

**T.C
ERCIYES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİNİN ÇEKİM TEORİSİ
ÇERÇEVESİNDE ANALİZİ: TEORİ VE UYGULAMA**

**Tezi Hazırlayan
Figen Tombak**

**Tezi Yöneten
Doç. Dr. Nisfet Uzay**

**İktisat Anabilim Dalı
İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat Bilim Dalı
Yüksek Lisans Tezi**

**Haziran 2010
KAYSERİ**

**T.C
ERCIYES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİNİN ÇEKİM TEORİSİ
ÇERÇEVESİNDE ANALİZİ: TEORİ VE UYGULAMA**

**Tezi Hazırlayan
Figen TOMBAK**

**Tezi Yöneten
Doç. Dr. Nisfet UZAY**

**İktisat Anabilim Dalı
İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat Bilim Dalı
Yüksek Lisans Tezi**

**Haziran 2010
KAYSERİ**

Doç. Dr. Nisfet UZAY danışmanlığında Figen TOMBAK tarafından hazırlanan
"Türkiye'nin Dış Ticaretinin Çekim Teorisi Çerçevesinde Analizi: Teori ve Uygulama"
adlı bu çalışma jürimiz tarafından Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat
Anabilim Dalı'nda yüksek lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

22.06.2010

JÜRİ

Üye : Prof. Dr. Hayriye ATIK
Üye : Doç. Dr. Nisfet UZAY (Danışman)
Üye : Doç. Dr. Azzem ÖZKAN

H. Atik
N. Uzay
A. Ozkan

ONAY:

Bu tezin kabulü Enstitü Yönetim Kurulunun 24.06.2010 tarih ve 14 sayılı kararı ile onaylanmıştır.

24.06.2010

Enstitü Müdürü
Prof. Dr. Hakan A. AYDIN



ÖNSÖZ

Tezimin başlangıcından bitimine kadar her aşamada bilgisi, sabrı ve içtenliğiyle bana destek olan değerli hocam Doç. Dr. Nisfet Uzay’a teşekkürlerimi bir borç bilirim. Ayrıca, tezimin model kısmında yardımlarını esirgemeyen Arş. Gör. Alper Arslan hocama, bu günlere gelmemde eğitim ve öğretim hayatım süresince bana katkısı olan tüm hocalarıma ve her zaman yanımda olan sevgilerini ve ilgilerini hiçbir zaman eksik etmeyen, özellikle yakın zamanda kaybettiğim babama ve aileme çok teşekkür ederim.

Figen TOMBAK

KAYSERİ 2010

TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİNİN ÇEKİM TEORİSİ ÇERÇEVESİNDE ANALİZİ: TEORİ VE UYGULAMA

Figen TOMBAK

ÖZET

Dış ticaret, sanayide sağladığı verimlilik artışları, teknolojik ilerlemeye katkısı ve sektörlerarası etkinlik kazançları gibi sağladığı katkıları bakımından ülke ekonomilerinde önemli bir yere sahiptir. Dış ticareti etkileyen çeşitli faktörler olmasına karşın bu faktörler içinde en önemlilerinden bir tanesi ülkeler arasındaki mesafelerdir. Bu bağlamda, ülkeler arasındaki mesafeleri dış ticaretle ilişkilendiren, ülkeler arasındaki mesafelerin dış ticarete etkisini ölçen ve son zamanlarda ampirik çalışmalarda sık kullanılmaya başlayan çekim modeli çalışmanın ana konusudur.

Çalışmanın amacı, çekim modeli kullanılarak, Türkiye’nin 1990-2006 yılları dış ticaretinin analiz edilmesidir. Ayrıca, Türkiye’nin dış ticaretinin ülkeler arasındaki mesafelerden nasıl etkilendiği de ortaya konulmuştur. Panel veri yönteminden yararlanılmıştır.

Çalışmadan elde edilen bulgularda, Türkiye’nin geliri yüksek olan ülkelerle daha fazla ticaret yapma eğiliminde olduğu, ABD, Kanada ve Meksika gibi NAFTA ülkeleri ve Asya-Pasifik ülkeleri ile ticaretinde uzaklığın etkisinin olmadığı görülmüştür. Sonuçlar, Türkiye’nin endüstriler-arası ticaret akımlarına sahip olduğunu destekler niteliktedir.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret, Çekim Modeli, Panel Veri Yöntemi.

**THE ANALYSIS OF THE FOREIGN TRADE OF TURKEY WITH GRAVITY
MODEL APPROACH: THEORY AND EMPIRICAL ANALYSIS**

Figen TOMBAK

ABSTRACT

Foreign trade has a significant place for the world economy and Turkish economy due to the advantages like efficiency increases in industry, its contributions to technologic development and efficacy advantages between sectors. Although there are various factors affecting foreign trade, one of the most important factors is the distance between countries. In this context, Gravity Model, which associate distance between countries with foreign trade, measures effect of distances between countries on foreign trade and has begun to be popular in recent times, is the main subject of the study.

Objective of the study is to analyze to the period of 1990-2006 Turkey's foreign trade by using gravity model. Also, how Turkey's foreign trade is affected by distances between countries is be introduced. It is used panel data method.

In the study, gravity model was built by using annual data belonging main findings, at the end of the study, are the fact that Turkey tends to make trading more with countries with high income and distance has no effect on trade with NAFTA Countries like USA, Canada and Mexico and Asia-Pacific Countries. Also, Results is support that Turkey's has inter-industry trade.

Key Words: Foreign Trade, Gravity Model, Panel Data Method.

İÇİNDEKİLER

ONAY	Hata! Yer işareti tanımlanmamış.
ÖNSÖZ.....	II
ÖZET	III
ABSTRACT	IV
İÇİNDEKİLER.....	V
TABLolar LİSTESİ.....	VIII
KISALTMALAR LİSTESİ	IX
GİRİŞ	1

BÖLÜM I

DIŞ TİCARETİN NEDENLERİ VE DIŞ TİCARETİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

1.1.ULUSLARARASI İKTİSAT TEORİLERİNE GÖRE ÜLKELERİN DIŞ TİCARET YAPMA NEDENLERİ.....	5
1.1.1. Mutlak Üstünlük Teoremine Göre Dış Ticaretin Nedeni	6
1.1.2. Mukayeseli Üstünlükler Teorisine Göre Dış Ticaretin Nedeni	6
1.1.3. Heckscher-Ohlin Teorisine Göre Dış Ticaretin Nedenleri	8
1.2.YENİ DIŞ TİCARET TEORİLERİ VE DIŞ TİCARETİN NEDENLERİ	8
1.2.1.Nitelikli İş Gücü Teorisi	9
1.2.2.Teknoloji Açığı Teorisi	10
1.2.3 Ürün Dönemleri Teorisi	10
1.2.4.Tercihlerde Benzerlik Teorisi	11
1.2.5.Ölçek Ekonomileri Teorisi	11
1.2.6.Monopolcü Rekabet Teorisi	11
1.3.DIŞ TİCARETİN NEDENLERİ	12
1.3.1.Fiyat Farklılığı	13
1.3.2.Ülke İçi Üretimin Yetersizliği	13
1.3.3.Mal Farklılaştırılması	13
1.4. DIŞ TİCARETİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER.....	14
1.4.1.Yurtiçi Ve Yurtdışı Gelir Düzeyleri.....	15
1.4.2.Nüfus	17
1.4.3.Görelî Mal Fiyatları.....	18

1.4.4.Döviz Kurları	19
1.4.5.Bölgesel Ticaret Antlaşmaları	23
1.4.6.Ortak Döviz Birlikleri	26
1.4.7.Ürün Farklılaştırılması	29
1.4.8.Monopolcü Rekabet	31
1.4.9. Krizler.....	33
1.4.10.Doğrudan Yabancı Yatırımlar	36
1.4.11.Ortak Dil.....	41
1.4.12.Ortak Sınır	42
1.4.13.Mesafe	45

II. BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARET YAPISI VE DIŞ TİCARETİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

2.1.TÜRKİYE’ NİN DIŞ TİCARETİNİN GENEL GÖRÜNÜMÜ (1980-2008).....	51
2.1.1. 1980 Sonrası Dönem	52
2.1.2. Türkiye’ nin Dış Ticaretinin Genel Yapısı.....	53
2.1.2.1.Genel İhracat Yapısı.....	54
2.1.1.2.Genel İthalat.....	59
2.2.TÜRKİYE’NİN GENEL DIŞ TİCARETİ	64
2.3.TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER.....	67
2.3.1.Gelirin Etkisi.....	67
2.3.2.Döviz Kuru Etkisi	68
2.3.3.Serbest Ticaret Antlaşmalarının Etkisi.....	73
2.3.4.Doğrudan Yabancı Yatırımlar	74
2.4 TÜRKİYE İLE İLGİLİ ÇEKİM TEORİSİ AMPİRİK LİTERATÜRÜ	76

BÖLÜM III

ÇEKİM MODELİ VE TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİ’NİN ÇEKİM MODELİ İLE ANALİZİ

3.1.ÇEKİM MODELİNİN TEORİK TEMELLERİ.....	83
3.1.1. Çekim Teorisi İle İlgili Son Ampirik Çalışmalar	90
3.2.TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİ’NİN ÇEKİM MODELİ İLE ANALİZİ.....	103

3.2.1.EKONOMETRİK YÖNTEM VE VERİ SETİ.....	103
3.2.1.1.Ekonometrik Yöntem	103
3.2.1.1.1. Sabit Etkiler Yaklaşımı.....	106
3.2.1.1.2. Rassal Etkiler Yaklaşımı.....	107
3.2.1.1.3. Hausman Test İstatistiği	111
3.2.1.2. Veri Seti.....	112
3.3. MODEL.....	113
3.3.1.NAFTA Ülkeleri İçin Model Sonuçları	115
3.3.2.Avrupa Birliği ve Diğer Avrupa İçin Model Sonuçları.....	118
3.3.3.Ortadoğu Ülkeleri İçin Model Sonuçları.....	121
3.3.4. Asya- Pasifik Ülke Grubu İçin Model Sonuçları.....	123
3.3.5. Yakın Doğu Ülkeler Grubu İçin Model Sonuçları.....	125
SONUÇ	128
KAYNAKLAR	132
ÖZGEÇMİŞ	146

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1.1. Yeni Dış Ticaret Teorilerine Göre, Ülkelerin Dış Ticaret Yapma Nedenleri.....	12
Tablo 1.2. Döviz Birliğinin Ticaret ve Refah Üzerindeki Etkisi	28
Tablo 1.3. Ortak Dilin Karşılıklı Ticarete Etkisinin Ölçümü	42
Tablo 2.1. Türkiye'nin Yıllar İtibari İle Ekonomik Faaliyetlere Göre İhracatı (Milyon Dolar)	54
Tablo 2.2. Ülke Gruplarına Göre İhracat (Milyon Dolar)	56
Tablo 2.3. Geniş Ekonomik Grupların Sınıflamasına Göre İhracat (Milyon Dolar)	57
Tablo 2.4. Türkiye'nin Yıllar İtibari İle Ekonomik Faaliyetlere Göre İthalatı (Milyon Dolar)	60
Tablo 2.5. Ülke Gruplarına Göre İthalat (Milyon Dolar).....	61
Tablo 2.6. Geniş Ekonomik Grupların Sınıflamasına Göre İthalat (Milyon Dolar)	62
Tablo 2.7. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri (Milyon Değer).....	65
Tablo 2.8. Ülke Gruplarına Göre Dış Ticaret Açıkları (Milyon Dolar).....	66
Tablo 3.1. Sabit etkiler ve Rassal Etkiler Modelleri (Fixed Effect and Random Effect Models).....	110
Tablo 3.2. Model 1 İçin Ön Testler	116
Tablo 3.3. Model 1 İçin Panel Regresyon Sonuçları (1990-2006)	117
Tablo 3.4. Model 2 İçin Ön Testler	119
Tablo 3.5. Model 2 İçin Panel Regresyon Sonuçları (1993-2006)	120
Tablo 3.6. Model 3 İçin Ön Testler	121
Tablo 3.7. Model 3 İçin Panel Regresyon Sonuçları (1996-2005)	122
Tablo 3.8. Model 4 İçin Ön Test Sonuçları	123
Tablo 3.9. Model 4 İçin Panel Regresyon Sonuçları (1990-2006)	124
Tablo 3.10. Model 5 İçin Ön Test Sonuçları	125
Tablo 3.11. Model 5 İçin Panel Regresyon Sonuçları (1992-2006)	126

KISALTMALAR LİSTESİ

ANDEAN :	Andean Ekonomik Birliği
APEC :	Asya-Pasifik Ekonomik İşbirliği
ARDL :	Otoregresif Dağıtılmış Gecikme
ASEAN :	Güneydoğu Asya Uluslar Birliği
BLUE :	En İyi Doğrusal Sapmasız Tahminci
CACM :	Orta Amerika Ortak Pazarı
CARICOM :	Karayipler Topluluğu ve Ortak Pazarı
CEEC :	Merkezi ve Doğu Avrupa Ülkeleri
CEFTA :	Merkezi Avrupa Serbest Ticaret Antlaşması
CES :	Sabit İkame Esnekliği Fayda Fonksiyonu
CFS :	Amerika Mal Akımları Araştırması
COMESA :	Doğu Ve Güney Afrika Ortak Pazarı
DTM :	Dış Ticaret Müsteşarlığı
DTÖ :	Dünya Ticaret Örgütü
DYY :	Doğrudan Yabancı Yatırım
ECCAS :	Merkezi Afrika Ülkeleri Ekonomik Birliği
ECOWAS :	Batı Afrika Ülkeleri Ekonomik Birliği
EFTA :	Avrupa Serbest Ticaret Birliği
FGLS :	Uygulanabilir Genelleştirilmiş En Küçük Kareler Yöntemi
GARCH :	Genelleştirilmiş Otoregresif Koşullu Değişken Varyanslılık Modeli
GATT :	Ticaret Ve Gümrük Tarifeleri Genel Antlaşması
GLS :	En Küçük Kareler Yöntemi
GTAB :	Global Ticaret Analiz Merkezi
IMF :	Uluslararası Para Fonu

IOR-ARC :	Hint Okyanusu Sınır İşbirliği ve Bölgesel Birlik
LAIA :	Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi
LM :	Langrange Çarpanı
LSDV :	En Küçük Kareler Kukla Değişkeni
MERCOSUR :	Güney Amerika Ortak Pazarı
NAFTA :	Kuzey Amerika Ülkeleri Serbest Ticaret Antlaşması
NAPES :	Amerikan Ulusal Üniversitesi Veritabanı
OECD :	Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
OLS :	En Küçük Kareler Yöntemi
REDK :	Reel Efektif Döviz Kuru
TÜFE :	Tüketici Fiyat Endeksi
UNCTAD :	Birleşmiş Milletler Ticaret Ve Kalkınma Konferansı
VAR :	Vektör Otoregresyon
WTO :	Dünya Ticaret Örgütü
YEEY :	Yatay Entegrasyon Yatırımları
YSS :	Yabancı Sermayeli Şirketler

GİRİŞ

Dış ticaret, iç piyasada bulunmayan veya bulunduğu halde yüksek maliyetli olan, mal ve hizmetlerin dış piyasalardan sağlanması ve iç piyasada fazla üretilen mal ve hizmetlerin dış piyasaya satılmasıdır. Nihai hedef, refah seviyesinin yükseltilmesidir. Çünkü, gelir elde edilmesi, hayat standardının yükseltilmesi ve ihtiyaçların daha uygun şartlarda karşılanması mümkün olmaktadır. Yani dış ticaret işlemleri, tamamen menfaate dayalı olarak gerçekleştirilen faaliyetlerden oluşmaktadır.

Dış ticaret, üretim faktörlerinin sektörler arasındaki dağılımını yeniden düzenleyerek etkinlik kazançları sağlar, yurt içi rekabeti artırarak verimlilik artışına yol açar, piyasa hacmini artırarak yerli üreticilerin ölçek ekonomilerinden yararlanmalarını sağlar, yurtiçi ikamesi olmayan yatırım ve ara mallarının temin edilmesini sağlayarak kapasite kullanım oranlarının artmasına yardımcı olur, ülkeler ve sektörler arasındaki bilgi akışını kolaylaştırarak teknolojik ilerlemeye katkıda bulunur. Bu nedenle, dış ticaret, ekonomik kalkınmanın en önemli unsurlarından biri olarak görülmektedir. Ülkeler özellikle ihracatlarının arttırılmasına yönelik çalışmalar yapmakta, yeni ihraç ürünleri ve yeni pazarlar bulmaya çalışmaktadırlar.

Bundan dolayı, günümüzde, dış ticareti etkileyen faktörlerin neler olduğu ve bunların etkileme dereceleri önem kazanmıştır. Ülkeler dış ticaretlerini negatif ya da pozitif yönde etkileyen faktörlere göre politika geliştirmek zorundadırlar. Dış ticareti etkileyen faktörlerin ayrı ayrı incelenmesi, bu faktörlerin yıllar itibariyle analiz edilmesi ve bu faktörlerin dış ticaret ile ilişkilerinin ortaya çıkarılması için çeşitli araştırmalar yapılmıştır.

Bu tespit sonucunda, Türkiye'nin dış ticaretinin bu faktörlerden nasıl etkilendiği özellikle Türkiye ile diğer ülkeler arasındaki mesafelerin Türkiye'nin dış ticaretine ne derece etki ettiği önem kazanmıştır. Bu bağlamda, çalışmamızda, uluslararası ticareti etkileyen önemli faktörlerden ülkeler arasındaki mesafelerin, dış ticarete etkisini ölçen

Çekim Modeli araç olarak kullanılarak, Türkiye'nin dış ticaretinin mesafelerden ne derece etkilendiği ölçülecektir.

Tez çalışmasında, dış ticareti etkileyen faktörler, Çekim Modeli'nin teorik yapısı, Türkiye'nin dış ticaretinin analizi ve Türkiye'nin dış ticaretinin Çekim Modeli ile ampirik uygulanması ele alınacaktır.

Çalışmamız ile ilgili genel kavramlar iki ana başlık altında toplanmıştır. Bunlar dış ticareti etkileyen faktörler ve Çekim Modeli ile ilgili kavramlardır.

Tez çalışmamızın ana problem alanını, ülkeler arasındaki mesafelerin dış ticarete etkisinin Çekim Modeli kullanarak ölçülmesi oluşturmuştur. İnceleme alanı olarak Türkiye seçilmiştir.

Çalışmanın amacı, "Türkiye'nin dış ticaretinin ticaret yaptığı ülkelerle arasındaki uzaklıktan ne kadar etkilendiği" Sorusuna cevap aramak ve Türkiye için ortaya çıkan sonuçları incelemektir. Bu doğrultuda, çalışmamızın ilk iki kısmı kavramsal ve gözlemsel anlatımla hazırlanacak son kısım ise ekonometri uygulamalı istatistiksel anlatımla sunulacaktır.

Çalışmanın önemi, bugüne kadar Türkiye için Çekim Modeli kullanılarak yapılan diğer çalışmalara göre daha fazla ülkeyle çalışılmış, olmasıdır. Çalışmanın sonunda, Türkiye ile ticari ilişki içerisinde bulunan farklı kıtalardan altmışiki ülke ile ampirik analiz uygulanmış olacaktır. Coğrafik olarak, Dünya'nın çeşitli kıtalarında yerleşmiş olan bu ülkelerle Türkiye'nin ticaretinin analiz edilmesi literatüre katkı sağlayacaktır.

Çalışmamızda makalelere ve diğer yazılı kaynaklara başvurulmuştur. Özellikle ana kavramların açıklanmasında temel kitaplardan yararlanılmıştır. Makalelerin taranmasında elektronik kaynaklardan faydalanılmıştır. Türkiye için belli bir dönemi kapsayan (1990 sonrası) analizlerde istatistiksel grafik ve tablolar için Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın yayınladığı verilerden faydalanılmıştır. Son kısımdaki ampirik uygulama için veriler Dünya Bankası Göstergeler Veritabanı 2006 CD-ROM'undan alınmıştır.

Çalışma, zaman bakımından 1990 yılından 2006 yılına kadar olan dönemdeki Türkiye'nin dış ticaretinin analizidir. Bu tarihin seçilmesinin ana sebebi 1990'lı yıllardan öncesinde ülkeler için yeterli verilerin bulunamamasıdır. Çalışmada, Türkiye ile çok fazla ticaret ilişkisi bulunmayan ülkeler çalışma dışı tutulmuştur.

Çalışma, üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, öncelikle dış ticaretin nedenlerinden bahsedilecektir. Dış ticaretin nedenleri, daha çok geleneksel ve yeni dış ticaret teorilerine dayandırılarak anlatılacaktır. Bu bölümde, özellikle ülkelerin dış ticaretlerini etkileyen faktörlere ve bu faktörlerin etkileme derecelerine geniş ölçüde yer verilecektir. Faktörlerin dış ticareti etkileme dereceleri konu ile ilgili ampirik çalışmalara da yer verilerek açıklanmaya çalışılacaktır.

İkinci bölümde, öncelikle, Türkiye'nin dış ticaret yapısı, Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan elde edilen istatistiklerle oluşturulan grafik ve tablolara yer verilerek incelenecektir. Daha sonra, Türkiye'nin dış ticaretini etkileyen faktörler açıklanacak ve bu kısımda, literatürde daha çok konu olan gelir, döviz kurları, serbest ticaret antlaşmaları ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları dikkate alınacaktır. Bölümün son kısmında ise, Türkiye ile ilgili Çekim Modeli ampirik literatüre yer verilecektir.

Son bölümde ise, Çekim Modeli'nin teorik temelleri anlatılacaktır. Çekim Modeli'nin tarihsel gelişiminden, literatür çalışmaları kapsamında bahsedilecektir. Daha sonra, Çekim Modeli araç olarak kullanılarak, Türkiye'nin ticaret yaptığı ülkeler ile arasındaki dış ticaret ampirik olarak analiz edilecektir. Bölümün bu kısmında öncelikle, ekonometrik analizi yapmak için kullanılacak panel veri yöntemi ve bu yöntemin uygulama testleri teknik olarak açıklanacaktır. Daha sonra veri setinden bahsedilecektir. Çalışmada kullanılacak ülkeler beş gruba ayrılacak ve bu beş grup için ayrı ayrı beş model kurulacaktır. Bölümde, son olarak bu modellerin uygulanması yapılacak ve sonuçlar yorumlanacaktır.

BÖLÜM I

DIŞ TİCARETİN NEDENLERİ VE DIŞ TİCARETİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Dış ticaret, dar anlamda ülkeler arasındaki mal alış-verişidir. Dış ticaret uluslararası iktisadi ilişkilerin sadece mal ihracı (dış satım) ve mal ithali (dış alım) ile ilgilidir. Geniş anlamda dış ticaret ise, ülkeler arasındaki mal, hizmet ve sermaye alışverişini ifade etmektedir.

Dış ticaret sayesinde ülkeler, kendisinde hiç bulunmayan veya yeterli olmayan mal, hizmet ve sermayeyi diğer ülkelerden daha kaliteli ve ucuza sağlama imkânına kavuşabilmektedirler. Bu sayede dış ticaret, ülkelerin refah seviyelerinin artmasına katkı sağlamaktadır.

Günümüzde, Kuzey Amerika, Batı Avrupa ve Japonya dışında ülkelerin az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere meydana geldiği görülmektedir. Yeni Dünya coğrafyasının ekonomik yapısının büyük bir bölümü gelişmekte olan ülkelere oluşmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin genel karakteristik özelliklerine bakıldığında, kişi başına düşen ortalama reel milli gelirin düşük olduğu, nüfusun büyük bir kesiminin tarım sektöründe çalıştığı, yaşam süresinin kısa, nüfus artış hızının yüksek olduğu ve okur-yazar oranının düşük olduğu gözlemlenir. Gelişmekte olan ülkelerin bu özelliklerinden dolayı, gıda ve hammadde ihraç ederken; gelişmiş ülkelere sanayi malları ithal ettikleri görülmektedir. Bu ekonomik ilişki, zaman içerisinde değişim göstermiştir. Eksik rekabet koşullarının artan biçimde dış ticarete yoğunlaşması, ileri teknoloji ürünlerinin talep yapısı içindeki ağırlığının giderek artması, ürün farklılaştırılması, endüstri-içi ticarete ivme, benzer ülkeler arasında (özellikle gelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki kuzey-kuzey ticareti) ticaretin yükselişi ve çokuluslu firmaların yaklaşık son çeyrek yüzyılın dış ticaretine damgasını vurmasıyla gelişmekte olan ülkelerin, ihraç etmekte oldukları ürünler arasında elektronik aletler, demir-çelik, tekstil gibi ürünler ön plana çıkmaya başlamıştır.

Dünya ticaretinde, özellikle 1990'lı yıllardan sonra önemli bir artış yaşanmakta olup, 1990 yılından sonra 3,5 trilyon \$ olan ihracat, günümüzde (2008) 10 trilyon \$'ın üstüne çıkmıştır. Ülkelerin sanayileşmelerinde ve ileri teknoloji ürünler üretebilmelerinde dış ticaretin üstlendiği görevler kaçınılmazdır. Bundan dolayı, ülkeler dış ticaretlerini negatif ya da pozitif yönde etkileyen faktörlere göre politika geliştirmek zorundadırlar. Bu yüzden, günümüzde, dış ticareti etkileyen faktörlerin neler olduğu ve bunların etkileme dereceleri önem kazanmıştır.

Ülkeler arasındaki ticareti etkileyen faktörler olarak, coğrafi konum, iklim ve doğal kaynaklar gibi doğal faktörlerle birlikte, üretim yöntemleri, ulaştırma, haberleşme teknolojilerinde yaşanan gelişmeler, ülkelerin ortak sınırları, dahil olunan ortak döviz birlikleri, ülkelerin konuştukları ortak diller, doğrudan yabancı yatırımlar, uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi konusunda yapılan antlaşmalar ve nüfus artışı gibi faktörlerin etkisi ön plana çıkmaktadır.

Burada ilk olarak, ülkeler arasındaki dış ticaretin nedenleri, geleneksel ve yeni dış ticaret teorileri çerçevesinde anlatılmaya çalışılacaktır. Daha sonra dış ticareti etkileyen faktörlerin neler olduğu, bu faktörlerin dış ticareti etkileme yönleri ve dereceleri ayrıntılı bir şekilde ampirik çalışmalara da yer verilerek açıklanmaya çalışılacaktır.

1.1.ULUSLARARASI İKTİSAT TEORİLERİNE GÖRE ÜLKELERİN DİŞ TİCARET YAPMA NEDENLERİ

Uluslararası iktisatta mutlak üstünlük teorisiyle başlayan geleneksel teorilerle ve değişen dünya ekonomik ve kültürel yapısı içinde günümüzde yeniden şekillenen modern dış ticaret teorilerinin ortak amacı; dünya ticaret akımlarının nedenlerini ve kaynaklarını açıklamaya çalışmaktır. Geleneksel teoriler;

- Mutlak Üstünlük Teorisi
- Mukayeseli Üstünlük Teorisi
- Heckscher- Ohlin Teorileridir.

Yeni dış ticaret teorileri olarak ise;

- Nitelikli İş Gücü Teorisi
- Teknoloji Açığı Teorisi
- Ürün Dönemleri Teorisi

- Tercihlerde Benzerlik Teorisi
- Ölçek Ekonomileri Teorisi
- Monopolcü Rekabet Teorisi gösterilir. Bu teorilere göre ülkelerin dış ticaret

yapma nedenleri anlatılacaktır.

1.1.1.Mutlak Üstünlük Teoremine Göre Dış Ticaretin Nedeni

Adam Smith'ten (1723-1790) önce ne merkantilistler ne de fizyokratlar dış ticaret kuramına kayda değer bir katkıda bulunabilmiştir. Viner'in (1937) 18. yüzyıl kuralı diye adlandırdığı, David Ricardo (1772-1823) öncesindeki dönemin egemen yaklaşımına göre; herhangi bir ülke için dış ticaret, ancak, eğer yurtiçinde hiç üretilmeyen veya yurtdışındakinden mutlak olarak daha pahalı üretilen mallar ithal ediliyorsa avantajlıdır. Eğer bütün malları kendisi diğer ülkelere göre daha avantajlı olarak üretiyorsa bu ülke diğer ülke ve ülkelerle ticaret yapmaz. Üretimde üstünlük bir işçinin belli bir zamanda diğer ülkenin işçisine göre daha çok mal üretmesi şeklinde ortaya çıkar. İşgücünü bu ülkede daha verimli kılan unsur ise kullanılan teknolojilerin farklılığıdır. Emeğin bir ülkede diğerinden daha verimli olması etkinliği farklılaştırmakta bu da ticaretin kaynağı olmaktadır.

Smith'in (1776) dış ticaret kuramına en önemli katkısı, onun ülkeler arasındaki mutlak avantajlarla ilgili statik çözümlemelerinde değil, pazar ölçeği (scale of market) kavramını uluslararası ticaretin bir nedeni olarak kullanışından kaynaklanmaktadır. Smith'e göre, serbest ticaret ilkesi, uzmanlaşma ve iş bölümü ilkesinin küresel ölçeğe uygulanmasından ibarettir. Yurtiçinde talep edilmeyen ürünlerin dışarıya satılması yani pazarın genişletilmesi ile işbölümü geliştirilmelidir. Eğer bu kapasite fazlalığı dışsatım amacıyla kullanılmazsa, üretim faktörlerinin eksik istihdamına yol açacaktır. Bu anlamda, Smith'e göre dış ticaretin nedeni, iç pazarın artan talebinin üretim kapasitesine karşı yetersiz kalmasıdır. Yurtiçinde yapılan ticaretle dış ticaret arasında bir fark görmemiş ve pazarın darlığını üretken kapasitenin fazlalığının bir nedeni olarak değerlendirmiştir.

1.1.2. Mukayeseli Üstünlükler Teorisine Göre Dış Ticaretin Nedeni

David Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlüklere dayanan teorisinin, 19. yüzyılın başında açıklanan, daha sonra test edilen ampirik çalışmaların birçoğunun temeli olduğu ve modern dış ticaret teorilerinin gelişmesinde büyük rol oynadığı görülmüştür. Özellikle,

1950’li ve 1960’lı yıllarda bu çalışmaların literatürde geniş yer kapladığı görülmektedir. Ricardo, 1817 yılında yayınladığı “Politik iktisat ve Vergilendirmenin İlkeleri” başlıklı eserinde dış ticaretin nedenlerini ve dış ticarettten elde edilen kazancı açıklamaktadır. Ricardo’nun mukayeseli üstünlükler teorisi, dış ticareti uluslararası mukayeseli maliyetlere bağlamaktadır. Ricardo’ya göre, mukayeseli üstünlüğün kaynağı emeğin verimliliği olup, bu durum ülkeler arasında üretimde kullanılan teknoloji farkından kaynaklanmaktadır. Emek değeri teorisine göre bir malın bir biriminin üretilmesinde ne kadar az emek birimi kullanılmışsa birim maliyet ve fiyat o denli düşük olacaktır. Sermaye ise ayrı bir üretim faktörü olarak kabul edilmemekte, biriktirilmiş emek olarak görülmektedir. Ricardocu görüşte, mal ve hizmet üretimi sadece emeğin girdi olarak kullanımına dayanmaktadır.

Mukayeseli üstünlükler temel olarak “uzmanlaşma” düşüncesine dayanmaktadır. Tıpkı bir bireyin uzmanlaşmasında olduğu gibi ülkeler de belli mal ve hizmetlerin üretiminde uzmanlaşırlar. Bu belli mal ve hizmetlerin üretimi ülkelerin mukayeseli üstünlüğe sahip olduğu üretim dallarında gerçekleşir. Sadece klasik dış ticaret teorisi değil günümüzün modern dış ticaret düşüncesi de ülkelerin üretimdeki uzmanlaşmalarında doğal olarak mukayeseli üstünlükleri bulunan mal ve hizmetleri öncelikle tercih ettiklerini ortaya koymaktadır.

Smith’in mutlak üstünlükler teorisinin bir sonucu olarak, bir ülke her iki malda da mutlak üstünlüğe sahipse dış ticaretin her iki ülkeye de kazanç sağlaması mümkün olmayacak ve dış ticaret yapılmayacaktır. Ancak Ricardo böyle bir durumda dış ticaretin mümkün olduğunu göstermektedir. O’na göre bir ülke her iki malda mutlak üstünlüğe sahip olsa da eğer iki ülkenin “iç reel maliyetleri” birbirinden farklı ise dış ticaret hala iki ülkeye kazanç sağlayabilir ve dış ticaret yapılabilir. Ricardo’nun dış ticaret teorisine önemli bir katkısı da iki ülke arasında oluşabilecek denge dış ticaret fiyatının alt ve üst sınırlarını belirlemiş olmasıdır. Doğal olarak bu sınırları belirleyen iki ülkenin iç reel maliyetleridir.

Mukayeseli üstünlük dinamik bir süreçtir. Bu süreç bir ekonomiyi katma değeri düşük mallar ihraç eden bir ülke durumundan yüksek katma değere sahip, teknoloji ve vasıflı emek gerektiren malları ihraç eder bir ülkeye dönüştürme sürecidir. Bu süreç kuşku yok ki ülkenin mukayeseli üstünlüklerini değiştirecek yapısal bir dönüşümü gerektirir. Bu dönüşüm bir anlamda, artan büyüme ile birlikte ekonomide tarımın azalan payı ve

imalat sanayi ile hizmetler sektörlerinin ekonomide ağırlıklarının artması sonucu gerçekleşen yapısal dönüşümün dış ticaret sektörünü de etkilemesini ifade eder (Chenery ve Syrquin, 1975).

1.1.3. Heckscher-Ohlin Teorisine Göre Dış Ticaretin Nedenleri

Mukayeseli üstünlüklerin Ricardo yorumu iktisat biliminde çok şeyi etkilemiştir. Ancak günümüz koşullarında mukayeseli üstünlüğün daha geniş kabul gören yorumu Heckscher ve Ohlin tarafından yapılmıştır. Heckscher-Ohlin modeli ülkelerarasındaki mukayeseli üstünlüğün kaynağını emeğin verimliliğindeki farklılıklar olarak değil, “üretim faktörlerinin nispi bolluğu” olarak açıklamaktadır. Yani, Eli Heckscher ve Bertil Ohlin dış ticarete emek ve sermaye faktörlerinin donanım farklılıklarını ülkelerin ticaret yapma nedeni olarak açıkladılar. Heckscher-Ohlin teorisinde; ülkeler arasında aynı mallar için üretim fonksiyonlarının aynı olduğu, veri teknoloji ve zevklerde dış ticaretin temel sebebinin, ülkelerin sahip oldukları nisbi faktör zenginlikleri olduğu öne sürülmektedir. Bu durumda dış ticaret, farklı ülkeler farklı faktör donanımlarına sahip oldukları için yapılmaktadır. Çünkü dünya üzerindeki ülkelere bazıları özellikle gelişmekte olan ülkeler fazla emeğe, gelişmiş olan ülkeler daha fazla sermayeye sahiptirler. Bu durumda bir ülkede hangi üretim faktörü diğerine göre daha bol ise, o ülke o malın üretiminde uzmanlaşacak ve o malı ihraç edecektir (Helpman, 1998: 3).

1.2.YENİ DİŞ TİCARET TEORİLERİ VE DİŞ TİCARETİN NEDENLERİ

Günümüz modern dış ticaret teorisi penceresinden bakıldığında şöyle bir tablo ile karşılaşılmaktadır (Utkulu, 2005: 33) :

- Mukayeseli üstünlükler hala önemlidir ve dış ticaretin temel belirleyicidir.
- Ancak, mukayeseli üstünlükler daha ziyade endüstriler-arası ticareti açıklayabildiği için eksiktir.
- Yeni dış ticaret olgusu özellikle endüstri-içi ticareti açıklamakta olup, mukayeseli üstünlüklerin bir ikamesi değil, önemli bir tamamlayıcısıdır.
- Sonuç olarak, günümüz perspektifinde dış ticareti açıklayabilmek için mukayeseli üstünlükler ifadesini genişletmek ve mukayeseli üstünlükler dışındaki dış ticaret nedenlerini de mal farklılaştırması, kalite, pazarlama stratejileri, aktif ürün yeniliği açıklamaktadır.

Uluslararası ticaret piyasa yapısında, eksik rekabet, artan getiri, endüstri-içi ticaret, uzmanlaşma, ölçek ekonomileri ve mal farklılaştırması gibi teknoloji faktörü ve yenilik alanlarında öylesine yapısal değişimler yaşandı ki, ortaya çıkan yeni durumu geleneksel dış ticaretlerle açıklamak açıkça olanaksız hale geldi. Ricardo ve Heckscher-Ohlin gibi modellerin mukayeseli üstünlükleri, tek üretim faktörü, tam rekabet, sabit verim, tam istihdam gibi varsayımları ile ülkeler arasındaki ticaret akımlarının yeni durumu tam olarak açıklanamadı. Bu yüzden, 1960'lardan sonra yeni dış ticaret modelleri ortaya atılmaya başlandı. Ülkelerin kendileriyle benzer faktör donanımlarına sahip olan ülkeler arasında daha fazla ticaret yaptıkları gözlemlenmeye başladı. 1996 yılında yapılan bir çalışmada, on beş Avrupa Birliği ülkesinin iki trilyon dolar değerinde mal ihracatı ve aynı değerde mal ithalatı yaptığı ve bu ticaretin %65'inin Avrupa Birliği ülkeleri arasında yapıldığı gözlemlendi. Avrupa Birliği ülkelerinin, kendi aralarında benzer faktör donanımları daha bol olduğu için kendi aralarında az gelişmiş ülkelerle yaptıklarından daha fazla ticaret yaptıkları görülmektedir (Helpman, 1998: 20). 1980'lerde, eksik rekabet mal piyasaları ve ölçeğe göre artan getirileri açıklayan yeni ticaret teorileri genel geçerlilik kazandı. Doğrudan yabancı yatırımlar, stratejik dış ticaret politikaları, araştırma-geliştirme ve teknolojik üstünlük gibi dış ticareti belirleyici etkiler oligopol ve monopolcü rekabet piyasalarının kabul görmesini kolaylaştırdı (Davis, 2000: 62).

Yeni dış ticaret modelleri iki temele dayanmaktadır (Dura, 2009:12):

- 1) Tam rekabet yerine, eksik rekabet teorisi benimsendi.
- 2) Klasik karşılaştırmalı üstünlüğü tartışan modeller geliştirildi.

Yeni dış ticaret teorilerine göre, ülkeler arasındaki dış ticaret yapma nedenleri şöyle açıklanmaktadır:

1.2.1.Nitelikli İş Gücü Teorisi

Bu teoriye göre, sanayileşmiş ülkeler arasındaki dış ticaretin büyük bölümünün nedeni, ülkeler arasındaki nitelikli iş gücü farklılığıdır. Nitelikli işgücü bakımından zengin olan ülke, üretimi bu faktöre bağlı olan mallarda uzmanlaşır ve o malların ticaretini yapar (Dura, 2009:13). Diğer yandan niteliksiz emeğe bol olarak sahip olan ülkeler ise ağırlıklı olarak niteliksiz emeği içeren malların üretiminde üstünlüğe sahip bulunmaktadır. Uygulamalı bazı çalışmalara göre, nitelikli emeğe kıt, toprağa bol

olarak sahip olan az gelişmiş ülkelerin daha çok ilkel tarım ürünü, nitelikli emek bakımından göreceli zengin gelişmiş ülkelerin ise yoğun biçimde sanayi ürünü ihraç ettiklerini ortaya koymaktadır.

1.2.2. Teknoloji Açığı Teorisi

Teknoloji açığı hipotezi 1961’de Posner tarafından ortaya atıldı. Teori, teknik bilginin anında ve her ülke tarafından elde edilebilir olmadığını ve sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin büyük bir bölümünün yeni mal ve üretim süreçlerine dayalı olduğunu varsaymaktadır. “Yeniliğin yayılma süresi” diye bir kavram oluşturur. Bu kavramı şöyle tanımlar: Bir ülkede yeni bir ürün oluşturulması ile bu ürünün diğer ülkelere taklit edilmesi arasında geçen süredir. Teori zaman faktörünü dikkate alır. Uluslararası ticaretin temelinin, belirli bir zaman diliminde gerçekleşen yenilik ve bu yeniliğin taklit sürecinin belirlediğini ileri sürer. Bu yenilikler çoğunluğu ileri sanayileşmiş ülkelerde kurulu bulunan yenilikçi firmalar tarafından geliştirilirler. Yenilikler, patent ve fikri mülkiyet hakları yasaları ile korunur. Başka bir deyişle, bir yeniliği ilk kez bulan firma onun monopolcüsü olur. Teknoloji açığı hipotezine göre, yeni bir mal veya üretim süreci bulan sanayileşmiş ülkeler, bu malların ilk ihracatçıları olurlar. Ancak zamanla taklit, öğrenme veya başka yollarla diğer ülkelerde bu teknolojiye erişirler (Ünsal, 2005 : 212). Dolayısıyla az gelişmiş ülkeler bu teknolojiyi elde ettikten sonra emeğin ucuzluğu veya doğal kaynak üstünlüğü gibi nedenlerle söz konusu malları ilk icat edenden daha düşük maliyetle üretir ve ihraç etmeye başlarlar. Malı ilk icat edenlerde sonradan gelen bu ülkelerle rekabet edemezler ve aynı malı dışarıdan ithal ederler.

1.2.3. Ürün Dönemleri Teorisi

Raymond Vernon tarafından 1966 yılında geliştirilen teoridir. Teknolojik açık teorisinin genelleştirilmiş şeklidir. Teori zaman faktörünü dikkate alır. Uluslararası ticaret, önce işgücünün nitelikli ve daha eğitilmiş olduğu ve araştırma geliştirme harcamalarının daha yüksek olduğu sanayileşmiş ülkelerde yeni geliştirilen teknolojiye dayanmaktadır. Daha sonra az gelişmiş ülkeler aynı ürünü taklit ederler ve ucuz işgücünden karşılaştırmalı üstünlük elde ederler. Bir ürün yeni durumundan eski ürün durumuna geçerken, üretimin coğrafi yeri de değişir. Bir mal ilk icat edildiği zaman önce az miktarlarda değişik firmalarca üretilir. Bu aşamada malın kalitesi ve nitelikleri farklıdır. Fakat malın daha sonraki hayat döneminde kitlesel üretime geçildikçe malın kalitesinde

standartlaşmaya gidildiği görülür. Bu durumda mal bütün ülkelerce üretilmeye başlanır. Bu teoriye göre, dış ticaretin nedeni ülkelerdeki teknoloji ve nitelikli işgücü farklılıklarıdır (Ünsal, 2005 : 215).

1.2.4.Tercihlerde Benzerlik Teorisi

İsveçli iktisatçı, Brunstam Linder'in 1961'de geliştirdiği tercihlerde benzerlik hipotezi sanayi ürünleri ticaretini konu alır. Bu malların temel özelliği de homojen olmamalarıdır. Tercihlerde benzerlik hipotezine göre, sanayi ürünleri üzerindeki ticaret, ülkeler arasındaki zevk ve tercihlerin benzerliğine bağlıdır. Talep koşullarını belirleyen temel faktör ise, ülkelerin gelir düzeyleridir. Bir ülke de genellikle halkın büyük çoğunluğu tarafından tercih edilen mallar üretilir. Sonraki aşamada söz konusu mallar zevk ve tercihleri benzer, aynı gelir grubu içindeki ülkelere ihraç edilir. Diğer taraftan, zevk ve tercihleri çoğunluktan farklı olan azınlıkların talebi ise tercihleri yine kendilerine benzeyen yabancı ülkelere yapılan ithalat ile karşılanır (Ünsal, 2005: 220). Böylece, teoriye göre, sanayi ürünlerin ticareti özellikle benzer tercihlere ve gelir düzeylerine sahip ülkeler arasında yoğunlaşacaktır.

1.2.5.Ölçek Ekonomileri Teorisi

Heckscher- Ohlin modelinin, mallar sabit verim koşulları altında üretilir varsayımına karşı çıkar. Ölçek ekonomilerine göre, artan getirinin ortaya çıktığı durumda ülkeler her bakımdan aynı olsalar bile, karlı dış ticaret yapılabilir. Bu teoriye göre, uluslararası ticareti açıklayan temel etken, ölçek ekonomileridir. Ölçek ekonomileri uluslararası ticarete yol açar.

Ülke ölçek ekonomisine sahip birkaç mal üzerinde uzmanlaşmaya gider. Uzmanlaşma, uluslararası ticareti teşvik eder. Bu mallar düşük maliyetle, büyük miktarlarda üretilerek, ihraç edilir (Helpman, 1998:24). Ölçek ekonomileri farklı üretim teknikleri kullanan ülkeleri birbirine benzer duruma getirir. Bundan dolayı, üretim ve zevkler yönünden birbirine benzer ülkeler arasında bile karlı ticaret yapma olanağı sağlar (Ünsal, 2005 : 225).

1.2.6.Monopolcü Rekabet Teorisi

Monopolcü rekabet teorisi, mal farklılaştırılması ve ölçek ekonomileri ile ticareti açıklar. Ölçek ekonomilerinden yararlanma düşüncesi, her firma veya üretim tesisini çok sayıda farklı tür mal üretmek yerine yalnız bir ya da birkaç tür mal üzerinde üretim

yapmaya zorlar. Bunun nedeni de farklılaştırılmış malların birbirinin yerine ikame edilebilir olması ve firmaların rekabetten dolayı maliyetlerini düşürmeye çalışmalarıdır. Üretim az sayıda mal üzerinde olduğu için uzmanlaşmaya gidilir ve ölçek ekonomilerinden yararlanır. Böylece ülke uzmanlaştığı malın ihracatçısı konumuna gelirken diğer malların da ithalatçısı konumunda olur. Sanayi kesiminde firmalar çoğunlukla artan verim koşulları altında çalışırlar. Sanayi kesiminde birbirinden farklılaştırılmış mallar üreten çok sayıda firma bulunması monopolcü rekabet piyasasının göstergesidir (Ünsal, 2005 : 234).

Tablo 1.1’ de yeni dış ticaret teorilerine göre, ülkelerin dış ticaret yapma nedenleri toplu olarak gösterilmiştir.

Tablo 1.1. Yeni Dış Ticaret Teorilerine Göre, Ülkelerin Dış Ticaret Yapma Nedenleri

Teoriler	Ülkelerin Dış Ticaret Yapma Nedenleri
Nitelikli İş Gücü Teorisi	Nitelikli iş gücü
Teknoloji Açığı Teorisi	Belirli bir zaman diliminde gerçekleşen yenilik ve bu yeniliğin taklit süreci
Ürün Dönemleri Teorisi	Yeni ürünün gelişmekte olan ülkelere taklit edilmesiyle Ucuz işgücüne dayanarak karşılaştırmalı üstünlük elde etmeleri
Tercihlerde Benzerlik Teorisi	Ülkelerin benzer gelir ve zevk düzeylerine sahip olmaları
Ölçek Ekonomileri Teorisi	Ölçek ekonomileri (ölçeğe göre artan getiri)
Monopolcü Rekabet Teorisi	Ürün farklılaştırılması ve ölçek ekonomileri

Kaynak: Erdal Ünsal, Uluslararası iktisat, İmaj Yayınevi, Ankara, 2007.

1.3.DIŞ TİCARETİN NEDENLERİ

Dış ticaretin nedenleri teorilere göre incelendikten sonra teorilerden çıkarılabilecek temel üç neden üzerinde durulacaktır.

Bu bağlamda; ülkeler arasındaki fiyat farklılıkları, ülke içi üretimin yeterli olmaması ve ürün farklılaştırılması dış ticaretin temel nedenleri olarak görülebilir(Utkulu, 2005:6).

1.3.1. Fiyat Farklılığı

Dünya ticaretinde maliyet farklılıklarından kaynaklanan fiyat farklılıkları ülkeler arasındaki dış ticaretin temel nedenidir. Ülkeler her malın üretiminde aynı ölçüde fiyat avantajına sahip değildir. Bir malda fiyat avantajına sahip olmayan bir ülke bu malı kıt kaynaklarını istihdam ederek kendisi üretmek yerine ithal etmeyi tercih edecektir. Bu durum kıt kaynakların etkin kullanımının gereğidir (Utkulu,2005:7). Ülkeler arası fiyat farklılıklarında söz konusu mallardaki mukayeseli üstünlükler belirleyici olmaktadır. Bir ülkenin herhangi bir malda ya mukayeseli üstünlüğü vardır ya da yoktur. Mukayeseli üstünlüğe sahipse bu malda uzmanlaşır, üretir ve ihraç eder. Mukayeseli üstünlüğü yok ise bu malda uzmanlaşmaz, üretmez ve ithal eder. Bir ülkenin kıt kaynaklarının mukayeseli üstünlüğe sahip olmadığı alanlarda kullanılması üretimde etkinliği, kaynakların etkin dağılımını engelleyecektir. Ricardo ile başlayan mukayeseli üstünlükler düşüncesinin günümüz modern dış ticaret teorisine etkisi hala önemlidir. Bu bağlamda modern dış ticaret teorisi Ricardo’nun bir uzantısıdır (Helpman, 1998: 2).

1.3.2.Ülke İçi Üretimin Yetersizliği

Günümüzde fiyat farklılıkları tek başına “Ülkeler neden dış ticaret yaparlar?” sorusunu yanıtlayamaz. Ülkeler tükettikleri veya girdi olarak kullandıkları mal ve ürünlerin tamamını kendileri üretmez. Ülke içi üretimin yetersiz olduğu durumlarda ithalat kaçınılmazdır. Üretimin yetersizliği, kaynakların yeryüzünde dengesiz dağılımından, kalifiye işgücü yetersizliğinden veya üretimde kullanılan teknolojinin eski ve verimsiz olmasından kaynaklanıyor olabilir. Bunun yanında kendilerinin de fazla ürettikleri mal ve girdiler vardır. Uluslararası ticaret yoluyla bu mal ve girdileri mübadele ederek, ucuz kaynakların iktisadi olarak daha verimli hale gelmesine yardımcı olurlar (Utkulu, 2005:7).

1.3.3.Mal Farklılaştırılması

Eksik rekabet koşulları, endüstri-içi ticaret, teknoloji, ürün yenilikleri, Ar-Ge, tüketici tercihleri, pazarlama stratejileri ve markalaşmanın doksanlı ve iki binli yıllara damgasını vurması uluslararası ticareti büyük ölçüde etkilemiştir. Bir ülke firmalarının ihraç pazarlarındaki rekabet gücü ve rekabet gücünün sürdürülebilirliği artık o ülkenin kalite yönetimi, ürün yeniliği, pazarlama stratejileri ve markalaşabilmesiyle ilgilidir (Utkulu, 2005:8).

