



T. C.

**ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT BİLİM DALI**

**STRATEJİK TİCARET POLİTİKASI TEORİLERİ
IŞIĞINDA İHRACAT TEŞVİKLERİNİN PERFORMANSI:
TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

(DOKTORA TEZİ)

Mehmet SİNAY

BURSA - 2021



T. C.

**ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT BİLİM DALI**

**STRATEJİK TİCARET POLİTİKASI TEORİLERİ
IŞIĞINDA İHRACAT TEŞVİKLERİNİN PERFORMANSI:
TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

(DOKTORA TEZİ)

Mehmet SİNAY

**Danışman:
Prof. Dr. Emin ERTÜRK**

BURSA - 2021

TEZ ONAY SAYFASI

T. C. BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

İktisat Anabilim Dalı, **İktisat** Bilim Dalı'nda **711311003** numaralı **Mehmet SİNAY**'ın hazırladığı “**Stratejik Ticaret Politikası Teorileri Işığında İhracat Teşviklerinin Performansı: Türkiye Örneği**” konulu **Doktora** Tezi ile ilgili tez savunma sınavı, 27/08/2021 günü 14:30-16:30 saatleri arasında yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin başarılı oybirliği ile karar verilmiştir.

Üye
(Tez Danışmanı ve Sınav Komisyonu Başkanı)
Prof. Dr. Emin ERTÜRK
Bursa Uludağ Üniversitesi

Üye
Prof. Dr. Hasan VERGİL
İstanbul Üniversitesi

Üye
Prof. Dr. Feridun YILMAZ
Bursa Uludağ Üniversitesi

Üye
Doç. Dr. Hilal YILDIRIR KESER
Bursa Teknik Üniversitesi

Üye
Doç. Dr. Müslüm BASILGAN
Bursa Uludağ Üniversitesi

27/08/ 2021

YEMİN METNİ

Doktora tezi olarak sunduğum “**Stratejik Ticaret Politikası Teorileri Işığında İhracat Teşviklerinin Performansı: Türkiye Örneği**” başlıklı çalışmanın bilimsel araştırma, yazma ve etik kurallarına uygun olarak tarafımdan yazıldığına ve tezde yapılan alıntıların kaynaklarının usulüne uygun olarak gösterildiğine, tezimde intihal ürünü cümle veya paragraflar bulunmadığına şerefim üzerine yemin ederim.

Adı Soyadı:	Mehmet SİNAY
Öğrenci No:	711311003
Anabilim Dalı:	İktisat
Programı:	İktisat
Statüsü:	Doktora

ÖZET

Yazar Adı ve Soyadı : Mehmet SİNAY
Üniversite : Bursa Uludağ Üniversitesi
Enstitü : Sosyal Bilimler Enstitüsü
Anabilim Dalı : İktisat
Bilim Dalı : İktisat
Tezin Niteliği : Doktora Tezi
Sayfa Sayısı : XIII + 150
Mezuniyet Tarihi : 27 / 08 / 2021
Tez Danışman(lar)ı : Prof. Dr. Emin ERTÜRK

STRATEJİK TİCARET POLİTİKASI TEORİLERİ İŞİĞINDA İHRACAT TEŞVİKLERİNİN PERFORMANSI: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Dış ticaret politikaları kapsamında bir takım teşvik veya kısıtlamalarla serbest rekabetçi koşullar aksamaktadır. Her ülke kendi çıkarları çerçevesinde sürece müdahale ettikçe reaksiyon göstermeyen ülkeler aleyhine bazı kazanımlar elde edebilmektedir. Stratejik ticaret politikaları, oligopolistik piyasalarda oluşan aşırı karların daha yüksek seviyede ülkeye aktarılması için firmaların desteklenmesi gerektiğini ileri sürmektedir. Bu çalışma 2006-2020 yıllarını dikkate alarak, Türkiye’de uygulanan ihracat teşviklerinin küresel ihracat pazar payını nasıl etkilendiğini zaman serisi analizi ile açıklamaktır. Kurgulanan model sonucunda, ihracat teşviklerinin istatistiki olarak anlamlı ve iktisadi olarak pozitif yönde küresel ihracat pazar payını etkilediği tespit edilmiştir. Küresel ihracat pazar payı 2023 İhracat Stratejisi Belgesi’nde yer alan 2019 yılı ülke hedeflerinin altında gerçekleşmiştir. Bu durum belgedeki tedbirlerin tam olarak hayata geçmediği ve ihracat teşviklerinin miktarının artırılması gerektiği şeklinde yorumlanabilir. Ülkelerin çoğunluğunun yararına olacak uzun dönemli etkin çözüm; serbest ticaret ortamında, küresel rekabete ayak uyduracak makul tedbirlerin alınması şeklinde olacaktır.

Anahtar Sözcükler: Stratejik Ticaret Politikaları, İhracat Teşvikleri, Dış Ticaret, Eşbütünleşme Analizi, VAR Modeli, Etki Tepki Analizi, Türk Dış Ticaret Politikası.

ABSTRACT

Name and Surname : Mehmet SİNAY
University : Uludag University
Institution : Institute of Social Sciences
Department : Economics
Field : International Economics and Economic Development
Degree Awarded : PhD
Page Number : XIII + 150
Degree Date : 27 /08 / 2021
Supervisor (s) : Prof. Dr. Emin ERTÜRK

PERFORMANCE OF EXPORT INCENTIVES IN THE LIGHT OF STRATEGIC TRADE POLICY THEORIES: EXAMPLE OF TURKEY

Free competitive conditions are disrupted by some incentives or restrictions within the scope of foreign trade policies. Each country intervenes in the process for its own interests, as a result of which it can obtain some gains against the countries that do not react. Strategic trade policies suggest that firms should be supported in order to transfer excess profits generated in oligopolistic markets to the country at a higher level. The aim of this study is to explain how the export incentives applied in Turkey affected the global export market share by using the time series analysis in terms of the years 2006-2020. As a result of the designed model, it was found that export incentives affected the global export market share in a statistically significant and economically positive direction. The global export market share was realized below the country targets for 2019 included in the 2023 Export Strategy Document. This situation can be interpreted as the measures in the document have not been fully implemented and the amount of export incentives should be increased. A long-term effective solution for the benefit of the majority of countries will be in the form of taking reasonable measures to keep up with global competition in a free trade environment.

Keywords: Strategic Trade Policies, Export Incentives, Foreign Trade, Cointegration Analysis, VAR Model, Impulse Response Analysis, Turkish Foreign Trade Policy.

ÖNSÖZ

Bu tez çalışmasının konu seçimi ve hazırlanmasında yardımlarını esirgemeyen değerli hocam Prof. Dr. Emin ERTÜRK'e teşekkürü bir borç biliyorum. Savunma jürisinde yer alan Prof. Dr. Feridun YILMAZ, Doç. Dr. Müslüm BASILGAN ve Doç. Dr. Hilal YILDIRIR KESER'e süreçte yapıcı eleştirilerle yol gösterdikleri için minnettarım. Lisan ve yüksek lisans seviyesinde kendisinden aldığım derslerle akademik kariyerime ufuk katan Prof. Dr. Hasan VERGİL'e müteşekkirim. Dünyaya geliş sebebim ve haklarını asla ödeyemeyeceğim annem Vesile SİNAY ve babam Ayhan SİNAY'a insanlara edilebilecek teşekkürlerin en büyüğü ile teşekkür ediyorum. Bu çalışmanın meşakkatlerini benim kadar belki daha fazla yüreğinde hisseden hayat arkadaşım Zuhal SİNAY'a en kalbi muhabbetlerimi iletiyorum.

Bursa, 2021

Mehmet SİNAY

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAY SAYFASI	ii
YEMİN METNİ.....	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
ÖNSÖZ	vi
İÇİNDEKİLER	vii
TABLolar	xi
GRAFİKLER	xiii
KISALTMALAR	xiv
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

TEORİK TEMELLER

1.ULUSLARARASI İKTİSAT TEORİSİ VE STRATEJİK TİCARET POLİTİKASININ TEMELLERİ.....	4
1.1. Merkantilizm	4
1.2. Fizyokrazi	7
1.3. Klasikler	9
1.4. Neoklasikler ve Diğer Katkıları	12
1.5. Yeni Teoriler	14
2.STRATEJİK TİCARET POLİTİKASI TEORİSİ.....	16
2.1. Rant Kaydıran Destekler	19
2.2. İhracat Teşviki Olarak İç Pazarın Korunması	22
2.3. Stratejik Sektör ve Belirlenmesi.....	24
2.4. Ar-Ge, Bilgi Taşmaları ve Dışsalılıklar.....	27
2.5. Eleştiriler	28
2.5.1. Simetrik olmayan bilgi ve modelleme sorunları.....	29
2.5.2. Genel denge ve gelir dağılımı sorunu.....	30
2.5.3. Misilleme ve politika riskleri.....	32

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE UYGULANAN İHRACAT TEŞVİKLERİ

1. DAHİLDE İŞLEME REJİMİ.....	35
-------------------------------	----

1.1. Şartlı Muafiyet Sistemi	36
1.2. Tahsil Edilen Verginin Geri Ödenme Sistemi	37
2. HARİÇTE İŞLEME REJİMİ	39
3. İHRACATTA VERGİ İADESİ VE İSTİSNASI	39
4. EXİMBANK FAALİYETLERİ	40
4.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri	41
4.2. Orta Vadeli ve Uzun Vadeli İhracat İçin Sağlanan Krediler	41
4.3. Döviz Kazandıran Hizmetler Kapsamında Krediler	42
4.4. Uluslararası Krediler (Ülke Kredileri)	42
4.5. Sigorta Programları	43
5. SERBEST TİCARET BÖLGELERİ	43
6. İHRACATTA DEVLET YARDIMLARI	46
6.1. Uluslararası Nitelikte Yurt İçi İhtisas Fuarı Desteği	47
6.2. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi	48
6.3. Araştırma Geliştirme Desteği	49
6.4. İstihdamla ilgili Yardımlar	51
6.5. Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesi	51
6.6. Yurt Dışındaki Birimler, Markalar Ve Tanıtımla ilgili Faaliyetlerinin Desteklenmesi	51
6.7. Türk Ürünlerinin Küresel Çapta Markalaşması, Olumlu Türk Malı İmajının Yerleşmesi Ve Turquality® Desteği	52
6.8. Pazar Araştırma ve Pazarlamayla İlgili Destek	55
6.9. Uluslararası Rekabet Seviyesinin Geliştirilmesi Desteği	56
6.10. Tasarımla İlgili Destek	57

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRK DIŞ TİCARET POLİTİKASI

1. 1923'TEN GÜNÜMÜZE UYGULANAN DIŞ TİCARET POLİTİKALARI

1.1. Cumhuriyetin İlk Yılları ve Lozan'dan Kalanlar (1923-1929)	60
1.2. Küresel krizden İkinci Dünya Savaşına (1929-1939)	62
1.3. İkinci Dünya Savaşı, Sonrası ve Yeni Düzen Çabaları (1940-1949)	66
1.4. Çok Partili Siyasi Hayata Geçiş ve Liberal Ticaret Politikaları (1950-1959)	69
1.5. İthal İkameci Sanayileşme ve Planlı kalkınma Dönemi (1960-1980)	71

1.5.1. Birinci beş yıllık kalkınma planı ve dönem değerlendirmesi.....	71
1.5.2. İkinci beş yıllık kalkınma planı ve dönem değerlendirmesi	73
1.5.3. Üçüncü beş yıllık kalkınma planı ve dönem değerlendirmesi.....	76
1.6. İhracata Yönelik Sanayileşme ve İstikrar Arayışları (1980-2001).....	78
1.6.1. Birinci alt dönem: 1980-1988 yılları.....	79
1.6.2. İkinci alt dönem: 1989-1994 yılları	81
1.6.3. Üçüncü alt dönem: 1995-2001 yılları	83
1.7. Siyasi İstikrar, 2008 Küresel Krizi ve Pandemi (2002-2020)	85
1.7.1. Birinci alt dönem 2002-2008	86
1.7.2. İkinci alt dönem 2009-2012	90
1.7.3. Üçüncü alt dönem 2013-2020	93
2. TÜRK İHRACAT STRATEJİSİ.....	98
2.1. Kuruluş ve İthal İkame Dönemi.....	98
2.2. İhracata Dayalı Sanayileşme Dönemi	98
2.3. Yeni Bin Yıl.....	99
2.4. 2023 İhracat Stratejisi Dönemi	99
2.5. Stratejik Ticaret Yaklaşımı ve Güncel Politikalar	107

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

İHRACAT TEŞVİKLERİNİN KÜRESEL İHRACAT PAZAR PAYINA ETKİSİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ

1. LİTERATÜR TARAMASI.....	109
2. YÖNTEM.....	114
2.1. Birim Kök Testi	114
2.2. Eşbütünleşme Testi	117
2.3. Hata Düzeltme Modeli	119
2.4. Varyans Ayırıştırma ve Etki Tepki Analizi.....	120
3. BULGULAR	121
3.1. Birim Kök Testi Sonuçları	122
3.2. Johansen Eşbütünleşme Testi Sonuçları	124
3.3. Normalize Edilmiş Eşbütünleşme Vektörü ve Hata Düzeltme Modeli.....	126
3.4. Diagonal (Tanısal) Testler.....	129

3.5. Varyans Ayırıştırma Analizi Sonucu	130
3.6. Etki ve Tepki Analizi Sonuçları.....	131
SONUÇ	133
KAYNAKÇA.....	137
ÖZGEÇMİŞ.....	150



TABLÖLAR

Tablo 1. 2011-2020 Arasında Dahilde İşleme Verileri.....	37
Tablo 2. 2011-2020 Arası İhracatta KDV İadesi	40
Tablo 3. 2019-2020 Yılları Serbest Bölgelere Göre Ticaret Hacimleri (1000\$)	45
Tablo 4. İhracatta Devlet Yardımları ve Tebliğler.....	47
Tablo 5. Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Destek Miktarları.....	52
Tablo 6. 1923-1929 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)	61
Tablo 7. 1929-1939 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)	63
Tablo 8. 1940-1949 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)	67
Tablo 9. 1950-1959 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)	70
Tablo 10. 1960-1968 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)	73
Tablo 11. 1968-1972 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)	74
Tablo 12. Yıllara Göre İşçi Gelirleri ve Döviz Kurları (1000\$)	75
Tablo 13. 1973-1979 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)	77
Tablo 14. 1980-1988 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)	80
Tablo 15. 1989-1994 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)	82
Tablo 16. 1995-2001 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)	84
Tablo 17. 2002-2008 Arası Veriler (1000.000\$)	87
Tablo 18. 2002-2008 Arasında İhracatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı	88
Tablo 19. Teknoloji Düzeyine Göre Türk İmalat Sanayi' İhracat Miktarı (Milyar \$)....	89
Tablo 20. 2008-2012 Arası Veriler (1000.000\$)	91
Tablo 21. 2009-2012 Arası Ülkelere Göre İhracat ta İlk 10 Sıralaması	92
Tablo 22. Teknoloji Düzeylerine Göre Türk İmalat Sanayi'nin İhracat Miktarı ve Yüzdeleri.....	93
Tablo 23. 2013-2020 Arası Veriler (1000.000\$)	94
Tablo 24. Yıllara Gör İhracatta İlk 10 Ülke Sıralaması	96
Tablo 25. Teknoloji Düzeylerine Göre Türk İmalat Sanayi'nin İhracat Miktarı ve Yüzdesi (Milyar \$)	97
Tablo 26. 2023 İhracat Stratejisi Hedefleri	101
Tablo 27. Stratejik Hedefler, Performans Göstergesi ve Mevcut Durum (a).....	102
Tablo 28. Stratejik Hedefler, Performans Göstergesi ve Mevcut Durum (b)	104
Tablo 29. Stratejik Hedefler, Performans Göstergesi ve Mevcut Durum (c).....	107

Tablo 30. Veri Seti ve Açıklamaları	121
Tablo 31. ADF Birim Kök Testi	123
Tablo 32. Gecikme Uzunluğu Tespiti	124
Tablo 33. Uygun Modelin Seçilmesi	125
Tablo 34. Eşbütünleşme Test Sonucu	125
Tablo 35. Normalize Edilmiş Eşbütünleşme Denklemi	127
Tablo 36. Hata Düzeltme Denklemi.....	128
Tablo 37. Varyans Ayırıştırma Tablosu.....	129



GRAFİKLER

Grafik 1. Eximbank'ın 2003-2020 Yılları Arasında Kullandığı Krediler	40
Grafik 2. İhracata Sağlanan Toplam Doğrudan Teşvikler (Milyon \$).....	47
Grafik 3. 2003-2020 Türkiye'nin Küresel İhracat Pazar Payı	95
Grafik 4. AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri.....	129
Grafik 5. KİPP'in LTSVK Değişkenine Tepki Grafiği	130
Grafik 6. İhracatın OECD Ülkelerinin Gelir Değişimine Tepki Grafiği	131
Grafik 7. İhracatın Çapraz Kur Değişkenine Tepki Grafiği.....	132



KISALTMALAR

Kısaltma	Bibliyografik Bilgi
AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AET	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
A.G.E.	: Adı Geçen Eser
AKP	: Adalet ve Kalkınma Partisi
AR-GE	: Araştırma Geliştirme
AYB	: Avrupa Yatırım Bankası
BAE	: Birleşik Arap Emirlikleri
BUMKO	: Bütçe Mali Kontrol
CE	: Conformité Européene (Avrupa'ya Uygunluk)
CK	: Döviz Kuru
DİR	: Dahilde İşleme Rejimi
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DT	: Dış Ticaret
DTŞ	: Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi
DYY	: Doğrudan Yabancı Yatırım
FED	: Federal Bank
GATT	: General Agreement on Tariffs and Trade (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması)
GİB	: Gelir İdaresi Başkanlığı
GSMH	: Gayrı Safi Milli Hasıla
GSYİH	: Gayrı Safi Yurt İçi Hasıla
GTB	: Gümrük Ticaret Bakanlığı
IBRD	: International Bank for Reconstruction and Development (Uluslararası Yeniden Yapılanma ve Kalkınma Bankası)
IHR	: İhracat
IMF	: International Money Found (Uluslararası Para Fonu)
ISO	: International Organization for Standardization (Uluslararası Standartlar Örgütü)
İGEME	: İhracatı Geliştirme ve Etüd Merkezi
İHK	: İhracata Hazırlık Kredileri
KDV	: Katma Değer Vergisi
KİPP	: Küresel İhracat Pazar Payı
KİT	: Kamu İktisadi Teşebbüsü
KOBİ	: Küçük Orta Büyüklükte İşletme
OECD	: Organisation for Economic Co-operation and Development (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü)
ÖTV	: Özel Tüketim Vergisi
RK	: Reeskont Kredisi

SDŞ	:	Sektörel Dış Ticaret Şirketi
SÖİK	:	Sevk Öncesi İhracat Kredileri
SSRK	:	Sevk Sonrası Reeskont Kredisi
STK	:	Sivil Toplum Kuruluşu
STP	:	Stratejik ticaret politikası
TSVK	:	Teşvik
TCMB	:	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TL	:	Türk Lirası
TPKKK	:	Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu
TRP	:	Tam Rekabet Piyasası
TÜFE	:	Tüketici Fiyat Endeksi
TÜİK	:	Türkiye İstatistik Kurumu
UNPK	:	Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi
VAR	:	Vector Autoregressive Model (Vektör Otoregresif Model)
WTO	:	World Trade Organization (Dünya Ticaret Örgütü)
YG	:	Yabancı Ülke Geliri

GİRİŞ

Dış ticaret üzerine geliştirilmiş teori ve bunların uygulama biçimlerini ifade eden politikaların geçmişten günümüze (genelde toplum ve özelde insan ihtiyaçlarıyla doğru orantılı olarak) kaydettiği gelişimler dış ticaret teori ve politikası yazını olarak ifade edilmektedir. Her teori ve politik uygulama ancak kendi çevresel koşulları etrafında doğrulanabildiği gerçeğinden hareketle; Merkantilizm ve öncesinden başlayarak günümüze kadar ortaya konmuş tüm çalışmalar, kendi döneminin sorunlarına ışık tutmuş ve kendinden sonra ortaya çıkacak literatüre temel teşkil etmiştir. Bu anlamda ortaya koyulan her çaba birikimsel sürece denizden bir damla kabilinden katkı sunarak modern bilimin mevcut seviyesine gelmesine ilave değer sağlamıştır.

Ülkelerin kapalı ekonomi modeline rağmen neden dış ticaret yaptıkları, dış ticaretin faydalarının ve olası zararlarının neler olabileceği yüzyıllardır ilgi çeken konulardır. Merkantilizm ile başladığı kabul edilse de uluslararası iktisat teorilerinin merkezinde klasik (ve neoklasik) iktisatçıların yaklaşımları yer almaktadır. Merkantilizm değerlendirilirken klasiklerden eksik kalan yönlerine yoğunlaşılırken klasiklerden sonra ileri sürülen “yeni teoriler” ise klasiklerin eksiklerini referans alarak modellerini kurgulamaktadır. Örneğin aksak rekabet koşullarının bulunduğu, ölçeğe göre getirinin artan olduğu, endüstriler içi ticaretin mümkün olduğu, kamusal teşviklerinin varlığının kabul edildiği vb. gibi ekonomilerde geçerli uygulamalar modellenerek klasik teorisinin açıkla(ya)madığı birçok konuya güncel çözümler geliştirilmiştir.

Dış ticarete tam rekabet koşullarının geçerliliğini ileri süren Klasik görüşlerin mevcut olayları açıklama yeteneği kısıtlı kalınca piyasaların aksayan yönlerini telafi edip etkinliğin sağlanabilmesi adına kamusal müdahalelere kapı aralanmaktadır. Zira ortak bir konsensüs şeklinde müdahalenin dozu belirlenmediği için her ülke dış ticareti lehine çevirecek adımları çıkarları çerçevesinde atabilmektedir. 1929 küresel krizinin durgunluk ortamında gelen karşılıklı müdahaleler önce soğuk ardından sıcak savaşla neticelenince dış ticaret konusunda; ülkeler üstü, adil, şeffaf kurallara ve bunları uygulayacak kuruluşlara ihtiyaç oluştu. GATT (1947) sözleşmesi ve ardından WTO (1994) bu amaca hizmet etmek üzere kurulmuştur.

Günümüzde dış ticaret politikaları yönünden genel tutum, liberal koşullarda daha az müdahaleci (hatta engelsiz) bir takım uygulamalardan yana olsa da sınırları uluslararası sözleşmelerle belirlenmiş bir hareket alanında ülkeler ticarete müdahil olmaya devam etmektedir. Bu gerçekten hareketle ihracatın daha çok nasıl artacağı ya da ithalatın makul seviyelerde tutulabileceği, ihracat teşvikleri ve ithalat tedbirleri başlıkları altında ele alınmaktadır.

İhracat teşviki için birçok yöntem bulunmaktadır; küresel piyasalarda daha fazla pay sahibi olmak, bu yolla daha fazla döviz kazanmak ve ülke refahını artırmak her topluma cazip geldiği için doğru stratejilerin kurgulanması yani refah artışını, en az kaynak en çok getiri ile sağlamak oldukça önemlidir. İşte bu noktadan hareket eden stratejik ticaret politikaları; kar kaydıran teşvikler, anahtar endüstriler, ihracatı teşvik için korumacılık gibi ana hatlarla bu tezin referans yaklaşımını oluşturmaktadır.

Açık ekonomi koşullarında sanayileşme çabaları iki ana ekseninde ilerlemektedir. Geri kalmış ya da gelişmekte olan ülkeler genellikle tarım ve ilkel sanayi ürünleri yoğun bir pazar (üretim-ticaret) yapısına sahip oldukları için bunları satarak ihtiyaçları olan daha yüksek sanayi ürünlerini dışarıdan almaktadır. Bu sebeple sanayileşme çabaları ithal ettikleri ürünler yerine yerli ikamelerini üretmek üzerine yoğunlaşmaktadır ki buna “ithal ikameci sanayileşme” denmektedir. Zamanla kendi ihtiyaçlarına yetecek alt yapıya kavuştuklarında, ihracatı merkeze alarak rekabetçi stratejiler kurgulamaktadırlar ki buna da ihracata dönük sanayileşme denmektedir.

1980 yılı öncesinde daha çok ithal ikameci bir anlayışa sahip olan Türkiye ekonomisi, 1980 sonrasında ihracata dönük bir sanayileşme modelini benimsemiştir. Bu amaçla hem üretim hem de ihracat teşvik edilerek dış pazarlarda tutunma ve refahın artırılması hedeflenmiştir. Bunun yanında ürün çeşitliliğinin artırılması ve yüksek katma değerli ürünler ihraç etme çabaları da desteklenmesi gereken başlıklar olarak birçok kalkınma planında kendisine yer bulmuştur.

Günümüzde çok sayıda ihracat teşviki ve devlet desteği uygulaması olmasına rağmen halen bu teşviklerin ihracat üzerindeki etkisine yönelik yeterli çalışma bulunmamaktadır. Yapılan çalışmaların kahir ekseriyeti teşvikler konusunda farkındalık ya da kullanım seviyesi ile sınırlı kalmaktadır. Bu sebeple bu tez çalışması, merkezine ihracat teşviklerinin etkinliğini almaktadır. Ülkemizde ihracatı teşvik adına ayrılan

kaynakların küresel pazar payı kapma yarışında etkili olup olmadığını bilmek doğru politikaları kurgulamaya da yardımcı olacaktır. Bunun için önce teoriyle başlayarak, stratejik ticaret politikalarına değinip ülkemizde uygulanan teşviklerini inceleyip geçmişten günümüze Türk dış ticaret politikasını, ihracat adına atılmış adımlar çerçevesinde ele aldıktan sonra ülkemizde uygulanan teşviklerin etkinliği ampirik olarak analiz edilecektir.



BİRİNCİ BÖLÜM

TEORİK TEMELLER

1. ULUSLARARASI İKTİSAT TEORİSİ VE STRATEJİK TİCARET POLİTİKASININ TEMELLERİ

Ülkelerin neden dış ticaret yaptıkları konusu uluslararası iktisadın temel hareket noktasını oluşturmaktadır. Bu amaçla mal, hizmet ve finansal varlıkların hareketliliğinin incelenerek gerekçelerinin anlaşılması bu süreci lehe çevirmede önem arz etmektedir. Teorik tartışmaları öz bir şekilde ele alarak merkantilizmden günümüze oluşan teoride Stratejik Ticaret Politikalarının (STP) izi sürülecektir.

1.1.Merkantilizm

Merkantilizm ifadesi ilk olarak Marquis de Mirabeau tarafından kullanılmış olsa da, merkantilizmin bir sistem olarak ele alınıp geniş kesimlere duyurulması Adam Smith'in "Milletlerin Zenginliği" isimli eseri ile gerçekleşmiştir. 16 ve 17. Yüzyılın zenginlik-servet anlayışı değerli madenlere (altın, gümüş vb.) dayandığı için bu şekilde adlandırılmıştır.¹

Merkantilist yaklaşıma göre zenginlik, dış ticaret fazlası yani ihracatın ithalattan çok olmasına bağlı idi. Ülkeye para-değerli maden akışının artması nispetinde ekonomi daha güçlü olabilecekti. Bunun sağlanabilmesi için de ticari ve askeri olarak (sömürgelerden ucuz hammadde sağlamak için savaşmak) güçlenmek önem arz etmekteydi. Ülkeye sürekli bir altın girişi olması gerektiğinin düşünülmesi yoğun devlet müdahalesine zemin hazırlıyordu.²

Müdahale yapacak donanımına sahip bir devlet ne nispette büyürse karşılıklı beslenen bir süreç ortaya çıkacak ve ekonomi de büyüyecekti. Devletin büyümesinin önemli ve somut bir ifadesi hazinenin büyümesi olduğundan bunu sağlamak adına değerli maden girişinin artıp çıkışının azalması gerekmekteydi. Bu anlayış ise ithalatın hor görülen ancak ihracatın teşvik edilen bir unsur olmasına sebep olmuştu.³

¹ Mark Blaug, *İktisat Kuramının Geçmişine Bakış*, 1. b., Ankara: Efil Yayınevi, 2014, s. 13.

² Adam Smith, *Milletlerin Zenginliği*, çev. Haldun Derin, 1. b., İstanbul: Türkiye İşbankası Kültür Yayınları, 2006, s. 13.

³ Kamil Güngör, "İktisadın Tarihine Kısa bir Bakış ve Merkantilizmden Günümüze İktisadi Düşünceler", *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, C. 14, S. 1 (2006), s. 3.

İthalatın bütünüyle yasaklanması şeklinde olmasa da ucuz hammaddenin ithali ve mamul malların ihracı bu dönemin dış ticaret politikasının esasını oluşturmaktadır. Zenginliğin sadece para-değerli madenler değil ülkedeki toprak, ev, tüketim mallarının da bu kapsamda değerlendirilmesi gerektiği de dönemin bazı yazarlarınca kabul edilmektedir. William Petty 17. yüzyılın sonlarında İngiltere'deki para miktarının mülk değerlerinin sadece %3'üne tekabül ettiğini bu anlamda sınırsız külçe biriktirilmesi mantığının isabetli olmadığını ileri sürmüştür.⁴

Merkantilist çağda başka bir yaklaşım da, dünyadaki değerli maden miktarının sabitliği sebebiyle zenginliğin kaynağını oluşturan altın ve gümüşün de artıp azalmayacağı, sadece el değiştirebileceği şeklindeydi. Bu bakış açısından yola çıkarak, dış ticaretin sıfır toplama sahip bir oyun olduğu yani bir ülkenin dış ticaretinde fazla verebilmesi için başka bir ülkenin açık vermesi gerektiği kabul edilmekteydi.⁵ Bu gerekçeyle de ithalatın hammadde ile kısıtlı olması ve ülke içinde üretilen bir malın dışarıdan alımına izin verilmemesi gerekmektedir. Şayet bir malın ithaline zorunluluk hissediliyorsa; bu mal, ilk üreticisinden temin etmeli, karşılığı değerli madenlerle değil başka bir mal ihraç ederek yani takas yaparak ödenmeliydi. Bu uygulamadan da yine dış ticaret fazlası verip ülkeden daha az altın çıkışı olmasının hedeflendiği aşikardır.

Merkantilizmin ihracat teşviki yaklaşımı daha çok prim şeklindedir. Bu prim ithalatçıya (ihraç mallarını satın almaları için) da ihracatçıya da verilebilecek şekilde ele alınmıştır. Prim yoluyla tüccar ve sanayicilerin yabancı piyasalardaki rakiplerle rekabet edebilecek fiyatlardan mal satma imkânı oluşacağı ileri sürülmüştür. Primin her sektör için değil primsiz rekabet edemeyecek alanlarda verilmesi ve bunun da yöntem olarak; söz konusu malın maliyetini (ve makul seviyede karlılığı) karşılayacak fiyat ile piyasa fiyatı arasındaki farkın ödemesi biçiminde kurgulanmıştır. Prim tacirin kaybını zamanla karşılayamazsa doğal olarak tüccar kendisine daha yüksek getiri sağlayacak alana kayacaktır. Görüldüğü gibi primlerin etkisi, merkantilist diğer tedbirlerde olduğu gibi ülkenin doğal olarak meyledeceği yoldan daha kötü bir çığıra yönelmesini zorlamaktan öteye geçmemektedir.⁶

⁴ Blaug, a.g.e., s.13.

⁵ Smith, a.g.e., s. 21.

⁶ Smith, a.g.e., s. 704.

Merkantilist yaklaşım her ne kadar ülkenin lehine bir mekanik kurgu gibi görülse de sonuçta bir takım açmazlara sahipti. Söz gelimi bir ülke ithalatı en düşük seviyelerde ihracatı ise olabilecek en yüksek seviyede gerçekleştirse, hazine altınlarla dolmuş olsa bu durum ülkenin aleyhine olabilir. Zira artan para iç fiyatları tırmandıracak ve enflasyonu körükleyecektir. Sonuçta yerli mallar yabancı mallara göre pahalı hale gelip cazibesini kaybedebilir. Bu durumda dış ticaret hacminin düşüşü daha az ihracat anlamına gelebilir.

Yeryüzünde serveti arttırmak mümkün değil ise değerli madenlerin bir ülkede ya da birkaç ülkede toplanması yine dış ticaretin hacmini kısıtlayabilir. Bu da uzun vadede tüm ülkelerin faydasına bir kombinasyon sağlamayacaktır. Ayrıca misilleme olasılığının mevcut bulunduğu bir dünyada, herkes ithalatı engelleyip ihracat yapmaya çalışırsa hiç kimse diğerinin malını almaz ise (sağlıklı bir) ihracat ve ithalattan söz etmek mümkün olamaz.

17. yüzyıl civarlarında Avrupa ile yapılmakta olan ticaret, belli başlı büyük ülkelerde kurulmuş, devletle yakın temaslı tekel statüsündeki ticaret şirketleri ile gerçekleştirilmekte idi. Elbette ki bu durumda her ülke kendi firması için stratejik oyunu lehine çevirecek müdahaleleri yapmaktaydı. Mezkur dönemde Hollanda ve İngiltere gibi (antrepo niteliğine haiz) ülkelerin denizaşırı pazarlardaki malları Avrupa'ya yeniden ihraç ederek küresel pazarlardan rant kapma gayreti dönemin hükümdar ve devlet adamlarına müdahale yönlü bir iştah oluşturdu. Bu yönlerden bakıldığında ileride detaylı ele alınacağı gibi aksak rekabet koşulları altında ihracat teşviklerinin ülke refahını arttırabileceğini ileri süren STP ile merkantilizm ortak noktalara sahiptir.⁷ Hatta STP'nin içinde yer aldığı yeni akıma "Yeni Merkantilizm" yakıştırması yapılmaktadır.⁸

Yeni ticaret teorisi (özde STP), hükümetlerin uluslararası rekabette yerli firmaları desteklemek suretiyle diğer ülkelerin aleyhine ulusal gelirin yükseltilebileceği savının bir tür neo-merkantilist yaklaşıma benzediği ileri sürülebilir.⁹ Zira merkantilizm özde dünya servetini sabit varsayan bu sebeple bir ülkenin zenginleşmesinin başka bir ülkenin fakirleşmesi pahasına gerçekleşebileceğini ileri süren bir görüştür. Her ne kadar ülkeler

⁷ Douglas A. Irwin, "Strategic Trade Policy and Mercantilist Trade Rivalries", *The American Economic Review*, C. 82, S. 2 (1992), s. 135.

⁸ Charles Jr. Wolf, "The New Mercantilism", *The Public Interest*, S. 116 (1994), s. 96.

⁹ Paul Krugman, "Introduction", *Empirical Studies of Strategic Trade Policy*, ed. Paul Krugman, Alasdair Smith, Chicago: 1994, s. 2.

artan ölçek ekonomisi varsayımına göre diğerinin pahasına olmadan zenginleşebilse de pazar payı yönünden bakıldığında bir ülkenin payının artması başkasının payının azalması pahasına gerçekleşmektedir. Bu noktadan bakıldığında merkantilistler ile STP yazarlarının ortak noktalara sahip olduğu iddia edilebilir.

STP yazarlarının merkantilistlerden en önemli farkı; rekabetin koşullarının sağlanamadığı ortamda görüşlerinin etkinliğini ileri sürmeleridir. Zira etkin ve optimal çözümün serbest ticaret olduğu, görüşlerinin müdahalecilik için bahane üretmek adına kurgulanmadığı, rekabetçiliğin şartlarının sağlanamaması durumunda izlenmesi gereken bir yöntem olduğunu beyan etmektedirler. Oysa merkantilistler her durumda hazinenin altın stokunu arttırmak için müdahaleyi meşru görmektedir.

1.2. Fizyokrasi

Etimolojik olarak “doğa kuralı” anlamına gelen Fizyokrasi, Fransız aydınlanmasının bir manifestosu ve politik ekonominin ilk tam teşekküllü okuluydu. Quesnay’ın öncülüğünde, merkantilist yaklaşıma karşıt bir takım görüşlere sahip bu ekol, dönemin Fransız ekonomisine yönelik hem iç hem de dış ticarete daha liberal bir reform uygulaması önermiştir.¹⁰

Quesnay (Mirabeau’ya göre para ve yazıdan sonra iktisadi alanda insanlığın en büyük icadı olarak nitelenen) Tableau Economique ile hem dönemin anlayışını yansıtmış hem de günümüz yazınına altyapı teşkil edecek mühim noktaları ortaya koymuştur. Ekonometri, Keynes’in kullandığı çarpan, girdi ve çıktı analizi, dairesel akım diyagramı ve Warlas’ın genel dengesi gibi modern iktisattaki birçok gelişmeye önyak olmuştur. Bu tablo ile fiyatlara hiç değinmeden ekonomiye makro bir bakış açısı geliştirmiştir.¹¹

Fizyokratlara göre ülkenin toprakları ve emeğinin sonucu olan ürünlere üç kesimin katkısı bulunmaktadır. Bunların ilki toprak sahipleri sınıfıdır. İkincisi üretken olarak lanse edilip saygınlıştırılan çiftçi ve rençperler sınıfıdır. Üçüncüsü ise, kısır veya üretken olmayan şeklinde kınayıcı bir niteleme ile hor görülen zanaatçılar, sanayici ve tacir sınıflarıdır. Bu üçüncü kesime yapılan harcamaların efektif olmadığını, kısır ve

¹⁰ Andres Maneschi, *Comparative Advantage in International Trade: A Historical Perspective*, 1. b., Cheltenham: Edward Elgar Pub., 1998, s. 38.

¹¹ Mark Skousen, *İktisadi Düşünce Tarihi*, çev. Mustafa Acar vd., 7. baskı, Ankara: Adres Yayınları, 2016, s. 40.

verimsiz olduğunu fakat çiftçi ve ırgatlar için yapılan harcamaların (toprak sahiplerine rant ödeyecek) yeni bir değer oluşturduğunu ileri sürmektedir. Belli ürünlerin sanayide işlenmesi değerini katlıyor olsa da bu işleme esnasında oluşan kayıplar (fire) ve işleme için sarf edilen yüksek emek hesap edildiğinde yine ciddi bir katma değer oluşmadığını ileri sürmüşlerdir. Tüccarların da benzer şekilde var olan ürünlerin el değişimine yönelik faaliyetlerinin de ortaya yeni bir şey çıkarmadığını (tarım ürünü miktarını yükseltmediğini) düşünmüşlerdir.¹²

Fizyokrazi'nin önemli bir mirası da rekabetçiliğin karakterize edilmesi noktasında olmuştur ki bu da her bireyin kendi hedefleri-çıkarları peşinde koşmakla toplumun refahının maksimum olacağı mantığına dayanmaktadır.¹³

Fizyokratlar "laissez-faire, laissez-passer" diyerek özel girişim ve mülkiyeti savunup devlet müdahaleciliğine karşı çıkmışlardır. Mahreçler yasasında olduğu gibi üretmek demek aynı zamanda paylaşmak demektir bu da aynı zamanda üretilen malların satın alınması için gelirin ve talebin bizatihi arzın bünyesinde olması, arzın kendi talebini doğurması anlamına gelmektedir.¹⁴ Kâinata işleyen kusursuz düzenin dışsal bir müdahaleye ihtiyaç hissettirmedeği gibi ekonominin de kendisine mahsus doğasına destek ya da kösteğe ihtiyacı olmadığını düşünmüşlerdir. Bu yönlerden klasik iktisada ilham kaynağı olmuşlardır. Zenginliğin kaynağını ticaretten çok tarımsal üretime bağlayan bu yaklaşım ile (merkantilizmde olduğu gibi) ticaret dışlanmasa da dış ticarete net vurguların yapılmaması nedeniyle üretimin ön plana çıkarıldığı satırların arasında ticaret adeta gözden kaybolmuş gibidir. Zira ticaret ve dolayısıyla ihracat bir sebep değil sonuç olarak ele alınmaktadır. Üretimin güçlü olması hem iç piyasaya dinamizm sağlayacak hem de ürün fazlasına çıkış sağlayarak istikrarlı bir üretime katkı sunacaktır.

Adam Smith, toprak mahsulünü zenginliğin kaynağı olarak gören sistemin neredeyse hiçbir devlette yaşam şansı bulamadığını sadece Fransa'da birkaç çok bilgili ve üstün yetenekli yazarın kuramlarında yaşadığını ileri sürmüştür. Bu anlamda dünyanın hiçbir yerinde kötülüğü görülmemiş ve de muhtemelen bundan sonra da görülemeyecek

¹² Smith, a.g.e., s. 929-933.

¹³ Maneschi, a.g.e. s. 38.

¹⁴ Yılmaz Aydın, "Say Yasası Üzerine Bir İnceleme: Klasik İktisatçıların ve Marx'ın Yorumu", *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 0, S. 1 (2012), s. 26.

olan bir yaklaşımın yanlışlarının uzun uzadıya incelemeye değmeyeceğini ifade ederek ana hatlarına değinmiştir.¹⁵

Merkantilizm ticaretin talep cephesine önem vermişken fizyokratlar daha çok arz tarafına yoğunlaşmışlardır. Bu nedenle dış ticaret politikası yönünden tarım ürünlerine dayalı bir ihracat ve gümrük tarifeleri, kotalar, sübvansiyonlar konusunda daha liberal (“bırakınız yapsınlar” yaklaşımına uygun şekilde) bir yaklaşımdan öte görüşleri literatürde bahse konu olmamıştır. İhracatı teşvik araçlarının doğrudan değil dolaylı olduğu yani üretimin teşviki suretiyle ihracatın teşvik edilmesinin yine bu bakış açısı ile uyumlu olduğu ileri sürülebilir. Klasik iktisatla örtüşen görüşleri sebebiyle STP mukayesesi aşağıdaki Klasikler bölümünün sonunda ele alınacaktır.

1.3. Klasikler

İktisat biliminin milat taşı olarak görülen; H. L. Mencken’e göre ingilizcedeki en sürükleyici yapıt, Arnold Toynbee’ye göre buhar makinasıyla birlikte eskisini yıkıp yeni dünyayı inşa eden ve H. T. Buckle’ye göre şimdiye kadar yazılan en iyi eser “Milletlerin Zenginliği” kitabıdır. Adam Smith bu çalışmasıyla klasik liberalizmin de temellerini atmıştır.¹⁶

Adam Smith de fizyokratlara benzer şekilde doğal düzenin var olduğunu kabul etmektedir. İskoçyalı bilim adamının düşüncesine göre doğanın düzeninin kanunlarını incelemek ekonominin ana hedefi olmalıdır. Fakat Smith doğal düzen kavramının yorumlanmasında, fizyokrat çizgisinin dışına çıkmıştır. Fizyokratlar, doğal düzenin açıklanmasını mistik ve ilahi bir izahla temellendirmişlerdir. Adam Smith ise, Newton’un “doğal olayları” matematiksel formda neden sonuç ilişkilerine bağladığı gibi iktisadi ahenkleri ferdin eylemi olarak kabul etmekteydi.¹⁷ Herkesin kendi menfaatlerine uygun rasyonel hareketi adeta görünmeyen bir el gibi (fiyat mekanizması) iktisadi hayatı düzenleyecekti. Bu sebeple Smith, müdahaleci devlet anlayışını benimsememiş ve devletin müdahalesine meşru zemin oluşturduğu düşünülen dünya servetinin sabitliğini (merkantilistler gibi) ve dış ticaretin kısıtlanması gerektiği görüşlerini de kabul etmemiştir.

¹⁵ Smith, a.g.e., s. 927.

¹⁶ Skousen, a.g.e., s. 20.

¹⁷ Smith, a.g.e., s. 16.

Klasikler, servetin sabit olmadığı iddialarını, iş bölümü ve uzmanlaşma yoluyla dünya servetinin artırılabilceği yaklaşımı ile temellendirmişlerdir. Zira bu şekilde daha verimli hale gelecek işgücü, üretimin ve servetin artmasına neden olacaktır. Yine tüm ülkelerin faydasına olacak şekilde etkin çözümün serbest dış ticaret ile sağlanabileceğini çünkü kaynakların daha verimli kullanılarak her ülkenin daha ucuza mal edebileceği ürünleri üretip daha pahalıya üretebileceği malları ise diğer ülke/ülkelerden elde etmeleri gerektiğini savunmuşlardır.¹⁸

Ülkelerin hangi maldan üstün ise onu üretmesi gerektiği yaklaşımı, iki malda da bir ülkenin üstün olması durumunda ticaretin yapılıp yapılmayacağı konusunda bir fikir vermemektedir. Bu durumda Ricardo'nun karşılaştırmalı yaklaşımı ile üstünlüğün derecesinin ülkelerin uzmanlaşması gereken malı belirlediği bir teknik geliştirilmiştir. Smith gibi iki mal ve iki ülkeli, sabit verim ve tam rekabet koşulları da Ricardo'nun yaklaşımında mevcuttur.¹⁹

Klasik görüş; ticaretin trampa olarak yapılmasını kabul etmesi, piyasalarda tam rekabetin olduğunu ileri sürmesi, taşıma maliyetlerini analize dahil etmemesi, ölçeğe göre getirinin sabit olduğunu varsayması, bir ülkenin diğer ülke/ülkelere göre bazı malları nasıl ve neden daha ucuza üretebildiği, aynı endüstriye ait malların ticaretinin nasıl ve hangi iktisadi temelle gerçekleştiği vb. konulara yeterince açıklama getirememesi sebebiyle ciddi anlamda eleştirilere maruz kalmıştır.²⁰

Klasik iktisadın savunduğu görüşlerin üzerine kurulu olduğu temel varsayımlar güncel dünya ticaretinin gerekçelerini açıklamada yetersiz kalmasıyla bu varsayımların her birini hem detaylandıran hem de aksini iddia ederek mevcut koşulların daha iyi izah edilebildiğini ifade eden birçok yaklaşım geliştirildi. Örneğin aksak rekabet koşullarının bulunduğu, ölçeğe göre getirinin artan olduğu, endüstriler içi ticaretin mümkün olduğu, kamusal teşviklerinin varlığının kabul edildiği vb. gibi dünyada geçerli uygulamaların mevcut bulunması durumunda etkin çözümün nasıl gerçekleşebileceği üzerine ciddi

¹⁸ Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat Teori, Politika ve Uygulama*, 16. b., İstanbul: Güzem Can Yayınları, 2007, s. 17.

¹⁹ Dominic Salvatore, *International Economics*, 11. b., Hoboken: John Wiley & Sons, 2013, s. 31.

²⁰ Emin Ertürk, *Uluslararası İktisat*, 3. b., Bursa: Alfa Yayınevi, 2010, s. 16.

sayıda ve genel kabul gören modeller geliştirildi. Yeni ticaret teorileri başlığı altında irdelenen bu konular geleneksel görüşün eksiklerine güncel çözümler sunmaktadır.²¹

Günümüzde birçok iktisatçı halen serbest ticaretin etkinliği ve sürdürülebilirliğini arzulamak konusunda hem fikir olsa da klasiklerin serbest ticaret yaklaşımının dayandığı ekonomik yorum gittikçe gerçekçi olmaktan uzağa düşmektedir. Bunun temel gerekçesi dünyanın hızla değişmesidir. Klasik iktisadın önermesine göre ticaretin sebebi, ülkeler arası çeşitli farklılıklar olmasından her ülke kendi karakteristiğine uygun malda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmaktadır. Bu durum az gelişmiş ülkelerin hammadde, gelişmiş ülkelerin sanayi ürünü ürettiği tek düze bir sistem inşa etmektedir. Oysa günümüzde ülkeler (başlangıçta) hiçbir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadıkları ürünlerin devasa ticaretini yapabilmektedir. Yeni dünya düzeninde ülkede bol olan ya da ucuz olan malların ticaretinin ötesinde uluslararası uzmanlaşmayı belirleyen ana unsur teknolojidir. Bunu üretmek de daha fazla Ar-Ge harcaması yapmaktan geçmektedir.²²

Gelişmekte olan ülkeler ya da gelişmiş bir ülkedeki genç bir endüstrinin desteklenerek küresel piyasalardan yüksek rantların ülke ekonomisine aktarılması bir vakıa iken işi kendi haline bırakıp müdahil olmamak, serbest ticaretten medet ummak, mevcut düzende pazar payını geliştirmeyeceği gibi (diğerlerinin sağladığı teşvikler sebebiyle) pay kaybına bile uğranabilir. Örneğin Suudi Arabistan'ın serbest piyasaya petrol fiyatlarını bırakmasının (arz miktarına müdahale ederek fiyatı belirlememesinin) refahını artıracaklarını iddia etmek ya da Çin'in para değerini serbest piyasada belirleyerek, (hali hazırda izlediği düşük kur politikası ile) üretim maliyetleri konusunda sağladığı avantajdan daha fazla refah kazancına sebep olacağını ileri sürmek gerçekçi değildir. Bu nedenle çeşitli stratejik hamleleri her ülke kendi çıkarları etrafında kurgulamaktadır.

