizler sonucunda elde edilen sonuçlar paylaşılacaktır. Ayrıca sonuçlara bağlı olarak üretilen önerilere yer verilecektir.

6.1. Sonuçlar

Dünyada 1980'li yıllar neoliberal ekonomi politikalarına geçiş yılları, 1990'lı yıllar ise SSCB'nin dağılması ile iki kutuplu dünyadan tek kutuplu dünyaya ve küreselleşme sürecine geçiş yılları olmuştur. Türkiye, dünyada ortaya çıkan bu gelişmelerden nasibini almış ve 24 Ocak 1980 Kararları ile neoliberal ekonomi politikalarını benimsemiş, ihracata dayalı sanayileşme ve büyüme politikası çerçevesinde ihracatını artırmaya çaba göstermiştir. 1980'lerden günümüze Türkiye ihracatını artırırken ihracata konu olan geleneksel emek yoğun tekstil ürünleri gibi ürünlerden ölçek yoğun ve aynı zamanda orta düşük ve ortak ileri teknoloji içeren motorlu kara taşıtları, elektrikli ev araçları özellikle TV ve beyaz eşya ihracatına doğru 2001 ekonomik krizi sonrası yönelmeye başlamıştır. Bununla birlikte enerji ithalatına ve ara malları ithalatına bağımlı Türkiye'nin ihracatı özellikle yüksek oranlı büyüme dönemleri ve enerji fiyatlarının arttığı dönemlerde ithalatının gerisinde kaldığı için dış ticaret ve CİB açıkları süregelmiştir.

Türkiye'nin bu uzun 45 yıllık dönemde ekonomik politikaları siyasi istikrar ile de bağlantılı bir görünüm çizmiştir. Koalisyon dönemleri olan 1991-2002 döneminde 1994 Krizi, Kasım 2000 ve Şubat 2001 ekonomik krizleri yaşanmış, ayrıca 1999 Marmara Depremi de Türkiye'nin bu yıllarda ekonomik küçülme yaşamasına yol açmıştır. Türkiye'nin kendi içinde yaşadığı bu krizler, ekonomik küçülmelerin etkisiyle iç talebin daralmasına, dolayısıyla ithalatın azaldığı ihracatın arttığı bir ortamda dış ticaret açıklarının azalmasıyla sonuçlanmıştır. Öte yandan 2008 Küresel Finans Krizi ve 2020 yılı Covid-19 pandemisinde ise küresel olarak dünya talebi daraldığı için Türkiye ithalatı yanı sıra ihracaının da azaldığı süreçler yaşamıştır. Krizlerin sonrasında hızlı büyüme ve küresel konjonktürün genişlediği ortamda ithalatının genellikle ihracatından daha fazla arttığı, dış ticaret açıklarının yeniden yükselişe geçtiği gözlemlenmiştir.

Türkiye'nin dış ticaret açıklarının konjonktürel gelişmelerin ötesinde yapısal nedenlerinin (örneğin üretim ve ihracatın ithal girdilere bağımlılığının azaltılması, ihraç ürünlerinin yüksek katma değerli ürünlerden oluşmasının sağlanması, enflasyonist fiyatlama davranışlarına yol açan yanlış ekonomi politikalarından örneğin gerçekçi olmayan döviz kuru

politikalarından uzaklaşılması) giderilmesi ve dünyadaki gelişmelere paralel biçimde ihracatta dinamik karşılaştırmalı üstünlükleri sağlayacak Endüstri 4.0'ın gerektirdiği stratejik dış ticaret politikaları ile ihracatı katma değeri yüksek ileri teknoloji ürünlerine doğru yöneltmek ve aynı zamanda ithalatın yerini yerli üretimin alabileceği, ancak tüketici refahını gözeten neo ithal ikameci politikaların izlenmesi gerekmektedir. Çünkü artık geleneksel ihracatı teşvik eden sanayileşme politikası ya da standart ithal ikameci sanayileşme politikaları izlenerek günümüz Endüstri 4.0 devriminin gerektirdiği çağdaş sanayi ve üretim yapısına ulaşmak mümkün görükmemektedir.

Bu çerçevede Türkiye'nin dış ticaret açıklarını kalıcı bir biçimde azaltacak stratejik dış ticaret politikalarının diğer ekonomi politikaları ile birlikte koordineli biçimde uygulamaya geçirilmesi gerekmektedir. Bu nedenle Türkiye'nin öncelikle ihracatını giderek artırması, uzun vadeli planlar çerçevesinde ihracat hedeflerinin yakalanması için harekete geçilmesi ve ihracatta rekabet gücünün artırılması gerekmektedir. İhracat noktasında stratejik dış ticaret politikası gerekliliklerini yerine getirebilmek için de hali hazırda Türkiye'nin ihracatının %94'nü oluşturan imalat sanayi ihracat ürünlerinde öncelikle mevcut karşılaştırmalı üstünlük durumunun tespit edilmesi ve mevcut duruma göre de politikalar oluşturulması gerekmektedir.

İşte bu noktada bu tez çalışmasında Türkiye'nin dış ticaretinde rekabetçi üstünlük durumunun tespitinin önemli olduğu gerçeğinden hareketle Türkiye'nin dış ticaretteki rekabetçilik durumu 1995-2020 dönemi itibarıyla dış ticarete konu imalat sanayi ürünlerinin teknoloji yoğunluğu dikkate alınarak belirlenmeye çalışılmıştır. Bu çerçevede bu tez çalışmasının ampirik analiz kısmında öncelikle araştırmanın yöntemi ve kullanılan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük formülü (Balassa Endeksi) ve diğer rekabetçi üstünlük ölçümü formülleri (Wolrath'ın geliştirdiği ihracat avantajı, ithalat avantajı ve ticaret avantajı endeksleri) ve ilgili literatür tanıtılmıştır. Çalışmada Türkiye örneğinde incelenecek imalat sanayi alt sektörleri AB tarafından kullanılan NACE Rev.2 sınıflamasına göre 22 sektör ve 117 sektör olarak belirlenmiş ve ulaşılabilen istatistiki veriler çerçevesinde Türkiye'nin 1995-2020 dönemi için açaklanmış karşılaştırmalı üstünlük ve rekabetçi üstünlüklerinin durumu ampirik olarak analiz edilmiştir. Teknolojik yoğunluklarına göre 25 senelik bir dönem itibarıyla Türkiye'nin ihracatında %94 gibi bir paya sahip olan imalat sanayi alt sektörlerini içeren sektörel bazda yapılan bu ampirik analizin sonuçları da ilgili alt sektörlerin ele alındığı kısımlarda literatürde yer alan çalışmaların sonuçları ile genel hatlarıyla mukayese edilmiştir.

Çalışmanın ampirik analiz kısmında elde edilen bulgular şu şekilde özetlenebilir;

- Gıda sektöründeki 13 alt sektör içinde işlenmiş et ürünleri, balık ürünleri, süt ürünleri, hazır hayvan yemlerinin rekabet gücünde üstünlük elde edilemediği tespit edilmiştir. İşlenmiş sebze ve meyveler, bitkisel ve hayvansal sıvı ve katı yağlar, öğütülmüş tahıl ürünleri, fırın ürünleri, şeker ve kakao, çikolata ve şekerlemenin rekabet gücünde düşüşler olduğu belirlenmiştir. Nişasta ve nişastalı ürünler ve makarna, şehriye, kuskus vb. unlu mamullerin rekabet gücünde ise önemli bir artış yakalandığı söylenebilmektedir.
- İçecekler sektöründe yer alan 4 ürün grubu içinde mayalı maddelerden elde edilen etil alkol ve şarabın rekabet gücünde üstünlük elde edilemediği, bira ve malt ile alkolsüz içeceklerin rekabet gücünde düşüşler olduğu belirlenmiştir.
- Tütün ürünleri sektörünün rekabet gücünde dalgalanma olmasına rağmen rekabet üstünlüğünün artarak sürdüğü tespit edilmiştir.
- Tekstil sektöründe yer alan 6 ürün grubundan tekstil elyafından iplik ve dokunmuş tekstil, giyim eşyası dışındaki hazır tekstil ürünleri, diğer tekstil ürünleri ve örme ve tığ işi kumaş ve eşyalarının rekabet gücünde düşüşler olduğu belirlenmiştir. Halı ve kilim ile halat, ip, sicim ve ağ ürünlerinin rekabet gücünde artış yakalandığı görülmektedir.
- Giyim eşyaları sektöründeki 2 ürün grubundan giyim eşyaları ve kürk ürünlerinin rekabet gücünde ciddi düşüşler olduğu belirlenmiştir. Tekstil ve hazır giyim sektöründe Türkiye'nin on yıllardır yakalamış olduğu rekabetçi üstünlüğünün küresel ölçekte 2005'te Çok Elyaflılar Antlaşması (MFA) kapsamındaki kotaların kaldırılmasından sonra ciddi düşüş içine girdiği belirlenmiştir.
- Deri ve deri ürünleri sektöründeki 3 ürün grubu içinde dabaklanmış ve işlenmiş deri ürünleri rekabet gücünde artış olduğu belirlenmiş, ancak bavul, el çantası vb. ürünler ile ayakkabı ürünlerinin rekabet gücünde düşüşler olduğu görülmüştür.
- Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri sektöründe yer alan 5 ürün grubu içindeki tahta plaka, kontrplak, yonga levha ile inşaat kerestesi ve doğramalık kerestenin rekabet gücünde önemli artışlar sağlandığı dikkat çekmektedir. Bu gurupta yer alan ağaçtan yapılan ambalaj malzemelerinin rekabet gücünde ise düşüşler olduğu belirlenmiştir. Kereste ve parke ürünleri ile diğer ağaç ürünlerinin rekabet gücünde üstünlük elde edilemediği tespit edilmiştir.
- Kâğıt ve kâğıt ürünleri sektöründe yer alan kâğıt hamuru, kâğıt ve mukavva ürünlerinin rekabet gücünde üstünlük elde edilemediği, buna karşın oluklu karton ve mukavva ile

diğer kâğıt ve mukavva ürünlerinin rekabet gücünde önemli artışlar yakalandığı görülmüştür.

- Matbaacılık ve kayıtlı medya sektöründe yer alan ürün gruplarının herhangi birinde rekabet gücünde üstünlük elde edilemediği tespit edilmiştir.
- Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri sektöründe yer alan kok kömürü ve nükleer yakıt ürünlerinde rekabet gücü üstünlüğü elde edilemediği ve rafine edilmiş petrol ürünlerinin rekabet gücünde düşüşler olduğu belirlenmiştir.
- Kimyasallar ve kimyasallardan yapılan ürünler sektöründe yer alan boya, vernik vb. kaplayıcı maddelerin rekabet gücünde önemli artış olduğu; sabun, temizlik ve kozmetik ürünlerinin rekabet gücünde düşüşler olmasına rağmen rekabet üstünlüğünün devam ettiği görülmektedir. Bununla birlikte ana kimyasal maddeler, kimyasal gübre ve azotlu bileşikler, sentetik kauçuk ve plastik maddeler, pestisit ve diğer zirai kimyasallar, tıpta ve eczacılıkta kullanılan kimyasal ve bitkisel kaynaklı ürünler, diğer kimyasal ürünlerin rekabet gücünde üstünlük elde edilemediği belirlenmiştir. Ayrıca suni veya sentetik elyafların rekabet gücünde ciddi düşüş olduğu görülmüştür. Büyük ölçüde dış ticaret açığı verilen kimyasal maddelerin yerli üretiminin artması noktasında ciddi teşvikler verilmesi gerektiği ortaya çıkmaktadır.
- Kauçuk ve plastik ürünleri sektöründe yer alan iç ve dış lastik ürünlerinin rekabet gücünde düşüş olmasına rağmen rekabet üstünlüğünü devam etmektedir. Plastik ürünleri ve diğer kauçuk ürünler rekabet gücünde önemli artış yakalanmıştır.
- Metalik olmayan mineral ürünler sektöründe; ateşe dayanıklı seramik ürünleri, çimento, kireç ve alçı ürünleri, çimento ve alçı ile sertleştirilmiş maddeler ile taş ürünlerinin rekabet gücünde önemli bir artış yakalandığı görülmektedir. Cam ve cam ürünleri, yapı malzemeleri dışındaki ateşe dayanıklı olmayan seramik eşyalar, ateşe dayanıklı olmayan, kil ve seramik yapı malzemelerinin, rekabet gücünde düşüşler olmasına rağmen rekabet üstünlüğü devam etmektedir.
- Temel metaller sektöründe; demir ve çelik ana sanayi rekabet gücünde düşüşler olduğu belirlenmiştir. Demir-çelik dışındaki ana metal sanayi ürünlerinin rekabet gücünde dalgalanma olmasına rağmen görece artış yakalandığı tespit edilmiştir.
- Fabrikasyon metal ürünler sektöründe; metal yapı ürünleri, tank, sarnıç ve metal muhafazalar ve başka yerde sınıflandırılmamış metal eşyaların rekabet gücünde önemli artış sağlandığı görülmektedir. Ancak merkezi kalorifer kazanları hariç buhar kazanı ve

çatal bıçak takımı, el aletleri ve genel hırdavat malzemelerinin rekabet gücü noktasında üstünlük elde edilemediği tespit edilmiştir.

- Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman ürünleri sektöründe içten yanmalı motor ve türbinler, pompa, kompresör, musluk ve vana, mil yatağı, dişli, dişli takımı ve tahrik tertibatı, kaldırma ve taşıma ekipmanları, genel amaçlı diğer makinalar, takım tezgâhları ve diğer özel amaçlı makinaların rekabet gücünde üstünlük elde edilemediği görülmüştür. Sanayi fırını, ocak ve ocak ateşleyiciler, tarım ve ormancılık makinaları, metalürji makinaları, maden, taş ocağı ve inşaat makineleri, gıda, içecek ve tütün işleme makinaları, tekstil, giyim eşyası ve deri ürünleri üretiminde kullanılan makinalar, silah ve mühimmat ve başka yerde sınıflandırılmamış ev aletlerinin rekabet gücünde artış sağlanmıştır.
- Elektrikli teçhizat ürünleri sektöründe izole edilmiş tel ve kablolara ait rekabet gücünde düşüşler olmasına rağmen rekabet üstünlüğü devam etmektedir. Ancak büro, muhasebe ve bilgi işleme makinaları, elektrik motoru, jeneratör ve transformatör, elektrik dağıtım ve kontrol cihazları, elektrik ampulü ve lambaları ile aydınlatma teçhizatları ve başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli teçhizat ürünlerinin rekabet gücünde üstünlük elde edilemediği tespit edilmiştir.
- Bilgisayar, elektronik ve optik ürünler sektöründe yer alan tüm alt sektörlerde rekabet gücünde üstünlük elde edilemediği tespit edilmiştir.
- Motorlu kara taşıtı, ve romörkler sektöründe özellikle motorlu kara taşıtları ve motorları ile motorlu kara taşıtlarının motorlarıyla ilgili parça ve aksesuarlarının rekabet gücünde önemli artış sağlandığı görülmüştür. Motorlu kara taşıtlarının karasörleri ve römorklarının rekabet gücünde düşüşler olmasına rağmen halen rekabet üstünlüğü devam etmektedir.
- Diğer ulaşım araçları sektöründe yer alan gemi imalatı ve eğlence ve sportif amaçlı tekneler ürün grupları rekabet gücünde önemli artış sağlandığı tespit edilmiştir. Ancak demiryolu ve tramvay lokomotifleri ile vagonları, hava ve uzay taşıtları, motosiklet, bisiklet ve engelli araçları ve başka yerde sınıflandırılmamış ulaşım araçlarının rekabet gücünde üstünlük elde edilemediği görülmüştür.
- Motorlu kara taşıtları ve diğer ulaşım araçları birlikte değerlendirildiğide kara ve deniz taşıtlarında istenen hedefe büyük ölçüde ulaşıldığı söylenebilir. Ancak demiryolu ve havayolu araçları dış ticaretinde istenen rekabet gücü üstünlüğünün elde edilmesi için önemli çalışmalar yapılması gerektiği görülmektedir.

- Mobilya sektörünün rekabet gücünde dalgalanmalar olmasına rağmen rekabet üstünlüğünün artarak devam ettiği görülmektedir.
- Diğer mamul ürünler içinde yer alan kuyumculuk ve ilgili ürünlerin rekabet gücünde önemli artış sağlandığı, buna karşın müzik aletleri, spor malzemeleri, oyun ve oyuncaklar ve başka yerde sınıflandırılmamış diğer ürünlerin rekabet gücünde üstünlük elde edilemediği tespit edilmiştir.

Yapılan ampirik analiz sonucunda Türkiye'nin düşük teknoloji ve orta düşük teknoloji yoğun imalat sanayi sektörlerinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü hipotezleri büyük ölçüde doğrulanmıştır. Buna karşın Türkiye'nin orta yüksek ve yüksek teknoloji yoğun imalat sanayi sektörlerinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü hipotezleri doğrulanmamıştır.

Bu çalışmanın temel amaçlarından biri rekabet gücü üstünlüğü elde etme ihtimali olan ve kalkınma açısından önem arz eden sektörler ve ürün gruplarının tespit edilmesi ve bu alanların stratejik dış ticaret politikası kapsamında desteklenmesidir. Bu kapsamda yapılan araştırma sonucunda kimyasal gübre ve azotlu bileşikler, pestisit ve diğer zirai kimyasallar, tıpta ve eczacılıkta kullanılan kimyasal ve bitkisel kaynaklı ürünler, tıbbi ve cerrahi teçhizat ile ortopedik araçlar, tarım ve orman makinaları, silah ve mühimmat sanayi, bilgisayar, elektronik ve optik ürünler, motorlu kara taşıtları, deniz yolu taşıtları, demiryolu araçları, hava ve uzay taşıtları ürün grupları stratejik dış ticaret politikası kapsamında ele alınmalı ve uygun teşvik politikaları ile istikrarlı biçimde desteklenmelidir.

Öte yandan ürün grupları sektörel olarak incelendiğinde desteklenmesi önerilen beş sektör ön plana çıkmaktadır. Bunlar arasında yer alan tarım sektörü; birçok ülke tarafından stratejik bir alan olarak görülmektedir. Bu sebeple kimyasal gübre ve azotlu bileşikler, pestisit ve diğer zirai kimyasallar, tarım ve orman makinalarının desteklenmesi önem arz etmektedir. İkinci olarak sağlık sektörü; özellikle Covid-19 salgını sonrası ciddi biçimde önem kazanmıştır. Bu kapsamda tıpta ve eczacılıkta kullanılan kimyasal ve bitkisel kaynaklı ürünler ile tıbbi ve cerrahi teçhizat ve ortopedik araçların üretim ve dış ticaretine gerekli desteğin verilmesi elzemdir. Üçüncü olarak savunma sanayi; desteklenmesi gereken ve Türkiye'nin bulunduğu jeopolitik konum, küresel konjonktür ve ekonomik değer açısından oldukça kıymetli bir sektördür. Bu noktada silah ve mühimmat sanayi ile hava ve uzay taşıtlarının üretim ve pazarlamasının önem taşıdığı belirtilmelidir. Dördüncü olarak sanayileşme anlamında endüstri 4.0 döneminin yaşandığı günümüzde bilgisayar, elektronik ve optik ürünler sektörünün önemi her geçen gün artmaktadır. Bu sektörün alt sektörlerinin hiçbirinde

Türkiye'nin rekabetçi üstünlüğü bulunmadığı için bu sektörün istikrarlı biçimde desteklenmesi gerekmektedir.

Türkiye'nin üç kıtanın birleştiği bir yerde lojistik üssü olabilecek konumda olması, taşımacılık ve ulaşımın öneminin her geçen gün artması gibi sebepler dolayısıyla motorlu kara taşıtları, deniz yolu taşıtları ve demiryolu araçlarının üretiminin teşvik edilmesinin de son derece önemli olduğu belirtilmelidir.

6.2. Öneriler

Bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular kapsamında politika yapıcılara ve araştırmacılara bazı önerilerde bulunulabilir.

6.2.1. Politika Yapıcılara Öneriler

Bu çalışma kapsamında beş sektörün stratejik öneme sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu sektörlere ait spesifik ürün gruplarının desteklenmesi önem arz etmektedir. Bahse konu sektörlerde faaliyet gösteren özel sektör firmalarına teşvikler verilmesi ve bu sektörler için gerekli alt yapı yatırımlarının devlet tarafından ivedilikle yapılması gerekmektedir. Bu önerilere ek olarak hedef odaklı sanayi politikası oluşturulması gerekmektedir. Bu noktada katma değerli üretim ekosistemi oluşturulması için devlet destekli kümelenme yanı sıra Ar-Ge teşvikleri sağlanmalı ve pazar odaklı Ar-Ge projeleri teşvik edilmelidir. Böylece kümelenme politikaları ile ölçek ekonomisi oluşturulmalıdır. İhtiyaç duyulan nitelikli iş gücü için teknik eğitim alanında önemli adımların atılması da gerekmektedir. Ayrıca stratejik alanlar olarak görülebilecek savunma sanayi, havacılık ve uzay sanayi yanı sıra ulaştırma sektörü gibi alanlara verilen devlet desteğinin devam ettirilmesinde fayda bulunmaktadır.

6.2.2. Araştırmacılara Öneriler

Bu çalışma kapsamında imalat sanayi genel olarak değerlendirilmiştir. Çalışma kapsamında tespit edilen beş sektör için münferit çalışmalar yapılabilir.

Ayrıca sınai kalkınma konusunda başarılı örnek ülkeler olarak görülen Çin, Güney Kore ve Vietnam gibi ülkelerle belirli sektör ve ürün grupları bazında kıyaslama olabilecek bir çalışmanın tasarlanması da yararlı olabilecektir.

EXTENDED ABSTRACT

The industrialization process, which has a history of approximately 250 years, has deeply affected Western countries and many other states in the world. At this point, the Ottoman Empire, which did not want to be left behind in the industrialization process, took some steps in this regard. But it fell far behind the desired level. The Republic of Turkiye has also made important initiatives in industrialization since the day it was founded.

Firstly, the First Five-Year Industrial Plan was implemented within the framework of the principle of statism after the Great Depression. Although this plan was successfully implemented, the Second Five-Year Industrial Plan could not be fully implemented as the beginning of World War II prevented these investments from continuing. Afterwards, the desired success could not be achieved in the private enterprise-based industrialization and planned development periods. After this point, the most important development in industrialization was the announcement of the Stability Decisions of January 24, 1980. Thus, the basic transition from the import substitution industrialization model to the export-based industrialization model was made.

Despite significant successes achieved in the second half of the 1980s following this transition, both global crises and national failures, especially in the 1990s, prevented Turkiye from achieving the desired level of success in industrialization during the neoliberal period. That’s why, a country like Turkey, which has not yet reached the desired level of industrialization, has been integrated with the world at an early stage in both goods movements and financial transactions, preventing the desired results from being achieved. Thus, the manufacturing industry was opened to international competition before it had matured, and small-scale producers on a national scale could not succeed in this global race. In addition, the desired structural reforms could not be implemented in the country. Thus, the country's economy continued to be fragile in the face of financial crises. As a result, in the 40-year period after 1980, the share of the manufacturing industry in GDP has been between 15% and 25% annually. For this reason, the country's export portfolio generally remained low and medium technology-intensive products. Import-dependent growth continued and high technology-intensive products remained at very low levels in the country's exports.

In line with all developments, it has become necessary for Turkiye to follow a different strategy in terms of industrialization. At this point, it is important to focus on certain strategic areas as public and private sectors, to make serious investments in these areas and to gain competitive power in these sectors. For this reason, it is necessary to follow a strategic foreign trade policy in terms of industrialization.

Within the framework of this information, the purpose of this thesis is to examine Turkey's competitive power in the manufacturing industry and to determine which sectors and product groups it should primarily support within the scope of its strategic foreign trade policy. For this purpose, 22 sectors and 117 product groups of the manufacturing industry were examined within the scope of the study. The data used in the analysis were obtained from the United Nations Industrial Development Organization and the Turkish Statistical Institute. The period studied in the analysis covers the years 1995-2020. The revealed comparative advantage index developed by Balassa (1965) and the relative export index, relative import index and relative trade indexes developed by Vollrath (1993) were used in the analysis of the data.

As a result of the research, it was determined that Turkey generally has competitive power in low-technology intensive products and some medium-technology intensive products.

In addition, it was observed that there were decreases in competitive power in a significant part of these product groups where there was competitive power. It was determined that some practices caused by the neoliberal period on a global scale were effective in sectors or product groups such as textiles, ready-made clothing, leather products, artificial and synthetic fibers where this situation was observed. In particular, the termination of the Multi-Fiber Agreement in 2005 had serious consequences for Turkey. Again, due to some privatizations carried out in our country within the scope of the neoliberal period, there were decreases in the competitive power of low-technology intensive products such as sugar.

On the other hand, there has been an increase in the competitiveness of low-technology intensive products such as refractory ceramic products, cement, lime and plaster, stone products, and furniture. There has been an increase in the competitiveness of medium-technology intensive sectors such as agricultural and forestry machinery, metallurgical machinery, food, beverage and tobacco processing machinery, arms and ammunition industry, and motor vehicles. Unfortunately, it has been determined that competitiveness has not been achieved in high-technology intensive product groups such as the computer and pharmaceutical industry.

As a result of the study, the main sectors that should be evaluated within the scope of strategic foreign trade policy among these sectors and product groups were determined as agriculture, health products, defense industry, computer, electronic and optical products and transportation vehicles. In this context, it was stated that the product groups should be strengthened with subsidies and special support programs as chemical fertilizers and nitrogenous compounds, pesticides and other agricultural chemicals, chemical and plant-based products used in medicine and pharmacy, medical and surgical equipment and orthopedic instruments, agricultural and forestry machinery, food, beverage and tobacco processing machinery, arms and ammunition industry, computer, electronic and optical products, motor land vehicles, sea vehicles, railway vehicles, air and space vehicles.

Providing the necessary public and private sector support to these product groups will make significant positive contributions to the country's economy. As a result of this situation, significant successes will be achieved in terms of increasing efficiency in production, providing employment for young qualified labor, and preventing dependency on imports. At this point, the successes achieved in this period, especially in the motor land vehicles and arms and ammunition industry, will also be guiding for other sectors and product groups. Finally, individual studies can be conducted for the five sectors identified in future studies. In addition, a study can be designed that can be compared with countries such as China and South Korea, which are considered successful in industrial development.

KAYNAKÇA

AB Komisyonu (2023). *List of NACE codes*. https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/index/nace_all.html adresinden alınmıştır.

Abdullayeva, B. ve Konak, A. (2023). Türk demir çelik sektörünün 2000-2022 döneminde uluslararası rekabet gücünün seçilmiş AB üyesi ülkeleri ile karşılaştırmalı analizi. *Uluslararası Bankacılık Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, 6*(2), 164-200.

Adıgüzel, S. (2022). Covid 19 sonrası uluslararası ticarette anlaşmalar. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi, 14*(1), 12-47.

Aiginger, K. ve Rodrick, D. (2020). Rebirth of industrial policy and an agenda for the twenty-first century. *Journal of Industry, Competition and Trade, 20*, 189–207.

Akalın, G.ve Uçak, A. (2007). Ekonomik krizlerde kısa vadeli sermaye hareketlerinin rolü ve IMF'in kriz yönetimi. *Öneri Dergisi, 7(*28), 255-262.

Akça, T. (2016). An assessment on the industrialization policies applied in Turkey during the historical process. *Eurasian Academy of Sciences Eurasian Studies, (4)*, 28-47.

Akgün Güngör, G. (2014). Türkiye imalat sanayinin uluslararası ticarette karşılaştırmalı üstünlükleri ve rekabet gücü göstergeleri. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar, 51*(596), 45-58.

Akıl, A. (2021). Dünya ticaret örgütünün denetim sistemi ve kararlarına uyulmamasının müeyyideleri. *Erciyes Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 16*(2), 365-387.