1.4. DIŞ TİCARETİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Ticaret akımlarını etkileyen birçok faktör olduğu Tinbergen (1962) ve Linnemann (1966) tarafından ilk kez söylenmeye başlanmıştır. Onlara göre; ülkeler arasında iki farklı yönde gelişen ticaret belirleyicileri vardır. Birincisi, ülkelerin ekonomik aktivitelerinin ve gelirlerinin seviyesi, ikincisi ise; ticaret engellerinin ölçüsüdür. Bunlar; ulaşım maliyetleri, ticaret politikaları, belirsizlikler, kültürel farklılıklar, coğrafi karakteristiklikler ve tüketici tercihleri olarak açıklanmaktadır. Bir ülkenin ticaret potansiyeli, mikro ekonomik seviyede, ithalat talepleri ve ihracat kapasiteleriyle izlenir. Talepte benzerlik, kültürler, uzaklık gibi faktörler ihracat potansiyellerinin ekonomik belirleyicileridir. Gayri safi milli hasıla, nüfus ve coğrafi uzaklık dış ticaret potansiyelinin makro ekonomik olarak güçlü tahmin edicileridir. (Helmerts and Pasteels, 2005:1). Ticareti etkileyen diğer faktörler olarak ortak dil, ortak tarih, ortak para birimi gibi faktörler sayılır. Ayrıca, doğrudan yabancı sermaye yatırımı da dış ticareti belirleyen önemli bir faktördür.

Dış ticareti etkileyen faktörleri şöyle sıralayabiliriz (Helmerts and Pasteels, 2005: 1):

- 1) Yurt içi ve yurt dışı gelir düzeyleri
- 2) Nüfus
- 3) Göreli mal fiyatları
- 4) Döviz kurları
- 5) Bölgesel ticaret antlaşmaları
- 6) Ortak döviz birliği
- 7) Ürün farklılaştırılması
- 8) Monopolcü rekabet
- 9) Krizler
- 10) Doğrudan yabancı yatırımlar
- 11) Ortak dil
- 12) Ortak sınır
- 13) Mesafe

1.4.1.Yurtiçi Ve Yurtdışı Gelir Düzeyleri

Ülke ekonomisinin büyüklüğü, ülkenin GSYİH'sıyla doğru orantılıdır. Bir ülkenin GSYİH'sı, ihraç edilen malların arz edilme kapasitesini gösterir (Kristjansdottir, 2005 : 19). Yurt içi ve yurt dışı GSYİH düzeyleri bir ekonomide fiyatların sabit kaldığı varsayımından hareketle dış ticaret talepleri üzerinde belirleyici etkiye sahip olur. Çünkü gelirlerin yükselmesi tüketimi artırıcı etki yapacaktır. Tüketimin artması gerek yurt içi gerekse yurt dışı mallara yönelik talebin artmasına neden olacaktır. Bu yüzden ülke ekonomisinin büyüklüğünü temsil eden GSYİH önemli bir dış ticaret belirleyici değişkendir. Bir ülkenin karşılıklı ticaret yaptığı diğer ülkenin, ürettiği ürünlerine olan potansiyel talebi, talep edici ülkenin gelirine bağlı olduğundan ülke *i*'nin ihracatı, kendi GSYİH'sına kabaca sabit oranlıdır. Buradan da, ülke *i*'nin dünya ticareti içindeki payının, ülke *i*'nin kendi gelirinin dünya geliri içindeki oranına oransal olarak eşit olduğu söylenebilir (Ball, 1990:367).

Yurt içi gelirler ile ülkenin ithalatı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır. Gelir ile ithalat arasındaki bu ilişki iki temele dayanmaktadır: birincisi, üretim için ihtiyaç duyulan kaynakların belli oranda yabancı girdiye dayanması, ikincisi ise, yurt içi tüketimin bir bölümünün ithal mallara yönelmesidir. Bu iki temel husus ülkelerin gelirleri ile doğru orantılıdır. Önemli olan bir diğer faktörde ithalat talebinin gelir esnekliğidir. İthalat talebinin gelir esnekliği; ithalattaki yüzdelik değişimin gelirdeki yüzdelik değişmeye oranıdır. İthalat artış oranı gelir artış oranından büyük ise, esneklik birden büyük olacak ve gelirdeki % 1'lik artış, ithalatta % 1'den daha fazla bir artışa neden olacaktır. İthalat artış oranı gelir artış oranından küçük ise esneklik birden küçük olacak ve gelirdeki % 1 birimlik artış ithalatta % 1 birimlik artıştan daha az bir artışa neden olacaktır. Yani ithalattaki değişmelerin gelirdeki değişmelere duyarlılığı az olacaktır (Yücel, 2006:50).

Bir ülkenin dışa açıklığının yüksek olmasıda, o ülkenin uluslararası ticarete ne kadar entegre olduğunu gösterir. Bu durum dışa açıklık oranıyla belirlenir. Dışa açıklık oranının ölçümü de, toplam ihracat ve toplam ithalatın GSYİH'ya bölünmesiyle elde edilir (Hegre, 2005:11). Bu faktörlerden; GSYİH'nın uluslararası ticaret akımlarını belirlemede ne kadar önemli olduğunu anlıyoruz.

Ampirik çalışmalarda, ithalat ve ihracat talep fonksiyonlarında gelir değişkeni olarak genellikle kişi başı gelir ya da GSYİH kullanılmaktadır.

Bikker (1987), çalışmasında, dünya üzerinde bulunan dört kıtadan 80 ülke seçmiştir. 1954 ile 1974 arasındaki zaman periyodunda IMF'den aldığı verilerle GSYİH'nın uluslararası ticaret üzerindeki etkisini ölçmüştür. Seçtiği ülkeler genellikle gayri safi yurt içi hasılası büyük olan ülkelerdir. Çalışmasının sonucunda; ülkelerin milli gelir artışlarının, uluslararası ticaret akımlarıyla oransal olarak arttığını gözlemlemiştir.

Bergstrand (1990), OECD ülkeleriyle lüks mallar üzerinden yaptığı çalışmasında, herhangi iki ülke arasında ortalama geliri diğer ülkelere göre daha yüksek olanların daha fazla ticaret yaptığını ortaya koymuştur.

Kalirajan (1999), Avusturalya'nın Hint Okyanusu ticaret partnerleriyle (Indian Ocean Rim-Association For Regional Cooperation IOR-ARC) olan ticaretini araştırmış ve yapılan ampirik çalışma sonucunda, Avusturalya'nın ticaret yaptığı ülkelerin gelirlerindeki artışların Avusturalya'nın bu ülkeyle olan ticaretini artırdığını gözlemlemiştir. Çalışmadan örnek olarak; Mozambik'in GSYİH gelirinde meydana gelen %1'lik bir artışın, Avusturalya'nın Mozambik'le olan ticaretini %0.63 oranında artırdığı, Hindistan'ın GSYİH gelirinde meydana gelen % 1'lik bir artışın da, Avusturalya ile Hindistan ticaretinin % 1.1 artmasına neden olduğu verilebilir.

Nitsch (2000), Avrupa Birliği ülkelerinin OECD veritabanından 1979 ile 1990 arasındaki verilerini kullanarak yaptığı çalışmasında, bu ülkelerin GSYİH'larında % 1'den fazla bir artış meydana geldiğinde, ülkelerin dış ticaretlerindeki artış oranının % 0,7 olduğunu söylemiştir. Nitsch çalışmasında ticaretin GSYİH artışlarından etkilendiğini göstermeye çalışmıştır. Ayrıca, çalışmasında Avrupa birliği ülkeleri içinde benzer gelirlere sahip ülkelerin kendi aralarında daha fazla ticaret yaptıkları sonucuna ulaşmıştır.

Bergstrand (2001), on altı OECD ülkesi arasında (Amerika, Japonya, Kanada, Belçika, Danimarka, Fransa, Almanya, İtalya, Hollanda, İngiltere, Avusturya, Norveç, İsveç, İsviçre, Avusturalya, Finlandiya) 1950 ve 1980 arasındaki zaman dilimi verilerini kullanarak yaptığı çalışmada, ülkelerin gelir düzeylerindeki artışlar ve ülkeler arasındaki tarife ve ulaşım maliyetleri indirimlerinin, ülkeler arasındaki ticaret akımlarını nasıl etkileyeceğini araştırmıştır. Araştırmasının sonucunda, on altı OECD ülkesi arasındaki ticaret akımlarındaki artışların yaklaşık olarak %67 - %69'unun ülkelerin gelirlerindeki (reel GSYİH) artışlardan, %23-%26 civarında tarife indirimlerinden ve yaklaşık olarak %9'da ulaşım maliyetlerinin düşürülmesinden kaynaklandığı sonucuna ulaşmıştır.

Bergstrand, bu çalışmasıyla ülkelerin GSYİH miktarlarındaki değişmelerin, dış ticaret akımlarını etkilemede önemli bir faktör olduğunu vurgulamaya çalışmıştır.

Egger (2002), OECD ülkelerinden merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri olmak üzere on tane ülke seçmiştir ve diğer OECD ülkeleriyle karşılaştırmıştır. 1986 ve 1997 yılları arasındaki verileri kullanarak ve 1995 yılını baz alarak çalışmasını yapmıştır. Çalışmanın sonucunda dış ticaret akımlarının, ülkelerin gelir artışlarından pozitif yönde etkilendiğini ortaya koymuştur.

Kristjansdottir (2005), İzlanda'nın ihracat akışının belirleyicileri üzerine çalışmıştır. Dört sektör üzerinden, on altı ülke için on bir yıllık bir süreyi kullanmıştır. GSYİH dataları Dünya Bankası veritabanından alınmış ve İzlanda'nın GSYİH'sı ile İzlanda'nın ihracat yaptığı ülkelerin GSYİH'larını kullanmıştır. Çalışma sonucunda, GSYİH'larda meydana gelen %1'lik artış karşısında, İzlanda'nın bu ülkelere yaptığı ihracattaki beklenen artış % 3.56 oranında olmuştur. Kristjansdottir, ihracatı yurt dışı gelirlerdeki gelişmelere duyarlı olan bir ülkede, ihracat akımlarının yurt dışı gelirlerden nasıl etkilendiğini ortaya koymuştur.

Ampirik çalışmalardan da görüldüğü gibi, ülkelerin uluslararası ticaret akımlarının artması gelirlerinin artması ile doğru orantılıdır.

1.4.2.Nüfus

Nüfus, ithalat yapan ülkenin yabancı ülke mallarına olan potansiyel talebini etkileyen temel faktörlerden biridir. İthalatçı ülkenin gelir ve nüfus büyüklükleriyle hesaplanan kişi başı gelir, o ülkenin satın alma gücü kapasitesini, ihracatçı ülkenin gelir ve nüfus büyüklükleriyle hesaplanan kişi başı geliri de o ülkenin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere yaptığı ve yapabileceği ihracat kapasitesini gösterir (Laure ve Mutunga, 1993 : 64).

Nüfus artışının, ülkelerin karşılıklı yaptıkları ticareti artırdığını öne süren görüşlere göre, az gelişmiş ülkelerdeki nüfus artışının kuzey-kuzey ticaretine göre daha az miktarda ticaret akımına sahip olan kuzey-güney ticaretinin düzenli bir şekilde artmasını sağladı. Bu hipotezin test edilmesinin sonucunda, ülkelerin nüfus miktarlarının ülkeler arasındaki karşılıklı ticaretin belirleyicisi olduğu görülmüştür (Laure ve Mutunga, 1993 : 68).

Aynı zamanda, ülkelerin nüfusu, ülkenin kendisine çektiği ve kendisinden verdiği göçten etkilenmektedir. Uluslararası göçler, insan kaynağına ihtiyaç duyan, göçe duyarlı olan ülkelerde ticareti artırabilmektedir. Göç, aynı ülkenin kendi bölgeleri içinde meydana gelen nüfus hareketleri olabileceği gibi, bir ülkeden diğerine hareket eden göç akımları gibi de olabilmektedir. Her ikisi de bu duruma dahildir. Aynı ülkenin kendi bölgeleri arasındaki göç, bir ülkeden diğerine yapılan göçten ticareti daha az etkilemektedir (Helliwell, 1997: 166).

Laure ve Mutunga (1993) çalışmalarında, Doğu Afrika Birliği (East African Community) üyeleri olan Kenya, Uganda, Tanzanya ve Ruanda ile gelişmiş ülkeler İngiltere, Almanya, Hollanda, Fransa, İtalya, İsveç, Amerika, Kanada ve Japonya'nın 1973-1988 arasındaki verilerini kullanmışlardır. Çalışmalarında, nüfusun karşılıklı ticarete etkisini ölçmeyi amaçlamışlardır. Çalışmalarının sonucunda, kişi başına düşen gelir ve nüfusun piyasa büyüklüğünü artırıcı etkisi olduğunu bu yüzden ticareti artırdığını belirtmişlerdir.

Helliwell, (1997) 1988-1992 arasındaki OECD ülkelerinin verilerini kullanarak göçün ülkelerin ticaretleri üzerindeki etkilerini araştırmıştır. Çalışma sonucunda, uluslararası göçün, ticaret üzerinde artırıcı etkiye sahip olduğu gözlemlenmiştir.

1.4.3.Görelî Mal Fiyatları

Ticarete konu olan bir malın fiyatını belirleyen bir takım unsurlar vardır. Bunları üretim ve taşıma maliyetleri olarak iki temel kategoride ele alabiliriz. Ülkeler arasındaki üretim faktörleri dağılımında farklılıklar söz konusudur. Bir takım üretim faktörü bir ülkede bol iken diğerinde kıt olabilmektedir. Bunlarda üretim maliyetlerine ve fiyatlara yansımaktadır. Bundan dolayı benzer bir malın fiyatı ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Çünkü bol ve ucuz olan üretim faktörüne sahip bir ülkede fiyatların diğer ülkelere göre daha düşük olması beklenmektedir. Diğer taraftan, bir malın bir noktadan diğer bir noktaya gönderilmesinde taşıma maliyetleri devreye girmektedir. Taşıma maliyetleri, coğrafi uzaklıklara ve taşıma işlemlerinde kullanılan kaynakların niteliğine ve niceliğine göre oluşmaktadır (Yücel, 2006:50). Ülkeler arasındaki bu maliyet farklılıkları ticarete konu olan malın fiyatında da farklılıklar yaratacaktır. İhracat ve ithalat talep modellerinin tahminlerinde, görelî fiyatlar yurt içi fiyatların, yurt dışı fiyatlara oranlaması olarak ifade edilmektedir.

Ülkeler arasındaki ticaret akımlarında görelî fiyatların, ihracat ve ithalat talep esneklikleri üzerine etkileri oldukça önemlidir. Çünkü görelî fiyatlardaki değişmeler ihracat ve ithalat taleplerinde önemli değişmelere neden olur. Faktör fiyatları oranındaki, bilgi maliyetlerindeki ve teknolojiadaki değişmeleri görelî fiyatlardaki değişmelerin kaynakları olarak açıklayabiliriz.

Ampirik çalışmalara baktığımızda, mal fiyatlarındaki değişmelerin dış ticarete etkilerinin döviz kurlarındaki değişmelerin etkileri ile karşılaştırma yapıldığını görüyoruz.

Junz ve Rhomberg (1973) onüç sanayileşmiş ülke kullanarak yaptıkları çalışmalarında ticaret akımlarının, mal fiyatlarındaki değişmelerle doğru orantılı olarak değiştiğini, mal fiyatlarındaki değişmelere benzer şekilde tepki gösterdiğini ortaya koymuşlardır. Wilson ve Takacs (1979) altı gelişmiş ülkeyi (Kanada, Fransa, Almanya, Japonya, İngiltere, Amerika) kullanmışlardır. 1957- 1971 zaman aralığında ihracat ve ithalat talep fonksiyonlarını ölçerek, ticaret akımlarının mal fiyatlarındaki değişmelere olan tepkisini ölçmüşlerdir. Çalışmalarının sonucunda, ülkelerin ticaret akımlarının döviz kurlarındaki değişmeye cevapları, mal fiyatlarındaki değişmelerden daha hızlı olduğunu gözlemlemişlerdir (Bahmani, 2003: 294).

Warner ve Kreinin (1983), Uluslararası ticaret aktörlerinin döviz kurları ve mal fiyatlarındaki değişmelere olan tepkilerinin farklı olmasının nedenlerini araştırmışlardır. Bu tepkilerin farklı olmasının nedenleri olarak; döviz kurlarındaki değişmelerin piyasa aktörleri tarafından daha erken fark edilmesi ve döviz kurları ölçümünün, fiyat değişmelerinin ölçümlerinden daha az hatalı sonuçlar vermesi olarak açıklamışlardır.

1.4.4.Döviz Kurları

Nominal döviz kuru, iki ülke parasının nispi fiyatı olarak tanımlanmaktadır. Nominal döviz kuru parasal bir kavram olarak iki para biriminin görelî fiyatını göstermektedir. Buna karşılık, reel döviz kuru ise yabancı ülkelerde üretilen malların yurtiçinde üretilen mallar cinsinden görelî fiyatını yansıtan ve uluslararası rekabeti ölçmek için yaygın bir şekilde kullanılan göstergelerden birisidir (Yücel, 2006:51).

Reel döviz kuru, iki ülke mallarının nispi fiyatıdır. Bir diğer deyişle, bir ülke malının diğer bir ülke malıyla ticaretinin yapıldığı orandır. Bu nedenle reel döviz kuruna bazen ticaret haddi de denilir (Parasız, 1998:469). Uluslararası rekabeti ölçmek için önerilen

en yaygın araç olan reel döviz kuru, kavramsal olarak, ticarete konu olan ve olmayan malların görelî fiyatı şeklinde tanımlanmaktadır. Ancak, ticarete konu olan ve olmayan mal ayrımının yapılmasında ortaya çıkan güçlükler nedeniyle, reel döviz kuru pratikte farklılaşmakta ve nominal döviz kurunun fiyat endeksine bölünmesiyle elde edilmektedir. Deflasyon olarak adlandırılan bu işlem, fiyatların artış etkisini ortadan kaldırmak amacıyla yapılır.

Reel döviz kurunun önemi, ülkenin dış ticaretinde rekabet gücüne ilişkin olarak kullanılan bir gösterge olmasından kaynaklanmaktadır. Teoride, reel döviz kuru hesaplaması, nispeten, nominal döviz kuru ve nispi fiyat seviyesine dayanır (Albeni, Demir ve Demirgil, 2005: 196).

Nominal döviz kuru, reel döviz kurundan düşükse yerli paranın gerçek değerinin üzerinde bir yabancı değeri; tersi söz konusuysa yerli paranın gerçek değerinin altında bir yabancı değeri olduğu anlamına gelmektedir.

Rekabet gücü göstergesi olarak, reel kuru değerlendirilmesi yani, ticarete konu olan malların görelî olarak yurt içi üretim maliyetlerinin artması ve fiyatların yükselmesi, diğer koşulların değişmediği varsayımında ticarete konu malların yurt içi üretimini görelî olarak verimsizleştirmekte ve ülkenin uluslararası rekabet gücünü olumsuz etkilemektedir. Bir ülke, genellikle uluslararası piyasalarda birden fazla ülke ile hem rekabet hem de ticaret ilişkisi içinde olduğu için, yukarıda alternatif tanımları verilen reel döviz kurlarının bu gerçeği yansıtan efektif olarak hesaplanması gerekmektedir (Albeni, Demir ve Demirgil, 2005: 197).

Bu amaç doğrultusunda hesaplanan gösterge, reel efektif döviz kuru (REDK) olarak tanımlanmaktadır. Genellikle rekabet gücünün ölçülmesi için kullanılan reel efektif döviz kuru bir ülke ile bu ülkenin temel ticari rakiplerinin nispi fiyatlarının ağırlıklandırılmış ortalaması ile hesaplanır. Bir ülkenin her endüstrideki ticaret payı ve her ülkenin toplam ticaretinde her endüstrinin önemi bu hesaplamadaki ağırlıkları belirler.

Döviz kurlarındaki dalgalanmaların dış ticaret üzerindeki etkileri üzerinde yaşanan tartışmalar günümüzde de devam etmektedir. Döviz kurlarında meydana gelen değişimler, iç ve dış piyasalar arasındaki nispi fiyat yapısını değiştirerek sistemin işleyişini devreye sokar. Ulusal paranın devalüe edilmesi, ihraç edilecek mal ve ihracatçı açısından iç fiyatlar seviyesini dış piyasa fiyatlarına göre ayarlayarak, daha

önce nispi pahalılık gösteren malların dış piyasalar için bu dezavantajını ortadan kaldıracaktır.

Reel döviz kurlarındaki değişimler, yurtiçi ve yurtdışı enflasyon oranlarına, faktör verimliliğindeki değişimlere, vergilere, sübvansiyonlara, fiyat dışı sınırlamalara ve yurtiçi kaynaklı maliyetlerin etkilediği diğer değişkenlere bağlıdır (Albeni, Demir ve Demirgil, 2005: 201).

Döviz kurlarındaki değişimler reel ekonomiyi, dış ticaret üzerinde yaptığı etki yoluyla etkileyebilir. Reel kurlarda meydana gelen dalgalanmalar ve bu dalgalanmaların ihracat, ekonomik büyüme gibi değişkenlere etkisini inceleyen birçok çalışma mevcuttur. 1973 yılında Bretton Woods antlaşmasının öneminin azalması, döviz kurlarında meydana gelen dalgalanmaların uluslararası ticaret hacmini etkilediği yönünde bir tartışmanın başlamasına neden olup, bu tartışmalar halen sürmektedir. Çünkü iktisatçılar arasında teorik veya ampirik perspektiften kurlardaki dalgalanmaların ticaret hacmini nasıl etkilediği konusunda ortak bir görüş yoktur (Albeni, Demir ve Demirgil, 2005: 202).

Kroner ve Lastrapes çok değişkenli GARCH (Generalized Autoregressive Conditional Heteroscedasticity) aritmetik ortalama modelini kullanarak yaptıkları çalışmada ABD'nin de dahil olduğu beş ülke için dış ticaret ve nominal döviz kurlarındaki dalgalanmalar arasında ilişki olduğunu göstermişlerdir. Sadece iki ülke; İngiltere ve ABD için negatif bir etkinin olduğu bulunmuştur. t değerleri kullanılarak eş zamanlı döviz kurunda meydana gelen dalgalanmaların ticaret üzerindeki etkisinin ABD ve Batı Almanya için %10 seviyesinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Fransa ve Japonya için, etkinin pozitif ve anlamsız olduğu sonucu elde edilmiştir.

Farklı sonuçlar bulunduğu için, döviz kurlarının uluslararası ticaret üzerine etkisi bu çalışmalara göre net değildir. Ethier (1973), Hooper ve Kohlhagen (1978), Akhtar ve Hilton (1984), Kenen ve Rodrik (1986), Koray ve Lastrapes (1989), Wolf (1995) ve Arize (2000) döviz kurlarının uluslararası ticareti aksattığını ortaya koymuşlardır. Döviz kurlarındaki değişimler, belirsizliği ve mal ticaretinde maliyetler açısından risk faktörü taşıdığından uluslararası ticaret akımlarını engelleyebilir. Buna karşılık, De Grauwe (1988), Giovannini (1988), Franke (1991), McKenzie ve Brooks (1997) geliştirdikleri modellerde döviz kurlarının ticareti artırdığını göstermişlerdir. Özellikle, De Grauwe (1988) eğer üreticiler yeteri oranda risk taşımayı severlerse, döviz kurlarındaki herhangi bir artış, ihracat gelirlerinde beklenen marjinal faydayı artırdığından üreticileri daha

fazla ihracat yapmak için teşvik edeceğini çalışmasında ileri sürmüştür (Vergil, 2001: 85).

Döviz kurları özellikle gelişmekte olan ülkelerde, ticaret akımlarını etkilemektedir. Orcutt (1950) çalışmasında, ticaret akımlarının döviz kurlarındaki geçici ve küçük bir değişimle, döviz kurlarındaki kalıcı ve büyük bir değişmeye farklı tepkiler gösterdiğini ortaya koymuştur. Ülkelerin birbirleriyle ticaret akımları, döviz kurlarında meydana gelen büyük orandaki bir değişmeye, küçük değişmelere oranla daha hızlı tepki vermektedir (Bahmani, 1986: 107).

Warner ve Kreinen (1983), 19 sanayi ülkesi üzerinde çalışmışlardır. Amerika, Japonya, Avusturalya, Kanada ve Yeni Zelanda haricinde diğerlerinin Avrupa Birliği ülkesi olduğu çalışmalarında, bu ülkelerin aralarındaki dış ticaretin özellikle beklenen döviz kurlarındaki değişimlerden etkilendiğini, beklenen döviz kurlarının bu ülkelerin ticaretlerini pozitif etkilediğini ortaya koymuşlardır.

Vergil (2001), reel döviz kurlarındaki değişimlerin Türkiye'nin Amerika'ya ve üç büyük (Almanya, Fransa ve İtalya) Avrupa Birliği ülkesine olan ihracatı üzerindeki etkilerini ölçmüştür. 1990 ve 2000 aralığındaki verileri kullanmıştır. Çalışmasının sonucunda, reel döviz kurlarındaki değişimlerin, ihracat üzerinde uzun dönemde negatif etkisinin olduğunu ortaya koymuştur. Kısa dönemdeki etkileri önemsiz bulmuştur.

Bahmani ve Kara (2003), tarafından yapılan çalışmada ise, dokuz sanayi ülkesi ile 1978 ile 1998 zaman aralığında çalışılmıştır (Avusturalya, Avusturya, Kanada, Danimarka, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, Amerika). Çalışmanın amacı, ticaret akımlarındaki değişimlerin nominal döviz kurlarından ne derecede etkilendiğini gözlemlemektir. Araştırmanın bulgularına göre ticaret akımları farklı ülkelerde farklı tepkiler vermiştir.

De Vita ve Abbott (2004), yeni geliştirilen eşbütünleşme analizi ARDL yaklaşımını kullanarak İngiltere'nin AB üyesi ülkelere ihracatının döviz kuru dalgalanmalarından nasıl etkilendiğini ele almışlardır. Kısa dönemli dalgalanmaların İngiltere'nin AB 14 ülkelerine ihracatı üzerinde (hem toplam ihracat hem de sektörel ihracat seviyelerinde) etkisinin istatistiksel olarak anlamsız olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Model uzun dönem için yeniden ele alındığında varsayıma uygun olarak döviz kuru değişimlerinin ihracat üzerinde negatif ve anlamlı etkide bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Grier ve Smallwood (2005), dokuzu sanayileşmiş dokuzu gelişmekte olan toplam 18 ülkenin (Arjantin, Avustralya, Brezilya, Kanada, Danimarka, Hindistan, Japonya, Kore, Meksika, Norveç, Peru, Güney Afrika, İsveç, İsviçre, Tayland, Türkiye, İngiltere ve ABD) döviz kurlarındaki dalgalanmaları ve ihracat performansları arasındaki ilişkileri incelemişlerdir. Çalışmada VAR (Vector Autoregressive) modeli kullanılmış, gelişmekte ve sanayileşmiş ülke sınıflamasına göre elde edilen sonuçlarda belirgin bir ilişki bulunamamıştır. Dokuz zengin ülke arasında, iki tane negatif etki (Danimarka ve ABD), üç tane pozitif etki (Japonya, Norveç ve İsveç) ve dört tane anlamsız etki bulunmuştur. Daha düşük gelirli dokuz ülke arasında, üç tane negatif etki (Arjantin, Kore ve Tayland), bir tane pozitif etki (Türkiye) ve beş tane anlamsız etki bulunmuştur.

Bazı çalışmalarda döviz kurlarının etkisinin ticaret akımlarını artırdığı gözlemlenirken, bazı çalışmalar da negatif yönde etkide bulunduğu açıklanmıştır. Bu bağlamda, uluslararası ticaret akımlarının döviz kurlarından nasıl etkilendiği net değildir.

1.4.5.Bölgesel Ticaret Antlaşmaları

Ülkeler, işlem maliyetlerini indirmek, gayri safi milli hasılayı artırmak ve ticaretlerine konu olan ürünlerin çeşitliliğini artırmak için serbest ticaret bölgesi antlaşmalarına katılma eğilimindedirler. Ticaretin serbestleştirilmesi, ülkenin dış ticareti açısından çeşitli faydalar içerecektir. Bunların en başında ülkenin dünya piyasalarıyla bütünleşmesi sayılabilir. Ülkelerin dünya ekonomisi ile başarılı şekilde bütünleşmeleri ve dünya ticaretinden aldıkları paylar dış ticarete yönelimleri konusunda önemlidir. Örneğin, ekonomide oluşan bir arz fazlalığının giderilmesi olarak, dış ticaret, iktisadi kaynakların etkin kullanılması sonucu ekonomiye fayda sağlayacaktır. Böylece, ekonomideki sektörlerin kapasitesi de optimize edilebilecektir. Özellikle, durgunluk dönemlerinde yurt içi talebin zayıflamasından dolayı yerel imalat sanayi üreticileri, düşen talep miktarını telafi etmek ve kapasitelerini yükseltmek için ihracat piyasasına yönelirler. Bu durumda serbest ticaret antlaşmaları ve iktisadi birliklere katılmak durgunluktan kurtuluş anahtarı olacaktır (Carillo ve Garcia, 2000 : 11) Bu nedenle;

- Ülkelerin uyguladıkları reformlar,
- Mevcut üretim faktörlerinin etkinliği,
- Kapasite kullanım oranlarının artması, imalat sanayinin ihracat davranışlarında temel belirleyiciler olacaktır.

Serbest ticaret antlaşmaları sonucunda üye ülkelerin ticaretlerinin yaklaşık olarak % 50 arttığı gözlemlenmektedir. Frankel ve Rose tarafından yapılan çalışmaya göre, bölgesel ticaret antlaşmalarının üye ülkeler arasındaki ticareti üçe katladığı görülmüştür (Head, 2003 : 11).

Literatürde yapılan çalışmalar daha çok Avrupa Birliği, NAFTA, APEC ve MERCOSUR üzerinde yoğunlaşmıştır. Dünyadaki en derin ve en uzun süren bölgeselleşme hareketi Avrupa Birliği hareketidir (Greenaway ve Milner, 2002:3).

Serbest ticaret antlaşmasının en önemli etkisi, bu antlaşmaya dahil olan ülkeler arasında dış ticaret akımlarının artmasıdır. Çünkü, ülkelerin birbirlerine uyguladıkları tarifeler azalacaktır. Bu bağlamda, ülkelerin liberalizasyonu artacak ve uzun vadede ticaret üzerinde pozitif etkiler meydana gelecektir.

Yapılan bazı araştırmalara göre, serbest ticaret antlaşmaları gerçekte ülkeler arasında etkili bir entegrasyon meydana getirmemişse, yapılan entegrasyonun ticaret üzerine etkileri azaltıcı yönde olur. Hassan (2001) Asya’da oluşturulan ASEAN Birliği’nin ticaret üzerinde olumsuz etkiler yaptığını gözlemlemiştir. Sharma ve Chua (2000) ASEAN için yine serbest ticaret antlaşması olarak ticaret artırıcı bir yönü bulunmadığını iddia etmiştir. Finger ve Soloaga (1998), Soloaga ve Winters (1999) MERCOSUR serbest bölge antlaşması için ülkelerin ticaretini artırıcı yönde etkisi olmadığını ileri sürmüştür (Greenaway ve Milner, 2002:4).

Serbest ticaret bölgeleri için söylenen diğer bir etki, serbest ticaret bölgelerinin domino etkisine neden olmasıdır. Serbest ticaret bölgesinin dışında kalmanın kendileri için bir tehdit oluşturacağını hisseden devletler bu ticaret antlaşmasına dahil olmak için ya başvuruda bulunurlar ya da kendileri ayrı bir ticaret bölgesi oluşturmaya çalışırlar. Bu durum da tabii ki dünyadaki ticaret akımlarının artmasına neden olur. Greenaway (2000) ve Sapir (2001)’ e göre, domino etkisi Batı Avrupa’da ortaya çıkmış ve Avrupa Birliği’nin gelişmesine katkıda bulunmuştur (Greenaway ve Milner, 2002:5).

Yeats (1997), bölgesel ticaret antlaşmalarından kaynaklanan siyasi ortaklık, ülkelerin kredibilitelerinin yükselmesi ve ticari kazançlar hariç diğer olası etkilerinden bahsetmemiştir. Çalışmasında, MERCOSUR bölgesel ticaret antlaşmasını kullanmıştır ve MERCOSUR’un kendi bölgesi içinde sermaye yoğun malların dış ticarete konu olduğunu görmüştür. Çalışmasının sonucunda, MERCOSUR’un diğer üye olmayan

ülkelerle karşılıklı ticaretinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu ve ithalata konan tarifelerin kaldırılmasının üye ülkelerin dış ticaretlerine olumlu yansıdığı görülmüştür.

Carillo ve Garcia (2000), ANDEAN ekonomik entegrasyonunun bu entegrasyonda yer alan ülkelere neler sağladığı üzerinde durmuşlardır. Kolombiya ve Venezuela bu entegrasyon sürecinin en aktif katılımcıları oldukları için, bu ülkelerin ihracat yaptıkları mallarda çeşitliliğin entegrasyon süreci sonrasında artmış olduğunu, seksenli yıllardan günümüze bu ülkelerin bölge-içi ihracatlarında sermaye ve emek yoğun malların payının giderek arttığını ve 1997 yılından sonra bu malların ticaretinin % 80'den daha fazla arttığını gözlemlemişlerdir. Bu ülkelere yatırım akımlarının da özellikle imalat sektöründe avantajlı duruma geldiğini gözlemlemiştir. Carillo çalışmasında, ANDEAN bölgesinde en pasif üye olan Peru'nun antlaşmanın ilk zamanlarında ihracat yaptığı ürünler içinde imalat sektörünün payının çok düşük olduğunu, zamanla ANDEAN bölgesindeki diğer ülkelere göre ihracat mallarının çeşitliliğini, artırmayı başardığını belirtmiştir. Carillo'nun çalışmasına göre, Peru'nun kalkınma sürecine APEC üyeliği fayda sağlamıştır. APEC'in, Peru'ya diğer ANDEAN üyelerine göre, Güney Amerika piyasası içinde yatırım ve ticaret için önemli bir fırsat sağladığı ve altyapı ve hizmetler sektöründe doksanlardan itibaren güçlü bir yatırım dinamizmi kazandırdığı gözlemlenmiştir.

Carillo (2002), 1980 -1997 zaman periyodu arasında ANDEAN ve MERCOSUR'un bölge-içi ve endüstri-içi ticaretlerine etkisi üzerine araştırma yapmıştır. Araştırma sonucunda, ANDEAN'ın özellikle farklılaştırılmış mallar ticareti üzerinde önemli bir etkisi olduğunu gözlemlemiştir. MERCOSUR ticaret bölgesinin ise, sadece sermaye yoğun mallar ticaretinde önemli bir pozitif etki sağladığı görülmüştür.

Sohn (2005), Güney Kore'nin APEC üyeliğinin Kore ticareti üzerindeki etkisini araştırmıştır. Kore'nin ticaret yaptığı 30 devlet üzerinde yapılan çalışmaya göre, Kore'nin ticaret yapısının endüstriler arası ticaret olduğunu, endüstri içi ticaretin Kore'nin ticaret yapısına benzemediğini ortaya koymuştur. APEC'in Kore ticareti üzerinde pozitif etkisinin olduğunu gözlemlemiş ve geniş bir alanda APEC-içi (Intra-APEC) ticaretinin olduğunu ortaya koymuştur.

Bölgesel ticaret antlaşmalarının uluslararası ticaret akımlarına pozitif yönde etkisi bulunduğu iddia edilse de bu antlaşmaların ticaret artırıcı etkisinin bulunmadığını ileri süren çalışmalarda mevcuttur.

1.4.6.Ortak Döviz Birlikleri

Aynı bölgesel birlik içinde bulunan ülkelerin birbirleriyle yaptıkları ticareti artırmak için, ulusal para birimlerinden vazgeçerek, bölge içinde tek bir para birimi kullanmalarıyla döviz birliğini oluştururlar. Döviz birliğine katılan ülkeler ulusal para politikası uygulama yetkilerini kaybederler. Ülkelerin döviz birliği oluşturma şartları şöyle açıklanabilir (Savaş, 2000 : 98) :

- 1) Ülkeler arasındaki üretim faktörleri mobilitesi tam olmalıdır.
- 2) Ülkeler arasındaki üretim yapısı benzer olmalı ve aynı konjonktürel dalgalanmalara sahip olmalılar. Çünkü, üye ülkelerden biri reel konjonktürün yükselme aşamasında iken, diğer ülke reel konjonktürün daralma aşamasında ise, hangi para politikasının uygulanacağını belirlemek mümkün olmaz.
- 3) Döviz birliğine girecek ülkelerin liberal politikalar uygulayan ekonomiye sahip olmaları ve ileri sanayileşmiş ekonomi olmaları gerekmektedir. Çünkü, ancak bu ekonomiler sabit döviz kurunu istikrarlı bir şekilde uygulayabilirler.
- 4) Birlik üyeleri arasındaki bütçe yapma konularında, tam bir mali entegrasyon olmalıdır.
- 5) Döviz birliğine üye ülkeler arasında para ve döviz politikalarında önemli farklar bulunmaması gerekmektedir. Önemli farklılıklar varsa, uygulanacak para ve döviz kuru politikaları bir ülkede durgunluğa neden olabilirken, diğer ülkede enflasyona neden olabilmektedir.

Döviz birliğinin ülkelerin ticaretlerini artırıp artırmadıkları araştırmalara konu olmuştur. Döviz birliğinin, birlikteki ülkeler arasındaki ticareti nasıl etkilediği araştırmaları farklı sonuçlar vermektedir. Son yapılan çalışmalara göre; genellikle döviz birliğinin ülkelerin ticaretlerini artırdığı yönündedir. Frankel ve Rose (2002) çalışmalarında döviz birliğinin ticareti üç kata kadar artırdığı yönündedir. Rose (2004)'a göre, döviz birliği ülkelerin karşılıklı ticaretini % 30 ve % 90 arasında artırıyor. Anderson ve Wincoop (2004)'a göre ise döviz birliğinin ülkelerin ticaretlerini artırıp artırmadığı çok da kesin değildir (Sousa ve Lochard, 2004 : 3).

Döviz birliklerinin ülkelerin ticaret akımlarını etkilemesinin nedenleri şöyle açıklanabilir (Sousa ve Lochard, 2004 : 4) :

1) Döviz Birliği sayesinde, döviz kurlarındaki işlem maliyetlerinin olmaması ticareti artırıcı bir etki yapmaktadır.

2) Döviz Birliği, üye ülkeler arasındaki döviz kuru farklarının ve belirsizliklerin ortadan kalkmasını sağlar. Belirsizliklerin ortadan kalkması firmaları ticarete teşvik eder. Bazı ampirik ve teorik çalışmalara göre de, ülkeler arasındaki döviz kuru farklarının en aza indirilmesinin, ticaret akımları ile ilişkisi net olarak ortaya konulamamıştır. IMF (2004)'nin yaptığı çalışmaya göre, döviz kuru farklılığı ve ticaret akımları arasında negatif bir ilişki ortaya konulmuştur. Fakat, bu dikkate alınmayacak kadar küçük bir ilişkidir.

3) Döviz Birliği, ticaret akımlarını direkt olmayan bir şekilde de etkileyebilir. Bu etkileme, döviz birliğinin ülkelerin konjonktür dalgalanmalarında ve cari hesaplarında baskı yaratarak ticareti etkilemesiyle gerçekleşir.

Rose (2000), ülkelerin ticaretlerinin sadece ortak döviz birliğinden değil, ortak dil ve ortak tarih birliğinden de etkilenmekte olduğunu açıklamıştır. Bu değişkenleri ampirik çalışmasında yapay değişken olarak kullanan Rose, ortak döviz birliğinin ticaret üzerindeki etkisinin diğer yapay değişkenlere göre daha fazla olduğunu ortaya koymuştur.

Thom ve Walsh (2001), çalışmalarında, İrlanda ve İngiltere arasındaki ticareti detayları ile araştırmışlardır. İrlanda'nın euro bölgesine girmesi, İrlanda ve İngiliz ticaretini frenlememiştir. Çalışmaya göre, Amerikan fiyat endeksleri tarafından değeri düşen dolar yüzünden, İrlanda ticaretinin herhangi bir durgunluğa girmediği açıklanmıştır.

Rose ve Wincoop (2001), çalışmalarında, döviz birliklerinin ticaret ve refah etkilerini araştırmışlardır. Araştırma, 143 ülkeyi kapsayan geniş bir çalışmadan oluşmaktadır. Bu ülkelerin 36 tanesi döviz birliğine bağlı olan ülkelerden oluşmaktadır. Bu birlikler, Afrika'daki CFA Franc Zone ve Doğu Caribbean Döviz Bölgeleridir. Bu birliklerin etkileri küçük olmakla beraber döviz birliğinin, sınır engellerini azalttığı sonucuna ulaşılmıştır (Wincoop ve Anderson, 2001: 22).

Rose ve Wincoop (2001), Dünya'nın en önemli ve tek döviz birliği, Avrupa Para Birliği Euro Birliği üzerinde de araştırmalarına devam etmişlerdir. Euro Birliği'ne katılan ülkeler Belçika, Almanya, Fransa, İtalya, İspanya, Portekiz, Finlandiya, Lüksemburg, Hollanda, Avusturya, Yunanistan ve İrlanda'dan oluşmaktadır. Sonuç olarak, bu ülkeler

arasındaki ticaret artışı %40 civarında olurken, bu ülkelerdeki refah artışı %14 civarında olmuştur. Çalışmalarının devamında, Arjantin ve Kanada'nın Amerika ile daha yakın ticari ilişkiler kurmak için uyguladığı dolarizasyon politikasını da incelemişlerdir. Dolarizasyon politikası uygulamaları ticaretlerini ve bu ülkelerdeki refah artışlarını olumlu yönde etkilemiştir. Çalışmada ulaşılan sonuca göre, Arjantin'in Amerika ile ticaretindeki artış %132 olurken, Arjantin'deki refah artışı % 3,3' te kalmıştır. Buna karşılık, Kanada'nın Amerika ile ticaret artışı % 38 dolaylarında olurken, Kanada'daki refah artışı yaklaşık % 30 olmuştur. Genel olarak, döviz birliklerinin dünyadaki ticari etkilerine baktığımızda, ülkeler arasındaki ticaret % 10 dolaylarında artarken, refah artışının ortalama olarak % 21 civarında olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Rose ve Wincoop (2001)'un, çalışmaları Tablo 1.2'de özetlenmiştir.

Tablo 1.2. Döviz Birliğinin Ticaret ve Refah Üzerindeki Etkisi

	Ticaret Artışı %	Refah Artışı %
Avrupa Parasal Birliği	40	14,4
Arjantin Dolarizasyonu	132	3,3
Kanada Dolarizasyonu	38	29,7
Parasal Birliğin Dünya Genel Etkisi	10	21,3

Kaynak: Wincoop ve Anderson, 2001:34.

Frankel ve Rose (2002), çalışmalarında döviz birliğinin ülkelerin karşılıklı ticaretlerini nasıl etkilediği üzerinde durmuşlardır. Döviz birliğini, yapay (dummy) değişken olarak aldıkları ampirik çalışmalarının sonucunda, döviz birliğinin dış ticaret akımını yaklaşık olarak üç kat artırdığını ortaya koymuşlardır.

Smith (2002), Rose'un (2000) çalışmasında kullandığı verileri tekrar kullanarak döviz birliğinin ticaret üzerindeki etkisini araştırmıştır. Ekonometrik çalışmasında, döviz birliğini, ortak dili, ortak tarih ve ortak sınırları yapay değişken olarak kullanmış ve ortak dil, ortak tarih ve ortak sınırların döviz birliğinin ticaret üzerindeki etkisini gölgede bırakacak kadar önemli yapay değişkenler olduklarını, sadece döviz birliğini yapay değişken olarak almanın o kadar önemli olmadığını ortaya koymuştur. Ampirik çalışmalarda döviz birliğinin genelde ticaret akımlarını artırdığı gözlemlenmiştir.

1.4.7.Ürün Farklılaştırılması

Ürün farklılaştırılması, bir ülke piyasasında her bir firmanın, diğer firmalardan içerik ve görünüş itibarıyla farklı mallar üretmesidir. Ürün farklılaştırılmasında, mallar birbirinin yakın ikameleridir. Bu durum karşısında, her bir firmanın arz ettiği ürünlere karşı kendine has bir talep edici grup oluşur. Farklılaştırılmış ürünlerin ticareti, homojen ürünlere göre nispeten daha zor olmaktadır. Arz ediciler yüksek maliyetle ürettikleri ürünlerinin her birine farklı fiyat koyabilmektedirler. Bu yüzden farklılaştırılmış ürünlerin ticaretinde organize olmuş bir fiyat listesi görülme imkanı çok azdır. Bundan dolayı da, farklılaştırılmış bir ürünle ilgili araştırma yapma ve bilgi edinme firmalar, tüketiciler ve arz ediciler tarafından zor olmaktadır ve gittikçe de zorlaşmaktadır. Rauch (1999) çalışmasında, iktisadi literatürde önemli yer kapsayan ticarete konu olan malları üçe ayırmıştır; bunlardan ilki, ticareti düzenli değişimle (organized exchange) olan ve bu yüzden homojen olarak adlandırılan ürünler, ikincisi düzenli bir şekilde ticareti olmayan ama yinede fiyatlandırması yapılan ürünler (reference prices) ve son olarak herhangi bir genel fiyatlandırması ve genel ticareti olmayan farklılaştırılmış ürünlerdir (Linders, 2005: 2).

Ürün farklılaştırılmasını açıklayan faktörler literatürde, ekonomik gelişme derecesi, sanayileşme derecesi, ülkenin coğrafi konumu ve ekonomik büyüklük olarak sayılmaktadır. (Kösekahyaoğlu, 2007: 17):

- a. Ekonomik Gelişme Derecesi: Ekonomik gelişme derecesi arttıkça normal olarak üretimdeki çeşitlilikte artmakta ve bunun sonucu olarak ihracatında çeşitlenmesi beklenmektedir. Michaley (1962), tarafından 44 ülke için yapılan çalışmada ihracat ürünlerindeki çeşitlilik analiz edilmiş ve gelişmiş ekonomilerin ihracat ürünlerinin daha fazla çeşitlenmiş olduğu saptanmıştır.
- b. Sanayileşme Derecesi: İhracatın çeşitliliğini belirleyen bir diğer faktör ülkenin sanayileşme derecesidir. Bir ülkenin sanayileşme derecesinin artması ve milli gelir içerisinde tarım ürünleri payının düşmesiyle o ülkenin ihracatındaki mal çeşidinin artması beklenmektedir. Her ne kadar ilk bakışta ekonomik gelişmişlik derecesi ile sanayileşme derecesi benzer kriterler olarak gözüксе de, Michaely (1962) bu iki kavrama arasında önemli farklılıklar olabileceğini Avusturalya ve Japonya örneğini vererek açıklamıştır. Avusturalya'daki kişi başına gelirin yüksek olduğu ve önemli bir tarım sektörüne sahip olması nedeni ile ihracatının yoğunlaşma

derecesinin de büyük olduğu fakat, japonya'nın endüstrileşmiş ve ihracatı çeşitlenmiş olmasına rağmen analizin yapıldığı 1954 yılı itibari ile kişi başına geliri nispeten düşük bir ülke olduğu görüşü savunulmuştur.

- c. Coğrafi Konum: Bir ülke coğrafi bakımdan uluslararası ticaret merkezlerine ne kadar yakınsa ihracatının da o kadar çeşitlenmiş olması beklenmektedir. Avrupa ve Avrupa dışındaki ülkeler ve Avusturalya'dan demir cevheri ithal ederek büyük bir şekilde çelik üreticisi ve ihracatçısı durumuna gelen japonya'nın durumu bu görüşü açıklamada bir örnek gösterilmektedir. Bu savın altında yatan temel dayanak, dış ticareti açıklamada ulaştırma masraflarında dikkate alınmış olmasıdır. Ancak günümüzde hızlı teknolojik gelişmeler ve taşıma masraflarında yaşanan önemli düşüşler nedeni ile bu faktörün rolü kısmen azalmıştır.
- d. Ekonomik Büyüklük: “Ekonomik büyüme bir ülkenin ekonomik yığınlarında, özellikle toplam üretimle nüfusta meydana gelen artıştır. Büyüme öncelikle üretimde artış gerektirir”(Dura, 2004: 15). Bir ülke ne kadar büyükse, iklim ve insan kaynaklarına bağlı olarak, üretilen ve ihraç edilebilen mal ve hizmetlerinde o kadar çeşitli olması beklenmektedir.

Bu dört faktöre ek olarak, Nelson ve Winter (1982), Krugman (1986 ve 1991) ve Venables (1996) tarafından yapılan çalışmalarda teknolojik yenilik üretme kapasitesi ile ülkelerin ürettikleri ve ihraç ettikleri malların çeşitliliği arasında pozitif bir ilişki olduğu belirtilmiştir.

İki ülke arasındaki karşılıklı ticarete, bir ülke diğer ülkelere göre nisbi olarak daha fazla üretim kaynakları donanımına sahipse o ülkenin diğer ülkelere nispeten daha fazla homojen mal ihraç ettiği genel olarak kabul edilmiştir. (Feenstra, Markusen ve Rose, 1998:14). Feenstra, Lipsey ve Bowen tarafından (1997) Kanada Dünya Ticaret Veritabanından (WTDB) elde edilen bilgiye göre, Kanada'dan Amerika'ya 62,4 milyar dolar farklılaştırılmış ürün ve 18 milyar dolar homojen ürün ihraç edilmiştir. Buna karşılık, Amerika'dan Kanada'ya 67,6 milyar dolar farklılaştırılmış ürün ve 4,6 milyar dolar homojen ürün ihraç edilmiştir. Ticaret iki ülke arasında kabaca dengelenmiştir denilebilir, fakat, Amerika'nın homojen ürün ihracının Kanada'ya oranla daha az olması dikkati çekmektedir. Bu durum Kanada'nın Amerika'ya oranla daha fazla doğal üretim faktörlerine sahip olmasının bir sonucudur denilebilir.