Son olarak klasik iktisat kamunun ekonomiye müdahalesine karşı olmasına rağmen Adam Smith'in kamunun müdahalesinin gerekebileceği bazı noktaları ele alması dikkat çekicidir. Gemi, dönemin askeri ve ticari en önemli vasıtası olduğu için yabancı gemilere vergilendirme yaparak (deniz üstü gidiş geliş kanunu) kendi ulusunun refahı pahasına ulusal güvenlik amacıyla koruma meşrulaştırılmıştır. Smith: "ulusal düşmanlık

²¹ Dan Ciuriak vd., "Firms in International Trade: Trade Policy Implications of the New New Trade Theory", *Global Policy*, C. 6, S. 2 (2015), s. 132.

²² Paul Krugman, "Introduction: New Thinking about Trade Policy", *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, ed. Paul Krugman, Cambridge: 1998, s. 5.

en kavrayışlı bir aklın tutacağı yolun ta kendisini yani, İngiltere güvenliğini tehlikeye sokabilecek tek deniz gücüne sahip Hollanda deniz güçlerinin zaafa uğratılmasını hedefe almıştı” cümlesi ile “komşuyu zayıflatan”, müdahaleci ve stratejik bir politikaya işaret etmektedir. Çünkü Smith’e göre güvenlik zenginlikten daha önemlidir ve “deniz üstü gidiş geliş kanunu İngiltere’nin bütün ticaret yasaları içinde en akıllı işi” olandır.²³

Smith’in müdahale yanlısı bir görüşü de yurt içi çalışmanın özendirilmesi için yabancı çalışma üzerine vergi koyulması şeklindedir. Bunun ölçüsünün de yerli malına konulacak vergi nispetinde olabileceğini hatta bu sebeple tüm yabancı mallara yerli mallara karşı avantaj sağlamaması için vergi konulabileceği durumlarını ele almaktadır. Ayrıca Smith, Avrupa ülkelerine pirimsiz ihracat yaptıkları için bu serbest ticaretten zarar gören bazı sektörlerin (kumaş, keten ve deri gibi) varlığına da vurgu yapmaktadır.²⁴

1.4. Neoklasikler ve Diğer Katkıları

Günümüzde “iktisat” olarak nitelenen birçok tanım ve kavram neoklasik iktisatçılar tarafından geliştirildiği için iktisat denince neoklasik iktisattan bahsedilmesi yüksek bir olasılık halindedir. Neoklasik ekol bir tek yazar, kavram ya da zaman ile özdeşleşen bir düşünce akımından ziyade belli başlı iktisatçıların ortak yaklaşımlarını içeren tarihsel bir okuma ve düşünce geleneğidir.²⁵

Malların sadece mallarla değiştirilmesine dayanan klasik yöntem bir ülkenin neden bir malda uzmanlaşması gerektiği konusunda emek verimliliği gibi (sebebi tam izah edilemeyen) bir açıklama sunmaktadır. Klasik teoriye yöneltilen önemli bir eleştiri de emek değer teorisine dayanması yani malların değerini belirleyen ana unsurun içindeki emek olduğunu ileri sürmeleridir. Oysa üretimde emeğin dışında birçok faktör kullanılmaktadır. Neoklasik iktisatçılar (özelde Haberler) bu eksikliği gidermek adına tüm üretim faktörlerini bünyesinde barındıran fırsat maliyeti kavramını öne sürmüşlerdir. Fırsat maliyeti, bir malın üretimini bir birim arttırmak için farklı bir maldan vazgeçilmesi gereken miktarı (ya da bir birim malı üretebilmek için gereken kaynakları) ifade

²³Smith, a.g.e., s. 642.

²⁴Smith, a.g.e., s. 648.

²⁵ Hüsnü Bilir, “Neoklasik İktisadın Tanımlanmasına Yönelik Bir Deneme Karmaşası”, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, C. 7, S. 2 (2018), s. 659.

etmektedir. Bu şekilde karşılaştırmalı üstünlüklere maliyet eklenerek bu yaklaşım daha da geliştirilmiştir. Klasiklerde olduğu gibi tam istihdam varsayımı sürdürülmüştür.²⁶

Klasik teori talebi ihmal etmiş daha çok arz yanlı bir yaklaşımdır. Neoklasikler (özelde Marshall ve Mill); teklif eğrileri, dış ticaret hadleri ve esneklikleri dikkate alarak talep koşullarını ve oluşumunu sürece dahil etmiştir.²⁷

Klasik teori sadece emeği dikkate alan bir yaklaşıma sahip iken sonradan geliştirilen bazı modeller diğer faktörleri de dikkate almaktadır. Bu teorilerin başlangıcı Heckscher (1919) tarafından tasarlanan ve Ohlin'in (1933) katkılarıyla gelişen faktör donatımıdır. Faktör donatımı emeğin yanında sermayeyi de dikkate alarak emek verimliliğinin kaynağını sermaye donatımı ile izah etmektedir. Bir ülkede hangi faktör yoğun olarak mevcut ise söz konusu faktörü yoğun kullanan malda uzmanlaşılması gerektiği ileri sürülmektedir. Zira bol olan faktör ucuz da olacağından bir rekabet üstünlüğü sağlayabilirdi. Örneğin bir ülke bol miktarda emeğe sahip ise göreceli olarak emek yoğunluğu yüksek bir ürünü ihraç eder ve sermaye yoğunluğu yüksek bir ürünü de ithal eder.²⁸

Faktör donatımından yola çıkan bazı çalışmalar da literatürde yaygınlaşmıştır. Örneğin Stolper ve Samuelson (1941) ikiden fazla faktör ve sabit maliyetlerin varlığı durumunda faktör donatımı teorisinin geçersiz olduğunu tespit etmiştir. Bunu ürünün üretim fonksiyonunun her ülke için aynı olduğu varsayımının geçersizliğine dayandırmışlar (sabit maliyetler bulunmakta) ve farklı ülkelerin üretim faktörlerinin aynı olmadığını da eklemişlerdir (ölçme güçlüğü). Uluslararası ticaret, faktör donatımına tabi olarak açıklandığında “her ülke yoğun olarak bir faktörü talep ettiğinde söz konusu ülke veya ülkelerde bol faktörlerin fiyatları yükselecek ve zamanla ticaret tüm ülkelerin faktör fiyatlarının birbirine yaklaşmasına sebep olacaktır” şeklindeki yaklaşımın kısmi olacağını vurgulamışlardır. Fakat ülkeden ülkeye maliyet farklılıklarının devam edeceğini aksi takdirde ticaretin olmayacağına da dikkat çekmişlerdir. Son olarak korumacılığın kıt faktörün gelirini arttıracığını, serbest ticaret bir üretim faktörüne zarar verse bile diğer faktörün kazancından az olduğunu göstermişlerdir. Yine zarar gören

²⁶ Seyidoğlu, a.g.e., s. 24.

²⁷Esra Yüksel, Ercan Sarıdoğan, “Uluslararası Ticaret Teorileri Ve Paul R.Krugman'ın Katkıları”, *Öneri Dergisi*, C. 9, S. 35 (2011), s. 200.

²⁸ Salvatore, a.g.e., s. 118.

faktörün çeşitli destek ve yeniden dağılım araçlarıyla telafi edilebileceğini eklemişlerdir.²⁹

Neoklasikler klasik iktisat ile benzer görüşlere sahip oldukları için müdahale ve strateji tabanlı yaklaşımlarla mukayesesine girilmeyecektir.

1.5. Yeni Teoriler

Geleneksel ticaret teorilerinin dayandığı temel varsayımlar; piyasalarda çok sayıda firma olduğu, malların homojen olduğu, ticarete engellerin olmadığı, ticaretin sebebinin ülkedeki emek ve verimliliği (ya da bol olan faktör olduğu) bir kurgu şeklindedir. Bu varsayımlar tam rekabet piyasası koşullarının geçerli, ölçeğe göre getirinin sabit ve tüm ticaretin iki farklı ülke ve mal ile gerçekleşmesi ile temellendirilmiştir. Oysa günümüzde; piyasalara girişteki engeller sebebiyle oluşan aksak rekabetin, farklılaştırılmış malların, ölçeğe göre değişen verimin ve aynı endüstriye ait malların ülkeler arasında yoğun ticaretinin varlığına tanıklık etmekteyiz. Bu nedenle yeni veya modern olarak nitelenen teoriler, günümüz dünyasının gerçeklerinden hareketle ticareti açıklamada ciddi mesafe kat etmişlerdir.³⁰

Günümüz dünya ticaretinde en büyük hacimde ticaret, gelişmiş ülkelerin (çoğu zaman aynı endüstriye ait malların) ticareti şeklinde yapılmaktadır. Ülkelerin neden böyle bir teknik izlediği konusunda Keesing ve Kenen gibi yazarlar nitelikli emeği adres göstermişlerdir. Zira nitelikli emeğe sahip ülkeler yüksek teknoloji içerikli ürünlerde, nispeten düşük nitelikte emeğe sahip ülkeler de düşük teknoloji içeriğine sahip ürünlerde yoğunlaşacaktır. Bu durumda yüksek nitelikli emeğin çıktısını düşük olanla değiştirmek suretiyle dünya ihracatının çoğunluğu açıklanabilecektir.³¹

Teknoloji içeriği ürünlerin ticaretinde oldukça önemli bir yere sahiptir. Genellikle gelişmiş ülkeler yüksek teknolojik ürünleri üretip onun satışını gerçekleştirirler. Zamanla gerek taklit ve gerekse de teknolojinin yaygınlaşması yoluyla bu teknoloji diğer ülkelere

²⁹ Wolfgang F. Stolper and Paul A. Samuelson, “Protection and Real Wages”, *The Review of Economic Studies*, C. 9, S. 1 (1941), ss. 386–408, bkz.

³⁰ Hatice Karaçay Çakmak, “Stratejik Dış Ticaret Politikaları”, *Akdeniz İ.İ.B.F Dergisi*, C. 7, S. 7 (2004), s. 53.

³¹ Seyidoğlu, a.g.e., s. 81.

yayılır. Özetle ticaretin sebebi aradaki teknoloji açığına da bağlıdır.³² Bunun yanında Posner'ın teknoloji açığı yaklaşımı gibi Linder (1961) de ticaretin açıklanmasında bir yöntem olarak tercihlerin benzerliğini ileri sürmüştür. Zira birbirine benzer gelişmişlik seviyesine sahip ülkelerin talepleri de birbirine benzeyecektir. Bu durumda gelir seviyesi birbirine yakın olan ülkelerin yaşam standartları ve ürün seçimleri yakın olacağından aralarındaki ticaret daha güçlü olabilecektir.³³

Geleneksel teori ölçeğe göre getiriye sabit kabul ettiği için (özellikle endüstrileşmiş ülkelerde) aynı malın iki yönlü ticaretini açıklamada yetersiz kalmaktaydı. Bir ülkenin ürettiği ürüne benzeyen bir malı başka bir ülkeden satın alabilmesi için (aynı endüstrideki bir ürünü); ölçek ekonomisi (yani malın rakip ülkede daha düşük maliyetle üretilmiş olması), mal farklılaştırması ve aksak rekabetçi koşullara ihtiyaç bulunmaktadır. Ölçeğin farklı olabileceği varsayıldığında her ülke, malları için nispeten daha büyük bir talebe sahip olduğu sektörde net bir ihracatçı olacaktır. Daha küçük pazarlara sahip daha küçük ülkeler, bu dezavantajı daha düşük ücretlerle telafi etmeye çalışacaklardır. Sonuç olarak genellikle ülkelerin büyük iç pazarlara sahip oldukları malları ihraç etme eğiliminde olmaları su götürmez bir gerçektir.³⁴

Ticaretin sebeplerinin sağlıklı olarak açıklanması için bir koşul da küresel piyasalarda geçerli olan rekabet şartlarının sağlıklı tahlil edilmesidir. Piyasalar (rekabetçi koşullarda) etkinliği sağlayabilmiş olsa hiçbir dışsal müdahaleye ihtiyaç olmayabilirdi. Oysa günümüzde çoğu ülke ve firmalar ticaretin seyrini lehlerine çevirebilmek amacıyla rekabetçi koşullara müdahale etmeye çalışmaktadır. Bu gibi yaklaşımlara iktisatta ikinci en iyi politika da denilmektedir. Tam rekabet; kendi mallarının farklılığına tüketicileri inandırmaya çalışarak monopolcü bir rekabete sebep olan müdahalelerden başlayıp, piyasaya girişi kısıtlayan, bazen de ikinci bir firmaya izin vermeyen oligopolistik ve hatta monopolistik uygulamalara varıncaya kadar çeşitli şekillerde aksamalara uğramaktadır. Piyasa yapısının aksak rekabetçi olduğu temeline dayanan oldukça geniş bir literatür

³² Michael Vivian Posner, "International Trade and Technical Change", *Oxford Economic Papers*, C. 13, S. 3 (1961), s. 323.

³³ Seyidoğlu, a.g.e., s. 86.

³⁴ Paul R. Krugman, "Scale economies , product and the pattern of trade", *American Economic Review*, C. 70, S. 5 (1980), s. 950.

bulunmaktadır (Dixit 1984³⁵, Auquier ve Caves 1979³⁶, Helpman 1981³⁷, Eaton ve Grossman 1986³⁸, vb.). Uygulanan birçok ihracat teşviği ve korunma tedbiri yukarıda bahsedilen aksaklıklardan yola çıkarak hayata geçirilmektedir.

Bazı yazarların da dikkat çektiği gibi, bu argümanları anlatmak daha çok müdahale yapılmasına zemin hazırlamak için değil mevcut durumun sağlıklı tahlilini yapmak için çaba göstermek amacıyla. STP yeni teoriler kapsamında ele alınan bir konu olduğu için mukayesesini anlatmak yerine STP için ayrılan bölümde detayları ele alınacaktır.

2. STRATEJİK TİCARET POLİTİKASI TEORİSİ

Stratejik ticaret politikası, aksak-eksik rekabet piyasalarında, firmalar arasındaki stratejik etkileşim ve bunun değişim süreci olarak tanımlanabilir. Firmalardan birinin alacağı bir kararın ya da geliştireceği bir stratejinin diğerleri üzerinde doğrudan etkisi olacaktır. Bu nedenle STP'nin tam rekabet piyasası ve salt monopol koşulları altında değerlendirilemeyeceği açıktır. Az sayıda firma arası etkileşimin gözlemine dayandığı için oligopol varsayımına dayanmaktadır. Geleneksel teorisin dayandığı tam rekabet anlayışı, ülkeler arasındaki yüksek seviyeli endüstri içi ticareti açıklayamadığı gibi bu anlayış ve modeller; ölçeğe göre getirinin artması, yaparak öğrenme, araştırma geliştirme ve stratejik rekabetin firmalar arası düzeyde ele alınması gibi önemli kavramları açıklamakta da başarısızdı. Zaten sayılan unsurların dikkate alınmasının doğal sonucu aksak rekabet varsayımı ile hareket etmektir.³⁹

Yeni ticaret teorileri; ülkelerin türdeş faktör donatımı ve üretim teknolojisine sahip olmaları durumunda bile kamusal müdahaleler marifetiyle refah kazanımları sağlanabileceğini savunmaktadır. Ölçeğe göre getirinin artan olduğu ve oligopolistik

³⁵ Avinash Dixit, "International Trade Policy for Oligopolistic Industries", *The Economic Journal*, C. 94, S. 1 (1984), ss. 1–16, bkz.

³⁶ Ariane and Richard Earl Caves Auquier, "Monopolistic Export Industries, Trade Taxes, and Optimal Competition Policy", *The Economic Journal*, C. 89, S. 355 (1979), ss. 559–81, bkz.

³⁷ Elhanan Helpman, "International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach", *Oxford University Press*, C. 11, S. 3 (1981), ss. 305–40, bkz.

³⁸ Gene M. Grossman, Jonathan Eaton, "Optimal Trade and Industrial Policy Under Oligopoly", *The Quarterly Journal of Economics*, C. 101, S. 2 (1986), ss. 383–406, bkz.

³⁹ James A. Brander, "Strategic Trade Policy," *National Bureau of Economic Research*, C. 5020 (1995), s. 1–83.

eğilimlerin yaygın olduğu kabul edilen dünya piyasalarında; kullanılan kaynakların fırsat maliyetlerinin çok üzerinde getiri elde etmek mümkündür. Mevcut koşulların böyle olması sebebiyle herhangi bir ülkenin firmalarının küresel piyasalarda mevcut bulunan rantları daha yüksek seviyede ülkelerine aktaracak şekilde pozisyon alabilmeleri ancak kamunun stratejik bazı tutumlarıyla mümkün olabilmektedir ki bu STP'nin özünü oluşturmaktadır.⁴⁰

Litertaürde Brander ve Spencer analizi olarak da anılan STP'ye göre ülkelerin uluslararası pazarlara ihracat gerçekleştirebilmelerinin yolu ihracat sektörlerini desteklemektir. Ancak bu şekilde pazardan pay kapıp aşırı karlardan (yüksek rantlardan) bir hisse alabilirler. Güney Kore ve Japonya'nın ileri teknoloji sektörlerine uyguladığı politika bunun örneklerinden sayılabilir.⁴¹ Yine ABD, AB ve birçok Asya-Pasifik ülkesi benzer tedbir ve teşviklere müracaat edebilmektedir.

Yeni ticaret teorileri dışsallıklar ve stratejik dış ticaret politikası olarak iki müdahaleci politikaya açılım sağlamıştır. Bunlardan ilki Brander&Spencer'in savundukları yerli firmaların oligopolistik rekabetten daha fazla rant devşirmesine dayanan yaklaşımdır. İkinci olarak hükümetin pozitif dışsallıkları yakalayacak şekilde anahtar sektörleri desteklemesi mantığına dayanmaktadır⁴². Ancak dışsallıklar yaklaşımında da stratejik sektörler ifadesinin bulunması kavram karmaşasına yol açmaktadır. Zira stratejik sektörlerin (özellikle yüksek teknolojiye sahip olanların) desteklenmesi amacıyla verilecek bir AR-GE desteği pozitif dışsallığa yol açarak tüm ülkelerin faydasına yani pozitif toplamlı bir oyuna neden olacaktır. Ancak Brander ve Spencer'in analizi, yerel ve küresel piyasalarda oluşan rantların yabancı firmalardan yerli firmalara kaydırılması mantığına dayandığı için birilerinin kazanması durumunda diğerinin kaybettiği sıfır toplamlı bir oyun felsefesine dayanmaktadır.⁴³

Krugman STP argümanını “yeni”, bir ekonominin pozitif dışsallık ürettiğinde korunmanın faydalı olabileceği önerisini (geleneksel ticaret politikası teorisinin bir

⁴⁰ İtır Özer, “Stratejik Ticaret Politikaları,” *Uluslararası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları*, C. 2, S. 3 (2007), s.67.

⁴¹ Emin Ertürk, *Uluslararası İktisat*, 3. Baskı, Bursa: Alfa Yayınevi, 2010, s.123.

⁴² David Decarlo, “Industrial Policy as Strategic Trade Policy in a Global Economy,” *Undergraduate Economic Review*, C. 3, S. 1 (2007), s. 2.

⁴³ Joaquim Ramos Silva, Horacio Faustino, “Strategic trade policy and the new WTO Round”, *IV International Conference on European Economy*, 2001, s. 6.

parçası kabul ederek) “eski” olarak nitelemektedir.⁴⁴ Özellikle dışsalılık görüşünün TRP varsayımının bu söylemin gerekçesini oluşturduğu söylenebilir.

Oligopol piyasasının yapısı sebebiyle firmalar arasında birbirinin kararlarından etkilenme yönlü bir etkileşim bulunmaktadır. Diğer firma ya da firmaların alacağı kararlara karşı başka firmanın vereceği tepki onun konjonktürel değişimini ifade etmektedir. Analizciler tarafından Cournot veya Bertnard yaklaşımı çerçevesinde karar vermenin temel dinamikleri ele alınmıştır. Piyasaya yeni giriş yapacak firma rakibinin üretim seviyesine göre kendi üretim düzeyini belirlemesi durumunda Cournot, yeni firma rakibinin fiyat seviyesini temel alarak kendi fiyat seviyesini belirlemesi durumunda ise Bertnard yaklaşımı söz konusu olmaktadır. Brander (1981) yaklaşımında Cournot tipi davranış gösteren firmaların bulunduğu piyasa yapısını irdelemiş ve stratejik değişkeni üretim miktarı olarak belirlemiştir.⁴⁵ Piyasa yapısı ve firma davranışının bu şekilde olması pazar payı rekabetini ön plana taşıyacağı açıktır.

Yukarıdaki açıklamaların STP’yi müdahale yanlısı olarak çağrıştırmaması gerekmektedir. Zira Brander & Spencer (1984), serbest ticaret karşıtı bir argümanı savunmadıklarını şu sözlerle ifade etmiştir: “Öne sürdüğümüz görüşler, ekonomide tarifelerin uygulanmasına bir destek şeklinde algılanmamalıdır. Her bir ülkenin, diğer ülkelerin politikalarını göz önüne alarak iç refah düzeyini en üst düzeye çıkaracak şekilde tarifeleri yükseltmeye dayalı bir dünya ekonomisi kötü bir sonuçtur. Analizlerimiz, tarife politikasının temelini oluşturan nedenleri anlamaya katkıda bulunmak ve ticaret liberalizasyonu için çok taraflı yaklaşım için destek sağlamaktır”.⁴⁶ “Eksik rekabetin dikkate alınmasının politika müdahalesi lehine genel bir varsayım oluşturduğunu iddia etmiyorum. Bununla birlikte, en azından iş adamlarının ilgilendiği fenomenleri yakalama yeteneğine sahip modeller kullanarak ticaret politikasını analiz etmenin mantıklı olduğunu iddia ediyorum.”⁴⁷

70’li yılların sonundan günümüze kadar yaptığı önemli çalışmalarla STP’ye ciddi katkılar sunan Paul Krugman (1993) ise belki de bu anlamdaki tüm tartışmaları açılmadan

⁴⁴ Paul Krugman, “‘Is Free Trade Passé?’,” *Journal of Economic Perspectives*, C. 1, S. 2 (1987), s. 134.

⁴⁵ Özer, a.g.e., s.72.

⁴⁶ W Max Corden, “Strategic Trade Policy: How New? How Sensible?,” *World Bank Policy Research and External Affairs Working Paper*, C. 396 (1990), s. 3.

⁴⁷ Krugman, “New Thinking about Trade Policy”, s. 25.

kapayacak şu ifadeyi kullanmıştır: “Ekonomistler, her şeye itiraz ediyorlar diye tanınmışlardır, aslında bu anlamda kısmen haklı bir şöhrete sahiptirler. Bununla birlikte, hemen hemen tüm ekonomistlerin neredeyse her zaman kabul ettikleri şey serbest ticaretin arzulanırlığıdır.”⁴⁸ Konu literatürde en yaygın çalışılmış kapsamda alt başlıklarla ele alınacaktır.

2.1.Rant Kaydıran Destekler

Brander ve Spencer (1985), aksak rekabete konu bir malı ithal eden (üçüncü) bir piyasada rekabet eden biri yerli diğeri yabancı iki farklı ülkeye ait firmaları analizlerine konu etmiştir. Temel hareket noktası bu iki firmadan birinin ihracat desteği alarak pazar payını artırmak ya da daha fazla kar etmek suretiyle ülkesine daha yüksek rant⁴⁹ aktarımı yapıp yapamayacağını gözlemlemektir. Nitekim kurgulanan model oligopol koşulları altında devletin sağlayacağı destek sonucu yerli firmanın daha fazla pazar payına sahip olmasını netice vermiştir. Burada dikkat edilecek varsayım devletin endüstri dengesini vereceği bu destekle nasıl etkileyeceğini ve bu teşvikin sonucunu öngörebilmesidir. Firmaya verilen teşvikle söz konusu malın dünya fiyatı azalacak, yabancı firma üretimini kısıacak ve yerli firma pazar payını büyütecektir.⁵⁰

Dünya refahı açısından, üçüncü ülke pazarında tüketiciler daha ucuz mallara kavuşacağı için refahı artacaktır. Desteklenen yerli firmanın ülkesine daha fazla rant aktarılacağı için o ülkenin de refahı artacak. Sadece yabancı ülkenin firması bu süreçten zararlı çıkacağı için dünya refahının artması beklenir. Ulusal firmanın desteklenmesi için gereken, hükümetlerin elinde olan en önemli kaynak elbette ki vergilerdir. Bu gerekçeyle destek yoluyla aktarılan kaynakların (vergilerin) üstünde bir getiri (rant) elde edildiği müddetçe uygulamanın devam etmesi makul olacaktır.

Yukarıda bahsedilen sistemin gerçekleşebilmesi için destek verecek ülkenin pazarında ihracat firmalarına karşı verilecek ön taahhüdü hayata geçirecek bir mekanizmanın mevcut bulunması da gerekmektedir. Zira uygulanacak bu ticaret

⁴⁸ Paul Krugman, “The Narrow and Broad Arguments for Free Trade,” *American Economic Review*, C. 83, S. 2 (1993), s. 362.

⁴⁹ Krugman (1986) rantı, söz konusu girdinin getirisinin ona yapılan ödemededen (fırsat maliyetinden) fazla olması şeklinde tanımlar.

⁵⁰ James A. Brander, Barbara J. Spencer, “Export Subsidies and International Market Share Rivalry,” *Journal of International Economics*, C. 18 (1985), s. 83–100, bkz.

politikası ile hükümet, kendi firmasını sübvansede edip onun marjinal maliyetini düşürerek rantların yabancı firmadan yerli firmaya kaydırılması için tasarlanmış uygun bir mekanizmaya ihtiyaç hissedecektir. Yabancı ve yerli firma arasında oluşacak birim maliyet farkları optimal şekilde tasarlanmış ön taahhüt programının etkin olduğu (Stackelberg lider takipçi tipi) piyasada zaman içinde çıktı farkına neden olabilecektir.⁵¹

Günümüz dünyasında üretim maliyetinin en temel unsurlarından birisi işgücü faktörüdür. Bir malın fiyat avantajı sağlayabilmesi için ucuz emek girdisinin önemi büyüktür. Özellikle emek yoğun üretim yapan işletmelerde, genel olarak da her nevi üretim organizasyonunda iş gücü maliyeti stratejik bir unsur olarak değerlendirilebilir. Bu kapsamda bir ülkede işçi sendikaları ile firmalar arasında yapılacak bir uzlaşma ile makul fiyatlama sonucunda (sendikalar ücretlerde, firmalar karlarda ortaya çıkan rantı paylaşıp) küresel rantlar daha fazla ülkeye aktarılabilir. Bu durumu Fung (1995), “rant aktarımı ve rant paylaşımı” başlıklı çalışmasıyla ele almıştır.⁵²

Gerçek dünyada şüphesiz olaylar kesin-öngörülebilir sebep ve sonuç ilişkileri üzerine yürümez ancak burada ifade edilmek istenen en net mesaj; devletin elinde önemli destek unsurlarının mevcudiyeti ve bunların diğer firmaları caydırmak adına nasıl kullanılabilir olduğu hakkında fikir vermesidir.⁵³

Her ne kadar STP’nin öncü yazarları modelleme çalışmalarının ampirik uyarlamalarını pek yapmasa da literatürde sınırlı sayıda uygulama bulunmaktadır. Örneğin Hamilton ve Stiegert (2002); 1972-1995 yılları arasında Kanada’da kamuya bağlı bir kuruluş olan Canadian Wheat Board’un (CWB) üreticilere uyguladığı fiyatlama stratejisi ve bir takım transfer ödemesinin (iade sistemi) kar aktarma yaklaşımını destekleyip desteklemediği konusunu araştırmıştır. Yazarların daha önce literatürde test edilmediğini öne sürdüğü kar aktarma yaklaşımının yapılan test sonunda CWB’nin kullandığı fiyatlama stratejisi ve gecikmeli ödemelerin rant aktarımı için optimal şekilde hedeflenmiş olduğu hipotezini reddedememiştir. Buradan yola çıkarak teoremin

⁵¹ Stephen F. Hamilton, Kyle W. Stiegert, “An Empirical Test of the Rent-Shifting Hypothesis: The Case of State Trading Enterprises,” *Journal of International Economics*, C. 58, S. 1 (2002), s. 136.

⁵² Fung, “Rent Shifting and Rent Sharing : A Re-Examination of the Strategic Industrial Policy Problem”, *The Canadian Journal of Economics*, C. 28, S. 2 (1995), ss. 450–62, bkz.

⁵³ Paul Krugman, Elhanan Helpman, *Trade Policy and Market Structure*, 1. Baskı, London: MIT Press, 1989, s. 186.

geçerliliğine dair ilk kanıt elde edilmiştir. Yine çalışmanın sonunda bu sonucun serbest ticaret teorisine bir katkı niteliğinde olduğunu da ifade etmiştir.⁵⁴

Ishikawa ve Spencer (1999) rant kaydıran teşviklerin mahsurlu olabileceği bir senaryoyu ele almışlardır. Şirketler büyüdükçe ve üretim küreselleştikçe mamul mal üreten firmalar ara malı girdilerini daha yoğun bir şekilde diğer ülkelerden ithal etmektedir. Örneğin bir Kore firması olan Samsung, ürettiği televizyonlar için çeşitli panel ve diğer bileşenleri Japonya'dan Sharp ve Toshiba firmalarından tedarik etmektedir. Böyle bir durumda herhangi bir hükümet, kendi firmasına bir ihracat desteği sağladığında, küresel piyasalardan firmasına aktarmak istediği rantların bir kısmını (oligopolistik karakterli piyasada faaliyet gösteren) rakiplerine de aktarmış olacaktır. Bu durumda yerel hükümet rantların ne kadarlık kısmının yerli firmalara aktarıldığını dikkate alarak sübvansiyon konusunda adım atmayı tercih edecektir. Zira böyle bir senaryo rant kaydırma için verilecek desteği baltalayacak şekilde olasılıklar içermektedir. Karşılıklı eş bütünleşik teşviklerin rant paylaşımında taraflara daha yüksek getiri sağlayabileceğine de değinilmektedir.⁵⁵

Bir ihracat sübvansiyonunun yabancı firmaların üretimi kismasına neden olup olmayacağı, firmalar arasındaki oligopolistik rekabetin doğasına ve varsa yabancı hükümetlerin tepkisinin doğasına bağlıdır. Fiyatlandırma kararlarında oligopolistik rekabetin etkisi Eaton ve Grossman (1983) tarafından araştırılmıştır. Bir firma üretimi kısırarak fiyatı yükseltirse, bu diğer firmaların da aynı şeyi yapmasına ve aynı zamanda üretimi kismasına neden olarak fiyatları ortak kârı maksimum yapan tek el seviyesine yakın bir şekilde yükseltebilir. Tersine, bir ihracat sübvansiyonu ile yerli firmaların ihracatındaki bir artış, diğer firmaların çıktısında bir artışa ve fiyatlarda daha fazla düşüşe yol açarak yerli sanayinin karlılığını azaltabilir. Üst paragrafla birleştirildiğinde oligopollerde ortak karar almanın iki firma açısından karlı olabileceği senaryoların varlığı da günümüz dünyasının gerçekleriyle örtüşmektedir.⁵⁶

Ishikawa ve Spencer çalışmanın sonuç bölümünün en sonunda “makalenin hiçbir şekilde stratejik ticaret politikası kullanımını savunmadığını vurgulamak isteriz” şeklinde

⁵⁴ Hamilton ve Stiegert, a.g.e., s.136

⁵⁵ Jota Ishikawa, Barbara J. Spencer, “Rent-shifting export subsidies with an imported intermediate product”, *Journal of International Economics*, C. 48, S. 2 (1999), s. 200.

⁵⁶ Barbara J. Spencer, “What Should Trade Policy Target?”, *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, ed. Paul Krugman, Cambridge: MIT Press, 1986, s. 71.

bir cümle kullanmıştır. Hükümetlerin rant değiştirme politikalarını kullanmaya motive olabileceği bazı koşullar hakkında fikir vermeye yardımcı olmak adına böyle bir çalışmanın yapıldığı, komşuyu fakirleştirme pahasına değil işbirliği yoluyla karşılıklı kazanımların daha makul çerçevede elde edildiği ve uluslararası anlaşmaların tasarlanmasına yardımcı olmak istediklerini yazarlar deklare etmişlerdir.⁵⁷

2.2.İhracat Teşviki Olarak İç Pazarın Korunması

İthalat ikamesi üzerine kurulan sanayilerin ülkenin döviz çıkışını azaltıp ödemeler bilançosu dengesini sağlamaya yardımcı olması beklenir. Literatürde yaygın bilinen adıyla genç endüstri tezi ya da bebek endüstri argümanı, bir endüstrinin karşılaştırmalı üstünlükleri sağlayıp kendi ayakları üstünde duracak bir seviyeye gelinceye kadar korunması fikrine dayanmaktadır. Daha çok geçmişte sömürüye maruz kalmış bazı gelişmekte olan ülkelerin, ikinci dünya savaşı sonrasında, kapsamlı bir koruma politikasıyla endüstrileşme ve ekonomik büyümesinin teşviki için gündeme getirilmiştir.⁵⁸

Ölçeğe göre artan getiri koşulları altında bebek endüstri argümanının ele alınıyor olması literatüre yapılmış yeni bir katkıdır. Krugman (1984), ithalat korumasıyla yabancı firmaların marjinal maliyet eğrilerinin yukarı itilmesi suretiyle tüm pazarlarda pay kaybına uğradıklarını ortaya koymuştur. Benzer şekilde yerli üreticilerin iç pazarının korunması sebebiyle firmaların marjinal maliyet eğrileri aşağı doğru kayarak iç ve dış pazarlardaki paylarında artış olacağı ileri sürülmüştür.⁵⁹

Bu alt başlığın isimlendirilmesinde ilham kaynağı olan “korunan yerli piyasa yaklaşımı” neticesinde, ulusal firmanın üretiminin artması, rekabet ettiği firma veya firmalara kıyasla çok daha hızlı öğrenme etkisi doğurarak pazar payının yükselmesine neden olacaktır.⁶⁰

⁵⁷ Ishikawa ve Spencer, a.g.e., 226.

⁵⁸ Philip Sauré, “Revisiting the infant industry argument”, *Journal of Development Economics*, C. 84, S. 1 (2007), s. 104.

⁵⁹ Andrew Dick, “Does Import Protection Act as Export Promotion?: Evidence from the United States,” *Does Import Protection Act as Export Promotion?: Evidence from the United States*, C. 46, S. 1 (1994), s. 85.

⁶⁰ Murat Ozan Başkol, “Stratejik Ticaret Politikası,” Eskişehir: Anadolu Uluslararası İktisat Kongresi, 2009, s. 1–24, bkz.

Korumacı politikalarla iç pazara yabancı firmaların girmesinin önüne geçmeye çalışan hükümet, korumaya çalıştığı “stratejik” sektörlerdeki yerli firmaların pazar payını artırıp ölçek ekonomisinden faydalanmalarını sağlamaya gayret etmekle firmaların iç ve dış piyasadaki karlılıklarını artırmaktadır. Çalışmanın başka bölümünde “yaparak öğrenme” yaklaşımını baz alan dinamik bir ölçek ekonomisi modeli kurgulanmaktadır. Bahse konu dinamik ölçek ekonomileri yaklaşımında zaman değişkeni oldukça ehemmiyetlidir. Belirli bir zaman diliminde, firmalar yaparak öğrenmede daha etkin bir konuma ulaşabilecek ve firmaların öğrenme eğrisindeki olumlu yönelim sebebiyle maliyet aşağı doğru çekilebilecektir. Dinamik ölçek ekonomisinde öğrenme ile ilgili fonksiyon sadece zamanın değil pazar payının bir sonucu olarak ele alınmaktadır.⁶¹

Krugman (1984a) yukarıda bahsedilen çalışmasıyla ithalat tarifelerinin ihracatı teşvik edebileceğini ifade eden ilk ticaret teorisi modelini ileri sürmüştür. Kar aktarım modeli gibi üçüncü bir piyasada rekabet eden ve tek bir mal satan iki firma arasındaki etkileşimi incelemekte ancak firmaların birbirlerinin iç piyasalarında da mal satışı yaptığını eklemektedir. Firmaların miktarı stratejik değişken olarak kabul edip kendi ülkelerinde ölçek ekonomilerini sağladıkları varsayılmaktadır. Ayrıca her firmanın marjinal maliyetinin toplam çıktısının azalan bir fonksiyonu olduğu da (yaparak öğrenmeden dolayı) nazara verilmektedir. Ülkelerden birinin iç piyasasını tarife ile koruması durumunda iç piyasada yerli firmanın satışlarının arttığı ve yabancı firmanın satışlarının düştüğü gözlemlenmiştir. Buna da üretimi artan yerli firmanın marjinal maliyetinin düşüp yabancı firmanın marjinal maliyetinin yükselmesinin neden olduğunu eklemiştir. Ardından yabancı piyasalarda da benzer bir durum açığa çıkarak ulusal firmanın kayda değer bir düzeyde pazar payını genişletebileceğini iddia etmiştir.⁶²

Krugman’ın yaklaşımını ele alan bazı çalışmalar farklı yönlerden konuyu incelemişlerdir. Onlardan biri olan Dixit (1988a); bir kalibrasyon⁶³ tekniği kullanarak

⁶¹ Özer, a.g.e., s.74.

⁶² Anming Zhang, Yimin Zhang, “An Analysis of Import Protection as Export Promotion under Economies of Scale”, *Japan and the World Economy*, C. 10, S. 2 (1998), s. 200.

⁶³ Kalibrasyon ekonomik modelin ampirik temelli olarak nicel hale getirilmesidir. Genelde veri yetersizliği olan alanlarda ya da gözleme dayalı bilgilerin modellenmesinde kullanılır. Geliştirilen teoriler politika analizlerinde kullanılmadan önce ampirik geçerlilikleri ile test edilmesi gerekmektedir. Teorik modelin gerçek verilerle ne kadar örtüştüğünün test edilmesi için belli bir istatistiksel model varsayılmadan model parametrelerinin gerçek veriye (önceki ekonometrik çalışmalar, mühendislik, analistin muhakemesine) göre ayarlanması işlemidir. (Brander,1995 vd.)

ABD otomobil endüstrisi üzerine stratejik ticaret politikalarının etkilerini belirlemeye çalışmıştır. Japon ve Amerikalı karşılıklı bağımlılığa sahip otomobil üreticilerin davranışlarını çalışmasıyla irdelemiştir. Bunu yaparken süreci Amerikan üreticiler üzerinden yorumlamış ve Japon araçlarına hatırı sayılır ölçüde daha yüksek tarife uygulanması durumunda (üretim sübvansiyonu verilse de verilmese de) Amerika için refahın artacağı sonucuna ulaşmıştır.⁶⁴

Krishna, Hogan ve Swagel (1994); Dixit (1988) gibi ABD otomobil piyasasında Japon ve Amerikalı otomobil üreticilerine odaklanmış. 1979-85 arası periyodu kullanarak ürün farklılaştırmasına imkan tanıyan bir model ile çalışmışlardır. Dixit ile aynı maliyet verileri ve çok yakın veri sayısı ile çalışan KHS firma davranışlarının Dixit'in savunduğu Cournot ve Bertanrd arasında değil daha rekabetçi bir yapıda olduğunu tespit etmiştir. KHS ABD için optimal politikanın vergiler yerine sübvansiyon verilmesi olduğunu ifade etmiştir. Tüm bu değerlendirmelerden sonra çalışmanın sonuç bölümünde KHS, aktivist politikaların kazancının oldukça sınırlı seviyede olduğunu ve şeffaflıktan uzak olduğunu ifade etmektedir. Ayrıca oligopolistik endüstrilerde ticaretin temel kalibrasyon modelleri, model yapısının kurgulanma şekline oldukça duyarlı olduğundan kısmi bir tedirginlik de hissedilmektedir. Zaten çalışmanın son cümleleri; kalibrasyon modellerinin mükemmellikten uzak ve üzerinde daha çok çalışılması gereken bir yöntem olduğu vurgulanmıştır.⁶⁵

İhracatı desteklemek için koruma yaklaşımının firmalar için olumlu fakat daha düşük rekabete sahne olacak korunan piyasadaki tüketiciler için refahı azaltıcı olduğu söylenebilir. Ancak yine de tüketicilerin refah kaybı ile firmaların kazancının farkının pozitif olması dünya refahı adına olumlu katkı sağlayabilir.

2.3.Stratejik Sektör ve Belirlenmesi

Ticaretin “yeni” analizi, klasik yaklaşımın aksine ekonomi için diğerlerinden daha değerli bazı sektörlerin varlığını öne sürmektedir. Fakat bu durum, sektörleri belirlemenin güvenilir bir yolu olmadığı sürece belli sektörleri koruyup kollamak ya da teşvik etmek adına müdahaleci yaklaşımları savunma tavsiyesi olarak okunmamalıdır. Bu noktada

⁶⁴ Brander, a.g.e., s.54.

⁶⁵ Kala Krishna, Kathleen Hogan, Phillip Swagel, "The Non-Optimality of Optimal Trade Policy: The U.S. Automobile Industry Revisited, 1979-1985", *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, Chicago: The University of Chicago Press, 1989, s. 1-36, bkz.

dikkat edilmesi gereken önemli miktarda rantın var olmasıdır. Yani emeğin ya da sermayenin getirisinin oldukça yüksek olması bu konuda önemli fikirler verebilir. Fakat bu sektörleri belirlemenin sadece şirket bilançolarına bakarak yapılması mümkün değildir. Sadece ücretlere bakıldığında gerçekten yüksek rantlar sayesinde mi yüksek ücret alındığı yoksa ilgili sektörün yüksek nitelikli emek gerektiren yapısı (teknoloji, tasarım, vb.) nedeniyle mi olduğunu anlamak güçtür. Bunun yanında yüksek nitelikli işgücü sayısını arttırmadan bu sahada kazançların yükselmesi daha az vasıflı işgücünde istihdam sorunlarına yol açabilir. Ayrıca bir alanda yüksek karlar olsa da buraya yatırım yapan firmaların tamamı bundan aynı oranda kazanç sağlayamaz. Sonradan girenlerin kazançları düşük olacaktır ve günün sonunda başarısız olanlar da dikkate alındığında “yüksek” algısı kaybolabilecektir. Özetle Krugman’ın dediği gibi “stratejik sektörleri belirlemeyi, nasıl güvenle yapacağımız konusunda bildiğimiz (kesin) bir şey olmadığı sonucuna varmamız gerekiyor.”⁶⁶

Her ülkenin endüstriyel yapısına uygun stratejik bir sektör belirlemesi şüphesiz yukarıda bahsedilen bazı zorlukları bünyesinde barındırmaktadır. Farklı endüstri yapıları sebebiyle özel politikalar ve teşviklere ihtiyaç duyulacağı açıktır. Firmaların bu uygulamalara karşı farklı reaksiyonlar göstereceğini de hesaba katmak gereklidir. Tüm ülkelere uyabilecek bir STP geliştirmek elbette kolay değildir. Spencer (1986) stratejik sektörün barındırması gereken özellikleri şöyle açıklamıştır:

- Endüstri veya potansiyel endüstrinin, sübvansiyonun toplam maliyetini aşmaya yetecek kadar ek getiri (rant) olmalı,
- Yerli sanayi, ciddi dış rekabete veya potansiyel rekabete tabi olmalı,
- Yerli sanayinin sübvansiyonu, yabancı rakip firmaları kapasite planlarını ve üretimi kısımaya yönlendirmeli,
- İhracatla ilgili sanayi, yabancı rakibe eşit veya daha fazla derecede konsantrasyona sahip olmalı,
- Faktör fiyatları, yurtiçi hedeflemeye yanıt olarak fazla artmamalı,
- Yerli sanayi dış rekabete göre temel bir maliyet avantajına sahip olmalı ve artan üretimden dolayı önemli ölçek veya öğrenen ekonomileri olmalı,
- Rakip yabancı firmalara yeni yerli teknolojinin yayılımı minimum ve yerli

⁶⁶ Spencer, a.g.e., s.17.

firmaya yabancı teknolojinin transferi maksimum olmalı,

- Endüstri maliyetlerinin önemli bir kısmını oluşturan Ar-Ge ve sermaye maliyetleri desteği ile kazanan ürünün pazarına yabancı firma girişine engeller arttırılmalı⁶⁷
- Oligopolistik bir yapı olmalı,
- Kamusal müdahale ürünün yaşam evresinin başında ortaya çıkmalı, caydırıcılığı yüksek misillemeyi teşvik edecek türde olmamalı
- Sektördeki firmaların teknolojisi tüm ulusal ekonomiye taşıma etkisi meydana getirmeli ve hükümet ulusal firmalara teknoloji transferi yönlü ayrıcalık sağlamalı,
- İşin en başında; desteklenen sektördeki faktör maliyetleri artıyor olmamalı çünkü bu şekilde ilk durumdaki avantaj ortadan kaybolacaktır.⁶⁸

Son not olarak stratejik sektörün belirlenmesi mezkur alanlarda yüksek nitelikli işgücüne olan talebi ciddi seviyelerde artıracaktır. Eğitim sisteminin bu denli hızlı artan talebe kısa sürede cevap vermesi oldukça güçtür. Netice itibariyle cevap verilemeyen talep fiyatların artmasına sebep olarak maliyet avantajının kaybına neden olabilir. Bu karşı firma tarafından fark edilir ve üretim artırma yoluna giderse böylece elde edilmiş maliyet avantajı, ölçek ve öğrenme kazanımları kaybolur. Sonuçta buraya harcanan teşvikler ulus refahını arttıracığına düşmesine bile sebep olabilir.

2.4.Ar-Ge, Bilgi Taşmaları ve Dışsalılıklar

Küresel ticaretin rekabetçi yapısının sağlıklı bir şekilde sürdürülerek en gerçekçi ve düşük maliyetlerle ürünlerin tüketicilere ulaştırılması bu çağın gereklerindendir. Ticaretin doğası gereği en düşük maliyete sahip ürünler, sağladıkları fiyat avantajı ile daha büyük pazar paylarına ulaşabilmektedir. Firmaların pazar paylarının kendilerinin ve rakiplerinin marjinal maliyetlerine bağlı olduğu bir pazar düşünülürse ve firmalar, pazar payının marjinal maliyete bu bağımlılığını kabul ederse (ve Ar-Ge harcamaları ilgili çıktı üretilmeden önce gerçekleşirse) firmalar, marjinal maliyetleri azaltmak ve aksak rekabetçi çıktı oyununda stratejik bir avantaj elde etmek için kaynakları kullanırlar.⁶⁹

Ülkeler çeşitli gerekçelerle üretim ve ihracatı desteklemektedir. Küresel ticaretin

⁶⁷ Spencer, a.g.e., 1986.

⁶⁸ Joaquim Ramos Silva, Horacio Faustino, "Strategic trade policy and the new WTO Round", *IV International Conference on European Economy*, Lisbon: CEDIN, 2001, s. 9.

⁶⁹ James A. Brander, Barbara J. Spencer, "Strategic Commitment With R&D: the Symmetric Case", *Bell Journal of Economics*, C. 14, S. 1 (1983), s. 225.

koordinasyonunu sağlayan WTO, ülkeler arasında ayırım yapmamayı ve bir ülkeye sağlanan bir avantajı mümkün olan en fazla sayıda ülkeye sağlamayı temel prensip olarak kabul etmiştir. Ancak bir takım destek ve teşvikler küresel ticaretin rekabet ahengini bozarak bazı ülkelere suni avantajlar sağlayabilmektedir.⁷⁰

Sübvansiyon ve telafi edici vergiler üzerine varılan anlaşma hükümlerine göre; finansal bir avantaj sağlayan, bir kamu kuruluşu eliyle uygulanan ve ticari menfaatin var olduğu yardımlar uygun görülmemektedir. Anlaşma çerçevesinde ihracat performansına dayalı verilen destek kırmızı (yasak) sübvansiyon, izin verilen ölçüleri aşan sarı sübvansiyon (dava edilebilen) ve araştırma maliyetlerinin %75'ine kadar yeşil (dava edilemeyen) sübvansiyonlar olarak nitelenmektedir.⁷¹

WTO ve diğer küresel kuruluşlar muhtemelen bilgi taşınması ve pozitif dışsallıklar sebebiyle Ar-Ge harcamalarına müsamaha göstermektedir. Bir firma, bir üründe ilk yeniliği yapmasa bile, başka bir yerde yapılan büyük yenilikleri kopyalayabilecek ve geliştirebilecek bir konumdaysa başarılı olabilir. Uluslararası rekabet varsa bu durumda yabancı firmalardan Ar-Ge yayımlarından maksimum yararlanabilecek bir konumda olan yerli bir endüstrinin daha iyi durumda olacağı anlamına gelir. Örneğin, Japon yarı iletken endüstrisinin temel teknolojilerde ABD Ar-Ge'sinden büyük ölçüde yararlandığı öne sürülmüştür (örneğin, Weinstein vd. 1984). Japonlar, proses teknolojisine odaklanarak, ABD tasarımlarını düşük maliyetle kopyalayabildiler veya uyarlayabildiler. Bu, yarı iletken kullanan tüketici ürünlerinde nispeten kısa bir sürede pazarın büyük bir bölümünü ele geçirmelerini sağladı. Yabancı teknolojinin yerli firmalara transferini hızlandıran faaliyetlere devlet desteği, yurtiçinde faydalı olabilir.