Akiş, E. (2008). *Küreselleşme sürecinde Türkiye'nin uluslararası rekabet gücü: Türk beyaz eşya sanayi için bir uygulama.* (Yayınlanmamış doktora tezi). İstanbul Üniversitesi, İstanbul.

Akiş, E. (2017). Competitiveness analysis of the Turkish chemical industry: a comparison with the selected European Union countries. *Journal of Economics, Finance and Accounting, 4*(2), 129-137.

Akiş, E. (2019). Türk beyaz eşya sanayii'nin rekabet gücü. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 17*(4), 232-247.

Aktaş, A., Akbayır, Ö. ve Aksay, K. (2022). Türkiye demiryolu araçları, tramvaylar ve komponentleri sektörünün uluslararası rekabet gücü analizi. *Demiryolu Mühendisliği*, 15, 60-74.

Aktaş Çimen, Z. ve Ertekin, C. (2023). Export competitiveness of Türkiye's agricultural machinery and equipment sector. *International Journal of Agriculture, Environment and Food Sciences*, 7(3), 703-717.

Aktop, V. S. (2021). Türkiye'nin "elektrikli makine ve cihaz" sektörünün açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi ile analizi. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi, 10*(2), 1083-1093.

Aktürk, E., Akan, Y. ve Gültekin, S. (2023). İmalat sanayi ithalat ve ihracatı ile beşerî sermayenin Türk imalat sanayi üzerine etkisi: 2000-2014 dönemi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 56*, 343-356.

Akyüz, K. C. (2006). Avrupa Birliği sürecinde Türkiye orman ürünleri sanayinin rekabet düzeyi. *ZKÜ Bartın Orman Fakültesi Dergisi, 8*(9), 83-94.

Akyüz, K. C. (2019). Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler indeksi kullanılarak kâğıt ve kâğıt ürünleri sanayi sektörünün rekabet gücünün belirlenmesi. *Bartın Orman Fakültesi Dergisi, 21*(1), 164-171.

Akyüz, K. C. ve Akyüz, İ. (2020). Paper and paper products and wood and wood products sectors competition analysis: BRICS countries and Turkey. *J. Anatolian Env. and Anim. Sciences, 5*(5), 814-818.

Akyüz, K. C., Aydın, A. S. ve Yıldırım, İ. (2012). Orman ürünleri ihracatının çekim modeli ile incelenmesi. *Kastamonu Üniversitesi, Orman Fakültesi Dergisi, 12*(1), 8-19.

Alaskarov, A. ve Sandalcılar, A. R. (2023). Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklere göre Azerbaycan ile Türkiye arasındaki rekabet gücünün analizi. *Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 10*(2), 450-467.

Alevli, C. ve Yıldırım, İ. (2016). Türkiye'deki bazı orman ürünleri dış ticaretinin karşılaştırmalı analizi. *Ormancılık Dergisi, 12*(1), 83-95.

Altan, S. (2021). Türk Gümrüğünde Sanayi Eksenli Muafiyetler (1929-1943). *Tarih ve Gelecek Dergisi, 7*(1), 130-141.

Altay, B. ve Gürpınar, K. (2008). Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler ve bazı rekabet gücü endeksleri: Türk mobilya sektörü üzerine bir uygulama. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 10*(1), 257-274.

Altay Topcu, B. ve Sümerli Sarıgül, S. (2015). Comparative advantage and the product mapping of exporting sectors in Turkey. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi, 3*(18), 330-348.

Altıntaş, N. ve Akpolat, A. G. (2013). Tekstil sektöründe Avrupa Birliği ile Türkiye arasındaki rekabet analizi. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(6), 33-42.

Altuntaş, S. C. (2021). Türkiye otomotiv endüstrisinin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük modeli açısından rekabet analizi. *Gümrük Ticaret Dergisi, 8*(25), 36-49.

Arık, Ş. ve Erdem, M. Ş. (2019). İmalat sanayi rekabet gücünün yapısal belirleyicileri. *Akdeniz İİBF Dergisi, 19*(2), 455-488.

Arısoy, İ. (2005). Türkiye'de sanayileşme ve temel göstergeler açısından sanayinin gelişimi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 14*(1), 45-67.

Arslan, M. (2016). 2. Dünya Savaşı ve Türkiye'de savaş ekonomisi. *Aydın İnsan ve Toplum Dergisi, 2*(2), 1-14.

Aslan, M. (2022). Ar-Ge harcamaları ile yüksek teknoloji ihracatı arası ilişki: Türkiye örneği. *Current Perspectives in Social Sciences, 26*(4), 372-380.

Aslan, R. (2023). Gümrük Birliği anlaşmasının Türkiye'ye etkileri: gelinen aşamada devam mı tamam mı? *Gaziantep University Journal of Social Sciences, 22*(4), 1322-1342.

Atabek Demirhan, A. (2022). Covid-19 pandemic and Turkish manufacturing firms. *Verimlilik Dergisi, 4*, 585-596.

Ateş, E. (2021). Türkiye'nin insansız hava aracı (İHA) ihracat rekabet gücünün analizi. *Türkiye İnsansız Hava Araçları Dergisi, 3*(1), 7-16.

Ateş, E. (2023). Türk savunma sanayinin ihracat rekabet gücünün belirlenmesi. *SAVSAD Savunma ve Savaş Araştırmaları Dergisi, 33*(2), 433-460.

Ateş, E. ve Seymen, A. D. (2019). Türkiye'nin imzaladığı serbest ticaret anlaşmaları: iki yanlış sektörel bir analiz ve dış ticaret politikası açısından bir değerlendirme. *Sosyoekonomi, 27*(42), 255-282.

Atiyas, İ. ve Bakış, O. (2015). Structural change and industrial policy in Turkey. *Emerging Markets Finance and Trade, 51*(6), 1209-1229.

Avcı, M., Uysal, S. ve Taşçı, R. (2016). Türk imalat sanayinin teknolojik yapısı üzerine bir değerlendirme. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi, 17*(36), 49-66.

Avrupa Birliği Başkanlığı (2020). *Türkiye-AB ilişkilerinin tarihçesi*. https://www.ab.gov.tr/turkiye-ab-iliskilerinin-tarihcesi_111.html adresinden alınmıştır.

Avrupa İstatistik Ofisi (2008). *NACE Rev. 2 statistical classification of economic activities in the European Community*. EUROSTAT methodologies and working papers. https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5902521/KS-RA-07-015-EN.PDF adresinden alınmıştır.

Avrupa İstatistik Ofisi (2023). *Glossary: high-tech classification of manufacturing industries*. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:High-tech_classification_of_manufacturing_industries adresinden alınmıştır.

Ayaş, N. (2011). Türk imalat sanayi sektörlerinin stratejik önem analizi. *Ege Akademik Bakış, 11*(4), 525-535.

Aydemir, M. F. (2024). Türkiye'nin süt ve süt ürünleri dış ticaretinde karşılaştırmalı üstünlüğünün analizi. *Tarım Ekonomisi Araştırmaları Dergisi, 10*(2), 156-168.

Aydın, M. K. (2019). Millî Korunma Kanunu'nun hayata geçirilişi (1940) ve tek parti dönemi uygulamaları. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 29*(1), 413-428.

Aydın, M. S., Kaya, H. ve Sezer, O. (2017). Maastricht kriterleri, parasal birlik ve Türkiye. *Journal of Awareness, 2*(3S), 381-394.

Aydın, İ. ve Kapcı, H. Z. (2018). II. Dünya Savaşı'na giriş sürecinde Türkiye'nin aldığı iç politika tedbirleri (1 Eylül 1939 – 18 Ocak 1940). *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 32*(45), 109-130.

Aydoğdu Bağcı, S. (2016). Kasım 2000 ve Şubat 2001 ekonomik krizlerinin dış ticarete etkileri. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8*(3), 46-54.

Aydoğmuş, İ. ve Diler, H. G. (2009). Tekstil ürünleri ihracatında stratejik dış ticaret yaklaşımı: Türkiye ve Çin üzerine bir uygulama. *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, 11*(2), 1-17.

Aydın, A. (2021). İngiltere emperyalizminin Osmanlı İmparatorluğu'ndaki yansıması: Baltalimanı Ticaret Anlaşması. *Journal of Awareness, 6*(3), 101-114.

Ayla, D. ve Karış, Ç. (2019). Türkiye'de enerji ithalatı ve cari açık üzerine bir değerlendirme. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 12*(32), 381-412.

Aynagöz Çakmak, Ö. (2005). Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler ve rekabet gücü: Türkiye tekstil ve hazır giyim endüstrisi üzerine bir uygulama. *Ege Academic Review, 5*(1), 65-76.

Ayran Cihan, K. ve Sandalcılar, A. R. (2022). Serbest ticaret anlaşmalarının Türkiye'nin dış ticaretine etkileri: çekim modeli ile bir inceleme. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi, 8*(2), 143-163.

Aytemiz, S. (2005). Türkiye imalat sanayi üretimi ve dış ticaretinin yapısı. *Ekonomik Yaklaşım, 16*(56), 43-56.

Bağcı, E. (2016). Türkiye'nin imalat sanayi sektörünün uluslararası rekabet gücü analizi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 38*(1), 73-92.

Bağcı, E. ve Tekin, Ü. E. (2020). Türkiye iktisat politikalarının tarihsel gelişimi ve günümüze yansımaları. *R&S - Research Studies Anatolia Journal, 3*(3), 175-188.

Bahar, O. (2005). Türkiye ekonomisinde 1980 öncesi uygulanan sanayileşme politikaları. *Journal of Management and Economics Research, 3*(4), 64-90.

Bakırtaş, İ. ve Tekinşen, A. (2004). Dünya savaşları ve büyük buhran arasındaki etkileşimin ekonomi politiği. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12, 83-100.

Bakkaloğlu, A. (2021: 88). Türkiye ekonomisinde sanayileşme. *Sakarya İktisat Dergisi 10*(1), 66-91.

Bal, B. ve Sancak, K. (2017). Siyasal istikrarsızlık ve askeri vesayet altında 90'lı yılların ekonomi politiği. IV. International Balkan and Near Eastern Social Studies Congress, Rusçuk, Bulgaristan.

Balı, S. (2012). Comparisons between the long depression, the great depression and the global financial crisis. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 8*(16), 223-244.

Balassa, B. (1965). Trade liberalisation and revealed comparative advantage. *The Manchester School of Economic and Social Studies, 33*, 99-123.

Balassa, B. ve Noland, M. (1989). The changing comparative advantage of Japan and the United States. *Journal of the Japanese and International Economies, 3*(2), 174-188.

Bashimov, G. (2014). Tekstil ve hazır giyim sektörünün karşılaştırmalı avantajı: Türkiye ve Pakistan örneği. *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 3*(1), 31-42.

Bashimov, G. (2017). Halı sektöründe karşılaştırmalı üstünlük: Türkiye, Çin ve Hindistan örneği. *İktisadi Yenilik Dergisi, 4*(3), 39-51.

Bashimov, G. (2017). Mobilya endüstrisi: Türkiye'nin küresel piyasadaki karşılaştırmalı üstünlüğü. *İktisadi Yenilik Dergisi, 4*(2), 20-29.

Bashimov, G. (2017). Türk tekstil ve hazır giyim sektörünün uluslararası rekabet gücü: ASEAN-5 ülkeleri ile karşılaştırmalı analiz. *Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 4*(2), 1-15.

Bashimov, G. (2019). Türk deri sanayiinin karşılaştırmalı üstünlüğü: seçilmiş Asya ülkeleri ile bir karşılaştırma. *İktisadi Yenilik Dergisi, 6*(2), 30-43.

Başer, N. E. (2011). *I. Sanayi devriminde teknolojik gelişmenin rolü* (Yayınlanmamış doktora tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.

Başkol, M. O. ve Bektaş, S. (2020). Türkiye imalat sanayinin teknolojik yapısının rekabet gücü üzerine bir analiz. *Tesam Akademi Dergisi, 7*(2), 331-356.

Batmaz, T. (2021). Türkiye'nin üretim ve dış ticaret yapısındaki gelişimin seyri (2010-2019). *Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi, 6*(3), 774-804.

Bedir, A. (2023). Türkiye imalat sanayi ihracatının yapısal değişim düzeyi ve dünya talebiyle uyumluluğu. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 26*(49), 115-132.

Bektaş, M. ve Ateş, H. (2021). Turgut Özal ve yeni kamu yönetimi: 1983 – 1993 arası yıllarda Türkiye'de kamu yönetimi reformu. *Liberal Düşünce Dergisi, 27*(105), 147-175.

Bilgili, E. (1998). Dış ticaret, ekonomik kalkınma ve sanayi devrimi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 13*, 35-50.

Binboğa, G. ve Demirbaş, N. (2024). Türkiye'nin tavuk eti ticaretinde uluslararası rekabet gücünün analizi. *Mustafa Kemal Üniversitesi Tarım Bilimleri Dergisi, 29*(3), 846-861.

Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü (2025). *UNIDO Statistics Portal*. https://stat.unido.org/data/table?dataset=indstat&revision=4 adresinden alınmıştır.

Boratav, K. (2019). *Türkiye iktisat tarihi (1908-2015)* (24. Baskı). Ankara, İmge Kitabevi.

Bordo, M. D. (1993). *The Bretton Woods International Monetary System.* M. D. Bordo ve B. Eichengreen Editörler. A retrospective on the Bretton Woods System: lessons for international monetary reform içinde s. 1-108.

Boschi, M. (2004). *International financial contagion: evidence from the Argentine Crisis of 2001-2002*. Munich Personal RePEc Archive. https://mpra.ub.uni-muenchen.de/28546/ adresinden alınmıştır.

Bostan, A., Ürüt, S. ve Ateş, İ. (2010). Türkiye tekstil ve hazır giyim sektörünün rekabet gücü: Avrupa Birliği ülkeleri ile bir karşılaştırma. *Akademik Fener Dergisi, 8*(13), 43-58.

Bostan, F. ve Karadağ, M. (2022). Türk imalat sanayinin genel görünümü ve seçilmiş ülkelerle karşılaştırılması. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 15*(2), 311–327.