Feenstra, Markusen ve Rose (1998), yaklaşık 110 ülke üzerinde yaptıkları çalışmalarında 1970 ve 1990 arasındaki verileri kullanmışlardır. Teorik olarak çalışmalarının sonucunda, homojen malların ihracatında, farklılaştırılmış mallara göre daha düşük gelir esnekliği bulmuşlardır. İhracatın gelir esnekliği farklılaştırılmış mallarda, homojen mallara göre daha yüksektir.

Carrillo ve Li tarafından (2002) yapılan çalışmada, ANDEAN ve MERCOSUR bölgesel antlaşmalarının, 1980 ve 1997 yılları arasındaki bölge-içi ve endüstri-içi ticaretleri üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Ülkelerin ekonomik büyüklükleri ve birbirleri arasındaki mesafeleri ölçülerek yapılan ampirik çalışmanın sonucunda, ANDEAN bölgesel ticaret antlaşmasının özellikle sermaye yoğun olan farklılaştırılmış mallar üzerinde önemli bir etkisinin olduğunu ortaya çıkarmışlardır. Yani farklılaştırılmış malların ihracat ve ithalatı bu antlaşmayla artmıştır. Böylece, bölgesel antlaşmaların farklılaştırılmış ürünler üzerinde ticaret artırıcı etki yaptığı sonucuna ulaşabiliriz.

Linders (2005), Birleşmiş Milletler ve Dünya Bankası veri tabanlarından elde ettiği verilerle yaptığı çalışmada, ülkeler arasındaki ticaretin firmaların ürünlerinin kalitesinden nasıl etkilendiğini araştırmıştır. Çalışmanın sonucunda, farklılaştırılmış malların ticaretinde yönetimin önemli rol üstlendiği vurgulanmıştır. Çünkü, malların heterojenliği ticaret maliyetlerinin önemli bir belirleyicisidir. Böylece, özellikle farklılaştırılmış malların ticaretini yapan firmaların maliyetlerini azaltmada yönetimlerinin önemli rol oynadığı ortaya konmuştur.

1.4.8. Monopolcü Rekabet

1980 sonrası dönemde, James Brander, Paul Krugman ve Elhanan Helpman gibi iktisatçılar değişen dünya ticaret yapısını açıklamaya çalışmışlardır. Ölçek ekonomilerinden dolayı firmaların, büyük ölçekte üretim yapmalarının sonucu olarak, gerçekleştirdikleri maliyet avantajlarından yararlandıklarından dolayı, piyasa talebinin ya bir firma tarafından (monopol) yada birkaç firma tarafından karşılandığı (oligopol) gözlemlenmiştir. Bu durum uluslararası konjonktürde eksik rekabet teorilerinin geliştirilmesine neden olmuştur. Bunların başında gelen teori, 1979 yılında Paul Krugman tarafından geliştirilen Monopolcü Rekabet Piyasa Teorisidir (Ünsal, 2005 : 233).

Monopolcü rekabet, çok sayıda firma tarafından üretilen ürünlerin yine çok sayıda alıcı tarafından satın alınmasıyla oluşan buna karşılık, dolanımdaki malların farklılaştırılmış yani yakın ikame olmalarıyla oluşan piyasadır. Monopolcü rekabet piyasası, ürün farklılaştırılması varsayımıyla, piyasada homojen malların dolanımını varsayan tam rekabet piyasasından ayrılmaktadır. Monopolcü rekabete göre, uluslararası ticareti ölçek ekonomileri ve ürün farklılaştırılması belirler (Helpman, 1998 : 20). Ölçek ekonomileri, uluslararası ticaretini artırmaya çalışan ülkeleri, çok sayıda çeşitli mal üretmek yerine, farklı birkaç tür mallar üzerinde uzmanlaşmaya götürür. Ölçek ekonomileri, farklı üretim teknikleri uygulayan ülkelerin birbirlerine daha fazla benzer olmalarını sağlar. Bu durum, benzer ülkeler arasındaki büyük ticaret akımlarının açıklanmasını sağlar. Çünkü lek ekonomileri sayesinde, büyük miktarda üretim yaparak belirli mallar üzerinde uzmanlaşan ülkeler aynı zamanda birbirleriyle karşılıklı ticaret yapmaya yönelirler.

Bergstrand (1989), iki faktörlü, iki endstrili, n sayıda ülke kullanarak yaptığı çalışmasında, ticaret akımlarını sektörler bazında ölçmeye çalışmıştır. Hammadde, kimya, makine, ulaşım araçları ve imalat sektörleri olarak sınıflandırdığı çalışmasında en çok imalat ve gıda sektörlerinde sermaye yoğun bir üretim meydan geldiğini, meşubat ve tütün sektörlerinde ise emek yoğun üretim olduğunu ortaya koymuş, bu sektörlerde meydana gelen uzmanlaşmanın monopolcü rekabet olduğunu ve bunun da dünya ticaretini artırdığını ortaya koymuştur.

Feenstra, Markusen ve Rose (2001), 1970 - 1990 arası dönemi kapsayan ve yaklaşık 110 ülke üzerinde yaptıkları çalışmalarında, firmaların ölçeğe göre artan getiriye göre çalıştıklarını söylemişlerdir. Yani, lkeler zevk ve tercihleri, teknolojik seviyeleri ve faktör donanımları aynı olsa bile ölçeğe göre artan getiri nedeniyle dış ticaret yapabilmektedirler. Ülkelerin lek ekonomilerinden yararlanmak için uzmanlaşmaları, aynı zamanda benzer faktör yoğunluğuna sahip malların iki yönlü şekilde ülkeler tarafından karşılıklı ticarete neden olmaktadır. Sonuç olarak çalışma, monopolcü rekabet piyasasının ülkeleri uzmanlaşmaya götürerek uluslararası ticaret akımını artırdığını anlatmaktadır.

1.4.9. Krizler

Kriz, en basit anlamıyla işletme örgütünün normal aktivitelerini tahrip eden önemli bir dengesizlik durumudur. Örgütün uzun ve kısa dönemli amaçlarını tehdit eden, acil tepkiler gerektiren ve bununla birlikte yanıt için karar verme süresini kısıtlayan ve en önemlisi varlığıyla karar verme birimlerini şaşırtan ve kararsızlığa sürükleyen bir süreçtir.

Krizler çoğu zaman adım adım uyarı sinyalleri vererek gelebileceği gibi, ani birtakım yeni oluşumlarla da ortaya çıkabilmektedir. Bu çerçevede krizler ortaya çıkışları bakımında iki ayrı şekilde gerçekleşmektedirler. Ani krizler, işletmenin yöneticilerine hiçbir uyarı vermeden; çalışanları, yatırımcıları, müşterileri, tedarikçileri, kamuoyunu ve şirketin gelirini, hisse senedi fiyatlarını negatif anlamda etkileyen ani bozulma ve dengesizlik durumlarını içermektedirler. İçten içe devam eden krizler ise, şirketin dışından veya içinden genel olarak doğrudan anlaşılamayan, fakat çeşitli zamanlarda farklı sinyallerle ve uygulanan analiz ve denetim teknikleri ile algılanabilen kriz şekilleridir. Her iki kriz şeklinde de işletme faaliyetleri açısından olumsuz etkiler ve maliyetler ortaya çıkmaktadır (Titiz ve Çarıkçı, 2001 :204).

Krizler birçok durumda yabancı kısa vadeli fonların ülkeyi hızla terketmeye başlamasıyla döviz kurunda, faiz oranlarında ve enflasyon oranında anı sıçramalarla finans piyasalarında başlamakta ve kısa sürede üretim ve yatırım düzeyinde azalma gibi reel sektör etkileri göstermektedir. Ayrıca, bir ülkedeki kriz, başta bu ülkenin yakın ekonomik ilişkiler içinde olduğu ülkeler olmak üzere diğer ülkeleri de etkilemektedir. Bu ülkelerin bu etkilere karşı geliştirdikleri tepkilerde krizin ilk başladığı ülkede ihracat daralması, uluslararası finans piyasalarında artan tedirginlik gibi olumsuzluklara neden olmaktadır. Krizin etkileri, daha sonra işgücü piyasalarına, yoksulluk ve gelir dağılımına ilişkin göstergelere doğru yaygınlaşmaktadır (Koyuncu ve Şenses, 2004 : 3)

İşletmelerin krize girmesinde etkili olabilecek sayısız faktörlerden söz edilebilmektedir. Özellikle ülke ekonomisinin içinde bulunduğu olumsuz durumlar işletmeler açısından da önemli bir kriz nedeni olabilmektedir (Titiz ve Çarıkçı, 2001:205):

- Döviz darboğazları,
- Dış borç ödeme sıkıntıları,
- Yeterli yabancı sermayenin ithal edilememesi,

- Uluslararası finans çevrelerinde ülke kredi notlarının düşmesi,
- İşsizlik problemleri

Belirtilen bu faktörler, hem kriz sonucu hem de kriz nedenleri arasında sayılabilmektedir.

Finansal krizleri bankacılık ve döviz krizleri olmak üzere iki türe ayırt edebiliriz.

Bankacılık krizlerinin ülkelerin dış ticaretlerine olan etkileri genellikle iki varsayım altında incelenir (Ma ve Cheng, 2003:7):

1) Yerli ve yabancı malların her ikisi de uluslararası piyasada satın alınabilen veya satılabilen mallar olmalıdır.

2) Yerli ve yabancı alıcı ve satıcılar uluslararası piyasada dövize ihtiyaç duymalıdır.

Bankacılık krizleri uluslararası ticareti üç kanalda etkilemektedir. Bunlar gelir, yabancı sermaye akış kanalı ve yatırım talebi kanalıdır.

Bu faktörlerin dış ticareti etkileme yolları şu şekildedir (Ma ve Cheng, 2003:8):

- a. Gelir Kanalı: Bankalar uzun dönem yatırım için piyasaya likidite sağlamaktadırlar. Kriz dönemlerinde piyasaya sunulan bu likidite azaldığı için gelir azalmaya başlar, gelirin azalmaya başlaması ile yatırım talebi azalır. Bu nedenle; hem ithalat hem de ihracat her ikisi de bankacılık krizi esnasında veya daha sonra azalmaya başlar.
- b. Yabancı Sermaye Akış Kanalı: Yurt içinde veya yurt dışında meydana gelebilecek her hangi bir istikrarsızlık anında meydana gelebilecek bir panikle kısa vadeli yabancı sermayeler geri çekilebilir. Bankacılık krizlerinde kriz esnasında ihracat artar fakat, krizden sonra ihracat azalır.
- c. Yatırım Talebi Kanalı: Toplam yatırımlar azalırken, yabancı mallar için talep azalır. Bu yüzden bankacılık krizi uzun dönemde ithalatı etkilemektedir. Yabancı yatırımlar azaldığı için, ekonomi yerel girdi kullanmak için yabancı yatırım malı girdisi ithal etmek yerine, yerel mal ürün girdisi kullanmayı tercih edecektir.

Döviz krizleri ise, çoğu zaman bir veya iki sebepten dolayı meydana gelebilir. Bunlar mali açıklar ve dışsal şoklardır. Özellikle, hükümetler bütçe açıklarını kontrol

edemediklerinde para basarak açıklarını finanse ederler. Bu durum döviz krizine neden olmaktadır.

Dışsal şoklar ve petrol şokları da döviz krizine neden olabilecek diğer faktörlerdir. Bu şartlarda, yerel malların lehine yabancı mallara talep azalır. Sosyal maliyetleri minimize etmek için hükümet sabit döviz kuru rejimini bırakmayı tercih edebilir. Bu yüzden döviz kuru belirsizliği artar. İthalatçılar ve ihracatçılar döviz kuru riski ile karşı karşıya kalırlar. Riskle karşı karşıya kalan ithalatçılar ve ihracatçılar ticareti azaltırlar. Böylece döviz riski kısa dönemde ithalatı ve ihracatı azaltır. Uzun dönemde ise piyasa dengesi yavaşça telafi edilir. Fakat, ihracat ve ithalat eski seviyesine dönemeyebilir. Çünkü, döviz krizi dış ticareti kalıcı olarak üç kanaldan etkiler. Bunlar; gelir kanalı, ikame etkisi kanalı ve refah etkisi kanalı olarak sıralanabilir (Ma ve Cheng, 2003:10):

- a. Gelir Kanalı: Döviz krizi dışsal bir şoktan meydana gelirse o zaman gelir kanalı vasıtası ile kriz dış ticareti etkiler. Yerel ürünlere olan talep azaldığında, tüketicilerin geliri de azalır. Böylece, ihracat ve ithalat azalmaya başlar.
- b. İkame Etkisi Kanalı: Dışsal şoklardan kaynaklanan döviz krizlerinde dış ticaret etkileyen kanallardan biridir. Yerel ürünlerde, yabancı mallara nispeten fiyatlar azaldığı zaman, tüketiciler kendi tüketimlerini yerel ürünlere yönlendirme eğilimindedirler. Yabancı mallara olan taleplerini azaltırlar. Böylece ithalat ve ihracatın her ikisi de azalır.
- c. Refah Kanalı: Kriz dönemlerinde meydana gelen devalüasyonlardan dolayı dış ticareti etkiler. Hanehalkları ellerinde para tutmanın karşılığı olarak refah kaybına uğrarlar. Tüketiciler tüketimlerini azaltmakla karşı karşıya kalmaktadırlar. Tüketicilerin yabancı mallara olan talepleri azaldığı için, ithalat azalır. Tüketicilerin aynı zamanda yerel ürünlere olan talebi de azalacaktır. Bundan dolayı; ülkenin dış ticareti azalmaya başlayacaktır.

Ekonomide devalüasyon olacağı piyasalar tarafından önceden bekleniyorsa, hanehalkları ellerindeki parayı azaltarak kayıplarını en aza indirirler. Hane halkları yerel para değer kaybedeceği için ellerindeki yerel parayı yabancı paraya çevirmeye çalışırlar. Devalüasyon süresince, ithalat azalır. İhracat için talebin fiyat esnekliği birim esneklikten daha büyükse, kısa dönemde ihracatın değeri artacaktır. Devalüasyondan sonra, tüketim eski seviyesine dönebilir. Bu yüzden, beklenen devalüasyon, sadece kısa dönemde ithalat ve ihracatı etkileyecektir.

Bununla birlikte, Eichengreen ve Bordo (2002)' a göre, döviz krizleri genelde hükümetler sabit döviz kurundan birdenbire vazgeçtiklerinde meydana gelir. Genelde döviz krizlerinin çoğu, önceden tahmin edilemezler. Döviz krizlerinin dış ticaret üzerinde kriz beklenmediği takdirde meydana getirdiği etkileri, kriz beklendiğindeki etkilerinden daha büyük olmaktadır.

Özetlersek; bankacılık krizleri esnasında ya da sonra ithalat azalmaktadır. İhracat ise, kriz esnasında yükselmekte, fakat krizden sonra düşmektedir. Döviz krizleri esnasında ise, ithalat ve ihracat düşecek, fakat dışsal şoklara bağlı olduğundan krizlerden sonrada etkilenecektir.

1.4.10.Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Yatırımcı ülkenin ev sahibi ülkeye yaptığı doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yatırımcı ülkenin dış ticaretine olan etkilerini inceleyen araştırmalara baktığımızda, bu tercihin yapılmasında yatırımcı ülkelerin büyük ölçüde gelişmiş ülkelerden oluşması ve gelişmiş ülkelerin doğrudan yabancı yatırımlar ve ticaretle ilgili verilerinin daha sağlıklı olması ve kolay elde edilebilmesi etkili olmuştur.

Doğrudan yabancı yatırımlar, yatay entegrasyon yatırımları (YEH) ve dikey entegrasyon yatırımları (DEY) olarak ikiye ayrılır (Göver, 2005:6).

YEH, genel olarak doğrudan yabancı yatırımların aynı ürünü birkaç ülkede üretmek için yaptığı yatırımları ifade etmektedir. Doğrudan yabancı yatırımlar ile ticaret yapmak arasında tercih yaparken tek bir fabrikada üretim yaparak ölçek ekonomilerinden faydalanmanın getireceği üretim maliyeti avantajı ile ticaret nedeniyle karşılaşılan taşıma, gümrük tarifesi gibi maliyetleri azaltmanın avantajı arasında bir karşılaştırma yapmaktadır. Eğer bu karşılaştırma sonucunda çok uluslu şirketler yatırım yapmaya karar verirse yapılan yatırım YEH olarak adlandırılır. Yatırımcı ülke ve ev sahibi ülke arasında ticaret engelleri ve taşıma maliyetleri ne kadar yüksek ve yatırım önündeki engeller ne kadar azsa, doğrudan yabancı yatırımlar ticarete o kadar çok tercih edilecektir (Göver, 2005 :7).

Doğrudan yabancı yatırım yapan şirketler, YEH yapma kararı ile hem ticaret maliyetlerinden kurtulmakta, hem de yerel pazarda daha aktif olarak faaliyet gösterebilmekte, değişen pazar koşulları ve tüketici tercihlerine daha kolay ve hızlı uyum sağlayabilmektedir. Genel olarak pazara yakınlık avantajı sağlaması YEH

yapmanın en önemli nedeni olarak gösterilmektedir. Bu özelliğinden dolayı, ihracatı ikame edici yatırımlar olarak değerlendirilmektedirler. Ev sahibi ülkenin pazarının büyüklüğü YEY'in ihracatı ikame edici özelliğini iki nedenden dolayı artırmaktadır. Birinci neden, birim çıktı başına sabit maliyetlerin toplam üretim hacminin artması nedeniyle düşecek olmasıdır. İkinci neden ise, büyük miktarda üretim yapabilmek için çok sayıda yerel tedarikçiye ihtiyaç duyulması ve bu tedarikçilerin aralarında rekabet etmeleri sonucunda ara malı fiyatlarında görülecek düşüştür.

YEE'in ev sahibi ülkenin dış ticaretine net etkisinin belirlenmesi oldukça güçtür. İlk olarak, yatay yatırımın, yatırımcı ülkeye yapılan nihai mal ihracatını ikame edeceği ve ev sahibi ülkenin nihai mal ithalatının azaltacağı öngörölür. Ancak yatırımın ilk yıllarında yavru şirket nihai mal üretimi için gerekli sermaye malı, hammadde ve ara malı ihtiyacını kalite standartları ve iç piyasadaki tedarikçilerin yeterince tanınmaması nedeniyle yatırımcı ülkeden ithal eder. Bu nedenle, ev sahibi ülkenin yatırımcı ülkeden ithalatının tamamının yatay yatırım ile ikame edilmemesi beklenir (Göver, 2005: 8). Yatırım yapan yatırımcı şirket zaman geçtikçe iç piyasadaki hammadde ve ara malı tedarikçileriyle ticari ilişki kurmaya başlar ve aşamalı olarak ihtiyacını yurt içinden karşılamaya yönelir. Dolayısıyla, yatay yatırım ile hammadde ve ara malı ithalatı arasındaki ilişkinin yıllar geçtikçe zayıflaması ve ev sahibi ülkenin YEY'den önce yaptığı nihai mal ithalatının tamamen yerli üretimle ikame edilmesi beklenebilir. Sonuç olarak, başlangıçta tamamlayıcı olan YEY ve ticaret ilişkisinin ilerleyen yıllarda ikame edici ilişkiye dönüşmesi öngörülebilir.

Dikey entegrasyon yatırımları, (DEY) çok uluslu şirketler tarafından üretilen nihai malın üretim sürecinin birkaç aşamaya bölünmesi sonucunda bir malın üretilmesi için birkaç ülkede yapılan yatırımlardır. Çok uluslu şirketlerin DEY şeklinde yatırım yapmasında doğal kaynakların zenginliği, hammadde bolluğu, ucuz işgücü ve faktör fiyatlarının farklı olmasından kaynaklanan avantajlar önemli rol oynamaktadır. Bu faktörlerin yanında, ev sahibi ülke ve yatırımcı ülke arasında taşıma maliyetlerinin düşük olması ve dış ticaretin serbestçe yapılabilmesi de DEY için belirleyicidir. ABD pazarına sunulan bir elektronik eşyanın bileşenlerinin ABD'de üretilmesi ancak ürünün montajının maliyet avantajları nedeniyle bir Güneydoğu Asya ülkesinde yapılması DEY'e örnek olarak verilebilir (Göver, 2005: 9).

DEY'i, dolayısıyla ara malı ticaretini etkileyen faktörleri araştıran bir çalışmaya göre, ev sahibi ülkenin ithalata uyguladığı gümrük tarifesi oranları ile ara malı ithalatı arasında negatif yönlü ve güçlü bir ilişki vardır. Buna göre, gümrük tarifelerinde yapılacak %1'lik indirim, ara malı ithalatında % 3–5 aralığında artışa yol açmaktadır. Aynı çalışmada DEY teorisi ile uyumlu olarak, niteliksiz işgücü ücretlerinin göreceli olarak daha düşük olduğu ev sahibi ülkelerin daha çok ara malı ithal ettiklerinin gözlemlendiği belirtilmektedir.

DEY, ticaret yaratıcı etkisi olan türde doğrudan yabancı yatırımdır. Yatırımcı ülke pazarı için üretilen bir ürünün, dikey yatırım olarak yapılması sonucunda farklı bir ülkede montajının yapılarak yatırımcı ülkeye ihraç edilmesi, hem yatırımcı ülke hem de ev sahibi ülkenin dış ticaret hacmini artırmaktadır (Göver, 2005: 10). DEY, sadece yatırımcı ülke pazarına yönelik olarak değil, bir bölgesel ekonomik entegrasyon pazarına yönelik olarak da yapılabilir. Bu durumda DEY yapılan ülke, bölgesel ekonomik entegrasyona ticaret engelleri ile karşılaşmadan rekabetçi bir fiyatla satış yapılabilen bir ihracat üssü haline gelmektedir. Bölgesel entegrasyonu hedefleyen dikey entegrasyon yatırımları sonucunda da yatırımcı ülkenin, ev sahibi ülkenin ve bölgesel ekonomik entegrasyonun dış ticaret hacmi artmaktadır. Dolayısıyla, DEY ülkeler arasındaki ticareti ikame etmemekte, aksine uluslararası ticaret için tamamlayıcı rol oynamaktadırlar.

Dünya'da, doğrudan yabancı yatırımların (foreign direct investment) büyüme hızı Dünya Kalkınma Raporu'na (1997) göre, 1980'den, 1995'e, Dünya GSYİH'sının yaklaşık % 5'inden, % 10'u kadar artmıştır. Genel olarak, baktığımızda, doğrudan yabancı sermayenin artış hızının bu kadar fazla olması dünyadaki yatırım bariyerlerinin indirilme dalgasının yayılması ve yatırım liberalizasyonunun genel kabul görmüş olmasına dayandırılmaktadır (Amiti ve Wakelin, 2003 : 101).

UNCTAD'ın (2000) araştırmasına göre, doğrudan yabancı yatırımların %90'ından fazlasının, firmaların piyasa girişlerine motive olup, farklı faktör fiyatlarını tercih ettiklerinden dolayı neden kuzey-kuzey ülkeleri arasında olduğunu açıklamaktadır. Temelde, firmalar piyasa girişlerinde (market access) çeşitli avantajlara sahiptirler. Bunlar; ölçek ekonomileri veya özel girdiler olabilir. Özel girdilere örnek olarak, nitelikli işgücü, nitelikli yönetim ve araştırma geliştirme verilebilir. Bu avantajlar firmaların kararlarını etkileyen en önemli etkenlerdir ki, böylece firma dış ticaret

yapmak yerine doğrudan yabancı sermayeyle çok uluslu girişimler yapmayı tercih edebilecektir (Mauro, 2000 : 4).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ticareti nasıl etkilediği ile ilgili literatürde yer alan çeşitli çalışmalar mevcuttur.

Blomström (1988), Lipsey ve Weiss (1981) ve (1984), Swedenborg (1979) firma ve endüstri bazında yatay- kesit analizi kullandıkları ekonometrik çalışmalarında doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ihracatı teşvik ettiğini söylemişlerdir. Buna karşılık, Blomström bazı endüstrilerde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ihracat yerine ikame edildiğini göstermiştir.

Grubert ve Mutti (1991) yılında, yatırım maliyetlerinin önemli bir girdisi olarak vergi oranları üzerinde bir çalışma yapmıştır. Çalışmasında dış ticaret ile doğrudan yabancı yatırımlar arasında tamamlayıcı ilişki bulmuştur.

Svensson (1996), İsveç firmaları üzerinde 1974 - 1990 arasındaki datayı kullanarak yaptığı çalışmasında nihai mallarda doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile dış ticaret arasında negatif yönlü bir ilişki bulmuştur.

Pfaffermayr (1996), Avusturya endüstrisi üzerinde yaptığı çalışmasında doğrudan yabancı sermaye yatırımlarıyla dış ticaret arasında tamamlayıcı bir ilişki bulmuştur.

Clausing (2000), dış ticaret vergileri ve işçi tazminatlarını ilave ederek yaptığı çalışmasında, 33 ülkenin verilerini kullanmıştır. Clausing, çalışmasının sonucunda vergi gelirlerindeki % 1'lik artışın, ihracatı % 0.62 azalttığı ve işçi tazminatlarındaki % 1'lik artışın, ihracatı % 0.33 azalttığı sonucuna ulaşmıştır. Clausing, ticaretle doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasında tamamlayıcı ilişki bulmuştur.

Mauro'nun (2000) çalışmasına göre, uluslararası ticarete ülkelerin kullandığı tarifeler, tarife dışı engeller ve döviz kuru değişkenliklerinin doğrudan yabancı sermaye yatırımları üzerindeki etkilerini araştırmıştır. Sonuçlar gösteriyor ki, tarife dışı engeller doğrudan yabancı sermaye yatırımları üzerinde negatif bir etkiye sahiptir. Döviz kuru değişkenliğinin dış ticaret akımları üzerindeki belirsizliklerine rağmen bu çalışmada, döviz kuru değişkenliğinin doğrudan yabancı sermaye yatırımları üzerinde negatif bir etkisinin olmadığı gözlemlenmiştir. Ayrıca çalışma sonucunda dış ticaretle doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasında tamamlayıcı bir ilişki olduğu söylenmiştir.

Head ve Reis (2001), net olarak doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile dış ticaret arasında tamamlayıcı bir ilişki bulmuştur. Ara malları ticareti yapmayan firmalar için ise, ticaret ile doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasında ikame etkisi bulmuştur.

Blonigen (2001), Japonya otomobil piyasası ve ilave olarak nihai otomobil parçaları için yaptığı çalışmada, dış ticaretle doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasında ikame ilişkisi bulmuştur.

Egger ve Pfaffermayr (2001), OECD ülkelerinin 1986-1997 arasındaki verilerini kullanmışlardır. Ve bu ülkeler arasındaki doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ihracat akımları arasındaki ilişkiyi ölçmüşlerdir. Bu akımlar arasında tamamlayıcılık ilişkisi bulmuşlardır. Çalışmalarında mesafenin doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını ve dış ticaret akımlarını nasıl etkilediğini de ölçmüşlerdir. Çalışmanın sonucunda, mesafenin doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını negatif olarak etkilediği, dış ticaret üzerindeki etkisinin ise dikkate alınmayacak kadar önemsiz olduğunu söylemişlerdir.

Amiti ve Wakelin (2003), 36 ülke ile kullandıkları çalışmalarında, yatırım maliyetlerinin dış ticaret ve doğrudan yabancı yatırım üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Çalışmalarının sonucunda, ülkelerin nisbi faktör donanımları farklı ise, yatırım liberalizasyonunun dış ticareti teşvik edici olduğu, ülkelerin nisbi faktör donanımları benzer ise yatırım liberalizasyonunun dış ticareti azalttığı yönünde olduğu gözlemlenmiştir.

Helmerts ve Pasteels (2005), 29 ihracatçı ülke ve 165 ithalatçı ülke arasında olan dış ticareti kapsayan çalışmalarında, bu ülkeler tarafından toplam karşılıklı doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını araştırmışlardır. Çalışmalarını, önce doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını kullanmadan yapmışlardır. Daha sonra doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını kullanarak çalışmalarına devam etmişlerdir. Çalışmalarını doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını kullanarak yaptıklarında sonuçlar daha anlamlı çıkmıştır. Uluslararası ticaretin, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına önemli derecede duyarlı olduğunu açıklamışlardır.

Ampirik çalışmalarda, dış ticaretle doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasında ikame ilişkisi olduğunun yanı sıra tamamlayıcılık ilişkisi olduğunu açıklayan çalışmalarda mevcuttur.

1.4.11. Ortak Dil

Uluslararası karşılıklı ticaret yapan iki ülkenin aynı ulusal dili kullanmaları ve aynı ulusal dilden karşılıklı ticaret yapmalarıdır. İki ülke aynı dili konuşuyorsa bu ülkelerin yaptıkları karşılıklı ticaretin ortak dil paylaşmayan ülkelere göre iki veya üç katı kadar daha fazla olduğu gözlemlenmiştir. Bu nedenle, ülkelerin ortak bir tarih ve dile sahip olmaları ticaretle pozitif bir korelasyona sahiptir (Head, 2003 : 10). Hem ticari, hem de resmi olarak aynı dilin kullanılması iki tarafın da ticaret sırasında müzakere ve antlaşma yapmalarını kolaylaştırdığı için işlem maliyetlerini düşürür. İşlem maliyetlerinin düşmesi de karşılıklı ticaret yapmayı teşvik edici bir rol oynar. Tarafların ortak dili paylaşmaları ticareti artırır.

Egger (2002), 1986-1997 dönem arasında OECD ve OECD üyesi olmayan ülkeleri kullanmıştır. Çalışmasında ülkelerin kullandığı ortak dilleri yapay değişken olarak kullanmış ve çalışmasının sonucunda ülkelerin ortak bir dile sahip olmasının ticareti pozitif olarak etkilediğini, ortak dil paylaşımının arttıkça ticaretinde arttığını gözlemlemiştir.

Batra (2004), çalışmasında, Birleşmiş Ulusal İstatistik Veritabanını kullanarak 146 ülkenin ihracat ve ithalat raporlarına ulaşmıştır. Ülkelerin ulusal dillerinin ticarete etkisini ölçmek içinde, ortak dili ekonometrik çalışmasında yapay değişken olarak kullanmıştır. Ampirik çalışmadan elde edilen sonuca göre, ortak dilin kullanılmasının ülkelerin karşılıklı ticaretlerini önemli miktarda artırdığı gözlemlenmiştir. Ülkelerin ulusal olarak kullandıkları dilin ortak olmasının, ticareti pozitif etkilediği sonucu ortaya konulmuştur.

Helmets ve Pasteels (2005), ulusal dillerin OECD ülkelerinin karşılıklı ticaretlerine olan olası etkilerini araştırmışlardır. Çalışmada, öncelikle her ülke için ulusal dili ve araştırmada ikinci dil resmi olarak değil de, ülke içinde herhangi bir topluluk tarafından yoğunlukla konuşulan dil olarak kabul edilmiştir. Örneğin, Almanya’da Türk göçmenleri olduğu için, Almanya’da konuşulan ikinci dil olarak çalışmada türkçe kabul edilmiştir. Çalışma sonucunda, ortak dillerin bu ülkelerin karşılıklı ticaretlerini artırmaya yardımcı olduğu gözlemlenmiştir. Yapay değişken olarak kullanılan ortak dilin uluslararası ticaretle korelasyonu ölçülmüştür. Korelasyon değerleri 0’dan 1’e kadar değerler aldığı dikkate alındığında ve korelasyon değerleri 1’e yaklaştıkça, iki

değişken arasında kuvvetli ilişki olduğu gözlemlenir. Sonuçlar, Tablo 1.3’ de gösterilmektedir.

Tablo 1.3. Ortak Dilin Karşılıklı Ticarete Etkisinin Ölçümü

Nedenler	Ortak Dil Değişkeninin Aldığı Değerler
İki Ülke Aynı Ortak Ana Dili Paylaşıyorsa	1
İki Ülkenin Bir Ortak Dil Paylaşması Ülkelerden Birinin Ana Dili Olurken Diğer Ülkenin İkinci Dili Olması	0.5
İki Ülkenin Aynı İkinci Dili Paylaşması	0.25

Kaynak; Helmers ve Pasteels, 2005: 9.

Tablo 1.3’te, gözlemlendiği gibi, eğer iki ülke ortak bir ana dil paylaşıyorsa, bu ülkelerin sahip oldukları dilin ticaretle korelasyonunun çalışmada yaklaşık olarak 1’e çok yakın olduğu görülmüştür. Bu yüksek bir sonuçtur. Eğer ülkelerden birinin ana dili ile diğer ülkenin ikinci dili ortak ise, bu ortaklığın ticaretle korelasyonu yaklaşık olarak yarı yarıya düşmekte ve 0.5’e yakın bir değer bulunmaktadır. Çalışmaya göre, eğer ülkelerin ikisi de ortak bir ikinci dili paylaşıyorlarsa bu durumun ticaretle korelasyonu daha da düşerek yaklaşık olarak, 0.25 bulunmuştur. Bu bağlamda, karşılıklı olarak ticaret yapan ülkelerin ortak bir ana dile sahip olmalarının ticareti pozitif olarak etkilediği sonucu ortaya çıkmaktadır.

1.4.12.Ortak Sınır

Ülkelerin uluslararası ticarete ortak sınıra sahip olmasının iktisadi literatürde hem olumlu bir şekilde ticareti artırıcı etki yaptığı ileri sürülmüştür, hem de olumsuz olarak ticareti azaltıcı etki yaptığı açıklanmıştır. Ülkelerin ortak sınıra sahip olmasının ticareti artırıcı etki yapması şu şekilde açıklanmıştır. Ülke j ve ülke i’nin, ulusal sınırlarının ortak olması bu ülkelerin karşılıklı ticaretlerini kolaylaştırıcı etki yapar. Özellikle, komşu ülkeler diğer ülkelere göre, coğrafi olarak daha fazla yakın olduklarından dolayı

deniz ve demiryolları ulaşımları, gümrük birliği gibi ticaret antlaşmaları, indirilen sigorta maliyetleri bu ülkelerle ticaretin daha fazla entegre olmasını sağlar.

Fakat, aynı zamanda ortak sınır ticareti engelleyici bir faktör olarak da görülmektedir. Bu nedenle, ülke i'nin kendi bölgeleri arasındaki ticaret akımları, ortak sınıra sahip olan ülke j ve ülke i arasındaki ticaret akımlarından daha fazla olmaktadır. Bu duruma literatürde "sınır etkisi" denilmektedir (Helmerts ve Pasteels, 2005 : 4). Sınırlardan mal geçişleri esnasında tarifeler ve ulaşım maliyetleri ticareti azaltıcı etki yapmaktadır. Literatürde daha çok ticaretle negatif ilişkisi olduğu gözlemlendiği için ortak sınırın ticarete negatif etkisi üzerinde durulacaktır.

Uluslararası ticarete, ülkeler arasındaki ticaret maliyetleri, tarifeleri, tarife dışı engelleri, kotaları, işlem ve ulaşım maliyetlerini içermektedir. Yarım yüzyıldan daha fazla süredir ülkelerin sınırlarındaki ticaret maliyetlerinden dolayı uluslararası ticarete meydana gelen dalgalanmalar "sınır etkisi" (Home Bias) olarak adlandırılmıştır. Sınır etkisi, yerli üretim mallarının belirli bir şekilde tercih edilmesidir (Molinari, 2003 : 2).

Sınır etkisini oluşturan nedenler şöyle sıralanmaktadır (Chen, 2004 : 94) :

- 1)  lkelerin sınırlarından mal geçişleri sırasında uygulanan tarifeler
- 2) Uygulanan kotalar
- 3) Döviz kuru değişkenlikleri
- 4) İşlem maliyetleri
- 5) Sınırlarda uygulanan farklı standartlar
- 6) Gümrük vergileri

 lkeler arasında ortak sınır bulunmasının veya ülkeler arasında sınırların ortak olmamasının uluslararası ticareti ne kadar etkilediği karşılaştırılmalı olarak araştırılmıştır. Bu konuda en önemli  alışma Mc Callum (1995) tarafından yapılmış olan çalışmadır. Mc Callum, Kanada'nın kendi eyaletleri arasındaki ticaretle, sınır komşusu olan Amerika Birleşik Devletleri ile yaptığı ticareti karşılaştırmıştır.  alışmasının sonucunda, Kanada'nın kendi eyaletleri arasında yaptığı ticaretin Amerika ile yaptığı ticaretten bu bölgelerle gelir büyüklüğü ve mesafe olarak aynı olmasına rağmen yirmi kat daha fazla ticaret akımı gerçekleştirdiği gibi dikkat çekici bir sonuca ulaşmıştır. Aynı zamanda, Amerika'nın da kendi eyaletleri arasındaki yaptığı ticaretle

Kanada ile yaptığı ticareti de ölçmüştür. Sonuca göre; Amerikanın kendi eyaletleri arasında yaptığı ticaretin, Kanada ile yaptığı ticaretten on kat daha fazla olduğunu söylemiştir. Mc Callum, bu çalışmasıyla uluslararası ticarete ulusal sınır etkisinin önemini vurgulamıştır ve bu çalışma ekonomik literatürde uluslararası ticarete sınır etkisinin ticareti nasıl etkilediğini göstermesi bakımından önemlidir (Davis, 2001 : 70). Kanada ve Amerika arasında serbest ticaret antlaşması uygulamaya girdikten sonra, sınır ticareti gözle görülür miktarda yaklaşık % 60 civarında artmıştır. Ve Kanada ile yapılan ticarete sınır etkisinin hissedilir bir şekilde azaldığı gözlemlenmiştir.

Uluslararası ticaret, ulaşım maliyetlerinin yüksek olmasına bağlı olarak, ülkeler arasındaki sınırlar ve mesafelerin yüksek maliyetlere yol açmasından dolayı etkilenir. Uluslararası ticarete ülkeler arasında oluşturulacak kuvvetli yerel ilişkiler önemlidir. Bu ilişkiler ticareti artırır, sınır etkisini azaltır (Head, 2003: 11).

Yapılan ampirik çalışmalarda, komşu olan ülkeler arasındaki sınır etkisi yapay değişken olarak kullanılmıştır. Genellikle, sınırları arasında çok fazla büyük ticaret akımları olan ülkelerle bu çalışmalar yapılmıştır. Ve çalışmalarda, eğer j ve i ülkeleri aralarındaki sınır ortak sınır ise yapay değişkene “1” verilmiş, karşılıklı ticaret yapan ülkeler arasındaki sınır ortak değilse, “0” verilmiştir.

Helliwell (1997), çalışmasında, Mc Callum (1995) tarafından yapılmış olan ve Kanada’nın kendi eyaletleri arasındaki ticaretle, Kanada’nın Amerika ile yaptığı ticareti karşılaştırdığı çalışmaya benzer bir çalışma yapmış ve OECD ülkelerinin kendi aralarındaki ticarete ortak sınır etkisinin OECD üyesi olmayan ülkeler arasındaki ticaretteki ortak sınır etkisiyle karşılaştırmıştır. Çalışmanın sonucunda, OECD ülkeleri arasındaki ortak sınır etkisinin ticaret akımını daha fazla etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

Nitsch (2000), çalışmasında, OECD veri setine dayandığı uluslararası ticarete ulusal sınırların Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki etkisini incelemiştir. Sonuç olarak, çoğu Avrupa Birliği ülkesi arasındaki uluslar-içi ticaret (intra-national), benzer ülkeler arasındaki uluslararası ticaretten yaklaşık on kat daha fazladır. Sınır etkisi, Avrupa Birliği ulusal sınırları arasında hala ticareti etkilemektedir.

Anderson ve Wincoop (2001), çalışmalarına göre, ülkeler arasındaki karşılıklı ticaretteki tarifelerin, ülkeler arasındaki karşılıklı ticarete neden olduğu karşılaştırmalı statik etkiyi ölçmüşlerdir. Çalışmalarının sonucunda, uluslararası sınırlarda uygulanan tarifelerin ticareti olumsuz etkilediğini ortaya koymuşlardır.

Head ve Mayer'ın (2002), çalışmalarında, ulusal sınırların ticaret üzerindeki etkisini ölçmüşlerdir. Çalışmalarında ülke sınırlarının etkisinin, uluslar-ıçi (intra-national) ticarete olduğu kadar uluslararası ticarete de önemli olduğunu göstermeyi amaç edinmişlerdir. Çalışmada, Amerika ile her bir Avrupa Birliği üyesi arasındaki sınırların ticarete olan etkilerini ölçmüşlerdir. Sonuç, ülkeler arasındaki mesafenin sınır etkilerini indirdiğini, fakat elimine etmediğini göstermektedir.

Batra (2004), Hindistan'ın potansiyel ticaretini araştırmıştır. Çalışmasında 2000 yılının verilerini kullanarak yatay-kesit analizi yapmıştır. Çalışmasının sonucunda, Hindistan'ın, Asya - Pasifik Bölgesi'nde düzenlediği ticaret antlaşmaları yüzünden ticaret akımının artmasından dolayı Pakistan'a göre ASEAN ülkeleri içinde en fazla ticaret artıran ülke olmuştur.

1.4.13.Mesafe

Ticaretin kapsadığı maliyetler ülkelerin dünya ekonomisine entegre olma kabiliyetinin önemli belirleyicileri arasındadır. Ülkeler arasındaki uzaklık, yetersiz ulaştırma ve iletişim alt-yapısı bazı ülkeleri global ekonomiden izole etmekte ve üretim ağına dışına itmektedir. Ulaşım maliyetlerini, belirleyen en temel etken ülkeler arasındaki uzaklıktır. (Lima ve Venables, 2001: 453). Ayrıca ülkelerin coğrafi yerleşimleri ve alt yapıları ulaşım maliyetlerinin hesaplanmasında önemli faktörler olarak karşımıza çıkmaktadır. Coğrafi yerleşim olarak, ülkenin deniz kıyılarına olan uzaklığı, ada ülkesi olması gibi faktörler sayılabilirken, altyapı olarak da, yolların taşla döşenmiş olması, yoğun trafiğe sahip olunması, demir yolu olması ve kişi başına düşen telefon sayısı gibi faktörler sayılabilir. Sonuç olarak, altyapı sorunlarında artış, ulaşım maliyetlerinin de artmasına yol açar (Lima ve Venables, 2001: 454). Bundan dolayı, ulaşım maliyetleri şu faktörleri içermektedir (Lima ve Venables, 2001: 470) :

- 1) Ülkelerin coğrafi yerleşimleri,
- 2) Ülkelerin altyapıları,
- 3) Sınırlardaki idari engeller,
- 4) Ülkelerdeki gemicilik ulaşımının yapısı.

Ülkeler arasındaki mesafeler arttıkça yerel ürünler, uzun mesafelerden ticareti yapılan ürünlerden genellikle daha ucuz olacağı için ihracat ve ithalat düşer. Bu yüzden uzak mesafelerin ticareti azaltması beklenir. Böylece, karşılıklı ticaret akımları azalır (Egger

ve Pfaffermayr, 2001:7). Grossman (1996)'ın sonucuna göre, ülkeler arasındaki mesafeler ticaret aktörleri tarafından risk ve belirsizlik olarak algılanmakta ticaret yapma isteklerini kırmaktadır. Grossman'ın çalışmasına göre, Amerika'nın Fransa'ya karşı yaptığı ticarete, mesafelerin ihracata etkisi, ticaretin % 12'sine kadar artabilmektedir. Grossman, Amerikalı ihracatçıların, her %1'lik uzaklık artışında, ticareti % 1.3 düşürdüklerini, Fransa'lı ihracatçıların, Amerika'ya yaptıkları ihracatta mesafelerin her %1'lik artışında, ihracatı % 1.5 düşürdüklerini gözlemlemiştir. (Huang, 2005: 10).

Uluslararası dış ticarete, ülkeler arasındaki mesafelerin önemi literatürde şu faktörlerle açıklanmıştır (Head, 2003 : 6):

1) Denizcilik maliyeti: Taşıma maliyetleri ve denizcilik sigortasını kapsamaktadır. Uzun dönemde dış ticaretle mesafe korelasyonunun negatif yönlü olduğunu gösteren faktördür.

2) Taşımacılık maliyeti: Ülkeler arasında deniz taşımacılığı ulaşımı sırasında, kolay bozulan mallarda uzun zamanlı yolculuklar ticareti azaltıcı etki yapmaktadır. Uzun süreli taşımacılık ticaret için şu şekillerde risk içermektedir:

- a. Hava şartları: Kötü hava şartları ya da kötü taşımacılıktan kaynaklanan faktörlerden dolayı kolay bozulan mallar zarar görmektedir.
- b. Ürün kaybı: Organik tarım ürünlerinde uzun süreli yolculuklarda çürümeler meydana gelebilmektedir.
- c. Piyasa kaybı: Uzun zaman yolculuklarından doğan satın alma isteğinin azalması.

3) Eşzamanlılık maliyeti: Üretim sürecinde girdilere zamanında ulaşabilmek ve üretim darboğazını hemen aşabilmek için üretim yerinin hammadde ve girdilere yakın olmasıdır.

4) İletişim maliyeti: Krugman'a göre, mesafe; yöneticiler ve müşteriler arasındaki iletişimde bilgi alışverişini temsil eder. Bu yüzden kısa olması ticaret için önemlidir.

5) Ulaşım maliyeti: Mesafelerin kısa olması ticaret partnerleri arasında güven kurulmasına yardımcı olur.

6) İşlem maliyetleri: Ülkeler arasında uzaklık arttıkça işlem maliyetleri artabilmektedir. Ticaret ile işlem maliyetleri arasında negatif korelasyon vardır.

7) Kültürel mesafe: Ülkeler arasındaki uzak coğrafi mesafeler, geniş kültürel farklılıklara neden olmaktadır. Kültürel farklılıklar, ülkeler arasındaki karşılıklı ticareti çeşitli faktörlerden dolayı engelleyebilmektedir. Bu faktörleri; karşılıklı iletişimin kısıtlanması, yanlış anlaşılmalara ve müzakerelerdeki çatışmalar olarak sıralayabiliriz. Ampirik çalışmalarda, uluslararası dış ticaret modelleri kurulurken ülkeler arasındaki mesafeler modellerde genellikle büyük çember olarak adlandırılan uzaklık hesaplama formülü ile ifade edilmektedir.

Ülkeler arasındaki mesafeler genellikle ampirik çalışmalarda büyük çember (great-circle) formülü ile hesaplanmaktadır. Bu formül yaklaşık olarak, yeryüzünün coğrafi yüzeyi boyunca minimum mesafeyi hesaplar. Dış ticaret ilişkilerinde, ülkeler arasındaki mesafeyi hesaplamak için bu yöntem kullanılır. Yönteme göre, ülkelerin ekonomik merkezlerinin ya da başkentlerinin enlem ve boylamlarının ölçüsüne ihtiyaç vardır. Bu ölçümün hesabı şu şekildedir (Head, 2003: 5):

$$D_{ij} = 3962,6 \arccos ([\sin(Y_i) \cdot \sin(Y_j)] + [\cos(Y_i) \cdot \cos(Y_j) \cdot \cos(X_i - X_j)])$$

Bu formülde, X “i” ve “j” ülkelerinin boylamları olarak kullanılmıştır. 57,3 ile çarpılarak dereceleri bulunmuştur. Y ise, “i” ve “j” ülkelerinin enlemleridir ve – 57,3 ile çarpılarak dereceleri bulunmuştur.

Havayolu ulaşımında, büyük çember (great circle) mesafesi, kuzeye doğru uçuşların çoğunu hesaba katmamaktadır. Bundan dolayı, kuzeye doğru havayolu taşımacılığında mesafeler gerçek mesafenin altında bir sonuca ulaşmaktadır. Deniz yolu ticaretinde ise, büyük çember (great circle) mesafesi kara ve buz engellerinden dolayı olarak etki altına alınmıştır. Bununla birlikte, birçok hava ve deniz rotası merkez ekonomik aktörler tarafından şekillendirilmiştir. Özellikle, deniz yolu ulaşımında karteller nakliye ücretlerini sık sık değiştirebilmektedirler.

Ulaşım maliyetleri tek başına uzaklıkla ilgili olarak ad-valorem vergilerini de içermektedir. Bu vergilerin, belirsizlik ve risk içerisinde sürdürülen dış ticareti etkilediği gözlemlenmiştir. Micco ve Serebrisky (2004) ve Clark, Dollar ve Micco (2004) verimsiz havaalanı altyapı şartlarının ve ülkeler arasındaki uzaklığa orantılı

olarak, alınan sabit maliyetlerin ulaşım maliyetlerini artırdığını gözlemlemiştir (Huang, 2005: 3).

Farklılaştırılmış ürünler bilgi asimetrisine daha fazla duyarlı olduğundan, ulaşım maliyetlerinden daha az etkilenmektedir. Çünkü, bir ticari işlem bilgiye ne kadar fazla duyarlı ise, ticari aksaklıklardan kaynaklanan maliyetler o kadar az olur. Rauch (1999) Japonya'nın Amerika'ya olan ithalat verilerini dikkate alarak yaptığı çalışmaya göre, farklılaştırılmış ürünlerde ulaşım maliyetlerinin diğer ürünlere göre daha az olduğunu gözlemlemiştir (Huang, 2005: 15).

Ülkeler arasındaki mesafelerin dış ticaret üzerindeki etkilerini araştıran ampirik çalışmalara baktığımızda, bazı çalışmalara göre, mesafelerin dış ticaret üzerinde herhangi bir etkisi görülmezken, bazı çalışmalara göre de ticaret akımlarını azaltıcı etki yaptığı görülmüştür.

Leamer ve Levinsohn (1995) ulusların karşılıklı dış ticaretiyle, ulaşım maliyetleri arasında negatif bir korelasyon olduğunu ve ülkeler arasında uzaklıklar arttıkça ulaşım maliyetlerinin arttığını ampirik olarak sonuçlandırmışlardır. Obstfeld ve Rogoff (2001) ulaşım maliyetlerinin, ülkeler arasındaki mesafelerin dış ticarete etkilerini açıklamada yardımcı olduğunu öne sürmüştür. Buna karşılık; Grossman (1996), Hummels (2001) ulaşım maliyetlerinin, ülkeler arasındaki dış ticarete etkilerini açıklamadaki gücü çok düşük olarak göstermişlerdir.

Leamer and Levinsohn (1995), Uluslararası ticarete ülkeler arasındaki mesafelerin zaman geçtikçe ticareti azaltmadığını iddia etmişlerdir. Çalışmalarının sonucuna göre, dünya meydana gelen teknoloji ve bilişim gelişmelerinden dolayı gittikçe küçülmekte ve mesafelerin önemi kalmamaktadır.