Her devlet maliyet düşüşü sağlayacak müdahaleleri kendi çıkarları çerçevesinde yapmaktadır. Yerli bir bakış açısından, dışsallıkların yerli mi yoksa yabancı firmalara mı devredildiği önemlidir. Yabancı ve yerli firmalar arasında oligopolistik bir rekabet varsa, yerli Ar-Ge'nin yabancı firmalara yayılması, yerli firmaların uluslararası pazarlarda kazandıkları rantları muhtemelen azaltacaktır. Bu etki, Ar-Ge sübvansiyonlarından sağlanan yurtiçi faydayı azaltabilir. Yerli politikalar, yerli Ar-Ge'nin yabancı firmalara yayılma boyutunu azaltmak için tasarlanabilir. Spencer (1986)'ın verdiği örnekte yasa ile

⁷⁰ World Trade Organization, "General Agreement on Trade and Tariff", WTO Publication, 1994.

⁷¹ İstanbul Tekstil Ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği, "Dünya Ticaret Örgütü Anlaşmaları", 1995, <https://www.itkib.org.tr/tr/bilgi-merkezi-dis-ticaret-ihracat-rehberi-dto-anlasmalari.html>.

ABD yeniliklerinin yabancı firmalara lisanslanmasının kolaylığını azaltmak amacıyla tedbirlerin uygulanabileceğini ileri sürmektedir.⁷²

Görüldüğü gibi stratejik ticaret politikası teorisyenleri kendilerinden önce bahse konu olmuş dışsallıklar meselesini ülke çıkarları çerçevesinde koordine edilmesini önermektedir. Bu ise daha önce açıklanan komşu fakirleştirme ve sıfır toplamı oyun kurgusu ile bütünleşmektedir.

2.5.Eleştiriler

Her ne kadar kendi bünyesinde içsel tutarlılığa sahip bir takım önermelere sahip olsa da STP'nin, en iyi ihtimalle eksik olduğu yönünde değerlendirmeler mevcuttur. Her ne kadar bir kısım yazarlar tarafından STP'ye güven kaygısı dillendirilse de bu gibi çalışmalar ve eleştiriler STP'yi günümüz dünyasının gerçeklerini açıklama konusunda destekleyecektir.

2.5.1. Simetrik Olmayan Bilgi ve Modelleme Sorunları

Stratejik ticaret politikası teorisine yapılan en büyük itirazlardan biri, hükümetlerin çok fazla bilgi sahibi olduğunu varsaymasıdır. Optimal bir vergi veya sübvansiyon uygulamak için, bir yöneticinin maliyet, talep ve sektördeki davranışın doğası hakkında iyi bir fikre sahip olması gerekir. Bununla birlikte, hükümetlerin bu tür şeyler hakkında firmalardan daha az bilgili olacağı da makul olarak beklenen bir durumdur. Bu nedenle stratejik ticaret politikası modellerinde, asimetrik bilginin varlığı ve bu şekilde firmaların hükümetleri yanlış yönlendirme riskinin olabileceği düşünülmektedir. Yani firmalar marjinal maliyetlerini olduğundan az göstererek fonları verimsiz alanlarda kullanabilirler.⁷³ Sonuçta hükümetin firmanın maliyeti hakkında yeterli ve doğru bilgiye sahip olmasının güçlüğü stratejik müdahalenin cazibesini azaltacaktır. Böylece serbest ticaret politikasına yönelim artacaktır.⁷⁴

STP ile ilgili ilk çalışmalarda rekabet, talep esnekliği ve fonksiyonu, araştırma ve geliştirme gibi mevzularda hükümetin tam bilgi sahibi olduğu varsayılmakta idi. Bu şekilde optimal tarife oranı belirlenebilmekte idi. Fakat son dönemlerde, hükümetlerin

⁷² Spencer, a.g.e., s.78, 1986.

⁷³ Brander, a.g.e., 1995, s. 33.

⁷⁴ Gene M. Grossman, Giovanni Maggi, "Free Trade versus Strategic Trade, a Peek into Pandora's Box", Cambridge, 1997, s. 19.

her zaman bu ve benzer bilgilere sahip olamadığı ve bu sebeple STP'nin pratikte nasıl uygulanabileceği veya uygulanıp uygulanmamasının gerekliliği hakkında bazı tartışmalar oluşmuştur. Tartışmalarda, kuramsal açıdan yararlı görülse de STP'nin uygulamada bir takım potansiyel sakıncalara yol açabileceği ileri sürülmüştür.⁷⁵ Kaldı ki tek bilinmeyen reaksiyon piyasa değişkenleri değil firmaların karşılıklı etkileşimleri ve verilecek teşvikin maliyet yapılarına etkisi de belirsizdir. Örneğin bir firmanın teşviki almasının ardından ne kadar avantaj sağlayacağı ve bunun karşı firmayı nasıl etkileyip rakip firmanın pazar payını kaybetmemek için yeni tepkisinin nasıl olacağı bir muammadır. Bu oyunları simule eden kalibrasyon teknikleri var olsa bile etkinliğine şüpheyle yaklaşmakta fayda bulunmaktadır.

Ekonomik modellerin ampirik temelli incelenmesinin alternatif bir yolu, Shoven ve Whalley (1972) tarafından öncülük edilen ve ilk olarak Harris ve Cox (1984) tarafından (aksak rekabeti içeren ticaret modellerine) uygulanan kalibrasyon yöntemidir.⁷⁶ Yapısı gereği her ekonomi politikası bir belirsizliği bünyesinde barındırır. Hele bu piyasa oligopolcü bir yapıda ise bu belirsizlik daha da artar. Buradaki temel sorun da oligopolcü firmanın davranışlarının modellenememesinden kaynaklanmaktadır. Yani firmalar aralarında anlaşacak mı anlaşmayacak mı veya fiyat rekabeti mi yapacak yoksa pazar payı rekabeti mi gibi soruların net bir cevabı bulunmamaktadır. Model kurgulanırken seçilecek değişkenlerdeki etkin olmayan bir tercih, model sonuçlarına oldukça duyarlı şekilde yansımaktadır. Ayrıca oligopolistik bir yapı mevcut olduğuna göre birkaç reaksiyon sonrası anlaşmanın mı yoksa rekabetin mi var olacağı belirsizliğini korumaktadır.

Önceki başlıklarda değinildiği gibi KHS (1994) firma davranışlarının Cournot ve Bertnard arasında olduğuna değinmişti. Buna dayanarak optimal uygulamanın vergi (tarife) yerine sübvansiyon olduğunu ancak bu sonucun modelin kurgu şekline göre farklı sonuçlara götürebileceğini ifade etmişti. Bu sebeple KHS (1994), kalibrasyon modellerinin mükemmelliğin uzağında ve daha üzerinde çok çalışılması gereken bir teknik olduğunu ifade etmiştir.⁷⁷

⁷⁵Çakmak, a.g.e., s.58.

⁷⁶ Brander, 1995, a.g.e., s.60

⁷⁷ KHS, a.g.e., bkz.

2.5.2. Genel Denge ve Gelir Dağılımı Sorunu

Aksak rekabet ve ölçeğe göre aran getirili bir dünya karakterize edilse bile bütçe hala kıttır. Bir ülkenin her şeyi koruması veya desteklemesi beklenemez. Bu sebeple müdahaleci politikalar ile sadece belli sektörler desteklenebilir ve bunun kaynağı da diğer sektörlerden sağlanır. Bu durumda hükümet genel anlamda iyiyi kötüye çevirmemek adına müdahaleleri doğru formüle etmek zorundadır.⁷⁸

Eğer kamusal otorite yanlış sektörü destekliyorsa bu durum ulusun kaynaklarının verimli kullanılmaması neticesinde gelir kayıplarına yol açabilecektir. Dolayısıyla, STP ile hükümet, ekonominin bazı sektörlerine yoğunlaşırken diğer sektörleri gözden kaçırmamalıdır. Dixit ve Grossman (1986), tüm ekonominin denge modeli için STP'nin geçerliliğini sorguladıkları çalışmalarında STP'nin sadece kısmi denge modelinde anlama sahip olduğunu ileri sürmüşlerdir.⁷⁹

Hükümet müdahalesi belli ve küçük çıkar gruplarının amacına uygun etkiler altında kalmasından yukarıda bahsedildi. Aslında burada toplumun küçük bir kısmının lehine geri kalanın aleyhine oluşan durum, gelirin bir anlamda yeniden dağıtılıp azınlığın bundan kazançlı çıktığı bir varyasyondur.

İhracat destekleri; (desteklenmeyen) toplumun kalan kısmından korunan endüstrilerdeki firma sahip ve çalışanlarına bir gelir transferi mahiyetinde hizmet edecektir. Böyle bir gelir transferinin sonucunda söz konusu alanda hem kalifiye işçilerin ücretleri artacağı hem de hissedarların normalüstü karlar elde edecekleri de açıktır. Bu anlamda hangi desteklerin finanse edileceği ve bu finansmanın doğuracağı olası çarpıklığın dikkate alınması da önemli bir konudur.⁸⁰

Bozulmamış bir strateji politikasının bile gelir dağılımıyla ilgili sonuçları, istenmeyen yan etkisi olabilir. Çoğu stratejik ticaret politikası, yabancı firmalardan ve dünya çapındaki tüketicilerden gelen geliri büyük ulusal şirketlere yeniden dağıtır. Bu yeniden dağıtım genel ulusal refahta bir artış sağlasa bile, buna karşı çıkılabilir. Ticaret politikası verimli olabilse de bunun adil ya da eşit olması anlamına gelmediği aşıkardır.

⁷⁸ Krugman, a.g.e., s.140.

⁷⁹ Çakmak, a.g.e., s.60.

⁸⁰ Alam, a.g.e., s.16.

Hele hali hazırda normal kârların üzerinde kazanan firmalar bahse konu olduğunda çarpıklık daha dikkat çekici bir hal alabilmektedir.⁸¹

Gelir dağılımını bozucu etki genelde iki şekilde oluşmaktadır. İlki koruma politikaları marifetiyle belirli sektörlerdeki kazançları arttırarak geriye kalan diğer sektörlerde çalışanlara göre fazla kazançlar elde edildiğinde oluşmaktadır. Bunun yanında tarife ile korunan iç pazarda fiyatların yükselmesi tüm tüketicilerin aleyhinedir. İkincisi tüm toplumun vergileriyle ödenen ihracat teşvikini alıp aşırı kar elde eden belirli sektör ya da firmalar eskisine göre (diğer sektörler ve firmalara göre) daha kazançlı hale gelmektedir. Bu noktalardan bakıldığı zaman kamusal müdahalelerin çoğu rekabetçi piyasada oluşan efektif dağılımı sağlamayabilmektedir. Bahsedilen politikalar kendi haline bırakıldığında etkinliğin gerçekleşmemesi sebebiyle ikinci en iyi olarak değerlendirilse bile piyasa mekanizmasının aksayan yanlarının tüm dünya çapında (ülkeler üstü kuruluşların daha yoğun katkılarıyla) iyileştirilmesi için çabalanması hala birinci en iyi alternatif olarak göze çarpmaktadır.

2.5.3. Misilleme ve Politik Riskler

Yerli firmalar için fazla getiri (aşırı kar) elde etmeyi amaçlayan stratejik ticaret politikası ve ulusal yararlar sağladığına inanılan sanayilere destek, diğer ülkelerin aleyhine gelir sağlayan politikalardır. Bu tür politikaları kullanmaya çalışan bir ülke muhtemelen misilleme olayını tetikler. İki müdahaleci hükümet arasındaki ticaret savaşı, her iki ülkenin de kendini dışa kapatmasına neden olabilir. İki ülke arasında yaşanabilecek bir ticaret savaşı serbest ticarete göre çok daha kötü bir netice verecektir. Bu nedenle devletlerin ticaretin ilkelerini uygularken oldukça dikkatli olması ve karşı tepkiyi hesaba katması gerekmektedir.⁸²

Ulusal düzeyde başarılı stratejik ticaret politikalarının bile tipik olarak komşuyu fakirleştiren bir yönü vardır. Bu nedenle, uzlaşma sağlanmadığı sürece stratejik ticaret politikası düzeyinde birbirleriyle rekabet edecek olan ülkeler, bu tür rekabetleri iyileştirecek veya önleyecek anlaşmalar yapmak için bir teşvike sahiptir. Bununla birlikte, genel dünya açısından, eksik rekabetçi malların yetersiz tedarik edilme eğiliminde olduğu

⁸¹ David Richardson, “The New Political Economy of Trade Policy”, *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, ed. Paul Krugman, Cambridge: MIT Press, 1986, ss. 257–80.

⁸²Krugman, a.g.e., s.138.

bir realitedir. Bu nedenle, diğer şeyler eşitken, bu tür malları sübvansede eden politikalar aslında genel verimliliği artırma eğilimindedir. Sonuç olarak bir merkezden yönetilmeyen (yerel hükümetlerin inisiyatifinde olan) stratejik ticaret politikaları, dünya düzeyinde ideale yaklaşan sonuçlara ulaşamayacaktır. Bu nedenle uluslararası ticaret politikası koordinasyonunun, ulusal olarak belirlenmiş stratejik ticaret politikaları üzerinde önemli bir kısıtlama olarak hareket etmesinin gerekliliğini ortaya koymaktadır.⁸³

Sağlıklı bir şekilde kurgulanmayan, açık bir şekilde misillemeye davet eden, teşvik etmekten çok engelleme refleksiyle hazırlanan politikalar; ulusların refahı adına kazanıma dönüşmediği gibi çeşitli çıkar gruplarının, baskıları ve optimal olmayan tercihler sebebiyle politikaların etkinliği azalmaktadır. Hükümet müdahalesini savunan argümanlar çoğu zaman uygulanan müdahaleci politikaların bazı mikro ölçekli çıkar çevreleri tarafından alet edilebileceğini dikkate almaz. Böylelikle politika hakkında tam bilgiye sahip olmayan toplumun kahir ekseriyetine bir maliyet yüklenmiş olur. Sonuçta politik müdahalenin ölçüsüz ve saptırılmış olması nedeniyle alınacak her türlü ekonomik kararda bürokratik direktiflere yönelim, refahı daha kötü bir hale getirebilir. Hatta müdahalenin artma olasılığı bile refahı olumsuz etkileyebilir. Gelişmekte olan (geri kalmış) ülkelerin tarihi, yoğun hükümet müdahalelerinin ve yanlış yönlendirmelerin örnekleriyle doludur. Bununla birlikte endüstrilerin gelişen ve değişen yapıları her geçen gün doğru endüstriyi seçmek için duyulacak bilgi gereksinimini artırmakta olduğundan doğru ve etkin müdahaleyi bulmak zorlaşacaktır.⁸⁴

Özetle, gerek stratejik ticaret politikasının en bilinen yazarlarının kendi ifadeleriyle gerekse de eleştiriler başlığı altında sunulan çeşitli yazarların yaklaşımlarıyla optimal durumun yine serbest ticaret ve çok yönlü rekabetin sağlanmasıyla oluştuğu anlaşılmaktadır. STP yaklaşımı; mevcut şartlar altında uygulamada olan ticaret politikalarının gerekçelerini anlamlandırmak, rekabetin aksayan koşulları altında kendi ülkesine yönelik agresif tutumlara makul ölçüde karşılık verebilmek (ya da korunma geliştirebilmek) ve üzerinde uluslararası uzlaşa sağlanmış başlıklar altında efektif teşvikleri kurgulayabilmek adına önemli bir kilometre taşıdır. Rekabetin koşulları sağlanamadığı zaman doğru tercihlerde bulunabilmek ancak STP gibi aksak rekabet

⁸³ Brander, a.g.e., s.66.

⁸⁴ Asad Alam, "The New Trade Theory and Its Relevance for Developing Countries," *The World Economy*, C. 18, S. 3 (1994), s. 15.

ortamlarına yönelik geliştirilmiş yaklaşımlara hakim olmakla mümkündür. Serbest ticarete yönelik hasımca tutumlara bir gerekçe hazırlamak için değil serbest ticaretin aksayan yönlerini fırsata çevirme ya da bu aksaklıkların zararlarından etkin şekilde korunma adına bir yol haritası sunan STP, üzerinde uygulamalı olarak çok daha fazla çalışmanın yapılması gerektiği bir alandır. Geliştirilen modeller genellikle piyasa ve endüstri seviyesinde kalmaktadır. Oysa makro planda, hükümetlerin daha geniş perspektifte karşılıklı hamlelerini dikkate alan modellerin varlığı güncel uygulamaları daha sağlıklı değerlendirebilme imkanı sağlayabilir.



İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE UYGULANAN İHRACAT TEŞVİKLERİ

Bir ekonomik faaliyetin diğerlerine göre daha fazla gelişmesi için kamunun muayyen şekillerde maddi ve manevi desteği ve özendirme teşvik anlamına gelmektedir. Teşvikler özellikle küresel faaliyetlerin yaygınlaştığı 20. yüzyılda önem kazanmıştır. 1980 öncesinde daha çok iç yatırımcıların desteklenmesi şeklinde teşvik uygulamalarına rastlanırken 1980’lerden sonra küresel yatırımcıları cezp edecek şekilde liberalleşme eğilimlerinin yaygınlaştığı ve bu yönlü teşviklerin geliştiği de göze çarpmaktadır.⁸⁵

Dünya Bankası verilerine göre⁸⁶ toplam dünya üretimi 2019 yılında yaklaşık 88 trilyon dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu üretimin yaklaşık 18,7 trilyon dolarlık kısmı mal ve hizmet ihracatına konu olmuştur.⁸⁷ Bu değerler birbirine oranlandığında yaklaşık %21 gibi bir oran ortaya çıkmaktadır. Türkiye’nin 2019’da 180,7 milyar dolarlık ihracatı ve 761 milyar dolarlık üretimi bulunduğu için bunun yaklaşık %24’ünü ihraç ettiği yani küresel üretim ticaret dengesi ile uyumlu hatta biraz üzerinde bir durum gözlemlenmektedir. Ancak 2019 rakamlarına göre küresel çapta 7,7 milyar dünya nüfusu başına (toplam 18,7 trilyon dolarlık ihracattan) düşen pay 2400 doları geçmesine rağmen halen Türkiye’de 2200⁸⁸ dolar bandının seyretmektedir. 2400 dolarlık kişi başına düşen dünya ihracat ortalamasına göre; 82 milyon nüfusa sahip Türkiye’de (2019’da), 200 milyar dolarlık ihracatın çok da zorlanmadan yapılabileceği ortalama rakamlardan anlaşılmaktadır. Sadece ortalamadaki potansiyel seviyeye ulaşmak için bile ihracatın teşvik edilmesinin ne kadar gerekli olduğu daha net anlaşılmaktadır.

Geleneksel uluslararası ticaret teorileri tam rekabet ve ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altında herhangi bir devlet müdahalesine ihtiyaç kalmadan ekonomik etkinliğin sağlanabileceği varsayımına dayanmaktadır. Oysaki günümüzde tam rekabetin koşulları sağlanamamakta ve ölçeğe göre getiri de sabit kalmamaktadır. Ülkeler, bir takım araçlarla

⁸⁵ Erdal Akdeve, Erdal Tanas Karagöl, “GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE TÜRKİYE’DE TEŞVİKLER ve ÜLKE UYGULAMALARI,” *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 37, S. August 2013 (2013), s.330.

⁸⁶ “Dünya Bankası Resmi İnternet Sayfası,” <http://data.worldbank.org/indicator> (15.05.2021)

⁸⁷ “Uluslararası Ticaret Merkezi İnternet Sayfası” www.trademap.org (15.05.2021)

⁸⁸ 180 milyar dolar ihracat, 82 milyon Türkiye nüfusuna bölünerek bulunmuştur.

doğrudan veya dolaylı yollarla rekabetçi koşulları kendi lehlerine çevirecek şekilde müdahalelerde bulunmaktadır.

Literatürde genel olarak hakim olan görüş serbest dış ticaretin tüm ülkelerin faydasına en etkin sonuçları doğuracağı doğrultusunda olsa da mevcut durum rekabetin aksayan yönlerinde kamusal otoritenin sorumluluk alanını genişleterek müdahalelere meşru bir zemin oluşturmaktadır. Bu durum WTO ve öncesinde GATT sözleşmesi çerçevesinde gerçekleştirilen toplantılarda tartışmalara konu olmuş ve bir kısım teşvikler makul karşılanırken bir kısmı ya yasaklanmış veya hafifletilmiştir. Aşağıda Türkiye’de uygulanan resmi teşvikler ele alınacak olup önem sıralamasına göre oluşturulan başlıklar altında konu; literatür, mevzuat ve veriler ışığında ele alınacaktır.

1. DAHİLDE İŞLEME REJİMİ (DİR)

Uluslararası piyasalardan düşük fiyatlarla hammadde temin ederek; ihracat seviyesini yükseltmek, ihraç ürünlerine dış pazarlarda rekabet avantajı sağlamak suretiyle hem ihraç ürünleri çeşitliliğini hem de daha fazla pazara ulaşmayı sağlamak bu rejimin temel amacıdır. Bu maksatla DİR ithal ürünlerin gümrüksüz bir şekilde yurda girmesi ve üretim sürecine tabi olarak ihraç edilmesi esasına dayanan bir sistemdir.

İşleme tabi olmuş ürünün imalinde kullanılmakta olan mamul, yarı mamul, hammadde, yardımcı madde ve işleme konu ürünün içinde yer alması bile onun beraberinde çalışmasına yardımcı olan -yakıt ve yağ dahil- madde, bir hizmetin sürdürülmesini sağlayan şeyler (yedek parça gibi), işletme malzemesi ile ambalaj DİR kapsamında herhangi bir gümrük vergisi ödemediği ithal edilebilmektedir.⁸⁹

⁸⁹Dahilde İşleme Rejim Kararı, *Resmî Gazete*, 27.01.2005, S.25709.

Tablo 1. 2011-2020 Arasında Dahilde İşleme Verileri

YILLAR	DİR İHRACAT (a)	TOPLAM İHRACAT (b)	a/b	DİR İTHALAT (c)	TOPLAM İTHALAT (d)	c/d
2011	64196	134906,869	0,48	30.850	240842	0,13
2012	65267	152461,737	0,43	31.633	236545	0,13
2013	68148	151802,637	0,45	32.084	251661	0,13
2014	68555	157610,158	0,43	31.558	242177	0,13
2015	58812	143838,871	0,41	26.164	207234	0,13
2016	58168	142529,584	0,41	24.541	198618	0,12
2017	65004	156994,294	0,41	28.429	233804	0,12
2018	74835	168000	0,45	32.954	223000	0,15
2019	74662	180833	0,41	27178	210345	0,13
2020	69587	169658	0,41	25916	219514	0,12

Kaynak: Ticaret Bakanlığı Verisi⁹⁰

Tablo 1’deki veriler dikkate alındığında 2011-2020 arasındaki 10 yılda (ortalama olarak) toplam ihracatın yaklaşık %43’lük kısmı DİR kapsamında gerçekleşmiştir. Aynı dönemde toplam ithalatın ortalama olarak yaklaşık %13’ü DİR kapsamında gerçekleşmiştir. Söz gelimi 2018 yılında 33 milyar dolarlık ithalat yapıp bu malzemeler işlenerek 75 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirilmiştir. Yani 42 milyar dolarlık yurt içi katma değer oluşturulmuştur.

Uygulamada DİR iki şekilde karşımıza çıkmaktadır:

1.1. Şartlı Muafiyet Sistemi

Bu sistemde hammadde ile yardımcı maddeler, bunların yanında yarı mamul ile mamul, işleme tabi olmuş üründe yer almasa da çalışmasına katkı sağlayan maddeler

⁹⁰ Ticaret Bakanlığı Resmi İnternet Sitesi, “Dış Ticaret İstatistikleri,” <https://ticaret.gov.tr/istatistikler/bakanlik-istatistikleri/gumruk-istatistikleri/dis-ticaret-verileri>. (29.01.2019)

veya bu gibi hizmetlerin devamına olanak sağlayan maddeler, ambalaj ile işletme malzemelerinin; Türk Gümrük Bölgesi dahilindeki (ancak serbest bölge dışında) firmalar tarafından yapılmak kaydıyla, ticaret politikası düzenlemelerine tabi olmadan, alınması gereken verginin teminata bağlanarak ithalat yapılması ve ihracat taahhüdü gerçekleştirildikten sonra teminatın geri verilmesi mantığı geçerlidir. Bu düzende gerçekleştirilecek işletme malzemeleri ithalatı esnasında KDV ve ÖTV tahsil edilirken (ticaret politikasına dair önlemler geçerli olmasına karşın) gümrük vergisi uygulanmamaktadır.

1.2. Tahsil Edilen Verginin Geri Ödenme Sistemi (GÖS)

Mevcut yaklaşımda DİR izin belgesi/DİR izni çerçevesinde serbest dolaşıma dahil olan; ham veya yardımcı madde, mamul ya da yarı mamul, değişime uğramamış eşya, işletme malzemesinden elde edilen işleme tabi olmuş mamülün ihracatı durumunda, mezkur malzemelerin ithal edilmesi sırasında tahsil edilen verginin (işletme malzemesinin ÖTV ve KDV'si dışında) geriye ödenmesidir.

Bu sistemden faydalanmak için, DİR izin belgesi/DİR izni almak ve bahse konu eşyanın GÖS kapsamına uygun olduğu gümrük idaresi tarafından belirlenerek gümrük beyannamesine kaydedilmesi mecburidir. Bunun yanında, DİR izin belgesiyle alakalı malumat gümrük beyannamesinde belirtilir ve bir adet nüshası beyannameye ek yapılır.

GÖS’de, Avrupa Topluluğu üyesi ülke orjinli tarım ürünü ithali hariç kalmak kaydıyla;

a)İthalatı miktar kısıtlamasına tabi,

b)Tercihli ticaret tarifesi veya şartlı muafiyetle alakalı düzenlemeden kota ölçüsünde faydalanabilen,

c)Tarım politikası ya da işleme tabi olmuş tarımsal ürünle alakalı özel tedbirler kapsamında ithalat vergisine tabi,

d)İthal edilmiş eşyanın serbest dolaşıma girmesinin beyanı kabul edildiği esnada, işleme tabi olmuş ürünlerden (para cinsinden) ihracat iadesine tabi olmuş olan şeyler faydalandırılmaz.⁹¹ Dolaylı vergilerin uygulama alanına dahil olan mal ve hizmetlerin

⁹¹ Resmi Gazete, “Dahilde İşleme Rejim Kararı,” 27.01.2005, S.25709 <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2005/01/20050127-3.htm>. (29.01.2020)

alınması ya da satılması mevzusunda varış ve kaynak ilkesi olmak üzere iki adet uluslararası vergilendirme ilkesi bulunmaktadır.

2. HARIÇTE İŞLEME REJİMİ

Dahilde işlemenin farklı bir formu da hariçte işlemedir. Serbest dolaşıma girmiş eşyanın daha üst düzeyde işlenmek, tamir ya da yenilenmek için süreli bir şekilde Türk gümrük bölgesinin haricine ya da serbest bölgeye ihracı ve işleme faaliyeti neticesinde ortaya çıkan ürünün tamamen ya da kısmen muafiyet uygulandıktan sonra serbest dolaşıma sokulmasıdır.⁹² (Yıllık bazda 1 milyon dolar civarı seviyelerde bulunduğu için analizlere dahil edilmeyecektir)

3. İHRACATTA VERGİ İADESİ VE İSTİSNASI

Dolaylı vergiler çerçevesinde ele alınan mal ve hizmetlerin alınması ve satılması konusunda menşe ilkesi ve varış ilkesi olmak üzere iki adet uluslararası vergilendirme ilkesi bulunmaktadır.

Menşe ilkesine göre ürünler üretildiği ülkede vergilendirilir ve söz konusu ürünlerin ihracı durumunda ihracatı yapılacak ülkeye vergi iade edilir. Bir dönem Avrupa Birliği'nin de geçmek istediği fakat zamanla gündemden düşen bir metottur.

Vergilendirmede varış yeri yaklaşımına göre matrah hesaplamalarına ithal mallar dâhilken, ihraç edilen mallar vergi matrahına eklenmemektedir. Aksi takdirde çifte vergileme sorunu ile karşılaşılabilceği için malların tüketildiği yerde vergilendirilmesi uluslararası ticarete önemli bir uygulamadır. Ülke içerisinde tüketime konu mallar nerede imal edilirse edilsin vergiye matrah oluşturmaktadır.⁹³

Katma değer vergisinde hedef nihai tüketicii vergilendirme olduğundan ihraç mallarının üretimi esnasında ham madde ve diğer girdilerin tedarikinde ödenen KDV'nin; imalatçı, imalatçı ihracatçı veya ihracatçı işletmelere geri ödenmesi gerekmektedir. Bu hem vergide adalet hem de ihracatın teşvik edilmesi açısından oldukça önemlidir.⁹⁴

⁹² Resmî Gazete, “Hariçte İşleme Rejimi,” 11.05.2007, S.26519. <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2007/05/20070511-4.htm>. (29.01.2020)

⁹³ İclal Dağlıoğlu, Hüseyin Güçlü Çiçek, “Uluslararası Vergileme İlkeleri Ve Uluslararası Vergilemenin Amaçları Üzerine Bir Değerlendirme,” *AİBÜ - İİBF Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, C. 10, S. 1 (2014), s.38.

⁹⁴ Arzu Erol, Coşkun Atayeter, “Türkiye’de Uygulanmakta Olan İhracat Teşvikleri,” *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 1, S. 1 (2011), s.20.

KDV kanununda yer alan 11. Madde ile hangi teslim ve hizmetlerin istisna kapsamına girdiği şu şekilde ifade edilmektedir:

a) İhracat teslimleri ve bunlara ait olan hizmetler, yabancı müşterilere yönelik yapılan hizmetler, fason hizmetler (serbest ticaret bölgesinde olan müşteriler için) ve mütekabiliyet esas olmak üzere uluslararası roaming sözleşmeleri kapsamında yabancı müşteriler için ülkemizde sağlanan roaming hizmetleri,

b) Türkiye'de mukim olmayan yolcuların satın alıp Türkiye'den dışarı götördükleri eşyaların teslimi esnasında KDV tahsil edilmektedir. Fakat malın gümrükten çıkarılması esnasında fatura ya da belgelerin sunulmasında daha önce ödenmiş KDV iade edilmektedir.⁹⁵

Bir ihracat teşviki olarak iade konusunu ele alan Türkay ve Ünsal (2008); ülkemizde uygulanmakta olan katma değer vergisi iadesinin ihracat üzerindeki etkisini araştırmıştır. 1995-2005 yılları arasını kapsayan çalışmalarında %1'lik bir KDV iadesi artışının %0,226 oranında ihracat artışına tek başına sebep olduğunu ortaya koymuşlardır.⁹⁶ Bu yönüyle bu değişkenin tez modellemesinde ele alınması önem arz etmektedir.

Tablo 2. 2011-2020 Arası İhracatta KDV İadesi

YILLAR	İHRACAT İADESİ	KDV	TOPLAM VERGİ	İADE/KDV	İADE/TOPLAM VERGİ
2011	12.914.568	95.550.463	284.490.017	0,14	0,05
2012	15.708.096	103.155.875	317.218.619	0,15	0,05
2013	16.806.821	123.878.363	367.517.727	0,14	0,05
2014	19.940.702	130.538.554	401.683.956	0,15	0,05
2015	22.486.743	153.844.174	465.229.389	0,15	0,05
2016	25.250.399	168.808.352	529.607.901	0,15	0,05
2017	32.778.319	206.679.678	626.082.415	0,16	0,05
2018	48.259.404	250.661.593	738.180.401	0,19	0,07
2019	60.545.421	270.152.810	820.148.186	0,22	0,07
2020	62.132.085	323.989.957	983.069.869	0,19	0,06

Kaynak: Gelir İdaresi Başkanlığı⁹⁷

⁹⁵ 3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu, *Resmi Gazete*, 02.11.1984, S.18563.

⁹⁶ Hakan Türkay, Hilmi Ünsal, "Türkiye ' de İhracatta Uygulanan KDV İadesinin İhracata Etkisi," *Sosyo Ekonomi Dergisi*, C. 8, S. 8 (2008), s.97.

⁹⁷ Gelir İdaresi Başkanlığı Resmi İnternet Sitesi, *Hazine ve Maliye Bakanlığı*, https://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user_upload/VI/CVI3.htm. (15.05.2021)

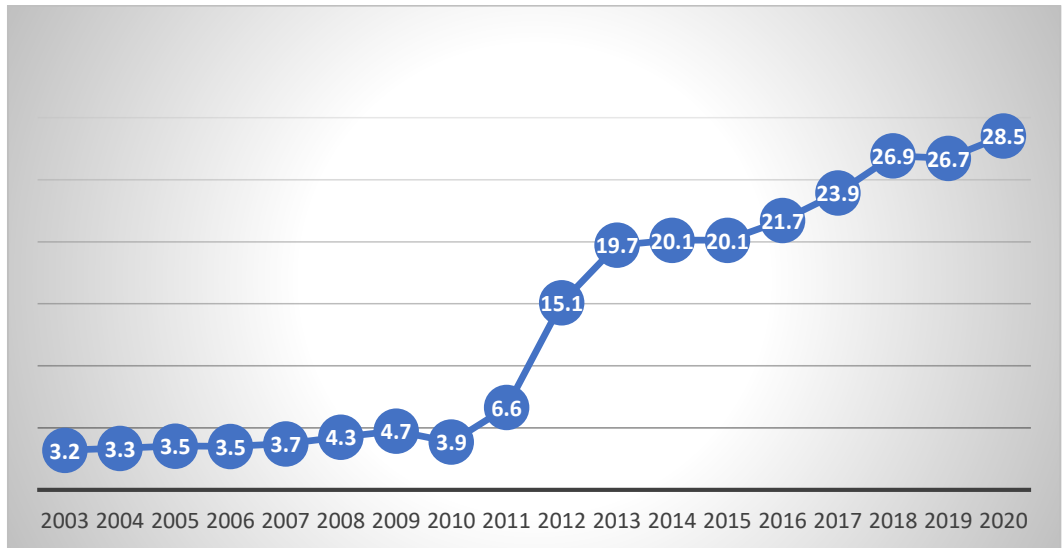
Tablo 2'deki bilgilere göre 2011-2020 yılları arasında tahsil edilen toplam KDV'nin ortalama olarak %16,5'i, toplam vergi gelirlerinin %5,6'sı ihracatçılara KDV iadesi olarak geri ödenmiştir. Bu suretle önemli ölçüde (teşvik mahiyetinde) gelir transferi yapılmaktadır.

4. EXİMBANK FAALİYETLERİ

Gelişmekte olan ülkelerin en temel problemlerinden birisi de yüksek faizler sebebiyle borçlanma maliyetlerinin fazla oluşudur. Bir taraftan ölçek ekonomileri vasıtasıyla üretimde verimliliği yeterince sağlayamamış bir yandan da yüksek borçlanma maliyeti ile finansman ihtiyacını karşılama güçlüğü çeken firmaların küresel rekabette ayakta kalabilmeleri oldukça zordur.

21.08.1987 tarih ve 87/11914 numaralı Bakanlar Kurulu Kararıyla tesis edilen Türk Eximbank; ihracatın gelişmesi adına krediler ve diğer enstrümanlar ile ihraç mallarının çeşitlenmesi, farklı ve yeni pazarlara ulaşılması, rekabet gücünün artırılması, ihracata yönelik yatırım faaliyetlerinin desteklenmesi adına çalışmalarda bulunmaktadır.⁹⁸

Grafik 1. Eximbank'ın 2003-2020 Yılları Arasında Kullandığı Krediler (Milyar \$)



Kaynak: EXİMBANK Resmi İnternet Sitesi⁹⁹

⁹⁸ Resmî Gazete, “Türkiye İhracat Kredi Bankası Kurulması”, 21.08.1987, S.19551. <https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/19551.pdf>. (29.01.2020)

⁹⁹Eximbank Resmi İnternet Sayfası, Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz#krediler>. (29.01.2020)

Grafik 1’deki bilgilere dikkat edilirse ihracatçıya kullandırılan toplam kredilerin 2020 yılında 28 milyar doların üzerine çıktığı gözlemlenmektedir. Çarpan etkisi göz önüne alındığında ihracata önemli bir katkının Eximbank kredilerinden sağlandığı düşünülebilir.

Eximbank’ın faaliyetleri aşağıdaki başlıklar etrafında gerçekleşmektedir.

4.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Genellikle vadesi 360 güne kadar olan, mal ihracatı ile döviz kazandırıcı hizmet ihracatı yapan firmalara düşük maliyetli finansman sağlamak gayesiyle ihracatın çeşitli aşamalarında sunulan kredilerdir. Vade, kaynak ve kapsam farklılıkları bulunan bu krediler şunlardır:

- Reeskont kredisi
- Sevkten önce sağlanan ihracat kredileri
- İhracat için hazırlanmaya yönelik krediler
- Dış ticaret şirketlerine sağlanan ihracat kredileri
- KOBİ’ler için ihracata hazırlanma için verilen krediler
- Sevkten sonraki ihtiyaçlara yönelik reeskont kredisi
- İhracat için üretimi finanse etmek için kredi¹⁰⁰

4.2. Orta Vadeli ve Uzun Vadeli İhracat İçin Sağlanan Krediler

İhracata dönük mal üreten imalatçı, imalatçı-ihracatçı ve sadece ihracatçıların (üretim yapmayan) işletme sermayesi kapsamındaki ihtiyaçlarını finanse edebilmeleri için fon ihtiyaçları bulunmaktadır. Bu kapsamda yurt dışında yerleşik olan bazı marka alımları ile yine dışarıda yapılacak marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi vb. gerekçelerle 12 aydan uzun vadeli (84 aya kadar) finansman ihtiyaçlarının ya doğrudan ya da proje destekli olarak karşılanması amacıyla uygulanan bir dizi program bulunmaktadır. Aşağıda

- İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi
- İhracata Yönelik Yatırım Kredisi
- Marka Kredisi

¹⁰⁰ A.g.k., <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler#kisa-vadeli-ihracat-kredileri> (29.01.2020)

- Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kredisi
- Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi
- Özellikli İhracat Kredisi
- Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı¹⁰¹

4.3. Döviz Kazandıran Hizmetler Kapsamında Krediler

Bir ülkeye döviz sadece mal satışı sonucu girmemektedir. Türkiye’de yerleşik girişimcilerin dışarıda yapacakları döviz kazandırıcı hizmetler ve ihraç edilecek proje niteliğindeki yazılım, danışmanlık ve projelendirme vb. hizmetlerin finansman ihtiyacını karşılamaya yönelik kredi programı uygulamaları bulunmaktadır. Mezkur alanlardaki projeler Eximbank’ın ilgili birimi tarafından değerlendirilip uygun görülen müteşebbislere, TL ya da döviz olarak kullanılmaktadır.¹⁰² Genel hatlarıyla bakıldığında mal ticareti dışında kalan ihracatçılara hitap ettiği gözlenmektedir. Başlıca döviz kazandırıcı hizmet kredi uygulamaları aşağıdaki gibidir:

- Turizme yönelik krediler
- Uluslararası nakliyata dönük pazarlama kredisi
- Müteahhitlere yönelik yurtdışı hizmetler için teminat mektubu programı
- Yurtdışı taahhüt hizmetleri kapsamında köprü kredisi
- Döviz kazandıran hizmetlere yönelik kredi
- Yurt dışında yapılacak fuarlara katılıma yönelik kredi

4.4. Uluslararası Krediler (Ülke Kredileri)

Ülke vatandaşlarına fon sağlayarak teşvik sağlamak önemli olduğu kadar potansiyel pazarlardaki talebi ülkemiz lehine uyarıcı nitelikte olan teşvikler de ehemmiyetlidir. İşte alıcı kredisi niteliğindeki bu uygulama kapsamında, Türkiye’de mukim firmalar tarafından ihracı gerçekleştirilecek olan dayanıklı ya da dayanıksız tüketim malları ihracının 2 yıl vadeye kadar, sermaye malları ihracı ile yurtdışında alınan

¹⁰¹ A.g.k., <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler#orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri> (29.01.2020)

¹⁰² A.g.k., <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/doviz-kazandirici-hizmetler-kapsamindaki-krediler/doviz-kazandirici-hizmetler-kredisi>. (29.01.2020)

projelerin 10 yıla kadar vadeye sahip kredi ürünleriyle desteklenmesi hedeflenmektedir.¹⁰³

4.5. Sigorta Programları

Mal ve hizmet üretmek önemli olduğu kadar üretilen ürünlerin çeşitli risklere karşı güvence altına alınabilmesi, girişimcilerin belirsizlikleri minimize etmesi ve sadece yapacağı işe odaklanması önem arz etmektedir. Bu kapsamda 1989 yılından itibaren Eximbank çatısı altında icra edilen ihracat kredi sigortasıyla ihracat yapan firmaların ihracını gerçekleştirdiği malların bedellerinin, bir takım ticari ve bir kısım politik riskler karşısında (belli oranlarda) güvence altına alınması gerekmektedir. Sigortalanan firmalar hem Türk Eximbank nezdinde doğan veya doğabilecek alacaklarını ticari bankalara temlik yapmak suretiyle hem de kambiyo senedine dayalı vadeli alacakları isterlerse Türk Eximbank'da, isterlerse Türk Eximbank'ın onayıyla ticari bankalara iskonto ettirerek düzenli finansman olanağına ulaşmaları hedeflenmektedir. 2020 sonu itibariyle bu başlıkta 17,1 milyar dolar işlem hacmi bulunmaktadır. Üç farklı uygulaması mevcuttur:

- Kısa vadeye sahip ihracat kredi sigortası
- Orta ve uzun vadeye sahip ihracat kredi sigortası
- Teminat mektuplarına yönelik haksız nakde çevirme sigortası¹⁰⁴

5. SERBEST TİCARET BÖLGELERİ

6/6/1985 tarihinde çıkarılan 3218 numaralı Serbest Bölgeler Kanunu bu bölgelerin kurulmasına yasal dayanak teşkil etmektedir. Bu bölgelerde; ihracata amacıyla yatırım ile üretimi teşvik, dolaysız yabancı sermaye yatırımı ve yeni teknoloji girişine hız kazandırmak, işletmeleri dış ticarete (ihracata) yönlendirmek ve küresel mal ticaretini geliştirmek amaçlanmaktadır. Bu amaca matuf olarak serbest ticaret bölgelerinin kurulması, yerinin ve sınırlarının faaliyet konularına göre belirlenmesi, yönetilmesi, işletilmesi, bu bölgelerdeki yapılar ve tesislerin teşkil edilmesiyle ilgili hususlar da ¹⁰⁵ bölgenin faaliyet kapsamında bulunmaktadır.

¹⁰³ A.g.k., <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alici-kredileri> (29.01.2020)

¹⁰⁴ A.g.k., <https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz#alacak-sigortasi> (29.01.2020)

¹⁰⁵ Resmi Gazete, "Serbest Bölgeler Kanunu," 15.06.1985, S.18785
.https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/18563.pdf. (29.01.2020)

Serbest bölgeler kurulduğu ülkenin siyasi sınırlarının içerisinde yer alsalar bile gümrük sınırlarının dışında değerlendirilen alanlardır. Yani ülkenin diğer kısımlarını bağlayan gümrük yasalarının dışında olup ucuz hammadde ve ara malı temin ederek ihracatta rekabet avantajı sağlanmaya çalışılan sahalardır.

Serbest bölgelerin sağladığı teşvik ve avantajlar şu şekilde sayılabilir;

- Serbest bölge firmaları Katma Değer Vergisi, Gümrük Vergisi, Özel Tüketim Vergisi imalat firmaları için Kurumlar Vergisi, ve çalışanların maaşları üzerinden alınan Gelir Vergisinden muaf tutulmaktadır
- Mallar süre sınırı olmadan bu alanlarda tutulabilmektedir
- Şirketlerin bölgeden elde ettikleri karları transfer etmelerinde herhangi bir kısıtlama yoktur
- Serbest bölgelerde kuruluşundan itibaren 10 yıl grev ve lokavt yasağı vardır
- Fona tabi mallar ithalat sırasında bölgede yurtiçine sokulmadıkça fonlara yapılan çeşitli ödemlerden muaftır.¹⁰⁶

Tabloda ülke genelinde bulunan 19 serbest bölgenin ticaret potansiyeli bulunmaktadır. 2019-2020 yıllarında 20 milyar dolar civarında dış ticaret hacmi ile önemli bir seviyede bulunan serbest bölgelerin; İzmir, Mersin, Bursa ve İstanbul'un çeşitli bölgelerinde faaliyetlerinin yoğunlaştığı tabloda görülmektedir.

¹⁰⁶ Atiye Tümenbatur, "Serbest Bölgeler ve Türkiye Ekonomisine Katkıları Üzerine Bir Değerlendirme," *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, C. 21, S. 3 (2012), s.341.

Tablo 3. 2019-2020 Yılları Serbest Bölgelere Göre Ticaret Hacimleri (1000\$)

BÖLGELER	2019	2020	% FARK
İstanbul Endüstri ve Ticaret	2.077.808	2.019.244	-2,82
Ege	4.151.220	3.849.145	-7,28
İstanbul İhtisas (AHL)	602.503	3.639.047	503,99
Mersin	2.801.862	2.520.963	-10,03
İstanbul Trakya	1.292.615	1.343.521	3,94
Bursa	1.901.484	1.709.448	-10,10
Avrupa	2.124.837	2.016.312	-5,11
Antalya	777.655	840.024	8,02
Kocaeli	755.039	739.066	-2,12
Kayseri	968.692	1.063.568	9,79
İzmir	719.350	675.711	-6,07
Samsun	108.245	159.316	47,18
Adana-Yumurtalık	1.166.498	1.279.498	9,69
Gaziantep	84.749	61.617	-27,30
TÜBİTAK-MAM Tek.	67.803	82.220	21,26
Trabzon	17.677	1.233	-93,03
Denizli	37.873	58.126	53,48
Rize	0	8	100,00
TOPLAM	19.655.910	22.058.066	12,22

Kaynak: Ticaret Bakanlığı¹⁰⁷

Tablo 3'e bakıldığında 2019'da 11 bölgenin ticaret hacminin 1 milyar dolar sınırının aşağısında seyrettiği gözlenirken 7 bölgenin 1 milyar dolardan fazla ticaret potansiyeli bulunmaktadır. 2020'de 1 milyar dolar üstü ve altı ihracat yapan serbest bölge sayısı 9 adettir. Serbest bölge bazında Ege, il bazında İstanbul en yüksek ticaret hacmine sahip durumdadır.

Serbest bölge uygulamaları bölgede yapılan faaliyet çeşidine göre farklılık göstermektedir. Bazı bölgeler doğrudan ticarete yönelik olarak kurulurken bazı bölgelerde üretim de gerçekleşmektedir. Bununla birlikte bir limanda antrepo şeklinde

¹⁰⁷ Ticaret Bakanlığı, "Serbest Bölge İstatistikleri", 2020, <https://ticaret.gov.tr/serbest-bolgeler/serbest-bolgeler-istatistikleri>. (29.01.2020)

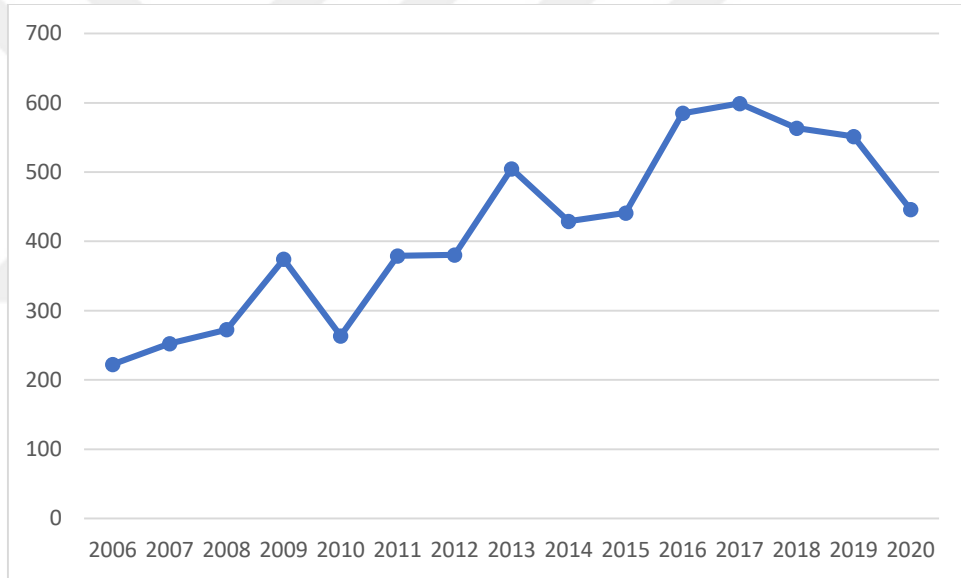
kurulmuş uygulamalar da bulunmaktadır. Sadece ülke içi tüketimi takviye amaçlı kurulan yatırım bölgeleri de bulunmakta fakat tez konusu kapsamının dışında bulunduğu için detaylarına girilmeyecektir.¹⁰⁸

6. İHRACATTA DEVLET YARDIMLARI

İhracata yönelik doğrudan ve dolaylı birçok teşvik yöntemi bulunmaktadır. Bu başlık altında mevzuatta devlet yardımı olarak ele alınan teşvikler incelenecektir.