Bowen, H. (1983). On the theoretical interpretation of indices of trade intensity and revealed comparative advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv, 119*, 464–472.

Brand, U. (2016). Post-neoliberalism. In S. Springer, K. Birch, J. MacLeavy *Handbook of Neoliberalism*. (s. 569-577). Routledge.

Brander, J. A. ve Spencer, B. J. (1984). *Export subsidies and international market share rivalry*. National Bureau of Economic Research Working Paper Series, Working Paper No. 1464. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=334289 adresinden alınmıştır.

Brander, J. A. (1995). Strategic trade policy. G. M. Grossman ve K. Rogoff (Editörler). *Handbook of international economics* içinde (s. 1395-1456). Elsevier.

Bruton, H. (1989). Chapter 30 Import substitution. *Handbook of Development Economics*.

Bustelo, P. (2004). Capital flows and financial crises: a comparative analysis of East Asia (1997-98) and Argentina (2001-02). *Complutense University of Madrid Economics Working Paper, No. 2004-017*.

Can, Z. G. ve Can, U. (2021). Analysis of the current account deficit sustainability in Turkey. *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi, 25*(1), 161-178.

Candemir, S. ve Dağtekin, M. (2020). Türkiye su ürünleri üretimi ve yeterlilik endekslerinin tahmini. *Acta Aquatica Turcica, 16*(3), 409-415.

Cartwright, M. (2023a). *British Industrial Revolution*. World History Encyclopedia. https://www.worldhistory.org/British_Industrial_Revolution/ adresinden alınmıştır.

Cartwright, M. (2023b). *Watt steam engine*. World History Encyclopedia. https://www.worldhistory.org/Watt_Steam_Engine/ adresinden alınmıştır.

Cartwright, M. (2023c). *Top 10 inventions of the Industrial Revolution*. World History Encyclopedia. https://www.worldhistory.org/article/2204/top-10-inventions-of-the-industrial-revolution/ adresinden alınmıştır.

Cengiz, Ç. (2018). The role of euro in global economy and the effects of the eurozone crisis. *Uluslararası İnsan Çalışmaları Dergisi, 1*(2), 196-221.

Chenery, H. B. (1980). Interactions between industrialization and exports. *American Economic Review, 70*(2), 281-87.

Cillov, H. (1952). Türkiye'de sanayi sayımları. *İktisat Fakültesi Mecmuası, 13*(1), 199-228.

Çakaş, C. Ö. (2019). Euro krizinin nedenleri ve sonuçları üzerine bir inceleme. *Alanya Akademik Bakış, 3*(1), 73-84.

Çakıroğlu, M. ve Karadirek, G. (2019). I. sanayi (endüstri) devrimi. *Sanayi devrimleri* içinde (s. 13-108). Ankara, Gece Akademi.

Çalışkan, A. (2023). Türkiye'de 1960 sonrası uygulanan sanayileşme stratejilerinin dış ticaret üzerine etkileri. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Dergisi, 7*(1), 67-83.

Çam Karakaş, Ü., Üzümcü, A. ve Karakaş, A. (2019). Energy import and economic growth: an analysis on some energy importer countries. *S.C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 20*(2), 1-19.

Çelik, A. (2019). Ülkelerin Faktör Yoğunlukları Bakımından Rekabet Gücünün Ölçümü: BRICS-T Özelinde Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Journal of Yasar University, 14*(55), 339-357.

Çelikok, K. (2019). Avrupa Birliği'nin sanayi politikası çerçevesinde Alman-Türk sanayi politikaları: imalat sanayi üzerine bir araştırma. (Yayınlanmamış doktora tezi). İstanbul Üniversitesi, İstanbul.

Çelikok, K. ve Saatçioğlu, C. (2020). Effects of German-Turkish industrial policies on manufacturing industry competitiveness. *Sakarya İktisat Dergisi, 9*(4), 405-434.

Çeştepe, H. ve Şıklı, S. (2024). Türkiye elektrik-elektronik sektörünün rekabetçiliği ve ürün haritalaması yöntemiyle analizi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 20,* ICMEB'24 Özel Sayı, 114-130.

Çetin, E. ve Savrul, M. (2016). Türkiye'de 1980 sonrası liberalleşme sürecinde dış ticaretteki gelişmelerin Türkiye'nin cari açığına etkisi. *Yönetim Bilimleri Dergisi/Journal of Administrative Sciences 14*(28), 511-532.

Çetin, R. ve Uğur, B. (2022). Otomotiv sektöründe Türkiye, Polonya ve Çekya'nın rekabet güçlerinin karşılaştırılması. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (62),* 121-142.

Çetintaş, H. ve Bicil, İ. M. (2016). Türkiye'de imalat sanayi ihracatı ekonomik büyümek ilişkisinde aramalı ithalatı ve sermaye malı ithalatının rolü. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 19*(36-1), 185-201.

Çoban, O. ve Kök, R. (2005). Türkiye tekstil endüstrisi ve rekabet gücü: AB ülkeleriyle karşılaştırmalı bir analiz örneği, 1989-2001. *İktisat, İşletme ve Finans Dergisi, 20*(228), 68-81.

Çukur, F., Demirbaş, N. ve Gölge, E. (2017). International competitiveness of the Turkish olive oil sector. *Selcuk Journal of Agriculture and Food Sciences, 31*(3), 162-168.

Daban, C. (2017). Turgut Özal dönemi Türkiye dış politikası. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 17*(33), 77-96.

Daldal-Necef, Ş. (2009). Bütünsel bir sanayileşme modeli: makro reform ve mikro reform ilişkisi. A. Konukman, M. Sönmez ve Ş. Daldal-Necef (Editörler). *Alternatif sanayileşme önerileri* içinde (s. 73-116). İstanbul: Kalkedon.

Damlıbağ, F. (2016). Sugar production in the Ottoman Empire (1840-1908). *OTAM Ankara Üniversitesi Osmanlı Tarihi Araştırma Ve Uygulama Merkezi Dergisi,* (*39*), 179-214.

Damlıbağ, F. (2018). Sugar production investments in Turkey during post 1929 economic crisis period. *Çağdaş Türkiye Tarihi Araştırmaları Dergisi, 18*(36), 139-162.

Davutoğlu, N. A. (2020). Üçüncü ve dördüncü sanayi devrimleri arasındaki temel ve sistematik farklılıkların determinist bir yaklaşımla analizi. *Management and Political Science Review, 2*(1), 176-194.

Dayıoğlu Erul, R. ve Buz, F. (2019). İkinci Dünya Savaşı döneminde Türkiye'de uygulanan vergi politikaları. *Ekonomi, İşletme ve Maliye Araştırmaları Dergisi, 1*(4), 391-406.

Davutoğlu, N. A., Akgül, B. ve Yıldız, E. (2017). İşletme yönetiminde sanayi 4.0 kavramı ile farkındalık oluşturarak etkin bir şekilde değişimi sağlamak. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi, 5*(52), 544-567.

Değirmenci, S. (2023). İkinci Dünya Savaşı'nda Türkiye ekonomisi: politikalar, yaklaşımlar ve sonuçlar. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 12*(2), 181-204.

Demir, N. ve Aksoy, A. (2021). Competitive power of Turkey's aquaculture sector and comparison with other leading countries. *Marine Science and Technology Bulletin, 10*(3), 258-268.

Dikkaya, M. Gençer, Ü. ve Aytekin, İ. (2018). Endüstri 4.0 devriminin ekonomik etkileri üzerine. *12. Uluslararası Kamu Yönetimi Sempozyumu Türkiye'de Toplum, Yerleşim ve Yönetim Tartışmaları Bildiriler E-kitabı* içinde (s. 855-869). Kırıkkale: Kırıkkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.

Dikkaya, M. ve Kutval, Y. (2016). Arama motoru mu, araba motoru mu? Türkiye'de sanayi ve teknoloji politikalarının ekonomi politiği. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8*(4), 153-167.

Dikkaya, M. ve Özyakışır, D. (2008). *Küreselleşmenin ekonomi-politiği*. Ankara, Gazi Kitabevi.

Dikkaya, M. ve Özyakışır, D. (2018a). Türkiye ekonomisinde yeni arayışlar: 1946-1960 dönemi. M. Dikkaya, A. Üzümcü ve D. Özyakışır (Editörler). *Osmanlı'dan günümüze Türkiye'nin iktisadi tarihi* içinde (s. 119-141). Ankara, Savaş Kitabevi.

Dikkaya, M. ve Özyakışır, D. (2018b). Türkiye ekonomisinde radikal dönüşüm: 1980-1991. M. Dikkaya, A. Üzümcü ve D. Özyakışır (Editörler). *Osmanlı'dan günümüze Türkiye'nin iktisadi tarihi* içinde (s. 171-184). Ankara, Savaş Kitabevi.

Dikkaya, M. ve Özyakışır, D. (2018c). Türkiye ekonomisinde kriz ve istikrarsızlık yılları: 1991-2001. M. Dikkaya, A. Üzümcü ve D. Özyakışır (Editörler). *Osmanlı'dan günümüze Türkiye'nin iktisadi tarihi* içinde (s. 187-201). Ankara, Savaş Kitabevi.

Dikkaya, M. ve Üzümcü, A. (2017). *Uluslararası ticaret ve finans.* (Genişletilmiş ve güncellenmiş 2. baskı). Ankara: Savaş Yayınevi.

Dikkaya, M. ve Üzümcü, A. (2024). *Uluslararası ticaret ve finans.* (3. baskı). Ankara: Savaş Yayınevi.

Dilber, İ. (2004). Tekstil ve konfeksiyon sanayinin rekabet gücü. *Yönetim ve Ekonomi, 11*(2), 85-97.

Doğan, M. (2013). Türkiye sanayileşme sürecine genel bir bakış. *Marmara Coğrafya Dergisi Sayı, (28),* 211-231.

Doğangün Yasa, B. (2017). *Türkiye'de planlama döneminde devlet müdahaleciliğinin imalat sanayi üzerindeki etkileri: 1963-1989 dönemi için kliometrik bir inceleme.* (Yayınlanmamış doktora tezi). Kocaeli Üniversitesi, Kocaeli.

Doğangün Yasa, B. ve Yardımcı, M. E. (2017). 1963-1989 döneminde Türkiye'de devlet müdahaleciliğinin imalat sanayi üzerindeki etkisi: kliometrik bir inceleme. *Siyaset, Ekonomi Ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, 5*(2), 200-212.

Doldur, H. ve Kartal, M. (2022). Türkiye'de deri sanayisinin mekânsal dağılışı. *Ege Coğrafya Dergisi, 31*(1), 55-68.

Donges, J. B. ve Riedel, J. (1976). The expansion of manufactured exports in developing countries: an empirical assessment of supply and demand issues. *Kiel Working Papers, No. 49.*

Donges, J. B., Krieger-Boden, C., Langhammer, R., Schatz, K.W. ve Thoroe, C. S. (1982). The second enlargement of the European Community: adjustment requirements and challenges for policy reform. *Kieler Studien,* 171.

Dönek, E. (1996). Structural change in Turkish manufacturing industry: some implications for industrial policy, *Sosyal Bilimler Dergisi,* 1-22.

Duman, D. (2015). Türkiye'nin sanayi ve tarım politikasının oluşturulmasında birinci sanayi ve birinci ziraat kongrelerinin etkileri. *The Journal of Academic Social Science Studies, 41,* 131-145.

Duman, M. Z. (2011: 122). Turgut Özal'ın politikalarında ekonomik rasyonalizm. *Sosyoloji Dergisi, 23-24,* 106-123.

Duru, S., Hayran, S. ve Gül, A. (2021). Türkiye şeker dış ticaretinin yapısı ve rekabet gücü. *Eurasian Journal of Agricultural Economics, 1*(1), 41-51.

Dünya Bankası (2022). GDP growth (annual %). https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG adresinden alınmıştır.

Dünya Bankası (2025). Manufacturing, value added (% of GDP). https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.ZS adresinden alınmıştır.

Egeli, H. A. (1998). Türk imalat sanayii sektörlerinin ihracata katkısı. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 3*(Güz), 1-14.

Egeli, H. A. (2001). Dış ticaret açısından sanayileşme stratejileri ve Türkiye açısından değerlendirmesi. *Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 149-161.

Eğilmez, M. (2022a). *Tarihsel süreç içinde dünya ekonomisi* (*13. Basım*). İstanbul, Remzi Kitabevi.

Eğilmez, M. (2022b). *Türkiye ekonomisi (5. Basım).* İstanbul, Remzi Kitabevi.

Eğilmez, M. (2022c). *Değişim sürecinde Türkiye, Osmanlı'dan Cumhuriyet'e sosyo-ekonomik bir değerlendirme (22. Basım).* İstanbul, Remzi Kitabevi.

Ekzen, N. (2009). *Türkiye'nin kısa tarihi, 1946'dan 2008'e.* Ankara, ODTÜ Yayıncılık.

Elmas Arslan, G. (2019). Küresel Kapitalizmin Sanayileşme Stratejisi "İhracata Yönelik Sanayileşme Stratejisi" İflas Mı Etti? *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 8*(15), 152-171.

Elmas Arslan, G. (2020). Pandeminin hatırlattıkları: Eğitim, tarım ve sağlık. *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 9*(17), 47-68.

Emikönel, M. (2019). Türkiye demir çelik sanayiinin karşılaştırmalı üstünlüğünün ölçülmesi. *European Congress on Economic Issues, Baku, Azerbaycan*, 94-121.

Engelman, R. (2015). *The Second Industrial Revolution, 1870-1914*. U.S. History Scene. https://ushistoryscene.com/article/second-industrial-revolution/ adresinden alınmıştır.

Engin, E. (2013). *Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler yaklaşımına göre Türkiye oluklu mukavva ambalaj sektörünün rekabet gücü*. (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). İstanbul Kültür Üniversitesi, İstanbul.

Engin, İ. (2022). 1980 Sonrası dönemde Türkiye'de uygulanan istikrar programları: 24 Ocak ve 5 Nisan Kararları. *Fiscaoeconomia, 6(*3), 1173-1193.