Baier ve Bergstrand (2001), ulaşım maliyetlerinin dış ticareti nasıl etkilediğini araştırmışlardır. Araştırmalarında, on altı OECD ülkesinin 1958-1988 arasındaki verilerini kullanmışlardır. Verileri, IMF veritabanından elde etmişlerdir. Çalışmalarının sonucunda, ulaşım maliyetlerindeki indirimlerin, gümrük tarifelerinde uygulanan liberalizasyon antlaşmalarının ve çeşitli OECD ülkeleri arasındaki gelir yakınsamalarının bu ülkeler arasındaki ticareti artırıcı etki yaptığı sonucu elde edilmiştir.

Lima ve Venables (2001), Afrika ülkelerinin denize kıyısı olan ve denize kıyısı olmayan ülkelerinin verilerini kullanmışlardır. Çalışmalarının sonucunda, denize kıyısı olmayan ülkelerin, denize kıyısı olan ülkelere göre ulaşım maliyetlerinin % 50 daha yüksek, ticaret akımlarının % 60 daha düşük kaldığı gözlemlenmiştir. Bu sonuçlara, yetersiz altyapıya sahip ve ticaret merkezlerine uzak mesafelerde olan Afrika ülkelerinde rastlanmıştır. Bundan dolayı, ticaret merkezlerine coğrafi olarak uzak olmanın dış ticareti azaltıcı etki yaptığı görülmüştür.

Coe, Subramanian, Tamirisa ve Bhavnani (2002), çalışmalarında zaman geçtikçe mesafelerin dış ticaret için öneminin azaldığını savunmuşlardır. Çalışmalarına göre, ticaretin uzaklıktan etkilenmesi, globalleşen dünyada zayıf bir ihtimal olarak kalmaktadır.

Carillo (2002), ANDEAN Birliği ile MERCOSUR Birlikleri'nin kendi aralarındaki ticaretlerini 1980-1997 zaman periyodu arasında araştırmıştır. Çalışmasının sonucunda serbest ticaret antlaşmasının bu birliklerdeki ülkelerde ticareti artırıcı etki yaptığını, mesafenin de dış ticareti azaltıcı etkisini gösterdiğini söylemiştir.

Head (2003)'ün, 1928 ve 1995 arasındaki verileri kullanarak otuz beş ayrı raporda belirttiği ve yaklaşık altıyüze yakın regresyon analizi yaptığı çalışmasında, Kanada'nın kendi eyaletleri arasındaki mesafeleri ölçmüş ve ticarete etkilerini incelemiştir. Çalışmanın sonucunda, ülkeler arasındaki mesafelerin yaklaşık iki kat artmasının, ticareti yaklaşık olarak yarım birim azalttığını göstermiştir.

Zarzoso (2004), çalışmasında MERCOSUR'dan Avrupa Birliği'ne yapılan ihracatı incelemiştir. Çalışmada, amacı hangi sektörlerde üretilen ürünlerin mesafeye karşı daha fazla duyarlı olduğunu ortaya koymaktır. Çalışmasının sonucunda; sanayi malları, mobilya ve demir-çelik ürünlerinin ticaretlerinin ülkeler arasındaki uzaklığa duyarlılığının düşük miktarda olduğunu buna karşılık, metal, kağıt, meşrubat ve hayvan yemi gibi ürünlerin ticaretlerinde mesafenin ticaret üzerinde negatif etkiye sahip olduğu gözlemlenmiş ve uzaklığın bu ürünlerdeki ticareti azalttığını ortaya koymuştur.

Brun, Carrere, Guillaumont ve Melo (2005), 1962-1996 arasında yaklaşık 130 ülke verilerini kullanmışlardır. Ve otuz beş yıllık zaman periyodunda uzaklığın ticaret üzerindeki etkisinin yıllar geçtikçe azaldığını gözlemlemişlerdir. Ve bulgularını mesafenin ölümü "death of distance" olarak adlandırmışlardır.

Kristjansdottir (2005), On altı ülkenin dört farklı sektör ile ilgili 1989-1999 yılları arasındaki on bir yıllık zaman periyodunun verilerini kullanmıştır. Verileri Statistical Bureau of Iceland (2000)'dan almıştır. Çalışmasının sonucunda; ülkeler arasındaki mesafelerin ticareti etkilediğini ve mesafeler arttıkça ticaret akımlarının azaldığını savunmuştur.

Linders (2005), dış ticarete konu olan ürünleri homojen ve farklılaştırılmış ürünler olarak ikiye ayırmıştır. On yedi farklı kaynaktan elde edilen veriler ışığında 2000 yılında revize edilen rakamları kullanmıştır. Sonuçta, farklılaştırılmış ürünlerde önemli ticaret maliyetlerinin olduğunu ve ulaşım maliyetlerini artırdığını söylemiştir.

Bu bölümde dış ticaretin nedenleri ve dış ticareti etkileyen faktörlerin neler olduğu genel olarak açıklanmaya çalışılmıştır. Yeni dış ticaret teorilerine göre, nitelikli işgücü, ülkelerin benzer gelir zevk düzeylerine sahip olması, ölçek ekonomileri ve ürün farklılaştırılması dış ticaretin nedenleri olarak gösterilmiştir. Ülkelerin gelirleri, nüfusları, döviz kurları, mal fiyatları, bölgesel ticaret antlaşmaları, ortak dil, ortak sınır, ürün farklılaştırılması, monopolcü rekabet, ortak döviz birliği, doğrudan yabancı yatırımlar ve krizler ise dış ticareti etkileyen faktörler olarak ele alınmıştır. Bu faktörlerden, gelirler, nüfus, ortak dil, ürün farklılaştırılması ve ortak döviz birliğinin uluslararası ticaret akımlarını pozitif etkilediği görülmesine karşın diğer faktörlerin dış ticarete etkilerinin net olmadığı gözlemlenmiştir.

II. BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARET YAPISI VE DIŞ TİCARETİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

24 Ocak 1980’den itibaren uygulanan ihracata dayalı ve dışa açık politikanın sonucu olarak, Türkiye’nin dış ticaret yapısında oldukça önemli değişiklikler ortaya çıkmıştır. Bu değişim temel olarak dış ticaretin sadece toplam hacmini değil, aynı zamanda sektörel ve coğrafi dağılımını da büyük ölçüde etkilemiştir. Korumacılığın azaltılmasına ve uluslararası uzmanlaşmaya dayalı bir büyüme stratejisinin izlendiği bir dönemde, Türkiye’nin dış ticaret yapısında ortaya çıkan bu değişim, aynı zamanda ülkenin genel ekonomik yapısında ve rekabet gücündeki köklü bir dönüşümün göstergesi olarak değerlendirilmektedir. Bu bağlamda, ihracatın ürün dağılımında geleneksel sektörlerden katma değeri daha yüksek olan ileri teknoloji ürünlerine doğru bir kayma, ya da coğrafi dağılımda geleneksel pazarlardan daha yüksek satın alma gücü olan pazarlara doğru bir yönelim, ülkenin gelişmişlik düzeyinin artışı açısından pozitif gelişmeler olarak görülmektedir.

Bu bölümde, ilk önce, Türkiye’nin dış ticaretinin genel görünümü ve yapısı istatistikler yardımı ile tablo ve grafiklerle açıklanmaya çalışılacaktır. Daha sonra Türkiye’nin dış ticaretini etkileyen faktörler ampirik çalışmalara yer verilerek açıklanacaktır. Bu kısımda, literatürde daha çok konu olan gelir, döviz kurlarındaki oynaklık, serbest ticaret antlaşmaları ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları dikkate alınacaktır. Son kısımda ise, Türkiye ile ilgili Çekim Modeli ampirik literatürüne yer verilecektir.

2.1. TÜRKİYE’ NİN DIŞ TİCARETİNİN GENEL GÖRÜNÜMÜ (1980-2008)

1980 yılı gerek Türkiye gerekse dünya açısından önemli yapısal dönüşümlerin yaşandığı bir yıl olmuştur. Söz konusu dönemden itibaren tüm dünyada etkisini hissettiren küreselleşme olgusu tüm ülke ekonomilerini derinden etkilemiştir. Küreselleşmenin ivme kazandığı bu süreçte ülke ekonomileri sınırlarını sermayeye

açma yönünde bir takım liberal politikaları hayata geçirmişlerdir. Hatta denilebilir ki 1980 sonrasındaki ekonomiler, dışa dönük sanayileşme ve liberalleşme politikalarıyla yönlendirilmeye başlanmıştır. 24 Ocak kararlarıyla başlayan dışa açılma sürecinden beklenen şey, ülkenin gelişmişlik düzeyi açısından daha ileri aşamalara hızlı bir şekilde geçmesini sağlayabilmektir. Böyle bir sanayileşme stratejisi sayesinde, ülkenin ihracat gelirleri artacak ve bu artış sayesinde elde edilen gelirler, ülkenin sanayileşmesini dolayısıyla gelişmiş ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeylerine ulaşmayı sağlayacaktı. Bu bağlamda, bu bölümde Türkiye'nin ekonomik yapısında liberalleşmeye dayalı politikalar izlenmeye başlanan 1980 döneminden sonraki yıllara yansıyan değişim, ihracat yapısındaki değişimlere başvurularak incelenecektir.

2.1.1. 1980 Sonrası Dönem

Ocak 1980 yılından itibaren, yeni bir "ekonomi politikası" uygulamaya konmuştur. Bu uygulama ile birlikte Türkiye, "ithal ikamesine dayalı sanayileşme" stratejisini terk ederek, "ihracata yönelik sanayileşme" stratejisini benimsemiştir.

Ekonomik istikrar tedbirleri ve dış ticaret politikası değişikliği ile birlikte 1980 yılında 2,9 milyar dolar olan ihracat, 1981 yılında 4,7 milyar dolara, ithalat 7,9 milyar dolardan, 8,9 milyar dolara yükselmiştir. 1981 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı %36,8'den, %52,6'ya yükselmiştir.

1980 yılında ihracatta sanayi mamullerinin payının artırılması amacıyla uygulamaya konan teşvikler (vergi iadesi, ihracatçıların döviz tutma yetkisi) etkili olmuş ve 1980-1990 döneminde sanayi ürünleri ihracatının payı %36'dan, %79 düzeylerine erişmiştir. Bu gelişme tarımsal mallar ihracatının GSMH payının azalmasına paralel olarak gerçekleştirilmiştir. Aynı dönemde sanayi malları ihracatının GSMH içindeki payı sürekli artış göstermiştir.

Türkiye'nin tarımsal ürün ihracatı içinde en önemli yeri bitkisel ürünler tutmaktadır. Başlıca bitkisel ürünler arasında pamuk, tütün, fındık ve kuru üzüm gibi dört klasik ürün gelmektedir. Madencilik ve taşocakçılığı ürünleri ihracatı 1990'da 326, 1995'te 405 ve 1997'de 424 milyon dolar olmuştur. Sanayi ürünlerinde lokomotif sektör, dokuma ve giyim sanayi ürünleridir. Ortalama olarak Türkiye ihracatının üçte birden fazlasını bu alt sektör ürünleri oluşturmuştur. Daha sonra demir ve çelik ürünleri gelmektedir.

Türkiye'nin ithalatının sektörel gruplara göre dağılımı incelendiğinde, en önemli sektörün sanayi ürünleri olduğu görülmektedir. Sanayi ürünlerinin 1997 yılı içinde toplam ithalata oranı %85 olarak gerçekleşmiştir. Bu sektörde imalat sanayii ürünleri önemli bir yer tutmaktadır. Kimya, demir-çelik, makine, elektrikli makine, cihazlar ve test araçları önemli kalemler arasındadır. Özellikle son yıllarda taşıt araçları ithalatında önemli bir artış gözlenmektedir. İşlenmiş tarım ürünleri ithalatı da sanayi ürünleri ithalatında görece olarak bir öneme sahiptir. Madencilik ve taşocakçılığı sektöründe ham petrol ithalatı, gerçekten hem alt sektör ve hem de toplam ithalat içinde ağırlığını hissettirmektedir.

Türkiye, geleneksel olarak OECD ülkeleriyle ticaret yapmaktadır. 24 OECD ülkesi 1970 ve 1980 yıllarında Türkiye'nin ihracat ve ithalatında sırasıyla %78 ve %69 oranında pay almıştır. 1980'li yıllarda OECD ülkeleri, dış ticaretimizde ilk sırayı almaya devam etmişlerdir. Fakat görece olarak paylarında az da olsa bir düşme gözlenmiştir. 1990'lı yıllara doğru pay yeniden artarak 1995'te ihracatımızda %61, ithalatımızda %66 oranına ulaşmıştır. Anılan ülke grubunun 1997 yılında ihracatımız içindeki payı ise %58,4 olarak gerçekleşmiştir.

OECD içinde, AB önemli bir yer tutmaktadır. 1970 yılında AB ülkelerine ihracat, toplam ihracat içinde %50'lik bir paya sahiptir. Bu oran, 1979'a kadar %50'nin altına düşmemiş, 1981 ve 1982 yıllarında %33 ve %31 seviyesine inmiştir. Bunda, dünya petrol fiyatlarındaki artışın önemli payı vardır. Türkiye'nin ihracatında AB ülkelerinin payı, 1983'den sonra yeniden artmaya başlamış, 1985'te %40'lar seviyesine ulaşmış, daha sonraki yıllarda da giderek büyümüştür. 1987'de pay %47,8, 1995'te %51,2, 1997'de %46,2 olmuştur. AB ülkelerinden ithalatın toplam ithalatımız içindeki payı, 1980'lerin ilk yarısında %30'lar ikinci yarısında ise %40'lar oranında seyretmiştir. 1995'teki oran %47,2, 1997'deki oran %51 olmuştur. AB ülkeleri arasında gerek ihracatımızda ve gerek ithalatımızda en önemli paya sahip olan ülke Almanya'dır.

2.1.2. Türkiye' nin Dış Ticaretinin Genel Yapısı

Bu bölümde, Türkiye'nin dış ticaretinin genel yapısı istatistik verilere dayandırılarak incelenecektir. Veriler Türkiye dış ticaretinin son dönemdeki gelişimine ışık tutması amacı ile 2000-2008 aralığında alınacaktır. Öncelikli olarak ihracat ve ithalat yapısına bakılacak daha sonra genel dış ticaret verileri incelenecektir.

2.1.2.1. Genel İhracat Yapısı

Türkiye'nin ihracatı, 2008 yılında yüzde 23,1 oranında artarak 132 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bunun yanında, 2006 yılında 7,1 ve 2007 yılında 8,9 milyar dolar olan aylık ortalama ihracat, 2008 yılında 11 milyar dolara yükselmiştir.

Türkiye'nin ekonomik faaliyetlere göre genel ihracat yapısını incelediğimizde, Tablo 2.1'de de görüldüğü gibi, 125 milyar dolar ile 2008 yılında en fazla imalat sanayi ürünleri ihracatı yapılmıştır. Bunu yaklaşık 4 milyar dolarla tarım ve ormancılık ürünleri izlemiştir.

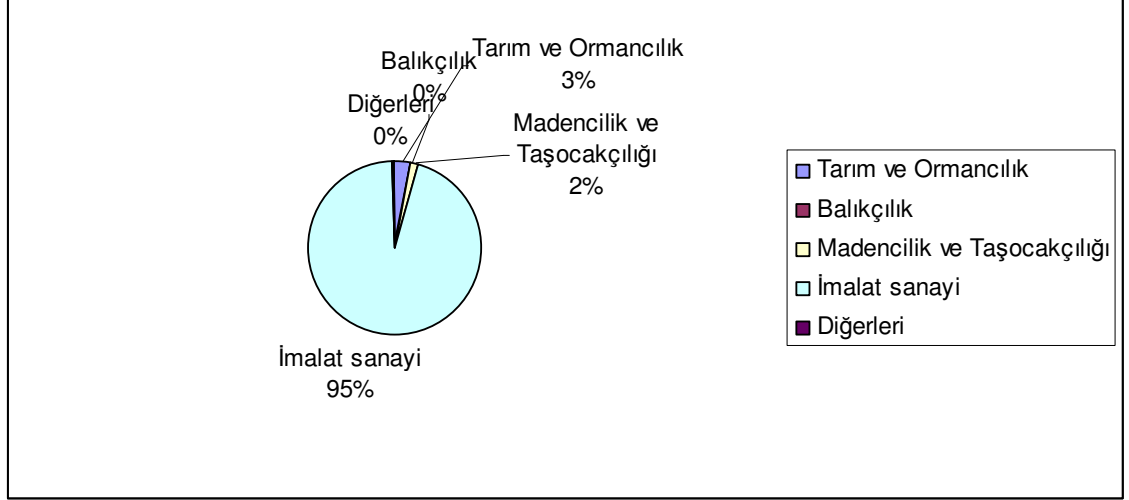
Tablo 2.1. Türkiye'nin Yıllar İtibari İle Ekonomik Faaliyetlere Göre İhracatı (Milyon Dolar)

İHRACAT	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Tarım ve Ormancılık	1.659	1.976	1.754	2.121	2.542	3.329	3.481	3.725	3.937
Balıkçılık	25	30	51	81	103	140	131	158	240
Madencilik ve Taşocakçılığı	400	349	387	469	649	810	1.146	1.661	2.155
İmalat sanayi	25.518	28.826	33.702	44.378	59.579	68.813	80.246	101.082	125.188
Diğerleri	173	153	165	204	294	384	531	646	507
Genel Toplam	27.775	31.334	36.059	47.253	63.167	73.476	85.535	107.272	132.027

Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı (www.dtm.gov.tr)

2000 yılından 2008 yılına kadar ki ihracat yapısı içerisinde imalat sanayi ürünlerinin payı giderek artmıştır. 2000 yılında 25 milyar dolar ihracatı olan imalat sanayinin, 2008 yılında, 125 milyar dolar olduğu Tablo 2.1'de görülmektedir. Tarım ve madencilik sektörlerinin de yıllar içinde ihracatlarının arttığı gözlemlenmektedir.

Grafik 2.1. Ekonomik Faaliyetlere Göre 2008 Yılı Türkiye İhracatı Dairesel Göstergesi



Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı (www.dtm.gov.tr)

Çalışmada en son elde edilen veriler 2008 yılına ait olduğundan 2008 yılı için sektörlerin ihracat içinde payları Grafik 2.1’de görülebilir. % 95’lik bir oranla imalat sanayi diğer sektörlere göre açık ara öndedir. % 3’lük pay ile tarım sektörü izlemektedir. Balıkçılık sektörü yaklaşık % 1’lik değeri ile en az ihracatı yapılan sektördür.

Dış ticaret istatistikleri içerisinde hangi ülkeler ile ticari ilişkimizin daha iyi olduğunu göstermesi açısından öneme sahip olan ülke gruplarına göre ihracat değerleri ise Tablo 2.2’de gösterilmiştir.

Tablo 2.2. Ülke Gruplarına Göre İhracat (Milyon Dolar)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
A-AB(27)	15.664	17.546	20.415	27.394	36.581	41.365	47.935	60.399	63.390
B- Türkiye Serbest Bölgeleri	895	934	1.438	1.928	2.564	2.973	2.967	2.943	3.008
C- Diğer Ülkeler	11.216	12.854	14.206	17.931	24.022	29.137	34.633	43.930	65.622
1-Diğer Avrupa	1.855	2.094	2.607	3.362	4.507	5.855	7.962	10.843	15.678
2-Afrika	1.373	1.521	1.697	2.131	2.968	3.631	4.566	5.976	9.063
Kuzey Afrika	1.087	1.150	1.267	1.577	2.203	2.544	3.097	4.030	5.850
Diğer Afrika	285	371	430	554	765	1.087	1.469	1.947	3.212
3-Amerika	3.596	3.685	3.914	4.269	5.733	5.960	6.328	5.603	6.532
Kuzey Amerika	3.309	3.297	3.596	3.973	5.207	5.276	5.439	4.541	4.802
Orta Amerika	167	201	197	166	334	411	548	549	829
Güney Amerika	120	186	121	131	193	274	341	514	901
4-Asya	3.871	4.592	5.230	7.813	10.465	13.213	15.257	20.309	32.505
Yakın ve Ortadoğu	2.573	3.261	3.440	5.465	7.921	10.184	11.316	15.081	25.430
Diğer Asya	1.298	1.331	1.790	2.348	2.544	3.029	3.942	5.227	7.074
5-Avustralya	135	98	122	158	264	271	327	343	435
6-Diğer Ülke ve Bölgeler	385	864	637	197	84	208	192	857	1.410
GENEL TOPLAM	27.775	31.334	36.059	47.253	63.167	73.476	85.535	107.272	132.027

Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı (www.dtm.gov.tr.Erişim Tarihi 26.02.2010).

İhracatımızın yaklaşık olarak, % 60'ı Avrupa, % 30'u Asya, % 6'sı Amerika ve % 10'u Afrika kıtasına yapılmıştır. İhracatta en yüksek artış oranları Afrika, Orta ve G.Amerika ile Yakın ve Ortadoğu Asya'ya yönelik ihracatta görülmüştür. Bu bakımdan, gelişmekte olan ülkelerin ihracatımıza dinamizm kazandırdığı anlaşılmaktadır. Diğer taraftan, AB-27 ülkelerine yapılan ihracatın artış oranı önceki yıla göre gerilemiştir. 2008 yılında da gelişmiş ülkelerin ihracat payımızda oynadığı rol önem arz etmeye devam etmiştir.

Tablo 2.3. Geniş Ekonomik Grupların Sınıflamasına Göre İhracat (Milyon Dolar)

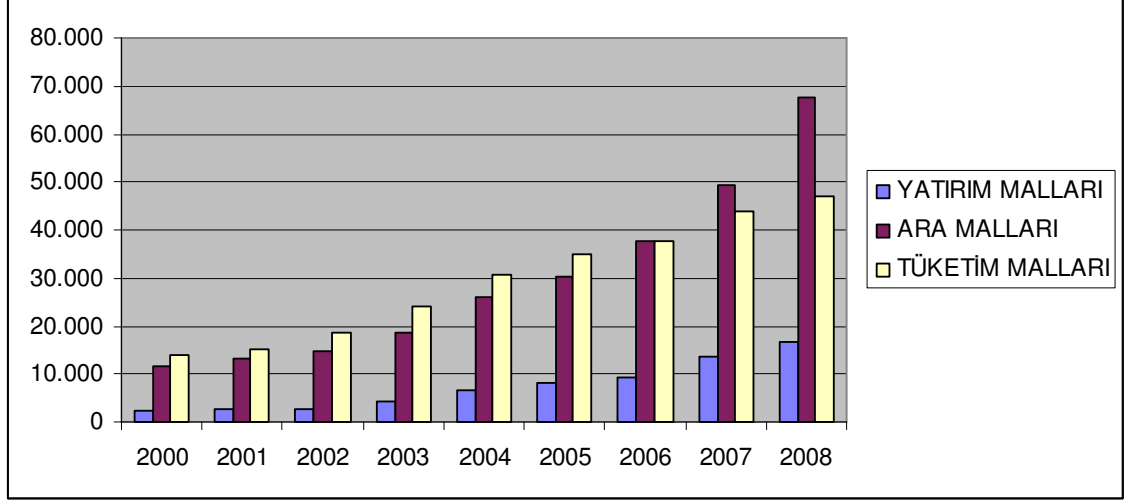
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
YATIRIM MALLARI	2.176	2.658	2.790	4.344	6.531	7.998	9.423	13.755	16.725
Yatırım (Sermaye) Malları	1.020	1.220	1.338	1.942	2.752	3.407	4.083	5.599	6.884
Sanayi Taşımacılık Araç Gereçleri	1.156	1.439	1.452	2.402	3.779	4.591	5.341	8.156	9.842
ARA MALLARI	11.565	13.369	14.657	18.494	25.946	30.290	37.788	49.403	67.734
İşlem Görmemiş Hammaddeler	1.003	941	950	1.198	1.478	1.711	2.269	2.803	3.206
İşlem Görmüş Hammaddeler	8.049	9.493	10.474	12.879	18.661	20.673	25.706	32.699	47.184
İşlem Görmemiş Yakıt Ve Yağlar	6	7	5	4	2	15	2	6	82
Yatırım Mallarının Aksan Ve Parçaları	576	653	727	974	1.358	1.734	2.237	3.168	3.713
Taşımacılık Araçlarının Aksam Ve Parçaları	1.209	1.557	1.799	2.453	3.093	3.734	4.561	6.162	6.943
Gıda İşlenmemiş Hammaddeler	257	244	140	120	78	180	278	182	138
Gıda İşlenmiş Hammaddeler	247	203	237	351	475	738	653	853	1.324
İşlem Görmüş Yakıt Ve Yağlar	217	271	325	515	800	1.505	2.082	3.530	5.144
TÜKETİM MALLARI	13.987	15.262	18.465	24.125	30.502	34.835	37.790	43.696	47.077
Binek otomobilleri	629	973	1.298	2.197	3.934	4.373	5.645	6.840	7.474
Dayanıklı tüketim	2.057	2.195	3.275	4.351	6.003	6.906	7.583	8.556	8.948

malları									
Yarı dayanıklı tüketim malları	5.736	5.955	7.215	8.843	9.832	10.308	10.507	12.443	12.519
Dayanısız Tüketim Malları	2.919	2.861	3.403	4.408	5.193	5.837	6.180	6.834	7.135
Gıda İşlenmemiş Tüketim Malları	1.365	1.662	1.649	2.033	2.576	3.239	3.293	3.813	4.226
Gıda İşlenmiş Tüketim Malları	1.156	1.415	1.227	1.777	2.252	2.929	2.970	3.484	4.210
Motor Benzini	96	157	355	450	618	1.098	1.420	1.553	2.253
Sanayi İle İlgisi Olmayan Taşıma Araç Ve Gereçleri	29	43	43	66	95	145	191	174	312
DİĞERLERİ	47	46	147	289	189	354	533	418	491
TOPLAM	27.775	31.334	36.059	47.253	63.167	73.476	85.535	107.272	132.027

Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı (www.dtm.gov.trErişim Tarihi 23.02.2010).

Tablo 2.3'te geniş ekonomik grupların sınıflamasına göre ihracatın 2000-2008 yılları itibari ile değerleri görülmektedir. Tabloya göre, yatırım, ara ve tüketim malları ihracatları 2000 yılından, 2008 yılına kadar sürede artış göstermiştir. Yıllar itibari ile en fazla artışı ara mallarında gözlemlenmektedir. Bu bağlamda, Türkiye'nin en fazla ara malları ihracat ettiği söylenebilir. Tüketim mallarının ihracatının da ara mallar gibi yüksek olduğu dikkati çekmektedir. Yatırım mallarının ihracatı 2008 yılında sadece 16 milyar dolarda kalmıştır.

Grafik 2.2. Geniş Ekonomik Grupların Sınıflamasına Göre Türkiye İhracatı (2000-2008)



Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı (www.dtm.gov.tr.Erişim.Tarihi.20.02.2010).

Geniş ekonomik grupların sınıflamasına göre ihracat Grafik 2.2’de daha açık gözlemlenebilir. Grafik 2.2’de, ihracat yapısı içerisinde tüketim mallarının 2006 yılına kadar ara mallardan daha yüksek olduğu, 2007 yılından itibaren ise, ara malları ihracat değerinin tüketim malları ihracatını geçtiği gözlemlenmektedir.

2.1.1.2 Genel İthalat

Türkiye ekonomisinde 2002 yılından itibaren enerji ve emtia fiyatlarındaki yükselişler, TL’deki aşırı değerlenme ve Türkiye ekonomisinde yaşanmakta olan büyüme süreci sebebiyle yükselen ithalat, küresel krizin etkisi ile 2008 yılında yavaşlamıştır.

Tablo 2.4’de ekonomik faaliyetlere göre ithalat değerlerini görebiliriz.

Tablo 2.4. Türkiye'nin Yıllar İtibari İle Ekonomik Faaliyetlere Göre İthalatı (Milyon Dolar)

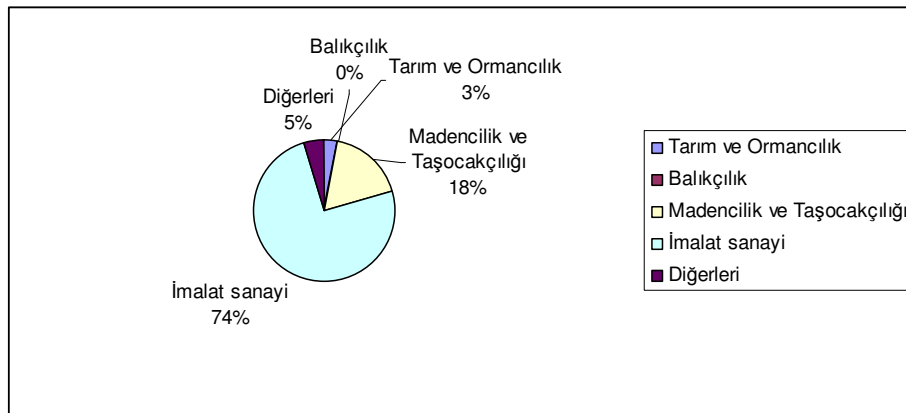
İTHALAT	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Tarım ve Ormancılık	2.123	1.409	1.703	2.535	2.757	2.801	2.902	4.641	6.392
Balıkçılık	2	1	1	2	8	24	33	31	41
Madencilik ve Taşocakçılığı	7.097	6.577	7.192	9.021	10.981	16.321	22.034	25.314	35.650
İmalat sanayi	44.200	32.686	41.383	55.690	80.448	94.208	110.379	133.938	150.252
Diğerleri	1.081	726	1.275	2.092	3.346	3.419	4.229	6.139	9.628
Genel Toplam	54.503	41.399	51.554	69.340	97.540	116.774	139.576	170.063	201.964

Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı (www.dtm.gov.tr.Erişim.Tarihi.01.02.2010)

İthalatın sektörel dağılımına baktığımızda, en fazla artış madencilik sektöründe görülmüştür. 2008 yılı içerisinde söz konusu sektör ithalatı 2007 yılına göre 25 milyar dolardan 35 milyar dolara yükselmiştir. En az ithalat 41 milyon dolarla balıkçılık sektöründe yapılmıştır.

2008 yılı için ithalatın sektörel dağılımının yüzde dilimleri Grafik 2.3'de gösterilmiştir. Grafiğe göre, yaklaşık % 74 dilimle sanayi sektörü en yüksek paya sahiptir. Tarım 2008 yılı ihracat yapısı içerisinde % 3'lük payda kalmıştır.

Grafik 2.3. Ekonomik Faaliyetlere Göre 2008 Yılı Türkiye İthalatı Dairesel Grafiği



Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı (www.dtm.gov.tr.Erişim.Tarihi.01.01.2010).

Hangi ülke gruplarından ne kadar ithalat yaptığımızı Tablo 2.5’den inceleyebiliriz. Buna göre 2008 yılına baktığımızda, en fazla ithalatı, yaklaşık 75 milyar dolarla Avrupa Birliği ülkelerinden yapıyoruz. Bunu 55 milyar dolarla Asya ülkeleri, 44 milyar dolarla Avrupa Birliği üyesi olmayan diğer Avrupa Ülkeleri izlemektedir. Amerika’dan yapılan ithalat 2007 ve 2008 yıllarında artmış olmasına rağmen yıllar itibari ile pek fazla değişmemiştir.

Tablo 2.5. Ülke Gruplarına Göre İthalat (Milyon Dolar)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
A-AB(27)	28.527	19.823	25.689	35.140	48.103	52.696	59.401	68.612	74.802
B- Türkiye Serbest Bölgeleri	496	303	575	589	811	760	944	1.224	1.334
C- Diğer Ülkeler	25.480	21.273	25.290	33.611	48.626	63.318	79.231	100.227	125.827
1-Diğer Avrupa	6.149	5.738	7.487	10.342	15.757	20.386	25.695	34.254	44.196
2-Afrika	2.714	2.819	2.696	3.338	4.820	6.047	7.405	6.784	7.770
Kuzey Afrika	2.257	2.115	2.138	2.519	3.231	4.212	4.878	3.616	5.267
Diğer Afrika	457	704	558	820	1.589	1.835	2.526	3.168	2.503
3-Amerika	4.799	3.841	4.065	4.922	6.595	7.857	9.401	12.152	17.224
Kuzey Amerika	4.167	3.390	3.421	3.741	5.114	5.823	6.936	9.033	13.404
Orta Amerika	80	41	103	169	209	287	335	448	560
Güney Amerika	551	410	541	1.012	1.271	1.747	2.131	2.671	3.260
4-Asya	10.306	7.901	9.716	14.099	21.085	28.548	36.226	46.300	55.715
Yakın ve Ortadoğu	3.373	3.016	3.186	4.455	5.585	7.967	10.568	12.641	17.628
Diğer Asya	6.933	4.884	6.530	9.644	15.500	20.581	25.658	33.658	38.087
5-Avustralya	305	232	313	247	302	321	399	672	876
6-Diğer Ülke ve Bölgeler	1.208	741	1.013	662	67	158	105	66	45
GENEL TOPLAM	54.503	41.399	51.554	69.340	97.540	116.774	139.576	170.063	201.964

Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı (www.dtm.gov.tr.Erişim.Tarihi.11.02.2010).

Geniş ekonomik grupların sınıflamasına göre ithalatı incelediğimizde, 2008 yılında 202 milyar dolar olarak gerçekleşen toplam ithalatın yaklaşık 152 milyar doları ara mallarından oluşmaktadır. Bu değerin ise 32,2 milyar doları yüzde 41,3 oranında artan işlem görmemiş yakıt ve yağlar ithalatı ile 14,5 milyar doları yüzde 48,1 oranında artan işlem görmüş diğer yakıt ve yağlar ithalatından meydana gelmektedir. Ayrıca, yüzde 7,7 oranında artışla 11,3 milyar dolar olarak gerçekleşen taşımacılık araçlarının aksam ve parçaları da ara mallar içinde önemli bir grubu oluşturmaktadır.

Tablo 2.6. Geniş Ekonomik Grupların Sınıflamasına Göre İthalat (Milyon Dolar)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
YATIRIM MALLARI	11.365	6.940	8.400	11.326	17.397	20.363	23.348	27.054	28.021
Yatırım (Sermaye) Malları	9.264	5.882	7.571	9.823	13.494	17.120	19.634	23.366	23.256
Sanayi Taşımacılık Araç Gereçleri	2.101	1.058	828	1.503	3.904	3.243	3.682	3.688	4.765
ARA MALLARI	36.010	30.301	37.656	49.735	67.549	81.868	99.605	123.640	151.747
İşlem Görmemiş Hammaddeler	2.784	2.037	2.957	4.290	5.776	6.027	7.319	10.038	13.692
İşlem Görmüş Hammaddeler	16.099	13.884	18.032	24.105	33.407	39.549	46.476	58.891	65.680
İşlem Görmemiş Yakıt Ve Yağlar	4.835	4.181	4.957	5.718	7.329	14.699	19.772	22.830	32.259
Yatırım Mallarının Aksam Ve Parçaları	3.944	3.161	4.168	4.840	6.432	6.747	7.622	9.087	9.445
Taşımacılık Araçlarının Aksam Ve Parçaları	3.160	2.468	2.704	3.942	6.544	7.427	8.682	10.455	11.264
Gıda İşlenmemiş Hammaddeler	519	301	532	957	944	866	779	1.685	3.154
Gıda İşlenmiş Hammaddeler	333	299	400	525	624	762	950	858	1.742

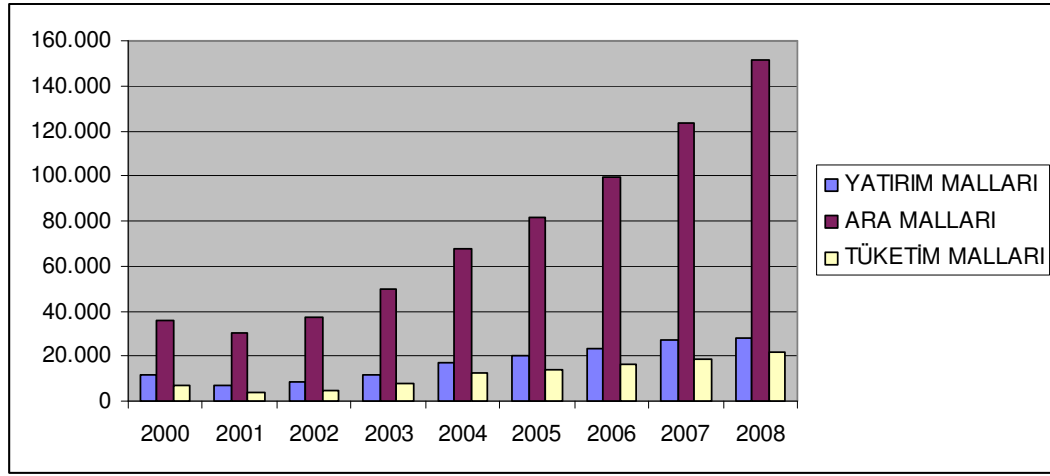
İşlem Görmüş Yakıt Ve Yağlar	4.336	3.969	3.906	5.356	6.492	5.791	7.955	9.796	14.511
TÜKETİM MALLARI	6.928	3.813	4.898	7.813	12.100	13.975	16.116	18.694	21.489
Binek otomobilleri	2.596	587	813	2.220	4.214	4.296	4.269	4.747	4.552
Dayanıklı tüketim malları	1.126	632	687	917	1.440	1.839	2.295	3.027	3.531
Yarı dayanıklı tüketim malları	932	723	869	1.265	1.911	2.506	3.247	3.914	4.808
Dayanıksız Tüketim Malları	1.371	1.317	1.739	2.355	3.184	3.415	3.725	4.359	5.301
Gıda İşlenmemiş Tüketim Malları	178	115	127	119	149	270	316	403	753
Gıda İşlenmiş Tüketim Malları	317	239	300	404	528	645	755	954	1.121
Motor Benzini	344	166	329	494	556	712	1.084	1.172	1.306
Sanayi İle İlgisi Olmayan Taşıma Araç Ve Gereçleri	66	35	34	39	119	292	411	118	117
DİĞERLERİ	199	344	600	466	493	567	508	675	707
TOPLAM	54.503	41.399	51.554	69.340	97.540	116.774	139.577	170.063	201.964

Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı (www.dtm.gov.tr, Erişim Tarihi: 02.01.2010).

Ara malları içerisinde yer alan gıda girdileri özellikle gıda fiyatlarında 2008 yılının dördüncü çeyreğine kadar süren artışın etkisiyle yüzde 92,5 oranında artarak 4,9 milyar dolara ulaşmıştır. Yatırım malları içinde sanayide kullanılan taşımacılık araçları ithalatı, bir önceki yıla kıyasla 2008 yılında ciddi bir artış göstermiştir. Diğer taraftan, üretimi desteklemesi beklenen diğer yatırım malları ithalatı yüzde 0,5 oranında azalarak 23,2 milyar dolara gerilemiştir. 2006 yılının ilk yarısında hızlı bir artış gösteren binek otomobilleri ithalatı 2006 yılının ikinci yarısında iç talepteki daralmaya paralel olarak düşüş sürecine girmiş, ancak 2007 yılında ithalat da tekrar bir canlanma başlamış ve yüzde 11,2 oranında artışla 4,7 milyar dolar düzeyine yükselmiştir. 2008 yılında ise küresel krizin de etkisiyle ithalatımız yüzde 4,1 oranında azalmış ve 4,5 milyar dolara gerilemiştir. Dayanıklı ve yarı dayanıklı tüketim ürünleri ithalatında da bu dönemde

sırasıyla yüzde 16,6 ve yüzde 22,8 oranında artışlar kaydedilmiş, bu ürünlerin ithalatı toplam 8,3 milyar dolara yükselmiştir. Öte yandan, artış oranı yüzde 21,6 olan dayanıksız tüketim malları ithalatı ise 5,3 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Grafik 2.4. Yıllara Göre (2000-2008) Türkiye Geniş Ekonomik Grupların İthalatı Grafiği



Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı (www.dtm.gov.tr.Erişim.Tarihi.09.03.2010).

Grafik 2.4'te gözlemlendiği gibi ara malları ithalatı 2000 yılından bu yana artış göstermiştir. Türkiye en fazla ithalatı ara mallarda yapmaktadır. Bu durum yıllar itibari ile değişmemiştir.

2.2. TÜRKİYE'NİN GENEL DIŞ TİCARETİ

2008 yılında ihracat yüzde 23,1 oranında artarak 132 milyar dolara, ithalat ise yüzde 18,8 oranında artarak 202 milyar dolara yükselmiştir. Söz konusu dönemde, Tablo 2.2'den de görüldüğü gibi, dış ticaret hacmi yüzde 20,4 oranında artış göstermiş ve 334 milyar dolara ulaşmıştır. Dış ticaret açığı ise yüzde 11,4 oranında artarak, 69,9 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Dış ticaret açığının artış oranı, önceki yıla göre gerilemiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı, 2008 yılında inişli çıkışlı bir seyir izlemiştir. Ancak, Eylül ayından itibaren iç tüketimin ve ithalatın ciddi oranda azalması sebebiyle bir yükseliş eğilimine girmiştir.

Tablo 2.7. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri (Milyon Değer)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
İHRACAT (FOB)	27.775	31.334	36.059	47.253	63.167	73.476	85.535	107.272	132.027
İTHALAT (CIF)	54.503	41.399	51.554	69.340	97.540	116.774	139.576	170.063	201.964
DIŞ TİCARET HACMİ	82.278	72.733	87.613	116.593	160.707	190.251	225.111	277.334	333.991
DIŞ TİCARET AÇIĞI	- 26.728	- 10.065	- 15.495	-22.087	-34.373	-43.298	-54.041	-62.791	-69.936
İHRACAT/ İTHALAT %	51,0	75,7	69,9	68,1	64,8	62,9	61,3	63,1	65,4
İHRACAT/ GSMH %	10,5	15,9	15,6	15,5	16,2	15,3	16,2	16,5	17,8
İTHALAT/ GSMH %	20,5	21,0	22,4	22,7	25,0	24,3	26,5	26,2	27,2

Kaynak : Dış Ticaret Müsteşarlığı (www.dtm.gov.tr.Erişim.Tarihi.11.02.2010).

2007'de yıllık yüzde 63,1 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, 2008'de yüzde 65,4'e yükselmiştir. Dış ticaret açığı, 2008 yılının Ağustos ayında 8 milyar doları aşmıştır. Ancak, küresel krize paralel olarak, 2008 yılının Eylül ayından itibaren gerilemeye başlamıştır. Dış ticaret hacmi, 2008 yılında ilk çeyrekte yüksek artış göstermiş ve son çeyrekte yüzde 17,7 oranında düşerek yıllık 334 milyar dolara ulaşmıştır.

Tablo 2.8. Ülke Gruplarına Göre Dış Ticaret Açıkları (Milyon Dolar)

ÜLKE GRUPLARI	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Avrupa Birliği (27)	- 8.142	- 2.527	- 8.184	- 11.526	- 16.564	- 15.285	- 16.513	- 10.707	-14.349
Diğer Avrupa	- 2.702	- 4.469	- 7.451	- 10.437	- 16.095	- 19.570	- 25.479	- 30.487	-36.119
Kuzey Afrika	-743	1.095	1.322	-1.433	-1.455	-2.240	-2.503	510	941
Diğer Afrika	-110	-362	-195	-406	-1.185	-1.008	-1.484	-1.591	966
Kuzey Amerika	-540	-145	291	342	150	-735	-2.195	-5.817	-10.945
Yakın Ve Orta Doğu	-510	456	376	1.426	3.317	3.002	1.007	3.201	10.408
Diğer Asya	- 3.544	- 4.351	- 7.229	- 10.847	- 18.609	- 23.661	- 31.228	- 36.941	-39.802
Avustralya Ve Yeni Zelanda	-110	-165	-282	-136	-49	-67	-97	-430	-556
Serbest Bölgeler	250	759	1.330	1.992	2.496	2.982	2.911	2.239	2.169

Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı, Dış Ticaretin Genel Görünümü 2008.

(www.dtm.gov.tr.Erişim.10.03.2010).

Türkiye'nin ihracat ve ithalat yaptığı ülke grupları ile gerçekleşen dış ticaret açıkları Tablo 2.8.'de görülmektedir. Bu bağlamda, en fazla ticaret yaptığımız Avrupa Birliği ülkeleri ile dış ticaret açıklarımız yıllar itibari ile artmaktadır. Aynı şekilde, Diğer Avrupa grubu ülkeleri, Diğer Asya ve Kuzey Amerika devletleri ile de dış ticaret açıklarımızın yıllar itibari ile arttığı görülmektedir. Buna karşılık, Afrika ve Yakın ve Orta Doğu ülkeleri ile ticaret fazlalarımız vardır ve zamanla artış göstermiştir.

Türkiye'nin dış ticaret hacminde ilk 30 ülkeden 13'ü AB üyesi, 3'ü Diğer Avrupa, 5'i Diğer Asya, 7'si ise Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkesidir. Diğer ikisi ise Güney Afrika Cumhuriyeti ve dünyanın en büyük ekonomisi olan ABD dir. İran, Irak, Cezayir, Kazakistan, Suudi Arabistan ve Rusya'dan yapılan ithalatın büyük kısmını madencilik ürünleri meydana getirmiştir. 2008 yılında Rusya Federasyonu'ndan yapılan ithalatın yüzde 81'ini, Cezayir'den yapılan ithalatın yüzde 99'unu ve Suudi Arabistan'dan

yapılan ithalatın yüzde 74'ünü madencilik ürünleri oluşturmaktadır. Madencilik ürünleri içerisinde ise petrol ve petrol ürünlerinin büyük payı bulunmaktadır. 2008 yılında dış ticaret hacminin en yüksek oranlı artış gösterdiği ülkeler; Birleşik Arap Emirlikleri, Azerbaycan, Irak, Cezayir ve S.Arabistan olmuştur. 2008 yılında Türkiye'nin dış ticaret hacminde ilk 30 ülke arasında, Birleşik Arap Emirlikleri, İngiltere, Irak, Yunanistan, Azerbaycan, İsrail, Romanya, Bulgaristan ve Hollanda ile ticaretle, dış ticaret fazlası verilmiştir.

Bu bölümde, Türkiye'nin dış ticaret yapısı istatistik tablo ve grafiklerle desteklenerek incelenmiştir. Türkiye'nin en önemli ticaret partnerinin AB ülkeleri olduğu görülmüştür. Buna karşılık Orta Doğu, Asya ülkeleri ve Diğer Avrupa ülkeleri ile Türkiye'nin ticaret hacimlerinin yıllar itibari ile artmakta olduğu dikkat çekmektedir. Bu bağlamda, Türkiye'nin ithalat talebinde yaşanacak muhtemel bir düşüş özellikle Avrupa ve Asya ekonomileri üzerinde olumsuz yönde etki bırakacak; öte yandan Avrupa ve Yakın Orta Doğu ülkelerinin ekonomilerinde gözlemlenecek olası bir durgunluk Türkiye'nin ihracat performansını olumsuz yönde etkileyecektir.

2.3.TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Dış ticareti belirleyici faktörlerin Türkiye'nin dış ticaret akımları üzerinde nasıl ve ne derecede bir etkiye sahip olduğu üzerine araştırmalar yapılmıştır. Bu kısımda, ampirik literatürde en fazla konu olan gelir, döviz kurları, serbest ticaret antlaşmaları ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının etkileri göz önüne alınmıştır.

2.3.1. Gelirin Etkisi

Türkiye'de gelir artışının ithalatı artırmasının ve ihracatın ithalata bağımlı olmasının nedeni olarak yurtiçinde ithalata rakip sektörlerin yeterince üretimlerini artıramamaları ve düşük kur-yüksek faiz politikasının uygulamalarından dolayı ithalatın ucuz ve ihracatın pahalı olması gösterilebilir. Ayrıca yüksek oranlı katma değer yaratan ürünlerin ihracat içindeki paylarının oldukça düşük olması, bu sektörlerde rekabet üstünlüğünü sağlayıcı altyapı ve yatırımların iyileştirilememesi de ihracat gelirinin artmasına engel olmaktadır (Altıntaş ve Çetin,2008: 58). Gelirin Türkiye dış ticaretine etkisi ampirik çalışmalarla test edilmiştir.

Baldemir ve Keskiner (2004), tarafından ABD, İtalya, İngiltere, Almanya ve Hollanda'nın Türkiye ile dış ticaret ilişkilerinde dış dengelerine gelirin etkisinin ne

derece olduğunu ölçmeye çalışmışlardır. Bu ülkelerin, GSYİH' larındaki artışın gerek yatırım gerek ithalat mallarına olan talebi artırdığından dış ticaret dengelerini olumsuz yönde etkiledikleri görülmüştür. Bu sonuç teorik beklentilere uygundur.

Sarıkaya (2004), çalışmasında reel GSYİH'nın, reel döviz kurunun ve reel ücretlerin Türkiye'nin ihracat akımını nasıl etkilediğini araştırmıştır. 1989-2003 arasındaki zaman periyodundaki veriler, Türkiye İstatistik Enstitüsü ve Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'ndan alınmıştır. Var analizi ve hata düzeltme modellerinin kullanıldığı çalışmada herhangi bir talep şokuyla karşılaşılması durumunda şokun yaklaşık % 50'si kadar ihracatın, şoka cevap verdiği gözlemlenmiştir. Kısa dönemde, reel döviz kurunun tepkisinin, reel ücretlerden daha düşük olduğu gözlemlenmiştir. Kısa dönem ihracat elastikiyeti, gelire, fiyat ve maliyet değişkenlerine bağlıdır. Gelir elastikiyeti, reel ücret ve reel döviz kurları elastikiyetlerinden daha büyük etkiye sahiptir. Çalışmanın sonucu, reel döviz kurlarının, Türkiye'nin ihracat potansiyelini belirleyen en önemli gösterge olmadığı, reel ücretlerin de ihracat potansiyelinin önemli bir göstergesi olduğu belirlenmiştir.

Altıntaş ve Çetin (2008), Modelde reel yurtiçi gelir katsayısı -1.30 ve reel yurtdışı gelir katsayısı 0.60 bulunmuş ve bu katsayıların istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmüştür. Böylece, Türkiye'de reel yurtiçi gelirdeki yüzde 1'lik artışın ticaret dengesinde yaklaşık yüzde 1.3'lük bir kötüleşmeye, yurtdışı gelirdeki yüzde 1'lik bir artışın ise yüzde 0.60'lık bir iyileşmeye neden olduğu görülmüştür. Dış ticaret dengesine etkisi bakımından yurtiçi gelir esnekliğinin yurtdışı gelir esnekliğinden büyük olması dış ticaret dengesinde kötüleşmenin sürebileceğini göstermektedir. Reel yurtiçi gelir elastikiyetinin 1'den büyük olması, Türkiye'de ithalatın ağırlıklı olarak ara ve yatırım mallarından oluşmasından dolayı, bu mallara yönelik talebin yurtiçi gelir arttıkça daha fazla artırabileceğini göstermektedir. Reel yurtdışı gelir katsayısının esnek olmaması ise ihracatın daha çok tüketim mallarından oluşmasına bağlı olarak yurtdışı gelir artsa da bu mallara yönelik ihracat talep artışının sınırlı kalabileceğini göstermektedir.