İhracatta devlet yardımları Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu (DFİF) kaynağından karşılanmaktadır. Aşağıda inceleme döneminde sağlanan teşviklerin miktarları görülmektedir.

Grafik 2: İhracata Sağlanan Toplam Doğrudan Teşvikler (Milyon \$)



Kaynak: TCMB EVDS

Grafik 2'ye bakıldığında; doğrudan ihracata yönelik sağlanan karşılıksız ödemelerin 200-600 milyon dolar bandında değiştiği görülmektedir. En yüksek teşvik miktarı 2017 yılında yapılmış gibi görünse de gerçekte TL cinsinden ayrılan kaynaklar hemen her yıl artmıştır. 2017-2020 arasında ABD dolarında TL'ye karşı görülen %100'ün üzerinde değer artışına rağmen bu dönemde dolar cinsinden sadece %25 düşüş görülmesi yerli para cinsinden teşviklerin artmaya devam ettiğinin göstergesidir.

¹⁰⁸ Ayhan Orhan, "Serbest Bölgelerin Sağladığı Avantajlar : KOSBAŞ Örneği," *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, C. 5, S. 1 (2003), s.120.

Bakanlar Kurulu’nun 27.12.1994 tarih ve 94/6401 numaralı kararının dördüncü maddesi çerçevesinde AB ve GATT prensipleri ile örtüşecek şekilde hazırlanan devlet yardımı araçları aşağıda Tablo 4’te belirtilmektedir¹⁰⁹:

Tablo 4. İhracatta Devlet Yardımları ve Tebliğler

	TEBLİĞ ADI	NO
1	Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesine İlişkin	95/7
2	Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ	97/5
3	Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Yardımına İlişkin Tebliğ	98/10
4	İstihdam Yardımı Hakkında Tebliğ	2000/1
5	Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin	2009/5
6	Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında	2010/6
7	Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®’nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ	2006/4
8	Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği Hakkında Tebliğ	2006/6
9	Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında	2010/8
10	Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ	2008/2

Kaynak: Ticaret Bakanlığı

Doğrudan ihracata yönelik devlet destekleri aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

6.1. Uluslararası Nitelikte Yurt İçi İhtisas Fuarı Desteği

Fuarlar bilgi transferlerinin en yoğun yaşandığı ortamlardandır. Fuarlara katılan firmalar sektörlerindeki son gelişmeleri yerinde gözlemleyip üretim kapasitelerini ve ihracatlarını arttırabilirler. Bu nedenle hem yurt içi hem yurt dışı fuarlara katılım önem arz etmektedir. Bu destekle uluslararası niteliğe sahip yurt içinde gerçekleştirilen ihtisas

¹⁰⁹ Ticaret Bakanlığı Resmi İnternet Sitesi, “İhracat Destekleri,” <https://ticaret.gov.tr/destekler/ihracat-destekleri>. (29.01.2020)

fuurlarının tanıtılması ve mezkur fuurlara uluslararası katılımın artırılması hedeflenmektedir. DFİF tarafından karşılanan bu teşvik, bakanlıkça belirlenen kriterlere uyum sağlayan yerli organizatörlerin fuardan önce ve fuar esnasında yapacakları tanıtım ve promosyon faaliyetine dair giderlerin bir kısmının ödenmesini kapsamaktadır.

Bu destekten faydalanmak isteyen yerli fuar organizatörleri ihracatçı birliklerine başvurarak

- Yurt dışı tanıtım ile ilgili faaliyetler 25.000 dolara kadar veya azami %50 oranında
- Önemli alıcıların ulaşım ile ilgili harcamaları 15.000 dolar ya da azami %50 oranına kadar
- Fuar konusuyla alakalı panel, konferans, seminer ve ödüllü yarışma ile ilgili giderler 5.000 dolara kadar veya %50 oranında desteklerden faydalanabilmektedir.

6.2. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi

Ekonomiler büyüdükçe hızlı ve çarpık kentleşme ile sanayileşme yeryüzüne kalıcı hasarlar verebilmektedir. Toplumun her ferdine maliyet yükleyen bu durumun içselleştirilmesi tüm ülke hatta tüm dünya için ehemmiyet arz etmektedir. Bu amaçla Türkiye’de ticari ve sınai alanda faaliyet gösteren tarım veya yazılım alanındaki işlerle iştigal eden firmalar bu yardımdan faydalanabilmektedir. Bu kapsamda kalite, çevre ve insan sağlığı için oluşturulan teknik mevzuata uyum sağlanabilmesi artık oldukça önemli hale gelmiştir. Hatta bazı ülkeler standartlara uygun üretilmeyen ürünlerin ithaline izin vermemektedir. Bu anlamda akredite olmuş kurum ve kuruluşlardan alınmak üzere; çevre belgeleri, kalite, insanın can ve mal emniyeti ile can güvenliğini gösteren işaretler, tarım ürünleri için yapılacak laboratuvar analizi ve belgelendirme işlemleri ve bunlarla alakalı harcamaların bir kısmının DFİF’den karşılanması bu teşvikin fonksiyonudur.

Teşvikten faydalanmak isteyen yukarıda zikredilen şirketler 25.000 dolara kadar ve en çok yapılacak harcamanın %50’sine kadar aşağıdaki alanlarda desteklenmektedir:

- ISO 9000 kalite standardı serisi
- ISO 14000 kalite standardı serisi
- CE işareti ile ilgili faaliyetler serisi
- Uluslararası niteliği haiz diğer çevre ve kalite belgeleri

- ISO 22000 kalite standardı (Gıda Güvenliği Yönetimi) ile ilgili belgeler
- Tarım ürünleri ile alakalı belgelendirme işlemleri ve müspet sonuçlanmak şartıyla laboratuvar analizi Raporları¹¹⁰

6.3. Araştırma Geliştirme Desteği

Yeni ve inovatif ürün geliştirmek ancak bu konuda çalışmak ve harcama yapmakla mümkündür. Dünya çapında bu alana en büyük bütçeleri ayıran ülkelerin sıralamasıyla ekonomik gelişmişlik sıralamasının birbirine yakın olması konunun ne derece önemli olduğunu göstermektedir. Bu çerçevede yeni bir ürünü üretilmesi, var olan ürünün kalitesi ya da standardının artırılması, hem maliyet düşürücü hem de standart yükseltici nitelikte yeni tekniklerin uygulanması önem arz etmektedir. Bununla birlikte üretimle ilgili yeni (ve üstün) teknolojilerin geliştirilmesi ya da bu yeni teknolojilerin ülke koşullarına adaptasyonu konularında; bilimsel yöntemlerle uyumlu olarak düzenlenecek çalışma ve uyarlamalarla alakalı faaliyetler desteklenmektedir.

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) ve TÜBİTAK'a müracaat edilmesi gereken bu destekten; sınai kuruluşlar, yazılım geliştirmeye dönük firmalar/kuruluşlarla sektörüne ve büyüklüğüne dikkat edilmeden firma seviyesinde katma değer üreten tüm kuruluşlar faydalanabilmektedir.

6.3.1. AR-GE giderlerinin proje kapsamında desteklenmesi

Bu teşvik, çeşitli kuruluşların bünyesinde ya da Türkiye'de yapılmak şartıyla kendi bünyelerinin haricinde yapacakları AR-GE faaliyetiyle ilgili giderlerin bir bölümünün karşılanmasına yöneliktir. Uygulamacı kuruluşu TÜBİTAK olan bu yardım projelerin %50-60 arası bir kısmını 3 yıl süre ile finanse etmektedir. Destek kapsamındaki başlıca harcamalar şunlardır:

- Personel gideri (araştırmacı ve teknisyen)
- Araştırma faaliyetinde kullanılacak teçhizat, alet ve yazılımla ilgili giderler
- Araştırmada kullanılacak danışmanlık hizmeti ile buna denk hizmet alımıyla ilgili giderler

¹¹⁰ A.g.k., <https://ticaret.gov.tr/destekler/ihracat-destekleri>. (29.01.2020)

- İlgili ülke içindeki araştırma ve geliştirmeye alakalı kurum ve kuruluşlara yaptırılan Ar-Ge ile ilgili hizmet giderleri
- Direkt Ar-Ge faaliyetleriyle alakalı malzeme vb. alımı ile ilgili giderler
- Patent müracaat giderleri

6.3.2. Projelere sermayeyle ilgili destek sağlanması

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'nın (TTGV) uygulamacısı olduğu ve TTGV ile projenin ait olduğu kuruluş arasında sözleşme imzalanarak mutabakatın sağlanması esasına dayanmaktadır. Destek iki türde sağlanmaktadır:

6.3.3. Ürün geliştirmeye ilgili projelere sermaye desteği

Ticari yönden değere sahip olan yeni bir ürünün vücuda getirilmesi, var olan ürünlerin rekabet seviyesinin yükseltilmesi ve bu maksatla üretime ait yöntem, sistem ve tekniklerin araştırılması bu çağın gereklilikleri arasına girmiştir. İşte bu gibi amaçların gerçekleştirilmesi amacıyla matuf AR-GE projelerine, DFİF'den proje yürütücüsü sanayi kuruluşu için teşvik mahiyetinde en çok 2 yıllığına ve 1 milyon dolara kadar destek sağlanmaktadır.

6.3.4. Stratejik odak konuları ile ilgili projelere sermaye desteği

Stratejik ticaret politikalarının önemli başlıklarından biri de anahtar bir sektör seçimidir. Şüphesiz bu odaklanmayı gerektiren bir bakış açısı ile hayata geçirilebilir. “Stratejik Odak Konuları” ülkemizin hali hazırdaki sanayi yapısı, teknoloji ile beşeri sermaye birikimi ve uluslararası karşılaştırmalı üstünlükleri baz alınarak belirlenecektir. Bu noktada hangi sahalarda teknolojik projeler hayata geçirilmesinde fayda bulunduğunu veya Ar-Ge faaliyetlerinin ülkemiz sathında gelişip yaygınlaşması maksadıyla alınması zaruri tedbirleri tespit eden bir yıla kadar süresi ve 100.000 dolara kadar destek sağlanan projelerdir.

6.3.5. Diğer bazı projeler

EUREKA, pazara dönük hızlı bir şekilde ticarete konu olabilecek mal ve hizmetlerin destek kapsamına alındığı uluslararası bir destek programıdır. Bu projelerin zaman sınırlaması olmadan %50 oranında; üniversitelerin gerçekleştirecekleri harcamaların 100.000 dolara kadar ve en az iki sınıai kuruluşun TÜBİTAK/TTGV ile

beraber kuracakları şirketlerin araştırma geliştirme harcamaları %60 oranında desteklenebilmektedir.

6.4. İstihdamla İlgili Yardımlar

İş dünyasının önemli bir sorunu kalifiye (nitelikli-yetişmiş) personel ihtiyacıdır. Özellikle dış ticaret alanında ciddi seviyede istihdam açığı bulunmaktadır. Yeni pazarlara açılmak küresel rekabette güçlü bir aktör olmak ancak profesyonel iş gücü ile mümkün olabilmektedir. İşte bu ihtiyacı gidermek üzere organize edilen destek istihdam yardımıdır.

Sektörel dış ticaret şirketi unvanına sahip şirketlerin özellikle dış ticaretle alakalı işlerini yürütmek amacıyla konusunda deneyimli ve yükseköğrenim alt yapılı yönetici ve personel istihdamının gerçekleştirilmesi amaçlanmaktadır. Bu maksatla bir yönetici ve iki adet elemanın bir yıla kadar maaşlarının %75'ini ve azami seviyede yıllık 18.000 ABD doları yönetici 9.000 ABD doları eleman maaşları karşılanabilmektedir. İhracat Genel Müdürlüğü başvuru merciidir.

6.5. Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesi

Fuarlar üreticilerin ve perakendecilerin kendi sektörleriyle ilgili yeni gelişmeleri yakından takip ettikleri ve bilgi paylaşımı gerçekleştirdikleri yeni müşteri ve pazarlara ulaştıkları oldukça önemli organizasyonlardandır. Bu anlamda imalatçı, imalatçı ihracatçı ve ihracatçıların diğer paydaşlarıyla bir araya gelmesinin önündeki maddi engelleri ortadan kaldırmak üzere oluşturulmuş bir devlet yardımına ihtiyaç olduğu oldukça açıktır.

Yurt dışında fuar organizasyonu yapmak üzere ilgili bakanlık tarafından yetkilendirilen organizatöre katılımcı firmalar tarafından ödenecek katılım ile ilgili bedelin %50'si katılımcıya geri ödenmektedir. 10 bin-120 bin ABD doları arasında ve %50-70 arasında değişen oranlarda destekler sunulmaktadır. İhracatçı birlikleri müracaat mercii olarak belirlenmiştir.¹¹¹

6.6.Yurt Dışındaki Birimler, Markalar Ve Tanıtımla ilgili Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Türkiye'deki önemli sayıda firma yurt dışı toptan veya perakendecilerle bağlantı kurmak suretiyle mallarının satışını gerçekleştirmektedir. Üreticiden nihai tüketiciye

¹¹¹ A.g.k., bkz.

kadar geçen süreçteki her fazladan aracı satış fiyatının artması ve rekabetçi fiyat seviyesinin kaybedilmesi anlamına gelmektedir. Bu anlamda Türk firmalarının yurt dışında ofis, mağaza, depo, reyon vb. oluşumları kurmaya çalışması esnasında oluşacak maliyetlerin hafifletilmesi bu yardımın temel amacıdır.

Türkiye’de ikamet eden, sınai ve/veya ticari işlerle iştigal eden şirketler, yazılım sektöründe faaliyette bulunan firmalar ve işbirliği kuruluşlarının başvurabildiği bu yardım ile mağazalar, ofis, showroom ve reyonlar, depolar, tanıtım faaliyetleri ve yurt dışı marka tescil faaliyetleri desteklenmektedir. İhracatçı birlikleri kanalıyla organize edilen bu yardım aşağıdaki 5 numaralı tabloda detaylandırılmıştır.

Tablo 5. Yurt Dışındaki Birim, Marka Ve Tanıtımla ilgili Faaliyetlerin Destek Oranı ve Miktarları

Destek Türü	Oran	Meblağ
Mağazaların	%50-%60	100-120 bin dolar
Ofis, Showroom ve Reyonlar	%50-%60	75-100 bin dolar
Depolar	%50-%60	75-100 bin dolar
Tanıtım Faaliyetleri	%60	150-250 bin dolar
Yurt Dışı Marka Tescil	%50	50 bin dolar

Kaynak: Türkiye İhracatçılar Meclisi¹¹²

6.7.Türk Ürünlerinin Küresel Çapta Markalaşması, Olumlu Türk Mali İmajının Yerleşmesi Ve Turquality® Desteği

Yukarıda firmaların kendi imkanlarıyla yapacakları marka tanıtım faaliyetlerine değinildi şimdi daha kurumsal boyutta konu ele alınacaktır. Bu destek kapsamında; ihracatçı birlikleriyle birlikte üretici dernekleri ve üretici birliklerinin, aynı zamanda çeşitli sektörlerin yurtdışında tanıtımının yapılması kapsamında gerçekleştirilecek harcamalara yönelik giderler karşılanabilmektedir. Bununla birlikte ülkemizde ticari ve/veya sınai işlerle meşgul şirketlerin;

¹¹² A.g.k., bkz.

- Ürünlerinin markalaşması maksadıyla yapılacak faaliyetlere yönelik harcamalar,
- İhracatçı Birliklerinin TURQUALITY® çerçevesinde şirketlere, içeride ve yurt dışında yapacakları markalaşma faaliyetlerini ilgilendiren masraflar,
- Ülkemize ait markaların pazara girme ve tutunmasına yönelik yapılacak her türden faaliyet ve organizasyonlarla ilgili giderler,
- Türk malının olumlu imajının oluşması ve yerleşmesi için içeride ve yurt dışında gerçekleştirilecek her tür harcamanın uluslararası sözleşmelere uygun şekilde DFİF'den ödenmesi amaçlanmaktadır.

Bu kapsamda kurum ve limitler aşağıdaki gibidir:

- İhracatçı Birliklerinin kendi sektörleriyle ilgili yapacağı tanıtım ve reklama dair harcamaları en çok 250.000 dolara kadar,
- Üretici Dernek ve Birliklerinin; kendi sektörleriyle alakalı yapacağı reklam ve tanıtım masrafları azami 100.000 dolara kadar,
- Şirketler, sektörel dış ticaret şirketleri ve DTSS'lerin; söz konusu ülkelerde destek kapsamında değerlendirilebilen markalarıyla alakalı olarak:

➤ **Markaları Destek Programına Alınmış Firmalar için:**

- Marka tescili için yapacakları harcamaları en çok 50.000 dolara kadar,
- Reklam, tanıtma ile pazarlama kapsamındaki faaliyetlere en fazla 300.000 dolar,
- Açtıkları ya da açacakları yurtdışı birimlerine ait kira giderleri en çok 300.000 dolara kadar,
- Açtıkları ya da açacakları mağazaların konsept mimari düzenlemeleri ve dekorasyon masrafları azami 200.000 dolara kadar,
- Kiralamış oldukları ya da kiralayacakları reyonlara dair kira ve/veya ödeyecekleri komisyon masrafları en çok 200.000 dolara kadar,
- Açtıkları ya da açacakları showroamlara ait kira ve/veya ödeyecekleri komisyon masrafları azami 200.000 dolara kadar,
- Ürünleriyle alakalı kalite belgeleri ve insan can sağlığı, mal emniyeti ile güvenliği gösteren işaretlerle ilgili harcamalar en çok 50.000 dolara kadar,

- Franchise verilmiş ise franchising sistemiyle yurt dışında açılıp faaliyete başlayacak mağazalara ait dekorasyon giderleri mağaza başı en çok 50.000 dolar olmak kaydıyla toplamda 10 mağazaya kadar,
- Yurtdışında organize edilen uluslararası niteliğe haiz sektörel fuarlara katılma durumunda, standın dekorasyonu ile fuar katılımına ilişkin masrafları yılda bir defa ve bir adet fuar katılımına mahsusen (Reklam, tanıtma ve pazarlama dahil) destekten faydalanabilmektedir.

➤ **TURQUALITY® Desteği Programının Kapsamına Alınan Şirketler için:**

- Patent, geliştirdiği herhangi bir faydalı model ile endüstriyel tasarımın tescili ile ilgili masraflarıyla TURQUALITY® sertifikasına sahip olan markalarının yurtdışında tescil edilmesi ve korunmasına ait harcamaları,
- Ürünleriyle alakalı kalite belgeleriyle insan can sağlığı, mal emniyeti ile güvenliği gösteren işaretlerle ilgili giderleri,
- TURQUALITY® sertifikasına sahip markalı ürünleri ile ilgili olmak kaydıyla istihdam edilecek moda/endüstriyel ürün kapsamında tasarımcı gideri (aynı anda azami 3 adet tasarımcı),
- Reklam, tanıtma ve pazarlama ile alakalı faaliyetler,
- Mağazaların uygun mahal araştırması kapsamında; danışmanlıkla ilgili, konsept mimari çalışmalarıyla alakalı, dekorasyona dair, demirbaş ait, kira harcamalarıyla mağazanın kiralanması ile alakalı hukuki danışmanlık için ve belediye kapsamındaki giderleri (bir yılda azami 10 olmak kaydıyla 5 yılda 50 adet mağaza); harcamaları en çok 100.000 dolara kadar,
- Ofis, depo, showroom, satışın gerçekleşmesinin ardından servis ve benzeri yurtdışı birimleriyle ilgili kiralama, dekorasyon yaptırma, demirbaş alımı, komisyon harcamaları,
- Farklı farklı markaların da satışa sunulduğu showroom/büyük çapta mağaza ve hipermarketlerde kiralayacakları “reyon/showroom/gondol/satışın gerçekleştiği alanlara dair dekorasyon, kira, hizmet ya da komisyonla ilgili masrafları,
- Şayet franchise verilmişse, franchising sistemiyle yurt dışında açılıp faaliyete başlayacak mağazalarla ilgili dekorasyon giderleri mağaza başı en çok 50.000

dolar olmak kaydıyla bir yılda 10 mağazaya, 5 yıl toplamında ise 50 tane mağazaya kadar,

- İş yönetimi çerçevesinde satın alınacak her türden danışmanlık harcamaları,
- Yurtdışında yapılan uluslararası niteliğe haiz sektöre ait fuarlara katılma durumunda, standın dekorasyonu fuar katılım masrafına ilişkin giderleri yılda 1 defaya ve tek fuara katılmaya mahsusen desteklenebilmektedir.

6.8. Pazar Araştırma ve Pazarlamayla İlgili Destek

Konjonktürel veya mevsimsel dalgalanmaların etkilerini en aza indirerek sürdürülebilir bir ihracat artışını sağlamanın en önemli yönlerinden biri de Pazar çeşitlendirmesi yapmaktır. Ülke veya bölgelerdeki krizler birbirlerini etkileme özelliğine sahip olsa da her ülkenin krizlerden etkilenme seviyesinin aynı olmadığı da açık bir gerçektir. Bu nedenle Türk firmalarının yeni pazarlara açılmasını teşvik etmek üzere bir desteğin katma değerinin oldukça yüksek seviyede olacağı aşikârdır.

İhracatı Geliştirme ve Etüd Merkezi ve İhracatçı Birliklerinin koordinasyonunda ülkemizde sanayi ve/veya ticari türden faaliyetlerle iştigal eden firmalarla yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin faydalanabildiği bu desteğin içeriği aşağıdaki gibidir:

- Ürün ve/veya sektörleri ile ilgili gerçekleştirilecek pazar araştırmasıyla alakalı projelere dair giderleri, firmalar için %70, sektörel dış ticaret firmaları için %80 oran ve proje başı en çok 10.000 dolar,
- Yurt dışı satış stratejileri ve bununla birlikte eylem planı oluşturulması amacıyla, bakanlığın uygun gördüğü pazar araştırma raporu düzenleyen kurum ve/veya kuruluşlardan almak istedikleri pazar araştırma raporuyla istatistik ve buna dair giderlerle bu kurum ya da kuruluşlar için üyelikle alakalı masrafları, firmalar için %50, sektörel dış ticaret firmalarına %60 oranında, yıl bazında en çok 30.000 dolar,
- Müsteşarlık koordinasyonunda ve tek sektörde yapılan sektörel niteliğe haiz ticaret heyeti programına katılım halinde giderleri, firmalar için %50, sektörel dış ticaret firmaları için %60 oranında, her bir program başına maksimum 10.000 dolara kadar,

- Ürünlerin dış pazarda elektronik ortamlarda pazarlamasının yapılabilmesi amacıyla ilgili bakanlığın uygun gördüğü ve son tüketiciye satışı içermeyen e-ticaret sitesi üyelik gideri, firmalara %50, sektörel dış ticaret firmalarına %60 oranı ve yılda en çok 20.000 dolar destek sağlanmaktadır.

6.9. Uluslararası Rekabet Seviyesinin Geliştirilmesi Desteği

Ülkemiz her ne kadar dünya sıralamasında iyi bir üretim ve ticaret kapasitesine sahip olsa da aynı seviyede başarı rekabetçilikte gösterilememektedir. Rekabetçiliğin seviyesini geliştirmek amacıyla tasarlanan bu desteğin amacı; ülkemizde sanayi ve/veya ticaretle ilgili faaliyetlerde bulunan ya da yazılım alanında faaliyet göstermekte olan firmaların küresel pazarlarda rekabet gücünü yükseltme amacıyla eğitim ile danışmanlık gideri ve işbirliği kurumlarının ilgili bakanlığın uygun gördüğü proje kapsamlı masraflarını DFİF'den karşılamak şeklindedir. Başvurusu İGEME'ye yapılan bu destek ile:

- **Eğitimciler Tarafından Düzenlenecek Eğitim Programları**

İlgili bakanlığın uygun gördüğü başlıklarda İGEME'den eğitimci statüsünü almış eğitim şirketlerinden alınacak yurtiçi eğitimlere dair giderler senelik toplam 20.000 doları aşmayacak şekilde toplamın % 70'i desteklenmektedir.

- **Proje Tabanlı Eğitim ve/veya Danışmanlık Programı**

İlgili bakanlığın belirlediği konularda düzenlenecek eğitim ve/veya danışmanlık programı kapsamında verilecek eğitim, danışmanlıkla ilgili faaliyet gideriyle programların organize edilmesine dair faaliyet harcamalarının azami %75'i 400.000 dolara kadar karşılanmaktadır. Projelerde çalıştırılacak uzman elemanın her birine proje devam ettiği sürece, toplam 3 yılı aşmamak kaydıyla konuyla alakalı işbirliği kuruluşunun çalıştırdığı emsal elemanın brüt ücretinin değerine eşdeğer destek verilir. Bahse konu üç yıl süresi uzman elemanın işe başladığı tarihle başlamaktadır.

- **Proje Tabanlı Yurt Dışı Pazarlama ya da Alım Heyeti Desteği**

Bu destekle birlikte, işbirliği kuruluşu tarafından düzenlenecek beş adet ülke dışı pazarlama programı (ortak yapılacak pazar araştırması, pazarlara yönelik ziyaretler, kümesel tanıtıma yönelik faaliyetler, ticari nitelikli heyetler, yurt dışında gerçekleşecek fuar gezileri, eşleştirme vs. faaliyetler) kapsama alınmaktadır. Mezkur her program

bazında azami 150.000 dolara kadar, 10 adet ülke dışındaki ithalatçı firmaların ülkemizden alım yapması maksadıyla organize edilen alım heyeti programları çerçevesinde her program için 100.000 dolara kadar, aşağıdaki giderlerin en çok %75'i karşılanmaktadır:

- **Proje Kapsamında Bireysel Danışmanlıkla ilgili Destek Programı**

Proje tbanlı faaliyetler çerçevesinde, danışmanlık ve/veya eğitim programlarına ve ülke dışı satış-pazarlama ya da alım için teşkil edilen heyet organizasyonlarına katılan firmalar, ilgili bakanlığın uygun gördüğü konularda proje kapsamında bireysel olarak danışmanlık hizmeti satın alabilirler. Firmaların yıllık bazda 50.000 dolara kadar 3 sene boyunca satın alacakları danışmanlıkla ilgili hizmetlere ilişkin giderler %70 oran ile karşılanmaktadır.

6.10. Tasarımla ilgili Destek

Markalaşmada mühim bir unsur olan tasarım faaliyetlerinin doğrudan desteklenebilmesi için; tasarımcı şirketler ve tasarım ofislerinin yanında tasarım dernekleri ve birliklerinin yapacağı tanıtma, reklam, satış ve pazarlama, işgücü istihdamı, danışmanlık harcamasıyla ülke dışında açacakları şubelere ilişkin harcamaların DFİF'den ödenmesini düzenleyen tebliğ 2008/2 sayı, 18.04.2008 tarih ve 26851 numaralı Resmi Gazete'de yayınlanarak uygulamada dikkate alınacak usuller ve esaslar düzenlenmiştir. Bu çerçevede:

I. Tasarım Şirketlerinin Desteklenmesi

- Firmaların ülke dışına yönelik gerçekleştirecekleri reklamlar, tanıtım faaliyetleri, satış ve pazarlama vb. faaliyetlerine dair giderlerin %50 oran ve senelik en çok 300.000 dolarına kadar,
- Ülke dışında açılacak ve desteğin kapsamına gireceği değerlendirilen birimlerin (şirket, mağaza, ofis, depo, şube, reyon, showroom, vs.);
 - Demirbaş ve dekorasyona yönelik giderleri %50 oran ve senelik en çok 100.000 dolara kadar,
 - Brüt kiraya dair giderler ve bu gibi birimlerin kiralanabilmesini temin edecek danışmanlık harcamalarıyla vergi, resim, ve harç masrafları %50 oran ve senelik azami 200.000 dolara kadar,

- Faydalı model, patent ve endüstriyel tasarımların tescil edilmesine dair giderlerle markalarının ülke dışında tescil edilmesi ve korunmasına dair harcamaları %50 oran ve senelik en çok 50.000 dolara kadar,
- İstihdam edilecek tasarımcıların brüt maaş masrafları %50 oran ve senelik azami 150.000 dolara kadar desteklenmektedir.

II. Tasarım Ofislerine Yönelik Destek

- Ülke dışına yönelik gerçekleştirilecek tanıtım, reklam, satış ve pazarlama vs. faaliyetlere ilişkin harcamalar %50 oran ve senelik en çok 150.000 dolara kadar,
- Yurt dışında açılacak ve desteğin kapsamında değerlendirilebilecek olan birimlerin (mağaza, şirket, ofis, depo, şube, reyon, showroom, vs.);
 - Demirbaş ve dekorasyona yönelik masraflar %50 oran ve senelik azami 50.000 dolara kadar,
 - Brüt kira masrafları ve birimlerin kiralanması için yapılacak danışmanlık masrafları için vergi, resim, ve harç masrafları %50 oran ve senelik azami 100.000 dolara kadar,
- Faydalı model, patent ve endüstriyel tasarımların tescil edilmesine dair giderlerle markalarının ülke dışında tescil edilmesi ve korunmasına dair harcamaları %50 oran ve senelik en çok 50.000 dolara kadar,
- İstihdam edilecek tasarımcıların brüt maaş masrafları %50 oran ve senelik azami 200.000 dolara kadar desteklenmektedir.

III. Birlikler, Tasarım Dernek-Birliklerinin Desteklenmesi

- Ülke dışına yönelik gerçekleştirilecek görsel ve yazılı mecrada yapılacak tanıtım harcamalarıyla yapılacak faaliyetlerin tanıtılması, stratejik danışmanlık, tanıtım marka-promosyon ajansı, reklam ile pazarlama çalışmalarına dair harcamalar, %50 oran ve yıllık azami 300.000 dolara kadar desteklenmektedir.¹¹³

10 başlık altında ülkemizde uygulanan ihracat teşvikleri detaylı olarak ele alındı. Ancak ihracat teşvikleri tek başına dönemin dış ticaret politikalarının genel resmini yansıtmamaktadır. Bu nedenle ülkemizin Cumhuriyet tarihi uygulamalarının detaylı

¹¹³ A.g.k., bkz.

ele alınması hangi politikaların hangi dönemlerde hangi gerekçelerle hayata geçirildiğinin anlaşılması açısından önemlidir. 100 yıla yaklaşan bu dönem 8 alt başlık ile ele alınacaktır.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRK DIŞ TİCARET POLİTİKASI

1. 1923'TEN GÜNÜMÜZE UYGULANAN DIŞ TİCARET POLİTİKALARI

Türkiye'nin dış ticaret politikası kapsamında aldığı kararları; önemli kilometre taşı olabilecek, tarihi dönüm noktaları çerçevesinde alt başlıklar şeklinde incelenecektir. Bu suretle gelinecek noktaya, nasıl bir kronolojik alt yapının temel teşkil ettiği ortaya konulacaktır.

1.1. Cumhuriyetin İlk Yılları ve Lozan'dan Kalanlar (1923-1929)

Cumhuriyet ilan edilmeden önce toplanan İzmir İktisat Kongresi, imzalanan Lozan Antlaşması ve Teşvik-i Sanayi Kanunu 1930'lu yıllara kadar incelenen dönemi anlamlandırmada önemli ipuçları sunmaktadır. 17 Ocak 1923'te toplanan İzmir İktisat Kongresi 4 Mart 1923 tarihine kadar devam etmiştir.¹¹⁴ Gruplar (sanayici, tüccar, işçi ve çiftçi) şeklinde yapılan çalışmalarda dış ticaret açısından kayda değer talepler ortaya konulmuştur. Bunlardan en önemlileri sanayici grubunun gündeme getirdiği koruyucu gümrük vergileriyle sanayiye korumak fakat sanayinin ihtiyacı olan ithal mallara muafiyet tanınması şeklinde idi. Tüccar grubu ise himayeci bir gümrük sisteminin kurulmasını arzuluyordu¹¹⁵. Ancak imzalanan Lozan Antlaşmasındaki bir madde yeni kurulacak yönetimin dış ticaret politikası yönlü bağımsızlık alanını oldukça daraltmaktaydı.

24 Temmuz 1923 tarihinde imzalanan Lozan Antlaşması gereğince Türkiye; 5 yıl süreyle 1916 Osmanlı gümrük tarifesiyle uygulamayı taahhüt etmiştir¹¹⁶. Koruyuculuk etkisi oldukça düşük olan bu tarife oranları neredeyse dünyanın en liberal uygulaması sayılabilirdi. Savaş yıllarında baskılanan ithalata getirilen serbestlik Cumhuriyetin ilk yılları boyunca dış ticaretin açık vermesine sebep olmuştur. Aşağıdaki tablo değerlerine bakıldığında en yüksek açığın 1929 yılında gerçekleştiği görülmektedir. Millileştirilmiş yabancı şirketlere ödenen tazminatlar, Osmanlı'dan kalan borç ödemeleri ve yabancı sermaye çıkışları (henüz tam güven sağlanamadığı için yabancı sermaye girişleri de

¹¹⁴ Murat Koraltürk, "Türkiye'nin Ekonomi Tarihi Kronolojisi (1923-2003)," *Gülten Kazgan'a Armağan Türkiye Ekonomisi*, İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları, 2004, s. 443-76.

¹¹⁵ İ.Ceyhan Koç, "İZMİR İKTİSAT KONGRESİ'NİN TÜRK EKONOMİSİNİN OLUŞUMUNA ETKİLERİ," *Atatürk Dergisi*, C. 3, S. 1 (2000), <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/26040>.

¹¹⁶ İlker Parasız, *Türkiye Ekonomisi: 1923'ten Günümüze Türkiye'de İktisat ve İstikrar Politikası Uygulamaları*, 1. Baskı, Bursa: Ezgi Kitabevi, 1998, s.16.

yetersizdir) önemli düzeyde cari açığa sebep olmaktaydı. Buna bağlı olarak da inceleme dönem boyunca dolar ve sterlin karşısında milli paramız değer kaybına uğramaktaydı¹¹⁷.

1923-29 yılları arasında gayri safi yurt içi hasılanın (GSYİH) %10,6'sı kadar ihracat ve %14,6'sı kadar ithalat yapılmıştır. Toplamda dış ticaret hacmi milli gelirin dörtte biri kadardır. Bu oran sonraki 50 yılda ulaşılamayacak seviyede önemli bir dışa açıklık göstergesidir¹¹⁸.

Dış ticaret açığını kapatmanın diğer bir yolu da ihracatı artırmaktır. Ancak mevcut durum ve veriler yeni tedbirler geliştirilemezse ihracatın ithalatı yakalamasının zor olduğunu ortaya koymakta idi. Bu ve bunun gibi gerekçelerle üretimin teşvik edilmesini içeren bir dizi tedbirler içeren Teşvik-i Sanayi kanunu 27 Mayıs 1927'de kabul edildi. Arazi bağışı, kolay arsa temini, iletişim hizmeti kolaylığı ve çeşitli vergi indirimlerinin yanı sıra gümrük muafiyeti de getirildi. Bu kapsamda¹¹⁹;

- Sanayi kuruluşlarının kurulumu için gerekli inşaat malzemeleri,
- Bu kuruluşların üretim yapması için gerekli hammaddeler,
- Bu kuruluşların ihtiyacı olan makine, alet ve yedek parçalar,
- Bu kuruluşların ulaştırma, yükleme, boşaltma, nakliye vb için gerekli tüm malzeme ve donatım gümrük vergisinden muaf tutulmuştur.

Tablo 6. 1923-1929 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)

YILLAR	İTHALAT (M)	İHRACAT (X)	DENGE (X-M)	KARŞILAMA (X/M)	HACİM (X+M)
1923	86.872	50.790	-36.082	58	137.662
1924	100.462	82.435	-18.027	82	182.897
1925	128953	102.700	-26.253	80	231.653
1926	121.411	96.437	-24.974	79	217.848
1927	107.752	80.749	-27.003	75	188.501
1928	113.710	88.278	-25.432	76	201.988
1929	123.558	74.827	-48.731	61	198.385

Kaynak: TÜİK Resmi İnternet Sayfası

¹¹⁷ Mahfi Eğilmez, "Cumhuriyet Ekonomisi", 2012, <http://www.mahfiegilmez.com/2012/02/cumhuriyet-ekonomisi.html>.

¹¹⁸ Korkut Boratav, *Türkiye İktisat Tarihi, 1908-2009*, 17. Baskı, Ankara: İmge Kitabevi, 2012, s.49.

¹¹⁹ Parasız, a.g.e., s.19.

Tabloda 6’da görüldüğü gibi dış ticaret hacmi ve ihracatın ithalatı karşılama oranı dalgalı bir seyir izlemiştir. Karşılama oranı %60-80 aralığında değişmekte iken dış ticaret hacmi 200 milyon doları aşmıştır. Tablonun ortaya koyduğu durum ithalatın kısıtlanmasının (önceden olduğu gibi) gerektiği şeklindedir. Sonraki bölümde de değinileceği gibi Lozan’ın süresi dolar dolmaz alınan ilk kararlardan birisi bu yönde gerçekleşmiştir.

Cumhuriyet tarihinin ilk koruyucu dış ticaret politikası adımı; 1499 numaralı gümrük tarife kanununu değiştiren kanunun 01.07.1929 tarihinde çıkarılmasıyla atılmıştır. Yaklaşık 360 ürüne değişen miktar ve oranlarda ek tarifeler getirilmiştir¹²⁰. Ortalama gümrük tarifeleri %13’ten %46’ya yükseltildi¹²¹.

1.2. Küresel krizden İkinci Dünya Savaşına (1929-1939)

1929 yılının sonlarında başlayan büyük buhran, küresel bir durgunluk ile ülkeleri sarsmaya başlamıştı. Kriz, klasik iktisatçıların önermeleri doğrultusunda kendiliğinden düzelmeyen ve gizli el mekanizmasının sağlıklı çalışmamasıyla gittikçe uzayan ve yayılan bir hal almıştı. Batılı ülkeleri aciz bırakan bu durumun tersine Sovyetler birliği 1928’de hayata geçirdiği planlı-müdahaleci iktisat politikaları yoluyla başarılı sonuçlar almaya başlamıştı. 1923-29 arasında izlenen liberal politikalar Türkiye’de önemli dış ticaret açıkları oluşturmuştu. Bu küresel vakıalar ve yerel ihtiyaçların ortaya koyduğu eğilimler ekonomi politikalarına “devletçi” bir anlayışın hakim olması sonucunu doğurmuştu¹²².

Dış ticaret politikası açısından bu dönemin en önemli olaylarından birisi “Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun” olarak ifade edilen 1567 sayılı yasanın çıkarılmasıydı. Dış ticaret politikasının ödemeler-mali kısmını oluşturan bu kanuni düzenleme ile kambiyo denetimi¹²³ ve mevzuat hükümlerine uymayanlara verilecek cezalar düzenlenmiştir.¹²⁴

¹²⁰ Gümrük Tarifesi Kanunu, *Resmî Gazete*, 01.06.1929, S.1230

¹²¹ Şevket Pamuk, *Türkiye’nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi*, 2. Baskı, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 2014.

¹²² Parasız, a.g.e., s.49.

¹²³ Ulusal ekonomiyi koruma düşüncesiyle (kamu yararı) dış ekonomik ilişkilerin devlet tarafından yönetilmesi ve bu düzenin özel ceza hukuku (yaptırımlar) ile desteklenmesi kambiyo denetimidir.

¹²⁴ Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun, *Resmî Gazete*, 25.02.1930, S.1433.

Kambiyo denetiminin büyük buhranın bir sonucu olarak ülkelerin gündemine girdiği bilinmektedir. Bu dönemde daha koruyucu ve müdahaleci politikalar harekete geçirilmiştir. Öyle ki maliye bakanlığı tarafından 1 sayılı karar ile ihtiyaç listesi belirlenerek bunun dışındaki (fert ve kurumlar arasındaki) dövizli işlemler yasaklanmıştır. Ardından merkez bankası 11.06.1930 tarihinde kurularak para politikası ve dövizli işlemlere kurumsal hüviyet kazandırılmıştır. Gerek maliye bakanlığı ve gerekse de merkez bankası tarafından alınan sıkı tedbirler sonucu cumhuriyet tarihinin en yüksek dış fazlası bu dönemde verilmiştir.¹²⁵

Tablo 7. 1929-1939 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)

YILLAR	İTHALAT (M)	İHRACAT (X)	DENGE (X-M)	KARŞILAMA (X/M) %	HACİM (X+M)
1929	123.558	74.827	-48.731	60	198.385
1930	69.540	71.380	1.840	103	140.920
1931	59.935	60.226	291	101	120.161
1932	40.718	47.972	7.254	118	88.690
1933	45.091	58.065	12.974	129	103.156
1934	68.761	73.007	4.246	106	141.768
1935	70.635	76.232	5.597	108	146.867
1936	73.619	93.670	20.051	127	167.289
1937	90.540	109.225	18.685	121	199.765
1938	118.899	115.019	-3.880	97	233.918
1939	92.498	99.647	7.149	108	192.145

Kaynak: TÜİK Resmi İnternet Sayfası

1499 numaralı gümrük tarife kanununu değiştiren kanunun 01.06.1929 tarihinde çıkarılması sonrası hayata geçirilen yeni oranlarla; ortalama olarak 3,5 katına çıkarılan gümrük tarifeleri etkisini göstermeye başladı ve daha ilk yılın sonunda ithalat neredeyse yarı seviyeye geriledi. Dünya genelinde talep yetersizliğinin de sürece katkı sunmasıyla dış ticaret açığı kontrol altına alındı. Öyle ki tarifelerin tam olarak hayata geçmediği

¹²⁵ Raif Bakova, *Kambiyo Mevzuatı*, 1. Baskı, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, 2012, s.6.

1929’da 50 milyon dolar seviyesinde olan açık artık yerini 20 milyon dolara varan fazlaya bırakmıştı. İnceleme dönemi boyunca (1930-39) ihracatın ithalatı artık karşılayabildiği tablo 7’de net bir şekilde göze çarpmaktadır. İhracat hacminde küresel çapta yaşanan daralmaların etkisiyle bir gerileme yaşansa da 5 yıllık gecikme ile eski seviye yeniden yakalanmıştır.

1567 sayılı TPKKK’nın çıkarılmasından sonra 24 Şubat 1930 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere kurlar belirlenmiştir. Dönemin koşullarına göre değerli bir lira seviyesi benimsenmiştir. Bu politikadan temel amaç hızlı sanayileşmenin alt yapısını oluşturacak malzemelerin uygun koşullarda ithal edilebilmesiydi. Buna rağmen ithalatın fazlasıyla artmaması ve ihracatın artmaya devam etmesi oldukça ilginçtir. Bunun sebeplerinden birisi küresel deflasyon sebebiyle ithal malların fiyatlarının gerilemesi diğer önemli bir sebebi de kliring ve takas sistemidir. Kliring sisteminde ülkeler arasında döviz yerine malla karşılıklı olarak yapılan denkleştirme işlemi vasıtasıyla ticaret gerçekleştirilmekte idi. Böylece hangi ülke bizden mal alıyorsa bizde ondan mal almakta idik. Örneğin bu sistem vasıtasıyla Almanya ile yapılan ihracat 1932’de %13,5 seviyelerinde iken 1937’de %51,8’e ulaşmıştır. Yine Almanya’nın ikili anlaşmalarla Türk mallarına daha yüksek bedeller ödemesi (aynı şekilde kendi mallarını da biraz pahalıya satması ile) ihraç mallarının değerlenmesine sebep olduğu için değerli yerli para politikasının dış ticareti çok etkilememesi gibi bir sonucu doğurduğu söylenebilir.¹²⁶

22 Temmuz 1931 tarihinde çıkarılan kanunla ithalat sınırlamaları sistemine ilişkin kanunla ithalata kota uygulaması ve ihracatın da denetlemeye tabi kılınması (30’lu yılların sonunda bazı mallarda ihraç yasakları ve ön izne bağlı ihracat uygulamaları da yapılmıştır) yönlü adımlar da atılmıştır. Bu anlamda tarifelerin dışında kısıtlayıcılığı oldukça yüksek ve keskin olan miktar kısıtlamaları da Türkiye’nin gündemine girmiştir.

127

Dönemin önemli olaylarından beş yıllık sanayileşme planları (1934-1938) doğrudan olmasa da dolaylı olarak dış ticaret politikalarını ilgilendirmektedir. Söz konusu planlarda temel argüman iç kaynaklara dayalı bir sanayileşme anlayışı olsa da İngiltere

¹²⁶ Parasız, a.g.e., s. 46.

¹²⁷ Hasan Alp Özel, “Türkiye’de Ticari Serbestleşmenin Tarihsel Gelişimi,” *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, C. 6, S. 2 (2011), s.78.

13 milyon sterlin ve Sovyet Rusya 8 milyon dolar değerinde ithalata yönelik kredi sağlamıştır.¹²⁸ Her ne kadar hayata geçirilemese de 1936 yılında hazırlanan ikinci beş yıllık sanayileşme planı hedef ve strateji açısından; hammaddesi tamamen yurtdışından sağlanan otarşik bir sanayileşme eğilimine sahipti. Bunun yanında içeride talebi yetersiz fakat dış talebi yeterli düzeyde olan maden, hammadde ve yarı mamulün ihracata hazır hale getirilmesi hususu bu planın dış ticaret politikasının ana felsefesini ortaya koymaktadır.¹²⁹

Türkiye genel olarak tarım ürünleri ve sanayiye hammadde oluşturacak nitelikte ürünler ihraç edip bunun karşılığında işlenmiş yarı mamul veya mamul niteliğindeki malları ithal ediyordu. Almanya dönemin koşullarına göre Türk ürünlerine diğer ülkelere göre yüksek bedeller ödediği için ihracatın bu ülkeye yoğunlaşmasına neden olmaktaydı. Yukarıda da belirtildiği gibi ihracatın yarısına yakını Almanya ile gerçekleştirilmeye başlamıştı. Ancak Almanya sadece bizim ürünlerimize yüksek ödeme yapmakla kalmayıp kendi ürünlerini de bize yüksek fiyattan satmaya başlamıştı. Bir nevi takas mantığına dayanan Kliring sistemi geçerli olduğu için bunu yapmak pek de zor değildi. Diğer taraftan Alman markı da yüksek kur uygulaması sebebiyle aleyhimize bir durum oluşturmuyordu. Bu sorunlarla mücadele etmek için 1937 yılında genel ithalat rejiminin değiştirilmesi ve 1939'da takas limited şirketlerinin kurulması gündeme alındı.

130

1937 tarihli genel ithalat rejimi ithalatı aşağıdaki şekilde düzenliyordu;

- İthalatımızdan fazla ihracat yaptığımız ülkelere ithalat serbestti (ABD vb)
- Karşılıklı ticaret kapsamında ihraç ettiğimiz %20 fazlasını ithal edebildiğimiz aktif bakiye tanıyan ¹³¹ ülkelere ithalat serbestti (Almanya, Fransa ve İngiltere)
- Sovyetler, İtalya ve Yugoslavya Türkiye'ye aktif bakiye tanımayan ülkeler kategorisinde idi. Bu ülkelere ihracat ölçüsünde ithalat yapılabilirdi.

¹²⁸ <http://www.ekodialog.com/turkiye-iktisat-tarihi/ataturk-devletcilik-donemi-ekonomi.html>

(Erişim Tarihi: 24.01.2020)

¹²⁹ Hasan Özyurt, "Atatürk Dönemi, Birinci ve İkinci Beş Yıllık Sanayileşme Planları ve Türk Ekonomisindeki Yapı Değişikliğine Etkileri (1933-1938)," *Sosyoloji Konferansları Dergisi*, C. 0, S. 19 (1981), s. 119-148.