Eraslan, İ. H., Bakan, İ. ve Helvacıoğlu Kuyucu, A. (2008). Türk tekstil ve hazırgiyim sektörünün uluslararası rekabetçilik düzeyinin analizi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 7*(13), 265-300.

Erarslan, C. ve Timurtaş, M. E. (2015). Avrupa borç krizinin seçilmiş ülke örnekleri üzerindeki etkileri. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi, 1*(2), 17-54.

Erdil Şahin, B. (2019). Impact of high technology export on economic growth: an analysis on Turkey. *Journal of business, economics and finance, 8*(3), 165-172.

Erdoğan, S. (2019). The role of Turgut Özal in Turkey's application to the European Union for full membership in 1987. *İmgelem, 3*(5), 239 – 254.

Erdoğdu, M. M. (2009). Neo-liberal iktisatta sonun başlangıcı ve Keynezyen iktisadın reenkarnasyonu. *Toplum ve Demokrasi Dergisi, 3*(6), 1-40.

Erdölek Kozal, Ö. (2019). *Türkiye'de sanayileşmenin 200 yıllık tarihi: süreklilikler ve dönüşümler.* (Yayınlanmamış doktora tezi). Ege Üniversitesi, İzmir.

Erdölek Kozal, Ö. ve Barbaros, F. (2023). Türkiye'de sanayileşmenin yüz yılı: süreklilik ve dönüşümleri aramak. *Fiscaoeconomia, 7*(Özel Sayı), 36-64.

Eren, A. A. ve Şimşek, E. (2022). Kamu iktisadi teşebbüslerinin ve özelleştirmenin ekonomi-politiği: Türkiye örneği. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 23*(1), 337-361.

Ergin, K. (2017). İttihat ve Terakki Döneminde Milli İktisat Anlayışı (1913-1918). *Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1*(1), 114-127.

Ergün Tatar, H. (2020). Türkiye ve seçilmiş sınır komşuları arasında sebze ve meyve ürün grubunda karşılaştırmalı üstünlüğün ölçümü. *International Review of Economics and Management, 8*(2), 241- 255.

Erkan, B. (2012). Ülkelerin karşılaştırmalı ihracat performanslarının açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayılarıyla belirlenmesi: Türkiye-Suriye örneği. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 8*(15), 195-218.

Erkan, B., Arpacı, B. B., Yaralı, F. ve Güvenç, İ. (2015). Türkiye'nin sebze ihracatında karşılaştırmalı üstünlükleri. *KSÜ Doğa Bilimleri Dergisi, 18*(4), 70-76.

Erkan, B. (2013). Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim sektörü ihracatında uluslararası rekabet gücünün belirlenmesi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 13*(1), 93-109.

Erkan, C. (2022). *Sanayileşmede stratejik önceliklerimi ve yenilikçi kalkınma.* Ankara, Gazi Kitabevi.

Ersungur, Ş. M. ve Kızıltan, A. (2007). Türkiye ekonomisinde ithalata bağımlılığın girdi-çıktı yöntemiyle analizi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 9*(1), 267-278.

Eser, L. Y. ve Ela, M. (2015). Avrupa borç krizi: nasıl, neden ve nereye? *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 10*(1), 209- 232.

Eşiyok, B. A. (2009). Sanayi planlarından 1947 Türkiye iktisadi kalkınma planına: bir dönüşümün kısa bir öyküsü. *Memleket Siyaset Yönetim, 4*(11), 86-131.

Eşiyok, B. A. (2018). Kalkınmacı devlet ve sanayileşmeden, meoliberal erken sanayisizleşmeye. *Fiscaoeconomia, Special Issue (1),* 71-102.

Eşsiz, F. P. ve Özdemir, M. G. (2018). Türkiye'de sanayileşme politikaları. M. Dikkaya, A. Üzümcü ve D. Özyakışır (Ed.), *Türkiye ekonomisi sektörel yaklaşım* içinde (s. 61-94). Ankara: Savaş Yayınevi.

Evsile, M. (2018). Demokrat Parti'nin iktisadî istiklâl mücadelesi. *Amasya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 2*(3), 61-75.

Ezer, F. (2010). 1929 Dünya Ekonomik Krizi'nin Türkiye'ye etkileri. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 20*(1), 427-442.

Ezer, F. (2019). Dünya ekonomik krizi sonrası Türkiye'nin devletçiliğe intikali ve izlemiş olduğu kalkınma politikaları. *Turkish Studies, 14*(4), 833-846.

Falcıoğlu, P. ve Akgüngör, S. (2008). Regional specialization and industrial concentration patterns in the Turkish manufacturing industry: an assessment for the 1980 – 2000 period. *European Planning Studies, 16*(2), 304-323.

Fazla, H. (2021). İthal İkameci sanayileşme stratejisi (4). https://strasam.org/ekonomi/sanayilesme/ithal-ikameci-sanayilesme-stratejisi-4-231 adresinden alınmıştır.

Feridun, M. (2018). Russian financial crisis of 1998: an econometric investigation. *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies, 1*(4), 113-122.

Fidan, H. (2020). Demir veya çelikten eşya ticaretinde Türkiye'nin karşılaştırmalı üstünlüğü ve rekabet gücü. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Dergisi, 4*(1), 1-21.

Filiztekin, A. (2019). Openness and productivity growth in Turkish manufacturing. *Ekonomi-tek, 8*(2), 1-23.

Freyer, H. (2014). *Sanayi çağı.* Çev. B. Akarsu ve H. Batuhan. Ankara, Doğu Batı Yayınları.

Gacener Atış, A. (2014). Türkiye'nin tekstil ve konfeksiyon sektörünün karşılaştırmalı rekabet analizi. *Ege Akademik Bakış, 14*(2), 315-334.

Genç, K. Y. (2019). İkinci sanayi devrimi. *Sanayi devrimleri* içinde (s. 109-149). Ankara, Gece Akademi.

Genç, K. Y. ve Çakıroğlu, M. (2019). III. Sanayi Devrimi. *Sanayi devrimleri* içinde (s. 151-195). Ankara, Gece Akademi.

Gezici, F., Yazgı Walsh, B. ve Metin Kaçar, S. (2017). Regional and structural analysis of the manufacturing industry in Turkey. *Ann Reg Sci*, 59, 209-230.

Gnidchenko, A. A. ve Salnikov, V. A. (2015). Net comparative advantage index: overcoming the drawbacks of the existing indices. *Higher School of Economics Basic Research Program Working Papers Series: Economics WP BRP 119/EC/2015*.

Goldfajn, I., Martínez, L. ve Valdés, R. O. (2021). Washington Consensus in Latin America: from raw model to straw man. *Journal of Economic Perspectives, 35*(3), 109–132.

Gözgör, G. (2016). Türkiye ekonomisinin rekabetçiliği: gümrük birliği sonrası dönem için ampirik bir değerlendirme. *Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 1*(2), 13-34.

Gübretaş (2023). *Gübretaş tarihçe*. https://www.gubretas.com.tr/kurumsal/tarihce/ adresinden alınmıştır.

Güler, N. B. (2024). Cumhuriyet'in kuruluşundan günümüze demir-çelik: emek ürün-metalarının izini sürmek. *Emek Araştırma Dergisi (GEAD), 15*(25), 31-58.

Gülmez, A. (2012). Gümrük Birliği sonrası Türkiye-Avrupa Birliği otomotiv sektörlerinin rekabet gücünün Balassa endeksi ile analizi. *Mevzuat Dergisi, 15*(173), 1-22.

Gündoğdu, M. A. (2022). Çin'in kalkınmasındaki kilit rol: dünya ticaretine entegrasyonu. *Doğu Asya Araştırmaları Dergisi, 5*(10), 65-80.

Gündüz, A. Y. (1999). Türkiye ekonomisindeki yapısal değişiklikler ve 1980 sonrası uygulanan istikrar politikaları. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 15*, 277-288.

Güngör, K. (2017). Avrupa Birliği ülkelerinde borç krizi ve Türkiye. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, 5*(4), 259-273.

Güven Toker, N. (2019). Cumhuriyetin ilk yıllarında toplumla bütünleşme projesi olarak Milli İktisat ve Tasarruf Cemiyeti. *History Studies, 11*(2), 656-679.

Grübler, A. (1995). *Industrialization as a historical phenomenon*. International Institute for Applied Systems Analysis, Working Paper. IIASA, Laxenburg, Austria: WP-95-029. https://pure.iiasa.ac.at/id/eprint/4563/1/WP-95-029.pdf adresinden alınmıştır.

Hacıhasanoğlu, B. (2005). *Meksika 1994 ve Arjantin 2001-2002 krizlerinin gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye için önemi*. (Yayınlanmamış uzmanlık tezi). Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Ankara.

Hale, G. B. (1999). *Russian August 1998 financial crisis: is Asia to blame?* https://www.researchgate.net/publication/228981185_Russian_August_1998_Financial_Crisis_Is_Asia_to_Blame adresinden alınmıştır.

Helpman, E. ve Krugman, P. R. (1992). *Trade policy and market structure*. The MIT Press.

Hobsbawm, E. (1962). *The age of revolution.* New York, Vintage Books.

Hoen, A. R. ve Oosterhaven, J. (2006). On the measurement of comparative advantage. *The Annals of Regional Science, 40*(3), 677-691.

IMF (2023). World economic *outlook databases*. https://www.imf.org/en/publications/weo adresinden alınmıştır.

Irwin, D. A. (2002). *Did import substitution promote growth in the late nineteenth century*? National Bureau of Economic Research, Working Paper 8751. https://www.nber.org/papers/w8751 adresinden alınmıştır.

Irwin, D. A. (2020). *The rise and fall of import substitution*. National Bureau of Economic Research Working Paper Series, No. 27919. https://www.nber.org/papers/w27919 adresinden alınmıştır.

Irwin, D. A. (2021a). *How economic ideas led to Taiwan's shift to export promotion in the 1950s.* National Bureau of Economic Research Working Paper Series, No. 29298. https://www.nber.org/papers/w29298 adresinden alınmıştır.

Irwin, D. A. (2021b). *From hermit kingdom to miracle on the Han: policy decisions that transformed South Korea into an export powerhouse.* National Bureau of Economic Research Working Paper Series, No. 29299. https://www.nber.org/papers/w29299 adresinden alınmıştır.

İlgazi, A. (2019). İkinci Dünya Savaşı'nın iç politikadaki yansımaları: yaşanan siyasi ve ekonomik sorunlar. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 20*(2), 259-267.

İstek, A., Özlüsoylu, İ. ve Kızılkaya, A. (2017). Türkiye ahşap esaslı levha sektör analizi. *Bartın Orman Fakültesi Dergisi, 19*(1), 132-138.

İşler, H. (2021). Industrialization policies in Turkey 1923-1980 period. *GSI Journals Serie B: Advancements in Business and Economics, 4*(1), 18-34.

Kahraman Akdoğu, S. (2014). 1929 krizi sonrasında Türkiye ekonomisinde iktisat politikası arayışları: iktisadi devletçilik. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 22, 348-365.

Kalaycı, C. (2017). Serbest ticaret anlaşmalarının Türkiye'nin dış ticaretine etkileri: açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi uygulaması. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, *3*(2), 133-147.

Kanat, S. (2018). Türk tekstil ve hazır giyim sektörünün uluslararası rekabet gücünün analizi. *Tekstil ve Mühendis, 25*(110), 169-179.

Kanca, O. C. ve Bayrak, M. (2015). Türkiye'de Kamu Harcamalarının Gelişimi (Dönemsel Bir Analiz 1980-2011). *Muş Alpaslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, *3*(2), 9–24.

Kantur, Ç. ve Türkekul, B. (2021). Türkiye'nin pamuk ve pamuklu dokumada uluslararası rekabet gücü: sabit pazar payı ve açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük analizi. *Ege Univ. Ziraat Fak. Derg., 58*(4), 615-628.

Kaplan, Z. (2009). Competition and productivity in the Turkish manufacturing industry. *Marmara Journal of European Studies, 17*(1-2), 175-193.

Kara, O. (2024). Türkiye ilaç sektörünün rekabet gücü ve döviz riski. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi, 9*(25), 693-710.

Kara, O., Şahin, Ö., Bekar, İ. ve Kayacan, B. (2019). Endüstriyel ağaç ve ahşap ürünleri sektörünün uluslararası rekabet gücü analizi: Türkiye örneği. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 15*(1), 15-32.

Karagöz Özenç, F. (2023). Üretimden dış ticarete Türkiye'nin tarımsal uzmanlaşma yapısı üzerine bir inceleme. *Eğitim Bilim Toplum Dergisi, 21*(83), 33-84.

Karahanoğulları, Y. (2019). Türkiye'de neoliberalizmin kuruluş süreci: 1980-1994. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 74*(2), 430-464.

Karakaş, A. (2017). İthalata dayalı ihracatın riskli yapısı: dış ticarette sürdürülebilirliğin Türkiye için analizi. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 7*(2), 261–278.

Karayaman, M. (2010). Osmanlı Devleti'nde şeker fabrikası kurma girişimleri. *Tarih İncelemeleri Dergisi, 25*(1), 298-318.

Kasalak, K. (2012). Teşvik-i Sanayi Kanunları ve Türkiye'de sanayileşmeye etkileri. *SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi, 27*, 65-79.

Kaya, M. V., Demir, F. ve Tığlı, A. (2016). Türkiye'de 1980 sonrası ekonomik büyüme ve finansal liberalizasyon etkileşimi. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 9*(3), 140-162.

Kazancı, B. A. ve Lüy, B. (2023). Türk Cumhuriyetlerinin sağlık sektörü açısından rekabet gücü: açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler teorisi (AKÜ). *Politik Ekonomik Kuram, 7*(2), 116-127.

Kazgan, G. (2021). *Küreselleşme ve ulus-devlet, yeni ekonomik düzen*. (7. Baskı). İstanbul, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Kennedy, S. (2010). The myth of the Beijing Consensus. *Journal of Contemporary China, 19*(65), 461–477.