2.3.2.Döviz Kuru Etkisi

Döviz kurundaki artışlar ve azalışlar dış ticareti doğrudan etkilemektedir. Teoriye göre döviz kurlarının yüksek olduğu dönemlerde ihracat artmış, düştüğü dönemlerde ise ithalat artış göstermiştir.

Ekonomik teoride, bir ülkenin ihracatı ilk olarak, ithalatçı ülkenin gelirinden etkilenir. İkinci olarak, ihracatçı ülke ve onun dış ticaret yaptığı ticaret partneri arasındaki reel döviz kurundan etkilenmektedir (Vergil, 2001: 17). Türkiye ekonomisi için döviz kuru belirsizliği ihracatı olumsuz etkilese de ihracat düzeyindeki bir dengesizlik, kalıcı değildir, kısa dönemlidir (Öztürk ve Acaravcı, 2003:11).

Türkiye, 1980'lere kadar sabit kur rejimini uygulamıştır. Bu durum, zaman zaman Türk lirasında aşırı değerlenmelere yol açmış ve sonuç olarak Türkiye ödemeler dengesi krizleri ile karşı karşıya kalarak devalüasyon yapmak zorunda kalmıştır. 1970-80 döneminde dış ticaret açıklarına karşı yürütülen tek politika aracı devalüasyon olmuştur. Çünkü ekonomiyi üretir hale getirebilmek için gereken kaynaklar tükenmiş ve dış ticaret açıklarının ihracatı teşvik politikaları ile azaltılması mümkün olamamıştır. Elbette bu durum bir politika tercihi olarak karşımıza çıkmaktadır.

1970 yılında, TL % 40 oranında devalüe edilmiştir. Takip eden yıllarda ihracat artış oranı ortalamanın üzerine çıkmıştır. Bu etkinin özellikle kısa dönemde görülebileceği bir çok ampirik çalışmada kanıtlanmıştır. Bu noktada, ihracatın ve ithalatın fiyat esnekliklerinin de önem taşıdığı göz ardı edilmemelidir. Dış ticarete ve mali sektörde serbestleşme, 1980 sonrası dönemin temel politika seçimidir. Bu seçimin uygulamaya konulması yolunda en önemli adımlardan birisi, 1989 yılında, sermaye hareketlerinin tamamen serbestleştirilmesi ve Türk Lirası'nın konvertibl hale getirilmesidir. Döviz piyasası 1984 yılında serbestleştirildi. Türkiye'nin finansal liberalizasyonu sürecindeki en son aşama, 1989 yılında döviz piyasalarının kurulması ile başlamış oldu. Döviz kurlarındaki değişikliklerin Türkiye dış ticaretine etkisi ampirik çalışmalarda ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Vergil (2001), çalışmasında Türkiye'nin uluslararası ticaretini etkileyen faktörlerden reel döviz kurlarındaki değişkenliğin etkisini ölçmeye çalışmıştır. Türkiye'nin Amerika'ya ve Avrupa Birliği'nin üç büyük ülkesine 1990 – 2000 arası yaptığı ihracat verileri kullanılmıştır. Avrupa Birliği'nin bu üç büyük ülkesi Almanya, Fransa ve İtalya'dır. Veriler, IMF'nin Uluslararası Finansal İstatistiği'nden, OECD (Main Economic Indicators)'den ve OECD (Monthly Statistics of International Trade)'den alınmıştır. Ekonometrik çalışmada koentegrasyon ve hata düzeltme modelleri kullanılmıştır. Bu çalışmada, reel döviz kurları Türk lirasına karşılık olarak diğer ülkelerin nominal döviz kurlarından türetilmiştir. Sonuç olarak, Türkiye'nin uzun

dönemde ihracatının, Amerika, Almanya, Fransa ve İtalya ile ticaretinde reel döviz kuru değişkenliğinden negatif yönde etkilendiği gözlemlenmiştir. Reel döviz kuru değişkenliğinin, Türkiye'nin ihracatı üzerinde önemli derecede negatif etkisinin olduğu gözlemlenmiştir.

Öztürk ve Acaravcı (2003), döviz kuru değişkenliğinin Türkiye ihracatı üzerindeki etkisinin 1989-2002 dönemi için analizini sunmuşlardır. Ampirik uygulamadan elde edilen temel sonuca göre, döviz kurundaki belirsizlik, diğer ampirik çalışmalarda olduğu gibi, ihracatı negatif yönde etkilemektedir.

Saatçioğlu ve Karaca (2004), Türkiye'de döviz kuru belirsizliğinin ihracatı nasıl etkilediği araştırılmıştır. Araştırmada, Türkiye'nin sabit kur sistemini terk edip esnek kur sistemine geçtiği 1 Mayıs 1981 ile 22 şubat 2001 arasındaki dönem ele alınmıştır. Üç aylık verilerin kullanıldığı çalışma sonucunda, Türkiye'de döviz kuru belirsizliğinin hem uzun dönemde hem de kısa dönemde ihracatı olumsuz etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır.

Şimşek (2004) çalışmasında, reel döviz kuru; Türkiye'nin önemli dış ticaret ortakları ile satın alma gücü paritesi cinsinden kişi başına GSYİH' larının farkı, net sermaye girişi, M2 para arzı, dış ticaret dengesi ve dış ticaret haddinden oluşan değişkenlerle modellendirilmektedir. Yapılan analizler sonucunda Türkiye'de reel döviz kuru ile onun uzun dönemli belirleyicileri olarak bu değişkenlerin eşbütünleşik oldukları görülmüştür. Yapılan birim kök testleri sonucunda bu değişkenlerin bazılarının $I(0)$ ve bazılarının $I(1)$ olduğu görülmüştür. Hata düzeltme modeli; M2 para arzı dışında, modelde yer alan bütün değişkenlerin Türkiye'de reel efektif döviz kuru üzerindeki kısa dönem etkilerinin çoğunlukla anlamlı olduğunu göstermektedir. Yapılan analizler sonucunda uzun dönemde ise dış ticaret dengesi dışında diğer bütün değişkenlerin reel döviz kuru üzerindeki etkisinin anlamlı olduğu görülmüştür.

Albeni, Demir ve Demirgil (2005), hem reel döviz kurlarının hem de 2001 yılında dalgalı kur sistemine geçişin Türkiye imalat sanayi ihracatı üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Ele alınan 1997-2004 döneminde, özellikle Şubat 2001'de esnek kur sistemine geçilmesiyle birlikte reel efektif döviz kurlarında (REDK)'da meydana gelen dalgalanmaların, ihracatçı sektörler üzerindeki etkisi ölçülmeye çalışılmıştır. Uygulanan ekonometrik analiz sonrası sadece 8 sektörde döviz kurları ve ihracat endeksi arasında anlamlı fakat zayıf bir ilişkinin olduğunu ortaya koymaktadır.

Yamak ve Korkmaz (2005), 1995-2004 dönemini kapsayan ve üçer aylık verilerden oluşan bir veri seti kullanarak, TL'deki reel değer değişimlerinin dış ticaret dengesi üzerindeki etkileri ve bu etkilerin kaynaklarının incelenmesi amaçlamışlardır. Genişletilmiş Dickey-Fuller, Phillips-Perron ve Perron Birim Kök testleri yardımı ile serilerin bireysel zaman serisi özellikleri, Granger nedensellik testi ve etki-tepki fonksiyonları ile de seriler arasındaki nedensellik ilişkilerinin yönünün belirlenmesi amaçlanmıştır.

Birim kök testlerinin uygulanması neticesinde, Engle-Granger tarafından önerilen sürece göre seriler arasında uzun dönemli hiçbir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Granger nedensellik testi ve etki-tepki fonksiyonları yardımı ile ulaşılan sonuçlar, 2001 döneminde para politikasında yaşanan yapısal değişimin dikkate alınıp alınmamasına bağlı olarak, bazı değişiklikler göstermektedir. Granger nedensellik testi sonuçları, söz konusu değişim ihmal edildiğinde reel döviz kuru ile dış ticaret dengesi arasında geri beslemeye sahip bir nedensellik ilişkisi olduğuna işaret etmektedir. TL'deki reel değerlenme dış ticaret açığını tüketim ve sermaye mallarının dış ticaret dengelerini bozmak suretiyle arttırmaktadır. Etki- tepki fonksiyonları da, dış ticaret dengesinde reel döviz kuruna cevaben meydana gelen uyarlamaların temel kaynağının sermaye malları dış ticaret dengesindeki hareketler olduğuna işaret etmektedir. 2001 döneminde meydana gelen değişim ekonometrik modele yansıtıldığında, Granger nedensellik test sonuçları aktarma mekanizması net olarak belirlenebilmiş tek yönlü bir nedensellik ilişkisine işaret etmektedir.

Dış ticaret dengesinden reel döviz kuruna doğru hareket eden bu nedensellik ilişkisinin temeli, sermaye mallarının dış ticaret dengesindeki hareketlerdir. Sermaye mallarının dış ticaret dengesindeki açık büyüdükçe TL reel değer kaybına uğramaktadır. Sonuç olarak, ekonometrik bulguların bir arada yorumlanması, bir kısır döngü olduğunu ima etmektedir. Bu kısır döngü, reel döviz kuru-dış ticaret dengesi ilişkisinin merkezinde sermaye malları dış ticaretindeki hareketlerin olmasından kaynaklanmaktadır. TL'nin reel değer kaybına uğraması, sermaye malları dış ticaret açığını azaltmak suretiyle dış ticaret dengesini olumlu yönde etkilemektedir. Ancak, sermaye malları dış ticaretindeki açığın azalması ekonomik büyümenin de azalması anlamına gelmektedir. Daha açık bir ifadeyle, dış ticaret açığını küçültmenin yolu kısa dönemde ekonomik büyüme hedeflerinden vazgeçmekten geçmektedir.

Bakır (2008), 1990-2006 dönemini kapsayan ve yıllık verilerden oluşan bir veri seti kullanılarak, tekstil ve demir çelik sektörü ihracatındaki değişimin temel ekonomik faktörler (TÜFE, faiz oranları, döviz kurları) tarafından nasıl etkilendiği incelenmiştir. Sonuç olarak; bağımsız değişkenlerdeki (TÜFE, faiz oranları, döviz kurları) değişimlerin, doğrudan ihracat düzeylerini etkiledikleri gözlemlenmiştir.

Hatırlı ve Önder (2009), reel döviz kuru değişkenliğinin Türkiye ekonomisinin lokomotifleri olarak kabul edilen tekstil ve konfeksiyon sektörü ihracatı üzerine olan etkisi 1998-2008 dönemine ait aylık veriler kullanılarak analiz edilmiştir. Ekonometrik model olarak çift yönlü logaritmik model kullanılmış ve reel döviz kurundaki dalgalanmalar da GARCH yaklaşımı ile analize dahil edilmiştir. Çalışmada ilk olarak ADF birim kök testiyle seriler durağan hale getirilmiştir. Daha sonra bu seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığını Johansen koentegrasyon testi ile tespit edilmiş ve Hata düzeltme modellerine bağlı olarak Granger nedensellik testi uygulanarak seriler arasındaki ilişkinin yönü belirlenmiştir. Model tahmin sonuçlarına göre, yapılan Johansen koentegrasyon testi sonucunda, bir eşbütünleşme eşitliğine rastlanmıştır. Buna göre, döviz kurundaki belirsizliğin tekstil ve konfeksiyon ihracatını negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Diğer bir ifadeyle, reel döviz kurundaki %1'lik bir belirsizliğin tekstil ve konfeksiyon ihracatını %18.52 azalttığı belirlenmiştir. Ek olarak yapılan Hata düzeltme ve Granger Nedensellik analizi de döviz kurundaki belirsizliklerin tekstil ve konfeksiyon ihracatını negatif yönde etkilediği hipotezini destekler nitelikte sonuçlar vermiştir. Türkiye ekonomisi için döviz kuru belirsizliği tekstil ve konfeksiyon ihracatını olumsuz yönde etkilemekle birlikte hata düzeltme modeli sonuçlarına göre bu dengesizliğin kalıcı olmadığı ve belirsizliğin yaklaşık 10 ayda ortadan kalktığı sonucuna ulaşılmıştır. Dengesizliklerin kalıcı olmadığı vurgulansa da reel döviz kurunda meydana gelen dalgalanmaların tekstil ve konfeksiyon ihracatı üzerinde negatif etkiye sahip olduğu söylenmiştir ve iktisat politikası açısından belirsizliklerin azaltılmasına yönelik uygulamalar, ihracatı daha az dalgalanır hale getireceği de dikkatlerden kaçmamalıdır. Döviz kurundaki belirsizliğin yanısıra, sektörün uluslararası piyasalarda rekabet gücünü ciddi boyutlarda olumsuz yönde etkileyen maliyet unsurları ve uluslararası konjonktürden kaynaklanan nedenlerde tekstil ve konfeksiyon ihracatını olumsuz yönde etkilemektedir.

2.3.3.Serbest Ticaret Antlaşmalarının Etkisi

Serbest ticaret antlaşmalarının Türkiye'nin dış ticareti üzerine etkisi ampirik çalışmalarla incelenecektir.

Lehmann ve Zarzoso (2005), çalışmalarında Türkiye'nin Avrupa Birliği ile olan ticaret entegrasyonunun, Türkiye'nin dış ticaretine etkilerini araştırmışlardır. Türkiye'nin en önemli 16 ihracat sektörü üzerinde, 1988 ve 2002 arası zaman periyodunda, panel veri çalışmasına dayanan model kurmuşlardır. Kauçuk, plastik eşya, tekstil, makine, mobilya, tarım, demir ve çelik gibi sektörlerle çalışmalarını yapmışlardır. Almanya, Danimarka, İspanya, Fransa, İngiltere, Yunanistan, İrlanda, İtalya, Hollanda ve Portekiz verileri kullanılmıştır. Fiyat rekabeti, Avrupa Birliği koruması ve ulaşım maliyetleri önemli değişkenler olmuşlardır. Çalışmalarının temel dayandığı noktalar, gümrük birliği ve ortak tarım politikalarının, Türkiye'nin sanayi malları ve işlenmiş tarım ürünlerine olan etkileridir. Tarım malları üretiminde, Türkiye Yunanistan, İspanya, Portekiz, İtalya ve Fransa gibi ülkelerin en önemli rakibi olduğu, Avrupa Birliği'ne meyve ve sebze ihracatında ulaşım maliyetlerinin önemli etkisinin olduğu, Türkiye ve Avrupa Birliği arasındaki Gümrük Birliği antlaşmasının meyve ve sebze sektörlerinde genişletilmesinin gözle görülür bir şekilde Avrupa Birliği'nin ihracatını artıracığı, Avrupa Birliği'nin, ortak tarım politikasına katılmak Türkiye'nin sebze ihracatını %21, meyve ihracatını %18,7 oranında artıracığı sonuçlarına ulaşılmıştır.

Antonucci ve Manzocchi (2005), Türkiye'nin ticaret akımlarını ölçmeye çalışmışlardır. Çalışmanın üç temel amacı vardır. Birincisi, Türkiye'nin dış ticaretinde coğrafi özelliklerin önemini belirlemek, ikincisi, Avrupa Birliği ve Türkiye arasındaki gümrük birliği antlaşmasının, Türkiye'nin dış ticaretine etkisini belirlemek, üçüncüsü, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne girişinin Türkiye'nin dış ticaretine etkisinin ölçülmesidir. Sonuç olarak, Gümrük Birliği antlaşmasının Türkiye'nin dış ticareti üzerinde önemli etkiye sahip olduğu ve Türkiye'nin Akdeniz ülkeleri ile güçlü ticari ilişkileri içinde olduğu görülmüştür.

Seki (2005), Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin net ihracatı üzerindeki etkilerini 1985 – 2003 yılları arasındaki dış ticaret verilerini dikkate alarak incelemektedir. Gümrük Birliği'nin tanımı ve kapsamına değinilmesinden ve Gümrük Birliği'nin Türkiye ekonomisi üzerine etkileri üzerine yapılmış çalışmaların gözden geçirilmesinden sonra, Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin dış ticareti üzerindeki etkileri incelenmiş ve

ekonometrik yöntemler kullanılarak bu etkilerin varlığı araştırılmıştır. Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki dış ticaret rakamları değerlendirildiğinde Gümrük Birliği sonrasında ticaretin, Türkiye'nin AB'ye ihracatında da sürekli bir artış kaydedilmesine rağmen ithalat lehine bir dağılım gösterdiği saptanmaktadır. Gümrük Birliği'nin Avrupa Birliği lehine bir ticaret sapması yaratmadığı ve Türkiye'nin diğer dış ticaret pazarlarında bir kayba yol açmadığı ortaya çıkmaktadır.

Değer (2006), Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerinin Avrupa Birliği'ne üyelikleri sonucu Avrupa Birliği'nin genişlemesinin Türkiye'nin ticaretine olası etkilerini araştırmıştır. Veriler, Dünya Bankası veritabanından alınmıştır. Çalışmanın sonucunda, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne yeni üye olan ülkelere olan ihracat oranlarının artışı gözlemlenirken, genel olarak Avrupa Birliği'ne olan ihracat oranının azaldığı gözlemlenmiştir.

2.3.4. Doğrudan Yabancı Yatırımlar

1954 yılında Türkiye için dönemin en liberal yabancı sermaye rejiminin uygulanmasına imkan tanıyan 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu çıkarılmıştır. Fakat, 1980 yılına kadar Türkiye'ye kayda değer miktarda Doğrudan Yabancı Yatırım girişi sağlanamamıştır. 24 Ocak Kararları kapsamında yabancı sermayeyi teşvik amacıyla çıkarılan 8/168 sayılı Yabancı Sermaye Çerçeve Karar'ından sonra 1980 yılında 35 milyon ABD Doları düzeyinde olan fiili DYY girişi, 1990'lı yıllar boyunca ortalama 1 milyar ABD Doları seviyesine çıkmıştır (Göver, 2005 :21).

1996–2002 döneminde Türkiye'deki yabancı sermayeli şirketlerin davranışlarının iki dönem arasında köklü farklılıklar göstermektedir. 1996–1999 yılları arasında YSS'lerin ihracatları ile Türkiye toplam ihracatı arasında negatif yönlü bir ilişki mevcuttur. Bu durumun nedenleri arasında, YSS'ler için hedef pazar olan ülkelerde yaşanan Uzakdoğu ve Rusya krizlerinin firmaları iç pazara yöneltmiş olması gösterilebilir (Göver, 2005:122). Ancak bu neden söz konusu trendi açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Bir diğer olası açıklama ise, yerli sermayeli firmaların ihraç kalemleri ile YSS'lerin ihraç kalemlerinin farklılıklar gösteriyor olmasıdır: Türkiye toplam ihracatının yaklaşık %30'unun tekstil ürünleri ve hazır giyim oluştururken, bu sektördeki YSS'lerin ihracatının tüm YSS ihracatı içindeki payı yaklaşık %5 dolayında gerçekleşmiştir.

1999 yılı ise YSS'ler için yeni Türkiye stratejilerinin hayata geçirilmeye başlandığı yıl olarak göze çarpmaktadır. Bu yıldan itibaren YSS'lerin ihracatı hem değer olarak artmaya başlamış, hem de nitelik değiştirmiştir. Türkiye'de kurulu YSS'lerde bu dönem

itibariyle daha yüksek teknoloji gerektiren ürünlerin ihracatı ağırlık kazanmaya başlamıştır. Bu durumun ortaya çıkmasında anahtar rolü oynayan otomotiv sektörü, 1998 yılında başlanan büyük ölçekli yatırımlarını 1999-2000 yıllarında tamamlamış ve üretime geçmiştir. 2000 yılından sonra otomotiv sektörünün ihracatında görülen patlama, bu yatırımları yapan firmaların, Türkiye'yi otomotiv konusunda çeşitli pazarlar için bir üs olarak gördüklerini ortaya koymaktadır.

Bu türden bir stratejinin 1999 yılında hayata geçirilmesinde rol oynayan etkenlerin başında ve en önemlilerinden biri olarak 1996 yılında yürürlüğe giren Türkiye ile AB arasındaki Gümrük Birliği Anlaşması sayılabilir. Bunun yanı sıra, sektör için gerekli gelişmiş altyapı, nitelikli ve görece ucuz işgücü, hızlı ve verimli tedarikçiler, güçlü ve yaygın dağıtım ağları ile çok sayıdaki bölgesel pazarlara yakınlık sayılabilir.

DYY'ler, ev sahibi ülkenin dış ticaretine farklı etkiler yapabilmektedirler. Yapılan incelemeler DYY'lerin Türkiye'nin dış ticaretine olumlu katkıda bulunabildiğini göstermektedir. Bu nedenle, Türkiye'ye yabancı yatırım çekme konusunda yapılacak çalışmalarda, hedef sektörler ve hedef ülkelerin belirlenmesi için, Türkiye'nin ve yabancı sermayeli şirketlerin dış ticaretlerinin yapısal özelliklerinden yararlanılabileceği düşünülmektedir (Göver, 2005:123).

Yapraklı (2006), Türkiye'de doğrudan yabancı yatırımlar ile birtakım makro ekonomik değişkenler arasında ilişki olup olmadığını tespit etmiştir. Bu amaçla 1970-2006 dönemi için, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile GSYİH, işgücü maliyeti, reel döviz kuru, dışa açıklık oranı ve dış ticaret açığı arasındaki ilişkiler, çoklu eş-bütünleşme analizi ve Hata Düzeltme Modeli kullanılarak ekonometrik açıdan test edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, doğrudan yabancı yatırımlar GSYİH ve dışa açıklıktan pozitif, işgücü maliyeti, reel döviz kuru ve dış ticaret açığı değişkenlerinden negatif olarak etkilenmektedir. Ayrıca, doğrudan yabancı yatırım ile GSYİH ve reel döviz kuru değişkenleri arasında karşılıklı bir nedensellik ilişkisi gözlenmiştir.

Kar ve Tatlısöz (2008), 1980-2003 dönemi için, Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını belirleyen faktörlerin ekonometrik analizidir. Literatürde, doğrudan yabancı sermaye hareketlerini belirleyen faktörler, itici ve çekici faktörler adı altında incelenmektedir. Bu çerçevede yapılan ampirik analizlerde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını belirleyen faktörleri açıklamak üzere, uluslararası net rezervler, reel döviz kuru, gayrisafi milli hasıla, grevlerle kaybolan işgünü sayısı, dışa açıklık

oranı, elektrik enerjisi üretim endeksi, işgücü maliyetleri ve yatırım teşvikleri olmak üzere sekiz ekonomik değişken kullanılmıştır. İstatistiki olarak anlamlı çıkan tahmin sonuçlarına göre; uluslararası net rezervler, gayrisafi milli hasıla, dışa açıklık oranı, elektrik enerjisi üretim endeksi ve yatırım teşvikleriyle doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasında pozitif bir ilişki bulunurken, reel döviz kuru ve işgücü maliyetleri ile doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasında negatif bir ilişki gözlenmiştir.

Karagöz (2008), çalışmasında Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımların miktarı, yatırımcı ülkelerin sahip oldukları ekonomik büyüklük, nüfus, uzaklık ve komşuluk gibi özelliklerin yatırımlarda etkili olup olmadıkları ve ülkelerin dolaysız yabancı sermaye gönderme potansiyelleri Çekim Modeli kullanılarak araştırılmıştır. Doğrudan yabancı yatırımlar Merkez Bankası'ndan, GSYİH değerleri Dünya Bankası veritabanından, nüfus bilgileri Birleşmiş Milletler istatistiklerinden, uzaklık değerleri ise, mapcrow internet adresinden alınmıştır. Çekim Modeli tahmin sonuçları, Türkiye'ye gelen dolaysız yabancı sermaye miktarının yatırımcıların bağlı oldukları ülkelerin ekonomik büyüklüğünden olumlu, nüfus büyüklüğü ve coğrafi uzaklığından ise olumsuz yönde etkilendiğini ortaya koymaktadır. Diğer taraftan yatırımın Avrupa'dan veya komşu bir ülkeden gelmesi ve Türkiye ile kültürel ve tarihsel bağlarının olması istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Sonuçta, araştırmaya dahil edilen 33 ülkeden yaklaşık yarısının potansiyelinin altında doğrudan yabancı sermaye gönderdiği görülmüştür.

2.4 TÜRKİYE İLE İLGİLİ ÇEKİM TEORİSİ AMPİRİK LİTERATÜRÜ

Erzan ve Filiztekin (1997), çalışmalarında Avrupa Birliği ve Türkiye arasında imzalanan gümrük birliği antlaşmasının küçük ve orta ölçekli firmalara, büyük ölçekli firmalardan daha fazla etkisinin olup olmadığını araştırmıştır. Panel veri analizi kullanarak, Çekim Modeli kurmuşlardır. Regresyonda, üretkenlik büyüklüğü “n”, sanayi “i” ve zaman “t” olarak gösterilmiştir. Çalışmalarının sonucunda ekonomik çevrede gümrük birliğinin etkilerini hesaplamak için sabit etkiler modeli kullanmışlardır. Sonuç olarak; Küçük ve Orta Ölçekli firmaların Gümrük Birliği'nden etkilendiği, özellikle, imalat sektöründeki üretkenlik artışının hızlanması gözlemlenmiştir. Ücret seviyelerindeki değişiklikler, döviz kuru değişkenliği, kredi geçerliliği gibi değişkenler denkleme dahil edilmiştir. Kredi geçerliliği hariç bu değişkenlerin büyük firmaları etkilemediği gözlemlenmiştir.

Merceiner ve Yeldan (1997), iki farklı ticaret birliğinin etkilerini analiz etmek için Çekim Modeli kullanmışlardır. Gümrük Birliği ve Avrupa Tek Pazarı analizde kullanılan iki ticari birliktir. Modelin varsayımları eksik rekabet ve ölçeğe göre artan getiridir. Avrupa Birliği'nin dört büyük ülkesi ve Türkiye analiz içinde yer almıştır. Her ülke dokuz sektöre sahip olduğu varsayılmıştır. Bu sektörlerden dördünün tam rekabet, diğer beş sektörün ise eksik rekabete sahip olduğu varsayılmıştır. Çalışmalarının sonucunda, Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne girerek, refah maliyeti ile karşı karşıya olduğu tartışılmasına rağmen, genel denge modelinin sonucuna göre, Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne girmesiyle refah kazançları elde edeceği gözlemlenmiştir.

De Santis (1998), Türkiye ve Avrupa Birliği arasında imzalanan Gümrük Birliği antlaşmasının istihdam ve gelir dağılımı üzerindeki etkisini genel denge modeline başvurarak Çekim Modeli ile incelemiştir. De Santis, çalışmasında girdi çıktı analizine dayanan emek piyasasını kullanmıştır. Üç farklı emek piyasası yapısını kullanmıştır. Bunlar, tam istihdam ve esnek reel ücretler, işsizlik ve esnek reel ücretler ve işsizlik ve sabit reel ücretler. Türkiye'nin tekstil ve deri üzerindeki gümrük korumasını kaldırmasına rağmen bu sektörler üzerinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu gözlemlenmiştir. De Santis'e göre, Gümrük Birliği'nin refah ve gelir eşitsizliği üzerindeki etkisi emek piyasasına bağlıdır.

Neyaptı (2003), Türkiye ekonomisinin ihracat ve ithalatını panel veri analizi kullanarak Çekim Modeli ile modelleştirmiştir. 1980 ve 2001 arasındaki zaman periyodunu kullanarak yaklaşık 150 ülke civarında panel veri seti kullanmıştır. Çalışmalarında, üç farklı denklem kurmuşlardır. Birincisi, ihracat için Türkiye'nin gayri safi yurt içi hasılası ve reel döviz kurları, ithalat içinde karşı ülkenin gayri safi yurtiçi hasılası ve reel döviz kurlarıyla kurulmuştur. İkinci olarak, Avrupa Birliği ülkelerinin ve Gümrük Birliği'nin yapay değişkenleri etkileşimlerini ilave etmişlerdir. Son hesaplama olarak, ilk iki ana değişken ile birlikte yapay değişkenlerin çarpımlarını ilave etmişlerdir. Kullandıkları veri seti panel veri olduğundan, Modelde, sabit etkiler veya olasılıklı etkilerden hangi denklemin kullanılacağına karar vermek için Hausman testi yapılmıştır. Ve temel ithalat denklemi hariç diğer denklemlerde sabit etkiler modeli kullanmışlardır. Çalışmalarının sonucunda, Türkiye'nin gayri safi yurt içi hasılasının ithalatıyla pozitif olarak ilişkili olduğunu doğrulamışlardır. Ayrıca ticaret partnerlerinin gayri safi yurt içi hasıllarının Türkiye'nin ihracatı ile pozitif ilişkili olduğu gözlemlenmiştir. Reel döviz

kurlarının etkilerinin gümrük birliği süreci içinde önemli olduğu savunulurken, Gümrük Birliği'nden daha önceki dönemlerde önemli etkileri görülmemektedir. Sonuç olarak, Avrupa birliği ve Türkiye arasındaki gümrük birliği antlaşmasının Türkiye ve Avrupa birliği arasındaki karşılıklı ticareti artırdığı gözlemlenmiştir.

Lehmann ve Zarzoso (2005), 1996'ta yürürlüğe giren Gümrük Birliği antlaşmasının Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki ticarete olan etkilerini Çekim Modeli ile araştırmışlardır. Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne 1988-2002 dönemde ticaret yaptığı 16 sektörü panel veri yaklaşımı analizine dayanarak araştırmışlardır. Çalışmada Çekim Modelini farklı şekillerde kullanmışlardır. İlk olarak, mesafe değişkeni yerine, ulaşım maliyetleri endeksi hesaplamak için denizcilik ulaşım maliyetleri kullanılmıştır. İkinci olarak, karşılıklı ticaret yapan ülkeler arasındaki gelir farklılıklarına dayanan ekonomik mesafeyle ilgilidir. Reel döviz kuru da hesaplamanın içinde kullanılmıştır. Türkiye'ye rakip olan Çin, Brezilya ve Polonya gibi ülkeleri kullanmışlardır. Bu ülkelerle Türkiye arasındaki reel döviz kurları ve ulaşım maliyetleri hesaplanmıştır. Regresyon analizinde 1988-1995 arasındaki verilerle Gümrük Birliği'nden önce ticaretin durumu analiz edilmiştir. Daha sonra, 2002 yılında gümrük birliğine giren sektörler bazında 1988-2002 yılları arası için tekrar hesaplama yapılmıştır. Ülkeler arasındaki tarifelerde meydana gelen değişikliklerin ihracat üzerinde duyarlı olmadığı varsayımı altında analiz yapmışlardır. Tarımsal ihracatta kullanılan katsayılar sabit etkiler modeli ile hesaplanmıştır. Tüm denklemler çoklu regresyon denklemi olarak türetilmiştir. Türkiye'deki fiyat rekabetinin hemen hemen tüm sektörlerdeki ihracatın gelişmesine öncülük yaptığı sonucuna ulaşmışlardır. Karşılıklı ticarete ulaşım maliyetlerinin pamuk, demir, çelik ve makine gibi sektörler hariç tüm sektörlerde ülkelerin ihracatlarını önemli bir şekilde etkilediği gözlemlenmiştir. Çalışmalarından çıkardıkları ana sonuç, Türkiye ile Gümrük Birliği antlaşmasının sonucunda, Gümrük Birliği'ne bazı sektörlerin katılarak genişletilmesi Türkiye'nin ihracat seviyelerinde fark edilir bir artış olduğu gözlemlenmiştir.

Antonucci ve Manzocchi (2006), Türkiye'nin ticaret akımlarını 1967 ve 2001 arasındaki zaman periyodundaki verilere dayanarak Çekim Modeliyle analiz etmiştir. Çalışmanın amacı, Türkiye'nin mal ticaretinde coğrafi özelliklerin etkilerini gözlemlemektir. Çalışma bulgularının sonucunda, Çekim Modelinin Türkiye'nin ticaretini açıklamada kullanılabilecek uygun bir model olduğudur. 1963'teki ortaklık antlaşması ve 1996'daki

Gümrük Birliği antlaşmasından sonra, Türkiye ve Avrupa Birliği arasında ilave bir ticaret yaşanmadığı gözlemlenmiştir.

Güloğlu (2006), çalışmasında Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne taze ve işlenmiş meyve ve sebze ihracatını Çekim Modeli kullanarak analiz etmiştir. 1995 ve 2001 arası, 13 Avrupa Birliği ülkesini kullanarak panel veri modeli kurmuştur. Bu ülkeler, Avusturya, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Hollanda, Almanya, Yunanistan, İrlanda, İtalya, İngiltere, Portekiz, İspanya ve İsveç'tir. Bağımsız değişkenler olarak, GSYİH, nüfus, mesafe, Avrupa Birliği ülkelerinde yaşayan Türk nüfusu ve Akdeniz ülkesi olup olmama değişkenleri kullanılmıştır. İhracat verileri Avrupa Birliği Comext veri tabanından alınmıştır. Nüfus ve GSYİH, IMF veritabanından alınmıştır. Avrupa Birliği'ndeki Türk nüfusu bilgileri Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'ndan alınmıştır. İhracat fiyat endeksi, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'ndan alınmıştır. Ülkeler arasındaki mesafe bilgileri ise, USDA web sitesinden alınmıştır. Çalışmanın sonucunda, ekonomik büyüklüklerin, Avrupa Birliği ülkelerinin nüfuslarının, Avrupa ülkelerinde yaşayan Türk nüfuslarının, Akdeniz ülkesi olmayan ülkelerin zevk ve tercihlerinin, Türkiye'nin meyve ve sebze ihracatında önemli rol oynadığı gözlemlenmiştir. Sonuç, Avrupa Birliği'nde, özellikle Akdeniz ülkesi olmayan ülkelere yaşayan Türk nüfusunun artırılmasının, Türkiye'nin bu ülkelere yapacağı meyve ve sebze ticaretini artıracaktır, hipotezini desteklemektedir.

Bilgili (2007), Türkiye'nin ihracat akımlarını sektörel bazda Çekim Modeli çerçevesinde analiz etmiştir. Çalışmasında 1996-2005 arası zaman periyodundaki verileri kullanmıştır. Çalışmada kullanılan ülkeler; Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Kanada, Çin, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Fransa, Almanya Yunanistan, İran, İsrail, İtalya, Macaristan, Malezya, Hollanda, Norveç, Polonya, Portekiz, Romanya, Rusya, İspanya, İsveç, İsviçre, Amerika, Ukrayna ve İngiltere'dir. Çalışmada tarım, madencilik ve imalat sektörleri kullanılmıştır. Hausman testi, olasılıklı etkiler modelini desteklemiştir. Sonuçlara göre, Türkiye'nin ihracatının, ticaret yaptığı ekonomilerin büyüklüklerinden, ithalatçı ülkenin nüfusundan, kişi başı gelirden pozitif olarak etkilendiği, uzaklıktan negatif olarak etkilendiği sonucuna varılmıştır. Avrupa Birliği ile imzalanan Gümrük Birliği antlaşmasının Türkiye'nin sektörlerinin çoğundaki ihracat akımlarını etkilemediği görülmüştür. Bu sonuç, Türkiye'nin ihracat yapısının endüstri-içi ticaretten daha fazla, endüstriler arası ticarete dayandığını desteklemektedir.

Kula ve Aslan (2007), Türkiye'nin Orta Doğu ile ticaretini çekim teorisi çerçevesinde analiz etmişlerdir. 1996-2005 arası 12 Orta Doğu ülkesine (İran, İsrail, Ürdün, Yemen, Umman, Sudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Kuveyt, Bahreyn, Mısır, Suriye, Lübnan) yapılan ihracat analiz edilmiştir. Türkiye'nin özellikle yüksek gelir grubuna sahip ülkelerle sahip olduğu coğrafi yakınlık bu ülkelere ihracat avantajı yaratmaktadır. Araştırmada ulaşılan diğer bir sonuç, orta doğu bölgesinin homojen bir yapıya sahip olmadığıdır. Ortadoğu, Türkiye için tek pazar olmaktan ziyade, farklı ülke gruplarından oluşan bir bölge olarak görülmektedir. Çalışmada Ortadoğu ülkeleri yüksek gelir grubu ve düşük gelir grubu olarak ikiye ayrılmıştır. Türkiye'nin yüksek gelir grubu Ortadoğu ülkelerine yaptığı ihracat için tercihlerde benzerlik etkisi görülmüştür. Düşük gelir grubu ülkeler için endüstriler arası ticaret etkisi gözlemlenmiştir.

Görmüş ve Uçal (2008), Türkiye ile Güney Kıbrıs arasındaki potansiyel ticaret hacmini çekim teorisini kullanarak tahmin etmeye çalışmışlardır. Çekim teorisinin uygulanması için gereken veriler Türkiye'nin diğer ülkelere yaptığı ihracat ve ithalatlarının toplamı, Türkiye'nin ve diğer ülkelerin GSYİH'sı ve Türkiye ile ticaret yaptığı ülkeler arasındaki fiziki uzaklıklardır. Ayrıca, iki ülke arasındaki ticareti etkileyebilecek kültürel yakınlık, ortak ticari antlaşmalar ve ortak üye olunan ticari birliklerin etkisini ölçmeye yönelik kukla değişkenlerde kullanılmıştır. Türkiye ile Güney Kıbrıs arasında 1996, 1999 ve 2003 yılları için tahmin edilen potansiyel ticaret hacmi Türkiye'nin toplam dış ticaretinde % 1'den daha az yer tutarken, Güney Kıbrıs'ın toplam dış ticaretinde özellikle 2003 yılı için %12 gibi önemli bir rakama ulaşmaktadır. Sonuçlara göre, Türkiye Güney Kıbrıs'ın ticaret yaptığı belli başlı ülkelere biri olma potansiyelindedir.

Moutos (2008), çalışmasında Türkiye ve Avrupa Birliği arasında imzalanan Gümrük Birliği antlaşmasının Avrupa birliği ve Türkiye arasındaki ticarete etkilerini araştırmıştır. Çalışmasında Çekim Modeli kullanmıştır. 1994-2005 zaman periyodu arası, İrlanda, İngiltere, Danimarka, Hollanda, İsveç, Avusturya, Fransa, Finlandiya, Yunanistan, İtalya, İspanya ve Portekiz ülkelerinin verilerini kullanmıştır. İhracat verileri, OECD'nin STAN karşılıklı ticaret veritabanından alınmıştır. Veri tabanı 1988'den başlayıp, 2004'te sonlandırılmıştır. GSYİH ve nüfus verileri OECD'nin Economic Outlook veritabanından alınmıştır. Çalışmanın sonucunda, Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki Gümrük Birliği antlaşmasının Avrupa Birliği Türkiye

arasındaki ticareti artırdığı ve Türkiye'nin Avrupa birliği ülkeleri ile rekabet düzeyini artırdığını söylemiştir.

Emirhan (2008), çalışmasında, Türkiye'nin dış ticaretini alternatif dış ticaret modelleri açısından değerlendirerek, bu modellerden (Heckscher Ohlin Samuelson Modeli, Chamberline Heckscher Ohlin Modeli, Monopolcü Rekabet Modeli) hangisinin Türkiye'nin dış ticaretini açıklamada daha etkin olduğunu ortaya koymaktır. Bu amaçla, 1982- 2000 dönemi için Türkiye'nin 62 ülke ile arasındaki ikili dış ticareti Çekim Modeli kullanılarak panel veri analizi ile incelenmiştir. Model çalışma kapsamındaki 62 ülkenin tamamı için tahmin edilmiş, daha sonra ülkeler düşük ve yüksek gelirli olarak ayrıştırılarak bu ülke grupları için tekrar tahmin edilmiştir. Ekonometrik tahminleme ile elde edilen bulgular ülke grupları için benzerlik göstermektedir. Bulgulara göre, Türkiye'nin incelenen tüm ülke gruplarıyla ticaretinde Chamberline, Heckscher -Ohlin modeli daha açıklayıcıdır. Bu model iki mal varsayımı altında mallardan bir tanesinin homojen, diğerinin farklılaşmış olduğunu kabul etmektedir.

Ampirik çalışmalarda gözlemlendiği gibi Türkiye için yapılan çalışmalarda genelde Gümrük Birliği antlaşması için Çekim Modeli kullanılmıştır.

BÖLÜM III

ÇEKİM MODELİ VE TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİ’NİN ÇEKİM MODELİ İLE ANALİZİ

Geleneksel uluslararası iktisat teorilerinin, 1960’lı yıllarda uluslararası ticaret akımlarını açıklamada yetersiz kaldığı görülmüştür. Bu yüzden 1960’lardan itibaren karmaşık ticaret yapısını açıklamak için çeşitli modeller ve teoriler geliştirilmeye başlanmıştır. Yeni dış ticaret teorilerinde, ülkelerin sahip oldukları teknolojik farklılıklar, ürün farklılaştırılmaları, eksik rekabet gibi olgular kullanılmaya başlanmış ve bu olgularla geliştirilmiş modellerle dış ticaret açıklanmaya çalışılmıştır. Zamanla iktisatçılar ülkelerin neden bazı ülkelerle daha çok neden bazı ülkelerle daha az dış ticaret yaptığını araştıran modeller geliştirmişlerdir. Bu modeller içerisinde son dönemde göze çarpan ve bir çok dış ticaret ilişkisini ampirik olarak başarılı bir şekilde açıklamada kullanılan yeni dış ticaret modeli, Çekim Modelidir.

Çalışmanın bu kısmında, öncelikle Çekim Modelinin teorik temellerinden bahsedilecektir. Daha sonra Çekim Modeli kullanılarak ülkelerarası dış ticaret ilişkilerini inceleyen ampirik çalışmalara yer verilecektir. Çekim Modeli ikili ticaret ve sermaye akımlarının analizinde mekansal unsurlarında dahil edilmesine imkan vermektedir. Tinbergen (1962) ve Pöyhönen (1963) tarafından ilk defa ampirik çalışmada kullanılmaya başlanan Çekim Modeline göre, ülkelerin ticareti, gelirleri ile doğru orantılı, aralarındaki mesafelere göre ters orantılıdır. Gravity model de denilen bu teori, Newton’un çekim teorisinin yapısına benzerliğinden dolayı “Çekim Modeli” adını almıştır. Çekim Modeliyle yapılan çalışmalar, göz alıcı bir şekilde tutarlı başarılarla imza atmıştır. Çekim Modeli, uluslararası iktisat literatüründe kullanılan önemli bir araç olmuştur.

Bölümde, daha sonra Türkiye’nin dış ticareti analiz edilecek ve elde edilen ampirik sonuçlar tartışılacaktır. İncelenen dönem aralığında bazı ülkelerin verileri bulunamadığı için grupların veri aralığı 1990 veya 1993’de başlamış ve 2006 yılında son bulmuştur.

Veri aralığı olarak, 1990 ve 2006 aralığı ile 1993 ve 2006 dönemleri arası alınmıştır. Bu bölümde, ampirik çalışmadaki verilerin kaynakları, modelde kullanılan değişkenlerin açıklamaları ve tanımları yapılacak, veri tabanı tanıtılacak, ülke seçim kriterleri ve örneklemdeki ülkeler belirtilecektir.

Çekim Modeli ile ampirik analiz yapılırken panel veri ekonometrik analizinden yararlanılır. Bu bağlamda, çalışmada kullanılan panel veri analizi tanıtılacaktır. Panel veri ekonometrik yöntemin tanımlamasından, diğer ekonometrik analizlere göre üstünlüğü ve faydalarından bahsedilecektir. Panel veri analizindeki sabit etkiler modeli (fixed effect) ve rassal etkiler modeli (random effect) kapsamındaki tahmin süreçleri tartışılacaktır. Daha sonra ise Hausman test istatistiğinden bahsedilecektir.

Çalışmada, dengeli panel veri analizi yapılacaktır. Dengeli panel veri analizinde ülkeler ve dönemler açısından eşit sayıda veri bulunmakta, herhangi bir ülke ve döneme ilişkin verilerde farklılık veya eksik veri bulunmamaktadır. Çalışmamızda, panel veri analizindeki bağımlı değişkenimiz Türkiye'nin ülkelere yaptığı ihracat miktarı olacaktır.

Çalışmada kullanılan altmışiki ülke Dünya Bankası CD-Rom'undaki sınıflandırmaya uygun olarak gruplandırılmış olup sağlıklı verileri olmadığı için bazı ülkeler çalışma dışında tutulmuştur. Bu ülke toplulukları ile beş grup oluşturulacak ve gruplar için ayrı ayrı model hesaplanması yapılacaktır. Bu modellerin her birinin Hausman test istatistiği ile uygun olan sabit etkiler veya rassal etkilerden biri kullanılacaktır. Otokorelasyon testleri yapılacaktır. Daha sonra panel veri regresyon analizi ile ampirik çalışma sonuçlandırılacaktır.

Bölümün son kısmında, ampirik analizin sonuçları yorumlanacaktır. Sonuçlara göre, Türkiye'nin dış ticaretini Çekim Modelinin açıklayıp açıklayamadığı tartışılacaktır. Böylece, Çekim Modeli kullanılarak, dünyanın farklı yerlerinden Türkiye ile ticari ilişki içerisinde bulunan altmışiki ülke ile Türkiye'nin dış ticaretini açıklamaya yönelik bir ampirik uygulama yapılmış olacaktır.

3.1. ÇEKİM MODELİNİN TEORİK TEMELLERİ

Çekim Modeli, farklı coğrafyalardaki ülkelerin karşılıklı ticaretlerinin istatistiksel analizini yapan ve farklı yapay değişkenlerle de ülkelerin farklı durumlarının ticarete nasıl etkide bulunabileceğini gösteren son derece önemli bir formülasyondur.

İktisatçılar tarafından Newton'un çekim kanunundan etkilenilerek iktisat bilimine özellikle uluslararası iktisada uyarlanmıştır.

1687'de Newton, ünlü çekim kanunu "Law Of Universal Gravitation" ortaya çıkarmıştır. Kanuna göre; iki nesne arasındaki çekim gücü, nesnelerin kütleleriyle doğru, nesnelerin arasındaki uzaklığın karesiyle ters orantılıdır. 20. yüzyılda Newton'un cisimler arasındaki çekim gücü hipotezi, sadece fizikte değil, sosyal bilimlerde de kullanılmaya başlandı.

İktisat biliminde Çekim Modeli, ilk olarak 1962 yılında Jan Tinbergen tarafından uluslararası düzeyde olan ticaret akımlarını açıklamak için kullanılmıştır. Tinbergen, ülkelerin fiziki cisimler olarak algılanabileceğini ve büyüklüklerinin GSYİH cinsinden ifade edilip, mesafenin ise, iktisadi açıdan en büyük şehirler arasındaki mesafe olarak tarif edilebileceğini ortaya koyup, uluslararası ticaret akımların ülkelerin ekonomik büyüklüğü ile pozitif ilişkili, ilgili ülkeler arasındaki mesafe ile ters orantılı olduğunu gösteren ampirik bir çalışma yapmıştır. Denklem olarak, temel Çekim Modelini şu şekilde göstermek mümkündür (Deardorff,1995:9):

$$F_{ij} = G \frac{M_i.M_j}{D_{ij}^2}$$

F_{ij} = Çekim Gücü

M_i ve M_j = ülke "i" ve ülke "j" nin ekonomik büyüklükleri

D_{ij} = İki ülke arasındaki uzaklık

G = Çekimsel Sabit

Çekim Modelinin ampirik olarak oldukça yüksek bir açıklama gücü sergilemesinin ardından bu konudaki çalışmalar artmıştır. Bununla birlikte, bu modele gelen en büyük eleştirinin altında iktisadi anlamda hiçbir teorik altyapının olmaması, farklı ticaret teorileri çerçevesinde modelin uygulanmasına yol açmıştır.

Çekim Modelinin teorik altyapısı, Anderson (1979) ve Bergstrand (1985, 1989) tarafından açıklanmıştır. Anderson (1979), çalışmasının amacının çekim denklemi için teorik bir açıklama yapmak olduğunu belirtir. Çalışmasında her ülke için fayda fonksiyonunun sabit ikame esnekliği fonksiyonu olduğunu ve dünya pazarlarında mal farklılaştırması varsayımı altında Çekim Modelini türetmiştir. Anderson'un analizleri

genel bir düzey niteliği taşıırken, Bergstrand (1985, 1989) Çekim Modelinin tekolci rekabet teorileri çerçevesinde açıklanıp açıklanamayacağını araştırmıştır. Bergstrand'ın temel argümanı, Çekim Modelinin talep ve arz fonksiyonlarının indirgenmiş bir biçimi olmasıdır. İthalat talebi CES fayda fonksiyonunu ithalatı yapan ülkenin gelir kısıtı altında maksimizasyonu sonucunda türetilir. İhracat arzı ise, ihracatçı ülke şirketlerinin kâr maksimizasyonu sonucunda türetilir. Daha sonra ise, Çekim Modeli piyasa denge koşulları altında elde edilir. Helpman ve Krugman (1985) basit bir çekim denklemini doğrulamak için, ölçeğe göre artan getirili farklılaştırılmış ürün ticaret teorileri kullanmıştır (Deardorff, 1995:10).

Teorik altyapısındaki tartışmaların devam etmesine rağmen modelin bu kadar kısa bir zaman diliminde bu kadar yaygın kullanılmasını sağlayan iki özelliği vardır (Golovko, 2009: 4) :

- Ampirik olarak karşılıklı ticaret akımlarını açıklama gücünün yüksek olması,
- Diğer alternatif uluslararası ticaret teorileri için uygulanabilir olması.