¹³⁰ M Selçuk Özkan, "İkinci Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye'nin Takas Usulü Ticareti," *Karadeniz Araştırmaları*, C. 34, S. 34, 2014, s.4.

¹³¹ Aktif bakiye uygulaması, kliring sisteminde ihracattan daha fazla ithalat yapma imkanı sağlanmasıdır.

- Türkiye ile herhangi bir ödeme anlaşması olmayan ülkeler de bulunmakta idi.¹³²

1.3. İkinci Dünya Savaşı, Sonrası ve Yeni Düzen Çabaları (1940-1949)

1940 yılına gelindiğinde dönemin dış ticaret politikasının temel fikri dış ticaret fazlası verme üzerine kurgulanmıştı. Avrupa’da savaşın başlamasıyla ülkemizde savaş hazırlıkları kapsamında 1 milyon insanın silahaltına alınması dönemin koşullarına göre önemli bir iş gücü kaybı idi. Birçok ürünün artık doğrudan taliplisi devlet idi. Bir taraftan artan ürün talebi diğer taraftan yetersiz üretim yerli malların fiyatlarını yükseltiyordu.

Küresel krizin etkilerinin hafifleyip savaş hazırlıklarının başlaması ile ithal ürünlerin fiyatları da yükselme eğilimine girmişti. İç ve dış kaynaklı üretim ve enflasyon sorunları ile Avrupa’da patlak veren savaş 1940 yılında “Milli Korunma Kanunu” ilan edilerek aşılmaya çalışıldı. Ardından ciddi eleştirilere maruz kalan varlık vergisi ve karne uygulaması gerçekleştirildi. Bu uygulamaların temel felsefesinin temel ihtiyaçlara yetecek ürün temini ve fırsatçılık yapabileceklerin engellenmesi olduğu ifade edilebilir. Yine aynı yıl ithalatta daha sağlıklı denetim ve gözetim faaliyetleri için ithalatçı birlikleri kurulmuştur.

Cumhuriyet tarihinin ilk ihracat teşviki sayılan uygulama 28.05.1940 tarihinde kabul edilen ve 04.06.1940’da resmi gazetede yayımlanan 3843 numaralı kanunudur. Bu kanunun 26. maddesinde ihracatçı sınai müesseselere vergi tahakkuk ettirilmeyeceği ifade edilmektedir.¹³³¹³⁴

31 Mayıs 1941’de dönemin ihtiyaçlarını tam karşılayamayan dış ticaret politikası revizyona tabi tutulmuştur. Zira bazı ülkeler dış ticarete yeni engeller üretirken bazı ülkeler de mevcut ikili anlaşmaları ihlal ediyordu. Bu anlamda ve kapsamda 15843

¹³² Parasız, a.g.e., s.65.

¹³³ Birçok akademik çalışmada sehven kanun maddesi 3848 olarak ifade edilmektedir. 3848 sayılı kanunun ne ilk hali ne de sonraki hali konuyla ilgili değildir. 3843 sayılı kanun maddesi ise 13.07.1956’da yürürlükten kaldırılmış ve sonraki yıllarda başka bir konuyla ilgili kanuna bu numara verilmiştir. Bu sebeple mülga kanunların ilk ve sonraki halleri için aşağıdaki adresten detaylı inceleme yapılmalıdır: http://www.mevzuat.gov.tr/p_KulliyatFihrist.aspx

¹³⁴ 3843 Sayılı Muamele Vergisi Kanunu, *Resmî Gazete*, 04.06.1940, S.4526.

numaralı kararname ile hükümet yetkilendirilmiş ve bir takım düzenlemeler yapılmıştır.¹³⁵

1942 sonrasında enflasyon ve ithalat fiyatlarındaki artışa karşılık spesifik gümrük tarifelerinde değişikliğe gidilmemesi tarifelerin hem koruyuculuk etkisini azaltmış hem de tarifelerden elde edilen gelirlerin erimesine neden olmuştur. Bu dönemde sağlıklı bir gümrük politikasının izlenememesi varlık vergisi gibi itirazlara neden olan bir vergilemeye yönelimi doğurduğu söylenebilir.¹³⁶

Tablo 8. 1940-1949 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)

YIL	İTHALAT (M)	Değişim	İHRACAT (X)	Değişim	DENGE (X-M)	KARŞILAMA (X/M) %	DOLAR
1940	50.035	-45,9	80.904	-18,8	30.869	161	1,38
1941	55.349	10,6	91.056	12,5	35.707	165	1,35
1942	112.879	103,9	126.115	38,5	13.236	118	1,31
1943	155.340	37,6	196.734	56,0	41.394	127	1,31
1944	126.230	-187	177.952	-9,5	51.722	141	1,31
1945	96.969	-23,2	168.264	-5,4	71.295	173	1,30
1946	118.889	22,6	214.580	27,5	95.691	180	2,01
1947	244.644	105,8	223.301	4,1	-21.343	91	2,80
1948	275.053	12,4	196.799	-11,9	-78.254	71	2,80
1949	290.220	5,5	247.825	25,9	-42.395	85	2,80

Kaynak: TÜİK Resmi İnternet Sayfası

İnceleme dönemine ait tablo 8’de, ilk üç yılda ihracatın ithalatı karşılama oranı düzenli bir şekilde düştüğü görülmektedir. Bunun en önemli nedeninin Almanya ile olan ticaretin gerilemesidir. Öyle ki toplam ihracatın yarısına ulaşan Almanya ile olan iyi

¹³⁵ 15843 Sayılı Kararname, *Resmî Gazete*, 31.05.1941, S.4822

¹³⁶ Hüseyin Şahin, *Türkiye Ekonomisi*, 11. Baskı, Bursa: Ezgi Kitabevi, 2011, S.84.

ilişkiler 1940-41 yıllarına gelindiğinde siyasi gerekçelerle kötüleşmiş ve Almanya'nın dış ticaretimizdeki payı %75 dolaylarında bir azalış göstermiştir. Sonrasında düzelen ilişkilerle Almanya eski ve ün üstteki sırasına geri dönmüş ve bu durum 1942-45 arası rakamlara da yansımıştır.¹³⁷

İnceleme döneminin en akılda kalan yönlerinden biri de 15 yıl sonra gelen sert kur müdahalesidir. Her ne kadar 1931'de devalüasyona benzer bir uygulama yapılmış olsa da bu günkü anlamda ilk devalüasyon 07.09.1946 yılında ilan edilmiştir.¹³⁸ Dolar kurunun kademeli olarak iki katına çıktığı tablo 8'de görülmektedir. Almanya ile olan ihracat sebebiyle yukarıda da ifade edildiği gibi Türk ürünleri küresel piyasalarda yüksek fiyatlara sahipti. Cumhuriyet'in ilk yıllarından beri TL'nin değerinin yüksek tutulmasının; bir taraftan rekabet olanaklarını kısıtlama endişesi diğer taraftan da hem içeri de hem de dışarıda ciddi mal fiyat artışlarına rağmen düşük kurların daha fazla ithalat yaptırma olasılığı mevcuttu. Üyesi olunacak (1947'de) IMF ve onun politikalarına adaptasyon da bağımsız politika uygulamalarını kısıtlayacağı endişesi oluşmuşçasına TL de sert bir değer düşürme kararı alındı.

Devalüasyon kararı sonrası dış ticarete bir dizi liberal nitelikte kararlar da alındı; serbest dövizle ithal edilebilecek mallar listesi genişlemiş, ithalatta uygulanan miktarsal kısıtlamalar ve ithalatçı birlikleri kaldırılmıştır. Anlaşılan alınacak bu liberal kararların dış ticaret dengesini bozucu etkilerini önlemede dengeleyici bir unsur olması yönüyle de devalüasyona ihtiyaç hissedilmişti.¹³⁹

Avrupa'da savaştan yeni çıkmanın verdiği ciddi üretim yetersizliğinin Türk mallarının fiyatlarının yüksekliğini önemsemeyeceği, Türkiye'nin sanayileşmesinde ucuz ara malları temini ihtiyacı, dış ticareti kontrol altına almak için kullanılabilecek başka araçların varlığı ve alınan bu kararlar sonrasında dış ticaret dengesinin ciddi anlamda bozulması bu kararların önemli ölçüde eleştirilmesine sebep olmuştur.¹⁴⁰

Önceki tablolar ve tablo 8 birlikte ele alındığında; uzun yıllar sonra dış ticaret yeniden açık vermeye başlamış 1946-49 arasında ihracat ithalatı karşılayamamıştır. Zira

¹³⁷ Şahin, a.g.e., s.90.

¹³⁸ Çelebi, Esat (2001); "Türkiye'de Devalüasyon Uygulamaları (1923-2000)", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, C:2, S:1, s.59.

¹³⁹ Parasız, a.g.e. s.67.

¹⁴⁰ Şahin, a.g.e., s.92.

kurlardaki yükselme sebebiyle eskiye göre aynı miktar ithal ürün için çok daha fazla döviz çıkışı olmakta, aynı miktar ihracat ürünü karşılığında yabancıların ödediği döviz miktarının da azalmasıyla (ciddi bir talep artışı olmamasının da etkisiyle) eskiye nispetle daha az döviz girdisi sağlandığı için bu tablonun oluştuğu söylenebilir. Bununla beraber ihraç ürünlerimizin temel gıda maddeleri ağırlıklı olması devalüasyon sonrası talebin fiyat esnekliği yönüyle önemli bir alım tepkisi oluşmamasına neden olduğu da ileri sürülebilir.

İkinci dünya savaşı sonrası; gelişmiş ülkelerin savaşın yaralarını sarma ve yıkımlarını tamir çabaları ve aralarındaki problemleri savaşarak değil uzlaşarak çözme eğilimine girdiği bir dönemdir. Bu anlamda uluslararası kuruluşların kurulması (GATT, IMF, IBRD vb.) ve Türkiye için de yeni dünya düzenine adapte olma ve bu kuruluşlara entegrasyon çabalarının yoğunlaştığı görülmektedir. İnceleme döneminin sonlarında, dış ticaret politikası açısından artan liberalleşme eğilimlerinin bu yönden okunması dönem uygulamalarının anlaşılmasına katkı sağlayacaktır.

1.4. Çok Partili Siyasi Hayata Geçiş ve Liberal Ticaret Politikaları (1950-59)

Demokrat Parti hükümeti çok partili siyasi hayata geçiş ile birlikte seçilerek 1950 Mayıs ayında göreve başlamıştır. Aynı yılın eylül ayında dış ticaret adına çok önemli 3 düzenlemeyi hayata geçirmiştir. Bunlar 7596, 7597 ve 7598 sayılı resmi gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren tamim, bakanlar kurulu kararı ve tebliğlerden oluşmaktadır. Mezkur yasal düzenlemelerle; Türkiye'nin dış ticaret rejimi tamimle ilan edilmiş kimlerin ne şekilde hangi mal ve hizmetleri ithal ve ihraç edebileceği belirlenmiş, 1567 sayılı TPKKK'nın 13 sayılı kararında değişiklik yapılarak yabancı sermaye girişi düzenlenmiş ve dış ticarete kullanılacak teslim ve ödeme şekilleri ile süreleri detaylı bir şekilde izah edilmiştir.¹⁴¹

Eylül 1950'de ithalatı %60 oranında libere ederek işe başlayan yeni hükümet 2 yıl içinde neredeyse ikiye katlanan ithalatı karşılamakta güçlük çekeceğini fark ettiğinde liberal adımlar yerine dış açıkları kapayacak tedbirleri hayata geçirmek zorunda kalmıştır. Zira aşağıdaki tablo 9'da görüldüğü gibi 1950-52 arasında dış ticaret hacmi artmasına rağmen ihracat ithalatı karşılayamamaktaydı. Yapılan müdahalenin ardından 1953'te

¹⁴¹ Detaylı bilgi için 7596,7597 ve 7598 arası Resmi Gazete sayılarına bakılabilir.

ithalatta gerileme sağlanmasına karşılık ihracatta iyileşme yaşandı. Mevcut müdahale de karşılama oranında ciddi iyileşmeler sağlayamamıştı. 1954 Temmuzda yeni kontrol ve sınırlamalar getirilmek zorunda kalındı zira ithal edilen ürünlerin bedelleri transfer edilememişti. Bu durum literatürümüze gecikmiş borçlar ve satıcı kredisi gibi kavramların eklenmesine sebep olmuştur. Sonrasında dış ticaretin milli gelire oranı (dışa açıklık) %4,5 gibi bir orana gerilemiş ki bu rakam Cumhuriyet tarihinin en düşük oranlarından birisidir.¹⁴²

Tablo 9. 1950-1959 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)

YIL	İTHALAT (M)	İHRACAT (X)	DT DENGESİ	KARŞILAMA ORANI (X/M) %	HACİM (X+M)	X/GDP	M/GDP	KUR
1950	285.664	263.424	-22.240	92,2	549.088	7,6	8,3	2,8
1951	402.086	314.082	-88.004	78,1	716.168	7,6	9,7	2,8
1952	555.920	362.914	-193.006	65,3	918.834	7,6	11,6	2,8
1953	532.533	396.061	-136.472	74,4	928.594	7,1	9,6	2,8
1954	478.359	334.924	-143.435	70	813.283	5,9	8,4	2,8
1955	497.637	313.346	-184.291	63	810.983	4,6	7,3	2,8
1956	407.340	304.990	-102.350	74,9	712.330	3,9	5,2	2,8
1957	397.125	345.217	-51.908	86,9	742.342	3,3	3,8	2,8
1958	315.098	247.271	-67.827	78,5	562.369	2	2,5	2,8
1959	469.982	353.799	-116.183	75,3	823.781	2,3	3	2,8

Kaynak: TÜİK Resmi İnternet Sayfası

1955 sonrasında ithalatta ciddi oranda gerileme kaydedildi. 1958 dışındaki inceleme döneminin son 5 yılında ihracatta da iyileşmeler sağlandığı tablo 9’da görülmektedir. Dış ticaret hacim olarak inceleme döneminin ilk yıllarını aratsa da karşılama oranında 1955 sonrasında iyileşmeler gözlenmektedir. Ancak 1956’da artan iç

¹⁴² Şahin, a.g.e., s.118.

ve dış fiyatları kontrol altına almak için “Milli Korunma Kanunu” yeniden gündeme alınmıştır.

Yaşanan çeşitli darboğazlar neticesinde 04.08.1958 tarihinde kapsamlı bir istikrar programı tatbika konuldu. Temelde dış açıklarla mücadele hedefi olan nu tedbirler; devalüasyon (çoklu kur uygulamasının kapsam genişlemesi ile fiili olarak uygulanmıştır), ithalatta liberalizasyon kamu harcaması ve para arzının daraltılması ile KİT ürünlerinin fiyatlarının artırılması kararlaştırılmıştı.¹⁴³

Söz konusu dönemde oluşan döviz darboğazı kısmen OECD’nin girişimleriyle erteleme ve taksitlendirme kısmen de IMF desteğiyle kredilendirilerek aşılmaya çalışıldı. İnceleme dönemi sonu olan 1959’da dış ticaret hacminin iyileşmeye yüz tuttuğu görülse de ithalat yönlü artışın fazla oluşu karşılama oranının iyileşmesini sınırlı kılmıştır.

1.5. İthal İkameci Sanayileşme ve Planlı Kalkınma Dönemi (1960-1980)

Dönemin en önemli olayları; kalkınma planları, ithal ikameci sanayileşme, istikrar programları, devalüasyonlar ve döviz darboğazlarıdır. Askeri idare yönetime el koyduktan sonra Demokrat Parti hükümeti düşürülmüş ve liberal politikalardan daha merkezi ve planlamacı uygulamalara geri dönmüştür.

Döneme hükmeden sanayileşme anlayışı ithal ikameci olmasından ithal girdilerle beslenen sanayi iç piyasanın ihtiyaçlarına odaklanmışken ihracata yönelik ortaya konan ürün çerçevesi tarımsal olmanın ötesine geçemiyordu. Aslında ithal ikamesi ile hedeflenen; bir taraftan dışa yönelebilecek talebin önüne geçmek diğer taraftan gelişen sanayi vasıtasıyla ihracat yapabilecek hale gelmek ve bu yolla dış açıkların önüne geçmek iken sanayinin belirli bir eşiği geçememesi bu amacın gerçekleşmesini kısa vadede olanaksız kılıyordu. 60’lı yıllarda sanayi malları ihracatı toplam ihracatın sadece %13-18 arası iken 70’li yıllarda ise %20-39 arasında değişmiştir.¹⁴⁴

1.5.1. Birinci beş yıllık kalkınma planı ve dönem değerlendirmesi

30.09.1960 tarihinde Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) kurulmuş ve inceleme döneminde 3 adet plan ortaya konulmuştur. İlk beş yıllık kalkınma planı 01.01.1963’te

¹⁴³ Burcu Kılınç Savrul, Hasan Alp Özel, Kılıç Cüneyt, “Osmanlı’nın Son Döneminden Günümüze Türkiye’de Dış Ticaretin Gelişimi,” *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, C. 8, S. 1 (2014), s.67.

¹⁴⁴ Boratav, a.g.e., s.131.

yürürlüğe girdi. Dış ticaret açısından dikkate değer noktalar; ithalattan tasarrufa giderek yerli malların kullanımının teşviki anlamında yurt içi üretimin talebi karşılayabildiği malların ve lüks malların ithalat listelerine alınmayacağı ifade edilmiştir. Kısmen talebi içeriden sağlanan mallar ise liberasyon listelerine dahil edilmeyeceği ancak program hedeflerine ulaşmak için gerekli malların ithali sanayi kollarının ihtiyacına göre programa bağlanıp sanayici kotalarının (ve belli mercilerin emir ve müsaadesine bağlı kotaların) zaruri haller dışında kısıtlanmayacağı vurgulanmıştır. Takas ve bağlı muamele ile kullanılmış ürünlerin ithaline izin verilmediği de belirtilmiştir. 3,4 milyar dolarlık ithalat bu beş yılda öngörülmüştür.¹⁴⁵

Planda yapılan en önemli tespitlerden birisi ihracat ürünlerinin talebinin fiyat esnekliğinin düşük oluşu idi. Bu anlamda mevcut ürünlerle ihracatın fiyat veya kur avantajı sağlamak suretiyle artırılamayacağı anlaşıldığı için ürün çeşitlendirmesine tarımın dışına çıkılmasına ihtiyaç olduğuna değinilmektedir. İhracatın sağlık, toplum güvenliği ve ulusal değerlere aykırı olmamak kaydıyla serbest olduğu ve ihracatta vergi iadesinin yapılacağı bu planda vurgulanmıştır. Buna rağmen çok taraflı ticaret ile ödeme anlaşmasına sahip ülkelere yapılacak olan her nevi ihracat ile ek listede yer alan ürünler (bor, fındık, margarin, hurda, un, ceviz kütüğü, kepek, vb) serbest döviz ile bile olsa lisansa bağlanmıştır. Fındık, antep fıstığı, gülyağı, incir ve ezmesi, barsak, deriler, maden cevheri, bitkisel yağlar, tiftik, pamuk, sünger, tütün ve yaprağı gibi ihracatın %72'sini bulan maddelerin ihracı fiyat dalgalanmalarının önüne geçmek için ihracatçı birliklerinin tesciline bağlanmış ve takas ile bağlı muamele yasaklanmıştır. Standartlara uygun nitelikte ürün ve paketleme ile kalite kontrolünün önemine dikkat çekilmiştir. Yine pazar araştırması ve pazarlamada kurumsal eksikliklere değinilerek ihracat kredisi vergi teşviki ve iadesinin daha sade ve basit bir ihracat rejimi çerçevesinde düzenlenmesi ihtiyacı da ifade edilmişti. 1963-68 arası 2 milyar dolarlık ihracat bu plan döneminde hedeflenmiştir.¹⁴⁶

Durum tespitleri ve hedefler yukarıdaki gibi iken bunların sonuçları olan tablo 10 hedeflenen ve gerçekleşen arasındaki farkı net bir şekilde göstermektedir. Buna göre

¹⁴⁵ Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), “Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967),” *Elektronik*, 1963, s.535, <http://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/Birinci-Be%C5%9F-Y%C4%B1ll%C4%B1k-Kalk%C4%B1nma-Plan%C4%B1-1963-1967%E2%80%8B.pdf> (28.01.2020)

¹⁴⁶ A.g.e., s.524.

1963-67 yılları arasında ihracat toplamda 2,25 milyar dolar ile hedefin üzerinde seyretmiş, ithalat ise 3,2 milyar dolar olarak hedefin altında tutulabilmiştir. Dış ticaret açığı plan döneminin ilk yılı sonrası ciddi şekilde düşmüş ve ihracatın ithalatı karşılaması inceleme döneminin (1960-1979) arası en yüksek değerlerine ulaşmıştır.

Tablo 10. 1960-1968 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)

YIL	İTHALAT (M)	İHRACAT (X)	X/M (%)	DENGE (X-M)	HACİM (X+M)	X/GDP	M/GDP	KUR
1960	468.186	320.731	69	-147.455	788.917	3,3	4,7	5,05
1961	507.205	346.740	68	-160.465	853.945	6,3	9,3	9,02
1962	619.447	381.197	62	-238.250	1.000.644	6	9,7	9,02
1963	687.616	368.087	54	-319.529	1.055.703	5	9,3	9,02
1964	537.229	410.771	76	-126.458	948.000	5,2	6,8	9,04
1965	571.953	463.738	81	-108.215	1.035.691	5,4	6,7	9,04
1966	718.269	490.508	68	-227.761	1.208.777	4,8	7,1	9,04
1967	684.669	522.334	76	-162.335	1.207.003	4,6	6,1	9,04
1968	763.659	496.419	65	-267.240	1.260.078	2,7	4,2	9,04

Kaynak: TÜİK Resmi İnternet Sayfası

Dış ticaret hacmi ise artık 1 milyar doların üzerine çıkmıştır. Herhangi bir kur ayarlaması yapılmamış 1961 yılındaki kur seviyesi aynen devam etmiştir. Dışa açıklık ise bu dönemde %10,7 ile 14,3 arasında değişmiştir. Bu rakam hem 1960 öncesi 5 yıla hem de 68 sonrası 5 yıla göre daha dışa açık bir politika yürütüldüğünü göstermektedir.

1.5.2. İkinci beş yıllık kalkınma planı ve dönem değerlendirmesi

İkinci beş yıllık kalkınma planında (1968-72) dış ticarete vurgunun tonu oldukça enteresandır. Zira ifade aynen şu şekilde geçmektedir: “Türkiye ekonomisinde gelişmeyi sınırlayan bir faktör olarak dış ticaret”. Bu başlık altında söze başlanması bile bu raporun kurgulanma mantığıyla ilgili önemli fikirler vermektedir. Aslında asıl amacı milli gelir

artışına yetişemeyen dış ticaret hacmine vurgu yapıldığı halde adeta gelişmenin engelleyicisi gibi bir ifadenin bulunması paradoksal bir izlenim vermektedir.¹⁴⁷

Planda ihracat turizm ve işçi gelirlerinin artmasının önünde bazı koordinasyon yetersizliklerine vurgu yapılarak DPT'ye sorumluluk yüklenmektedir. Yine ilk planda olduğu gibi ihracatta standardizasyon, pazarlama kredi vb. konulara değinilmiştir. İthalatın dövizin etkin kullanımına bağlı olarak yönetileceğine vurgu yapılan planda sanayi malları ihracatına katkı sağlamak maksadıyla sınırlayıcı ve koruyucu ithalat önlemlerinin tutarlı bir şekilde uygulanacağına değinilmiştir. Makul seviyede koruma ile rekabetin fiyat ve kalite iyileştirmesinin aracı olacağı ve ithal ürünlerin dağıtım usullerinin iyileştirileceği de vurgulanmıştır. İhracatın yetersizliği temel olarak; maliyet yüksekliği, düşük kalite ve ihracat yapılacak kadar çok üretimin yapılmamasına bağlanmaktadır.¹⁴⁸

Tablo 11. 1968-1972 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)

YIL	İTHALAT	İHRACAT	X/M	DENGE	HACİM	X/GDP	M/GDP	KUR
1968	763.659	496.419	0,65	-267.240	1.260.078	2,7	4,2	9,04
1969	801.236	536.834	0,67	-264.402	1.338.070	2,6	3,9	9,04
1970	947.604	588.476	0,62	-359.128	1.536.080	3,1	5	10,90 5
1971	1.170.841	676.602	0,58	-494.239	1.847.443	3,5	6	14,28 5
1972	1.562.554	884.969	0,57	-677.585	2.447.523	3,8	6,7	13,86

Kaynak: TÜİK Resmi İnternet Sayfası

¹⁴⁷ Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), “İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1968-1972),” *Elektronik*, 1968, s.41.

<http://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/%C4%B0kinci-Be%C5%9F-Y%C4%B1ll%C4%B1k-Kalk%C4%B1nma-Plan%C4%B1-1968-1972%E2%80%8B.pdf> (28.01.2020)

¹⁴⁸ A.g.e., s.121.

Planda 1968-1972 arasında toplamda 3,1 milyar dolara varan ihracatla 4,9 milyar dolarlık ithalat yapılması hedeflenmiştir. Kısaca mevcut plan döneminde 1,8 milyar dolar dış ticaret açığı hedeflendi. Gerçekleşmelere bakıldığında tablo 11’de görüldüğü gibi ihracatın dönem toplamı 3,18 ile hedefe çok yakın olsa da bir miktar aşmıştır. İthalat ise 5,25 milyar dolarlık bir seviye ile hedefi yine aşarak dış ticaret açığını artırmıştır. İnceleme döneminde dış ticaret dengesi kötüleşme eğilimindedir. Dış ticaret hacmi daha çok ithalat kanadından gelen gelişmenin baskısıyla büyümesi ihracatın ithalatı karşılama oranındaki yetersizliğin derinleşmesi dönemin en göze çarpan özelliklerindendir.

1970 yılında gerçekleşen devalüasyon ile azalması gereken dış ticaret açıkları daha da körüklenmiştir. Önceki planda yapılan tespitlerden (dış ticarete konu olan ürünlerin talebinin fiyat esnekliğinin düşüklüğü) ders alınmamışçasına alınan bu kur ayarlama politikasının sebebi dönemin önemli konusu olan işçi dövizlerinin yurda girişinin teşviki olabileceği ihtimalden uzak değildir.

Tablo 12. Yıllara Göre İşçi Gelirleri ve Döviz Kurları (1000\$)

YILLAR	İŞÇİ GELİRLERİ	X-M	KUR
1964	8,1	-126.458	9,04
1965	69,8	-108.215	9,04
1966	115	-227.761	9,04
1967	93	-162.335	9,04
1968	107,3	-267.240	9,04
1969	140,6	-264.402	9,04
1970	273,0	-359.128	10,905
1971	471,4	-494.239	14,285
1972	740	-677.585	13,86
1973	1.183	-769.131	13,985
1974	1.425,0	-2.245.373	13,945

Kaynak: TÜİK Ve TCMB Resmi İnternet Sayfaları ¹⁴⁹

1960'lı yılların başından itibaren başlayan göçler sonucu yurda giren döviz miktarı yıllar geçtikçe yükselmiş ve dış açıkların kapanmasına ciddi katkılar sağlamıştır. İşçi gelirleri 1972 ve 1973'te o kadar artmıştır ki ulaşılan rakam dış ticaret açığını kapatmaya yetmiş hatta fazla bile gelmiştir. Bu gerekçelerle yapılan döviz kuru ayarlamalarını işçi gelirleri yönüyle anlamlandırmak oldukça makul hale gelmekte hatta 70'li yılların döviz politikasının ana eksenini işçi gelirlerinin oluşturduğunu ileri sürmek mümkün hale gelmektedir. İşçi gelirlerinin de kur yükselişlerine verdiği pozitif yönlü tepki de tablo 12'den kolaylıkla okunmaktadır. 1970 devalüasyonundan sonra beş yıl içinde kurlarda görülen yaklaşık %60'lık yükseliş (1 doların 9 TL'den 14 TL'ye çıkmasıyla) karşısında işçi gelirlerinde %520'lik bir artış gerçekleşmiştir.

1.5.3. Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı ve Dönem Değerlendirmesi

3. Kalkınma planı (1973-1977) oldukça geniş çaplı değerlendirmeler, detaylı veri derlemeleri ve net tahminler içermektedir. Plan önceki iki planı adeta özetleyerek başlamaktadır. Geçilen dönemlerdeki dış ticaret sorunlarını bir başlık altında toplamış ve ihracatta sektörel bazlı tarım ve hizmetlerin ağırlığı karşısında sanayi mallarının düşüklüğü ile bunun değiştirilemediğine değinilmiştir. Ayrıca Yunanistan, Yugoslavya, İspanya vb. bazı ülkelerin ihracat büyüme oranlarına kıyasla Türkiye'nin ihracat büyümesinin daha düşük seviyede gerçekleştiği belirtilmiştir. Yine yukarıda zikredilen ülkelerin ihracat ürünlerinin içinde sanayi mamullerinin oranın ülkemize kıyasla en az 2-3 kat daha yüksek olduğu kaydedilmektedir. Önceki planlarda olduğu gibi ihraç ürünlerinin çeşitlenmesi ve katma değerinin yüksek olması gerektiği ileri sürülmektedir.

150

Planda AET ile ilişkilerin 22. Yılının sonunda gümrük birliğine girileceği ve bunun gereği olarak kotaların kaldırılıp tarifelerin indirilmesi ile bazı politik araçların

¹⁴⁹ Oğuzhan Sökmen Artukoğlu, Dr. Yılmaz Özkan, *Yurtdışı İşçi Tasarruflarının Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Banka Sistemi Ve Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri*, (Uzmanlık Tezi), Ankara: TCMB İşçi Dövizleri Genel Müdürlüğü, 2005, s.20.

<http://www3.tcmb.gov.tr/kutuphane/TURKCE/tezler/oguzhansokmenartukoglu.pdf> (28.01.2020).

¹⁵⁰ Devlet Planlama Teşkilatı, "Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1977)", Ankara, Devlet Planlama Teşkilatı Yayınları, s:41.

<http://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/%C3%9C%C3%A7%C3%BCnc%C3%BC-Be%C5%9F-Y%C4%B1ll%C4%B1k-Kalk%C4%B1nma-Plan%C4%B1-1973-1977%E2%80%8B.pdf> (28.01.2020)

kullanımının sınırlandıracağı bunun doğal bir gereği olarak gereken fedakârlıkların ve çabaların gösterilerek mezkur tarihe kadar hazırlıkların tamamlanması gerektiği ifade edilmektedir.¹⁵¹

Dönemin ekonomik olaylarından en önemlisi 1973 yılında Arap-İsrail savaşı sonucunda petrol fiyatlarının tırmanışa geçmesiyle küresel bir petrol krizinin yaşanmasıdır. Bu krizin Türkiye dış ticaretine etkisi oldukça keskindir. 60'lı yıllar boyunca 3 dolar etrafında dalgalanan petrol fiyatları 1974 senesinde 3 katına çıkarak 9,35 dolar ve sonraki birkaç yılda 14 doları aşmıştır. Bu %500'lere (1980'de 37 dolara ulaşmıştır) varan artış mezkur kalkınma planı dönemi hesaplarını alt üst etmiştir. Aşağıdaki tablo 13'de görüldüğü gibi 1973'ten 1974'e geçişte dış ticaret açığı %292 artarak yaklaşık 3 katına ulaşmıştır. Bununla birlikte ihracatın ithalatı karşılama oranı Cumhuriyet tarihinin en düşük seviyesine 1975 yılında ulaşmıştır.

Tablo 13. 1973-1979 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)

YIL	İTHALAT (M)	İHRACAT (X)	X/M (%)	DENGE (X-M)	HACİM (X+M)	DT/GSYİH	KUR (\$)
1973	2.086.214	1.317.083	63	-769.131	3.403.297	11,7	13,985
1974	3.777.555	1.532.182	41	-2.245.373	5.309.737	13,6	13,945
1975	4.738.558	1.401.075	30	-3.337.483	6.139.633	12,7	14,445
1976	5.128.647	1.960.214	38	-3.168.433	7.088.861	12,8	15,935
1977	5.796.278	1.753.026	30	-4.043.252	7.549.304	12,2	17,985
1978	4.599.024	2.288.163	50	-2.310.861	6.887.187	10,2	24,41
1979	5.069.431	2.261.157	45	-2.808.274	7.330.588	8,5	34,355

Kaynak: TÜİK Resmi İnternet Sayfası

Petrol krizi sonrası işçi dövizleriyle idare edilebilen dış ticaret açıkları artık sürdürülebilir niteliğini her geçen gün kaybediyordu. 70'li yıllar petrol fiyatları

¹⁵¹ Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), "İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1968-1972)," *Elektronik*, 1968, s.41

ortalaması 10 dolar civarı iken İran devrimi ve İran-Irak savaşıyla 78, 79 ve 80’de sırasıyla 15, 25 ve 37 dolar seviyelerinden işlem görmesiyle ¹⁵² hedefler artık ulaşılamaz hale gelmekteydi. İç ekonomik gelişmeler de çok iyi gitmiyordu zira bir taraftan Kıbrıs hareketi (ve birlikte gelen ambargolar) diğer taraftan KİT zararları ile artan kamu finansman ihtiyacı emisyonu, emisyon da enflasyonu körüklemiş buna bağlı olarak TL’nin değerinin yeniden devalüe edilmesi gündeme getirmiş ve tablo 13’de görüldüğü gibi neredeyse inceleme dönemi boyunca sürekli devalüasyonlar yapılmıştır.

Plan gereği 1973-77 arası toplamda ihracat 5 ithalat 8 milyar dolar olarak ön görülmüştü. Ancak bütün dengelerin altüst olduğu bu dönemde ihracatın 8 milyar dolar olarak gerçekleşmesinin oluşturması gereken iyimserliği ithalatın 21,5 milyar dolar olarak gerçekleşmesinin karamsarlığı bastırmıştı. Mevcut plan artık işlevini tamamen yitirmiş 1978-79’da bir istikrar programı uygulanmaya çalışılsa da dış ticarete etkisi pek hissedilmemiştir. Yurt içinde birçok üründe temin zorlukları başlamış, toplumsal olayların da körüklediği kaotik ortam ülkeyi yeni bir askeri darbenin eşiğine taşımıştı. 3. Kalkınma planı döneminde değişen 5 hükümet ve sonrasında 21 Haziran 1977’den 12 Kasım 1979 2,5 yılda 5 hükümetin değiştiği hesaba katılınca planın tutmama gerekçeleri de sağlıklı bir temele oturmaktadır.¹⁵³ Artık bir şeylerin tamamen değişmesi ve yapısal çözümlerle uzun vadeli politikaların dünya gerçekleriyle yüzleşerek çözülmesi gerekiyordu.

1.6. İhracata Yönelik Sanayileşme ve İstikrar Arayışları (1980-2001)

70’li yılların sonunda ağır bir bunalım geçiren Türkiye ekonomisi 80’li yıllara bu istikrarsızlığın sonucu olan ağır faturalarla girmekteydi. 80 öncesi istikrar programları genellikle kısa vadeli amaçlara sahipken sanayileşme ve dış ticaret politikası yönüyle devletin rolüne radikal değişiklikler önermiyordu. İçinde bulunulan dönemdeki dış ödeme güçlükleri ve enflasyonu aşmaya yönelik tedbirler alınıyor bununla birlikte bir rahatlama varsa hemen tedbirler gevşetiliyordu. Bu sebeple adeta mevcut yapısal sorunlar her geçen

¹⁵²İnternet sayfası:

https://inflationdata.com/Inflation/Inflation_Rate/Historical_Oil_Prices_Table.asp (28.01.2020)

¹⁵³Türkiye Büyük Millet Meclisi Resmi İnternet Sitesi

https://www.tbmm.gov.tr/yayinlar/hukümetler/hukümetler_cilt_6.pdf (28.01.2020)

yıl erteleniyordu ancak artık kısa vadeli hedeflerle birlikte ekonomi politikasında değişim hedefleyen ciddi reformlara ihtiyaç vardı.¹⁵⁴

1.6.1. Birinci alt dönem: 1980-1988 yılları

24 Ocak 1980 tarihinde toplanan bakanlar kurulu kararı ile alınıp 25.01.1980 tarihi ve 16880 mükerrer (16880_1) sayılı resmi gazetede ilan edilen kararlar bu alt dönem boyunca uygulanacak politik tedbirlerin manifestosu niteliğindedir. Esasen 1567 sayılı TPKKK ile ilgili alınmış 25 sayılı karar olan bu uygulamalar tarihe “24 Ocak Kararları” olarak geçmiştir. Kararlar kapsamında;¹⁵⁵

- Kurlar yeniden belirlendi ve 1979 yılına göre yaklaşık %100 devalüe edildi,
- Yabancı sermayenin önü açılarak tekelleşmemek şartıyla kalkınmaya katkı sunması için faaliyetlerine izin verildi (belli alanlarda ihracat şartı kondu)
- Başbakanlık Teşvik ve Uygulama Dairesi kuruldu ve ihracat kapsamına alındı,
- Mevduat faizlerinin belirlenmesi piyasalara bırakıldı,
- Fakat verilecek kredi faizleri genel 22, ihracat kredisi faizi %11 olarak belirlenip ihracatçılar teşvik edildi.
- İhracat kredileri tüm vergilerden arındırıldı ve döviz transfer önceliği sağlandı
- İhracata konu sanayi mamulü ve yatırım malları bünyesine giren hammadde ve aramalı ithalatında gümrükler sıfırlandı,
- Dış açığın temel kaynaklarından petrolün çıkarılması için seferberlik ilan edildi.

Mezkûr kararlar devlet müdahalesini daha sınırlı düzeyde tutması, piyasanın önünü açması yönüyle neoliberal olarak da nitelendirilmiştir. İthal ikameci anlayışın ihracata dönük sanayileşmeye dönüşmesi amacıyla ihracatın artırılmasına yönelik önemli teşvikler hayata geçirilmiştir. Özellikle ihraç edilmek üzere ithal edilen ham madde ve

¹⁵⁴ Şahin, a.g.e., s.189.

¹⁵⁵ 1567 Sayılı Kanununla İlgili 25 Sayılı Karar, *Resmi Gazete*, 25.01.1980, S.16880_1.

ara mallarında gümrüklerin sıfırlanması bunun en bariz delilidir. Aşağıdaki 14 numaralı tabloda da görüldüğü gibi alınan kararların dış ticareti toparlayıcı etkisi ilk yıldan sonra önemli ölçüde hissedilmektedir.

29.12.1983'te çıkarılan 18266 sayılı resmi gazetede yeni ithalat rejimi ilan edilmiştir. 83/7543 sayılı bakanlar kurulu kararı ile ithali; yasak, müsaadeye tabi ve serbest olan mallar belirlenmiştir.¹⁵⁶

25.10.1984 tarihinde çıkarılan 3065 sayılı KDV kanunun¹⁵⁷ 11. Maddesinde ihracat ile ilgili işlemlerin vergiden istisna olduğu, 32. Maddesinde ise verginin iade şeklinin nasıl olacağı düzenlenerek ihracata önemli bir teşvik unsuru ilave edilmiştir.

Tablo 14. 1980-1988 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)

YIL	İTHALAT (M)	İHRACAT (X)	X/M (%)	DENGE (X-M)	HACİM (X+M)	DT/GSYİH (%)	KUR (\$)
1980	7.909.443	2.910.122	37	-4.999.321	10.819.565	15,6	76,825
1981	8.933.365	4.702.934	53	-4.230.431	13.636.299	19,2	112,525
1982	8.842.664	5.745.973	65	-3.096.691	14.588.637	22,4	164,195
1983	9.235.001	5.727.833	62	-3.507.168	14.962.834	24,3	228,555
1984	10.756.922	7.133.602	66	-3.623.320	17.890.524	29,5	370,37
1985	11.343.375	7.958.008	70	-3.385.367	19.301.383	28,4	525,165
1986	11.104.770	7.456.724	67	-3.648.046	18.561.494	24,4	676,54
1987	14.157.805	10.190.047	72	-3.967.758	24.347.852	28,3	870,235
1988	14.335.396	11.662.021	81	-2.673.375	25.997.417	28,8	1434,675

Kaynak: TÜİK Resmi İnternet Sayfası

Tablo 14'e dikkat edilirse kararların hayata geçmesinden sonra birkaç yıl içinde örneğin 1982 yılında ithalat ılımlı bir yükseliş göstermişken ihracat ikiye katlanmıştır. Dış ticaret dengesinde iyileşme yönlü hareketlenme karşılama oranında da kendisini göstermiş ve inceleme dönemi boyunca ihracatın ithalatı karşılama oranı %80'lere kadar ulaşmıştır. 70'li yıllar boyunca dışa açıklık %11 seviyelerinde iken bu dönemde (1980 hariç) ortalama olarak %25'i aşmış yıl bazlı %30'a dayanmıştır. Yine kurlar kademeli

¹⁵⁶ 83/7543 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı, Resmi Gazete, 29.12.1983, S.18266, s.2.

¹⁵⁷ 3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu, Resmi Gazete, 02.11.1984, S.18563, s.2.

olarak devalüe edilmeye devam etmiştir. Mezkûr dönem boyunca dolar 30 kat TL karşısında değer kazanmıştır.

İhracata dönük sanayileşmenin başarılı olup olmadığını anlamak bu dönemdeki toplam ihracatın sektörel dağılımını incelemekle mümkündür. 1980 kararlarının alındığı yıl toplam ihracatta sanayi mallarının ağırlığı %36 dolaylarındadır. 1989 yılında ise %78,2 olarak kaydedilmiştir. %217 dolaylarında gerçekleşen bu artış dönem boyu uygulanan politikaların amacına ulaştığı şeklinde yorumlanabilir.¹⁵⁸

1.6.2. İkinci alt dönem: 1989-1994 yılları

1567 sayılı TPKKK hakkında çıkarılan ve halen de kullanımına devam eden 32 sayılı karar kendisinden sonraki dönemin şekillenmesinde en belirleyici yasal düzenleme olarak ifade edilebilir. 11.8.1989 tarihli, 20249 numaralı Resmi Gazetede yayımlanarak uygulanmaya başlayan ve dış ticaret politikalarının yönlendirilmesine temel olan bu kanun 24 adet değişikliğe uğrayarak güncel koşullara uygun hale getirilmiştir.¹⁵⁹ Bu ikinci alt dönem Türkiye'nin küresel bir aktör olması ve uluslararası piyasalara entegre olmasının alt yapısını hazırlamıştır. IMF'de ülkemizdeki gelişmelere paralel olarak TL'nin konvertibilite başvurusunu 04.04.1990'da kabul etmiştir. 30 Sayılı kararda bile ilk maddede “yasaklayıcı esaslar” ibaresi geçtiği halde bu kararın ilk maddesinde bu ifadenin tercih edilmeyişi bir yaklaşım farkı olarak göze çarpmaktadır. Artık bankaların kendi aralarında belirlediği döviz alım ve satım işlemlerinin üzerinden günlük kurların belirlendiği, ihracat ve ithalatın gümrük mevzuatının çerçevesinde serbest olduğu, bedellerinin tahsil sürelerinin genişletildiği ve yabancı sermayeye kolaylıklar sağlandığı bir dönem başlamıştı. Artık Türkiye serbest piyasa kuralları çerçevesinde rekabetçiliği sağlayıp kaynakların etkinliğini sağlayacak bir takım politika üretimi yapmak durumunda kalacağı bir döneme başlamaktadır.

¹⁵⁸ Parasız, a.g.e., s.271.

¹⁵⁹ TC Cumhurbaşkanlığı, “Cumhurbaşkanlığı Mevzuat Arşivi,” 1567 Sayılı T.S.K.K. Kanun Metni, 1930, <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.3.1567.doc>, (28.01.2020).

Tablo 15. 1989-1994 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)

YIL	İTHALAT (M)	İHRACAT (X)	X/M (%)	DENGE (X-M)	HACİM (X+M)	DT/GSYİH (%)	KUR (\$)
1989	15.792.143	11.624.692	74	-4.167.500	27.416.800	25,5	2135
1990	22.302.126	12.959.288	58	-9.342.800	35.261.400	23,4	2632
1991	21.047.014	13.593.462	65	-7.453.600	34.640.500	23	4223
1992	22.871.055	14.714.629	64	-8.156.400	37.585.700	23,7	6952
1993	29.428.370	15.345.067	52	-14.083.300	44.773.400	25,1	11152
1994	23.270.019	18.105.872	78	-5.164.100	41.375.900	31,7	29883

Kaynak: TÜİK Resmi İnternet Sayfası

Liberal koşullar ne kadar çekici gelse de beraberinde artan ithalatı getirmesi her zaman olasıdır. Tablo 15’deki değerlere bakıldığında daha ilk yıl ithalatın %40’tan fazla arttığı görülmektedir. Yabancı sermayenin yoğun şekilde girmesiyle TL’deki değer kaybı yavaşlamış (hatta TL olması gereken değer üzerinde seyretmiş¹⁶⁰) ve ithalatı kontrol iyice güçleşmiştir. Bu sebeple Cumhuriyet tarihinin bu döneme kadarki en yüksek dış ticaret açığı oluşmuştur. Böyle bir ortamda hükümet uluslararası piyasalardan sağladığı kredileri kamunun ihtiyaçları ve cari açığın finansmanı için kullanmakta idi. 1993 yılında yabancı sermaye girişini azaltmak ve yabancı sermaye yerine TCMB kaynaklarından faydalanmak maksadıyla faizi düşüren hükümet; ekonomiye yerli para akışını artırmış ve oluşan güvensizlik ortamı döviz talebinde patlama etkisine neden olmuştur. 1994 başında kredi derecelendirme kuruluşlarının not indirimi sonrası ekonomi hızla büyük bir krize sürüklenmiştir.¹⁶¹ Anlaşılan o ki dış ticaret açığının kalıcı, yapısal ve üretimsel boyutları çözülmeden yani ihracatın ithalatı karşılama oranları iyileşmeden (örneğin %80-90’lı rakamlara ulaşmadan) yapılan bu erken liberalleşme Türkiye’ye 90’lı yıllar boyunca ağır bedeller ödetmiştir. Dış ticaret açıklarının yabancı sermaye girişiyle karşılanması; borçlanmanın maliyetini artırınca yeni yatırımlar yapıp üretimi geliştirerek

¹⁶⁰ Tarafımızca TÜİK verilerine dayalı incelemede 1989-93 arasında enflasyon ortalamasının yaklaşık %66 ve kur değer artış ortalamasının %51,5 olduğu tespit edilmiştir.

¹⁶¹ Şahin, a.g.e., s.213.

fiyat avantajı sağlamak suretiyle ihracatta mesafe kat etmek de mümkün görünmediğine göre kısır döngünün tam içinde bir manzara oluşmaktadır.

1.6.3. Üçüncü alt dönem: 1995-2001 yılları

5 Nisan 1994 tarihinde ilan edilen istikrar kararları; döviz kuru, ücret ve fiyat politikalarıyla bankacılık sektörüne yönelik düzenlemeler ile iç piyasa ve dış ticarete yönelik önemli düzenlemeler getirmiştir. Bunlardan tez konusuna uygun kısmı olan dış ticaret politikaları ile ilgili tedbirler şu şekilde ifade edilebilir¹⁶²:

- Yurt içi talebi daraltıp (enflasyonu düşürmek için) ihracat, turizm ve döviz kazandırıcı hizmetlere ehemmiyet verilerek liberalleşme yolunda adım atmaya devam edilecek,
- Reel düzeyine ulaştırılan döviz kurları ile ihracatçıların rekabet gücü artırılacak,
- Eximbank’a daha fazla kaynak ayrılarak ihracatçılar daha fazla desteklenecek,
- Tarımsal hammadde girdilerinin küresel fiyatlardan temini için uygulanan pirim sistemi kapsamı genişletilip sürdürülecek,
- Önümüzdeki dönemlerde ihracatın istikrarlı büyümesiyle GSMH’daki payı artacaktır.

Dış ticaret politikası açısından üçüncü alt dönemin en önemli olaylarından birisi 06.03.1995 tarihinde imzalanan gümrük birliği anlaşmasıydı. Katma protokolde öngörülen 22 yıllık süre dolmuş ve 1/95 ortaklık konseyi kararıyla Avrupa Birliği ülkeleri ile Türkiye arasında gümrük vergisi ve kısıtlamalar kaldırılmıştır. Türkiye üçüncü ülkelerle ilişkilerinde topluluğun ortak gümrük politikasını uygulayacağını ve dış ticaret politikasında (mevzuatında) topluluğa yaklaşmayı taahhüt etmiştir.¹⁶³

¹⁶² Parasız, a.g.e., s.371.

¹⁶³ Avrupa Birliği Başkanlığı Resmi İnternet Sayfası, “Gümrük Birliği,” *Dışişleri Bakanlığı*, 2019, https://www.ab.gov.tr/gumruk-birligi_46234.html (28.01.2020).