Keskingöz, H. (2018). Türkiye'nin tarım sektörünün karşılaştırmalı üstünlükler yöntemiyle analizi. *Business & Management Studies: An International Journal, 6*(2), 508-523.

Keskingöz, H., Dilek, S. ve Yeldan, M. (2019). Comparative analysis of the competitiveness of Turkey's iron steel industry. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi, 8*(3), 2256-2271.

Keskingöz, H., Yeldan, M. ve Güçlü, U. (2020). Analysis of Turkey's iron-steel industry in the world trade. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 16*(4), 854-869.

Kete, H. ve Karasaraç, F. (2022). Covid-19 sürecinde Avrupa Birliği ülkeleri ve Türkiye'nin ekonomik performanslarının COPRAS yöntemi ile değerlendirilmesi. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi, 9*(2), 373-395.

Khan, R. N. (1987). The third industrial revolution: an economic overview. UNESCO. *The Third Industrial Revolution, the impact of science on society* içinde (s. 115-122). https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000075479 adresinden alınmıştır.

Kılavuz, N. (2022). Demokrat Parti'nin sanayileşme anlayışı ve uygulamalar: şeker fabrikaları, dokuma sanayileri, çimento fabrikaları, demir-çelik fabrikası. *EKEV Akademi Dergisi, 89*, 195-210.

Kılıç, S. (2021). Does COVID-19 as a long wave turning point mean the end of Neoliberalism? *Critical Sociology, 47*(4-5), 609–623.

Kılıçarslan, Y. ve Temurov, I. (2016). Import substitution, productivity and competitiveness: evidence from Turkish and Korean manufacturing industry. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 3*(2), 67-83.

Kılıçarslan, Z. (2021). Comparative analysis of the competitiveness in the steel sector: the case of top 10 steel-producing countries. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 60*, 755-773.

Kılınç, K. (2025). Dünyadaki deri üretimine genel bir bakış. *Teknik Bilimler Dergisi, 15*(1), 14-20.

Kılınç Savrul, B., Özel, H. A. ve Kılıç, C. (2013). Osmanlı'nın son döneminden günümüze Türkiye'de dış ticaretin gelişimi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 8*(1), 55-77.

Kısa, Ö. ve Kartalcı, K. (2022). Covid-19 salgınının Türkiye'de merkezi yönetim bütçesine etkisi. *BŞEÜ Sosyal Bilimler Dergisi, 7*(1), 164-178.

Kjaer, P. F. (2020). *Four propositions for a new law of political economy beyond Structural Liberalism and Structural Marxism*. Verfassungsblog. https://verfassungsblog.de/category/debates/what-comes-after-neoliberalism-debates/ adresinden alınmıştır.

Koca, D. (2020). Sanayi devrimlerinin tarihsel arka planı ve işgücü becerileri üzerindeki yansımaları. *OPUS-Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi, 16*(31), 4533–4558.

Kocaefe, A. (2017). *1996-2016 yılları arasında uygulanan ihracat politikalarının rekabet gücüne etkisi (Türkiye örneği).* (Yayınlanmamış doktora tezi). Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Manisa.

Kocatürk, O. N. (2009). *Türkiye'nin sanayi stratejisi*. İstanbul, Kum Saati Yayınları.

Koç Aytekin, G. (2015). Güney Kore'nin ihracata dayalı büyüme modeli kapsamında 2023 Türkiye ihracat stratejisi. *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 4*(8), 63-86.

Koç, E., Şenel, M. C. ve Kaya, K. (2015). Türkiye'de sanayi sektörünün genel durumu-sanayi ciro endeksi. *Mühendis ve Makina, 59*(692), 17-34.

Koç, K. H., Dilik, T. ve Kurtoğlu, A. (2017). Türkiye orman ürünleri endüstrisine stratejik bir bakış. *IV. Ulusal Ormancılık Kongresi*, Antalya, Türkiye.

Koçtürk, O. M. ve Gölalan, M. (2010). 1923- 1950 Türkiye ekonomisinin yapısal analizi. *Üçüncü Sektör Kooperatifçilik, 45*(2), 48-65.

Kojima, K. (1964). The pattern of international trade among advanced countries. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 5, 16-36.

Köseyahyaoğlu, L. ve Şentürk, C. (2006). İhracata dayalı büyüme hipotezinin testi: Türkiye ve yeni gelişen ekonomiler üzerine karşılaştırmalı bir inceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 4*(2), 26-45.

Kösekahyaoğlu, L. (2012). *Dış ticaret ve rekabet gücü 1923-2011*. Ankara: Alter Yayınevi.

Kundak, S. ve Aydoğuş, İ. (2018). Türkiye'de imalat sanayinin ithalata bağımlılığının analizi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences, 17*(1), 252-266.

Kurdz, H. D. (2021). The free trade coctrine of the classical economists: no unconditional subscription to trade liberalisation. *Fiscaoeconomia, 5*(2), 390-403.

Kurt, S. ve Terzi, H. (2007). İmalat sanayi dış ticareti verimlilik ve ekonomik büyüme ilişkisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 21*(1), 25-46.

Kurtoğlu, R. (2010). *İthal ikamesinden liberal ekonomiye geçiş sonrasında büyüme ve işsizlik.* (Yayınlanmamış doktora tezi). İstanbul Üniversitesi, İstanbul.

Kurtoğlu, Y. (2017). 1980-2000 döneminde imalat sanayiinde yapısal değişim. *Yönetim ve ekonomi araştırmaları dergisi, 15*(1), 229-253.

Kuşat, M. ve Denli, E. A. (2021). Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklere göre Türkiye - BRICS rekabet gücü analizi (2008-2019). *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 23*(1), 94-111.

Kuşat, N. (2018). Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler indeksi çerçevesinde ab aday ülkeleri enerji sektörü rekabet gücü analizi (2006-2016). *Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi, 3*(1), 362-376.

Kuşat, N. (2019). Karşılaştırmalı ihracat performansı (CEP) indeksine göre Türkiye'nin AB28 aday ülkeleri karşısındaki rekabet gücü (2006-2016). *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 37*(1), 111-133.

Kuşat, N. (2019). Su ürünleri sektörü rekabet gücü analizi: Türkiye ve beş lider ülke örneği. *Acta Aquatica Turcica, 15*(1), 43-54.

Kutlar, A. ve Çabukoğlu, M. (2022). Dış ticaret açığı, ara malı ithalatı, imalat sanayi ihracatı ve reel döviz kuru arasındaki ilişki: Türkiye örneği. *Sakarya İktisat Dergisi, 11*(3), 303-319.

Kuvvetli Yavaş, H. (2019). Türkiye'de uygulanan sınai strateji ve politikaların Türkiye imalat sanayine olan etkileri. *Akademik Bakış Dergisi, 74*, 124-154.

Laursen, K. (2015). Revealed comparative advantage and the alternatives as measures of ınternational specialisation. *Eurasian Bus Rev., 5*, 99–115.

Lavopa, A. ve Szirmai, A. (2012). Industrialization, employment and poverty. Maastricht Economic and social Research Institute on Innovation and Technology, UNU-MERIT.

Lewis, M. (2016). Industrialisation. Perspectives on Eastern Cape. Working Paper Series No.20, 1-28.

Liesner, H. H. (1958). The European Common Market and British Industry. The Economic Journal, 68, 302-316.

Maden ve Özcan (2021). Türkiye'nin gıda ticareti ve açıklanmiş karşılaştırmalı üstünlükler modeli: jelatin pazari örneği. *Stratejik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 5*(1), 45-66.

Meçik, O. ve Avşar, M. (2015). Ekonomide sanayisizleşme ve OECD ülkelerine etkileri. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 33*(2), 85-111.

Memiş, Ş. (2020). 20. yüzyıl Türkiye ekonomisi üzerine kısa bir analiz (1923-2000). *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 66*, 263-284.

Merrouche, O. ve Nier, E. (2010). *What caused the global financial crisis? —Evidence on the drivers of financial imbalances 1999–2007*. International Monetary Fund.

Mızırak, Z. (2004). Türkiye dış ticaretinin gelişim serüveni (1980-2004). *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi, 7*(1-2), 89-100.

Miral, Z. C. (2006). *Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler ve Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne karşı rekabet gücü: seçilmiş tarımsal ürünler için bir uygulama*. (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.

Mohajan, H. (2019). The Second *Industrial Revolution has brought modern social and economic developments*. MPRA Paper No. 98209. https://mpra.ub.uni-muenchen.de/98209/1/MPRA_paper_98209.pdf adresinden alınmıştır.

Mokyr, J. ve Strotz, R. H. (1998). The second industrial revolution, 1870-1914. *Storia dell'economia Mondiale, 21945*(1), 1-16.

Mukherjee, S. (2012). Revisiting the debate over import-substituting versus export-led industrialization. *Trade and Development Review, 5*(1), 64 – 76.

Murphy, A. (2008). An analysis of the financial crisis of 2008: causes and solutions. *Journal of Financial Education,* 30, 61-82.

Murphy, K. M., Shlefier, A. ve Vishny, R. (1988). Industrialization and the big push. *National Bureau of Economic Research,* Working Paper No. 2708.

Nişancı, Ş. ve Çaylak, A. (2018). Osmanlı ekonomisi: XIX. yüzyıldan Cumhuriyet'e. M. Dikkaya, A. Üzümcü ve D. Özyakışır (Editörler). *Osmanlı'dan günümüze Türkiye'nin iktisadi tarihi* içinde (s. 43-63). Ankara, Savaş Kitabevi.

Nocetti, D. (2006). Central Bank's value at risk and financial crises: an application to the 2001 Argentine Crisis. *Journal of Applied Economics, 9*(2), 381-402.

Ocampo, J. A. (2014). The Latin American debt crisis in historical perspective. J. E. Stiglitz ve D. Heymann (Ed.), *Life After Debt: The Origins and Resolutions of Debt Crisis* içinde (s. 87-115). London: Palgrave Macmillan.

Ogilvie, S. C. (1996). The beginnings of industrialization. S. Ogilvie (Ed.), *Germany: A New Social and Economic History, Vol. 1: 1450-1630* içinde (s. 263-308). London, Edward Arnold.

Ongun, M. T. (2013). *Sanayileşme ve uluslararası ekonomik ilişkiler.* (2. baskı). Ankara, Gazi Kitabevi.

Ökçün, A. G. (1973). Teşvik-i Sanayi Kanun-ı Muvakkatı, 1913. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 30*(1), 25-44.

Önder, K. (2018). The market power of Turkey's imported tobacco market. *Journal of Mehmet Akif Ersoy University Economics and Administrative Sciences Faculty, 5*(2), 341-350.

Önder, K. ve Hatırlı, S. A. (2014). Türkiye'de imalat sanayi ihracatı ve büyüme ilişkisinin iktisadi analizi. *Journal of Yasar University, 9*(34), 5851-5869.

Önder, K. ve Pınar, Ç. (2021). Etin işlenmesi ve saklanması imalat sektörünün firma yoğunlaşma bakış açısı ile analizi. *Aydın İktisat Fakültesi Dergisi, 6*(2), 1-10.

Önder, H. (2024). Türkiye Cumhuriyeti'nin 100 yıllık sanayileşme sürecine kısa bir bakış. *Türkiye Ekonomisinin 100 Yıllık Panoraması I* içinde (s. 29-43). Gaziantep, Özgür Yayınları.

Öniş, Z. (2004). Turgut Özal and his economic legacy: Turkish neo-liberalism in critical perspective. *Middle Eastern Studies, 40*(4), 113-134.

Öniş, Z. (2009). Beyond the 2001 financial crisis: The political economy of the new phase of neo-liberal restructuring in Turkey. *Review of International Political Economy, 16*(3), 409-432.

Öniş, Z. ve Aysan, A. F. (2000). Neoliberal globalisation, the nation-state and financial crises in the semi-periphery: a comparative analysis. *Third World Quarterly, 21*(1), 119-139.

Öniş, Z. ve Şenses, F. (2003). Rethinking the emerging Post-Washington Consensus: a critical appraisal. *Development and change, 36*(2), 263-290.

Özaydın, G. ve Karakayacı, Z. (2023). Türkiye'de un ve unlu mamuller sanayinin mevcut yapısı ve gıda sanayi içerisindeki yeri. *Wheat Studies, 12*(1), 1-14.

Özbaş, H. ve Yıldırım, O. (2022). Türkiye'nin dış ticaretinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (2001-2019). *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi, 57*(3), 1547-1571.

Özbek Çifçi, R. İ. ve Çifçi, Ö. (2024). Cumhuriyetin 100 yıllık ekonomik büyümesi. *Türkiye Ekonomisinin 100 Yıllık Panoraması I* içinde (s. 1-28). Gaziantep, Özgür Yayınları.

Özbey, F. R. (2000). Türk sanayileşme sürecinde bütünleştirilmiş strateji. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2*(1), 75-92.

Özdemir, B., Çelik, E. U. ve Karan, M. B. (2022). Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için bulaşma kavramının incelenmesi: 2008 krizi örneği. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 9*(2), 518-531.

Özdemir, M. B. ve Kösekahyaoğlu, L. (2018). Türkiye'nin fındık, zeytinyağı ve kuru kayısı ürünlerindeki rekabet gücünün açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler yöntemi ile analizi. *ASSAM Uluslararası Hakemli Dergi, 5*(12), 88-107.

Özdemir, Ü., Yiğit, G. K. ve Oral, M. (2016). Cumhuriyetten günümüze ekonomi politikaları bağlamında Türk dış ticaretinin gelişimi. *Doğu Coğrafya Dergisi, 21*(35), 149-174.

Özel, H. A. (2011). Türkiye'de ticari serbestleşmenin tarihsel gelişimi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 6*(2), 74-92.

Özmen, C. (2019). Dördüncü sanayi devrimi (endüstri 4.0): her şey birbirine mi bağlanıyor? *Sanayi devrimleri* içinde (s. 197-228). Ankara, Gece Akademi.

Özezen, S. (2023). Türkiye'nin narenciye sektöründe karşılaştırmalı rekabet gücü. *Yönetim Bilimleri Dergisi, 21*(Cumhuriyetin 100. Yılı Özel Sayısı), 944-967.