Çekim Modeli uluslararası ticaret akımlarını açıklamada kullanılmaya başlandığından bu zamana kadar teorik altyapısını sağlamlaştırmak için bir çok teori çerçevesinde türetilbildiğini gösteren araştırmalar yapılmış ve modelin zenginleştirilmesi üzerine yoğunlaşmıştır. Modele gelir ve uzaklıktan hariç ticaret akımlarını açıklayıcı başka değişkenler eklenmiş ve bu yeni modele genişletilmiş (augmented) Çekim Modeli denilmiştir. Modele, kişi başına düşen gelir, ülkeler arasındaki faktör dağılım farkını gösteren Linder etkisi, ortak dil, sömürgeciliğin etkisi, sınır paylaşımı, serbest ticaret anlaşmaları ve para birliklerini gösteren kukla değişkenleri gibi farklı açıklayıcı değişkenler eklenmiştir. 1962'de Jan Tinbergen, uluslararası ticaret akımlarını hesaplamak için, kabaca aynı fonksiyonel formu kullanmıştır. Bununla birlikte, Jan Tinbergen'in kullandığı formülasyon sosyal etkileşim (Social Interactions) öğelerini de içermekteydi. Bunlar; göç, turizm, yabancı yatırımlar, ülkelerin kültürel yakınlığı, ortak dil ve ortak sınır gibi faktörlerdir. Bu durumda aynı formülasyon içinde sosyal etkileşimleri de içeren genel Çekim Modeli şu şekilde gösterilir (Head, 2003: 2):

$$F_{ij} = G \frac{M_i^\alpha M_j^\beta}{D_{ij}^\theta}$$

- $F_{ij} = i$ 'den j 'ye doğru olan akımdır. F_{ij} burada, i ve j arasındaki toplam etkileşimi temsil eder.
- M_i ve $M_j = i$ ve j ülkelerinin ekonomik büyüklükleridir.
Örneğin, eğer, F ülkeler arasındaki ihracat akımı olarak verilirse, M_i ve M_j ülkelerin gayri safi milli hasılasını (GSMH) yada gayri safi yurtiçi hasılasını (GSYİH) temsil eder. Eğer, F insanların hareket akımını ölçüyorsa, o zaman M_i ve M_j popülasyon olarak kabul edilir.
- D_{ij} , yerleşim yerleri arasındaki mesafedir. Genellikle merkezden merkeze ölçülür.

Newton Kanunu'na döndüğümüzde, Çekim Modelinde eğer $\alpha = \beta = 1$ ise, $\theta = 2$ 'dir.

Çekim denkleminde kullanılan değişkenler, ekonomideki arz ve talep edicilerinin basit birer temsilcileri olarak düşünülebilir. Eğer, ülke “ i ” merkez ülke olarak kabul edilirse, “ M_i ” müşterilere arz edilmek istenen toplam miktarı temsil eder. “ M_j ” ise, j ülkesi tarafından talep edilmek istenen toplam miktarı temsil eder. Mesafe “ D_{ij} ” ise, ülkeler arasındaki ticaret maliyetlerini etkileyen faktördür.

Anderson tarafından (1979)'da türetilen denkleme göre;

“ M_j ” “ j ” ülkesinin, ülke “ i ” 'de üretilen malları satın alabilmesi için, sahip olduğu gelir miktarıdır. “ S_{ij} ” ülke “ i ” 'de üretilen mallar üzerinde harcanan “ M_j ” nin payıdır. Bu yüzden, $F_{ij} = s_{ij}M_j$ olarak açıklanmıştır (Head, 2003: 3):

$$S_{ij} = \frac{g(\mu_i, n_i, D_{ij})}{\sum_i g(\mu_i, n_i, D_{ij})}$$

Buna göre S_{ij} ;

- 0 ile 1 arasında olmalıdır.
- Malların çeşitliliği (n_i) ve kaliteleri (μ_i) artarsa, artar.
- Uzaklık (D_{ij}) gibi ticaret bariyerlerindeki artışlardan dolayı azalır.

Burada “ g ” bütün $s_{ij} > 0$ olduğu durumlarda, ilk iki argümana göre artar, son argümana göre ise, azalır. Daha spesifik bir form elde etmek istenirse, Bergstrand'ın Dixit ve Stiglitz modellerinde kullandığı monopolcü rekabet modelini kullandığı görülür. Bu modelde $\mu_i = 1$ ve n_i , M_j 'ye orantılıdır. Yine, Anderson tarafından ortaya konan başka

bir yaklaşıma göre, her ülkede tek bir mal ($n_i = 1$) olduğu varsayılır. Farklı bir noktada ülkelerin gelir büyüklüklerinin birbirlerinden farklı olmasıdır. “Mi” , mesafenin güçlü bir fonksiyonudur.

Bu bulgular tekrar düzenlendikten ve ikame edildikten sonra, şu şekilde bir denkleme ulaşılır(Head, 2003: 4):

$$F_{ij} = R_j \frac{M_i M_j}{D_{ij}^\theta} \quad (1)$$

Buradaki temel fark, R_j ’ nin çekimsel sabit olan g ’nin yerine geçmesidir. R_j , burada sabittir. Logaritmasını aldığımızda şu denkleme ulaşırız (Batra, 2004: 2):

$$\text{Log}(F_{ij}) = R_j + \beta_1 \log (M_i M_j) + \beta_2 \log (D_{ij}) + \mu_{ij} \quad (2)$$

İktisat literatüründe, Çekim Modeli kullanılarak uluslararası ticareti etkileyen faktörler test edilmiş ve Çekim Modeli uygun verdiği sonuçlarla iktisatçılar arasında popülerliğini artırmıştır. Uluslararası iktisat literatüründe Çekim Modeli kullanılarak yapılan temel ampirik çalışmalarda bu teorik bulguları görebiliriz.

Tinbergen (1962), çekim teorisini ilk kullananlardandır. Çalışmasında ülkeler arasındaki ticaret değerlerini ölçerken, açık bir şekilde coğrafik ölçüleri kullanarak, analizinde ülkelere fiziki bir nesneymiş gibi davranmıştır.

Linnemann (1966), Walrasian genel denge sistemini kullanarak Çekim Modelini teorik olarak savunan ilk araştırmacılardandır. Modeline ticarete dayanlı faktörler (trade-resisting factors) adını vermiştir. Bu faktörler, insanların kendilerinin oluşturduğu engellerdir. Linnemann’a göre, bunlar tarifeler veya mesafe gibi doğal oluşan engellerdir. Linnemann’ın ampirik analizi, yatay-kesit analizine dayanmaktadır. Çalışmasının sonucunda, temel tarifeler ve mesafeler gibi engellerin ticaret akımlarını azalttığı sonucuna ulaşmıştır.

Ball (1967), çalışmasında Çekim Modelini kullanmış ampirik çalışmasını yatay-kesit analizini kullanmış ve sonuçta mesafenin uluslararası ticareti engellediği sonucuna ulaşmıştır.

Leamer (1974), Çekim Modeli ve Heckscher-Ohlin modelini beraber kullanmış ülkelerdeki karşılıklı ticareti açıklamak için regresyon analizindeki açıklayıcı değişkenleri incelemiştir. Fakat, çalışmasında her iki modeli de entegre etmemiştir.

Anderson (1979), Çekim Modelini Cobb-Douglas üretim fonksiyonundan türetmiştir. Bütün ülkeler için sabit ikame katsayısını kullanmıştır. Analizinde, ülkeler arasında benzer ticaret mallarının ticarete konu edildiğini gözlemlemiştir. Ayrıca vergi ve ulaşım maliyetlerini analizinde kullanmış ve ticareti olumsuz etkilediğini gözlemlemiştir.

Bergstrand (1985), modelinin analizindeki teorik belirleyicileri mikro ekonomi temellerine dayandırarak yapmıştır. Çalışmasında, genel denge dünya ticaret modelini kurarak, uluslararası tam ürün ikamesi varsayımı altında Çekim Modelini türetmiştir. Anderson gibi Bergstrand'da Cobb-Douglas üretim fonksiyonunu kullanarak farklılaştırılmış malları ticarete konu etmiştir. Çalışmasının sonucundaki, üretim ve fayda fonksiyonlarından türetilen fiyat dönemlerinin ticarete etkilerinin altını çizerek oluşturduğu ampirik bulgular çekim modellerinde gelirin önemini vurgulamıştır. Ayrıca bulgular ürün farklılaştırılması varsayımını desteklemektedir.

Bergstrand (1989), monopolcü rekabet varsayımı altında firmalar arasında ürün farklılaştırılması olduğunu varsaymıştır. Çalışmasına aynı zamanda mikro ekonomik bulgular ekleyerek, nisbi faktör donanım farklılıklarıyla birleştirmiştir. Bergstrand, Çekim Modelinde Heckscher-Ohlin Modeli, bölgeler içi ticaret (inter- industry trade) ve Helpman- Krugman endüstri-içi ticaretinde (intra-industry) olduğu gibi ihracat ve ithalat gelirlerini kullanmıştır. Modeli, ülkeler arasındaki karşılıklı ticareti %40 ve % 80 değişmelerle açıklamaktadır.

Deardoff (1995), ülkelerin farklılaştırılmış ürünler ticaret ettiğini varsaymış ve cobb – douglas üretim fonksiyonundan Çekim Modelini türetmiştir. Çalışmasında Çekim Modelinin bir çok standart ticaret modellerinden türetildiğini kanıtlamaya çalışmıştır. Deardoff'a göre bu modellerdeki farklılıklar ampirik bulgularda çeşitliliği artırmaktadır.

Matyas (1997), tüm çekim teorisi modellerinde ticaret bloklarının ve bölgesel antlaşmaların spesifik ölçümler yapılmasını engellediğini ortaya koymuştur. Ticaret blokların yapay değişken olarak modellere dahil edilmesinin, yanlış ekonomik yorumlara neden olduğunu savunmuştur.

Bougheas (1997), kurduğu Çekim Modelinde, altyapının ve ulaşım maliyetlerinin ticarete etkilerini ölçmüştür. Çalışmasında, altyapı ve ulaşım maliyetlerini içsel değişken olarak kullanarak, Ricardo modelini genişletmiştir. Çalışmasının sonucunda, sağlam bir temele dayanan ülke altyapılarının, ticaret maliyetlerini azalttığını gözlemlemiştir. Ve altyapıyla ticaret akımları arasında pozitif bir ilişki olduğunu da çalışmasında göstermiştir.

Breuss ve Egger (1999), yatay-kesit analizi kurularak oluşturulan çekim teorisinin tahmin performansını ölçmüşlerdir. Doğu Avrupa'nın 1989'da ticarete açılmasıyla beraber oluşan doğu – batı ticaretini ölçmüşlerdir. Sonuç olarak, yatay-kesit analizi araç kullanılarak tahmin edilen çekim teorisinin doğu – batı ticaret potansiyelini tahmine izin vermediğini söylemişlerdir.

Wall (1999), makalesinde çekim teorisini, dış ticaret üzerinde konulan sınırlamaların ülke refahı üzerindeki maliyetini tahmin etmekte kullanmıştır. Wall çalışmasında 1994-1996 yılları arasında ABD ile ticaret yapan 85 ülkenin verilerini kullanarak panel veri analizi yapmıştır. Çalışmada, temel denklemde olan milli gelir ve ülkeler arası uzaklık verilerinin yanında ticari politika endeksini kullanmıştır. Sonuç itibariyle çekim teorisinde de beklendiği üzere ticaret hacmini etkileyen faktörlerden GSYİH değişkeninin ticaret ile pozitif, uzaklık değişkeninin ise ticaret akımları ile negatif ilişki içerisinde olduğu gözlemlenmiştir. Denkleme eklenen ticari politika endeksinin çarpanı negatiftir. Yani ticari kısıtlama ve korumalar ticareti olumsuz etkilemektedir. Ancak ticari politika endeksi anlamlı çıkmamıştır.

Hirsch ve Hashai (2000), İsrail ve Arap ülkeleri arasındaki potansiyel ticaret hacmini tahmin etmişlerdir. Çalışma genel ekonomik verilerden ziyade sektörel bazda ticareti kullanmış ve ülkeler arasındaki sektörel bazdaki ticaretin ekonomik ve coğrafi uzaklığa olan hassasiyetini incelemişlerdir. Çalışma, İsrail ve Arap ülkeleri arasındaki potansiyel ticareti hedeflemiştir. Avusturya'nın verilerini kullanmıştır. Çalışmanın sonucunda, Arap ülkeleri ile İsrail arasında coğrafi yakınlığın bulunduğu, ancak ekonomik uzaklığın çok büyük olduğu belirtilmiştir.

Paas (2000), çalışmasında Estonya'nın ticaret ortaklarıyla olan ticaret akışını çekim teorisıyla incelemiştir. Çalışmada, 1995-1997 yılları arasında Estonya ve ticaret yaptığı 46 ülke verileri temel alınmıştır. Paas regresyon denklemlerini kurarken ihracat ve ithalat için ayrı denklemler kurmuştur. Analiz sonuçlarına göre, ithalat ve ihracat için

GSYİH değişkeni pozitif, uzaklık değişkeni de negatif işaretli ve anlamlı çıkmıştır. Bağımsız devletler topluluğu ve Baltık denizi ülkeleri için kullanılan yapay değişkenler pozitif işaretli çıkmıştır. Yani Estonya'nın ticaret yaptığı ülkelerin, bağımsız devletler topluluğu üyesi ülkeler ve Baltık Denizi kıyısındaki ülkelere dahil olması, Estonya'nın dış ticaretini pozitif etkilemektedir.

Van Beers (2000), bölgesel etkileri yapay değişken olarak kabul etmiş ve ülkeler arasındaki mesafenin ticarete etkilerini Çekim Modeli kullanarak ölçmüştür. Van Beers, çalışmasında, mesafe değişkeninin, ekonomik entegrasyon değişkenini etkilediğini göstermiştir. Nisbi, olarak daha geniş yerleşim alanına sahip olan ülkelerin daha fazla ekonomik entegrasyona girme eğiliminde olduğunu gözlemlemiştir. Van Beers, ithalatçı ülkelerden, ihracatçı ülkelere doğru nisbi mesafe ölçümlemleri içeren bir modelle tanıştırmıştır. Sonuç olarak, ihracatçı ülkelerin mesafelerden etkilendiğini ortaya koymuştur. Gelir düzeyleri yüksek olan ülkeler arasında endüstri-içi ticaretin çok fazla olduğunu, gelir düzeyleri düşük olan ülkeler arasında ise, endüstri-içi ticaretin önemsenecek kadar az olduğunu göstermiştir.

Anderson ve Wincoop (2001), Cobb-Douglas üretim fonksiyonuna dayanan harcama sistemini hesaplayarak Çekim Modelini türetmişlerdir. Buna da sınır bilmecesi (border puzzle) adını vermişlerdir. Sınır bilmecesi çalışmasını ilk defa Mc Callum (1995)'te yapmıştır. Mc Callum çalışmasında Kanada ve Amerika verilerini kullanarak, sınırların karşılıklı ticarete etkilerini ölçmüştür. Anderson ve Wincoop da, çalışmalarında sınır etkisinin ticareti önemli seviyelerde azalttığı sonucuna, ulaşmışlardır. Aynı zamanda, küçük ülkelerde daha fazla sınır etkisi olduğunu göstermişlerdir.

3.1.1. Çekim Teorisi İle İlgili Son Ampirik Çalışmalar

Martinez Zarzoso ve Nowak Lehmann (2003), MERCOSUR ve Avrupa Birliği arasındaki ticareti Çekim Modeline başvurarak araştırmıştır. Son zamanlarda, her iki ticaret bloğu arasındaki serbest ticaret antlaşmasını takiben ticaretleri belli bir potansiyele ulaşmıştır. Martinez Zarzoso ve Nowak Lehmann 19 ülke örneğini kullanarak modeli test etmişlerdir. MERCOSUR'dan dört üye ve artı Şili, Avrupa Birliği'nden ise, on beş üye ülke çalışmaya dahil edilmiştir. Zamanla değişmeyen ülkelere özgü etkileri çözmek için, Panel data analizini kullanmışlardır. Modelde, altyapı indeksi ve buna ilaveten mesafeden kaynaklanan işlem maliyetlerinin etkisini görmek mümkündür.

Model ilk başta yatay-kesit analiziyle en k kareler yöntemi kullanılarak lmeye çalışılmıştır. Fakat, hesaplamalarda sapmalar ve modelin etkilerinde eşitsizlikler görülmüş olduğundan daha sonra Hausmann testi yapılmıştır. Sabit etkiler modeli (fixed effect) ya da olasılıklı etkiler (random effect) modelinden birinin kullanılmasına karar verilmiştir. Sıfır hipotezini, red ettiğinden dolayı sabit etkiler modeli çalışmada tercih edilmiştir. Çalışmada, lkelerin karşılıklı ticaret akımlarını tahmin etmek için ekim Modelinden elde edilen katsayılar kullanılmıştır. Artan ve azalan ticaret potansiyelleri, iklimden kaynaklanan tarım sektöründeki dalgalanmalar gibi spesifik faktörlere dayandırılmıştır. Analizlerinde, ihracat ve ithalatçı gelirlerinin karşılıklı ticaret üzerindeki etkilerinin pozitif olduğunu söylemişlerdir. İthalatçı ülkedeki popülasyonun artmasının, ihracat üzerindeki etkisinin pozitif ve büyük olması büyük ülkelerin küçük ülkelerden daha fazla ithalat yaptığını gösteriyor. Bulgular ayrıca, altyapı değişkeninin öneminin hipotez tarafından desteklendiğini de gösteriyor. Buna ilaveten, yapay değişken olarak kullanılan tercihli ticaret antlaşmasının, ticareti beslediği ve artmasını sağladığını belirtmişlerdir.

Mehanna (2003) ekim Modelini kullanarak, 1996-1999 arasındaki zaman periyodun da Orta Doğu Bölgesi ticareti üzerindeki kültür ve politik etkileri araştırmıştır. alışmasında, politik özgürlük ve yozlaşmayı politikanın yerine, kültürü de din ve dil yerine kullanmıştır. Spesifik bölge analizi yapabilmek için 33 ülkeden veriler toplamıştır. Modelde bağımlı değişken toplam ticaret olarak ihracat ve ithalatı kullanmıştır. alışmasında İsrail, Irak ve Libya'yı siyasi sorunları olduğundan çalışmasından hariç tutmuştur. Mehanna, çalışmasına sınır etkisini yapay değişken olarak almıştır. ASEAN ve Avrupa Birliği gibi iki önemli ticari bloğu kapsayan çekim teorisinin özelliğine dayanarak, Gulf Cooperation Council, Arab Common Market ve Arab Maghreb Union gibi Orta Doğu bloklarını çalışmasına dahil etmiştir. alışmasında, Orta Doğu zerindeki politika ve kültürlerin ticarete etkilerini ölçmek için altı farklı ekonometrik model kurmuştur. İlk modelde, petrol ihracatı yapan ülkeler için ekim Modelinin geleneksel belirleyicilerini kapsayan Orta Doğu ticaretini test etmeyi amaçlamıştır. İkinci modelde, diğer bölgesel ticaret blokları kadar büyük olan Orta Doğu Ticaret Bloğunu incelemiştir. nc model, ekim Modelinin geleneksel belirleyicilerini içermektedir. Dördüncü model, ülkeler arasındaki ortak dil yapay değişkenini kapsamaktadır. Beşinci model, politik değişkenleri içermektedir. Son model ise, bölgesel antlaşmaların kültür ve politika değişkenlerinin Orta Doğu ticareti

üzerindeki etkilerini test eden önceki modelleri içermektedir. Çalışmasında, ilk model sonucunda, bölgede bulunan ülkelerin diğer ülke bloklarına göre daha az ticaret yaptığını gözlemlemiştir. İkinci model sonucunda, Orta Doğu ülkeleri arasında ticaret akımlarının artma eğiliminde olduğunu gözlemlemiştir. Üçüncü model sonucunda, Orta Doğu ülkeleri arasındaki ticaretin mesafelerden Çekim Modeline uygun olarak etkilendiğini ortaya koymuştur. Dördüncü model sonucunda, ortak dile sahip olan ülkeler arasında ticaret potansiyelinin diğerlerine göre daha fazla olduğunu gözlemlemiştir. Beşinci modelde siyasi istikrarsızlıkların ticaret akımlarını azalttığını gözlemlemiştir. Son modelde ise, bölgesel antlaşmaların kültür ve politika değişkenlerinin Orta Doğu ticaretine çok fazla etkisi olmadığını ortaya koymuştur.

De Groot (2004), Çekim Modelini kullanarak ticaret benzerliğini ve kurumsal kaliteyi yansıtan değişkenlerin etkilerini analiz etmiştir. Altı farklı kurumsal faktör kullanmıştır. Bunlar; söz hakkı, mali sorumluluk, siyasi istikrar, hükümet etkinliği, düzenleme kalitesi, kanunlar ve yolsuzluk kontrolleridir. Çalışmalarında kurumsal homojenliğin işlem maliyetlerini indirdiğini ve bundan dolayı da karşılıklı ticareti artırdığını söylemiştir. Analizinin, ilk kısmında, çekim teorisinde kullanılan standart değişkenler olarak gayri safi milli hasıla, coğrafik uzaklık ve tarihi, politik ve kültürel geçmişi kontrol eden gibi bir takım değişkenler kullanmıştır. Daha sonra, yapay değişken olarak; ortak sınır, ortak dil ve ortak ticaret gibi değişkenler kullanılmıştır. Analizinde, GSMH'nın ihracatçı veya ithalatçı ülkeler arasındaki ticaret üzerinde etkisinin olup olmadığını gözlemlemek için, karşılıklı toplam ticaretten çok ülkelerin ihracat yapılarına bakmıştır. Çalışmasında altı farklı ekonometrik model kullanmıştır. Birinci modelde, sadece karşılıklı ticaret regresyon edilmiştir. İkinci modelde, ulaşım maliyetleri yerine coğrafi uzaklık değişkeni olarak alınmıştır. Üçüncü modelde, yapay değişkenler karşılıklı faktör etkilerini azaltmak için ilave edilmiştir. Dördüncü modelde, sadece yapay değişken olarak uzaklık değişkenini içeriyor. Beşinci ve altıncı modeller ise, üçüncü ve dördüncü modelin tekrarıdır. Fakat, logaritması alınmış uzaklığın yerine sadece uzaklık eklenmiştir. Hesaplamalarının sonucunda, kurumsal kalitenin karşılıklı ticaret akımları üzerinde önemli ve pozitif etkisinin olduğunu gözlemlemiştir.

Augier (2004), Avrupa ülkelerinin ticaret örnekleri üzerinde araştırma yapmıştır. 1995 ve 1999 yılları arasında ara mal ticaretine dayanan çalışmasını yürütmüştür. Avrupa Birliği ile serbest ticaret antlaşmasına sahip olan ithalatçı ülkelerin daha düşük ticaret

akımlarına sahip olup olmadığının belirlenmesine çalışmış ve ülkeleri üç gruba ayırmıştır: Merkezi Avrupa Serbest Ticaret Antlaşması (CEFTA), Güney Akdeniz Ülkeleri ve Avrupa Serbest Ticaret Antlaşması (EFTA). Bu çalışmadan elde edilen ana sonuç ise, yapay değişkenin istatistiksel önemi ve negatif işareti olmuştur. Augier, ticareti sınırlamanın ve yüksek tarife oranları düzenlemenin ülkeler açısından ticareti azaltıcı etkisi olduğunu ileri sürmüştür ve bölgesel ticaret antlaşmalarının bölgeye dahil olan ülkeler arasındaki ticaret akımlarını artırdığını bu yüzden ülkelerin ticaret antlaşmalarına dahil olmaları gerektiğini ileri sürmüştür.

Oh (2004), Kuzey ve Güney Kore ile yine Kuzey Kore ve ABD arasındaki ticaret potansiyelini bulmak için Çekim Modelini kullanmıştır. İlk olarak Güney Kore ile Kuzey Kore arasındaki ticaret potansiyeli için Güney Kore ve ticaret yaptığı belli başlı 30 ülkenin verilerini kullanmıştır. Burada Güney Kore'yi sabit almıştır. Diğer aşamada ise ABD ve Kuzey Kore arasındaki ticaret potansiyelinin tahmini için ABD ve ticaret yaptığı 85 ülkenin verilerini kullanmış ve ABD'yi sabit almıştır. Çalışmasında ülkelerin nominal GSYİH değerlerini ve ülke başkentleri arasındaki uzaklığı kullanmıştır. Oh, aynı denklemi ABD ve Kuzey Kore tahmini içinde kurmuştur. Ancak bu çalışmasında Güney Kore yerine ABD'yi almıştır. İki denemede de GSYİH değişkeni pozitif işaretli ve uzaklık ise negatif işaretli çıkmıştır. Bu bağlamda, çalışmanın sonucu Çekim Modelinin yapısına uygun elde edilmiştir. Yani Kuzey Kore ve Güney Kore ile yine Kuzey Kore ile ABD arasındaki ticaretin ülkelerin gelirleri ile doğru orantılı olarak artmakta, aralarındaki mesafenin büyüklüğü oranında azalmakta olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Kandoğan (2005), Matyas tarafından Çekim Modeli kullanılarak önerilen Avrupa'daki serbest ticaret antlaşmasının ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkisini analiz etmiştir. Yılların etkilerini arındırmak için sabit etkiler modelini kullanmıştır. Çalışmasında kullandığı sektörleri, doğal kaynaklara dayalı, emeğe dayalı, düşük teknoloji sanayileri, yüksek teknoloji sanayileri ve fiziki sermayeye dayalı ileri teknoloji sanayileri olarak beşe ayırmıştır. Kandoğan'a göre, serbest ticaret antlaşmasının küçük ülkelerde ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkisi ekonomik olarak daha büyük ülkelere nispeten daha fazla olmuştur. Sonuçta, benzer faktör donanımlarının, hangi sektörlerde ticaret yaratıcı etkinin olduğunu açıklayan önemli bir faktör olduğunu ileri sürmüştür.

Cheng ve Wall (2005), yatay-kesit ekonometrik analizle yapılan çekim teorisi çalışmalarında ihmal edilen ve yanlış kullanılan değişkenler olduğunu söylemişlerdir. Cheng ve Wall sabit etki modelini kullanarak bu durumları elimine etmişlerdir. Çalışmalarının sonucunda çekim teorisiyle açıklanabilen, ülkeler arasındaki fiziki mesafeler, ortak sınırlar ve ortak dil gibi faktörler, sabit etkiler modeliyle açıklandığı için zaman geçtikçe bu faktörlerin etkilerinin sabit kalmakta olduğunu söylemişlerdir.

Zarzoso ve Ramos (2005), çalışmalarında teknolojik yenilik ve ulaşım altyapısı değişkenlerini denklemlerine ilave ederek genişletilmiş (augmented) Çekim Modelini kullanmışlardır. Bu değişkenlerin uluslararası ticarete etkilerini ölçmeye çalışmışlardır. Geliştirilmiş ürün farklılaştırılmasını içine alan Helpman - Krugman modeline dayanan bir model geliştirmişlerdir. Tarife gelirleri, inovasyon ve alt yapı yatırımları üzerinde özellikle durmuşlardır. Çünkü, Zarzoso ve Ramos'a göre, teknoloji ve inovasyon uzmanlaşma, ticaret akımı ve ekonomik gelişmeyi sağlar. Birleşmiş Milletler kalkınma programı tarafından kullanılan 1997-2001 arasındaki veriler kullanılmıştır. Çalışmalarının sonucunda, ulaşım, altyapı yatırımları ve teknolojik yeniliklerin kalkınmanın ve uluslararası rekabet düzeyinin devamlı olmasını sağladığını iddia etmişlerdir. Ülkeler sahip oldukları teknoloji düzeyleri tarafından ne kadar birbirlerine yakın olurlarsa o kadar birbirleriyle daha fazla ticaret yaparlar hipotezini destekleyen sonuçlara ulaşmışlardır. Buna ilave olarak, bilgi teknolojisine sahip olmanın coğrafi uzaklığın ticaret üzerindeki etkilerini en aza indirdiğini söylemişlerdir.

Sichei, Erero ve Gebreselasie (2005), Güney Afrika Cumhuriyeti'nin 1994-2003 yılları arasında yaklaşık 76 ülkeye yaptığı ihracatı araştırmak için genişletilmiş Çekim Modeli kullanmışlardır. Uzun ve kısa dönem parametreleri hesaplayabilmek için, dinamik panel data modeli kullanmışlardır. İthalatçı ülkenin geliri, nüfus, döviz kuru, mesafe ve serbest ticaret antlaşması değişkenlerini motor parçaları ihracatı için belirleyici değişkenler olarak modele dahil etmişlerdir. Çalışmalarının sonucunda, Güney Afrika Cumhuriyeti'nin Almanya, İngiltere ve Amerika ile değişkenlik arz eden bir ticaret potansiyeline sahip olduğunu söylemişlerdir.

Rose (2005), uluslararası ticarete üç önemli organizasyonun ticarete etkilerini ölçmeye çalışmıştır. Bu kurumlar, Dünya Ticaret Örgütü (WTO), Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Ekonomik Kalkınma ve Birlik Organizasyonu (OECD) gibi uluslararası ticarete önemli olan kurumlardır. Bu kurumların ticarete olan etkilerini ölçmek için çekim

teorisi kullanılmıştır. 175 ülkeyi ve 50 yılı kapsayan panel veri analizi kullanılmıştır. Çalışmanın sonucunda, OECD ve WTO üyeliğinin tutarlı biçimde ticareti pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Peridy (2005), Akdeniz ülkelerinin Avrupa Birliği ile olası bölgesel ticaret antlaşmasında, Akdeniz ülkelerinin ticaretinin nasıl etkileneceğini ölçmeye çalışmıştır. ASEAN ülkelerinin Asya kısmında yer alan ülkelerin kuzey ülkeleri ile özellikle ABD ve Japonya ile olan ticaretlerini örnek almışlardır. Avrupa Birliği ülkeleri ile Akdeniz ülkeleri arasındaki ekonomik işbirliğinin Akdeniz ülkeleri açısından ticaret yaratıcı etkisini statik ve dinamik ekonometrik modeller kullanarak ölçmeye çalışmıştır. Ölçümün sonucunda olası ekonomik işbirliğinin Akdeniz ülkelerinin Avrupa Birliği'ne olan olası ihracatını yaklaşık olarak % 20 - 27 civarında artırabileceğini söylemiştir.

Paiva (2005), Çekim Modelini kullanarak tarımsal ticaretin ampirik analizini yapmıştır. 1990-1993 ve 1999-2002 arasındaki süreci kapsayan ve 152 civarındaki ülkenin verilerini kullanarak veri seti kurmuştur. Çekim Modeli, kullanarak yaptığı çalışmasının sonucu, tarımı desteklemenin, gelişmiş uluslar için daha az tarımsal ürün ithal etmek, daha fazla tarımsal ürün ihracat etmek anlamına geldiği görüşünü desteklemektedir.

Paas (2005), Avrupa Birliği'nin doğuya doğru genişlemesinin Avrupa Birliği'nin ticaretine nasıl etki ettiğini araştırmıştır. Çekim Modeli kullanarak 1993-2002 arasındaki verilerle panel veri analizi yapmıştır. Baltık Denizi ülkeleri ile yapılan karşılaştırmalı çalışmaya göre, Baltık Denizi ülkelerinin farklı faktör donanımlarına sahip olduklarının ve bu ülkeler arasındaki ticaretin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Kien (2005), ASEAN Serbest Ticaret Bölgesindeki ticaret akımlarının belirleyicilerini ortaya çıkarmaya çalışmıştır. Çekim Modelini kullanarak, 1988-2002 zaman periyodu arasındaki 39 ülkenin verisini kullanarak panel veri ekonometrik analizi ile ihracat akımlarını ölçmeye çalışmıştır. Hesaplama sonucunda önemli bilgiler elde edilmiştir. İlk olarak, iki ülke arasındaki ihracat akımları GSYİH'larla beraber orantılı olarak artmaya başlamıştır. Ticaret tercih benzerliği fazla olan ülkeler arasında diğerlerine göre daha fazla ticaret artışı gözlemlenmiştir. İkinci olarak; ASEAN üyeliğinin ticaret yaratıcı etkiye sahip olduğu ve ticareti kolaylaştırıcı etkisinin olduğu hipotezini destekleyen sonuçlara ulaşılmıştır.

Masila (2005), Afrika ülkeleri arasında kurulan serbest ticaret bölgelerinin üye ülkeler açısından ticaret yaratıcı ya da ticaret saptırıcı etkilerini gravity model kullanarak ölçmeye çalışmıştır. Bunlar; 1994'te kurulan, Doğu ve Güney Ortak Pazarı (COMESA), 1992'de kurulan Ekonomik Birlik ve Merkezi Afrika Ülkeleri (ECCAS) ve 1990'da kurulan Ekonomik Birlik ve Batı Afrika Ülkeleri (ECOWAS)'tır. 1991 ve 1998 arasındaki periyodu kullanarak ampirik çalışmasını yapmıştır. Çalışmasının sonucunda ECOWAS'ın ticaret yaratıcı etkisinin daha yüksek olduğunu söylemiştir. Ticaret saptırıcı etkinin bu üç serbest ticaret bölge antlaşmasında zayıf olduğunu göstermiştir. Sonuçlar; GSYİH, nüfus, mesafe ve ortak kullanılan dilin ülkeler arasındaki uluslararası ticaret akımlarının önemli belirleyicileri olduğunu göstermektedir.

Furdmurc (2005), Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri (CEEC) arasındaki ticaret entegrasyonunu analiz etmiştir. 1980-2003 arasındaki zaman periyodundaki verileri kullanarak 61 ülkenin karşılıklı ticaret akımlarını analiz etmiştir. Çalışma CEEC ve Euro Bölgesi arasındaki zaten gelişmiş olan ticaret için ekonomik entegrasyon önermektedir.

Baleix (2005), Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerinin (CEEC) uyguladığı iplik antlaşmasıyla beraber Avrupa'da tekstil ithalatında uygulanan kotaların yavaş yavaş azaltılmasının ticarete etkisini araştırmıştır. 22 ihracatçı ülkenin tekstil ticaretlerindeki yirmi kategorideki tekstil ürünleri için konulan çeşitli ticaret engelleri üzerinde araştırmasını yapmıştır. Çekim Modeli çalışmasının sonucunda ticaret engellerinin ticaret üzerinde negatif etki yaptığını, bundan başka, yavaş yavaş azaltılan ticaret kotalarının Avrupa Birliği ithalatını yaklaşık olarak %20 civarında artırdığını gözlemlemiştir.

Carrere (2006), bölgesel ticaret antlaşmalarının ticarete etkilerini değerlendirmek için Çekim Modeli kullanır. 1962-1996 zaman periyodu arasında yaklaşık 130 ülke verilerini içeren model kurmuştur. Çalışmasını, panel veri analizi ile yapmıştır. Çalışmasının sonucunda, bölgesel antlaşmaların üye ülkeler arasında önemli derecede ticaret yaratıcı etki gösterdiği sonucuna ulaşmıştır.

Hilbun (2006), son yıllardaki bölgesel ticaret antlaşmalarındaki artışları dünya ticaret anlayışının ticaret liberalizasyonuna doğru gittiğinin göstergesi olarak kabul etmiştir. Çalışmada kuzey yarım küredeki tarımsal ticaret akımlarından Çekim Modelinden yararlanılarak bahsedilmiştir. Çalışmada kuzey yarım küre ülkelerinden 24 tane

seçilmiştir. Hilbun'a göre, serbest ticaret bölgelerinden beklenen pozitif ticaret yaratıcı etkidir. Ülkelerin GSYİH ve nüfus büyüklüklerinden de beklenen pozitif ticaret yaratıcı etkidir. Mesafe ise Hilbun'a göre ticaret üzerinde negatif etki yapmaktadır. Beş tane serbest ticaret bölgesi üzerinde ampirik çalışmalarına devam etmiştir. Bunlar; Kuzey Amerika Serbest Ticaret Antlaşması (NAFTA), Orta ve Güney Amerika Ortak Pazarı (MERCOSUR), Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (LAIA), ve Orta Amerika Ortak Pazarı (CACM) 'dır. NAFTA'nın ticaret üzerinde pozitif etki meydana getirdiği gözlemlenmiştir. MERCOSUR, LAIA ve CACM serbest ticaret bölgelerinin ise, ticaret üzerinde negatif etkisi olduğu gözlemlenmiştir. Serbest ticaret bölgelerinde endüstri-içi ticaretten farklı olarak, endüstriler arası (inter-industry trade) ticaretin etkisi olduğu gözlemlenmiştir. Sonuç olarak, serbest ticaret bölgelerinin uluslararası tarım ticaretinde ticaret artırıcı pozitif etkiye sahip olduğu açıklanmıştır.

Koo (2006), serbest ticaret antlaşmalarının birçoğunun antlaşmanın tarım ürünlerini kapsayan kısımlarını uzatma eğilimleri olduklarını belirtmiş, Avrupa Birliği, Karayipler Topluluğu ve Ortak Pazarını (CARICOM), Orta ve Güney Amerika Ortak Pazarını (MERCOSUR) ve Kuzey Amerika Ülkeleri Serbest Ticaret Antlaşmasını (NAFTA) bu serbest ticaret bölgelerine örnek olarak vermiştir. Çalışmanın amacı, serbest ticaret antlaşmalarının bu antlaşmalara üye devletler arasında tarımsal ticareti nasıl etkilediğidir. Koo, çalışmasının sonucunda Avrupa Birliği, CARICOM, MERCOSUR ve NAFTA serbest ticaret bölgelerinin, tarım malları ticaretinde ticaret yaratıcı etkiye sahip olduğunu, bu bölgelere üye olmayan devletlerinde tarım malları ticaretinde ticaret saptırıcı etkiye sahip olduğunu açıklamıştır.

Klein ve Shambaugh (2006), sabit döviz kuru oranlarıyla uluslararası ticaret akımları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmalarında, 1973-1999 arasındaki zaman periyodunu kapsayan 181 ülke verilerini kullanmışlardır. Sabit döviz kuru oranlarının ülkelerin karşılıklı ticaretlerine etkilerini ölçmüşlerdir. Ülkeler arasındaki sabit döviz kurunu, ülkeler arasında döviz birliğini ve döviz kuru değişkenliği yapay değişkenler olarak çalışmasına dahil etmiştir. Çekim Modeli hesaplamalarının sonucunda, döviz kuru rejimlerinin ticaret belirleyici özelliğini vurgulamışlardır. Uluslararası ticaret akımlarının döviz kurunun değişkenliklerinden etkilendiği sonucuna ulaşmışlardır.

MacDermott (2006), bölgesel ticaret antlaşmalarıyla, dolaysız yabancı sermaye yatırımları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. 1982-1997 arası zaman periyodundaki OECD

verilerini kullanarak, Çekim Modelini kurmuştur. Çekim Modelinde sabit etkiler, analizi uygulanmıştır. Çalışmasının sonucunda, özellikle NAFTA bölgesel antlaşmasında yer alan Kanada, Amerika ve Meksika ülkeleri arasındaki ticaret entegrasyonunun dolaysız yabancı sermaye yatırımlarını teşvik ettiğini ileri sürmüştür. Bununla birlikte, dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının hem misafir hem de ev sahibi ülke gelirlerini artırdığı sonucunu gözlemlemiştir.

Baier (2007), serbest ticaret bölgelerinin uluslararası ticaret akımlarına etkisini Çekim Modeli çerçevesinde analiz etmiştir. Tarifeler ve tarife dışı engeller açısından çalışmasını yapmıştır. Dünya Bankası veritabanı CD-ROM'undan 96 ülkenin verilerini kullanmıştır. Panel veri analizi kullanarak Çekim Modelini uygulamıştır. Ülkelerin gelirlerini nominal GSYİH olarak almıştır. Ülkeler arasındaki mesafeleri CIA Factbook veritabanından büyük çember (great circle) hesaplaması yaparak almıştır. Ekonometrik çalışmasının sonucunda, Baier, serbest ticaret antlaşmalarının karşılıklı iki ülke ticaretini ortalama on yıl içinde miktar olarak ikiye katladığı sonucuna ulaşmıştır.

Bun (2007), Euro'nun, uluslararası ticaret akımları üzerindeki etkisini sorgulamıştır. Euro'nun ticaret akımlarını artırdığı hipotezini test etmeye çalışmıştır. 1967-2002 zaman periyodu arasındaki 171 ülkenin verilerini kullanarak panel veri analizi ile Çekim Modelini kurmuştur. Trend değişkenlerinin euro ölçümlerinden ve örneklem büyüklüğünden kaynaklanan sapma etkileri ihmal edilmiştir. Panel dinamik OLS hesaplamasıyla coentegrasyon testi yapılmıştır. Euro kullanımının ticareti % 3 civarında etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Demekas, Horvath, Ribakova, ve Wu (2007), Çekim Modeli kullanarak, Güney Doğu Avrupa ülkeleri arasındaki dolaysız yabancı sermaye yatırımlarını ölçmeye çalışmıştır. Ev sahibi ülkenin ticaret politika etkilerinin önemli olduğu söylenmiştir. Bunlar; birim emek maliyetleri, işletme vergi sorumlulukları, yabancı döviz oranları ve ticaret rejimleri gibi politikalardır. 2000 - 2002 arasındaki zaman periyoduna dayalı olarak yapılan ve OECD'nin doğrudan yatırım istatistikleri veritabanından alınan verilerine göre, çalışma yapılmıştır. Çalışmada, 16 ev sahibi ülke ve 24 yatırımcı ülke kullanılmıştır. Ev sahibi ülkeler, Albenya, Bosna-Hersek, Bulgaristan, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Makedonya, Macaristan, Moldova, Polonya, Romanya, Slovakya, Sırbistan, Montenegro, Estonya, Latvia ve Litvanya'dır. Misafir ülkeler ise; Hırvatistan, Kıbrıs, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Rusya, Slovenya ve İsviçre gibi

ülkelerdir. Demekas, Horvath, Ribakova ve Wu her ev sahibi ülke için potansiyel doğrudan yabancı yatırım oranlarını belirlemişlerdir. Tahmin edilen bu seviyelerdeki sapmalar ise, hükümetlerin ilave doğrudan yabancı yatırım çekmek için, uygulamaları gereken optimal politikalarındaki sapmalar olduğunu ileri sürmüşlerdir.

Engelbrecht (2007), GATT ve Dünya Ticaret Örgütü (WTO)'nun ülkeler arasındaki karşılıklı ticaret akımları üzerindeki etkilerini Çekim Modeli kullanarak analiz etmiştir. Australian National University's NAPES veri tabanından 1965 ve 1997 zaman aralığındaki 46 ülke verileri kullanılmıştır. Sonuçta, GATT ve WTO'nun sermaye yoğun mallar üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif etkisinin olduğunu göstermiştir. Fakat, GATT ve WTO'nun diğer mallar üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisinin olmadığı gözlemlenmiştir.

Miliment ve Osang (2007), Çekim Modeli kullanarak ülkeler arasındaki sınır etkilerinin uluslararası ticaret akımlarına olan etkilerini ölçmüşlerdir. 1993 ve 1997 arası Ülkeler-arası Amerika mal akımları araştırması (U.S Commodity Flow Survey CFS) verileri ile ticaret akımlarını ölçmüşlerdir. Çalışmalarında Amerika ile ülkeler-arası ticareti, Çekim Modeli ekonometrik modelleriyle incelemişlerdir. Ampirik çalışmanın sonucunda ticarete istatistiksel olarak anlamlı sınır etkileri olduğu ileri sürülmüştür.

Siliverstovs ve Schumacher (2007), iki alternatif yaklaşımı karşılaştırmışlardır. Ekonometrik iki yöntem olan geleneksel en küçük kareler yöntemi (OLS) ile poisson quasi maksimum likelihood (PQML)'ı karşılaştırmışlardır. 1970, 1075, 1980, 1985 ve 1990 gibi beş farklı yatay kesit analizi yapılmıştır. Çekim Modeli ile heterojen, tercihli ve homojen malların yurt-içi pazar (home-market effect) etkilerini ölçmüşlerdir. Ev sahibi piyasa etkisini (home market effect) yerli ihracatçının gelirinin, ithalatçı ülkenin gelir elastikiyetini geçmesi olarak açıklamışlardır. Çalışmalarının sonucunda PQML ve OLS testlerinin sonuçlarının benzer olduğu aralarında çok fazla farklılık olmadığı gözlemlenmiştir. Sonuçta; heterojen, tercihli ve homojen mallar ile yapılan ticaretlerde, yurtiçi pazar etkisinin (home-market effect) olduğu gözlemlenmiştir.

Subramanian ve Wei (2007), Dünya Ticaret Örgütü (WTO)'nun uluslararası ticaret akımları üzerinde önemli pozitif etkisinin olduğunu söylemişlerdir. Bir ülkenin WTO'ya olan üyeliğinin ticaretine önemli etki yapması bu ülkenin üyeliği süresince neler yaptığına bağlıdır. Sanayileşmiş ülkeler geliştirmekte olan ülkelere daha fazla WTO'ya katılımcı olmaktadır. Çekim Modeli kullanarak WTO'nun etkilerini

ölçmüşlerdir. Verilerinin çoğunu Rose (2004)' dan almışlardır. Fakat, bağımlı değişkeni Rose (2004)'dan farklı olarak toplam ticaret olarak değil de, ülkelerin ithalatı olarak hesaplamışlardır. Sektörler bazında inceleme yapmışlardır. Sektörleri imalat sektörü, tekstil, ayakkabı, tarımsal ürünler ve yüksek koruma altındaki imalat sektörü gibi beşe gruplandırmışlardır. Sektör bazında inceleme için beş farklı denklem kurmuşlardır. Sonuç olarak, gelişmekte olan ülkelerin ticaretlerini artırdıkları gözlemlenmiştir. Ülkelerden sadece biri değil her ikisi de ticari liberalizasyon uygularlarsa karşılıklı ticaretlerinin iki ülke için çok daha karlı olduğu gözlemlenmiştir. Ticari liberalizasyon uygulamayan sektörlerin dış ticaret miktarlarında her hangi bir artış gözlemlenmemiştir.

Vogiatzoglou (2007), dinamik panel veri uygulayarak Çekim Modeli kurmuş ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını incelemiştir. Çalışmasında, Güney ve Doğu Asya ülkeleri arasındaki doğrudan yabancı yatırımları etkileyen yerel faktörleri araştırmıştır. Kısa ve uzun dönem etkileri değerlendirmiştir. Çalışmada misafir ülkeler olarak; Amerika, Japonya, İngiltere, Almanya, Fransa, Hollanda, İsviçre, Avusturya, Kanada ve Avusturalya gibi ülkeler seçilmiştir. Ev sahibi olarak, Çin, Hong-Kong, Endonezya, Kore, Malezya, Filipinler, Singapore, Tayvan ve Tayland gibi ülkeler seçilmişlerdir. 1994-2003 zaman periyodu dikkate alınarak veriler OECD doğrudan yabancı sermaye yatırımları veritabanından alınmıştır. Analizler sonucunda, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ekonomik açıklık oranı ve karşılıklı ticaret miktarı gibi faktörlerden etkilendiği sonucuna ulaşmışlardır. Doğrudan yabancı yatırımları belirleyen geleneksel faktörlerin, Güney ve Doğu Asya ülkelerinin ticaretlerinde istatistiksel olarak önemi ihmal edilecek derecede etkiye sahip olduğu gözlemlenmiştir.

Economidou ve Murshid (2008), 12 OECD ülkesinin (Kanada, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, Hollanda, Norveç, İsveç, İngiltere ve Amerika) 9 farklı imalat endüstrisinin 1978-1997 periyodu arasındaki verilerini kullanarak yaptıkları çalışmalarında üretkenlik artışının ülkelerin ticaretlerine olan etkilerini araştırmışlardır. Yiyecek, içecek, tütün, tekstil, kıyafet, deri, tahta üretimi, mobilya, kağıt, baskı, kimyasal üretim, metal olmayan mineral üretim, temel metal endüstrisi çalışmada kullandıkları imalat endüstrileridir. Ekonometrik yöntem olarak, dinamik panel veri tekniğini kullanmışlardır. Çalışmalarının sonunda; sanayideki üretkenliğin artmasının ticaret üzerinde pozitif etki yaptığı sonucuna ulaşmışlardır.

Egger (2008), panel veri analizi ile mesafenin uluslararası ticaret üzerindeki etkilerini araştırmıştır. Ülkelerin karşılıklı ihracat verilerini 1980, 1990 ve 2000 yıllarının Birleşmiş Milletler Comtrade veritabanından elde etmiştir. Kişi başı reel GSYİH verilerini ve işçi başına düşen sermaye stoğunu Dünya Bankası'nın Dünya Kalkınma Göstergelerinden elde etmiştir. İhracat ve ithalat deflatörü tarafından ölçülen fiyatları ise, IMF'den almıştır. Ülkeler arası mesafeleri, büyük çember olarak adlandırılan mesafe hesaplama yaklaşımıyla ülkelerin başkentleri arasındaki mesafeleri göz önüne alarak hesaplamıştır. Çalışmasının sonucunda, mesafenin dış ticaret üzerinde negatif yönlü etkisinin olduğunu söylemiştir. Yani mesafeler arttıkça ülkeler arasında ticaret akımlarının azalacağını ileri sürmüştür.

Grantlambert (2008), Çekim Modelini kullanarak bölgesel ticaret antlaşmalarının uluslararası ticaret akımları üzerindeki etkisini araştırmıştır. Çalışmada sektörler tarım ve tarımsal olmayan sektörler olarak ikiye ayrılmış ve bu sektörler için bölgesel ticaret antlaşmalarının üye ülkeler üzerindeki etkilerini incelemiştir. Global Ticaret Analiz Merkezi (GTAB) ve Birleşmiş Milletler Mal Ticareti İstatistik Veritabanı'ndan (Comtrade) 1982 ve 2002 arası veriler elde edilmiştir. GSYİH verileri Uluslararası Para Fonu (IMF)'den alınmıştır. Mesafe ve ortak dil göstergeleri CEPII'dan alınmıştır. Ülkeler arasındaki coğrafik mesafeler büyük çember formülü kullanılarak CEPII'dan alınmıştır. Çalışmasında iki hipotez testi kurmuştur. Bunlardan birincisi, serbest ticaret bölgelerinin tarım ürünleri ticaretini, tarım ürünü olmayan malların ticaretine göre artırıp artırmadığı hipotezi, bu hipotez testinin sonucunda, serbest ticaret bölgelerinin tarımsal ürünlerin ticaretini, tarımsal olmayan ürünlere göre daha fazla artırdığı gözlemlenmiştir. Serbest ticaret bölgelerinin, tarımsal ticareti yaklaşık % 72, tarımsal olmayan ticareti de yaklaşık %27 kadar artırdığını gözlemiştir. İkinci hipotez olarak, serbest ticaret bölgelerinde tarife indirimlerinin aşamalı olarak meydana gelmesi önemli midir, hipotezi test edilmiştir. Hipotez testinin sonucunda ise yıllar geçtikçe tarımsal ürün ticaretinin aşamalı olarak azaldığı sonucuna ulaşıldığından tarımsal ürün ticareti tarifelerinin yavaş yavaş kaldırılmasının da önemi kalmadığı ortaya konulmuştur.