Tablo 16. 1995-2001 Arası Dış Ticaret Verileri (1000\$)

YIL	İTHALAT (M)	İHRACAT (X)	X/M (%)	DENGE (X-M)	HACİM (X+M)	DT/GSYİH (%)	KUR (\$)
1995	35.709.011	21.637.041	61	-14.072	57.346,1	33,7	46.226,05
1996	43.626.642	23.224.465	53	-20.402	66.851,1	36,5	81.845,52
1997	48.558.721	26.261.072	54	-22.298	74.819,8	38,9	153.307
1998	45.921.392	26.973.952	59	-18.947	72.895,3	26,3* ¹⁶⁴	259.902,2
1999	40.671.272	26.587.225	65	-14.084	67.258,5	26,5	422.106,9
2000	54.502.821	27.774.906	51	-26.728	82.277,7	30,2	626.284,5
2001	41.399.083	31.334.216	76	-10.065	72.733,3	36,2	1.229.179

Kaynak: TÜİK Resmi İnternet Sayfası

Tablo 16 istikrar tedbirlerinin etkinliğini anlamada önemli ipuçları vermektedir. 90'lı yılların son yarısında yine önceki birkaç dönemde olduğu gibi dış ticaret dengesi açıklar vermeye devam etmiş (20 milyar doları geçmiştir), ihracatın ithalatı karşılama oranı düşmüş ve kurlar yine neredeyse 10 katına çıkmıştır. Dönemin TÜFE ortalaması(1995-1999) arası %80 civarında gerçekleştiği¹⁶⁵ için aslında kurlardaki değişimin enflasyonun altında seyrettiği diğer tabirle değerli TL politikası izlendiği bile söylenebilir. Yine dış ticaret açığının kapanmasına kur politikasının katkı sunamadığı da ileri sürülebilir. 2001 yılında tablo 16'da görülen ani ithalat düşüşü ve ihracat artışı hızlı kur yükselişinin ithal malı maliyetini iki katına çıkarması ve Türk ihraç ürünlerinin fiyatını yarıya düşürmesi sebebiyle kriz kaynaklı bir iyileşmedir.

Dışa açıklık verisi bu dönemin en iyimser verisi olarak göze çarpmaktadır. Dış ticaret hacminde sağlanan iyileşmeye ihracat katkı sağlasa bile asıl hacmi yükselten ithalattaki artışlardır. 1995'in başından 1999'un sonuna kadar; bir taraftan temel makroekonomik göstergelerde görülen sorunlar (yüksek enflasyon, yüksek faiz, düşük büyüme ve sürekli dış açıklar) diğer taraftan 8 hükümet değişikliği ile kendini gösteren

¹⁶⁴ GSYİH değerleri kullanılmaya başladı

¹⁶⁵ Tarafımızca hesaplanmıştır.

istikrarsız siyasi yönetimlerle karşı karşıya gelindi. Bunların üzerine 28 Şubat 1997’de ordunun siyasete müdahalesi ve bu dönemin sonunda 17 Ağustos 1999 depremiyle girdaba dönen Türkiye ekonomisi 2000’i yılları bu karmaşalar içinde karşılamıştır.

Rusya ve Asya ekonomilerinde görülen krizin de eklenmesiyle 1999’un son günlerinde IMF’nin desteğine ihtiyaç hissedildi. Zira artan dış açıklarla mücadele güçleşince (IMF’ye niyet mektubu yazılarak) yeni stand-by anlaşması gündeme getirildi. Kamu kaynaklarının önemli bir kısmı borç faizlerini ödemeye tahsis edilince (bütçenin neredeyse yarısı kadar) yeni yatırımlar yapmak suretiyle üretimi artırıp sağlıklı bir dış ticaret politikası izlemek de pek mümkün görünmüyordu. 50 milyar doları geçip 54 milyar doları bulan ithalatın karşısında sadece yarısı kadar (27,8 milyar dolar) ihracat ile IMF’ten alınacak 15 milyar dolarla mücadele etmek kolay görünmese de geçici bir iyileşme bu yönde sağlanabilirdi.

Nihayet azalan güven ortamının gerginleştirdiği para ve sermaye piyasaları, uyumsuz (hatta çatışan) bir başbakan ve cumhurbaşkanı imajıyla desteklenince yabancı sermaye hızlı bir şekilde ülkeyi terk etmeye başladı. Fazlasıyla dış ticaret açığı mevcutken hızlı yabancı sermaye çıkışı da eklenince ödemeler bilançosu açığı ve buna bağlı olarak finansman ihtiyacının doğurduğu hızlı faiz artışı ekonomik dengeleri yeniden alt üst etmişti. Sonunda Şubat 2001’de, ekonomi yeni bir krizin içine düşmüş ve kurlar neredeyse iki katına çıkmıştır. Artık kısa vadeli ve günü kurtarmaya yönelik istikrarsız politikalar; kalıcı yapısal ve uzun vadeli politik uygulamalar ile yer değiştirmek zorundaydı.

1.7. Siyasi İstikrar, 2008 Küresel Krizi ve Pandemi (2002-2020)

90’lı yıllar ortalama ömrü bir yıl ve altında olan koalisyon hükümetlerinin yönetiminde geçmiştir.¹⁶⁶ Böyle bir ortamda ne ekonomik istikrarı sağlamak ne de kalıcı ve yapısal değişiklikleri hayata geçirmek olukça zordu. 2002 Kasım ayında yapılan seçimle iktidara gelen Adalet ve Kalkınma Partisi (AKP) Türkiye’nin bu tarihten sonraki 20-25 yılına şekil verecek şekilde halk desteğini sağlamış ve siyasi istikrarsızlık süreci bir anlamda tamamlanmıştı. Bu bölüm 3 alt dönem etrafında değerlendirilecektir. Alt

¹⁶⁶ Aykut Kibritçioğlu, “Türkiye’deki Hükümetlerin Makroekonomik Performanslarının Bir Karşılaştırması, 1987-2007,” *Munich Personal Repec Archive*, S. 3962 (2007), s.17.

bölümler; 2002-2020 arasında ihracat performansı ve buna etki eden ulusal ya da küresel faktörlere bağlı olarak oluşturulmuştur.

1.7.1. Birinci alt dönem 2002-2008

Türkiye ekonomisinde 90'lı yıllar boyunca kamu harcamaları ve kamu gelirleri arasında denge sağlanamadığı için; kamunun artan finansman ihtiyacı ya borçlanma veya emisyon yoluyla çözülmeye çalışıldı. Bu durum; faizler ve fiyatların sürekli yükseldiği, kurların sürekli ve hızlı değer kazandığı ve dış ticaret açıklarının körüklendiği bir çıkmazı doğurmaktaydı. Makul seviyede açık ve borçlanma olarak ifade edilen mali disiplinin¹⁶⁷ önemi gün geçtikçe artarken ekonomik istikrarı sağlamak ve makroekonomik dengeleri oturtmak için tavizsiz şekilde uygulanması gereklilikten öte bir zorunluluk halindeydi. Zira ihraç ürünleri küresel piyasalarda fiyat avantajını yakalayamadığı gibi ithal edilen ürünlerin maliyetinin sürekli olarak artması dış ticaret dengesini de bozuyordu.

İhracata dayalı bir sanayi anlayışının gelişebilmesi için hem finansal hem de bilgisel sermayeye ihtiyaç bulunmaktadır. İç tasarrufları yeterli seviyede olmayan ve ileri teknoloji adına henüz yolun başında olan Türkiye için kısa vadede tasarrufları artırıp AR-GE harcaması yaparak yeni ürünler tasarlamak oldukça zordu. Bu ihtiyacın giderilmesi için (birinci alt dönemin en önemli ticaret politikası önlemlerinden birisi olan) yabancı yatırımcılara yerli yatırımcılar ile aynı seviyede haklar sunan 4875 sayılı “Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu” 05/06/2003 tarihi itibarıyla çıkarılarak yürürlüğe alındı.¹⁶⁸ Zira bu yolla hem yatırım ve kalkınmanın finansmanı hem de bilgi transferleri yoluyla ileri teknoloji ve yüksek katma değerli ürünleri üretmek mümkün olabilecekti. Yine döviz girişi sayesinde kur ve buna bağlı olarak fiyat istikrarı da desteklenecekti. Nihayet bu kanun sonrası yabancı yatırımlar eşine rastlanmamış seviyelere ulaşmıştır. 2003 yılında 696 milyon dolar olan düzey bu alt dönem içinde 19 milyar doları aşmıştır. Buna bağlı olarak kurlar bu alt dönem boyunca düşüş trendine girmiştir.

¹⁶⁷Richard Hemming, “Policies To Promote Fiscal Discipline”, Fiscal Affairs Department International Monetary Fund, s.2.

¹⁶⁸ 4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu, *Resmî Gazete*, 17.06.2003, S.2514.

Tablo 17. 2002-2008 Arası Veriler (1000.000\$)

YIL	İTHALAT (M)	İHRACAT (X)	X/M (%)	DENGE (X-M)	HACİM (X+M)	DT/GSYİH (%)	KUR (\$)
2002	51.553	36.059	70	-15.494,7	87.612,9	37,1	1,517
2003	69.339	47.252	68	-22.086,9	116.592,5	37,2	1,491
2004	97.539	63.167	65	-34.372,6	160.706,9	39,9	1,431
2005	116.774	73.476	63	-43.297,7	190.250,6	38,1	1,341
2006	139.576	85.534	61	-54.041,5	225.110,9	41,1	1,431
2007	170.062	107.271	63	-62.791	277.334,5	41,0	1,302
2008	201.963	132.027	65	-69.936,4	333.990,8	43,0	1,293

Kaynak: TÜİK Resmi İnternet Sayfası

İlk alt dönemin verileri tablo 17’de görülmektedir. Buna göre kurlarda nispi bir istikrar sağlanmıştır. İhracatın 100, ithalatın 200 ve dış ticaret hacminin 300 milyar doları ilk kez aştığı görülmektedir. İhracatın ithalatı karşılamaı %60’lı rakamlar etrafında dalgalanmıştır. Gayrı safi yurt içi hasılanın neredeyse yarısına yakın bir seviyeye yaklaşan dış ticaret rakamları dışa açıklık oranı açısından önceki yıllara göre daha yüksek seviyelere ulaşmıştır. Ancak dış ticaret dengesi açık vermeye bu dönemde de devam etmiş hatta açıklar düzenli olarak artış göstermiş ve bu alt dönemin sonunda 70 milyar dolara ulaşmıştır.

Ekonomik ve siyasi istikrarın etkisiyle enflasyonun makul seviyelerde seyretmesi kurların düşmesine, düşük faizli kredi kullanımı ve bol döviz (2001-2007 arası FED ve ECB faizleri düşürerek genişletici para politikası uygulamıştır) ile de ithal ürünlerin talebinin yükselmesine sebep olduğu söylenebilir. 2002-2008 arası yıllık ortalama yüzde 6 civarında büyüme kaydedilmiştir. Aynı periyotta ithalat 4 kat artarken ihracat 3,67 kat artmıştır. Başka bir yaklaşımla mezkur dönemde ihracat ortalama %24,3 büyürken ithalat %25,8 oranında büyüme kaydetmiştir. Ekonomik büyümeye rağmen ithalat büyümesinin hem ihracattan hem de ekonomik büyümeden fazla olması dış ticaret dengesini olumsuz etkilemiş ve ithalata dayalı büyüme tezini destekler bir tablo ortaya çıkarmıştır. Kurların bu alt dönem boyunca düşmesi ve yerli paranın değer kazanması bu durumu desteklediği

gibi ihracatın ithalatı karşılama oranının giderek azalması da yine bu durumdan beslenmiş gibi görünmektedir.

Tablo 18. 2002-2008 Arasında İhracatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı

	2002	2007	2008
A-Avrupa Birliği (AB 28)	56.7	56.6	48.3
B-Türkiye Serbest Bölgeleri	4.0	2.7	2.3
C-Diğer ülkeler	39.3	40.6	49.5
1-Diğer Avrupa (AB Hariç)	7.1	9.8	11.6
2-Kuzey Afrika	3.5	3.8	4.4
3-Diğer Afrika	1.2	1.8	2.4
4-Kuzey Amerika	10.0	4.2	3.6
5-Orta Amerika ve Karayipler	0.5	0.5	0.6
6-Güney Amerika	0.3	0.5	0.7
7-Yakın ve Orta Doğu	9.5	14.1	19.3
8-Diğer Asya	5.0	4.9	5.4
9-Avustralya ve Yeni Zelanda	0.3	0.3	0.3
10-Diğer	1.8	0.8	1.1

Kaynak: TÜİK Resmi İnternet Sayfası

2002-2008 arasında ihracatın ülke gruplarına göre dağılımına bakıldığında tablo 18’de görüldüğü gibi AB ile olan ihracat bu alt dönem boyunca oransal olarak gerilemiştir. Öyle ki 2002’de %57’ye varan oran 2008’de %48’e gerilemiş hatta sonraki yıllarda 40’lı seviyelerin bile altına inmiştir. Yakın ve Ortadoğu ihracatı %9,5’ten %19,3’e ilerleyerek eksenin Afrika’ya doğru kaydığını net bir şekilde ortaya koymaktadır. AB’nin dışında kalan Avrupa (özellikle balkanları içeren Doğu Avrupa) kıtasına, Afrika kıtasına, Asya kıtasına yapılan ihracatın toplam ihracat içindeki payı bu alt dönem boyunca artmıştır.

Tablo 19. Teknoloji Düzeylerine Göre Türk İmalat Sanayi'sine ait İhracat Miktar ve Yüzdeleri (Milyar \$)

	Düşük Teknoloji		Orta-Düşük Teknoloji		Orta-Yüksek Teknoloji		Yüksek Teknoloji	
	<i>Miktarı</i>	<i>Yüzdesi</i>	<i>Miktarı</i>	<i>Yüzdesi</i>	<i>Miktarı</i>	<i>Yüzdesi</i>	<i>Miktarı</i>	<i>Yüzdesi</i>
2003	19.9	44.9	10.0	22.6	11.5	26.0	2.8	6.3
2004	23.6	39.6	15.3	25.7	16.6	27.9	4.0	6.7
2005	26.5	38.6	18.5	26.9	19.5	28.5	4.1	6.0
2006	27.7	34.6	23.2	29.0	24.6	30.8	4.5	5.6
2007	33.0	32.7	30.6	30.3	32.8	32.5	4.4	4.4
2008	35.4	28.3	47.1	37.7	38.7	30.9	3.9	3.1

Kaynak: Avcı vd. (2016) ¹⁶⁹

Yüksek katma değerli ürün oluşturma yeteneği, yüksek teknoloji içeriğine sahip ürünleri ihraç etmek açısından oldukça önem arz etmektedir. İhracatta ciddi ilerlemeler kaydetmiş ülkelerin genellikle teknoloji içeriği yüksek ürünleri sattıkları göze çarpmaktadır. Daha çok emeğe dayalı ve düşük katma değerli ürünlerin ihraç edilmesi suretiyle sürdürülen ihracat politikası küresel rekabette dezavantajlı bir senaryonun oluşmasına sebep olabilmektedir. İhracata emek yoğun ürünlerle başlayan genç nüfusa sahip birçok gelişmekte olan ülkede bu durum hissedilmektedir.

Tablo 19'da yer alan verilere bakıldığında 2003 ve 2008 yılları arasında ortalama olarak %38 düşük ve %32 orta düşük teknolojili ürünlerin ihracatını gerçekleştiren Türkiye'nin %70 seviyesinde ihracatı bu iki grup ürünlerden oluşmaktadır. Kalan %30'luk kısım; orta yüksek (yaklaşık %25) ve yüksek teknoloji (yaklaşık %5) içeriğine sahip ürünlerin ihracatını teşkil etmektedir. İnceleme dönemi boyunca yüksek teknolojiye sahip ürünlerin ihracattan aldığı payın gittikçe azalması rekabet gücü açısından endişe verici olsa da düşük teknolojili ürünlerin ihracat içindeki payının azalıp orta düşük ve orta yüksek seviyelerindeki ihracatın payının artması ümit vermektedir.

¹⁶⁹ Mehmet Avcı, Soner Uysal, Ramazan Taşçı, "Türk İmalat Sanayinin Teknolojik Yapısı Üzerine Bir Değerlendirme," Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi, C. 17, S. 36 (2016), s.57.

1.7.2. İkinci alt dönem 2009-2012

Belirtileri 2007 yılında başlayan, 2008 sonlarına doğru banka iflasları ile ABD'yi etkisi altına alan ve adeta domino taşı etkisi yapan küresel finansal kriz; 1929 dünya ekonomik bunalımı sonrası yaşanmış en büyük ekonomik kriz olarak gösterilebilir¹⁷⁰. Bu sebeple 2002 yılı sonrası önemli bir kırılma sayılabilecek bu olay; öncesi ve sonrası ile sağlıklı değerlendirme yapılabilmesi için bu alt dönem küresel krizin etkilerinin telafi edildiği yılları kapsayacaktır.

Küresel ekonomik kriz her ne kadar 2008 yılında etkisini göstermeye başlamış olsa da Türkiye'de dış ticaretle ilgili rakamlara 2009 itibarıyla gecikmeli olarak yansımıştır. Önceki alt dönem kapsamında değinilen 2008 yılı verileri, krizin etkilerinin şiddetini daha iyi ortaya koyabilmek için bu alt dönemin dış ticaret seviyesini ifade eden tabloya 20'ye de alınmıştır. Tablo 20'de görüldüğü gibi küresel krizin etkilerinin telafisi yaklaşık 3 yıl sürmüştür. 2008 yılındaki ithalat, ihracat, dışa açıklık ve hacim rakamları yeniden 2011 yılında gerçekleştirilebilmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı bu alt dönem boyunca oldukça dalgalı bir seyir izlemektedir. Dönem ortalaması olarak dışa açıklık verisi (DT/GSYİH) %40'ın üzerinde kısmi bir istikrar içerisinde ve ihracatın ithalatı karşılama seviyesi %65 dolaylarındadır. Dış ticaret hacmi 390 milyar dolar, ithalat 241 milyar dolar ve dış ticaret açığı 106 milyar dolara yaklaşarak tüm zamanların en yüksek oranlarına ulaşmıştır. Kurlar ikinci alt dönemde önceki alt döneme göre daha istikrarsız bir görüntü arz etmiştir.

¹⁷⁰ Cemil Ertuğrul, Evren Ipek, Olcay Çolak, "Küresel Mali Krizin Türkiye Ekonomisine Etkileri," *Akademik Fener*, 2010, s.60.

Tablo 20. 2008-2012 Arası Veriler (1000.000\$)

YIL	İTHALAT (M)	İHRACAT (X)	X/M (%)	DENGE (X-M)	HACİM (X+M)	DT/GSYİH (%)	KUR (\$)
2008	201.963	132.027	65	-69.936	333.991	43,0	1,293
2009	140.928	102.142	73	-38.786	243.071	37,6	1,547
2010	185.544	113.883	61	-71.661	299.427	38,8	1,500
2011	240.841	134.906	56	-105.935	375.748	45,2	1,670
2012	236.545	152.461	65	-84.083	389.006	44,7	1,793

Kaynak: TÜİK Resmi İnternet Sayfası

Ülkemizin de içinde olduğu birçok ülkeyi etkileyen son küresel kriz dünya ticaretinde 2. Dünya Savaşı sonrası ortaya çıkan en büyük daralma örneğidir. Bu itibarla mevcut pazarlarla yetinemeyecek olan Türkiye için yeni hedeflerin belirlenmesi önem arz etmekte idi. Bu ihtiyacın somut bir ifadesi olarak 2010-11 dönemi için hedef pazar olarak; Hindistan, Brezilya, Kanada, ABD, Çin, Rusya, Polonya, Mısır, Nijerya, İran, Ürdün, Cezayir, Libya, Katar ve Suudi Arabistan belirlenmiştir. Bu 15 ülkenin 9’unda 2009-11 dönemi için %41,9’dan %158,8’e varan oranlarda ihracat artışları kaydedilmiştir. Çeşitli alım heyetleri ve fuar organizasyonları ile desteklenen bu süreçler, plan ve program etrafında oluşturulan hedeflere motive olmanın olumlu meyvelerini ortaya koymuş olmalı ki daha uzun vadeli ve kapsamlı bir strateji planlaması olan “2023 ihracat stratejisi ve hedefleri” mezkûr dönemin hemen ardından hayata geçirilmiştir.

Tablo 21. 2009-2012 Arası Ülkelere Göre İhracat ta İlk 10 Sıralaması

	ÜLKELER	Ortalama (2009-2012)	2012	2011	2010	2009
1	Almanya	12.087	13.124	13.951	11.479	9.793
2	Irak	7.573	10.822	8.310	6.036	5.123
3	İngiltere	7.505	8.694	8.151	7.236	5.938
4	İtalya	6.655	6.373	7.851	6.505	5.889
5	Fransa	6.318	6.199	6.806	6.054	6.211
6	İran	4.645	9.922	3.590	3.044	2.025
7	BAE	4.528	8.175	3.707	3.333	2.897
8	ABD	4.298	5.604	4.584	3.763	3.241
9	İspanya	3.497	3.717	3.918	3.536	2.818
10	Hollanda	2.769	3.244	3.243	2.461	2.127
	Toplam		152.462	134.907	113.883	102.143

Kaynak: TÜİK Resmi İnternet Sayfası

ABD ve BAE ise yaklaşık 4,5 milyar dolar seviyesinde ihracat ile listede 7 ve 8. sırada yer almışlardır. 2009 yılından 2012 yılına kadar geçen süreçte bu 10 ülkeye yapılan ihracat yaklaşık %90 oranında artış göstermiştir. Bu dönemin en göze çarpan verisi; ihracat büyümesidir ki bunda en yüksek oran %490 olarak İran ile kaydedilmiştir. İran'ı %282 ile BAE ve %211'lik büyüme ile Irak takip etmiştir.

Yüksek ihracat artışı yapabilmenin önemli bir yolu da teknoloji içeriği daha yüksek ürünler üretip satmaktan geçtiğine şüphe yoktur. 2009-2012 yılları arasında Türkiye'nin imalat sanayi sektörünün teknoloji seviyesine göre ihracatı aşağıdaki 22 numaralı tabloda görülmektedir. Önceki dönemde olduğu gibi yine ileri teknoloji içeriğine sahip ürünlerin ihracatının imalat sanayi ihracatından aldığı pay düşük

seviyelerde kalmıştır. Ancak bu dönemde bir önceki döneme göre (imalat sanayi ihracatının en yüksek kalemi olan) düşük teknoloji ürünler, orta düşük teknoloji ürün ihracatının gerisine düşmüştür.

Tablo 22. Teknoloji Düzeylerine Göre Türk İmalat Sanayi’nin İhracat Miktarı ve Yüzdeleri

	Düşük Teknoloji		Orta-Düşük Teknoloji		Orta-Yüksek Teknoloji		Yüksek Teknoloji	
	Miktarı	Yüzdesi	Miktarı	Yüzdesi	Miktarı	Yüzdesi	Miktarı	Yüzdesi
2009	30,2	31,7	32,8	34,4	28,9	30,4	3,3	3,5
2010	34,3	32,6	33,5	31,8	33,9	32,2	3,5	3,3
2011	40,7	32,3	40,9	32,5	40,3	32,0	3,9	3,1
2012	43,4	30,4	54,2	37,9	40,7	28,4	4,7	3,3

Kaynak: Avcı vd. a.g.k.

2009-2012 arası dönemin göze çarpan yönlerinden birisi de teknoloji seviyelerine göre ihracat seviyelerinin birbirine oldukça yakın olmasıdır. Yüksek teknoloji ürünler hariç diğer üç seviye arasında yüzdelik bazda sadece birkaç puan oynamaktadır. Bu dönemin imalat sanayisi ihracatından düşük teknoloji ürünler ortalama %31,75 pay almışken düşük orta teknoloji ürünler %34,15 ve orta yüksek teknoloji ürünler %30,75 pay almıştır. Sadece seviyeye bakarak bu dönemin orta düşük seviyeli ürünlerin yoğun olarak ihraç edildiği bir dönem olduğu ifade edilebilir.

1.7.3. Üçüncü alt dönem 2013-2020

İkinci alt dönem küresel ekonomik krizin telafi edildiği yılları kapsamaktaydı. Bu dönem ise Türkiye’nin ihracatının 142-178 milyar dolar arasında dalgalandığı, günümüze kadar uzanan bir zaman dilimidir. Küresel kriz telafi edildikten sonra gerek ülke içi gerekse ülke dışı bir takım siyasi, iktisadi ve toplumsal olayların böyle dalgalı bir döneme sebep olduğu ileri sürülebilir. Örneğin bu dönemde; dünyada emtia ve petrol fiyatı düşüşleri, Çin’in büyümesinin yavaşlaması, dünya dış ticaretinde yaşanan daralmalarla (hatta 2015-16 yıllarında tarihte ilk defa üst üste 2 yıl küçülme yaşanmıştır) karşı karşıya kalmıştır. Bunların yanında sınır komşularımız ve Ortadoğu ülkelerinde bir takım toplumsal (Arap baharı ve iç savaşlar gibi) olaylar ve savaşlar, ABD ile ülkemiz arasında siyasi, askeri ve ekonomik anlaşmazlıklar ve tüm dünyayı kasıp kavuran Covid salgını

yaşanmıştır. Aşağıda dönemin dış ticaret politikasının anlaşılmasını kolaylaştıracak bir takım veriler bulunmaktadır.

Tablo 23. 2013-2020 Arası Veriler (1000.000\$)

YIL	İTHALAT (M)	İHRACAT (X)	İHRACAT DÜNYA	X/M (%)	DENGE (X-M)	HACİM (X+M)	DT/G SYİH (%)	KUR (\$)
2013	251.661	151.802	18.193.928	60	-99.858	403.463	42,5	1,90
2014	242.177	157.610	18.456.711	65	-84.566	399.787	42,8	2,19
2015	207.234	143.838	16.113.265	69	-63.395	351.073	41,0	2,72
2016	198.618	142.529	15.610.609	72	-56.088	341.147	39,5	3,02
2017	233.803	156.994	17.122.566	67	-76.809	390.798	45,9	3,65
2018	223.039	168.023	19.284.580	75	-55.016	391.062	50,7	4,82
2019	200.659	170.743	18.708.560	85	-29.915	371.402	48,8	5,67
2020	219.397	178.733	18.900.00	82	-40.664	398.131	55,4	7,01

Kaynak: TÜİK Resmi İnternet Sayfası

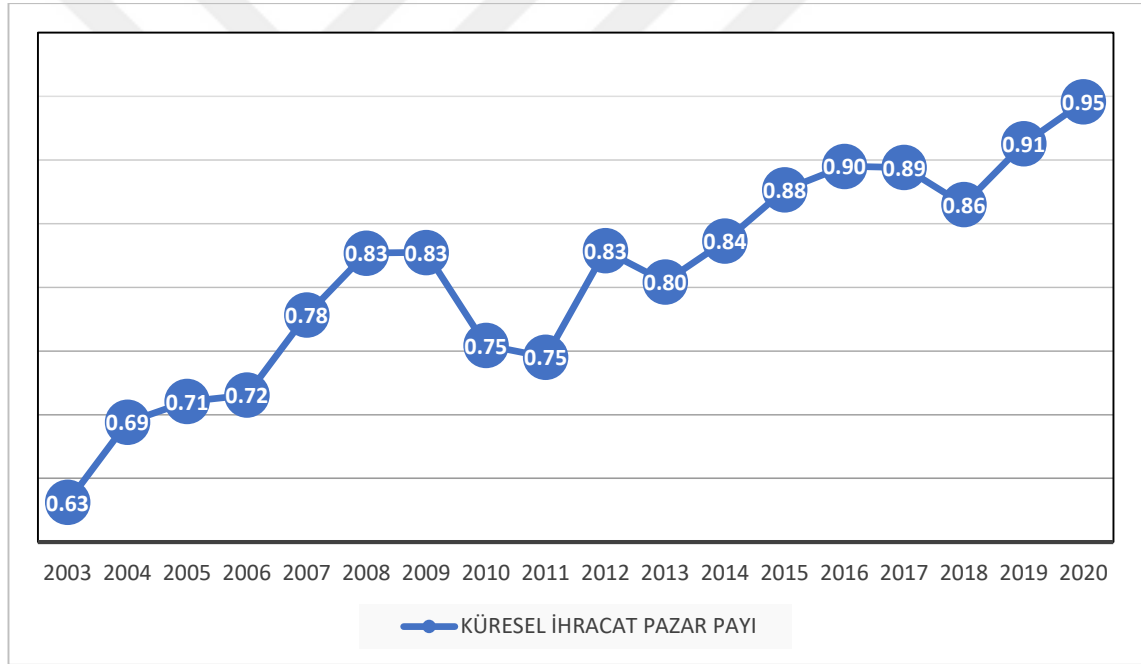
Tablo 23'e bakıldığında, 2013 yılında yaklaşık 100 milyar dolar olan dış ticaret açığı bu alt dönem boyunca genellikle azalmış hatta 2019'da 30 milyar dolara kadar gerilemiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı ortalama olarak %72 seviyesinde gerçekleşmiştir. 2003 sonrası yakalanan en yüksek karşılama oranı bu alt dönemde gerçekleşmiştir. İhracat seviyesi ve dış ticaret hacmi dönem boyunca dünya ihracatından olumlu etkilenmiş hatta son birkaç yılda trendin dışına çıkarak dünya ihracatı azalmasına rağmen ülkemizin ihracatı artmıştır.

Dışa açıklık bu dönemde önceki alt dönem ortalamasına göre iyileşme içerisindedir. Bu dönemin sonu itibariyle yaşanan kur yükselişleri milli gelirin dolar cinsinden düşmesine ve ihracatın artmasına sebep olduğu için (özellikle 2018 ve 2020'de) dışa açıklığın %50 üstüne çıkmasına katkı sağlamıştır. 2016 sonrasında her ne kadar ihracatın ithalatı karşılama oranı yüksek olsa da toplam talebin daralma yaşadığı 1994, 2001 ve 2008 kriz yıllarında da benzer şekilde %70'lerin üstüne çıkıldığı gerçeği, bu rakamın çok olumlu değerlendirilmesinde temkinli olunması gerektiğini ortaya

koymaktadır. Zira ithalat kur yükselişleri sebebiyle yapılamadığında (imalat sanayinin yüksek oranı dış bağımlılığı kaynaklı) üretim ve büyüme bundan olumsuz etkilenebilmektedir. Tüm bunlara rağmen 2020 yılı karşılama oranı 1957'den beri kaydedilen en yüksek değer olduğu tablolardan anlaşılabilmektedir.

İhracat seviyesinde bu alt dönem boyunca istikrarlı bir artış olmamasına rağmen küresel ihracat pazar payı bu alt dönem boyunca (2018 dışında) artış içerisinde olmuştur. Grafik 3'de ülkemizin dünya ihracat pazarından aldığı yüzdesel pay görülmektedir. Türkiye, 2003 yılında dünya ihracatının %0,63'ünü karşılarken 2020 yılında %0,95'lik bölümünü karşılar hale gelmiştir. 2003 yılından 2020 yılına kadar geçen 17 yılda %50 (yıllık ortalama %3) pazar payı büyümesi kaydedilmiştir.

Grafik 3. 2003-2020 Türkiye'nin Küresel İhracat Pazar Payı



Kaynak: TÜİK Resmi İnternet Sayfası

Üçüncü alt dönem boyunca dünya ihracatından alınan pay ilerlerken ülkelere göre ihracatta da olumlu gelişmeler kaydedilmiştir. Aşağıdaki yer alan tablo 24'te; Irak'a yapılan ihracatta gerileme kaydedilmesine rağmen ihracatımızdaki ilk 10 ülkeden 9'una yapılan ihracatın arttığı görülmektedir. Önceki alt dönemde sağlanan %90'lık artış

oranına göre bu dönemde %25’lik ortalama artış¹⁷¹ oranı düşük olsa bile dünya ihracatının daraldığı bir döneme göre iyi bir seviye olduğu söylenebilir. ¹⁷² İlk 10 ülke sıralama olarak yer değiştirmiş olsa da (önceki dönemdeki gibi) yine tablo 24’te kendilerine yer bulabilmişlerdir. Tek fark İran’ın yerine ilk 10’a Rusya’nın girmesiyle oluşmuştur.

Tablo 24. Yıllara Gör İhracatta İlk 10 Ülke Sıralaması

	ÜLKELER	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013
1	Almanya	15.980	16.624	16.137	15.119	13.999	13.417	15.147	13.703
2	İngiltere	11.237	11.281	11.107	9.603	11.686	10.556	9.903	8.785
3	Irak	9143	10.224	8.346	9.055	7.637	8.550	10.888	11.949
4	İtalya	8.083	9.755	9.561	8.473	7.581	6.887	7.141	6.718
5	ABD	10.183	8.972	8.305	8.654	6.623	6.396	6.342	5.640
6	Fransa	7.205	7.953	7.294	6.584	6.022	5.845	6.464	6.377
7	İspanya	6.685	8.141	7.708	6.302	4.988	4.742	4.750	4.334
8	BAE	2.828	3627	3.137	9.184	5.407	4.681	4.656	4.966
9	Hollanda	5.195	5.763	4.761	3.864	3.589	3.155	3.459	3.538
10	Rusya	6.964	5.943	3.589	1.734	2.734	3.400	4.153	4.507
	Toplam	169.658	180.871	168.023	156.993	142.530	143.839	157.610	151.803

Kaynak: TÜİK Resmi İnternet Sayfası

İkinci alt dönemde olduğu gibi Almanya ilk sırada devam etmiştir. İkinci sıraya yükselen İngiltere ile birlikte yine 6 AB ülkesi listede bulunmaktadır. 2020 yılı verilerine göre 2013 yılına kıyasla BAE’ye yapılan ihracat %43 ve Irak’a yapılan ihracat ise %23 dolaylarında daralma yaşamıştır. Bu duruma bu ülkelerdeki iç sorunlar ve Türkiye ile aralarında olan bölgesel politik uzlaş sorunlarının sebep olduğu ileri sürülebilir. %80

¹⁷¹ Baz alınan son yılın ihracat rakamının ilk yıla bölünüp tüm ülkelerin ortalamasının alınmasıyla bulunmuştur.

¹⁷² Tablodaki verilere dayanarak tarafımızca hesaplanmıştır.

oranla ABD, %54 oranla İspanya ve İtalya bu dönem aralığında, ihracat artış oranı en yüksek ülkelerdir. Bu oranlara bakılınca son yıllarda Türkiye'nin ihracatının batıya yönelmeye başladığı yorumu yapılabilir. Kur avantajının bu durumu desteklediği ileri sürülebilir.

Son olarak bu dönemde imalat sanayi ihracatının teknoloji içeriği bakımından pozitif yönlü aşama kaydettiğini söylemek mümkündür. 2013 yılına göre 2020 yılına gelindiğinde yüksek teknoloji ürünlerin ihracatının toplam imalat sanayi ihracatından aldığı pay %3,4'te devam etmiş, orta yüksek teknoloji ürünlerin payı %31,5'ten %36,4'e çıkmıştır. Düşük ve orta düşük teknolojiye sahip ürünlerin ihracatının toplam ihracattan aldığı oransal pay gerileme kaydetmiştir.

Tablo 25. Teknoloji Düzeylerine Göre Türk İmalat Sanayi'ne ait İhracat Miktar ve Yüzdeleri (Milyar \$)

	Düşük Teknoloji		Orta-Düşük Teknoloji		Orta-Yüksek Teknoloji		Yüksek Teknoloji	
	Miktarı	Yüzdesi	Miktarı	Yüzdesi	Miktarı	Yüzdesi	Miktarı	Yüzdesi
2013	48,6	34,5	43,3	30,7	44,5	31,5	4,7	3,4
2014	52,6	35,8	42,9	29,2	46,5	31,6	5,0	3,4
2015	47,0	35,0	39,7	29,5	42,7	31,8	4,9	3,7
2016	46,8	35,1	37,9	28,3	44,2	33,1	4,7	3,5
2017	49,0	33,3	41,6	28,3	50,9	34,6	5,7	3,9
2018	51,4	32,6	43,5	27,6	57,4	36,4	5,5	3,5
2019	56,1	32,8	46,9	27,4	62,3	36,4	6,0	3,5
2020	53,6	33,5	43,4	27,2	57,3	35,9	5,5	3,4

Kaynak: TÜİK Resmi İnternet Sayfası

19, 22 ve 25 numaralı tablolar birlikte değerlendirildiğinde görüleceği gibi 2003 sonrası dönemde genel olarak orta yüksek teknoloji ürünlerin imalat sanayi içerisindeki payı artış göstermesine rağmen hala düşük ile orta düşük teknolojiye sahip ürünlerin toplam imalat sanayi ihracatından aldıkları pay oldukça yüksek seviyelerdedir (yaklaşık %60). Bu nedenle yapısal reformlara ve bütçeden daha fazla AR-GE harcaması için pay ayırmaya ihtiyaç bulunmaktadır.

2. TÜRK İHRACAT STRATEJİSİ

Dört temel dönem halinde stratejiler ele alınacaktır. Tarım toplumundan, sanayi ve hizmet ürünleri üretip satan bir topluma geçiş ile uygulanan farklı politikalara dikkat çekilecektir.

2.1. Kuruluş ve İthal İkame Dönemi

Cumhuriyetin ilk yıllarında %85 dolaylarında tarım %15 dolaylarında sanayi (şeker, dokuma, giyim) ürünü ihracatı yapılmaktadır. Dış ticaretin ağırlıklı kısmını (%63) ithalat oluşturmaktadır. İlerleyen yıllarda dış ticarete dengelenme sağlanmış olsa da ikinci dünya savaşı döneminde tarım üretiminin düşmesiyle ticarete daralma yaşanmıştır.¹⁷³ Ardından yaşanan liberal dönemde ithalatın önüne geçme imkanı kalmayınca muadil ürün üretme çabası; ithal ikameci anlayış doğrultusunda dış ticaret ve sanayileşme programları uygulanmasına neden olmuştur. Bu durum ihracatı teşvik etmekten çok ithalatı azaltma amacı ile bir takım uygulamaların hayata geçirilmesini gerekli kılıyordu. İhracat faaliyetleri daha çok tarım ürünleri yoğun gerçekleştirilmesi sebebiyle hem sınırlı sayı ve miktarda ürün üretiliyor hem de yüksek katma değerli ürünler ortaya çıkarılamıyordu. Bu sebeple kalkınma planında ihraç ürünlerinin çeşitlendirilmesi ve daha yüksek katma değerli sanayi ürünleri üretilmesi konusu dile getirilmiş olsa da oldukça sınırlı düzeyde hayata geçirilebilmiştir. Zaten kalkınma programlarında kendine sınırlı bir yer bulabilen ihracat konusu; üzerinde ciddi bir yoğunlaşma ve kapsamlı eylem programları ile desteklenmediği için beklenen sıçrama bir türlü gerçekleştirilememiştir.

2.2.İhracata Dayalı Sanayileşme Dönemi

24 Ocak 1980 tarihinde alınan kararlarla; ihracata dönük, küresel rekabete ayak uydurabilecek seviyede bir üretim ve maliyet yapısı ile ihracatın merkeze alınması gündeme gelmiştir. İhracatı teşvik edecek önemli düzenlemeler hayata geçirilmiş ve sonraki yıllarda ihracat büyümesi ithalatı neredeyse ikiye katlamıştır. Ancak 90'lı yıllarda gerek siyasi istikrarsızlıklar gerekse (enflasyon ve dış açıklar kaynaklı) döviz kurlarında devalüasyonların sebep olduğu aşırı dalgalanmalar 80'li yıllarda görülen performansın korunamamasına sebep olmuştur. Muasır ekonomilerin temel teknolojik alt yapılarını

¹⁷³ Ünal ÖZDEMİR, Güzin KANTÜRK YİĞİT, Muhammed ORAL, “Cumhuriyetten Günümüze Ekonomi Politikaları Bağlamında Türk Dış Ticaretinin Gelişimi - Turkish Foreign Trade Development In the Context of Economical Policies from The Foundation of Turkish Republic to Today,” *Doğu Coğrafya Dergisi*, C. 21, S.35 (2016), s. 153.

oluşturduğu bu yıllarda (bütçesinin yarısı bazı yıllar faiz ödemelerine aktarılan) Türkiye'nin yatırım politikaları daha çok temel kalkınma ve ihtiyaçları karşılamaktan öteye geçememiştir.

1996 yılında AB ile gümrük birliği anlaşmasının imzalanması ve 2003'te yabancı sermaye yatırımlarının önünü açan 4875 sayılı kanun maddesinin geçirilmesi ile Türkiye'ye önemli düzeyde yabancı kaynak akışı gerçekleşmiştir. Ucuz iş gücü ve önemli yatırım teşvikleri sağlandığı için birçok firma üretiminin tamamını veya belirli aşamasını Türkiye'ye kaydırmıştır. Bu sayede ihracatta önemli bir ivme kazanılmıştır.

2.3.Yeni Bin Yıl

Dünya merkez bankalarının genişletici para politikası uyguladığı 2000 yılı sonrası dönemde bol miktarda döviz girişinin kaydedilmesiyle serbest piyasa döneminde TL, ABD doları karşısında ilk kez değer kazanmıştır (2002'de 1 dolar 1,51 TL iken 2008'de 1,29'a düşmüştür). Bu durum ihracat açısından çok olumlu görülmesine de ithal hammaddenin ekonomik koşullarda tedarik edilerek avantajlı fiyatlarla üretim ve ihracat yapılmasına olanak tanımıştır. Bu şekilde uluslararası pazarlardan daha fazla rant ülkeye aktarılabilmektedir.

Türkiye ekonomisi 2000'li yılların başlarından itibaren dahilde işleme rejimi kapsamında imalatı ithal girdilere dayalı bir sanayileşme (montaj ekonomisi) ve ihracat stratejisini benimsemeye başladığı için ithalat artış oranları ihracattaki artışların gerisinde kalmıştır. Bu nedenle kronik hale gelen dış ticaret açıkları ciddi seviyede cari açıklara sebep olmuştur. Bu açıkların kapatılması için de yoğun yabancı sermaye girişleri ve artan dış borç stoku dışsal şoklar karşısında kırılgan bir yapının ortaya çıkmasına neden olmuştur. Küresel ekonomik kriz sonrası ikinci dünya savaşından beri görülen en büyük daralmalar (dış talep kaynaklı) da sürece eklenince ihracata yönelik yeni hedef pazarların yapılandırılması ve daha detaylı tedbirlerin alınması ihtiyacı doğmuştur.

2.4. 2023 İhracat Stratejisi Dönemi

2012 yılında ilan edilen “2023 İhracat Stratejisi Ve Eylem Planı” ile ihracatın ithalattan daha hızlı artması ve küresel rekabetçilik seviyesinin yükselmesi için 72 eylem ve 19 stratejik hedef belirlenmiştir. Birbirinden önemli bu maddelerin her biri ihracat hedefi (kısa, uzun ve orta vadeli) ve performans göstergeleri ile detaylı olarak ele

alınmıştır. 500 milyar dolara ulaşması beklenen ihracat için adeta bir devlet projesi olan planın detayları aşağıda bulunmaktadır.¹⁷⁴

Söz konusu stratejinin hedefleri; pazar payının artmasından hedef pazarlara, ihracatçı sayısının geliştirilmesinden markalaşmaya, rekabetçiliğin ve lojistik performansın artırılmasından nitelikli işgücüne, mevzuat alt yapısından işbirliği mekanizmalarına kadar oldukça kapsamlı başlıklardan oluşmaktadır.¹⁷⁵



¹⁷⁴ 06.06.2012 tarih ve 2012/8 Sayılı Yüksek Planlama Kurulu Kararı sonrası 13.06.2012 tarih ve 28322 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak olarak yürürlüğe girmiştir.

¹⁷⁵ Söz konusu analizlerin yapılmasına imkan sağlayan veriler genellikle konu ile ilgili kamu kurumunun resmi sayfasında derlenmiştir.

Tablo 26. 2023 İhracat Stratejisi Hedefleri

	2023 İhracat Stratejisi Hedefleri
1	Mevcut Pazar Paylarının Artırılması
2	Yüksek Büyüme Potansiyeli Olan Hedef Pazarlarda Pazar Payının Artırılması
3	İhracatçı Sayısının Ve İhracat Kapasitesinin Artırılması
4	Türk Markalarının Bilinirliğinin Artırılması
5	İhracatçıların Küresel Alanda Rekabetçiliklerinin Artırılması
6	Uluslararası Rekabetçiliğin Artırılmasına Yönelik Lojistik Altyapısının Güçlendirilmesi
7	Uluslararası Rekabetçiliğin Artırılmasına ve Rekabetçi Üretim Koşullarının Oluşturulmasına Yönelik Yatırım Ortamının İyileştirilmesi
8	Dış Ticarete Konu Olan Alanlarda Yabancı Yatırımcının Ülkemize Çekilmesi
9	Doğru Bilgi ve Pazar İstihbaratına Hızlı Erişimin Temin Edilmesi
10	İhracatın Katma Değerini Artırmak Amacıyla Yerli Hammadde ve Aramalı Tedarikinin Geliştirilmesi
11	İhracat Yapısının Çevre ve Sürdürülebilir Büyümeye İlişkin Yükümlülüklerle Uyumlandırılması
12	İhracatta Yenilikçilik ve Ar-Ge'ye Yönelik Yatırım ve Uygulamalar ile İleri Teknolojili Ürün İhracatının Artırılması
13	İkili ve Çoklu Uluslararası Ticaret İşbirliklerinin Güçlendirilmesi
14	İhracatçıların Kamu – Özel Sektör – STK'lar – Üniversite ile İlişkilerinin Geliştirilmesi
15	Finansal Enstrümanların ve Ticaret Destek Araçlarının Arttırılması ve Verimli Kullanımının Sağlanması
16	Yüksek Verimli ve Nitelikli İnsan Sermayesinin Artırılması
17	İhracat Yapısının İş Sağlığı ve Güvenliğinin Sağlanması Yoluyla Güçlendirilmesi
18	İhracata Yönelik Mevzuat, Yasal Düzenleme ve Yönetmeliklerin, Sektörel Öncelikler Gözetilerek Etkinleştirilmesi
19	2023 İhracat Stratejisi ve Performans Programı'nın Etkin Yönetiminin Sağlanması

Kaynak: 2023 İhracat Stratejisi Eylem Planı, Ticaret Bakanlığı Resmi İnternet Sitesi.

2012 yılında ilan edilen stratejik hedefler, performans göstergesi ve gelecek yıllara ait öngörülerle tablo 27, 28 ve 29 oluşturulmuştur. Tüm yıllar ve veriler eylem planından alınmışken 2019 yılı gerçekleştirmeleri (2019 G) tarafımızca derlenip eklenmiştir.