Öztürk, F., Saraçoğlu, S. ve Kortan, I. (2013). *Türkiye ve seçilmiş bazı bağımsız devletler topluluğu ülkelerinde sebze ve meyve ürün grubunda uluslararası rekabet gücü analizi*. International Conference on Eurasian Economies, St. Petersburg.

Öztürk, İ. M. (2013). İkinci Dünya Savaşı Türkiye'sinde olağanüstü ekonomik kararlar: Milli Korunma Kanunu ve Varlık Vergisi. *Tarih Araştırmaları Dergisi, 32*(54), 135-166.

Quataert, D. (1999). *Sanayi devrimi çağında Osmanlı imalat sektörü.* İstanbul, İletişim Yayınları.

Palley, T. I. (2012). The rise and fall of export-led growth. *Investigación económica, LXXI* (280), 141-161.

Pamuk, Ş. (2021). *Osmanlı'dan Cumhuriyet'e küreselleşme, iktisat politikaları ve büyüme, seçme eserleri – II (5. Basım)*. İstanbul, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Pamukoğlu, G. (1990). *Import-substitution industrialization in Turkey*. (Yayınlanmamış doktora tezi). Massachusetts Institute of Technology, Massachusetts.

Pektaş, İ. (2020). *Cumhuriyetin ilk yıllarında yapılan fabrikalar*. https://www.ilhamipektas.com/cumhuriyetin-ilk-yillarinda-yapilan-fabrikalar/ adresinden alınmıştır.

Pelit, İ. ve Irmak, E. (2022). COVID-19'un Türkiye'nin dış ticaretine etkisi. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi, 8*(1), 79-97.

Pinelli, C. (2020). *What comes after Neoliberalism*? Veffassungsblog on matterss constitutional. https://verfassungsblog.de/what-comes-after-neoliberalism/ adresinden alınmıştır.

Polat, H. (2011). Türkiye ekonomisinde imalat sanayi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 1*(2), 24-39.

Polat, M. A. (2019). Türkiye kaynaklı finansal krizlerin anatomisi. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 6*(1), 329-345.

Polatoğlu, M. G. (2017). İkinci beş yıllık sanayi planı (1938-1942). *Atatürk Dergisi, 6*(1), 55-87.

Polatoğlu, M. G. (2018). Türkiye ağır sanayisinin öncü kuruluşlarından İskenderun Demir-Çelik Fabrikası. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 22*(Özel Sayı), 629-647.

Polatoğlu, M. G. (2019a). Atatürk döneminde maden ve enerji alanında kurulan ve sonraki dönem Türkiye sanayisine katkı sağlayan bir iktisadî devlet teşekkülü: Etibank. *Tarih Araştırmaları Dergisi, 38*(66), 444-478.

Polatoğlu, M. G. (2019b). Cumhuriyet Dönemi'nde hayvancılığın sanayiye tatbikine bir örnek: merinos yetiştiriciliği. *Atatürk Araştırma Merkezi Dergisi*, 35, 586-620.

Polatoğlu, M. G. (2021a). Türkiye'nin kalkınmasında Sümerbank ve etkinliği (1933-1987). *Atatürk Araştırma Merkezi Dergisi,* 104, 261-306.

Polatoğlu, M. G. (2021b). Türkiye'de Cumhuriyet dönemi ile birlikte süt endüstrisinin kuruluşu ve gelişimi üzerine bir inceleme (1923-1963). *Muhasebe ve Finans Tarihi Araştırmaları Dergisi*, 20, 115-131.

Polatoğlu, M. G. ve Eyyüpoğlu, İ. (2020). Erken Cumhuriyet Dönemi'nde ipekli dokuma sanayi ve gelişimi (1923-1938). *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24 (Aralık Özel Sayı), 351-369.

Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. *Competitive Intelligence Review, 1*(1). https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations adresinden alınmıştır.

Ramo, J. C. (2004). *China has discovered its own economic consensus.* The Foreign Policy Centre, The European Thinktank with a Global Outlook. https://fpc.org.uk/wp-content/uploads/2006/09/240-1.pdf adresinden alınmıştır.

Rugman, A. M. ve Verbeke, A. (1990). Strategic trade policy is not good strategy. *Hitotsubashi Journal of Commerce and Management 5*, 75-97.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2023a). *Organize sanayi bölgeleri hizmetleri*. https://www.sanayi.gov.tr/sanayi-bolgeleri/organize-sanayi-bolgeleri-hizmetleri adresinden alınmıştır.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2023b). *Endüstri bölgeleri (EB) hizmetleri*. https://www.sanayi.gov.tr/sanayi-bolgeleri/endustri-bolgeleri-hizmetleri adresinden alınmıştır.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2023c). *Ar-Ge, tasarım merkezleri ve teknoloji geliştirme bölgeleri (TGB)*. https://www.sanayi.gov.tr/arge-tasarim-merkezleri-ve-tgb adresinden alınmıştır.

Sandleris, G. ve Wright, M. L. J. (2021). *The costs of financial crises: resource misallocation, productivity, and welfare in the 2001 Argentine crisis*. National Bureau of Economic Research working paper series, Working Paper 17552. http://www.nber.org/papers/w17552 adresinden alınmıştır.

Sarı Aksakal, B. (2023). A critical view about the historical change line of the development path of the Turkish economy: from statist development to state capitalist development. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 18*(2), 417 – 442.

Sarıçoban, G. (2020). Atatürk döneminde (1923-1929) Türkiye ekonomisi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 44*, 223-236.

Sarıçoban, K., Kösekahyaoğlu, L. ve Erkan, B. (2017). Türkiye'nin tekstil ihracatındaki rekabet gücü düzeyinin belirlenmesi: 1996-2015 dönemi için bir analiz. *Kesit Akademi Dergisi, 8*(3), 186-203.

Sarıçoban, K. ve Yalçın, M. (2020). Türkiye'nin halı sektörü ihracat rekabet gücünün belirlenmesi ve halı ihracatında söz sahibi ülkeler ile bir karşılaştırma. *Tekstil ve Mühendis, 27*(118), 98-110.

Sarıtaş, H., Genç, A. ve Avcı, T. (2018). Türkiye'de enerji ithalatı, cari açık ve büyüme ilişkisi: VAR ve Granger nedensellik analizi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 14*(2), 181-199.

Sarı, T., Güleş, H. K. ve Yiğitol, B. (2020). Awareness and readiness of Industry 4.0: the case of Turkish manufacturing industry. *Advances in Production Engineering & Management, 15*(1), 57-68.

Satış, İ. (2012). Islah-ı Sanayi Komisyonu ve şirketlerin teşekkülü: Debbağ Şirketi örneği. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 9*(18), 417-429.

Sato, H. ve Kuwamori, H. (2019). *A note on premature deindustrialization*. (No. 763). Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization.

Semiz, Y. (2018). *1923-1938 döneminde Türkiye'nin sanayi politikası*. https://www.altayli.net/1923-1938-doneminde-turkiyenin-sanayi-politikasi.html adresinden alınmıştır.

Semiz, Y. ve Toplu, G. (2019). Cumhuriyet döneminde devlet tarafından kurulan ilk sanayi kuruluşu Kayseri Sümerbank Bez Fabrikası. *SUTAD, 45*, 29-59.

Semiz, Y. ve Toplu, G. (2022). Sümerbank Ereğli Pamuklu Dokuma Fabrikası (1934-1997). *Selçuk Türkiyat, 57*, 85-112.

Serin, Z. V. ve Fidan, O. (2019). Türkiye demir çelik sektörü rekabeti ve endüstri 4.0. *Journal of Transportation and Logistics, 4*(2), 92-106.

Serin, Z. V. ve Yeldan, S. (2023). Savunma sanayi ürünlerinde Türkiye'nin rekabet gücünün belirlenmesi: açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler ve karşılaştırmalı ihracat performansı. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi-Journal of Economic Policy Researches, 10*(2), 485-503.

Sever, E. ve Dikkaya, M. (2018). Küresel ekonomik kriz ve sonrası iktisat politikaları: Türkiye analizi. M. Dikkaya, A. Üzümcü ve D. Özyakışır (Ed.), *Türkiye ekonomisi sektörel yaklaşım* içinde (s. 343-383). Ankara: Savaş Yayınevi.

Sever, E. ve Dikkaya, M. (2018). Ak Parti döneminin ekonomi-politiği: 2002'den günümüze. M. Dikkaya, A. Üzümcü ve D. Özyakışır (Editörler). *Osmanlı'dan günümüze Türkiye'nin iktisadi tarihi* içinde (s. 205-231). Ankara, Savaş Kitabevi.

Seyidoğlu, H. (2017). *Uluslararası iktisat, teori, politika ve uygulama.* (Geliştirilmiş 21. baskı). İstanbul, Güzem Can Yayınları.

Singh, A. (2011). Comparative advantage, industrial policy and the World Bank: back to first principles. Munich Personal RePEc Archive paper no. 53042. https://mpra.ub.uni-muenchen.de/53042/ adresinden ulaşılabilir.

Shehzad, K., Xiaoxing, L. ve Kazouz, H. (2020). COVID-19's disasters are perilous than Global Financial Crisis: A rumor or fact? *Finance Research Letters, 36*, 1-8.

Soete, L. (2007). From industrial to innovation policy. Ind Compet Trade, 7, 273-284.

Soygüder, A. (2024). Türkiye'de döviz kurunun yonga levha dış ticareti üzerine etkisi. Tarsus Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakültesi Dergisi, 4(2), 95-112.

Soygüder, A. (2025). Türkiye'deki orman endüstri makineleri sektörünün açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler vasıtasıyla rekabet gücünün belirlenmesi. *İşletme Bilimi Dergisi, 13*(2), 229-252.

Spencer, B. J. ve Brander, J. A. (1981). Tariffs and the extraction of foreign monopoly rents under potential entry. *The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economique, 14*(3), 371-389.

Spencer, B. J. ve Brander, J. A. (1983). International R&D rivalry and industrial strategy. *The Review of Economic Studies, 50*(4), 1-34.

Spencer, B. J. ve Brander, J.A. (2008). Strategic trade policy. S. N. Durlaff, ve Blume, L. E. (Ed.), *The new Palgrave dictionary of economics*. (Second Edition).

Stiglitz, J. E. (2019). *The end of neoliberalism and the rebirth of history*. https://www8.gsb.columbia.edu/articles/chazen-global-insights/end-neoliberalism-and-rebirth-history adresinden alınmıştır.

Subaşı Ertekin, M. ve Kutlu, E. (2000). 1980 sonrası dönemde Türkiye dış ticaretinin genel bir analizi. *Eskişehir Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 16*(1), 223-254.

Subramanian, A. ve Mattoo, A. (2011). *Why is the Doha Round failing? lessons for the future.* https://www.piie.com/blogs/realtime-economic-issues-watch/why-doha-round-failing-lessons-future adresinden alınmıştır.

Sungur Çakmak, N. ve Sarıdoğan, E. (2010). Küresel iktisadi krizin Türkiye imalat sanayine etkileri. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 29*(2), 23-45.

Şahin, D. (2016). Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler yöntemi ile Türkiye ve Çin'in sektörel rekabet gücünün karşılaştırmalı analizi. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 6*(1), 127-148.

Şahin, D. (2016). İmalat sanayinde rekabet gücünün ölçümü: Türkiye ve BRIC Ülkeleri örneği. *Ege Akademik Bakış, 16*(4), 709-718.

Şahin, D. (2016). Türkiye'nin mobilya sektörü dış ticaret yapısının analizi. *Journal of Life Economics, 3*(3), 7-26.

Şahin, H. (2020). *Türkiye ekonomisi tarihsel gelişimi – bugünkü durumu.* (Gözden geçirilmiş, genişletilmiş 18. baskı) Bursa, Ezgi Kitabevi Yayınları.

Şahin, S. (2021). Neoliberal politikalar ve Türkiye'de özelleştirme uygulamaları. *Necmettin Erbakan Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 3*(2), 160-176.

Şahinkaya, S. (2019). Cumhuriyetimizin ilk sanayi sayımı 1927: "bir hesaplaşma hazırlığı". *Çalışma ve Toplum, 1*(60), 179-208.

Şahinli, M. A. (2011). Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi: türkiye pamuk endüstrisi üzerine bir uygulama. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 11*(21), 227-240.

Şanlı, O. (2021). *21.yy'da yeni korumacılığın ticaret ve kur savaşları kapsamında küresel ekonomiye etkileri: Ampirik bir analiz.* (Yayınlanmamış doktora tezi). Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın.

Şarkgüneşi, A. (2020). Ekonomik büyüme ve ekonomik coğrafya teorileri bağlamında uluslararası ticaret ve sanayileşme ilişkisi: Türkiye için bölgesel analiz. *Gaziantep University Journal of Social Sciences, 19*(4), 1649-1669.

Şimşek, N. ve Sadat, S. A. (2009). ECO pazarında Türkiye: 1997–2005 dönemi rekabet gücü analizi. *Sosyoekonomi, 10*(10), 137-157.

Tarımsal Araştırmalar Genel Müdürlüğü (2021). *Bitkisel yağlar sektör politika belgesi 2020-2024*. Ankara.

Taşar, M. O. (2010). "Türkiye'nin güçlü ekonomiye geçiş programı" ve makro ekonomik etkilerinin analizi. *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi, 3*(1), 76-97.

Temel, R. (2017). İktisadi liberalizmin Özal dönemi maliye politikalarına etkisi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 19*(33), 114-124.

Terin, M. ve Yavuz, F. (2018). Türkiye peynir sektörünün uluslararası rekabetçiliğinin Avrupa Birliği ülkeleriyle karşılaştırılmalı analizi. *Türk Tarım - Gıda Bilim ve Teknoloji Dergisi, 6*(9), 1243-1250.

Tezer, H. (2018). Türkiye ekonomisinde 2000-2001 krizi sonrasında uygulanan kalkınma planlarının makroekonomik göstergeler açısından değerlendirilmesi. *R&S - Research Studies Anatolia Journal, 1*(2), 248-259.