Kalirajan (2008), çalışmasının amacı, Çekim Modelinin hesaplanmasını ve modelin geliştirilmesini kolaylaştırmak için spesifik kaynakların belirlenmesini sağlamak ve çekim modellerinin dayandığı özellikleri test etmektir. Çalışmada, hesaplama verimliliğinden kayıpları olmayan, hata terimlerinden izole edilmiş, normal olmayan,

değişen varyans (heteroscedasticity) yaratan birleşik etkilerin sapmalarını ölçen ve serbest ticarete yakın olan potansiyel ticaret ölçümlerini sağlayan bir metodoloji takip etmiştir. Sonuç olarak, bu çalışmada, Çekim Modeli hesaplamaları için önerilen metod teorik ve politik ticaret politikalarına imada bulunulmuş metodu önermektedir.

Jayasinghe ve Sarker (2008), serbest ticaret bölgelerinin ticarete kattıkları değerler üzerine yaratılan tartışmalara katkı sağlamak amacıyla çalışma hazırlamışlardır. Bu çalışma ile Kuzey Amerika Serbest Ticaret Antlaşması (NAFTA)'nın ticaret bölgesindeki önemli altı farklı tarım ürünü üzerindeki ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkilerinin analizine katkıda bulunmuşlardır. NAFTA 1994'te uygulamaya geçilmiş bir ticaret antlaşmasıdır. Bu yüzden, NAFTA'dan önce ve NAFTA'dan sonraki ticaret potansiyelinin karşılaştırılma olanağı bulunmuştur. Çalışmada, Uluslararası Mal Ticareti İstatistikleri (ITCS) kullanılmıştır. OECD tarafından geliştirilmiş bir veritabanıdır. 1985 ve 2000 arasındaki veriler kullanılmıştır. ITCS, standart uluslararası ticaret sınıflandırılma sistemine göre, sınıflandırılmış yıllık istatistiksel veri sağlamaktadır. Çalışmada kullanılan önemli altı çeşit tarımsal gıda ITCS veritabanına göre kategorize edilmiştir. Bunlar; kırmızı et, tahıl, sebze, meyve, şeker ve yağdır. 57 ülke ile ilgili yıllık karşılıklı ticaret verilerini kullanmışlardır. En küçük kareler yöntemi hesaplamada araç olarak kullanılmıştır. Genişletilmiş Çekim Modeli kurulmuştur. Denklemden, bağımlı değişken olarak, toplam karşılık ticaret alınmıştır. Toplam karşılıklı ticaret olarak, ihracat ve ithalat toplamı alınmıştır. Bağımsız değişkenlerden ilk olarak ülke i ve ülke j 'nin nominal gayri safi yurtiçi hasıllarının toplamı alınmıştır. Diğer bağımsız değişkenler, nominal kişi başı gelir, ülkelerin başkentlerini km cinsinden gösteren mesafe değişkeni kullanılmıştır. Yapay değişkenler olarak, bölgesel bloklar ve bölgesel bloklardaki ticari açıklık kullanılmıştır. Çalışmada ticari açıklık bölgesel ticaret antlaşmalarındaki üye ülkelerin, üye olmayan ülkelere istediği gibi ithalat edebilmesi olarak belirtilmiştir. Çalışmanın sonucu, NAFTA ticaret bölgesi ile beraber bölgeler arası ticaretin geliştiğini göstermiştir. 1985 - 2000 zaman dilimi arasında kırmızı et, tahıl ürünleri, sebze ve şeker ticaretinin NAFTA üyeleri arasında artış gösterdiği ve NAFTA üye ülkeleri arasında NAFTA üyesi olmayan ülkelere göre daha fazla ticaret akımı olduğu gözlemlenmiştir.

Bu bölümde 1960'larda ortaya atılan ve daha sonraki yıllarda uluslararası ticaret akımlarını ölçmede popüler olarak kullanılan Çekim Modelinin teorik temellerinden ve

Çekim Modeli ile yapılan ampirik çalışmalardan bahsedilmiştir. Çekim Modelinin ülkelerin gelirleriyle doğru orantılı olarak ticaret yapma eğiliminde olduklarını vurgulayan Çekim Modeli mesafelerin ticaret akımlarını azalttığını ortaya koymuştur. Bu doğrultuda ampirik çalışmaların çoğunluğu bu görüşü destekler niteliktedir. Zamanla Çekim Modeli geliştirilmiş farklı değişkenler eklenerek ticaret akımlarına etkileri incelenmeye çalışılmıştır.

3.2.TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİ’NİN ÇEKİM MODELİ İLE ANALİZİ

Bölümün bu kısmında, Türkiye’nin dış ticareti Çekim Modeli ile ekonometrik yöntem kullanılarak analiz edilecektir. İlk önce ekonometrik yöntem ve veri setinden bahsedilecek daha sonra model kurulup sonuçlar yorumlanacaktır.

3.2.1.EKONOMETRİK YÖNTEM VE VERİ SETİ

3.2.1.1.Ekonometrik Yöntem

Çekim modellerinin iktisat teorisindeki alt yapısı klasik ve yeni dış ticaret teorilerine dayanmaktadır (Helpman ve Krugman , 1985; Krugman, 1991 ve Krugman, 1997). Gerçekte Çekim Modelinin temeli Newton’un “çekim kanununa” dayanmaktadır. “İki cisim arasındaki çekim kuvveti cisimlerin kütleleriyle doğru orantılı, aralarındaki uzaklığın karesi ile ters orantılıdır” . Temel Çekim Modeli denklemi aşağıdaki gibidir (Deardorff, 1995).

$$T_{ij} = G \frac{Y_i Y_j}{D_{ij}^2} \quad (1)$$

1 numaralı denklemde T_{ij} “i” ülkesinden (“j” ülkesinden), “j” ülkesine (“i” ülkesine), ihracatın (ithalatın) değerini, G sabiti, Y her bir ülke (“i” ve “J”) ekonomisinin büyüklüğünün ölçüsünü ve D_{ij} ise ülkeler arasındaki mesafeyi göstermektedir. Denklem matematiksel ifadesinden de anlaşılacağı gibi; “i” ve “j” ülkeleri veya bölgeleri arasındaki dış ticaret hacmi ülkelerin büyüklükleri ile doğru orantılı, aralarındaki mesafe ile ters orantılıdır.

Prentice, Wang ve Urbina (1998), tek mallı iki ülkeli standart bir dış ticaret modelinden yola çıkarak Çekim Modeline şu şekilde ulaşmaktadırlar;

$$Q_E = Q_E (F, S_I, S_X) \quad (2)$$

2 numaralı denklemde; Q_e ile ticaret hacmi, F ile ulaşım maliyetleri, S_1 ve S_x ile sırasıyla ithalatçı ve ihracatçı ülkeler için arz ve talep kaydırıcı faktörler gösterilmektedir. İhracatçı ve ithalatçı ülke arasındaki denge sağlandığı durumda model şu şekilde yazılabilmektedir;

$$Q_{ijt} = Q(D_{ij}, S_{ij}, S_{jt}) \quad (3)$$

3 numaralı denklemde; Q_{it} ile t yılında “i” ülkesinden “j” ülkesine yapılan ticaret hacmini, D_{ij} ile “i” ülkesinden, “j” ülkesine olan uzaklık (daha önce F ile gösterdiğimiz ulaşım maliyetlerini hesaba katmak için), S_{it} ve S_{jt} ile ise t zamanında “i” ihracatçı ve “j” ithalatçı ülkede talep ve arzı kaydıran unsurlar temsil edilmektedir. Arz ve talebi kaydıran unsurlar olarak, ülkelerin gelir seviyelerini (Y_{it} ve Y_{jt}) modele dahil edip logaritmasını aldığımızda Çekim Modelinin “Çekim Modelinin” standart ekonomik formunu şu şekilde yazabiliriz:

$$\ln Q_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln D_{ijt} + \beta_2 \ln Y_{jt} + \beta_3 \ln Y_{it} + \varepsilon_{ijt} \quad (4)$$

Daha önce de belirtildiği gibi, Çekim Modelinin ülkeler arasındaki dış ticareti açıklamak için kullanılmaya başlanması Tinbergen (1962) ve Pöyhönen (1963) tarafından yapılan öncü çalışmalara dayanmaktadır. Tinbergen ve Pöyhönen’in katkılarıyla uluslararası ticareti analiz eden araştırmacılar bazı eklemeler yaparak geliştirdikleri çekim modellerinden yararlanmışlardır. Linnemann (1966) nüfusu, ülke büyüklüğünün bir ölçüsü olarak Çekim Modeline dahil etmiştir. Nüfusu içeren modeller, genişletilmiş Çekim Modeli olarak da adlandırılmıştır (Koo ve Karamera, 1991; Carrillo ve Li, 2002). Literatüre baktığımızda; ülkeler arasındaki ekonomik gelişme seviyesini ifade etmek için kişi başına gelirden kullanılmıştır. Bu şekilde zaman içinde literatür katkısı ile çekim modelleri gelişmiş ve modellerin içerdiği değişken sayıları artış göstermiştir.

Başlangıçta çekim modelleri ekonometrik yöntem olarak yatay kesit analizleri ile tahmin edilirken, doksanlı yıllarla birlikte araştırmacılara sağladığı önemli avantajlar nedeni ile panel veri analizi kullanılmaya başlanmıştır (Egger, 2000; Egger, 2002; Egger ve Pfaffermayr, 2003; Baltagi, Egger ve Pfaffermayr, 2003; Cheng ve Wall 2005). Çalışmada kullanılacak panel veri analizinin uzaysal, i , ve zamansal, t , olmak üzere iki boyutu vardır. Panel veri analizinin uzaysal boyutunu genellikle ülkeler, firmalar, mallar

oluştururken, zamansal boyutunu bir değişken setinin periyodik gözlemleri oluşturur. Panel veri yöntemi, ülkeler, firmalar, hane halkları gibi kesit (cross-section) gözlemlerinin belli bir zaman dönemi içinde bir araya getirilmesi olarak tanımlanmaktadır (Kök, 2001).

Panel veri analizinde veri seti n adet yatay kesit (cross-sectional) birimden oluşmaktadır. Bunlar; i = Ülke, t = Dönem olarak belirtilirse, $i = 1, 2, 3, \dots, n$. $T = 1, 2, \dots, T$. Her T döneminde n gözlendiğine göre, veri setindeki toplam gözlem sayısı, nT 'ye eşittir.

Standart panel veri modeli aşağıdaki gibidir (Baltagi, 2001):

$$Y_{it} = X_{it} \beta + \lambda_t + \sigma_i + \varepsilon_{it} \quad (5) \quad i = 1, \dots, N \quad t = 1, \dots, T$$

Bu denklemde, “ i ” hane halkını, firmaları ya da ülkeleri temsil etmekte “ t ” ise zamanı ifade etmektedir. Bu yüzden alt simge “ i ” kesit analizi boyutunu ifade eder. Buna karşı “ t ” de zaman serisi boyutunu gösterir. β , $K \times 1$ boyutundadır. Panel veri uygulamalarının birçoğunda rahatsızlıklar (disturbance) için tek yönlü hata bileşeni modeli kullanılır.

Bu çalışmada, “ i ” ihracat yapılan ülkeleri temsil ederken, “ t ” zaman boyutunu gösterecektir.

Sabit, eğim katsayısı ve hata terimi hakkında yapılan varsayımlara bağlı olarak panel veri regresyonu değişik şekillerde tahmin edilebilir (Kök, 2001) :

- Sabit ve eğim katsayısının zaman ve yatay kesitler arasında sabit olduğu ve hata teriminin zaman ve yatay kesitler boyunca olan farklılıkları yakalayabildiği varsayılabilir.
- Eğim katsayısının sabit (aynı) olduğu, buna karşılık sabit katsayısının yatay kesitlerde farklı olduğu varsayılabilir.
- Eğim katsayısının sabit (aynı) olduğu, buna karşılık sabit katsayısının yatay kesitlerde ve zamanda farklı olduğu varsayılabilir.
- Bütün (sabit ve eğim) katsayıların yatay kesitler boyunca değişebileceği ve Bütün katsayıların (sabit ve eğim katsayıları) yatay kesitler ve zaman boyunca değişebileceği varsayılabilir.

Panel veri yönteminin avantajları şöyle sıralanmıştır (Baltagi, 2001 ve Hsiao, 2003);

- Panel veri bireysel heterojenliği kontrol eder. Panel veri analizleri, bireylerin, firmaların, devletlerin veya ülkelerin heterojen olduğunu gösterir. Zaman serisi ve kesit analizi çalışmaları heterojenliği çalıştırmada önyargılı sonuçların elde edilme riskini kontrol edememektedir. Zaman serisi ve yatay kesit analizleri heterojenliği kontrol edemediği için sonuçların yanlı olma riski ortaya çıkacaktır.
- Panel veri, daha bilgilendirici veri, daha fazla değişkenlik, değişkenler arasında daha az doğrusallık (collinearity), daha fazla özgürlük derecesi ve daha fazla etkinlik sağlamaktadır.
- Panel veri, dinamik analizi çalışmak için daha iyidir. İşsizliğin süresi, işçi devir hızı, konut ve gelir hareketliliği panellerle daha iyi çalışılabilir.
- Panel veri, saf zaman veya kesit analizlerinde basitçe algılanamayan ölçüm etkilerini daha iyi tespit edebilmektedir.
- Panel veri, saf kesit ve zaman serisi analizine göre daha karmaşık görünen modellerin test edilmesine ve kurulmasına izin verir.
- Mikro panel veri, firmalar ve hane halkları üzerinde toplanır. Firma ve hane halklarının makro seviyede benzer değişkenlerle ölçülenden daha doğru ölçümleri olabilir. Firmalardan veya bireylerden toplanan ön yargılı sonuçlar azalabilir veya ortadan kalkabilir.
- Makro panel veri, zaman serisi analizinde birim kök testinin tipik olmayan standart dağılımdakinin tersine uzun dönem seriye sahiptir.
- Araştırmacıya, yatay kesit ve zaman serisi verilerinin kullanılmasından daha fazla veri kullanma olanağı sağlar. Bu da tahminlerdeki serbestlik derecesini artırarak, tahminlerin daha etkin olmasını sağlar.

Panel veri modelinin tahmininde, sabit etkiler (fixed effects) ve rassal etkiler (random effects) olmak üzere iki tür yaklaşım vardır.

3.2.1.1.1. Sabit Etkiler Yaklaşımı

Her bir yatay kesitin “bireyselliklerini” dikkate almanın bir yolu, sabit katsayıların farklı olmasına, buna karşılık eğim katsayılarının aynı olmasına izin vermektir. Bu

model literatürde Sabit Etkiler Modeli olarak bilinmektedir. Buradaki sabit etkiler terimi, sabit her bir kesit olsa da, her bir kesitin sabitinin zaman boyunca değişmemesinden (time invariant) gelmektedir (Baltagi, 2001).

En küçük kareler kukla değişkeni modeli olarak adlandırılan bu modelin temel amacı, veri setindeki her bir gruba ait spesifik etkiyi ifade eden bilinmeyen sabit terimi α_i ' yi tahmin etmektir. Tahmin edilecek LSDV modeli kapalı olarak ifade edilmektedir (Yalçın, 2005 : 44).

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta X_{it} + \epsilon_{it} \quad (6)$$

Kukla değişkene ait katsayıların performans testi, F istatistiği testine dayanmaktadır. Sıfır hipotezi (H_0) ve alternatif hipotez (H_1) aşağıdaki gibidir.

$$H_0: \alpha_1 = \alpha_2 = \dots = \alpha_n$$

$$H_1: \alpha_1 \neq \alpha_2 \neq \dots \neq \alpha_n$$

Sıfır hipotezi, etkin tahmin modelinin OLS olduğunu ifade etmektedir. F istatistiği tablo değerinin üstünde yer alırsa, kukla değişkenlerine ait katsayıların farklı olduğu sonucuna ulaşılır ve sıfır hipotezi red edilir. Tahmin yöntemi olarak OLS modeli yerine LSDV modeli kullanılır. OLS modelindeki sabit kesişim katsayısı LSDV modelinde farklı değerler almaktadır. Modelin temel amacı, gruplara özgü bu farklı sabit katsayıların tahmin edilmesidir. OLS modelindeki temel varsayım, gruplara özgü sabit kesişim katsayılarının değişmemesi iken, LSDV modelinde farklı olmasıdır.

3.2.1.1.2. Rassal Etkiler Yaklaşımı

Sabit etkiler modelinin panel veri analizlerinde yoğun şekilde kullanımına rağmen, çok sayıda yatay kesitin söz konusu olması (kukla değişken kullanımına bağlı olarak) serbestlik derecesi kaybına neden olmaktadır. Sabit etkiler modelinin kullanılmasının nedeni, modelin tanımlanmasında zaman içinde değişmeyen konu ile ilgili açıklayıcı değişkenleri (ve muhtemelen zaman içinde değişen ama yatay kesitler için aynı değeri alan değişkenleri) modele dahil etmekte başarısız olunması ve kukla değişkenlerin modele dahil edilmesinin bu bilgisizliği örtmesidir. Eğer kukla değişkenler, aslında doğru model konusunda bilgi vermiyorsa, bu bilgisizliğimiz hata terimi (ϵ_{it}) yoluyla ifade edilmemektedir. Bu yüzden rassal etkiler modeli ya da diğer bir adıyla hata bileşen modeli önerilmiştir. Diğer adı, Error Component Model olan rassal etkiler modelinde,

LSDV modelinden farklı olarak α_i 'lerin sabit katsayılar olmadığı, aksine bağımsız tesadüfi değişkenler olduğu varsayılmaktadır (Yalçın, 2005 : 46).

$$Y_{it} = \beta_{1i} + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + u_{it} \quad (7)$$

β_{1i} 'yi sabit olarak ele almak yerine, β_1 'in ("i" alt indisi yok) ortalama bir değeriyle birlikte rassal bir değişken olarak varsayılırsa, yatay kesitin sabit katsayısının değeri şöyle ifade edilmektedir: $\beta_{1i} = \beta_1 + \varepsilon_i \quad i=1,2,...,N$

Burada ε_i sıfır ortalamalı ve $\sigma\varepsilon^2$ varyanslı bir rassal hata terimidir.

$\beta_{1i} = \beta_1 + \varepsilon_i$ ' yi denklemde yerine koyarsak aşağıdaki denklem elde edilir:

$$Y_{it} = \beta_1 + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + \varepsilon_i + u_{it} \quad (8)$$

$$Y_{it} = \beta_1 + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + W_{it} \quad (9)$$

Burada, $W_{it} = \varepsilon_i + u_{it}$ dir. Bu birleşik hata terimi (W_{it}), iki bileşenden oluşmaktadır. Yatay kesite özgü hata bileşeni ε_i ve zaman serisi ile yatay kesitin birleşimi sonucu oluşan hata terimi u_{it} . Model bu özelliğinden dolayı hata bileşen modeli adını almaktadır (Pazarlıoğlu ve Gürler, 2007 : 38).

Burada sabit etkiler modeli ve rassal etkiler modeli arasındaki farka dikkat etmek gerekmektedir. Sabit etkiler modelinde her bir yatay kesitin, kendine ait bir sabit değeri (fixed intercept value) vardır. Diğer yanda rassal etkiler modelinde, β_1 sabiti bütün yatay kesit sabitlerinin ortalama bir değerini yansıtmakta ve hata bileşeni ε_i yatay kesite özgü sabitin bu ortalama değerden rassal sapmalarını göstermektedir. ε_i doğrudan gözlenemeyen bir değerdir. Tesadüfi etkiler modeli, sadece gözlenen örnekteki kesit, birimler ve zamana göre meydana gelen farklılıkların etkisini değil, örnek dışındaki etkileri de dikkate almaktadır (Greene, 2003: 632).

Tahminde rassal etkilerinmi yoksa, OLS modelinin mi kullanılacağı konusunda, modeldeki gruplar arasında değişen varyans testinin yapılması gerekmektedir. Bu amaca yönelik olarak, Lagrange Çarpan Testi (Langrange Multiplier Tests) ve Olasılık Oranı Testi (Likelihood Ratio Test) istatistikleri kullanılmaktadır. Sıfır hipotezi, grupların varyanslarının eşit (gruplar arası sabit varyans) olduğunu ifade etmektedir.

$$H_0 = \sigma_1 = \sigma_2 = \dots = \sigma_n$$

$$H_1 = \sigma_1 \neq \sigma_2 \neq \dots \neq \sigma_n$$

Lm test istatistiğine bağlı olarak, H_0 hipotezinin kabul edilmemesi durumunda rassal etkiler modeli, OLS modeline tercih edilmektedir. Panel veri analizinde gruplara özgü spesifik etkilerin sabit yada tesadüfi algılanması model seçiminde karşılaşılan en önemli sorunlardan biridir. Dolayısıyla, LSDV ve rassal etkiler modellerinden hangisinin tahmin modeli olarak seçileceği önemli bir sorundur. LSDV modelinde, gruplara ait spesifik katsayılar sabitken, rassal etkiler modelinde bu katsayılar bir örneklemden tesadüfi olarak çekilmiş değerlerdir. Buna göre, LSDV modeli için OLS en etkin ve sapmasız (BLUE: Best Linear Unbiased Estimator) bir tahmin edici iken, rassal etkiler modelinde GLS en etkin ve sapmasız tahmin edicidir.

Hsiao (2003), gruplara özgü spesifik etkilerin sabit yada tesadüfi olarak belirlenmesini araştırmacının tercihinin bırakmıştır. Verilerin içeriği, elde edilme koşulları ve yöntemi bu süreçte önem taşımaktadır. Ancak her iki modelinde kendine özgü dezavantajları vardır. Sabit etkiler modelinde serbestlik derecesi anlamında sorun taşırken, tesadüfi etkiler modeli de, spesifik etkiler ve açıklayıcı değişkenler arasında herhangi bir korelasyon bulunmadığı gibi keyfi bir varsayıma dayanması açısından sorun taşımaktadır.

Sabit etkiler modeli ve rassal etkiler modeli arasındaki temel farklılıklar genel ifadelerle şu şekilde anlatılabilir (Kök, 2001):

1. Eğer T büyük ve N küçük ise, sabit etkiler ve rassal etkiler modelleri tarafından tahminlenen parametrelerin değerlerinde çok az farklılık olur. Burada seçim, hesaplama kolaylığına ve uygunluğuna göre yapılabilir. Bu durumda sabit etkiler modeli muhtemelen tercih edilecektir.

2. N büyük ve T küçük olduğu zaman, iki yöntemle elde edilen tahminler, önemli ölçüde farklılaşabilecektir. (Rassal etkiler modelinde $\beta_{it} = \beta_i + \varepsilon_i$ ve ε_i yatay kesit rassal bileşeni ifade ediyor iken, sabit etkiler modelinde β_{it} rassal olmayan ve sabit olarak düşünülmektedir). Sabit etkiler durumunda istatistiki sonuç, örnekte gözlemlenen yatay kesit birimleri üzerine koşulludur. Eğer örneğimiz çok büyük bir ana kütleden gelmiyorsa bu uygun olabilir. Buna karşılık, örneğimiz büyük bir ana kütleden rassal

olarak seçiliyorsa o zaman istatistiki sonuç koşulsuz olacak ve rassal etkiler modeli uygun olacaktır.)

3. Eğer N büyük ve T küçük ise ve ε_i ile bir ya da daha fazla açıklayıcı değişken ilişkili (korelasyonlu) ise, rassal etkiler modeli tahmin edicileri sapmalı, buna karşılık sabit etkiler modeli tahmincileri sapmasız olacaktır.

4. Eğer N büyük ve T küçük ise ve rassal etkiler modelinin varsayımları geçerli ise, rassal etkiler modeli tahmincileri, sabit etkiler modeli tahmincilerinden daha etkindir.

Tablo 3.1. Sabit etkiler ve Rassal Etkiler Modelleri (Fixed Effect and Random Effect Models)

Etkiler	Sabit Etkiler	Rassal
Fonksiyonel Form	$y_{it} = (\alpha + \mu_i) + X_{it}'\beta + v_{it}$	$y_{it} = \alpha + X_{it}'\beta + (\mu_i + v_{it})$
Sabit	Değişken	Sabit
Hatalar varyansı	Sabit	Değişken
Eğim	Sabit	Sabit
Tahmin	LSDV, etki arasında	GLS FGLS
Hipotez Testi	Artımlı F Testi	Breusch-Pagan LM

Kaynak: Kök, 2001.

Sabit etki modelleri gruplar arasında sabit varyans ve benzer eğimlerin varsayıldığı farklı grupları incelemektedir. Sabit etki modelleri en küçük kareler kukla değişkenini (LSDV) kullanırlar. Bu yüzden, sıradan en küçük kareler OLS, sabit etkiler modeliyle regres edilir.

Tersine rassal etkiler modeli, benzer eğimlerin varsayıldığı hatalar ve gruplar için varyans bileşenlerini tahmin eder. Gruplar arasındaki farklılık (veya zaman dönemi), hata teriminin varyansına uzanır. Rassal modelde, matris olarak gruplar arasındaki varyans bilindiğinde, genelleştirilmiş en küçük kareler (GLS) tarafından tahmin edilir. Olası genelleştirilmiş en küçük kareler yöntemi (FGLS), matris bilinmediği zaman tahmin yöntemi için kullanılır. Rassal etkiler modelinde, değişen varyans Lagrange

Çarpanı (LM) testi ile incelenirken, sabit etkiler modelinde değişen varyans F testi ile test edilir (Breusch ve Pagan 1980).

3.2.1.1.3. Hausman Test İstatistiği

Birim ve zaman farklılıklarını temsil eden katsayıların yani tesadüfi etkili modelin hata terimi bileşenlerinin modeldeki bağımsız değişkenlerden ilişkisiz olduğu hipotezi geçerliliği, Hausman tarafından önerilen test istatistiği ile incelenebilmektedir (Greene, 2003).

Bu durumda sabit etki modeli parametre tahmincileri ile tesadüfi etkili modelin parametre tahmincileri arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığının incelenmesi gerekmektedir. İki model arasında tercih yapabilmek için Hausman test istatistiği kullanılmaktadır. Hausman (1978) istatistiği, yatay kesite özgü bireysel etkiler (ϵ_i) ile açıklayıcı değişkenler arasındaki korelasyonu test etmektedir. Hausman test istatistiği “Tesadüfi etkiler tahmincisi doğrudur.” Sıfır hipotezi altında “k” serbestlik dereceli, χ^2 kıkare dağılımını göstermektedir. Gerçekleşmesi durumunda tesadüfi etkili modelin hata terimleri bileşenlerinin bağımsız değişkenler ile ilişkili olmadığı kararı verilebilecektir. Bu durumda sabit etkili model tercih edilecektir.

Bu bağlamda hipotezler aşağıdaki gibi de oluşturulabilmektedir:

Açıklayıcı değişkenler ile gruplara ait spesifik etkiler arasında korelasyon bulunmadığı boşluk hipotezine göre, LSDV ve GLS modeli tutarlı iken, OLS etkin değildir. Gruplara özgü spesifik etkiler ile açıklayıcı değişkenler arasında korelasyon olduğu varsayılırsa, OLS tutarlıdır.

$$H_0: \text{cov}(x_{it}, \epsilon_i) = 0$$

$$H_0: \text{cov}(x_{it}, \epsilon_i) \neq 0 \text{ hipotezleri kurulur.}$$

$$H_0: E(\epsilon_i | X_{it}) = 0 \quad \text{Ülke ve zaman etkileri rassaldır.}$$

(ϵ_i) ile açıklayıcı değişkenler arasında korelasyon yok.

$$H_1: E(\epsilon_i | X_{it}) \neq 0 \quad \text{Ülke ve zaman etkileri sabittir.}$$

(ϵ_i) ile açıklayıcı değişkenler arasında korelasyon var.

LSDV modelinde, Hausman test istatistiğinin yüksek değerleri tercih edilirken, rassal etkiler modelinde düşük değerleri tercih edilmektedir. Hausman test istatistiği ki kare

dağılımlıdır. Test istatistiğinin tablo değerlerinden büyük olduğu durumlarda, gruba ait spesifik etkiler ile açıklayıcı değişkenler arasında korelasyonun olmadığı hipotezi olan H_0 hipotezi rededilir. Bu durumda, LSDV modeli rassal etkiler modeline tercih edilmektedir.

Testin sonucuna göre sabit ekiler veya rassal etkiler tahmini arasında bir seçim yapılmaktadır. Rassal etkiler tahmini, sabit etkilere göre daha büyük bir serbestlik derecesi tanımaktadır. Ayrıca sabit etkiler tahmini “zaman içinde değişmeyen” (time invariant) değişkenler için uygun olmayan bir tahmin türüdür. Modelimizde yer alan ülkeler arası uzaklık (UZ) bu tür bir değişkendir. (UZ), uzaklık zaman içinde değişmeyen bir değişkendir.

3.2.1.2. Veri Seti

Çalışmada, ülkelerin GSYİH ve nüfus verileri için Dünya Bankası Göstergeler Veri Tabanı 2006 (World Bank Indicators, 2006 Data Base) verileri kullanılmıştır. Türkiye’nin ülkelere olan ihracat verileri için Dış Ticaret Müsteşarlığı’nın istatistik veri tabanı kullanılmıştır. Ülkeler arasındaki mesafeler ise www.geobytes.com internet adresinden alınmıştır.

Çalışmada kullanılan veriler, yıllık olup, yaklaşık 16 yıllık bir dönemi kapsamaktadır. Dünya Bankası Veri Tabanı her kıtadan her ülkenin sahip olduğu finans ve reel sektörü ilgilendiren bir çok veriyi kapsayan geniş bir veri tabanıdır.

Modelde değişkenler oluşturulurken altmışiki ülkenin gayri safi yurt içi hasılatları, ülkelerin sahip oldukları nüfus miktarları, Türkiye’nin bu ülkelere olan ihracatı ve ülkeler arasındaki mesafeler kullanılmıştır.

Çalışmada, ampirik analizin daha kolay yorumlanması ve test edilmesi için ülkeler Dünya Bankası CD-Rom’undaki gibi sınıflandırılmıştır. Fakat bu sınıflandırmada bazı ülkelere ait sağlıklı veriler bulunamadığı için bu ülkeler çalışma dışında tutulmuştur. Bu sınıflandırılmaya dayanılarak ülkeler beş gruba ayrılmıştır.

Birinci gruba; NAFTA (North Atlantic Free Trade Agreement) antlaşmasına sahip olan Amerika Birleşik Devletleri, Kanada ve Meksika dahil edilmiştir.

İkinci grup olarak; Çoğunluğu Avrupa Birliği ülkeleri olan yirmi dokuz ülke dahil edilmiştir. Avusturya, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İrlanda, İtalya, Litvanya, Malta, Hollanda, Polonya,

Romanya, İsveç, İngiltere, İspanya, Portekiz, Slovakya, Slovenya, Letonya gibi Avrupa Birliği Ülkeleri ile Arnavutluk, Hırvatistan, İzlanda, Makedonya, Norveç, İsviçre gibi Avrupa Birliği üyesi olmayan ülkelerde dahil edilmiştir. Belçika, Estonya, Kıbrıs ve Lüksemburg gibi Avrupa Birliği üyesi ülkeler ise yeterli düzeyde veri bulunamadığı için analize dahil edilmemiştir.

Üçüncü grup olarak ise, Türkiye'nin artan miktarda dış ticaret hacmine sahip olduğu Orta Doğu Bölgesi ülkeleri alınmıştır. Bu ülkeler; Mısır, Lübnan, Suriye, İran, İsrail, Ürdün, Suudi Arabistan, Kuvveyt, Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri ve Umman'dır. Bazı Orta doğu ülkeleri ile ilgili sağlıklı verilerin olmaması nedeni ile Filistin, Irak ve Yemen gibi bu ülkeler çalışma dışında tutulmuştur.

Dördüncü grup olarak; Pasifik Okyanusu üstünde sıralanmış Asya-Pasifik olarak genel bir isme sahip olan ve gelişen büyük ekonomilerden oluşan uzak doğu ülkeleri alınmıştır. Bu ülkeler; Çin, Japonya, Endonezya, Filipinler, Malezya, Singapur, Güney Kore, Avusturalya ve Yeni Zelanda'dır.

Beşinci grupta; Türkiye'nin dış ticaret ilişkisi bulunan yakın doğu ülkeleri ile Rusya ve Hindistan gibi gelişmekte olan ve belirli nüfus büyüklüğüne sahip olan ülkelere bulunmaktadır. Bu ülkeler; Bangladeş, Hindistan, Pakistan, Sri Lanka, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Özbekistan ve Rusya'dır.

3.3. MODEL

Bu çalışmada Prentice, Wang ve Urbina (1998)'nin çalışmasında kullandığı (1) numaralı denklem temel çekim denklemi olarak kullanılacaktır:

$$\ln \text{İHR}_{it} = \alpha + \beta_1 \text{EB}_{it} + \beta_2 \text{BEN}_{it} + \beta_3 \text{GFD}_{it} + \beta_4 \text{UZ}_i + u_{it} \quad (1)$$

Denklemden bağımlı değişken olarak Türkiye'nin ülkelere olan ihracatı yerleştirilmiştir. α denklemden sabiti temsil etmektedir. EB değişkeni ile Türkiye ile Türkiye'nin ihracat ettiği ülkelerin toplam ekonomik büyüklüğü temsil edilmektedir. BEN değişkeni, Türkiye ile Türkiye'nin ihracat yaptığı ülkelerin ekonomik büyüklüklerinin benzer olup olmadığını göstermektedir. GFD değişkeni, Türkiye ile ithalatçı ülkesi arasındaki faktör donanımını göstermektedir. UZ değişkeni ile Türkiye ve ihracat yaptığı ülkeler arasındaki mesafeler gösterilmiştir.

$$u_{it} = n_i + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

(2) numaralı denklemde n_i gözlemlenemeyen bireysel spesifik etkileri, ε_{it} ise kalan rahatsızlıkları gösterir. n_i zaman sabitidir ve n_i regresyonda gösterilemeyen herhangi bir bireysel spesifik etkiden meydana gelmektedir. Denklemdeki ε_{it} kalan rahatsızlığı, bireye ve zamana göre değişmektedir.

Modelde yer alan değişkenlerin hesaplanışına ilişkin formülleri şu şekilde sıralayabiliriz:

$\ln \dot{IHR}_{it}$, Türkiye'nin i ülkesine t yılında yaptığı ihracatın logaritmasını göstermektedir.

$$EB_{it} = \ln (GSY\dot{I}H_{it} + GSY\dot{I}H_{Tt}), \quad (3)$$

T yılında i ithalatçı ülkesi ile Türkiye'nin (T) toplam ekonomik büyüklüğünü göstermektedir. Tahmin sonucu pozitif değer alması beklenmektedir.

$$BEN_{it} = \ln \left[1 - \left(\frac{GSY\dot{I}S_{it}}{GSY\dot{I}S_{it} + GSY\dot{I}S_{Tt}} \right)^2 - \left(\frac{GSY\dot{I}S_{Tt}}{GSY\dot{I}S_{it} + GSY\dot{I}S_{Tt}} \right)^2 \right], \quad (4)$$

T yılında i ithalatçı ülkesiyle Türkiye'nin (T) ekonomik büyüklüklerinin benzerliğini göstermektedir. Ekonomik büyüklüklerinin benzer olması durumunda, Türkiye'nin ihracat yaptığı ülkelerle arasındaki ticaretin, endüstri-içi ticaret niteliğine sahip olduğu düşünülebilir. Bu durumda tahmin sonucunun pozitif değerler alması beklenmektedir. Tahmin sonuçlarının negatif değerler alması ise Türkiye'nin ihracat yaptığı ülkelerle arasındaki ticaretin "endüstriler arası ticaret" (inter- industry trade) niteliğinde olduğunu gösterecektir.

$$GFD_{it} = \left(\ln \frac{GSY\dot{I}S_{it}}{N\dot{U}F_{it}} - \ln \frac{GSY\dot{I}S_{Tt}}{N\dot{U}F_{Tt}} \right) \quad (5)$$

T yılında i ithalatçı ülkesi ile Türkiye (T) arasındaki göreceli faktör donanımını göstermektedir. Çekim Modeli araştırmalarında "Linder etkisi'nin" (Linder effect) olup olmadığını test etmek amacıyla yer verilen bu değişkenin negatif değer alması, Türkiye'den yapılan ihracatın endüstri-içi ticaret yaptığı anlamına gelecektir. Değişkenin pozitif değer alması ise, Türkiye'den diğer ülkelere yapılan ihracatın endüstriler arası ticaret yapısına sahip olduğuna işaret edecektir.

UZ_i , “i” ithalatçı ülkesi ile Türkiye arasındaki uzaklığın (km) logaritmasını göstermektedir. Ülkelerin coğrafi olarak birbirine yakın olması dış ticaret için katlanılan işlem maliyetlerinin bir kısmını azaltacağı için, ihracat ile uzaklık arasında ters yönlü bir ilişki olduğu ileri sürülmektedir. Bu nedenle değişkenin tahmin sonucunda negatif değerler alması beklenmektedir.

Modellerimiz oluşturulurken verilerimiz önce Excel Microsoft Hesap Tablosunda toplanmış ve değişkenlerimiz hesaplanmıştır. Daha sonra, değişkenlerimiz Stata ekonometri programına aktarılmıştır. Stata ekonometri programında modeller kurulmuş ve hesaplamalar yapılmıştır.

3.3.1.NAFTA Ülkeleri İçin Model Sonuçları

İlk modelimizde Türkiye’nin yakın siyasi, ticari ve askeri ilişkiler içinde bulunduğu yakın müttefiki Amerika Birleşik Devletleri yer almaktadır. Amerika ülkesinin hemen kuzeyinde yer alan ve aynı zamanda bir G7 ülkesi olan Kanada ve Amerika Birleşik Devletlerinin güney sınır komşusu olan aynı zamanda NAFTA (North American Free Trade Agreement) bölgesel ticaret bloğunun üyesi olan Meksika dahil edilmiştir

Modelimizde önce “within” ve “between” tahmin edicilerden hangisini seçeceğimizi karar vermek için Hausman (1987) test istatistiği yapılmıştır. Daha sonra veri setinde otokorelasyon olup olmadığını anlamak için (Wooldridge, 2002: 282-283) Wooldridge otokorelasyon testi yapılmıştır.

Tablo 3.2. Model İçin Ön Testler

Test	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri
Hausman	19,71 ^a	0,0002
Wooldridge	0,794	0,4669

Not: ^a Katsayıların veya istatistiklerin 0.01’de anlamlıdır.

Hausman testi, etkin rassal etkiler tahmincisi ile hesaplanan katsayıların, tutarlı sabit etkiler ile tahmin edilenlerle aynı olduğu boş hipotezini test eder. Tablo 3.2’den görüldüğü gibi Hausman test istatistiği, sonucunda hipotez red edilmiştir. Böylece, Hausman test istatistiğinin sabit etkiler modelini desteklediği görülmüştür. Fakat, regresyon elde edilirken ülkeler arasındaki mesafeyi temsil eden “UZ” değişkeninin düştüğü gözlemlenmiştir. Sabit etkiler tahmini “zaman içinde değişmeyen” (time invariant) değişkenler için uygun olmayan bir tahmin türü olduğu için regresyon tahmini yapılırken, bu değişken düşmüştür. Bu yüzden, rassal etkiler modeli tercih edilmiştir. “UZ”, (uzaklık) değişkeni zaman içinde değişmeyen bir değişkendir. Veri setinde, otokorelasyonun olup olmadığını anlamak için Wooldridge (2002 : 282-283) otokorelasyon testi yapılmıştır. Test sonucunda, otokorelasyon problemi görülmemiştir. Bu yüzden, otokorelasyonu kaldırmak için uygulanan AR(1) sürecinin uygulanmasına gerek kalmamıştır.

Tablo 3.3. Panel Regresyon Sonuçları (1990-2006)

Değişkenler	(Kuzey Amerika Ülkeleri Grubu) Katsayılar
EB	4,361 ^a (0,259)
BEN	3,832 ^a (0,334)
GFD	1,824 ^b (0,851)
UZ	3,978 (3,508)
SABİT	-150,33 ^a (34,629)
R2	0,97
GÖZLEM SAYISI	3
GRUP SAYISI	17
WALD CHİ 2	1823,11 ^a

Not: ^a Katsayıların veya istatistiklerin $\alpha=0.01$ 'de, ^b $\alpha=0.05$ 'de anlamlı olduğunu göstermektedir. Diğerleri ise anlamsızdır.

Tablo 3.3.'den görüldüğü gibi, model için panel regresyon sonuçlarına baktığımızda t yılında i ithalatçı ülkesi ile Türkiye'nin toplam ekonomik büyüklüğünü gösteren (EB) değişkeninin tahmin sonucu pozitif değer alması beklenir. Sonuçlarda, EB değişkeninin pozitif ve anlamlı olduğu görülmektedir. Bu sonuçla, Türkiye'nin Amerika Birleşik Devletleri gibi bölgenin büyük ekonomilerine doğru ihracata yöneldiği anlamına gelmektedir. Bu durumda, gelir arttıkça ticaret artar hipotezi doğrulanmaktadır.

Ekonomik büyüklüklerin benzerliğini gösteren değişken (BEN) pozitif ve anlamlıdır. Bu sonuç, toplam gayrisafı yurtiçi hasıla açısından Türkiye'nin benzer ülkelere daha fazla ihracata yöneldiğini göstermektedir.

Görelî faktör donanımını temsil eden (GFD) değişkeninin, negatif ve istatistiksel anlamlı olması bu durumu destekler nitelikte olmaktadır. Fakat, bu grupta sonuç, pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Bu sonuç, Türkiye'nin Amerika, Kanada ve

Meksika ülkelerine yaptığı ihracatın, endüstriler arası ticarete eğilimi olduğunu işaret etmektedir.

Modelden, uzaklık değişkeninin beklenen tahmininin negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olmasıdır. Ancak, modelimizdeki, uzaklık (UZ) değişkeninin tahmin değerleri pozitif ve istatistiksel anlamsız çıkmıştır. Bu durum Çekim Modeli teorisiyle ters düşmektedir. Bu sonuçla, Türkiye'nin Amerika Birleşik Devletleri, Kanada ve Meksika ile yaptığı ticaretin uzaklıktan etkilenmediği söylenebilir.

3.3.2. Avrupa Birliği ve Diğer Avrupa İçin Model Sonuçları

İkinci modele, çoğunluğu Avrupa Birliği üyeleri olan yirmi dokuz ülke dahil edilmiştir. Avusturya, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İrlanda, İtalya, Litvanya, Malta, Hollanda, Polonya, Romanya, İsveç, İngiltere, İspanya, Portekiz, Slovakya, Slovenya, Letonya gibi Avrupa Birliği Ülkeleri ile Arnavutluk, Hırvatistan, İzlanda, Makedonya, Norveç, İsviçre gibi Avrupa Birliği üyesi olmayan ülkelerde dahil edilmiştir. Belçika, Estonya, Kıbrıs ve Lüksemburg gibi Avrupa Birliği üyesi ülkeler ise yeterli düzeyde veri bulunamadığı için analize dahil edilmemiştir. 1993-2006 arasındaki dönemi içeren veriler kullanılarak model kurulmuştur.

Türkiye'nin Avrupa Birliği üyeliği süreci, 1963 yılında Türkiye'nin Avrupa ekonomik Topluluğu ile ortaklık antlaşması imzalaması ile başlayan ve 1987 yılında tam üyeliğe başvurmasıyla ivme kazanan süreçtir. 1999 yılında AB üyeleri tarafından aday olarak kabul edilen Türkiye, 2005 yılında tam üyelik müzakerelerine başladı. Türkiye ihracatının yaklaşık % 50'den fazlasını Avrupa Birliği ile yapmaktadır. Bu yüzden, Avrupa Birliği Türkiye için önemli ticaret ortağıdır.

Tablo 3.4. Model İçin Ön Testler

Test	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri
Hausman	-672,50	-
Wooldridge	6,993 ^a	0,0133

Not: ^a Katsayıların veya istatistiklerin 0.05’de anlamlı olduğunu, göstermektedir.

Hausman testinin asimptotik varsayımları karşılanamadığı için ($\chi^2 < 0$) Hausman testi yapılamamıştır. Regresyon modelimizde zaman içinde değişmeyen değişken olarak “UZ” değişkeni bulunduğu için sabit etkiler modelinde uzaklık değişkeni düşmüştür. Bu yüzden, rassal etkiler modeli tercih edilmiştir.

Wooldridge otokorelasyon testi sonucunda ise, otokorelasyon problemi gözlenmiştir. Otokorelasyonu yok etmek için, rassal etkiler için geliştirilen AR(1) süreci uygulanmıştır. Standart hataların seyrinden de AR (1) sürecinin otokorelasyonu yok ettiği gözlemlenmektedir.

Yapılan ön testler ve düzeltmeler sonucunda regresyon analizi sonuçları Tablo 3.5.’de görülmektedir.

Tablo 3.5. Panel Regresyon Sonuçları (1993-2006)

Değişkenler	(Avrupa Birliği Ülkeleri Grubu) Katsayılar
EB	4,004 ^a (0,12)
BEN	0,330 ^a (0,16)
GFD	0,075 (0,16)
UZ	-2,164 ^a (0,29)
SABİT	-85,039 ^a (4,04)
R2	0,82
GÖZLEM SAYISI	29
ZAMAN	14
WALD CHİ 2	1308,27 ^a

Not: ^a Katsayıların veya istatistiklerin $\alpha = 0.01$ 'de anlamlı olduğunu göstermektedir. Diğerleri ise anlamsızdır.

Tablo 3.5.'de görüldüğü gibi, Avrupa Birliği ülkeleri grubuna ilişkin tahminler incelendiğinde toplam ekonomik büyüklüğü gösteren değişkeninin (EB) pozitif ve anlamlı olduğu görülmektedir. Bu sonuç, Türkiye'nin bölgenin büyük ekonomilerine doğru ihracata yöneldiği anlamına gelmektedir. Ekonomik büyüklüklerin benzerliğini gösteren değişken (BEN) pozitif ve anlamlıdır. Bu sonuç, toplam gayrisafi yurt içi hasıla açısından Türkiye'nin benzer Avrupa ülkelerine daha fazla ihracata yöneldiğini göstermektedir. Ayrıca toplam gayri safi yurt içi hasıladaki benzerliğe bakarak,

Türkiye'nin Avrupa ülkelerine yapmış olduğu ihracatın endüstri-içi ticaret eğilimi taşıdığı sonucuna ulaşılabilir. Fakat, Türkiye ile ihracat yaptığı Avrupa Birliği ülkeleri grubu arasındaki göreceli faktör donanımını gösteren (GFD) değişkeni, pozitif ve istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Bu durumda, Türkiye ile Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki ticaretin endüstriler – arası ticaret yapısına sahip olduğu söylenebilir.

Modelde Türkiye ile Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki uzaklığın Türkiye'nin ihracatı üzerindeki etkisini açıklamak için kullandığımız değişkenin (UZ) tahmin değerleri, beklendiği gibi negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Yani Türkiye ile örnekte yer alan Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki mesafe azaldıkça ihracatı da artmaktadır.

3.3.3. Ortadoğu Ülkeleri İçin Model Sonuçları

Çalışmanın bu kısmında, on bir adet Ortadoğu ülkesi için 1996-2005 dönemini içeren panel veri analizi yapılmıştır. Bu ülkeler; Mısır, Lübnan, Suriye, İran, İsrail, Ürdün, Suudi Arabistan, Kuveyt, Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri ve Umman'dır. Bazı Orta doğu ülkeleri ile ilgili sağlıklı verilerin olmaması nedeni ile örneğin, Filistin, Irak ve Yemen gibi bu ülkeler çalışma dışında tutulmuştur.

Tablo 3.6. Model İçin Ön Testler

Test	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri
Hausman	7,42 ^a	0,0596
Wooldridge	4,316 ^a	0,0645

Not: ^a Katsayıların veya istatistiklerin 0.10'da anlamlı olduğunu, göstermektedir.

Hausman testi, etkin rassal etkiler tahmincisi ile hesaplanan katsayıların, tutarlı sabit etkiler ile tahmin edilenlerle aynı olduğu boş hipotezini test ettiğinden Tablo 3.6.'dan görüldüğü üzere Hausman test istatistiği, sonucunda hipotez kabul edilmiştir. Böylece, Hausman test istatistiğinin rassal etkiler modelini (random effect) desteklediği

görülmüştür. Bu yüzden, rassal etkiler modeli tercih edilmiştir. Ayrıca, Veri setinde, otokorelasyonun olup olmadığını anlamak için Wooldridge (2002:282-283) otokorelasyon testi yapılmıştır. Testin sonucunda hipotez kabul edilmiş ve otokorelasyon olmadığı görülmüştür.

Bu şekilde model için ön testler yapıldıktan sonra, panel regresyon sonuçlarını Tablo 3.7.'den görebiliriz.

Tablo 3.7. Panel Regresyon Sonuçları (1996-2005)

Değişkenler	(Ortadoğu Ülkeleri Grubu) Katsayılar
EB	3,076 ^a (0,262)
BEN	0,809 ^a (0,282)
GFD	0,046 (0,199)
UZ	-1,453 ^a (0,509)
SABİT	-63,608 ^a (7,785)
R ²	0,80
GÖZLEM SAYISI	11
ZAMAN	10
WALD CHİ 2	193,85 ^a

Not: ^a Katsayıların veya istatistiklerin $\alpha = 0.01$ 'de anlamlı olduğunu göstermektedir. Diğerleri ise anlamsızdır.

Tablo 3.7.'de görülen sonuçlara göre, Ortadoğu ülkeleri grubuna ilişkin tahminler incelendiğinde, toplam ekonomik büyüklüğü gösteren değişkenin (EB) pozitif ve anlamlı olduğu görülmektedir. Tablo 3.8' den görüldüğü gibi, (BEN) değişkeni

Ortadoğu grubu için pozitif ve anlamlıdır. Bu sonuç, Türkiye'nin benzer Ortadoğu ülkelerine daha fazla ihracata yöneldiğini göstermektedir.

Türkiye ile göreceli faktör donanımını gösteren (GFD) değişkeninin pozitif ve istatistiksel olarak anlamsız olmasından Türkiye'nin Ortadoğu ülkelerine yaptığı ticarete endüstriler arası ticaret etkisi olduğu anlaşılmaktadır.