Tablo 27. Stratejik Hedefler, Performans Göstergesi ve Mevcut Durum (a)

STRATEJİK HEDEFLER	İhracat Hedefin Performans Göstergesi	2010	2019	2019 G	2023
Mevcut Pazar Paylarının Artırılması	1)En fazla ithalat yapan ilk 40 ülkedeki pazar payı (%)	0,55	1,03	0,63	1,25
	2) 1 ile 10 milyar \$ arası ihracatı olan sektör sayısı	16	14	18	9
	3) 10-25 milyar \$ ihracat yapan sektör sayısı	16	14	4	7
	4) 25 milyar \$'ın üzerinde ihracat yapan sektör sayısı	-	6	1	7
Yüksek Büyüme Potansiyeli Olan Hedef Pazarlarda Pazar Payının Artırılması	1) İhracatımızın ilk 20'sinde yer tutan ülkelerde kazanılan pazar payı	0,98	1,35	1,15	1,5
	2) 1 ile 10 milyar \$ arası ihracat yapılmakta olan ülke sayısı	27	43	37	44
	3) 10 ile 25 milyar \$ arası ihracat yapılmakta olan ülke sayısı	1	6	2	7
	4) 25 milyar \$ üstü ihracat yapılmakta olan ülke sayısı	0	1	0	5
İhracatçı Sayısının Ve İhracat Kapasitesinin Artırılması	1) İhracatçı sayısı	50.000	60.000	84.394	70.000
	2) 1 milyar \$ üstü ihracat yapmakta olan firma sayısı	9	30	12	50
	3) 1 ile 10 milyar \$ arası ihracat yapmakta olan il sayısı	12	18	19	22
	4) 10-25 milyar \$ ihracat yapan il sayısı	1	2	3	3
	5) 25 milyar \$ üstü ihracat yapmakta olan il sayısı	1	3	1	4
	6) İlk 1000'e giren ihracatçıların toplam ihracattaki payı	64,8	55	57	50
Türk Markalarının Bilinirliğinin Artırılması	1) Ulusal Marka Sıra Endeksi (Nation Brands Index)	33	20	31	15
	2) Turquality kapsamında desteklenen marka sayısı	80	115	189	125
İhracatın Katma Değerini Artırmak Amacıyla Yerli Hammadde ve Aramalı Tedariğinin Geliştirilmesi	1) İhracatın aramalı ithalatını karşılama oranı (%)	87	99	111	107
	2) İhracatın enerji dışındaki aramalı ithalini karşılama oranı (%)	118	133	150	140
	3) DİR kapsamındaki ihracatın toplam ihracata oranı (%)	46,05	39	41	38
	4) DİR kapsamındaki ithalatın toplam ihracata oranı (%)	23	18	15	17

Kaynak: İlgili Kurum ve Kuruluşların Resmi İnternet Sayfaları

¹⁷⁶Yukarıdaki 27 numaralı tabloya bakıldığında; mevcut küresel pazar payının artmasında hedefler doğrultusunda olmasa da pozitif yönlü ilerlenmektedir. Toplamda 16,7 trilyon dolar hacme sahip olan ilk 40 büyük pazarda hedefin çok altında kalmıştır. Bahse konu ülkelere olan 106 milyar dolar ihracatın oranı % 0,63 olsa da bu ülkelerin dışındaki 2,3 trilyon dolarlık pazarda 65 milyar dolar ihracat yapılarak %2,82 pay alınarak genel pazar payının %1'e yakınlaşması sağlanmıştır¹⁷⁷. Dünyadaki en büyük ithalatçılar arasında ilk 40'a giremeyen sınır komşularımızla yapılan ihracatta kayda değer gelişmeler yaşandığı için küresel pazar payımız her geçen gün artmaktadır. 10 milyar dolar üstü, 1-10 ve 25 milyar dolar üstü kategorilerde hedefler tutturulamamıştır. Üzeri çizilmiş olarak görülen değerler, düzenleyen kuruluş tarafından yanlış ilan edilmişlerdir. 2023 İhracat Eylem planının 23. Sayfasın 10-25 milyar dolar arası ihracat gerçekleştiren sektör sayısının henüz 1 olduğu ifade edilmesine rağmen üst satırı tekrar hatasına düşülmüştür. Başka hiç bir delil olmasa bile raporun hazırlandığı yıllarda ihracatın henüz 150 milyar doların altında olması 14 veya 16 adet 10-25 milyar dolar arası sektör sayısının olamayacağını ispat etmektedir.

İhracatımızdaki ilk 20 ülkede elde edilen pazar payı hedeflere yakın olsa da ulaşamamıştır. Yine yukarıdaki tablo 27'ni, in ikinci kısmında görülen hedef pazarlarımızda pazar payının artması konusunda vasat bir görüntü çizilmiştir. 1-10, 10-25 ve 25 milyar dolar üzeri ihracat hedeflenen ülke sayılarına ulaşamamıştır. İhracatçı sayısı öngörülenin çok üzerinde artsa da 1 milyar doların üzerinde ihracat yapan firma sayısı 2015'in bile altında kalmıştır. İl bazında belirlenen hedeflere 25 üstü hariç ulaşılmıştır. İlk 1000 ihracatçının ihracattan aldığı payın zamanla azalıp ihracatı tabana yayma hedefi başarılamamıştır. Marka bilinirliği konusunda destekler artmış fakat rekabetçilik sıralaması öngörülenin oldukça altında kalmıştır. DİR kapsamındaki ihracatın toplam ihracattaki payı dışında, ihracatın ithalatı karşılama oranında iyileşmeler kaydedilmiştir.

İhracatçıların küresel rekabetçiliğinin artırılması ile ilgili aşağıdaki 28 numaralı tabloya bakıldığında; rekabetçilik konusunda hedefler tutturulamamıştır. Lojistik alt yapısı rekabetçi seviyeden uzaklaşırken liman kapasitesi açısından en son ilan edilmiş

¹⁷⁶ Ulaşılan hedefler italik, ulaşılamayan hedefler koyu punto ile gösterilmiştir.

¹⁷⁷ Trademap verilerinden tarafımızca derlenmiştir.

değere kıyasla (2019 sütunundaki değer 2015 yılına aittir) hedefe ulaşamamıştır. Kurulu elektrik kapasitesi hedefler doğrultusunda ilerlemiştir. İhracatı teşvikte önemli bir unsur olan Eximbank kredi ve sigorta uygulamalarında kısa vadeli Eximbank ihracat kredileri dışındaki finansal hedeflere ulaşamamıştır.

Tablo 28. Stratejik Hedefler, Performans Göstergesi ve Mevcut Durum (b)

STRATEJİK HEDEFLER	İhracat Hedefi Performans Göstergesi	2010	2019	2019G	2023
İhracatçıların Küresel Alanda Rekabetçiliklerinin Artırılması	1)Dünya'nın en fazla ithalatı yapılan 25 ürünü içinde (27.fasıl dışında) ilk 10'a giren ürünlerimizin sayısı	1	4	3	5
	2) AB'de en fazla ithal edilen 25 ürün grubunda ilk 10'a girdiğimiz ürün grubunun sayısı	3	7	3	10
Lojistik Altyapısının Güçlendirilmesi	1) Ülkemizin lojistik performansı sıralaması (Dünya Bankası endeksi)	39		47	15
	2) Toplam liman kapasitesi (Milyon TEU)	10	26,5	25,5 11,7	30
Rekabetçi Üretim Koşullarının Oluşmasına Dönük Yatırım Ortamının İyileşmesi	Elektrik enerjisinin kurulu güç miktarı (1000 MW)	49,5	90	91,3	125
Finansal Enstrümanların ve Ticaret Destek Araçlarının Arttırılması ve Verimli Kullanımının Sağlanması	1. Kullandırılan kısa vadeli Eximbank ihracatçı kredisi (Milyon \$)	3.887	19.130	25	28.208
	2. Eximbank ülke kredisi ve garantisi programı (EÜKGP) ile diğer orta ve uzun vadeye sahip kredi programları kapsamında kullanılan krediler (Milyon \$)	7	6.285	1.655	12.090
	3. EÜKGP çerçevesinde kullandırılan nakdi kredinin tüm Eximbank kredilerindeki payı (%)	0,2	11,8	6,2	13,5
	4. Eximbank'ın kısa vadeye sahip ihracat kredi sigortasının kapsamına alınmış ticari alacak (Milyon\$)	5.010	19.244	17.267	32.240

Kaynak: İlgili Kurum ve Kuruluşların Resmi İnternet Sayfaları

Tablo 29’da görüldüğü gibi Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarından ülkemizin aldığı pay hedefin oldukça altında kalmıştır. Yine 29 numaralı tabloya göre yenilikçilik ve AR-GE kapsamında gerekli alt yapı ve yatırımlar için belirlenmiş 11 başlıktan sadece özel sektörün yaptığı harcamaların toplam içindeki payı ve AR-GE merkezi sayısının hedefler doğrultusunda ilerlediği gözlemlenirken diğer başlıklar hedeflerin altında gerçekleşmiştir.

Genel olarak değerlendirilecek olursa; hem kapsam hem de içerik açısından oldukça zengin olan bu strateji ve eylem planı, somut hedefler belirleyip kademeli olarak hayata geçirmeye çalışıma yönünden önemli bir girişimdir. 2019 hedef rakamına bakarak 2019 gerçekleşmesinin değerlendirildiği bu tablolarda, verisine ulaşılabilen 38 performans kriteri bulunmaktadır. Bunlardan koyu renkle ifade edilen 12 başlık hedefler doğrultusunda ilerlemiş iken 26 başlık hedefin altında seyretmiştir. Buradan bakıldığında bile konulan hedeflere ulaşmanın oldukça güç olduğu anlaşılmaktadır. 11. Kalkınma Planında¹⁷⁸ 2023 hedefinin 226,6 milyar dolar olarak ön görülmesi ile 2023 hedefleri kapsamında, bu vizyon belgesi ile ortaya konan 500 milyar dolarlık ihracat hedefi resmi olarak gündemden düşmüştür.

Stratejinin en ana unsurunu oluşturan, (planın 19. Sayfasında) 2023’te 34,3 trilyon dolara ulaşması tahmin edilen dünya ihracatından Türkiye’nin yaklaşık %1,5 pay alması ve Türkiye’nin dünyadaki en güçlü 10 ekonomi arasına girmesi hedefleridir¹⁷⁹. Ancak 2020 yılı itibariyle dünya ihracatının 2011 yılı seviyesinin bile altında gerçekleşmesi bu hedefi sekteye uğratan en önemli gerekçedir.¹⁸⁰ Yine hedeflenen %1,5’lik pay 2020 itibariyle henüz %1’e çok yaklaşıp da ulaşmamıştır. 2011 yılında %0,75 olan pay 2020 yılında %0,95’e ulaşmıştır. 10 yılda %27 büyüme yapan pazar payı aynı yıllık büyüme hızı ile 2023’te %1,025 payına ancak ulaşacak olması da hedefin gerçekleşmemesi için ikinci önemli gerekçeyi teşkil etmektedir. Rekabetçilik seviyesinde oluşan olumsuz görünümün bu süreci desteklediği de ileri sürülebilir.

¹⁷⁸ Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı, “On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023),” *Strateji ve Bütçe Başkanlığı*, 2019, s.46.

http://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2019/11/ON_BIRINCI_KALKINMA-PLANI_2019-2023.pdf.

¹⁷⁹ 06.06.2012 tarih ve 12128 Sayılı Yüksek Planlama Kurulu Kararı sonrası 13.06.2012 tarih ve 28322 sayılı Resmi Gazete

¹⁸⁰ ITC, Trademap.

Tablo 29. Stratejik Hedefler, Performans Göstergesi ve Mevcut Durum (c)

STRATEJİK HEDEFLER	İhracat Hedefi Performans Göstergesi	2010	2019T	2019G	2023
Dış Ticarete Açık Alanlarda Yabancı Yatırımcıyı Ülkeye Çekmek	Dünyada toplam DYY içerisinde ülkemizin payı (%)	0,73	2	0,57	2
İhracatımızda Yenilikçilik ve Ar-Ge'ye Dönük Yatırım ve Uygulamalar ile İleri Teknolojili Ürün İhracatının Artırılması	1)Ar-Ge harcamalarının toplam GSYH'ye oranı (%)	0,84	2,5	1,06	3
	2)Toplam özel sektör Ar-Ge harcamaları (Milyon \$)	2916	25166	8100 25 PPP	40.000
	3)Özel sektörün yaptığı Ar-Ge harcamasının toplam Ar-Ge harcamasına oranı (%)	40.0	65	62,9	66,9
	4)Özel sektör Ar-Ge harcamasının tüm ihracata oranı (%)	2,5	7	4,5	8
	5)AR-GE merkezi sayısı	87	110	1152	300
	6) Orta- Yüksek teknolojiye sahip ihracatın toplam imalat sanayinin (TİMS) ihracatının içindeki payı (%)	27,3	32,1	36	35
	7) Yüksek teknolojiye sahip ihracatın TİMS ihracatındaki payı (%)	3,4	5,5	3,6	8
	8) Avrupa İnovasyon Sıralaması (endeks)	32	20	29	15

Kaynak: İlgili İlgili Kurum ve Kuruluşların Resmi İnternet Sayfaları

2.5. Stratejik Ticaret Politikası Yaklaşımı ve Güncel Politikalar

2023 ihracat stratejisi planında, “sürdürülebilir ihracat artışı sağlayacak rekabetçi yapının geliştirilmesi, girişimciliğin ve yenilikçiliğin desteklenmesi, dünya standartlarında, katma değeri yüksek ürünler sunulması ve markalaşmaya gidilmesi” ifadeleri kullanılarak yeni vizyonun ana hatları belirlenmiştir. Yine planda “Yeni Teşvik Sistemi, il bazlı bölgesel teşvik sistemiyle, ülkemizde yatırım havzalarının oluşmasını, kümelenmenin sağlanmasını, lokomotif sektörlerin desteklenmesini ve maliyetlerin azaltılmasını hedeflemektedir” diyerek teşvik yaklaşımını ademi merkezîyetçi bir yapıya ulaştırma, kümelenme ve öncü-lokomotif sektörlerle vurgu yapılmıştır. Hedeflerin ilk performans kriterine küresel ihracat pazar payının koyulması bu tez çalışmasının kapsamının önemine işaret etme noktasında oldukça manidardır.

2019-2023 yıllarını kapsayan 11. kalkınma planında,¹⁸¹ “verimliliği odağına alan, sanayi sektörünün başat rol üstlendiği, ihracata dayalı istikrarlı bir büyüme modeli öngörülmektedir” ifadesi kullanılarak ekonomik büyümenin ana odağının ihracata dayalı olacağı tekrar vurgulanmıştır. 29.08.2019 tarihinde ilan edilen “İhracat Ana Planı” ise tam olarak stratejik ticaret politikasının, hedef pazar ve anahtar sektör yaklaşımları çerçevesinde düzenlenmiştir.

Çin, ABD, Rusya, İngiltere, Japonya, Brezilya, Etiyopya, Güney Afrika, Fas, Kenya, Güney Kore, Hindistan, Meksika, Irak, Malezya, Özbekistan ve Şili plan çerçevesinde hedef pazar olarak seçilmiştir. Bunun yanında kimya, elektrik-elektronik, makine, otomotiv ve gıda endüstrisi hedef sektörler olarak seçilmiştir.¹⁸²

18.09.2019 tarihinde ilan edilen “2023 Sanayi ve Teknoloji Strateji Belgesi” Teknoloji odaklı sanayileşme hamlesi olarak, orta-yüksek ve yüksek teknoloji seviyesinde; kimya ve ilaç, motorlu kara taşıtları, deniz taşıtları, raylı sistemler, makine, yarı iletkenler, elektrik-elektronik, havacılık ve uzay sektörleri odak sektörler olarak belirlemiştir.¹⁸³ Bu anlamda stratejik ticaret politikası argümanları hem sanayileşme hem de dış ticaret politikalarının merkezinde kendine yer bulmaya başlamıştır.

¹⁸¹ A.g.e., s.29.

¹⁸² Ticaret Bakanlığı Resmi İnternet Sitesi, *Cumhurbaşkanlığı*, 2019.

<https://ticaret.gov.tr/haberler/ticaret-bakani-ruhsar-pekcan-ihracat-ana-planini-acikladi>. (29.01.2020)

¹⁸³ Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, “2023 Sanayi ve Teknoloji Strateji Belgesi”, 2019, <https://hamle.gov.tr/Files/dokumanlar/sts2023-web.pdf>. (29.01.2020)

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

İHRACAT TEŞVİKLERİNİN KÜRESEL İHRACAT PAZAR PAYINA ETKİSİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ

İhracat teşviklerinin etkinliğinin araştırıldığı bu çalışmanın ana unsurunu oluşturan açıklanan değişken Türkiye'nin ihracatının toplam dünya ihracatına oranını gösteren küresel ihracat pazar payıdır (KİPP). Stratejik ticaret politikasının mimarları Brander ve Spencer 1985 yılında yaptıkları çalışmalarında; aksak rekabete konu bir malı ithal eden (üçüncü) bir piyasada rekabet eden biri yerli diğeri yabancı iki farklı ülkeye ait firmayı analizlerine konu etmiştir. Bu iki ülkeye ait iki firmadan birinin ihracat desteği almasıyla (pazar payını artırmak ya da daha fazla kar etmek suretiyle) ülkesine daha yüksek rant aktarımı ile yerli firmanın daha fazla pazar payına sahip olacağını ortaya koymuşlardır. Buradan hareketle (tek bir firmaya tek bir pazarda verilecek teşvikin takip ve tahkiki güç, genelleştirilmesi ise birtakım mahsurlar içerdiğinden) tek bir firmanın değil tüm firmaların ve tek bir pazar değil tüm dünyanın ticaretinden alınan payları dikkate alan; KİPP açıklanan değişken olarak seçilmiştir. Bu şekilde 2006'da 0,7 civarı olan ve 2020'de %1'e ulaşan Türkiye'nin küresel ihracat payının temel belirleyicileri ve bunların içinde (doğrudan veya dolaylı) ihracatı teşviklerinin etkinliği (performansı) açıklanmaya çalışılacaktır.

Literatürde ihracatı belirleyen unsurlar (açıklayan veya bağımsız değişken) oldukça geniş bir çerçevede çalışılmış olsa da her bir çalışma konunun belirli kısmına odaklanarak gerçekleştirilmiştir. Genel resmi ortaya koymak açısından ihracat teşviklerinin tek bir çatı altında toplanması ve etkinliğinin incelenmesi önem arz etmektedir. Bu yönden bu çalışma, KİPP'i etkileyen hem doğrudan ihracat teşviklerinin hem de dolaylı makroekonomik değişkenlerin bir model içinde incelenmesi yönüyle sahadaki önemli bir boşluğun doldurulması amacına da hizmet edecektir. Bu şekilde ihracat teşviklerinin etkinliğinin ölçümü; lokal anket uygulamaları, teşviklerden faydalanma ve farkındalık seviyesinin ölçümü ya da sadece tek teşvik unsuru ile çalışmaya odaklanan literatürden ayrılmış olacaktır.

İhracatı etkileyen unsurların tespit edilmesinde regresyon analizi, nedensellik, eşbütünleşme, VAR, etki ve tepki modelleri gibi zaman serisi çalışmaları, panel çalışmaları ve bir takım anket uygulamaları yoluyla ampirik çalışmalar

gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada da Türkiye özelinde, KİPP'in zaman içinde etkilendiği faktörlerin tespiti amacıyla gerçekleştirildiği için zaman serisi analizi yöntemleri kullanılacaktır. Bu amaçla sırasıyla; birim kök, Johansen eşbütünleşme, VAR metodu ile varyans ayrıştırması ve etki tepki testleri kullanılacaktır.

1. LİTERATÜR TARAMASI

Balcılar vd. (2014); Türkiye'nin 1995-2012 yılları arasında ihracat performansının belirleyicileri üzerine yaptıkları çalışmada; ücret, yurt dışı gelir, verimlilik, GSYİH trendi ile döviz kuru oynaklığı gibi değişkenlerin ihracat hacmi üzerindeki etkilerinin nedensellik ilişkilerini araştırmışlardır. Bu çalışmanın sonucunda; incelenen değişkenlerin eş bütünleşik oldukları, reel efektif döviz kuruna ait katsayıların kısa vadede pozitif ve uzun vadede negatif olduğu, ihracat artışlarının döviz kurundan ziyade; ücret, verimlilik ve yurt dışı talebi ile açıklanabilir olduğunu ortaya koymuşlardır.¹⁸⁴

Bülbül ve Demiral (2016); Türkiye'de uygulanan neredeyse en önemli ihracat teşvik unsuru olan Eximbank kredileri, ekonomik büyüme ve ihracat arasındaki ilişkiyi 2002-2015 yılları arası inceledikleri çalışmalarında birimkök, eşbütünleşme, nedensellik ve etki tepki analizlerini kullanmışlardır. Her ne kadar Eximbank kredileri ile ihracat arasında uzun dönemli bir ilişkiye rastlanmasa da nedensellik testinde dikkate değer bir durum tespit etmişlerdir. Şöyle ki; ihracatın Eximbank kredilerinin sebebi olmadığı hipotezinin reddedildiği yani ihracattan Eximbank kredilerine doğru bir nedenselliğin tespiti yapılmıştır. Buradan Türkiye özelinde ihracat performansına bağlı bir kredilendirme uygulaması yapıldığı sonucu çıkarılabilmektedir.¹⁸⁵

Sandalcılar ve Ayrar Cihan (2018); 1997-2017 yılları arasında Türkiye'nin; ihracat, ithalat, ekonomik büyüme ile elektrik tüketimi arasında bir ilişkinin var olup olmadığını araştırmışlardır. Eş bütünleşme ile nedensellik analizlerinin kullanıldığı çalışmada; değişkenlerin uzun dönemli bir ilişkiye sahip oldukları ve ihracat ile ithalat

¹⁸⁴ Mehmet Balcılar vd., "Türkiye'nin İhracat Performansı: İhracat Hacminin Temel Belirleyicilerinin İncelenmesi (1995-2012)," *Ege Akademik Bakış (Ege Academic Review)*, C. 14, S. 3 (2014), s. 454.

¹⁸⁵Serpil Ergün Bülbül, Arif Demiral, "İHRACAT VE EXIMBANK KREDİLERİ ARASINDAKİ NEDENSELLİK İLİŞKİSİ: 2002-2015," *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, C. 12, S. 46 (2016), s. 21-40.

arasında çift yönlü nedensellik ilişki olduğu, elektrik tüketimi ile ihracat arasında herhangi bir ilişki bulunmadığı tespit edilmiştir.¹⁸⁶

Özpınar ve Bozdağlıoğlu (2011); Doğrudan yabancı yatırımların ihracat üzerindeki etkilerini Türkiye ekonomisinde 1992-2009 yılları arasını kapsayacak şekilde yaptıkları çalışmalarında; Doğrudan yabancı yatırımlardan ihracata doğru tek yöne sahip nedensellik ilişkisinin mevcut olduğu tespit etmişlerdir. VAR analizinin de yapıldığı çalışmada ihracatın değişiminin önemli bir kısmı kendi değerinden etkilenirken yaklaşık %6'lık kısmı ise doğrudan yabancı yatırımlardan kaynaklanmaktadır. Hem nedensellik ilişkisinin yönü hem de VAR analizi DYY'nin ihracatı etkilediğini net bir şekilde ortaya koymaktadır.¹⁸⁷

Albayrak ve Ağazade (2017); 2005-2015 yılları arasında Türk imalat sanayisi için yapılan çalışmada imalat sanayisi ihracatı ve emek verimliliği arasındaki ilişki incelenmiştir. Değişkenler arasında hem uzun dönemli bir ilişkinin varlığı (eşbütünleşiklik) tespit edilmiş hem de emek verimliliği değişkeninden ihracata doğru tek yöne sahip nedensellik tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre inceleme döneminde Türkiye'de emek verimliliğinin artmasının imalat sanayi ihracatını artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.¹⁸⁸

Erdoğan (2016); Çoklu Doğrusal Regresyon Modeli çerçevesinde 1996-2012 yılları arasında Türkiye'nin ihracatının bazı bağımsız değişkenlerden nasıl etkilendiğini araştırmıştır. İhracat fiyat endeksi, Reel döviz kuru, tüketim malları ithalatı ile Türkiye'nin ihracat yaptığı ülkelerin milli gelirleri açıklayan değişken olarak seçilmiştir. İhracat yapılan ülkelerin milli gelirleri dışındaki değişkenler anlamlı bulunmuş ve ihracat üzerinde en yüksek etkinin döviz kuru tarafından sağlandığı tespit edilmiştir.¹⁸⁹

¹⁸⁶ Ali Rıza Sandalcılar, Kezban Cihan Ayrar, "Türkiye'de İthalatın, İktisadi Büyümenin ve Elektrik Tüketiminin İhracat Üzerindeki Etkilerinin Analizi," *Journal of Chemical Information and Modeling*, C. 7, S. 14 (2018), s. 25-37.

¹⁸⁷ Bozdağlıoğlu E. Yasemin, Ömer Özpınar, "Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımların Türkiye'nin İhracat Performansına Etkilerinin Var Yöntemi İle Tahmini," *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, C. 13, S. 3 (2011), s. 39-64.

¹⁸⁸ Numan Can Albayrak, Seymur Ağazade, "Emek Verimliliği Ve İhracat İlişkisi: Türk İmalat Sanayi Örneği," *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 53 (2017), s. 11-25.

¹⁸⁹ Ali Erdoğan, "Türkiye'nin İhracatını Etkileyen Faktörler: Çoklu Regresyon Analizi," *Social Sciences Research Journal*, C. 5, S. 2 (2016), s. 1-8.

Kaplan ve Dayıoğlu (2016); İhracat hacmi, yurtdışı gelir, reel efektif döviz kuruyla politik istikrar değişkenlerinin aralarındaki ilişki 1984-2012 yılları arası Türkiye ekonomisi için incelenmiştir. Yurt dışı gelirin, reel efektif döviz kurunun ve politik istikrar değişkenlerinin ihracatı olumlu yönde etkileme potansiyeline sahip olduğu ortaya konulmuştur. Yapılan VAR araştırmasında etkinliği en düşük değişken politik istikrar olarak ifade edilmektedir.¹⁹⁰

Apan ve İslamoğlu (2017); KOBİ'lere sağlanan krediler, ihracat ve kredi faiz oranı arasında nedensellik ilişkilerine yoğunlaştıkları çalışmalarında Türkiye'nin 2009-2017 arası dönemini incelemişlerdir. Birim kök testi, eşbütünleşme ve nedensellik testlerinin uygulanması sonucu değişkenlerin arasında uzun vadeli ilişki saptanmıştır. Nedensellik testine göre ihracattan KOBİ kredilerine doğru nedensellik tespit edilirken; ticari kredi faiz oranlarından ihracata, KOBİ kredilerinden ihracata ve ihracattan KOBİ kredilerine yönelik nedensellik tespit edilememiştir. Yani ihracattaki aylık değişimin nedeni faiz oranı ve kredi miktarı olduğu ileri sürülememiştir.¹⁹¹

Çiftçi (2014); 2003-2013 yılları arasında Türkiye'nin AB ülkelerine yaptığı ihracatın reel döviz kuru oynaklığı ile olan ilişkisini konu alan çalışmada; birim kök testi, ARDL sınır testi yaklaşımı uygulanmıştır. Çalışmanın sonucunda değişkenler arası uzun vadeli ilişkinin tespiti yapılmış ve reel döviz kuru oynaklığındaki artışların ihracatı (hem kısa hem uzun periyotta) olumsuz yönde etkilediği ileri sürülmüştür.¹⁹²

Altıntaş ve Çetintaş (2010); beşeri sermaye, ihracat, sabit sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında 1970-2007 arası Türkiye verilerini kullanmışlardır. Birim kök, eşbütünleşme ve nedensellik testlerinin kullanıldığı çalışmada beşeri sermaye ile ihracatın arasında çift yönlü, sabit sermayeden ihracata doğru tek yöne sahip nedenselliğe rastlanmıştır. Ayrıca model değişkenleri arasında eşbütünleşme de tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre üniversite mezun sayısı baz alınarak

¹⁹⁰ Emin Ahmet Kaplan, Melike Rana Dayıoğlu, "The Economic and Political Determinants of Export: Var Analysis for Turkey," *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, S. Aralık (2016), s. 578-97.

¹⁹¹ Mehmet Apan, Mehmet İslamoğlu, "KOBİ Kredileri İle İhracat ve Faiz Oranı Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Ampirik Analizi," *İnsan Ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, C. 6, S. 5 (2017), s. 3291-3302.

¹⁹² Necati Çiftçi, "Reel Döviz Kuru Oynaklığının Türkiye'nin Avrupa Birliğine İhracatı Üzerine Etkisi: Ar(1)-Garch (1,1) Ve Ardl Tekniği İle Analiz," *Sakarya İktisat Dergisi*, C. 3, S. 3 (2014), s. 72-112.

modele dahil edilen beşeri sermayenin ihracatın nedenlerinden birisi olduğu ve sabit sermaye yatırımlarının da yine ihracatı etkilediği ortaya konmuştur.¹⁹³

Köse ve Yıldırım (2015); Türkiye’de 1989-2013 yılları arasında ihracat ile patent ve AR-GE harcaması arasında bir ilişkinin var olup olmadığına yönelik yaptıkları çalışmalarında regresyon analizi ve nedensellik tekniklerini kullanmışlardır. Regresyon analizi sonuçlarına göre; AR-GE harcamasındaki 1 birimlik artış ihracatı 0,0839 birim artırırken patent harcamasındaki bir birimlik değişimin ihracatı 0,0029 birim artırdığı ortaya koyulmuştur. AR-GE ve ihracat harcamaları arasında (patent harcamalarına nazaran) yüksek oranlı ilişki nedensellik testinde de kendini göstermiş ve AR-GE harcamalarıyla ihracatın arasında karşılıklı bir ilişkiye rastlanırken patent harcamalarıyla ihracat arasında anlamlı ilişki tespit edilememiştir.¹⁹⁴

Aksu ve Emsen (2018); Türkiye ekonomisinde ara ve sermaye malı ithalatıyla tüketim malları ihracatı arasında bir ilişkinin varlığının araştırıldığı çalışma 1995-2018 yılları arasını baz almıştır. Söz konusu çalışma; sınır testi, hata düzeltme ve eşbütünleşme tekniklerini kullanmış ve değişkenler arası uzun dönemli ilişkinin varlığını tespit etmiştir. Kısa dönemde aramalı ithalatının bir gecikmeli ve cari değeri ile tüketim malı ihracatı aynı yönlü ve anlamlı bir ilişkiye sahip olduğu ortaya konulmuştur. Esnek döviz kuru uygulamasının 2001 sonrasın hayata geçmesinin tüketim malları ihracatını anlamlı ve pozitif bir şekilde etkilediği ileri sürülmüştür. Son olarak tüketim malları ihracatı üzerinde sermaye malları ithalatı azalışlarının pozitif ve anlamlı olduğu çıkarsaması yapılmıştır.

195

Jadoon vd. (2018); 1990-2016 yılları arasında ihracat üzerinde doğrudan yabancı yatırım, GSYİH, istihdam ve tüketim harcamasının etkilerini incelemişlerdir. Birim kök testi, hata düzeltme modeli ve eşbütünleşme testinin uygulandığı çalışmada değişkenlerin uzun dönemli ilişki içerisinde oldukları ve kısa dönemde de ihracat üzerinde pozitif etkiye sahip oldukları ortaya konulmuştur. Yani söz konusu tarih aralığında Pakistan

¹⁹³ Halil Altıntaş, Hakan Çetintaş, “Türkiye’de Ekonomik Büyüme, Beşeri Sermaye Ve İhracat Arasında İlişkilerin Ekonometri Analizi: 1970-2005,” *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 0, S. 36 (2010), s. 33–56.

¹⁹⁴ Zeynep Köse, Metin Yıldırım, “Ar-Ge Harcamaları Ve Patent Harcamaları İle Dış Ticaret Arasındaki İlişki Üzerine Ampirik Bir Analiz: Türkiye Örneği,” *Akademik Bakış Dergisi*, S. 52 (2015), s. 219–27.

¹⁹⁵ Hayati Aksu, Ömer Selçuk Emsen, “Tüketim Malı İhracatı İle Ara Ve Sermaye Malı İthalatı Arasındaki Asimetrik İlişkiler Araştırması: Türkiye Örneği,” *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, C. 32, S. 3 (2018), s. 647–59.

ekonomisinde; istihdam artışı, GSYİH ve tüketim harcaması seviyelerinin yükselmesi ihracatı artış yönlü etkilemiştir.¹⁹⁶

Felbermayr ve Yalçın (2011), çalışmalarında Almanya’da ihracat kredi garantileri ile ihracat performansı arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Almanya’da 2000 – 2009 yılları arasında kullanılan Euler Hermes sigorta şirketinin verilerini dikkate alan çalışma; GSYİH, döviz kuru, OECD ülke riski ve sermaye yapısı gibi değişkenlerle birlikte ihracat performansını değerlendirmiştir. Panel veri analizinin kullanıldığı çalışmada, ihracat kredi garantilerindeki %10’luk bir artışın, ihracatı %12 - %17 aralığında artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.¹⁹⁷

Polat (2007), 1996 – 2004 yılları arasında Türkiye’de devlet yardımları ile ihracat arasındaki ilişki analiz edilmiş ve korelasyon katsayısını 0,97 olarak hesaplamıştır. Korelasyon sonucuna göre, bu dönemde destek tutarları ile ihracatın arasında aynı yönde ve kuvvetli bir ilişkinin var olduğu, artan devlet yardımlarının ihracatı da artırdığı saptanmıştır¹⁹⁸

Aydoğuş ve Güler (2009); tekstil ürünleri ihracatında stratejik dış ticaret yaklaşımı başlıklı çalışmalarında Türkiye ve Çin üzerine 1996-2007 yılları arasını kapsayan bir üstünlük analizi yapmışlardır. Balassa’nın açıklanmış üstünlükler yöntemi ile ihracat performans değerlerine bakarak stratejik ticaret yaklaşımı ile ilgili yorumlamaya gitmişlerdir. Ampirik çalışma sonucunda Türkiye’nin tekstil ürünleri endüstrilerinde hem Çin hem de dünya piyasalarına göre karşılaştırmalı üstünlüğe ve rekabet gücüne sahip olduğu öne sürülmüştür. Yapılabilecek uygulama tavsiyelerinde ise iki madde ön plana çıkmaktadır. İlki Çin tekstil ürünlerine yönelik kota uygulamasının korunması ve ikinci olarak Çin’in manipülasyon, ihracat vergisi ve sübvansiyon programlarını iptal etmeye zorlamak amacıyla Dünya Ticaret Örgütü ve Uluslararası Para Fonu ve diğer mekanizmaların harekete geçirilmesini önermektedir.

Yücel ve Ergin (2015); otomotiv ürünlerine ait ihracatın STP yaklaşımı üzerine yaptıkları çalışmalarında, Japonya ve ABD’nin 2000-2013 yılları arasında

¹⁹⁶ Arshad Ullah Jadoon et al., “Determinants of Pakistan’s Exports: An Econometric Analysis,” *Comparative Economic Research*, C. 21, S. 3 (2018).

¹⁹⁷ Gabriel Felbermayr, Erdal Yalçın, “Export Credit Guarantees and Export Performance: An Ampirical Analysis for Germany”, 2011.

¹⁹⁸ Çetin Polat, “Türkiye’de İhracata Yönelik Devlet Yardımları,” *Yaklaşım Dergisi*, S.174, s. 437–61.

gerçekleştirdiği ihracat rakamlarını analizlerine konu etmişlerdir. Önceki çalışma gibi burada da Balassa'nın Açıklamalı Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksi kullanılmıştır. Stratejik ticaret politikalarında önemli bir husus sektör seçimi olduğu için üstünlüğü elinde tutan ülke ve endüstrilerin analize dahil edilmesi oldukça isabetli görülmektedir. Analiz sonucunda Japonya ABD'nin önemli ağırlığa sahip en büyük rakibi ve ihracat performansında da iki kat önündedir. Bunun sebeplerini ise Japonya'da uygulanan yarı iletkenler anlamındaki eski koruma, kur ve maliyet avantajları olarak açıklamışlardır.¹⁹⁹

2. YÖNTEM

Zaman serisi analizi şeklinde gerçekleştirilecek olan çalışmada; birim kök testi ile kullanılacak zaman serilerinin analize uygunluğu denetlenirken Johansen eşbütünleşme ile değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkilerin varlığına bakılacaktır. Hata düzeltme modeli ile kısa dönemli ilişkilerin durumu, etki-tepki analizi ile değişkenlere gelen şokların içsel reaksiyonları ve varyans ayrıştırması ile bu şokların nispi önemi değerlendirilecektir.

2.1. Birim Kök Testi

Ekonomik değişkenler zaman içerisinde benzer faktörlerin (trendin) etkisinde kalabildikleri için aslında ilişkili olmayan parametreler bile birbirini belirliyormuş gibi analiz sonuçlarına ulaşılabilir. Sahte regresyon denilen bu hataya düşmemek için öncelikle birim kök testlerinin yapılması gerekmektedir. Durağan seriler doğrudan, durağan olmayan seriler ise farkları alınarak veya trendden arındırılarak durağan hale getirilmek suretiyle analizler gerçekleştirilebilmektedir.²⁰⁰

Durağanlık için üç temel koşul bulunmaktadır. Bunlar;

$$E(y_t) = \mu \quad (5.1)$$

$$E[(y_t - \mu)^2] = Var(y_t) + \sigma^2 \quad (5.2)$$

$$E[(y_t - \mu)(y_{t-p} - \mu)] = Cov(y_t - y_{t-p}) = \Omega_p \quad (5.3)$$

¹⁹⁹ Fatih Yücel, Ayşe Ergin, "Otomotiv Ürünleri İhracatında Stratejik Dış Ticaret Yaklaşımı: ABD ve Japonya Üzerine Bir Uygulama," *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, C. 8, S. 3 (2015), s. 101–10.

²⁰⁰ Domador Gujarati, Dawn C. Porter, *Temel Ekonometri*, 1. b., İstanbul: Literatür, 2018, s. 318.

Sırasıyla; sabit ortalamalı, sabit varyanslı ve kovaryansı (t-p) iki dönem arasındaki uzaklığa bağlı olan (zamanın kendisinden bağımsız) serinin durağan olduğuna hükmedilir. Bu üç koşuldan herhangi biri ya da birkaçı sağlanamazsa serinin durağanlığı ihlal edilmiş olur.²⁰¹

Zaman serilerinde birim kök uygulamalarının ilk ve tanınmış olanları Dickey (1976) ile Dickey ve Fuller (1979) çalışmalarıdır. Bu testin temel amacı sıfır hipotezini incelemektir ki; $\varphi = 1$ temel hipotez iken,

$$y_t = \varphi y_{t-1} + u_t \quad (5.4)$$

bunun karşısında tek yanlı alternatif hipotez $\varphi < 1$ şeklindedir. Böylece H_0 , serinin birim kök içerdiğini yani durağan olmadığı buna karşın H_1 ise serinin durağan bir halde olduğunu birim kök içermediğini ifade etmektedir. Pratikte yukarıdaki denklem yerine aşağıdaki denklem kullanılmaktadır;

$$\Delta y_t = \psi y_{t-1} + u_t \quad (5.5)$$

bu şekilde olduğunda $\varphi = 1$ sınaması, $\psi = 0$ testine eşdeğerdir ($\varphi - 1 = \psi$ olduğu için).²⁰²

DF yaklaşımları ile; sabit terimsiz, sabit terimli, trend ve sabit terimli şeklinde üç farklı modelin testiyle birim kök sınaması yapılabilmektedir (sırasıyla denklemler aşağıdaki gibidir).²⁰³

$$\Delta y_t = \delta y_{t-1} + u_t \quad (5.6)$$

$$\Delta y_t = m_0 + \delta y_{t-1} + u_t \quad (5.7)$$

$$\Delta y_t = m_0 + \delta y_{t-1} + m_1 t + u_t \quad (5.8)$$

Dickey Fuller testleri τ testi olarak da bilinir. Dickey ve Fuller (1981)²⁰⁴ gecikmeli y, sabit ve trend terimlerinin anlamlılığının birlikte testine imkan sağlayan bir dizi kritik

²⁰¹ Haian Song, Stephen Witt, *Tourism Demand Modelling and Forecasting: Modern Econometric Approaches*, 2. b., London: Elsevier Science Ltd, 2000.

²⁰² Chris Brooks, *Introductory Econometrics for Finance*, 2. b., Cambridge: Cambridge University Press, 2008, s. 327.

²⁰³ Aziz Kutlar, *Ekonometriye Giriş*, 1. b., Ankara: Nobel Yayınları, 2007, s. 333.

²⁰⁴ David Dickey, Wayne Fuller, "Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root Published", *Econometrica*, C. 49, S. 4 (1981), ss. 1057-72.

değer ve test istatistikleri sunmaktadır. Mutlak değer olarak, test istatistik değeri tablo değerinden daha büyük ise serinin durağan olduğu, tablo değeri test istatistik değerinden büyükse serinin durağan olmadığı sonucuna ulaşılır.

Yukarıda bahsedilen DF testi hata teriminin (u_t) otokorelasyon içermemesi durumunda geçerli bir yöntemdir. Şayet u_t otokorelasyon içeriyor ise bu test kullanılamaz. Bu durumda çözüm modeli genişletmektir.

$$\Delta y_t = \delta y_{t-1} + \sum_{i=2}^k \delta_i \Delta y_{t-i+1} + \varepsilon_t \quad (5.9)$$

$$\Delta y_t = \mu + \delta y_{t-1} + \sum_{i=2}^k \delta_i \Delta y_{t-i+1} + \varepsilon_t \quad (5.10)$$

$$\Delta y_t = \mu + \delta y_{t-1} + \beta t + \sum_{i=2}^k \delta_i \Delta y_{t-i+1} + \varepsilon_t \quad (5.11)$$

Otokorelasyon sorunu denklemlerdeki gibi giderildikten sonra DF testinde olduğu gibi aynı kritik ve tablo değerler ile model kullanılabilmektedir. Bu yaklaşıma genişletilmiş DF testi (ADF) denilmektedir.

ADF testi DF testinde olduğu gibi iki temel hipotezi sınanmaktadır. Bunlar:

H_0 : Seri durağan değil; seri en azından bir adet birim kök içermektedir (I_1).

H_1 : Seri durağan haldedir; birim kök içermemektedir (I_0).

Hipotez testinde; hesaplanan t istatistik değeri (uygun anlamlılık seviyesine bakılarak) ile MacKinnon kritik değeri kıyaslanmaktadır. Şayet hesaplanan t değeri kritik değerden büyükse (mutlak değere göre kıyaslanır) H_0 reddedilir. Bunun anlamı serinin birim kök içermediği yani durağan olduğu şeklinde yorumlanır. Kritik değerın hesap değerinden küçük olması durumunda ise H_0 kabul, H_1 reddedilir yani zaman serisinin durağan olmadığı, birim kök içerdiği ileri sürülür.²⁰⁵

²⁰⁵ Kutlar, a.g.e., s. 333.

2.2.Eşbütünleşme Testi

Değişkenlerin uzun dönemde ilişkili olup olmadığı genellikle eşbütünleşme testleriyle tespit edilmektedir. Bu anlamda geliştirilmiş en bilinen yöntem Engle ve Granger (1987)'e aittir.

Engle ve Granger (1987), sahte regresyon sorununa yol açmadan durağan olmayan değişkenlerin regresyona dahil edilerek analiz edilmesine yönelik “eş bütünleşme” adı altında bir metot ileri sürmüşlerdir. Ancak sadece ana eşbütünleşik vektörün incelenip diğer vektörlerin analizine imkan sunmaması, bunun yanında değişkenlerin sıralamasının değişmesinin sonuçlar üzerinde önemli farklar oluşturması sebebiyle bu yöntem eleştirilere maruz kalmıştır.²⁰⁶

Yukarıdaki mahsurlardan dolayı Engle ve Granger'in (1987) daha kapsamlı hali olan Johansen (1988) yöntemi bu çalışmada değişkenler arası uzun dönem ilişkisinin incelenmesi amacıyla kullanılacaktır. Johansen (1988) tekniğinin, birden çok eşbütünleşik vektörün tahminini mümkün kılması, dışsal veya içsel ayrımı gözetmeden analize olanak tanınmasıyla Engle ve Granger (1987) yöntemine kıyasla daha güçlü olduğu düşünülmektedir.²⁰⁷ Johansen yaklaşımı VAR (Vector Auto Regression) modeline dayanmaktadır.

İki veya daha fazla sayıda değişkenin birinci dereceden entegre (I_1) olması durumunda eşbütünleşik oldukları düşünülebilir. İki veya daha fazla değişkenli k gecikmeli bir model aşağıdaki gibi oluşturulabilir;

$$y_t = \beta_1 y_{t-1} + \beta_2 y_{t-2} + \dots + \beta_k y_{t-k} + u_t \quad (5.12)$$

Johansen testini kullanabilmek için yukarıdaki VAR denklemi (fark alınarak) aşağıdaki vektör hata düzeltme modeli şekline dönüştürülmelidir;

$$\Delta y_t = \Pi y_{t-k} + \Gamma_1 \Delta y_{t-1} + \Gamma_2 \Delta y_{t-2} + \dots + \Gamma_k \Delta y_{t-(k-1)} + u_t \quad (5.13)$$

burada Π ve Γ katsayılar matrislerini ifade etmektedir. Aslında Johansen testi uzun vadeli ilişkiyi gösteren Π matrisinin incelenmesini merkezine almaktadır (Γ , kısa vadeli

²⁰⁶ İsmail Kavaz, Fatih Cemil Özbuğday, “Enerjide Dışa Bağımlılık Ve Enerji Verimliliği Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği”, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, C. 4, S. 27 (2016), ss. 331–49 (338).

²⁰⁷ Jim Love, Ramesh Chandra, “Testing export-led growth in South Asia”, *Journal of Economic Studies*, C. 32, S. 2 (2005), ss. 132–45 (488), doi:10.1108/01443580510600913.

ilişkiyi gösterir). Π matrisinin rankı eşbütünleşme vektörlerinin (karakteristik kök) sayısını vermektedir.²⁰⁸ Eğer matrisin rank değeri sıfır ise eşbütünleşmenin olmadığı, bir ise tek, birden büyük ise birden çok eşbütünleşme ilişkisinin olduğu şeklinde yorumlanmaktadır.²⁰⁹

Johansen analizinde seriler arasında eşbütünleşmenin varlığı iz (trace) ve maksimum özdeğer istatistiklerine bakarak incelenmektedir.

$$\lambda_{trace} = -T \sum_{i=r+1}^g \ln(1 - \lambda_i) \quad (5.14)$$

$$\lambda_{max}(r, r + 1) = -T \ln(1 - \lambda_{r+1}) \quad (5.15)$$

Yukarıda r eşbütünleşik vektör sayısıdır (boş hipotez kapsamında). λ_i, Π matrisinden i 'ninci sıralı özdeğer için tahmin değeridir. Sezgisel olarak λ_i daha büyüktür ki $\ln(1 - \lambda_i)$ çok daha büyük ve negatif olacaktır.²¹⁰

İz (trace) istatistiği, “en çok $r(0)$ adet eşbütünleşik vektör vardır” şeklindeki boş hipoteze (H_0) karşı “ r 'den daha fazla eşbütünleşik vektör vardır” biçimindeki alternatif hipotezi test etmektedir. Maksimum özdeğer istatistiği yaklaşımında ise, “ r tane eşbütünleşik vektör vardır” boş hipotezi (H_0), “ $r + 1$ tane eşbütünleşik vektör var” şeklindeki alternatif hipoteze karşı test edilmektedir. Şayet bu iki istatistik birbirleriyle çelişirse bu durumda iz istatistiğinin tercih edilmesi yoluna gidilmelidir zira bu test daha güçlü bir yapıdadır. Uygun gecikme uzunluğu Akaike veya Schwarz bilgi kriterlerine dayanarak sağlıklı bir şekilde tespit edilmelidir. Bunların yanında diagonal testler (otokorelasyon, normallik vb) de sonuçların sağlıklı olması açısından dikkate alınmalıdır.²¹¹

²⁰⁸ Brook, a.g.e., s. 350.

²⁰⁹ Recep Tarı, Durmuş Çağrı Yıldırım, “Döviz Kuru Belirsizliğinin İhracata Etkisi: Türkiye İçin Bir Uygulama”, *Yönetim ve Ekonomi*, C. 16, S. 2 (2009), ss. 95–105 (101), doi:10.18657/yecebu.22783.

²¹⁰ Brook, a.g.e., s. 351.

²¹¹ Love ve Chandra, a.g.e., s. 488.

Modelin derecesini belirlemekte kullanılan eski bir teknik en çok olabilirlik (Likelihood Ratio, LR) yöntemidir. Ancak bunu yaparken en büyük dereceyi seçmek bir takım mahsurlara sahip olduğu için tek başına kullanılması tavsiye edilmemektedir. Akaike bilgi kriteri (AIC) uygun modeli seçmede yaygın olarak kullanılan bir yöntemdir. Bu sistemde, farklı sayıda parametre içeren birbirinden farklı modeller içinde, en çok olabilirlik fonksiyon değeri yüksek olan modelin seçimi söz konusudur. Özellikle yeni bir değişken modele eklendiğinde oluşan durumu değerlendirme ve farklı modellerin kıyaslama imkanı sunmaktadır. Bu yöntemde modele yeni eklenen değişkenler bir cezaya tabi tutulmaktadır. Küçük örneklerde başarısı daha yüksek olabilmektedir.

Farklı boyutlardaki modellerden birinin seçilebilmesi konusunda Schwarz, Bayes çözümü kapsamında bir seçim sistemi sunmaktadır. AIC, örneklem büyüklüğü arttıkça ceza teriminin artmadığı bir denklem yapısına sahiptir. Bu ise bazı problemlere sebep olabilmektedir. Bu sebeple Schwarz Bilgi Kriteri (SIC)'nin yeni değişkenler eklendiğinde oluşacak duruma karşı daha sıhhatli düzenlendiği ileri sürülmektedir. SIC öngörü için de kullanılabilir. Gerek AIC ve gerekse SIC yeni eklenen değişkenlerin kendi arasında oluşacak ilişkiyi dikkate almamışlardır.

Bir modelin optimal gecikme sayısını (p) tahmin etmek için bir yöntem de p 'nin seçilmesidir. Tahmin edilmiş hata karelerinin ortalamasını en düşük yapan üst sınırların altında seyreden değerlerden biri seçilerek yapılmaktadır. Son kestirim hatası (FPE: Final Prediction Error) denilen bu teknikle AR modellerinin dereceleri sınanabilmektedir.