Ticaret Bakanlığı (2021). *Serbest ticaret anlaşmaları*. https://ticaret.gov.tr/dis-iliskiler/serbest-ticaret-anlasmalari/genel adresinden alınmıştır.

Ticaret Bakanlığı (2023). *Serbest bölgeler*. https://ticaret.gov.tr/serbest-bolgeler adresinden alınmıştır.

Tokgöz, E. (1998). Ekonomide 75 yıl. *H. Ü. İktisadi ve İdari Fakültesi Dergisi, 16*(1-2), 1-27.

Tosun, F. ve Arslan, S. (2016). 4634 sayılı Şeker Kanunu sonrasında Türkiye şeker sanayiinde meydana gelen gelişmeler. *Tarla Bitkileri Merkez Araştırma Enstitüsü Dergisi, 25*(Özel Sayı-2), 328-333.

Tonus, Ö. (2007). Gümrük Birliği sonrasında Türkiye'de dışa açıklık ve sanayileşme. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,* 17.

Topçu, Y. E. (2024). The global competitiveness of Turkish carpet industry: comparative advantages of tufted and woven carpet. *Istanbul Gelisim University Journal of Social Sciences, 11*(1), 228-239.

Tregenna, F. (2016). Deindustrialization and premature deindustrialization. Ghosh, J., R. Kattel ve E. Reinert (ed.) *Elgar Handbook of Alternative Theories of Economic Development*. Edward Elgar Publishing.

Tuna, S. (2007). Cumhuriyet ekonomisinin ilk devalüasyonu: 7 Eylül 1946. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi, 13*, 86-121.

Tuncer, A. (2021). Neoliberal challenges and the demise of Keynesian-Weberian state. *Bilgi Sosyal Bilimler Dergisi, 23*(2), 404-419.

Tunç Deveci, T. (2016). *Ekonomik krize duyarlılık açısından neoliberal politikalara karşı kalkınma politikaları.* (Yayınlanmamış doktora tezi). Ankara Üniversitesi, Ankara.

Tunç Deveci, T. ve Demir, E. E. (2016). Finansal serbestleşme ve kriz: Türkiye için bir analiz. *Bulletin of Economic Theory and Analysis, 1*(1), 71-86.

TÜİK (2014). *İstatistik göstergeler statistical indicators 1923-2013*. Türkiye İstatistik Kurumu, Ankara.

TÜİK (2022). Türkiye İstatistik Kurumu dış ticaret istatistikleri. https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/menu.zul adresinden alınmıştır.

TÜİK (2023). Dış ticaret istatistikleri mikro veri seti 2022. https://www.tuik.gov.tr/media/microdata/pdf/dis-ticaret.pdf adresinden alınmıştır.

TÜİK (2025). Dış Ticaret İstatistikleri. https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Dis-Ticaret-104 adresinden alınmıştır.

Tümenbatur, A. (2012). Serbest bölgeler ve Türkiye ekonomisine katkıları üzerine bir değerlendirme. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 21*(3), 339-356.

Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkındaki 28 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ 1983. T.C. Resmi Gazete 18266, 29 Aralık 1983. https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/18266_1.pdf adresinden alınmıştır.

Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkındaki 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ 1989. T.C. Resmi Gazete 20249, 11 Ağustos 1989. https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/20249.pdf adresinden alınmıştır.

Türk Şeker (2025). *Tarihçemiz*. https://www.turkseker.gov.tr/?ModulID=3&MenuID=3 adresinden alınmıştır.

Türker, O. (2017). Türkiye'nin demir-çelik endüstrisinin rekabet gücünün değişimi (1989-2016). *Kesit Akademi Dergisi, 3*(12), 54-77.

Türkmen, N. Ö. ve Erturgut, R. (2022). Covıd-19 effect in export: analysis of Turkey's export performance to top 5 countries in export. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 21*(84), 1826-1840.

Ulusoy, A. ve Ela, M. (2014). Avrupa borç krizi ve Türkiye için öneriler. *Emek ve Toplum, 3*(7), 85-119.

Unat, E. (2023). Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler yöntemine göre Türk kimya sektörünün Avrupa Birliği ülkeleri karşısındaki rekabet gücünün analizi. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi, 15*(2), 146-170.

Utkulu, U. ve Seymen, D. (2004). *Revealed comparative advantage and competitiveness: evidence for Turkey vis-à-vis the EU/15*. European Trade Study Group 6th Annual Conference, ETSG 2004, Nottingham, Eylül 2004.

Uysal, H., Saner, G., Atış, E., Gümüş, S. ve Karabat, S. (2016). Türkiye'nin Avrupa Birliği şarap pazarında rekabet gücü. *Nevşehir Bilim ve Teknoloji Dergisi TARGİD, Özel Sayı,* 144-149.

Ünay, S. (2009). Küresel kalkınma paradigmasının evriminde kurumsal etkenler ve dünya bankası. *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 41*, 87-111.

Ünlü, H. ve Bozdağ, H. (2016). Yapısal kırılma durumunda imalat sanayi ihracatı ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye üzerine bir uygulama. *International Journal of Social Sciences and Education Research, 2*(1), 92-102.

Ürüt Kelleci, S. (2009). *Avrupa Birliği'ne giriş sürecinde Türkiye'nin rekabet gücü: karşılaştırmalı üstünlükler modeline göre sektörel bir analiz*. (Yayınlanmamış doktora tezi). Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın.

Üşür, İ. (2021). Sanayi, sanayileşme ve teknoloji. S. Şahinkaya ve A. A. Eren (Der.). Ankara, Dost Kitabevi.

Üzümcü, A. (2018a). Türkiye ekonomisinde büyüme ve kalkınma dinamikleri. M. Dikkaya, A. Üzümcü ve D. Özyakışır (Ed.), *Türkiye ekonomisi sektörel yaklaşım* içinde (s. 3-25). Ankara: Savaş Yayınevi.

Üzümcü, A. (2018b). Türkiye'de ulusal ekonominin inşası: 1923-1945 dönemi. M. Dikkaya, A. Üzümcü ve D. Özyakışır (Editörler). *Osmanlı'dan günümüze Türkiye'nin iktisadi tarihi* içinde (s. 85-115). Ankara, Savaş Kitabevi.

Üzümcü, A. (2018c). Osmanlı'dan günümüze Türkiye dış ticaretinin gelişimi. M. Dikkaya, A. Üzümcü ve D. Özyakışır (Ed.), *Türkiye ekonomisi sektörel yaklaşım* içinde (s. 227-257). Ankara: Savaş Yayınevi.

Üzümcü, A. (2022). 28 Şubat süreci, e-muhtıra ve 15 Temmuz FETÖ darbe girişiminin ekonomi-politik analizi. *ESAM Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 3*(1), 74-121.

Üzümcü, A. (2023). *Uluslararası ticari ve ekonomik örgütler.* Nobel Yayınevi, Ankara.

Üzümcü, A. ve Başar, S. (2011*), Türkiye'nin Cari İşlemler Bilançosu Açığı Üzerinde Enerji İthalatı ve İktisadi Büyümenin Etkisi: 2003-2010 Dönemi Üzerine Bir Analiz,* Finans Politik & Ekonomik Yorumlar, 47 (545), 9-20.

Varlı, A. ve Koraltürk, M. (2010). II. Meşrutiyet'ten Erken Cumhuriyet'e milli iktisadın sürekliliği ve İzmir İktisat Kongresi. *Çağdaş Türkiye Tarihi Araştırmaları Dergisi, 9*(20), 127-142.

Vollrath, T. M. (1991). A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv* 127, 265–280.

Yalçın, T. ve Bakan, S. (2021). Türkiye'nin rekabet gücünün açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler yöntemiyle analizi (2005-2018 dönemi). *Türk Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi, 6*(2), 98-114.

Yapıcı, (2023). Türkiye'de ekonomi ve emisyon politikalarının değişimi (1930-1950): tarihsel bir bakış. *Selçuk Üniversitesi Türkiyat Araştırmaları Dergisi*, 57, 161-184.

Yardımcı, M. E. ve Kutlutürk, D. (2019). İkinci Dünya Savaşı'nda Türkiye'nin ekonomik kısıtları. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 37*, 47-67.

Yaşar, O. (2003). 1913 ve 1915 yılları sanayi sayım istatistiklerine göre Osmanlı Devleti'nde tarıma dayalı sanayiler. *Türk Coğrafya Dergisi, 40*, 47-74.

Yaşar, O. (2009). Türk imalat sanayinde lokomotif bir sektör: demir çelik sanayi. *Marmara Coğrafya Dergisi, 20*, 42-78.

Yenal, O. (2001). *Cumhuriyet'in iktisat tarihi*. Türkiye Sinai Kalkınma Bankası. İstanbul, Creative Yayıncılık.

Yıldırım, S. (2006). Türkiye'de 24 Ocak 1980 öncesi ve sonrası sanayileşme ve ekonomik büyümeye etkileri. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 7*(1).

Yıldırım, C. (2011a). Birinci ve ikinci nesil Washington uzlaşması neoliberal iktisat politikalarının 1980'den sonraki evrimi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi,7*(2), 1-23.

Yıldırım, C. (2011b). *Neoliberal iktisat politikalarının Türkiye'de orta sınıfa etkisi*. (Yayımlanmamış doktora tezi). Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Bolu.

Yıldırım Özcan, K. (2020). Büyüme kutupları teorisi bağlamında Türkiye'deki OSB'lerin tarihsel gelişimi ile fiziksel ve ekonomik özellikleri. *Verimlilik Dergisi, 1,* 143-181.

Yıldırım, İ., Akyüz, K. C., Gedik, T., Balaban, Y. ve Çabuk, Y. (2008). Türkiye ahşap levha endüstrisinin Avrupa Birliği ülkeleri ile rekabet edebilirliği. *Bartın Orman Fakültesi Dergisi, 10*(13), 11-22.

Yıldırım, İ., Alevli, C. ve Akyüz, K. C. (2016). Odun esaslı levha sektörünün dış ticaret analizi ve tahmini. *Kastamonu Üniversitesi, Orman Fakültesi Dergisi, 16*(2), 370-382.

Yıldırım, İ. ve Emiroğlu, E. (2022). Türkiye ve dünyada orman ürünleri sanayi sektörüne ait bazı ürünlerin karşılaştırmalı analizleri. *Ormancılık Araştırma Dergisi, 9*(Özel Sayı), 155-164.

Yıldız, E. (2020). A reassessment of Turkey's import substitution strategy: bureaucracy, politics, and the international organizations. *İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Dergisi, 40*(2), 599-623.

Yıldız, T. (2017). *Yaklaşan dördüncü endüstri devrimi ve Türkiye'deki mevcut durum.* İzmir İleri Teknoloji Enstitüsü.

Yılmaz, M. ve Güneren Genç, E. (2021). "Gıda ürünleri ve içecek" sektörününün, Balassa (AKÜ) endeksine göre analizi. *Journal of Business, Innovation and Governance, 4*(2), 194-213.

Yılmaz, N. D. ve Karaalp, H. S. (2012). Türk tekstil v e hazır giyim sektörlerinin uluslararası piyasalardaki rekabet gücü üzerine bir inceleme. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası, 62*(1), 103-125.

Yılmaz, S., Olguner, M. T. ve Yılmaz, İ. (2018). Türkiye su ürünleri dış ticaret eğilimleri. *Türk Tarım - Gıda Bilim ve Teknoloji Dergisi, 6*(12), 1868-1874.

Yurttançıkmaz, Z. Ç., Kabadayı, B. ve Emsen, Ö. S. (2014). Ekonomik büyüme ve rekabet gücü üzerine Türkiye analizi. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi, 21*, 21-46.

Yusubov, A. (2007). *Türk dış ticaretinde deri sektörünün yeri ve Rus deri sektörü ile karşılaştırmalı analizi* (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). Ege Üniversitesi, İzmir.

Yücel, Y. (2010). Uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi sürecinde Türk tekstil ve hazır giyim sektörünün rekabet gücün ve Çin tehdidi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 29*(2), 227-250.

Yülek, M. A. ve Gür, B. (2023). *Cumhuriyet'in kuruluş döneminde sanayi politikaları ve sosyal mühendislik.* Türkiye İktisat Kongresi 2023. İzmir, Türkiye.

Zinkovskaya, E. (2008). The Russian financial crisis: an empirical investigation. *The International Economy, 12,* 52-76.

Züngün, D. (2010). *Türkiye ekonomisinde ihracata dayalı büyüme modelinin imalat sanayi üzerinde yarattığı etkiler (1980 sonrası).* (Yayınlanmamış doktora tezi). Celal Bayar Üniversitesi, Manisa.

Züngün, D. ve Dilber, İ. (2010). İhracata dayalı büyüme modelinin imalat sanayi ihracatı üzerindeki etkisinin saptanmasına ilişkin bir araştırma. *Öneri Dergisi, 9*(34), 223-231.

Williamson, J. (2009). A short history of the Washington Consensus. *Law and Business Review of the Americas, 15*(1), 7-24.

WTO (2023). *About WTO*. https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm adresinden alınmıştır.

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Soyad, Ad **:** AKSU, Hüseyin

ORCID **:** 0009-0007-1162-6083

Eğitim derece	**Eğitim Birimi**	**Mezuniyet**
Doktora	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Uluslararası Ticaret Doktora Programı	2025
Yüksek Lisans	Orta Doğu Teknik Üniversitesi Kuzey ve Latin Amerika Çalışmaları (Tezsiz)	2021
Yüksek Lisans	Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası Ticaret Programı (Tezli)	2019
Lisans	Anadolu Üniversitesi / İşletme	2017
Lisans	Boğaziçi Üniversitesi / İngilizce Öğretmenliği	2012
Lise	Isparta Gönen Anadolu Öğretmen Lisesi	2007

Yayınlar

Aksu, H. ve Üzümcü, A. (2025). Türkiye'nin Uçucu Yağlar Dış Ticareti ve Açıklanmış Rekabet Üstünlüğü Üzerine Bir Analiz (2005-2023). *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, *60*(2), 1852-1870.

ankara HBM