Modelde Türkiye ile Ortadoğu ülkeleri arasındaki uzaklığın Türkiye'nin ihracatı üzerindeki etkisini açıklamak için kullandığımız (UZ) uzaklık değişkeni Ortadoğu ülke grubu için negatif ve anlamlıdır. Yani Türkiye ile örnekte yer alan Ortadoğu ülkeleri arasındaki mesafe azaldıkça, ihracat artmaktadır.

3.3.4 Asya- Pasifik Ülke Grubu İçin Model Sonuçları

Dördüncü grup olarak; Pasifik Okyanusu üstünde sıralanmış Asya-Pasifik olarak genel bir isme sahip olan ve gelişmekte olan büyük ekonomilerden oluşan uzak doğu ülkeleri alınmıştır. Bu ülkeler; Çin, Japonya, Endonezya, Filipinler, Malezya, Singapur, Güney Kore, Avusturalya ve Yeni Zelanda'dır. Bu ülkelerin Türkiye ile ticaretlerinde 1990-2006 arası veriler kullanılarak model kurulmuştur.

Tablo 3. 8. Model İçin Ön Test Sonuçları

Test	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri
Hausman	11.05 ^a	0.0115
Wooldridge	6.896 ^b	0.0304

Not: ^a Katsayıların veya istatistiklerin $\alpha = 0.01$ 'de, ^b $\alpha = 0.05$ 'de anlamlı olduğunu göstermektedir.

Hausman test istatistiği sonucunda etkin rassal etkiler tahmincisi ile hesaplanan katsayıların, tutarlı sabit etkiler ile tahmin edilenlerle aynı olduğu boş hipotezi red edilmiştir. Bu sonuçla; Hausman test istatistiği sabit etkiler modelini (fixed effect)

destekler görünmektedir. Buna karşılık; sabit etkiler modeli ile regresyon çözümlemesi yaparken uzaklık değişkeni zaman içinde değişmeyen seriye sahip olduğu için düşmektedir. Bu yüzden dördüncü model içinde rassal etkiler modeli tercih edilmiştir.

Wooldridge otokorelasyon testi sonucunda ise, otokorelasyon problemi gözlenmiştir. Otokorelasyonu yok etmek için, rassal etkiler için geliştirilen AR(1) süreci uygulanmıştır.

Tablo 3.9. Panel Regresyon Sonuçları (1990-2006)

Değişkenler	(Asya-Pasifik Ülkeleri Grubu) Katsayılar
EB	1,381 ^a (0,209)
BEN	1,556 ^a (0,399)
GFD	0,322 ^a (0,133)
UZ	-1,628 ^a (0,668)
SABİT	-16,711 ^b (9,188)
R2	0,60
GÖZLEM SAYISI	9
ZAMAN	17
WALD CHİ 2	75,93 ^a

Not: ^a Katsayıların veya istatistiklerin $\alpha = 0.01$ 'de; ^b $\alpha = 0.10$ 'da anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 3.9'dan gözlemlendiği gibi, modelimizde yer alan bütün değişkenlerimiz Asya-Pasifik ülkeler grubu için anlamlı çıkmıştır. Toplam ekonomik büyüklüğü gösteren (EB) değişkeninin pozitif ve anlamlı olduğu görülmektedir. Bu sonuç, Türkiye'nin bölgenin büyük ekonomilerine doğru ihracata yöneldiği anlamına gelmektedir. Ekonomik

büyükliklerin benzerliğini gösteren değişken (BEN)' de pozitif ve anlamlıdır. Bu sonuçta, toplam gayrisafi yurtiçi hasıla açısından Türkiye ile benzer ekonomik yapıya sahip Asya-Pasifik ülkeleri arasında diğer Asya-Pasifik ülkelere göre daha fazla dış ticaret olduğunu göstermektedir.

Ülkelerin karşılıklı ticaret ilişkilerinde ülkeler grubu arasındaki göreceli faktör donatımını gösteren (GFD) değişkeni, pozitif ve anlamlı çıkmıştır. Bu sonuç, Türkiye'nin bu ülkeler grubu ile endüstriler arası ticaret eğilimine sahip olduğuna işaret etmektedir.

Modelde, Türkiye ile Asya- Pasifik ülkeleri arasındaki ticarete ülkeler arasındaki uzaklığın Türkiye'nin ihracatı üzerindeki etkisini açıklamak için kullandığımız (UZ) değişkeni tahmin değerleri sonucu istatistiksel olarak anlamlı fakat, beklentinin aksine pozitif çıkmıştır. Türkiye ile örnekte yer alan ülkeler arasındaki mesafe azaldıkça, ihracat etkilenmemektedir. Bu sonuç; Türkiye'nin Asya-Pasifik ülkeler grubu ile yaptığı ticaretin uzaklığa duyarlı olmadığına işaret etmektedir.

3.3.5 Yakın Doğu Ülkeler Grubu İçin Model Sonuçları

Model, Türkiye'nin ekonomik ve sosyal ilişki içinde olduğu Yakın ve Orta-Asya ülke grubu ile oluşturulmuştur. Bu ülkeler; Bangladeş, Hindistan, Pakistan, Sri Lanka, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Özbekistan ve Rusya'dır. Model, 1992-2006 dönemini içeren 15 yıllık verilerden oluşmaktadır. Bu ülkeler grubu içinde özellikle gelişmekte olan piyasalar olarak Hindistan ve Rusya dikkati çekmektedir.

Tablo 3.10. Model İçin Ön Test Sonuçları

Test	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri
Hausman	28.46 ^a	0.000
Wooldridge	12.708 ^a	0.0061
Not: ^a Katsayıların veya istatistiklerin 0.01'de anlamlı olduğunu, göstermektedir.		

Hausman testi sonucuna göre, sabit etkiler modelini (fixed effect) destekler görünmektedir. Buna karşılık; sabit etkiler modeli ile regresyon çözümlemesi yaparken uzaklık değişkeni zaman içinde değişmeyen seriye sahip olduğu için düşmektedir. Bu yüzden dördüncü model içinde rassal etkiler modeli tercih edilmiştir.

Wooldridge otokorelasyon testi sonucunda ise, otokorelasyon problemi gözlenmiştir. Otokorelasyonu yok etmek için, rassal etkiler için geliştirilen AR(1) süreci uygulanmıştır.

Tablo 3.11. Panel Regresyon Sonuçları (1992-2006)

Değişkenler	(Yakın Doğu Ülkeleri Grubu) Katsayılar
EB	2.520 ^a (0.258)
BEN	-0.167 (0.171)
GFD	0.351 (0.279)
UZ	-1.966 ^a (0.463)
SABİT	-45.641 ^a (8.118)
R2	0.62
GÖZLEM SAYISI	10
ZAMAN	15
WALD CHİ 2	148.56 ^a
Not: ^a Katsayıların veya istatistiklerin $\alpha = 0.01$ 'de anlamlı olduğunu, göstermektedir. Diğerleri ise anlamsızdır.	

Tablo 3.11’de görüldüğü gibi, yakın ve uzak doğu ülkelerini kapsayan gruba ilişkin tahminler incelendiğinde toplam ekonomik büyüklüğü gösteren (EB) değişkeninin pozitif ve anlamlı olduğu görülmektedir. Bu sonuç; Türkiye’nin bu bölgelerdeki geliri fazla ülkelerle diğer ülkelere göre daha fazla ticari ilişki kurduğunu göstermektedir.

Ekonomik büyüklüklerin benzerliğini gösteren değişken (BEN) ise negatif ve istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır. Bu sonuç; Türkiye’nin bu gruptaki ülkelerle ekonomik benzerlik açısından birbirine benzeyen ülkeler olmadığına işaret etmektedir.

Görelî faktör donatımını gösteren değişken olan (GFD) pozitif, fakat istatistiksel olarak anlamsızdır. Bu sonuç; Türkiye’nin bu gruba yaptığı ihracatta endüstriler-arası ticaret eğilimi olduğuna işaret etmektedir.

Modelde, Türkiye ile Yakın Asya ve Orta-Asya ülkeleri arasındaki uzaklığın Türkiye’nin ihracatı üzerindeki etkisini açıklamak için kullandığımız değişkenin (UZ) tahmin değerleri, beklendiği gibi negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu durumda, Türkiye ile modelde yer alan Yakın Asya ve Orta Asya ülkeleri arasında mesafe azaldıkça, Türkiye’nin bu ülkelere olan ihracatı da artmaktadır.

Çalışmada, Çekim Modeli kullanılarak kurulan beş modelden elde edilen sonuçları bir bütün olarak incelediğimizde, NAFTA ülkeleri olan ABD, Kanada ve Meksika ülkelerini içeren birinci model ile Asya-Pasifik ülke grubu ile kurulan beşinci modelde, uzaklık değişkeni teoriden beklenildiğinin aksine pozitif çıkmıştır. Bu bağlamda, uzaklığın Türkiye’nin ABD, Kanada, Meksika ve Asya Pasifik ülkeleri ile yaptığı ticareti etkilememekte olduğu görülmektedir. Diğer modellerde uzaklık değişkeni teoriye uygun olarak negatif çıkmıştır.

Türkiye’nin genelde endüstriler arası ticaret ilişkisi kurduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca Türkiye’nin geliri büyük olan ülkelerle daha fazla ticarete yöneldiği görülmüştür. Bu durum modelin gelir artarsa ticaret artar hipotezini desteklemektedir.

SONUÇ

Çalışmada, Çekim Modeli'nin teorik temelleri açıklanmış ve Türkiye'nin uluslararası ticaretinde Çekim Modeli'nin yeri ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bu bağlamda, Türkiye'nin dış ticareti Çekim Modeli kullanılarak analiz edilmiştir.

Çalışmanın amacı, "Türkiye'nin dış ticaretinin ülkelerle arasındaki uzaklıktan nasıl etkilenmektedir?" sorusuna cevap aramak olmuştur. Bu doğrultuda, çalışmamızın ilk iki kısmı kavramsal ve gözlemsel, son kısım ise ampirik analiz ile sunulmuştur.

Bu çalışma ile Türkiye'nin dış ticaret yapısını açıklamada Çekim Modeli'nin rolü gözlemlenerek, Çekim Modeli değişkenlerinin dış ticarete etkilerini değerlendirmek açısından literatüre katkı sağlamak hedeflenmiştir.

Bugüne kadar Türkiye için Çekim Modeli kullanılarak yapılan diğer çalışmalara göre daha fazla ülkeyle çalışılmış olması çalışmanın önemidir. Çalışmada, Türkiye ile ticari ilişki içerisinde bulunan farklı kıtalardan altmışiki ülke ile ampirik analiz uygulanmıştır.

Çalışmanın ilk bölümünde, dış ticaretin nedenleri ve dış ticareti etkileyen faktörler açıklanmıştır. Dış ticareti etkileyen faktörler olarak, yurt içi ve yurt dışı gelir, nüfus, göreceli mal fiyatları, döviz kuru, bölgesel ticaret antlaşmaları, döviz birliği, ürün farklılaştırılması, monopolcü rekabet, krizler, doğrudan yabancı yatırımlar, ortak dil, ortak sınır ve mesafe gibi faktörler yer almıştır. Bu faktörlerin dış ticarete etkisi ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bu faktörlerden gelir, nüfus, ortak dil ve ürün farklılaştırılması faktörleri ile ülkenin ticaret akımlarının doğru orantılı olarak artacağı çalışmalara desteklenmiştir. Mal fiyatları da dış ticaret akımlarını etkileyen önemli bir faktördür. Çalışmalarda ticaret akımlarının, mal fiyatlarındaki değişimlerle doğru orantılı olarak değiştiği ortaya konmuştur. Döviz kurlarının uluslararası ticaret üzerine etkisi ise yapılan çalışmalara göre net değildir. Bazı çalışmalara göre, döviz kurlarındaki değişimler, belirsizlik ve ticaretteki maliyetler açısından risk faktörü taşıdığından uluslararası ticaret akımlarını engelleyebilmektedir. Bazı çalışmalara göre ise, döviz kurlarındaki herhangi bir artış, ihracat gelirlerinde beklenen marjinal faydayı artırdığından, üreticileri daha fazla ihracat yapmak için teşvik etmektedir. Serbest ticaret antlaşmaları ise gerçekte ülkeler arasında etkili bir entegrasyon meydana getirmemişse,

entegrasyonun ticaret üzerine olumlu etkileri olmamaktadır. Buna karşın, ülkelerin bölgesel ticaret antlaşmalarına katılmalarının dış ticaretlerine olumlu yansıdığını gösteren çalışmalarda mevcuttur. Döviz birliği antlaşmalarının üye ülkeler arasında ticareti artırdığı görüşü çalışmalarla desteklenmesine karşın, ülkelerin dış ticaretlerine çok fazla etki etmediği de ileri sürülmüştür. Monopolcü Rekabet piyasasına göre, uluslararası ticareti ölçek ekonomileri ve ürün farklılaştırılması belirler, çünkü ölçek ekonomileri sayesinde, büyük miktarda üretim yaparak belirli mallar üzerinde uzmanlaşan ülkeler aynı zamanda birbirleriyle karşılıklı ticaret yapmaya yönelirler. Krizler dış ticareti etkileyen bir başka faktördür. Finansal krizler, bankacılık ve döviz krizleri olarak ayrı ayrı incelenmektedir. Bankacılık krizleri ticareti, gelir, yabancı sermaye akışı ve yatırım talebi kanalları yolu ile etkilerler. Döviz krizleri ise, ticareti gelir, ikame etkisi ve refah kanalları yolu ile etkilemektedir. Doğrudan yabancı yatırımların, dış ticarete etkisine baktığımızda, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ihracatı teşvik ettiği ileri sürülmüştür. Buna karşılık, bazı endüstrilerde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ticareti ikame ettiğini açıklayan çalışmalarda bulunmaktadır. Ülkelerin ortak sınıra sahip olmalarının dış ticarete etkisinde, uluslararası sınırlarda uygulanan tarifeler nedeni ile ticaretin olumsuz etkilendiği ortaya konmuştur. Buna karşılık, ortak sınırın ticareti artırıcı etki yaptığını ileri süren çalışmalarda mevcuttur. Çalışmada analizde kullanılan çekim modelinin önemli bir belirleyicisi olan mesafenin dış ticarete etkisine geldiğimizde, ülkeler arasındaki mesafelerin dış ticaretle genelde negatif yönlü ilişkisi çalışmalarda ileri sürülmüştür. Bazı çalışmalara göre ise, ticaretin uzaklıktan etkilenmesi, globalleşen dünyada zayıf bir ihtimal olarak kalmaktadır.

İkinci bölümde, Türkiye'nin dış ticaret yapısı istatistik tablo ve grafiklerle desteklenerek analiz edilmiştir. Türkiye'nin ihracat yapısında, sanayi sektörünün payının tarım ve madencilik sektörlerine göre yüksek olduğu görülmüştür. Tüketim ve ara mallarının ihracat paylarının diğer mal türlerine göre daha yüksek olmasına karşın, ithalatta sadece ara malların payının yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Avrupa Birliği, Türkiye'nin en önemli ticaret partneridir. Buna karşın, Orta Doğu, Asya ülkeleri ile diğer Avrupa ülkelerinin ticareti yıllar itibarı ile önem kazanmaktadır. Bu bağlamda, Türkiye'nin ithalat talebinde yaşanacak muhtemel bir düşüş özellikle Avrupa ve Asya ekonomileri üzerinde olumsuz yönde etki bırakacak; öte yandan Avrupa ve Yakın Orta Doğu

lkelerinin ekonomilerinde gözlemlenecek olası bir durgunluk Türkiye'nin ihracat performansını olumsuz yönde etkileyecektir.

Çalışmanın son bölümünde ilk önce çekim modelinin teorik temellerinden bahsedilmiştir. lkeler arasındaki mesafelerin dış ticarete etkisini ölçmek için, ilk olarak, 1962 yılında Jan Tinbergen, tarafından çekim modeli ortaya atılmıştır. ekim modeline göre, uluslararası ticaret akımları ülkelerin ekonomik büyüklükleri ile doğru orantılı, ülkeler arasındaki mesafe ile ters orantılıdır. ekim modeli iktisadi literatürde son zamanlarda popüler olan bir formülasyondur. Newton'un iki cisim arasındaki çekim kuvvetini, cisimlerin kütleleri ile doğru orantılı, cisimlerin aralarındaki uzaklığın karesi ile ters orantılı olarak açıkladığı çekim kanunundan esinlenerek oluşturulmuştur. Zamanla, ekim modeli geliştirilmiş, yeni değişkenler eklenmiştir. Ayrıca, ekim modelinin teorik temelleri uluslararası iktisat teorilerine oturtulmaya çalışılmıştır.

Bölümde daha sonra Türkiye'nin dış ticareti, çekim modeli ile analiz edilmiştir. Türkiye'nin ülkelere olan ihracat miktarı bağımlı değişken olarak seçilmiştir. İthalatçı lke ile Türkiye'nin ekonomik büyüklüğünün toplamı, ithalatçı ülke ile Türkiye'nin ekonomik büyüklüklerinin benzer olması, ithalatçı ülke ile Türkiye'nin göreli faktör donanımı ve ithalatçı ülke ile Türkiye'nin aralarındaki mesafe, bağımsız değişkenler olarak kabul edilmiştir. Bu değişkenlerle çekim modeli kullanılarak farklı kıtalardan altmışiki ülkenin dahil edildiği beş model oluşturulmuştur. Bu modellerle yapılan ampirik analizin sonucunda Türkiye'nin geliri fazla olan ülkelere doğru ihracata yöneldiği, ticaret yaptığı ülkelerle arasında endüstriler-arası ticaret olduğu, ABD, Kanada, Meksika ve Asya Pasifik lkeleriyle ticaretinde çekim modelinden beklenildiğinin aksine mesafenin bu ülkelerle ticareti etkilemediği ortaya konmuştur. Orta doğu, Avrupa ve Yakın Asya ile dış ticaretimizde ise mesafeler teoriden beklenildiği gibi dış ticaretimizi etkilemektedir. Dış ticaretimiz bu ülkelerle mesafelere duyarlıdır.

Çalışmadan elde edilen sonuçlar dikkate alındığında, Türkiye'nin dış ticaretinin büyük bir kısmında mesafenin önemini koruduğu gözlemlenmiştir. Türkiye'nin ihracatının desteklenmesi için taşıma, ulaşım ve bilgi maliyetlerinde düşüşü sağlayıcı politikalar geliştirilmelidir. lke grupları ile yapılan ampirik çalışma sonrasında Türkiye'nin ihracat akımlarının ölçek ekonomileri veya ürün çeşitliliğinden ziyade karşılaştırılmalı üstünlüğe dayalı yapıya sahip olduğu gözlemlenmiştir. Başka deyişle, endüstriler arası ticaret önemli rol oynamaktadır. Fakat, endüstri içi ticaret kazançları ürün

farklılaştırılması ve ölçek ekonomileri güçlü olduğu zaman daha fazla olmaktadır. Bu bağlamda, Türkiye Araştırma- Geliştirmeye dayalı, teknoloji-yoğun sanayi politikalarını destekleyerek ürün yapısını geliştirmelidir.

KAYNAKLAR

KİTAPLAR

Baltagi, Badi; (2001), “Econometric Analysis Of Panel Data” Chiesters, John Wiley And Sons LTD. Second Edition, USA.

Dura, Cihan; (2004), “Sömürgeleşen Türkiye” İleri Yayınları, No:26, Birinci Basım, Eylül İstanbul.

Greene, William; (2003), “Econometric Analysis” Newyork University, Fifth Edition, Prentice-Hall, USA.

Hsiao, Cheng; (2003), “Analysis Of Panel Data” Cambridge University Press, 2nd Edition, England.

Parasız, İlker; (1998), “Makro Ekonomi Teori Ve Politika” Ezgi Kitabevi Yayınları, 7. Baskı, Bursa.

Ünsal, M. Erdal; (2005), “Uluslararası İktisat, Teori, Politika Ve Açık Ekonomi Makro İktisadı” İmaj Yayıncılık, Ankara.

Wooldridge, J.; (2002), “Econometric Analysis Of Cross Section And Panel Data” MIT Pres,USA.

Yalçın, Ebru; (2005), “İktisadi Büyüme Ve Dış Krediler: Ampirik Bir Çalışma” TCMB Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü, Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Ankara.

MAKALELER

Albeni, Mesut; Demir, Yusuf; Demirgil, Hakan; (2005), “Döviz Kurlarındaki Değişim ve Kur Sistemlerinin İhracat Üzerindeki Etkisi- Türk İmalat Sanayinde Bir Uygulama” *Review Social Economic And Business Studies*, Vol, 7/8, 191-215.

Altıntaş, Halil; Çetin, Rahmi; (2008), “Türkiye’de Dış Ticaret Belgesi Belirleyicilerinin Sınır Testi Yaklaşımıyla Öngörülmesi: 1989- 2005” *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, Ankara, s.17-27.

Amiti, Mary; Wakelin, Katharine; (2003), “Investment Liberalization And International Trade” *Journal Of International Economics* 61, 101-126.

Anderson, James E., (1979), “A Theoretical Foundation For The Gravity Equation” *American Economic Review*, Vol.69, No.1, pp.106-116.

Anderson, James E.; Van Wincoop; (2001), “Gravity With Gravititas: A Solution To The Border Puzzle” NBER Working Papers No. 8079, pp.89-111.

Antonucci Daniele; Manzocchi Stefano; (2004), “Will Accession To The Eu Make A Difference? An Ampirical Assessment Of Turkey’s Trade Patterns” Preliminary Version Presented At The First Annual Joint Workshop Llee_Ceps, pp.79-93.

Augier Patricia, M. Gasiorek Ve C. Lai-Tong; (2004), “The Impact Of The Rules Of Origin On Trade Flows” Econwpa Paper No. 0404001, pp.17-28.

Bahmani- Oskooee, Mohsen; (1986), “Determinants Of International Trade Flows” *Journal Of Development Economics* 20, 107-123, North- Holland.pp.53-72.

Bahmani- Oskooee, Mohsen; (2003), “Relative Responsiveness Of Trade Flows To A Change In Prices And Exchange Rate” *International Review Of Applied Economics*, Vol. 17, No.3, pp.17-29.

Baier, L. Scott; Bergstrand, H. Jeffrey; (2007), “Do Free Trade Agreements Actually Increase Members’ International Trade?” *Journal Of International Economics*, 71. pp. 72-95.

Bakır, Hasan; (2008), “Tekstil Ve Demir Çelik Sektörü İhracatına Döviz Kurları, Enflasyon Ve Faiz Oranlarının Etkilerinin Karşılaştırılması” *Tekstil Teknolojileri Elektronik Dergisi* (3), s.1-12.

Baldemir, Ercan; Keskiner, Ayşe; (2004), “Devalüasyon, Para, Reel Gelir Değişkenlerinin Dış Ticaret Üzerine Etkisinin Panel Data Yöntemiyle Türkiye İçin İncelenmesi” *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. Cilt 6, Sayı : 4, s.42-53.

Baleix, Milgram, Juliette; (2005), “Quotas On Clothing Imports: Impact And Determinants Of Eu Trade Policy” *Review Of International Economics*, (13),(3), pp. 445-460.

Ball, R.J., (1967), “Review Of An Econometric Study Of International Trade Flows” *The Economic Journal* Vol 77, No.306 pp. 366-368.

Batra, Amita; (2004), “India’s Global Trade Potential: The Gravity Model Approach” Icrier Working Paper 151. December, pp.46-59.

Bergstrand H. Jeffrey; Baier L. Scott; (2001) “The Growth Of World Trade: Tariffs, Transport Costs And Income Similarity” *Journal Of The International Economics* Vol, 53, pp.1-27.

Bergstrand, H. Jeffrey; (1985), “The Gravity Equation In International Trade: Some Microeconomic Foundations And Empirical Evidence.” *The Review Of Economics And Statistics*. Vol. 67. No.3 pp.474-481.

Bergstrand, H. Jeffrey; (1989), “The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, And The Factor- Proportions Theory In International Trade” *The Review Of Economics And Statistics*, pp.143-153.

Bergstrand, H. Jeffrey; (1990), “The Heckscher- Ohlin Samuelson Model, The Linder Hypothesis And The Determinants Of Bilateral Intra-Industry Trade” *The Economic Journal*, December, pp.1216-1229.

Bikker, Jacob; (1987), “An International Trade Flow Model With Substitution: *An Extension Of The Gravity Model*” *Kyklos*, Vol.40, No.3, pp.315-337.

Bilgili, Emine; (2007) “The Panel Gravity Model And Predicting Turkey’s Export Flows” *Perspective On Turkish Economy, Selected Proceeding Of The Third International Conference On Business, Management And Economics (Icbme)*, Organized By Yasar University, Çeşme- İzmir, Turkey, Edited By Coskun Can Aktan *And Sabah Balta*, Vol. 3, 73-91, İzmir, 2007. s.107-123.

Blonigen, B.A.; (2001), “In Search Of Substitution Between Foreign Production And Exports” *Journal Of International Economics* 53 (1), pp.81-104.

Bougheas S., P.O. Demetriades Ve E.L.W. Morgenroth, (1997), “Infrastructure, Transport Cost And Trade” *Journal Of International Economics* 47. pp.169-189.

Breusch, T.S.; Pagan, A.R. (1980), “The Langrange Multiplier Test And Its Applications To Model Spesification In Econometrics” *Review Of Economic Studies*, *Blackwall Publishing*, Vol 47(1), pp.239-253.

Breuss Fritz, P. Egger; (1999), “How Reliable Are Estimations Of East-West Trade Potentials Based On Cross-Section Gravity-Analyses?” *Empirica* Vol. 26, No.2, pp.81.

Brun, Jean-Francois; Carrere, Celine; Guillaumont, Patrick Ve Melo, Jaime; (2005), “Has Distance Died? Evidence From A Panel Gravity Model” *The World Bank Economic Review*, Vol. 19, No. 1, pp.99–120.

Bun, Maurice J.G.; Klaassen, Franc J.G. M; (2007), “The Euro Effect On Trade Is Not As Large As Commonly Thought” *Oxford Bulletin Of Economics And Statistics*, 0305-9049, pp.43-57.

Cagacan, Deger; (2006), “The Possible Trade Effects Of The Third Enlargement: The Case Of Turkish Exports To Eu” *European Trade Study Group 2003 Madrid Conference*, pp.17-31.

Carillo, Carlos; (2000), “Economic Integration, Trade And Industrial Structure In The Andean Economies: The Peruvian Case” *Universidad Del Pacifico*, pp.67-90.

Carillo, Carlos; Li, A. Carmen; (2002), “Trade Blocs And The Gravity Model: Evidence From Latin American Countries” *University Of Essex*, August, pp.23-41.

Carrere, Celine; (2006), “Revisiting The Effects Of Regional Trade Agreements On Trade Flows With Proper Specification Of The Gravity Model” *European Economic Review* 50. pp. 223-247.

Chenery, H. B.; Syrquin, M.; (1975), “Patterns Of Development” *Oxford Up- A World Bank Research Publication*, pp.17-31.

Cheng I-Hui; H.J. Wall; (2005), “Controlling For Heterogeneity In Gravity Models Of Trade And Intregation” *Federal Reserve Bank Of St. Louis Review* 87(1) pp.49-63.

Clausing, K.A.; (2000), “Does Multinational Activity Displace Trade?” *Economic Inquiry* 38 (2), pp.190-205.

Coe, D. T., A. Subramanian, N. T. Tamirisa, And R. Bhavnani. (2002), “The Missing Globalization Puzzle.” *IMF Working Paper Wp/02/171*. International Monetary Fund, Washington, D.C., pp.43-59.

Davis, R. Donald; (2000), “Understanding International Trade Patterns: Advances Of The 1990s” *Columbia University* January 2000, pp.16-32.

De Groot Henri L.F.; G. Linders, P. Rietveld Ve U. Subramanian, (2004), “The Institutional Determinants Of Bilateral Trade Patterns” *Kyklos* Vol. 57 pp. 103-123.

De Santis, R.A.; (1998), “The Impact Of Customs Union With The Eu On Turkey’s Welfare, Employment And Income Distribution: An Age Model With Alternative Labor Market Structures” *Journal Of Economic Integration* Vol.15, No.2, pp.195-238.

Deardorff, Alan; (1995), “Determinants Of Bilateral Trade: Does Gravity Work In A Neoclassical World?” NBER Working Paper 5377 December, pp.17-33.

Demekas, G. Dimitri; Horvath Balazs; Ribakova Elina; (2007), “Foreign Direct Investment In European Transition Economies- The Role Of Policies” IMF Working Papers, 20431, pp.26-42.

Economidou, Claire; Murshid, Panini; (2008), “Testing The Linkages Between Trade And Productivity Growth” *Review Of Development Economics*, 00457, pp. 72-93.

Egger, Peter; (2002), “An Econometric View On The Estimation Gravity Models And The Calculation Of Trade Potentials.” WIFO Working Papers 141, pp.16-33.

Egger, Peter; (2008), “On The Role Of Distance For Bilateral Trade” *The World Economy*, 01098. Ifo Institute, University Of Munich And Cesifo, pp.88.103.

Egger, Peter; Pfaffermayr, Michael; (2001), “Distance, Trade And Fdi: A Hausman – Taylor Sur Approach” WIFO Working Papers, No.164, pp.83-99.

Emirhan, Narin, Pinar; (2008), “Türk Dış Ticaretinin Alternatif Modeller Açısından Değerlendirilmesi (1982-2000)” *Ege Akademik Bakış/ Ege Academic Review*, 8, (2), s.861-875.

Engelbrecht, Hans- Jürgen; (2007), “The Gatt/Wto Has Promoted Trade, But Only In Capital-Intensive Commodities!” *Applied Economics* 39, pp.1573-1581.

Erzan R, A. Filiztekin; (1997), “Competitiveness Of Turkish Smes In The Customs Union” *European Economic Review* No.41, pp. 881-892.

Feenstra, C. Robert; Markusen, A. James; Rose, K. Andrew; (1998), “Understanding The Home Market Effect And The Gravity Equation: The Role Of Differentiating Goods” NBER Working Paper Series 6804, pp.99-113.

Feenstra, C. Robert; Markusen, A. James; Rose, K. Andrew; (2001), “ Using The Gravity Equation To Differentiate Among Alternative Theories Of Trade” *Canadian Journal Of Economics*, Vol.34, No.2, pp.113-131.

Frankel, J. A ; Rose A. K.; (2002), “ An Estimate Of The Effect Of Common Currencieson Trade And Income” The Quarterly Journal Of Economics 117(2), pp102-117.

Fudrmuc, Jarco; Bussiere Matthieu; (2005), “Trade Integration Central And Eastern European Countries” European Central Bank Working Paper Series No. 545, pp.77-91.

Görmüş, Şakir; Uçal, Halil; (2008), “Türkiye-Güney Kıbrıs Arasındaki Potansiyel Ticaret Hacminin Tahmini” Finans Politik Ve Ekonomik Yorumlar, Cilt: 45, Sayı: 520, s.13-22.

Göver, Z. Tuğrul, (2005), “Doğrudan Yabancı Yatırımların Uluslararası Ticarete Etkileri: Türkiye Değerlendirmesi” Hazine Müsteşarlığı Araştırma İnceleme Dizisi, 40, s.54-67.

Grant H. Jason; Lambert M. Dayton; (2008), “Do Regional Trade Agreements Increase Members’ Agricultural Trade?” American Agricultural Economics Association 90 (3), pp.765-782.

Greenaway, D.; Milner, C.; (2002), “Regionalism And Gravity” The University Of Nottingham Research Paper Series 20. Internationalisation Of Economic Policy, pp.9-19.

Grubert, H.; Mutti, J.; (1991), “Taxes, Tariffs And Transfer Pricing In Multinational Corporate Decision Making” Review Economics And Statistics 73, pp.285-293.

Güloğlu, B.; Atıcı, C.; (2006), “Gravity Model Of Turkey’s Fresh And Processed Fruit And Vegetable Export To The Eu: A Panel Data Analysis” Journal Of International Food And Agribusiness Marketing, 18, pp.3-14 .

Hausman, J.; (1978), “Spesification Tests In Econometrics” *Econometrica*, Vol.46, pp.1251- 1271.

Head, K.; Ries, J.; (2001), “Overseas Investment And Firm Exports” Review Of International Economics 9, pp.108-122.

Head, Keith; (2003), “Gravity For Beginners” University Of British Columbia, 2053 Main Mall, pp.46-63.

Head, Keith; Mayer, Thierry (2002), “Illusory Border Effects: Distance Mismeasurement Inflates Estimates Of Home Bias In Trade” CEPII, Working Paper No.01, pp.123-141.

Hegre, Havard; (2005), “Gravitating Toward War? The Gravity Model Of Trade And Liberal Peace” Centre For The Study Of Civil War, Fuglehauggt. 11 N-0260 Oslo, pp.172-186.

Helliwell, F. John; (1997), “National Borders, Trade And Migration” Pacific Economic Review, 2, pp.165-185.

Helmers Christian; Pasteels Jean Michel; (2005), “Tradesim A Gravity Model For The Calculation Of Trade Potentials For Developing Countries And Economies In Transition” International Trade Center Working Paper, pp.132-145.

Helpman, Elhanan; (1998), “The Structure Of Foreign Trade”, NBER, Working Paper, 6752, pp.148-161.

Hilbun, Brian; (2006), “A Determination Of The Trade Creation And Diversion Effects Of Regional Trade Agreements In The Western Hemisphere” Research Associate Department Of The Agricultural Economics And Agribusiness 101, pp.189-201.

Hirsch, S.; Hashai, N.; (2000), “The Arab-İsrael Trade Potential: The Role Of Distance-Sensitive Products” The International Trade Journal, 14(1), pp.146-159.

Huang, R. Rocco; (2005), “Distance And Trade Disentangling Unfamiliarity Effects And Transport Cost Effects” The World Bank And The University Of Amsterdam, pp.88-100.

Jayasinghe, Sampath; Sarker, Rakhal; (2008), “Effects Of Regional Trade Agreements On Trade In Agrifood Products: Evidence From Gravity Modelling Using Disaggregated Data” *Review Agricultural Economics*, Vol.30. No 1. pp. 61-81.

Kalirajan, K. ; (1999), “Stochastic Varying Coefficients Gravity Model: An Application In Trade Analysis” *Journal Of Applied Statistics*, Vol.26, No.2, pp.185-193.

Kalirajan, Kaliappa; (2008), “Gravity Model Spesification And Estimation: Revisited” *Applied Economic Letters*, 15:13, pp.1037-1039.

Kandoğan Yener; (2005), “Trade Creation And Diversion Effects Of Europe’s Regional Liberalization Agreements” William Davidson Institute Working Paper No.746, pp.107-121.

Kar, Muhsin; Tatlısöz, Fatma; (2008), “Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Hareketlerini Belirleyen Faktörlerin Ekonometrik Analizi” *KMU İ.İ.B.F Dergisi*, Yıl:10, Sayı: 14, Aralık, s.34-55.

Karagöz, Kadir; (2008), “Türkiye’ye Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri: Belirleyici Faktörler Ve Potansiyel” Balıkesir Üniversitesi, Bandırma İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Kongresinde Sunulmuştur, s.41-61.

Kien, Trung, Nguyen; Hashimoto, Yozhizo; (2005), “Economic Analysis Of Asean Free Trade Area; By A Country Panel Data” Discussion Papers In Economics And Business 12, pp.134.-155.

Klein, W. Michael; Shambaugh, Jay, C.; (2006), “Fixed Exchange Rates And Trade” *Journal Of International Economics* 70, pp.359-383.

Koo, W. Won; Kennedy, P. Lynn; (2006), “Regional Preferential Trade Agreements: Trade Creation And Diversion Effects” *Review Of Agricultural Economics* Vol.28, Sayı, 3. pp. 408-415.

Koyuncu, Murat; Şenses, Fikret; (2004), “Kısa Dönem Krizlerin Sosyoekonomik Etkileri: Türkiye, Endonezya Ve Arjantin Deneyimleri” *Erc Working Papers In Economics* 04/13, October, s.82-97.

Kösekahyaoğlu, Levent, (2007), “Türkiye Dış Ticaretinde Ürün Ve Ülke Bazında Yoğunlaşma: 1980-2005 Dönemi Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz” *İstanbul Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi* No:36, Mart, s.21-34.

Kristjansdottir, Helga; (2005), “A Gravity Model For Exports From Iceland” *Center For Applied Microeconometrics*, pp.179-199.

Krugman, Paul; (1981), “Intra-Industry Specialization And The Gains From Trade” *Journal Of Political Economy*, Vol.89, No. 5, pp.181-201.

Krugman, Paul; (1998), “What Is New About The New Economic Geography?” *Oxford Review Of Economic Policy*, Vol.14, No.2, pp.125-138.

Kula, Ferit; Arslan, Alper; (2007), “Türkiye’nin Ortadoğu’da Ekonomik Geleceği: Türkiye’nin İhracat Potansiyeline Yönelik Ampirik Bir Analiz” Nobel Yayıncılık, Ankara, 2007, s.141-151.

Larue, Bruno; Mutunga, Joshua; (1993), “The Gravity Equation, Market Size And Black Market Exchange Rates” *International Economic Journal*, Volume 7, No.2, pp.187-197.

Leamer, E., And J. LevInsohn; (1995), “International Trade: The Evidence.” In G. M. Grossman And K. Rogoff, Eds., *Handbook Of International Economics*, Vol. 3. New York: Elsevier, North-Holland, pp.134-150.

Lehmann, Nowak; Zarzoso, Martinez; (2005), “Turkey And Ankara Treaty Of 1963: What Can Trade Integration Do For Turkish Exports” Cege Discussion pp.43-61.

Linnemann, Hans.; (1966), “An Econometric Study Of International Trade Flows, Amsterdam: North Holland, pp.172-185.

Lima, Nuno; Venables, J. Anthony; (2001), “Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Cost And Trade” *The World Bank Economic Review*, Vol.15, No.3, pp.451-479.

Linders, M. Gert- Jan; (2005), “The Effect Of Domestic Institutions On International Trade Flows A Sectoral Analysis” Department Of Spatial Economics, Vrije Universiteit Amsterdam And Tinbergen Institute, The Netherlands, pp.74-85.

Ma, Zihui; Cheng, Leonard K; (2003), “The Effects Of Financial Crises On International Trade” NBER Working Paper Series, 10172, pp.127-136.

Macdermott, Raymond; (2006), “Regional Trade Agreement And Foreign Direct Investment” North American Journal Of Economics And Finance, No.10, pp.89-102.

Masila, Wanjala, Jacop; (2005), “The Intensity Of Trade Creation And Trade Diversion In Comesa, Ecas Ve Ecwas: A Comparative Analysis” *Journal Of African Economies*, Volume 14, Number 1, pp. 117-141.

Matyas, Laszio; (1997), “Proper Econometric Specification Of The Gravity Model” *World Economy* 20 (3) pp. 363-368.

Mauro, Di. Francesca; (2000), “The Impact Of Economic Integration On Fdi And Exports: A Gravity Approach” Centre For European Policy Studies Working Document No.156, pp.46-61.

Mehanna, Rock-Antoine, (2003), “Do Politics And Culture Affect Middle East Trade? Evidence From The Gravity Model” *Review Of Middle East Economics And Finance* Vol.1, Issue 2, pp. 155-170.

Mercenier, J. E. Yeldan; (1997), “On Turkey’s Trade Policy: Is A Customs Union With Europe Enough?” *European Economic Review* No.41, pp.871-880.

Miliment, Daniel; Osang, Thomas; (2007), “Do State Borders Matter For U.S. Intranational Trade? The Role Of History And Internal Migration” *Canadian Journal Of Economics* Vol.40. No.1, pp.79-94.

Molinari, Andrea; (2003), “Sectoral Border Effects: Analysing Implicit Eu Trade Integration” University Of Sussex, pp.162-183.

Moutos, Thomas; Adam, Antonis; (2008), “The Trade Effects Of The Eu-Turkey Customs Union” *The World Economy*, 01099, pp.201-223.

Nitsch, Volker; (2000), “National Borders And International Trade: Evidence From The European Union” *The Canadian Journal Of Economics*, Vol.33, No.4, 1091-1105, pp.178-199.

Oh, J.; (2004), “Economic Benefits And Political Constraints: North Korea’s Precarious Relations With South Korea And The United State” Master Thesis, Brown University Watson Institute For International Studies: Providence, pp.46-63.

Öztürk, İlhan; Acaravcı, Ali; (2003), “Döviz Kurundaki Değişkenliğin Türkiye İhracatı Üzerine Etkisi: Ampirik Bir Çalışma” *Review Of Social, Economic And Business Studies*, Vol 2, s.197-206.

Paas, T.; (2000), “Gravity Approach For Modeling Trade Flows Between Estonia And The MaIn Trading Partners” Tartu University Press: Tartu, pp.74-94.

Paas, Tiit; Tafenau, Egle; (2005), “European Trade Integration In The Baltic Sea Region- A Gravity Model Based Analysis” Hwwa Discussion Paper 331, pp.222-245.

Paiva, Claudio; (2005), “Assessing Protectionism And Subsidies In Agriculture: A Gravity Approach” IMF Working Paper 21, pp.117-130.

Pazarlıoğlu, Vedat; Gürler, Özlem; (2007), “Telekomonikasyon Yatırımları Ve Ekonomik Büyüme: Panel Veri Yaklaşımı” *Finans Politik Ve Ekonomik Yorumlar*, Cilt: 44, Sayı: 508, s.16-34.

Peridy, Nicolas; (2005), “The Trade Effects Of The Euro- Mediterranean Partnership: What Are The Lessons For Asean Countries?” *Journal Of Asian Economics* 16. pp. 125-139.

Pfaffermayr, M.; (1996), “Foreign Outward Direct Investment And Exports In Austrian Manufacturing: Substitutes Or Complements?” *Welwirtschaftliches* 132 (3), pp.501-522.

Prentice, E. Barry; Wang, Zhaokun Ve Urbina, J. Hector; (1998), “Derived Demand For Refrigerated Truck Transport: A Gravity Model Analysis Of Canadian Pork Exports To The United States” *Canadian Journal Of Agricultural Economics* 46, pp.317-328.

Rose, A. K.; (2000), “One Money, One Market: Estimating The Effect Of Common Currencies On Trade”, *Economic Policy: A European Forum* 0(30), pp.7-33.

Rose, Andrew; (2005), “Which International Institutions Promote International Trade” *Review Of International Economics*, 13(4), pp.682-698.

Saatçioğlu, Cem; Karaca, Orhan; (2004), “Döviz Kuru Belirsizliğinin İhracata Etkisi: Türkiye Örneği” *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 5, pp.183-195.

Sarıkaya, Çağrı; (2004), “Exports Dynamics In Turkey” *Central Bank Review*, 4, (2), s.41-64.

Schei M. Moses; Erero Jean Luc; Gebreselasie, Tewodros; (2005), “An Augmented Gravity Model Of South Africa’s Exports Of Transport Equipments And Machineries” *University Of Pretoria Department Of Economics Working Paper Series* 13, pp.73-94.

Sliverstovs, Borİss; Schumacher, Dieter; (2007), “Using The Gravity Equation To Differentiate Among Alternative Theories Of Trade: Another Look” *Applied Economics Letters*, 14, pp. 1065-1073.

Smith, Christie; (2002), “Currency Unions And Gravity Models Revisited” *Reserve Bank Of New Zealand, Discussion Paper Series* 07, pp127-141.

Sohn, Chan-Hyun; (2005), “Does The Gravity Model Fit The Korea’s Trade Patterns? Implications For Korea’s Fta Policy And North- South Korean Trade” Center For International Trade Studies (Cits) Working Papers 02. Yokohama National University, pp.140-151.

Sousa, De, Jose; Lochard Julie; (2004), “The Currency Union Effect On Trade And The Fdi Channel” University Of Rennes 2 And University Of Paris 1, pp.109-120 .

Subramanian, Arvind; Wei, Shang- JIn; (2007), “The Wto Promotes Trade, Strongly But Unevenly” Journal Of International Economics 72. pp. 151-175.

Svensson, R.; (1996), “Effects Of Overseas Production On Home Country Exports: Evidence Based On Swedish Multinationals” Weltwirtschaftliches Archiv 132 (2), pp.304-329.

Şimşek, Muammer; (2004), “Türkiye’de Reel Döviz Kurunu Belirleyen Uzun Dönemli Etkenler” Cumhuriyet Üniversitesi Bilimsel Yayınları, *İİBF Fakültesi Dergisi*, Cilt 5, Sayı 2, s.64-80.

Thom, R.; Walsh, B.; (2001), “The Effect Of A Currency Union On Trade: Lessons From The Irish Experience” European Economic Review, pp.114-128.

Tinbergen, J., (1962), “Shaping The World Economy: Suggestions For An International Economic Policy, New York: The Twentieth Century Fund, pp.146-161.

Titiz, İsmet; Çarıkçı, İlker; (2001), “Krizlerin İşletmeler Üzerindeki Etkileri Ve Küçük İşletme Yöneticilerinin Kriz Dönemine Yönelik Stratejik Düşünce Ve Analizleri” *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 2, Sayı 1, pp.113-132.

Utkulu, Utku; (2005), “Türkiye’nin Dış Ticareti Ve Değişen Mukayeseli Üstünlükler” Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, İzmir, s.46-55.

Vergil, Hasan; (2001), “Exchange Rate Volatility In Turkey And Its Effect On Trade Flows” Journal Of Economic And Social Research 4(1), pp.83-99.

Vogiatzoglou, Klimis;; (2007), “Vertical Specialization And New Determinants Of Fdi: Evidence From South And East Asia” *Global Economic Review* 36:3, pp. 245-266.

Wall, H. J. (1999), “Using The Gravity Model To Estimate The Cost Of Protection” Federal Reserve Bank Of St. Louis, pp. 33-40.

Warner, Dennis; Kreinen, Mordechai; (1983), “Determinants Of International Trade Flows” The Review Of Economics And Statistics, pp.96-104.

Wincoop, Van Eric; Anderson, E. James; (2001), “ Borders, Trade And Welfare” NBER Working Paper 8515 October, pp.94-114.

Yamak, Rahmi; Korkmaz, Abdurrahman; (2005), “Reel Döviz Kuru Ve Dış Ticaret Dengesi İlişkisi: Kritik Elastikiyetler (Marshall- Lerner) Şartı” *İstanbul Üniversitesi Ekonometri Ve İstatistik Dergisi*, Sayı:2, s. 16-38.

Yapraklı, Sevdâ; (2006), “Türkiye’de Doğrudan Yabancı Yatırımların Ekonomik Belirleyicileri Üzerine Ekonometrik Bir Analiz” *Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, Cilt 21, Sayı:2, s.23-48.

Yeats, Alexander; (1997), “Does Mercosur’s Trade Performance Raise Concerns About The Effects Of Regional Trade Arrangements?” The World Bank International Economics Department Policy Research Working Paper 1729, pp.177-193.

Yücel, Fatih; (2006), “ Dış Ticaretin Belirleyicileri Üzerine Teorik Bir Yaklaşım” *Sosyoekonomi Dergisi*, 2, 060203, pp.99-111.

Zarzoso, M. Inmaculada; (2004), “Economic And Geographical Distance: Explaining Mercosur Sectoral Exports To The Eu” *Open Economies Review* 15: pp. 291-314.

Zarzoso, M. Inmaculada; Ramos, Marquez; (2005), “International Trade, Technological Innovation And Income: A Gravity Model Approach” *Ivie Working Papers Wp-Ec* 15, pp.71-92.

İNTERNET KAYNAKLARI

Dış Ticaret Müsteşarlığı, “Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, (2004), Mayıs” www.dtm.gov.tr. (Erişim Tarihi: 20.05.2009).

Dura, Cihan, “Yeni Dış Ticaret Teorileri: Genel Bir Bakış (I)” 17.03.2009, www.cihandura.com. (Erişim Tarihi: 17.08.2009).

Golovko, Anna; (2009), “Çekim Modeli: Avrasya Ülkelerinin Dış Ticareti” *Econanadolu 2009: Anadolu Uluslararası İktisat Kongresi’nde Sunulmuş Tebliğdir.* http://econ.anadolu.edu.tr/fullpapers/Golovko_econanadolu2009.pdf (Erişim Tarihi 28.02.2010).

Hatırlı, Selim; Önder, Kübra; (2009), “Reel Döviz Kurundaki Değişkenliğin Türkiye’nin Tekstil Ve Konfeksiyon İhracatı Üzerine Etkisinin Araştırılması” Econanadolu 2009: Anadolu Uluslararası İktisat Kongresi.

Kök, Recep; Şimşek, Nevzat; (2001), “Panel Veri Analizi” Powerpoint Sunusu, <http://www.deu.edu.tr/userweb/recep.kok/dosyalar/panel2.pdf>(ErişimTarihi: 12.08.2009).

Neyaptı, Bilin; F. Taşkın; M. Üngör; (2003), “Has European Customs Union Agreement Really Affected Turkey’s Trade?” Basılmamış Bildiri.

Seki, İsmail; (2005), “Gümrük Birliği’nin Türkiye’nin Net İhracatı Üzerine Etkileri, 1985-2003” www.tcmb.gov.tr/yeni/iletisimgm/ismail_Seki.Pdf (Erişim Tarihi:20.05. 2009).

Van Beers, C.; (2000), “ Is The Gravity Model A Flawed Instrument In Measuring Economic Integration Effects?” Department Delft University Of Technology Retrieved At [Http://www.tbm.tudelft.nl/webstaf/ceesb/gravityweb.pdf](http://www.tbm.tudelft.nl/webstaf/ceesb/gravityweb.pdf) Pdf (Erişim Tarihi:22.05. 2009).

Worldbank Indicators, (2006), CD-ROOM.

www.dtm.gov.tr. (Erişim Tarihi: 20.05. 2009).

www.geobyte.com.tr. (Erişim Tarihi: 12.05.2009).

ÖZGEÇMİŞ

1983 yılında, Kayseri’de doğan Figen Tombak, Arif Eminoğlu İlkokulu’nu bitirdikten sonra, ortaokula 50. yıl Dedeman Ortaokulu’nda devam etti. Lise öğrenimini Melikgazi Yabancı Dil Ağırlıklı Lisesi’nde tamamladı. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümünden 2007 yılında mezun oldu ve aynı yıl Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat bilim dalında yüksek lisansa başladı. 2007 Aralık ayından itibaren, Bozok Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat bölümünde araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır.

İLETİŞİM ADRESİ

Adres : Bozok Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Atatürk Yolu
7.km 66200 YOZGAT

Tel : 0536 826 8010

E-mail : figentombak@hotmail.com