Tek değişkene sahip otoregresif modeller için kullanılabilecek tutarlı tahmin edici, Hannan ve Quinn'e (HQ) göre tekrarlı logaritma tekniğine dayanmaktadır. HQ yaklaşımının derece seçiminde diğer yöntemlere göre eksik tahmine daha düşük seviyede meyilli olduğu ileri sürülmektedir.²¹²

2.3. Hata Düzeltme Modeli

Değişkenler arası eşbütünleşme yani uzun dönemli ilişki olsa bile kısa dönemde bazı dengesizlikler yaşanabilmektedir. Engel Granger tarafından yaygınlaştırılmış fakat Sargan tarafından ilk defa kullanılmış hata düzeltme mekanizması bu gibi dengesizlikleri

²¹² Reşat Kasap, Hilal Güney, "Tek Değişkenli Zaman Serilerinde Model Seçim Ölçütleri Üzerine Bir İnceleme", *İstatistik Araştırma Dergisi*, C. 1, S. 7, (2010), ss. 186–197.

düzenleyebilir. Granger temsil teorisi olarak bilinen bir yaklaşım eşbütünleşik olan iki değişkenin arasındaki ilişkinin hata düzeltme mekanizması olarak ifade edilebileceğini savunmaktadır.

$$\Delta Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 \Delta X_t + \alpha_2 u_{t-1} + \varepsilon_t \quad (5.16)$$

5.16'da verilen denkleme benzer şekilde yazılabilecek modelde hata düzeltme mekanizması; hem bağımlı değişken Y 'ye hem bağımsız değişken X ve hata terimine bağlıdır. Farzedelim ki X_t sıfır ve u_{t-1} pozitif olsun. Bu durumda Y_{t-1} 'in dengede olması için denge değerinin oldukça üzerindedir. α_2 'nin eksi olması beklendiğinden $\alpha_2 u_{t-1}$ eksidir. Dolayısıyla Y_t de dengeyi sağlamak için eksi olur. Yani Y_t denge değerinin üzerindeyse denge hatasını gidermek için bir sonraki dönem düşüşe geçer ki hata düzeltme adı da buradan gelir. Benzer şekilde u_{t-1} eksi ise (Y_t denge değerinin altındaysa) $\alpha_2 u_{t-1}$ pozitif olur. Bu ΔY_t 'nin pozitif değerde olmasına sebep olur. Böyle bir durum Y_t 'nin t döneminde yükselmesine yol açar. α_2 parametresinin mutlak değeri dengenin ne kadar sürede sağlanabileceğini ortaya koymaktadır.²¹³

2.4. Varyans Ayırıştırma ve Etki Tepki Analizi

VAR analizi iktisat teorisinin sunduğu ön kısıtlamalar olmaksızın, içsel veya dışsal değişken ayırımına gitmeden tüm değişkenlerin içsel kabul edilerek aralarındaki ilişkinin ortaya konulmasına imkan sağlayan bir modeldir. Çok denklemlili çözüm sistemlerinin ortaya çıkardığı bazı hatalar bu şekilde ayıklanmış olmaktadır. Değişkenlerin kendi geçmiş değeri ve hata terimi ile doğrusal fonksiyonel ilişki içinde olduğu kabul edilir.²¹⁴

Etki Tepki analizi, VAR modelindeki bağımlı değişkenin diğer değişkenlerin her birine verilen şoklara olan tepkisine odaklanmaktadır. Böylece, her denklemdaki her değişken için ayrı ayrı, hataya bir birim şok uygulanır ve zaman içinde VAR sistemi üzerindeki etkiler not edilir.

Varyans ayırıştırmasıyla da bir değişkenin varyansında ortaya çıkan değişimin ne kadarının kendi gecikmesinden kaynaklandığı ve ne kadarının öbür değişkenlerden kaynaklandığı ortaya konulmaktadır. Böylece VAR ile değişkenlere gelen şokların içsel

²¹³ Gujarati, a.g.e., s. 765.

²¹⁴ Kutlar (2005), a.g.e.,

reaksiyonları (etki-tepki) ve bu şokların nispi önemi (varyans ayrıştırması) değerlendirilmiş olmaktadır.²¹⁵

3. BULGULAR

$$KİPP_t = \beta_0 + \beta_1 YG_t + \beta_2 REDK_t + \beta_3 TSVK_t + \varepsilon_t \quad (5.17)$$

Bu model Goldstein ve Kahn (1985), Edwards ve Wilcox (2003) ve Balcılar ve diğerlerinin (2014) kurguladıkları yurt dışı gelir ve kur ihracat hacminin temel belirleyicileri olduğu mezkur modellerden ilham alarak konu ele alınmaktadır. Her ne kadar bir regresyon analizi bu çalışmanın kapsamına dahil edilmiş olmasa da kurulacak VAR modeli için de bağımlı ve bağımsız değişkenlerin ifade edilmesi gerekmektedir. Aşağıda uygulanacak tekniklerle, değişkenler arası ilişkilerin varlığı ve yönü, istatistiksel ve iktisadi tekniklerle araştırılacaktır. Zira diğer ülkelerin gelirlerinin artması, döviz kurunun yükselmesi ve teşvik artışları ihracat pazar payının da hacminin artmasına neden olması beklenmektedir.

Tablo 30. Veri Seti ve Açıklamaları

ZAMAN SERİSİ	DEĞİŞKEN	AÇIKLAMA	KAYNAK
Küresel İhracat Pazar Payı	KİPP	Türkiye İhracatının Dünya İhracatına Oranı	IMF
Yabancı Geliri	YG	OECD Ülkeleri Milli Geliri	IMF
Döviz Kuru	REDK	Reel Efektif Döviz Kuru	TCMB
İhracat Teşvikleri	TSVK	Eximbank Kredi Ve Sigorta, DFİF, Vergi İadesi	EXİMBANK, TCMB, GİB

Ampirik uygulamada 2006-2020 yılları arası çeyrek yıllık veriler kullanılmıştır. Modelde kullanılan tüm değişkenler, bu değişkenlerin anlamı ve kaynakları tablo 30'da

²¹⁵ Demir ve Sever, "Türkiye'de Bütçe Açığı ile Cari Açık Arasındaki İlişkilerin VAR Analizi ile İncelenmesi", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, C. 2, S. 1 (2007), s. 55.

görülmektedir. Çalışmanın 2006 yılından başlaması; DFİF ve vergi iadesi verilerinin sağlıklı bir şekilde 2006 öncesine kadar gitmemesinden kaynaklanmaktadır. Teşvik değişkeni Türkiye’de ihracatçılara yönelik olarak uygulanan desteklerin toplamını ifade edecek şekilde kurgulanmıştır. İçeriğini; Eximbank tarafından sağlanan kredi ve sigorta uygulaması, ihracat teşvikleri bölümünde zikredilen 10 civarı teşvikin önemli bir kısmının kaynağını oluşturan Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu verisi, ihracat yapan imalatçı ve ihracatçı firmalara ödenen katma değer vergisi iadesi miktarlarının toplamı oluşturmaktadır. Söz konusu teşvik unsurları ABD dolarına çevrilerek analize dâhil edilmiştir.

Ekonometrik olarak modele alınması gereken bir değişkenin dikkate alınmaması model kurma hatasına yol açtığı gibi modele alınmaması gereken bir değişkenin modele alınması da yine model kurma hatasına yol açabilmektedir. Bu anlamda literatürde kabul gören ve ihracatı belirlediği ifade edilen en temel değişkenler yabancı ülke gelirleri ve döviz kuru. Türkiye yaptığı ihracatın yaklaşık %56’sını OECD ülkelerine ve %50’sini AB ülkelerine gerçekleştirdiği için yabancı ülke gelirini temsilen OECD ülkeleri GSYİH’sı modele alınmıştır. İstatistiksel olarak dolar, euro ve reel döviz kuru değişkenleri birçok çalışmada (Yücesan vd 2017, Kızıldere vd 2014, Kızıltan ve Cığırlioğlu 2008, Karagöz ve Doğan 2005)^{216, 217, 218, 219} anlamsız bulunduğu gibi kurgulanan bu çalışmada da anlamsız bulunmuştur. Bu sebeple ülkelerin ticaret hacimleri ve enflasyon oranlarını dikkate alan reel efektif döviz kuru kullanılmıştır.

Çalışmada kurulan ekonometrik modeller ve yapılan tüm analizler Microsoft Excel ve e-views 10 paket programı kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

3.1. Birim Kök Testi Sonuçları

Verilerin durağanlığı ve seviyesi yapılacak analizin sıhhati açısından oldukça önemlidir. Bu anlamda iki test kullanarak durağanlık seviyesi belirlenecektir. İlk olarak

²¹⁶ Mesut Yücesan, Mustafa Torun, Serdar Kurt, “Döviz Kuru Değişimlerinin Dış Ticaret Üzerine Etkileri: Türkiye’nin Yeni Dış Ticaret Pazarları Arayışında Seçilmiş Ülke Grupları Üzerine Ekonometrik Bir Analiz”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, C. 10, S. 18 (2017).

²¹⁷ Celal Kızıldere, Burhan Kabadayı, Ö. Selçuk Emsen, “Dış Ticaretin Döviz Kuru Değişimlerine Duyarlılığı: Türkiye Üzerine Bir İnceleme”, *International Journal of Economic and Administrative Studies*, C. 6, S. 12 (2014).

²¹⁸ Alaattin Kızıltan, Oğuz Cığırlioğlu, “Türkiye’de Reel Döviz Kuru Değişmelerinin İhracat Ve İthalata Etkisi”, *EKEV Akademi Dergisi*, C. 12, S. 36 (2008), s. 423.

²¹⁹ Murat Karagöz, Çetin Doğan, “Döviz Kuru Dış Ticaret İlişkisi: Türkiye Örneği”, *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 15, S. 2 (2005), ss. 219–28.

oluşturulan hipotezler ve sonrasında ADF yaklaşımına göre oluşturulan 31 numaralı tablo aşağıda görülmektedir.

H_0 : Seri durağan değildir yani en az bir birim kök içermektedir.

H_1 : Seri durağandır yani birim kök içermemektedir.

Tablo 31. ADF Birim Kök Testi

	DÜZEY				
MODELİN TÜRÜ	KRİTİK DEĞER	LKIPP	LYGOECD	LREDKT	LTSVK
Sabitli	1% -3.55	-1.0998	-1.1357	-0.3293	-1.0860
	5% -2.91	0.7095	0.6960	0.9136	0.7157
Trendli ve Sabitli	1% -4.12	-3.7699	-3.2355	-2.2658	-1.4976
	5% -3.49	0.0260	0.0876	0.4453	0.8192
Trendsiz ve Sabitsiz	1% -2.60	-1.5025	1.2550	-1.3364	2.4804
	5% -1.95	0.1233	0.9452	0.1661	0.9965
	BİRİNCİ FARK				
Sabitli	1% -3.55	-2.9908	-9.5500	-9.1541	-12.4224
	5% -2.91	0.0422	0.0000	0.0000	0.0000
Trendli ve Sabitli	1% -4.12	-2.9315	-9.4643	-9.5686	-12.3756
	5% -3.49	0.1613	0.0000	0.0000	0.0000
Trendsiz ve Sabitsiz	1% -2.60	-2.7866	-9.3241	-9.0584	-11.6304
	5% -1.95	0.0062	0.0000	0.0000	0.0000

Tablo 31’de görüldüğü gibi düzeyde, %1 veya %5 kritik değerler, tüm değişkenlerin hesap değerinden mutlak anlamda büyüktür. Yani temel hipotez kabul

edilir, değişkenlerin düzeyde durağan olmadığına hükmedilir. Yine birinci farkta, sabitsiz ve trendsiz model ile sabitli modelde %1 ya da %5'te tüm değişkenler durağan hale gelebilmektedir. Sadece trendli ve sabitli modelde LKİPP değişkeni ikinci farkta durağan hale gelmektedir. Sabitli ile sabitsiz ve trendsiz modelde durağan olduğu için analize devam edilecektir. Aynı durum ihracat ve ihracatın milli gelire oranı şeklinde oluşturulan değişkenlerde de geçerlidir.

3.2. Johansen Eşbütünleşme Testi Sonuçları

İnceleme konusu seriler birinci farkta durağan (I_1) olduğundan KİPP ile diğer bağımsız değişkenler arası uzun dönemli bir ilişki var olabilir. Bunun sınanması maksadıyla eşbütünleşme analizine geçilecektir.

$H_0: r=0$ Eşbütünleşme yoktur

$H_1: r \geq 1$ En az bir eşbütünleşme bulunmaktadır.

Johansen testine başlamadan önce uygun gecikme uzunluğu ve uygun modelin tespit edilmesi gerekmektedir. Uygun gecikme uzunluğunun tespiti için aşağıdaki 32 numaralı tabloya bakılabilir.

Tablo 32. Gecikme Uzunluğunun Tespiti

Gecikme	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	212.5307	-	6.85e-09	-7.447524	-7.302856	-7.391436
1	368.0215	283.2155	4.71e-11	-12.42934	-11.70600*	-12.14890*
2	385.5823	29.47697	4.50e-11	-12.48508	-11.18307	-11.98029
3	408.9405	35.87160*	3.54e-11*	-12.74788*	-10.86719	-12.01874
4	424.8555	22.16730	3.71e-11	-12.74484	-10.28548	-11.79135

LR: Likelihood Ratio, FPE: Final Prediction Error, AIC: Akaike, SC: Schwarz, HQ: Hannan-Quinn

Tablo 32'de görüldüğü gibi en fazla sayıda test 3 gecikmeyi gösterdiği için uygun gecikme uzunluğu 3 olarak belirlenmiştir.

Uygun modelin seçiminde en düşük değerli yaklaşım ve sütun esas alınmaktadır. Akaike bilgi kriterine göre en düşük değer elde edildiğinden bu yaklaşım referans alınmıştır. Akaike'ye göre oluşturulan tablo 33'de görüldüğü gibi 4 numaralı sütunda yer alan -12,73893 en düşük değerdedir. Bu gerekçeyle trend ve sabit terimin olduğu doğrusal model seçilerek analize devam edilecektir.

Tablo 33. Uygun Modelin Seçilmesi

Veri Trendi:	Yok	Yok	Doğrusal	Doğrusal	İkinci Derece
Rank	Sabitli Trendsiz	Sabitli Trendsiz	Sabitli Trendsiz	Sabitli Trendli	Sabitli Trendli
0	-12.26697	-12.26697	-12.19800	-12.19800	-12.09605
1	-12.30361	-12.70908	-12.64034	-12.63813	-12.56919
2	-12.21110	-12.67644	-12.63887	-12.73893*	-12.70503
3	-11.95619	-12.46562	-12.44901	-12.69918	-12.66869
4	-11.67735	-12.17341	-12.17341	-12.46716	-12.46716

Uygun gecikme uzunluğu ve model belirlendikten sonra Johansen eşbütünleşme testine geçilmektedir. Burada Trace ve Max-Eigen yaklaşımları etrafında analiz gerçekleştirilecektir.

Tablo 34. Eşbütünleşme Test Sonucu

TRACE	Eigenvalue Değeri	Trace İstatistiği	0.05 Kritik Değer	Olasılık**
Yok *	0.533060	87.07285	63.87610	0.0002
En çok 1 *	0.344417	44.42580	42.91525	0.0350
En çok 2	0.245483	20.78089	25.87211	0.1889
En çok 3	0.085529	5.006955	12.51798	0.5954

MAX-EIGEN	Eigenvalue Değeri	Max-Eigen İstatistiği	0.05 Kritik Değer	Olasılık**
Yok *	0.533060	42.64705	32.11832	0.0018
En çok 1	0.344417	23.64490	25.82321	0.0944
En çok 2	0.245483	15.77394	19.38704	0.1552
En çok 3	0.085529	5.006955	12.51798	0.5954

Tablo 34’de görüldüğü gibi hem Trace hem de Maximum Eigen yaklaşımında ilk satırda hesap değerleri tablo değerlerinden büyüktür ve olasılık değeri 0,05’ten küçüktür. Bu durumda değişkenler arası uzun dönemli ilişkinin olmadığını ifade eden H_0 temel hipotezi %5 anlamlılık düzeyinde bütün eşbütünleşik vektörler için reddedilip değişkenler arasında ilişkinin varlığını ileri süren H_1 alternatif hipotezi kabul edilir yani değişkenler uzun dönemde ilişki içindedirler. Trace’ye göre 2, Maximum Eigenvalue yaklaşımına göre en az bir adet eş bütünleşik denklem oluşturulabilir.

3.3. Normalize Edilmiş Eşbütünleşme Vektörü ve Hata Düzeltme Denklemi

Normalize edilmiş eşbütünleşme denklemi vasıtasıyla uzun dönemli ilişkinin katsayıları yorumlanarak bağımlı değişkenin hangi değişkenle daha yüksek seviyede ilişkili olduğuna yönelik fikir edinilebilmektedir. Hata düzeltme modeli ise uzun dönemli ilişkiden sapmayı göstermektedir. Uzun dönemli ilişkinin tespiti aynı seviyede durağan olan serilerin kullanılmasıyla mümkündür. İktisadi değişkenlere ait veriler genellikle birinci farklarında durağan oldukları için fark alma işlemlerinde uzun dönem bilgisinde kayıplar yaşanabilmektedir. Bu durumda yapılan katsayı tahminleri anlamlılığını kısmen yitirmektedir. Bu sebeple (hata teriminin düzey değerinde durağan olması halinde) hata teriminin bir gecikmeli değerinin modele dahil edilmesi bu yönlü eksikleri telafi edebilir. Bu model ancak değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığının tespit edilmesiyle kullanılabilir. Yukarıda uzun dönemli ilişkinin varlığı tespit edilmiş olduğu için hata düzeltme modeline geçilebilir.

Tablo 35. Normalize Edilmiş Eşbütünleşme Denklemi²²⁰

LKIPP(-1)	LTSVK(-1)	LYGOECD(-1)	LREDKT(-1)
1.000000	-0.129635 (0.03102) [-4.17971]	-1.976841 (0.27851) [-7.09791]	-0.454383 (0.07082) [-6.41630]

Tablo 35’deki normalize edilmiş eşbütünleşme denkleminde yer alan katsayılara göre; eşitliğin aynı yönünde bulunup negatif işaretli olan değişkenler, denklemde olması gereken tarafta yer aldığı bağımlı değişken olan KİPP’yi pozitif yönde etkilemektedirler. Yani ihracat teşviki, yabancı ülke geliri ve reel efektif döviz kuru arttıkça küresel ihracat pazar payı artmaktadır. Söz konusu denklemdeki değişkenler içerisinde KİPP’yi en çok yabancı ülkelerin geliri etkilemektedir. Yabancı ülke gelirinde meydana gelecek %1’lik bir artış KİPP’i (2020 itibarıyla yaklaşık 0,01 olan değeri) %1,98 artırmaktadır. Odak değişkenimiz olan teşvikler, diğer değişkenler kadar yüksek katsayı değerine sahip olmasa da %1 arttığında küresel ihracat pazar payını %0,13 artırmaktadır. Yine reel efektif döviz kurunda %1 artış KİPP’i %0,45 artırmaktadır.

²²⁰ Parantez içindeki değerler standart hataları, köşeli parantez içindekiler ise t istatistik değerlerini göstermektedir. %5 ile 1,96 tablo değerine göre katsayılar anlamlı bulunmaktadır.

Tablo 36. Hata Düzeltme Denklemi

	D(LKIPP)	D(LYGOECD)	D(LREDKT)	D(LTSVK)
CointEq1	-0.523943 (0.18708) [-2.80071]	-0.033688 (0.07247) [-0.46486]	0.614703 (0.21444) [2.86651]	-0.239401 (0.40592) [-0.58978]

Tablo 36’da hata düzeltme teriminin 4 değişkene ait 4 regresyon sonucu bulunmaktadır. Bunlardan birinin çalışması hata düzeltme mekanizmasının çalıştığını yani modelin uzun dönem dengesine intibak ettiğini ortaya koymaktadır. Hata teriminin katsayısının anlamlı olması için değerinin -1’den büyük (sıfırdan küçük) ve istatistiki olarak anlamlı olması gerekmektedir. Hata düzeltme katsayısı ilk sütunda görüldüğü gibi -0,52 ile bu koşulu²²¹ sağlamaktadır. Buradan uzun dönemde tespit edilen ilişkilerin kısa dönemde de geçerli olduğu anlaşılmaktadır. Bir şok karşısında seriler uzun dönemli ortalamaya kısa sürede dönmektedir. Son olarak ortalamaya intibak süresi ise; $1/0,52 = 1,92$ dönem gibi kısa bir zamanda uzun dönem dengesine dönmektedir. Ya da 1 dönem içinde oluşacak dengeden sapmaların 0,52 oranında dengeye döneceği şeklinde de yorum yapılabilir.

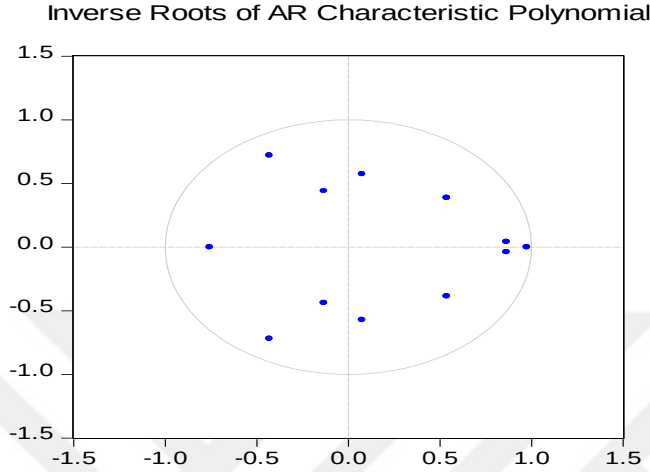
3.4. Diagonal (Tanısal) Testler

Bir modelin sağlıklı olup olmadığını ortaya koyan çeşitli testler ve metotlar bulunmaktadır. Bu testler hesaplanan katsayıların ve yorumların sıhhatini sınamaktadır. 5.17 numaralı denklemde görülen model için aşağıda yer alan sınamalar tarafımızca yapılmıştır. Teorik tartışmalara ve ayrıntılı hipotez testlerine girmeden öz bir şekilde ele değinilecektir.

²²¹ Parantez içindeki değerler standart hataları, köşeli parantez içindekiler ise t istatistik değerlerini göstermektedir. %5 ile 30’dan fazla gözlem için 1,96 tablo değerine göre katsayılar anlamlı bulunmaktadır. R² değeri 0,48 ve F değeri 4,86’dır.

Birimkök sürecinin (durağanlık) sağlığını araştırmak için çok sayıda yöntemden birisi de AR karakteristik polinomunun ters köklerinin birim çember içinde yer alıp almadığını kontrol etmektir.

Grafik 4. AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri



4 numaralı grafiğe dikkat edilirse ters köklerin tamamı birim çember içindedir ve modülüs değerleri 1'den küçüktür. Bu nedenle birim kök sürecinin sağlıklı sonuçlar verdiği ileri sürülebilir.

Değişen varyans sorunu sayesinde minimum varyans koşulu ihlal edilebilmektedir. Böyle bir durumda t ve F testleri yanıltıcı sonuçlara götürebilir. Model için yapılan hesaplamada (White yaklaşımında olduğu gibi) Ki kare değeri 245.14 ve olasılık değeri 0,3962 bulunmuştur. Olasılık değeri 0,05'ten büyük olduğu için varyansın sabit olduğu yani değişen varyans sorunun bulunmadığı sonucuna ulaşılmaktadır.

Otokorelasyon testi hata terimlerinin ilişkili olup olmadığının belirlenmesinde kullanılmaktadır. Şayet ilişki var ve buna rağmen analize devam edilirse; varyans yanlış tahmin edilebilir, R^2 değeri olduğundan yüksek bulunabilir ve t ve F testleri geçerliliğini yitirebilir. LM testine göre hesaplanan olasılık değerleri sırasıyla; 0.2029, 0.0583, 0.0893 ve 0.2995 bulunmuştur. Rao ve LRE kare istatistiği olasılık değerleri 0,05'ten büyük olduğundan modelde otokorelasyonun mevcut olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır.

Normallik varsayımı da yapılan analizlerde göz önüne alınan özelliklerden birisidir. Serinin basık ya da çarpıklığı bu şekilde incelenebilmektedir. Tahminlerin daha az sapması ve daha tutarlı olması açısından dikkate alınmaktadır. Jarque-Bera test

istatistiği 0.05'ten küçük değerler içermektedir. Bu durum normal dağılımın olmadığı anlamına gelebilmektedir. Ancak otokorelasyon ve değişen varyans sorunları olmadığı için bu durumun sonuçlar üzerinde önemli bir etkisi bulunmamaktadır.

3.5. Varyans Ayrıştırma Analizi Sonucu

Bu analiz, bir bağımlı değişkendeki değişimin zaman içerisinde ne kadarlık kısmının kendisinden ne kadarlık kısmının diğer değişkenlerdeki değişimlerden kaynaklandığını ortaya koymaktadır.

Tablo 36. Varyans Ayrıştırma Tablosu

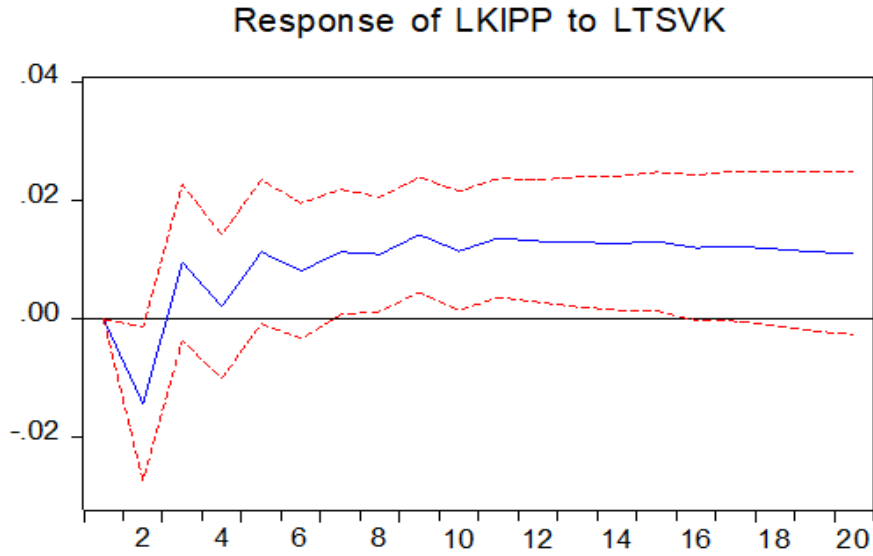
Periyot	S.H.	LKIPP	LYGOECD	LTSVK	LREDKT
1	0.047200	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.050948	89.40729	1.360361	4.649251	4.583098
3	0.054037	79.63386	8.382964	7.901726	4.081447
4	0.058972	74.05474	15.71311	6.706139	3.526010
5	0.061102	70.61002	14.91050	10.99114	3.488329
6	0.062105	69.30665	14.76317	12.54876	3.381430
7	0.064248	66.24791	15.70357	14.66629	3.382230
8	0.065681	63.39514	16.04471	17.32135	3.238797
9	0.067474	60.66654	15.20555	20.91725	3.210671
10	0.069067	57.92480	16.24078	22.56322	3.271202

Tablo 36'daki bilgilere göre KİPP'in ilk periyottaki değişiminin tamamı kendisi tarafından açıklanmaktadır. 10. dönem itibarıyla değişiminin yaklaşık %58'ini kendisi açıklamaktadır. Yine KİPP'teki değişimin yaklaşık %23'ünü teşvik değişkeni açıklamaktadır. Her ne kadar yabancı ülke geliri (%16) ve döviz kuru (%3) önemli bir unsur olsa da uzun vadede pazar payı artışının teşviklerle daha efektif olacağı ileri sürülebilir. Zira dışsal olarak belirlenen değişkenlerin belirsizlik etkisi ekonomide istikrarsızlık unsuru olabilmektedir. Bunun yanında gelişmekte olan ülkelerin gelişmekte olan firmaları kısa vadeli teşviklerden ziyade küresel rekabette ayaklarının üzerinde durabilecek gelişime ulaşana kadar desteklenmesi gerekmektedir. Bu testin sonucu stratejik ticaret yaklaşımının önermeleriyle büyük ölçüde örtüşmektedir. Çünkü devlet teşviki alan firmaların pazar paylarının büyümesi bu yaklaşımın önemli ve en temel tespitidir.

3.6. Etki ve Tepki Analizi Sonuçları

Modeldeki bağımsız değişkenlerden herhangi birine bir birim bir şok uygulanırsa buna bağımlı değişkenin vereceği tepkiyi ölçmek bu yöntem ile mümkün olmaktadır. Aşağıda ihracatın modeldeki bağımsız değişkenlere olan tepkileri görülmektedir.

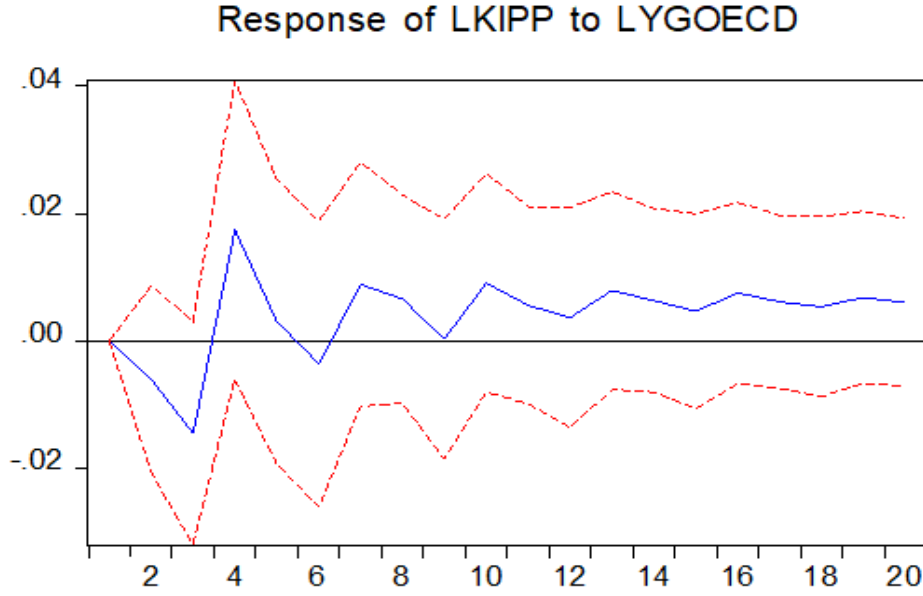
Grafik 5. KİPP'in LTSVK Değişkenine Tepki Grafiği



İhracat teşviklerine verilen 1 birimlik bir şok (etki) karşısında KİPP önce aşağı yönde hareketlenmekte (teşvikler genellikle 3-6 ay gecikmeli ödenmektedir) sonrasında artış trendine girerek pozitif seyrini inceleme dönemi boyunca sürdürmektedir. Analizin daha geniş şeklinde, son periyotlarda sıfıra yaklaşmaktadır. Şokun etkisinin ilk 4 periyot sonrası hafifleyip 10. periyot sonrası standart hale geldiği dalga boyundan anlaşılmaktadır. Bu kadar uzun süreli kalıcı pozitif etki teşviklerin pazar payını sağlamak ve devam ettirmek açısından önemine de işaret sayılabilir. İhracat teşviklerinin etkilerinin pozitif olsa da azalan seyrinde devam etmesi zamanla başka etkilerin galip geldiği yorumu yapılabilir. Zira kısa ve orta uzunluktaki dönemde teşviklerle ihracat performansını ve pazar payını artırmak mümkün olabilir. Fakat uzun dönemde teşviklerden ziyade; ikili ve çoklu nitelikli ticari ilişkiler, üretim, verimlilik ve fiyat istikrarı gibi değişkenler üzerine yoğunlaşarak maliyet avantajı sağlamak gerekmektedir. Bunların yanında markalaşma ile yeni pazarlara ulaşip yüksek katma değer ve kalitede üretme ve ihraç etme temel hedefler arasına girmelidir. Bununla birlikte teşviklerin istikrarlı olması ve güven vermesi önemli

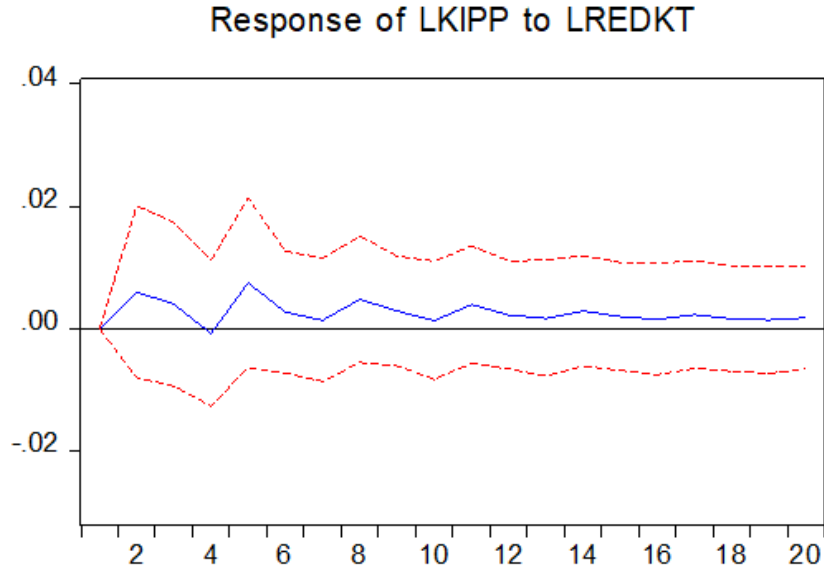
olduğu kadar sonsuza dek verilecek algısı ile de mücadele edilmelidir. Zamanla firmaların kendi ayakları üzerinde durması önem arz etmektedir.

Grafik 6. KİPP'in OECD Ülkelerinin Gelir Değişimine Tepki Grafiği



OECD ülkelerinin gelirlerine verilen 1 birimlik bir şok (etki) karşısında ihracat değişkeni en yüksek tepkiyi ilk dönemlerde (3-4) vermektedir. KİPP değişkeninin ilk tepkisi negatif gibi görünse de (yabancı ülke geliri artmasının ilk güçlü tepkisinin paydadaki küresel ihracatı Türkiye'nin ihracatından daha erken artırması kaynaklı olabilir) iki dönemde toparlanıp hem dalgalanmanın şiddetinin azaldığı hem de pozitif seviyede tutunmanın yaşandığı grafik 5'ten anlaşılmaktadır. Teşvik değişkeninde olduğu gibi uzun dönemde hem şokun pozitif etkisinin azaldığı hem de anlamın kaybolduğu gözlenmektedir. Buradan iki sonuç çıkarılabilir; ilki yabancı gelir gibi dışsal bir değişkenin değişmesinin ihracat pazar payını fazla dalgalandırması hem ihracat seviyesinin hem de kırılganlığın yüksek olmasının sonucu olduğu ileri sürülebilir. İkinci olarak değişebilen uluslararası politik atmosfer ve yaygınlaşan tarife dışı engellerin etkilerinin minimize edilebilmesi için ürün ve pazar çeşitlendirmesine gidilmelidir.

Grafik 7. KİPP'in Çapraz Kur Değişkenine Tepki Grafiği



Reel efektif döviz kuru, bir ülkenin parasının değerini hem ticaret ortaklarının ağırlıklarına hem de enflasyon oranlarına bakarak ölçmektedir. Son yıllarda Türkiye’de döviz kurları değer kazandığı için küresel ihracat pazar payı da büyümektedir. Zira yabancı para cinsinden Türk malları ucuzlamaya devam etmektedir. Şekilde de görüldüğü gibi kur değişkeni KİPP’i pozitif yönlü etkilemektedir. Diğer değişkenler kadar yüksek bir dalgalanma şiddeti ve negatif eğilim pek gözlenmese de şokun etkisi daha kısa sürede sönümlenmekte ve sıfıra yaklaşmaktadır. Bu durum varyans ayrıştırmada da kendini göstermişti. Bağımsız değişkendeki değişmeyi açıklamada en zayıf kalan değişken REDKT olarak analizde göze çarpmaktadır.

SONUÇ

Ticaret ve iktisat insanoğlunun sınır çizilemeyen ihtiyaçlarının mahsulüdür. Ticaret, geçimlik üretim faaliyetlerinin neticesini takas etmekle başlayan ve sonrasında kurumsal kimlik kazanıp finansallaşarak sınırlar ötesine yayılan bir kavramdır. İnsanlığın ilkokulu gibi olan ilk çağlarla birlikte zaman içinde hem toplum hem de kollektif yaşamın organizatörü rolünde olan devletlerin yapıları gelişti ve kurumsallaştı. Buna bağlı olarak çeşitli ülkeler tarafından, halklarının refahını en üstte tutacak politikaları kurgulamak üzere bir takım çabalar geliştirildi. Her ulusun kendi çıkarları peşinde koştukça oluşan çatışma ya da açmazlar uluslararası ilişkilerin ve politikaların konularını oluşturdu.

Ülkelerin neden ticaret yapmaları gerektiği, kapalı ekonomiye göre avantaj ve dezavantajları, ticaretin nasıl ve kimlerle yapılması gerektiği üzerine yüz yıllardır birçok çalışma yapılarak zengin bir uluslararası iktisat ve ticaret yazını oluştu. Genellikle Merkantilizmle başladığı kabul edilen görüşler, başlangıçta devletlerin yüksek seviyede sorumluluk alarak hazineyi altınla doldurma hevesi çerçevesinde yoğunlaşmaktadır. Ancak bu durumun doğal sonucu olarak yoğun müdahaleler ülkeler arasında misillemeler ile ticareti akamete uğratma hatta savaşımlara sebep olabilme potansiyeline sahipti ve bu değişmeyen bir gerçek gibi sürekli tekrarlanmaktaydı.

Zamanla küresel ilişkilerin ve ticaretin yaygınlaşması ve hacminin artmasıyla fark edildi ki suni kısıtlamalar, kısa vadede karlı gibi görünse de uzun dönemde daha az ticaretin yapılmasıyla refahın çok daha yüksek seviyelere ulaşmasını engelliyordu. Ayrıca verimsiz, etkin olmayan keyfi müdahaleler, rekabetçi temelden uzak olduğu için ekonomilerin doğal düzenini ihlal ediyordu. Gittikçe bir kısım yazarlar; devletin müsrif bir tüketici olduğu, ağırlığının düşmesi gerektiği hatta varlığının bile gerekip gerekmediği gibi konuları tartışmaya başlamıştı. Adeta gizli bir elin ekonomiyi mükemmel koordine edeceğine o denli inanılıyordu ki piyasaları fiyat ve ücretlerin insafına bırakmak bu kesime makul geliyordu. Bunun beklenen neticesi olarak da uluslararası ticarete müdahale etmemek, kendi doğal akışında rekabetçi yapıyı desteklemek, tüm ülkelerin ortak çıkarına olacağı yine bu görüş sahiplerinin genel yaklaşımıydı.

Küresel düzen bir şekilde işlerken zamanla fark edildi ki piyasa mekanizması kusursuz işlemiyordu. Bir takım başarısızlıklar zamanla tüm ekonomilerde durgunluğa neden oluyor ve bir türlü de geçmek bilmiyordu. Planlamacı bazı ekonomilerin başarısı

da eklenince tekrar devlet müdahalesi gündeme gelmiş ve yoğun bir şekilde de uygulamaya koyulmuştu. Neticede tekrarlanan çıkar çatışmaları önce soğuk ardından sıcak savaşla neticelenmiştir.

Yeni düzeni kurma çabalarında; devletler üstü çalışacak, hakem pozisyonunda olacak, arabulucu mekanizmalara ihtiyaç vardı. Ülkelerin dış ticarete en fazla müdahale etme gereği olan dış açıkların kapatılması için kredi verecek para fonu olarak IMF, savaşta yıkılan Avrupa ülkelerini imar etmek için İmar ve Kalkınma Bankası ve dış ticareti prensipler etrafında koordine etmek için GATT sözleşmesi imzalandı.

Geleneksel olarak nitelenen uluslararası ticaret teorileri tam rekabet ile ölçeğe göre sabit getiri yaklaşımı altında herhangi bir devlet müdahalesine ihtiyaç kalmadan ekonomik etkinliğin sağlanabileceği varsayımına dayanıyordu. Oysa günümüzde tam rekabetin koşulları sağlanamamakta ve ölçeğe göre getiri de sabit kalmamaktadır. Ülkeler bir takım araçlarla doğrudan veya dolaylı yollarla rekabetçi koşulları kendi lehlerine çevirecek şekilde müdahalelerde bulunmaktadır. Mevcut dünya düzeninde ithalatı kısıtlamak misillemeye yol açabileceği ve uluslararası sözleşmelere aykırı olduğu için ülkeler gizli ya da açık ihracatı teşvik etmektedir.

İhracat performansı üzerine bir çok çalışma yapılmış olsa da küresel trendin etkisiyle ihracat artabildiği için sadece hacim değişkenine odaklanmak performansı tam anlamıyla ortaya koyamamaktadır. Brander ve Spencer modeli olarak da bilinen stratejik ticaret politikası, teşvik alan bir firmanın pazar payını büyütüp daha yüksek rantları ülkesine aktarabileceğini savunmaktadır. Türkiye'nin 2023 ihracat strateji belgesinde ilk maddesinde pazar payı hedefinin zikredilmesi bu değişkenin ele alınmasında büyük pay sahibidir.

İhracat teşviklerinin performansının genel bir modelle ele alındığı bu tez çalışması ile Türkiye'nin 2006-2020 yılları incelemeye alınmıştır. Kurgulanan ekonometrik modelle; bağımlı değişken olan küresel ihracat pazar payı ile yabancı ülke geliri, döviz kuru ve ihracat teşviklerinin arasındaki ilişki incelenmiştir. Verilerin çalışmada birlikte kullanılmasına uygunluğunun tespiti için ADF birim kök testi kullanılmıştır. Sonuçta aynı seviyeden entegre oldukları ve aralarında uzun dönemli bir ilişkinin olabileceği kanaatine varılmıştır. Uzun dönemli ilişkinin tespiti amacıyla Johansen eşbütünleşme analizi kullanılmış ve uzun dönemli ilişkinin varlığı tespit edilmiştir.

Johansen analizinin kapsamında olan normalize edilmiş denklemin katsayılarına bakıldığında en güçlü etkinin yabancı ülke geliri değişkenine ait olduğu katsayıdan yola çıkarak tespit edilmiştir. Ardından ihracat teşvikleri ve kurun etkisi gelmektedir. Ancak her değişkenin kendi değerinden etkilenebildiği gerçeğinden yola çıkarak bağımlı değişkendeki değişimin zaman içerisinde ne kadarlık kısmının kendisinden ne kadarlık kısmının diğer değişkenlerdeki değişimlerden kaynaklandığını ortaya koyan varyans ayrıştırma analizinde en etkili değişken ihracat teşvikleri olarak bulunmuştur. Çünkü ilk 10 dönem itibarıyla küresel ihracat pazar payı değişkeninin %26'sı ihracat teşvikleri tarafından açıklanabilirken %16'sı yabancı ülke geliri tarafından açıklanabilmiştir. Eviews programında bu süre uzatıldıkça zamanla ihracat teşviklerinin açıklama yeteneği %40'ın üzerine çıkmaktadır. Etki tepki analizinde değişkenlerden herhangi birine verilen bir birimlik şok karşısında açıklanan değişkendeki tepkilere bakıldığında en uzun süreli pozitif etkinin ihracat teşvikleri ve yabancı ülke gelirine ait olduğu tespit edilmiştir.

Uzun dönemli ilişkilerin kısa dönemde devamlılığı ya da uzun dönem değerinden sapması hata düzeltme modeli ile incelenebilmektedir. Kurulan model sonrasında kısa dönemde oluşabilecek şokların çok kısa bir sürede uzun dönem dengesine intibak ettiği tespit edilmiştir. Bu durumun teşvik unsurlarının efektif kullanımı ile sağlandığı ileri sürülebilir. Zira uzun dönemdeki pozitif yönlü ilişkinin kısa dönemde bozulmalara uğraması esnasında müdahale edilmezse, uzun dönem dengesine intibak geç olacak ve bu katsayı sıfıra yaklaşabilecekti.

Kurulan modellerin sağlığını ölçmek için kullanılan diagonal testlere bakıldığında modelin tahmin sonuçlarının sağlığını etkileyecek olumsuzluklara rastlanmamıştır. Modelde, değişen varyans sorunu bulunmadığı, otokorelasyon sorunu olmadığı ve birim köklerin çemberin içinde yer aldığı gözlenmiştir.

Ülkemizin uluslararası piyasalarda pazar payını büyütmesi teşvikler sayesinde mümkün görünse de bir o kadar yabancı ülke geliri de önemlidir. Bu da ülkeler arası ikili ve çoklu iyi ilişkilerin, güven ortamının ve istikrarın sağlanması ölçüsünde yabancı gelirin ülkemize yönelmesi ile mümkün olabilecektir. Bununla birlikte kurlarda istikrarın sağlanması da votalite riskini göze alamayan yabancı yatırımcıyı teşvik ederek uzun dönemde ihracatın artıp küresel payın yükselmesine sebep olabilir.

Sonuç olarak stratejik ticaret politikalarının öne sürdüğü; oligopolistik dünya düzeninde, ihracat teşvikleri yoluyla firmaların pazar paylarını büyüterek ülkelerinin refahının artmasına faydalı olabilecekleri yaklaşımı, kurulan modelle Türkiye özelinde ve 2006-2020 döneminde doğrulanmıştır.

İhracat performansının artıp küresel payın yükselmesi; ürün çeşitliliği, katma değer, kalite, markalaşma, satış sonrası hizmetler ve bunun gibi birçok temel noktanın gelişmesine de bağlıdır. Cumhuriyetin 100. yılı ihracat hedeflerinin değerlendirildiği tablolarda görüldüğü gibi bu hedeflere ulaşamadığımız ve rekabetçiliği hedeflediğimiz ölçüde arttıramadığımızdan hareketle pazar payımız her geçen gün büyüse de olması gereken hızda ve seviyede değildir.

2023 yılı hedefinde, toplam ihracatın 500 milyar dolara ulaşması (ilk 40 pazarda %1,25 pay), 2019 yılında ise 322 milyar dolar olması (ilk 40 pazarda %1,03 pay) bekleniyordu. Oysa 2020 itibarıyla henüz bu hedefin neredeyse yarısına denk gelen 169,5 (ilk 40 pazarda 0,63 pay) bandında olmamız daha fazla teşvik tedbirlerine ihtiyaç olduğunu göstermektedir. Doğrudan ihracat teşviki olarak verilen (kredi, sigorta ve vergi iadesi hariç) DFİF kaynaklı ödemelerin son yıllarda 600 milyon doların altında gerçekleşmesi bu yetersizliğe işaret etmektedir. Dünya nüfusunun %1,1'ini oluşturan Türkiye'nin 2023 itibarıyla %1,5 genel pay hedefine rağmen küresel pazar payında 2020 itibarıyla %1 ve altında kalması rekabetçilik adına daha çok adım atılması gerektiğine işaret etmektedir.

Bu tez çalışmasıyla ülkemizde ilk kez uygulamalı bir akademik çalışmaya konu olan küresel ihracat pazar payı değişkenine ilgi duyulması ve daha çok yönden ele alınması için bir başlangıç yapıldı. Şüphesiz bu değişkeni etkileyen başka faktörler de zamanla modellenenecektir. Mevcut şekliyle akademiye, politika yapıcılara ve firmalara faydalı olacaktır.

KAYNAKÇA

- AKDEVE Erdal, Erdal Tanas KARAGÖL, “GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE TÜRKİYE’DE TEŞVİKLER ve ÜLKE UYGULAMALARI”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 37, S. August 2013 (2014), ss. 329–50.
- AKSU Hayati, Ömer Selçuk EMSEN, “Tüketim Malı İhracatı İle Ara Ve Sermaye Malı İthalatı Arasındaki Asimetrik İlişkiler Araştırması: Türkiye Örneği”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, C. 32, S. 3 (2018), ss. 647–59.
- ALAM Asad, “The New Trade Theory and Its Relevance for Developing Countries”, *The World Economy*, C. 18, S. 3 (1994).
- ALBAYRAK Numan Can, Seymur AĞAZADE, “EMEK VERİMLİLİĞİ VE İHRACAT İLİŞKİSİ: TÜRK İMALAT SANAYİ ÖRNEĞİ”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 53 (2017), ss. 11–25.
- ALTINTAŞ Halil, Hakan ÇETİNTAŞ, “Türkiye’de Ekonomik Büyüme, Beşeri Sermaye Ve İhracat Arasında İlişkilerin Ekonometri Analizi: 1970-2005”, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 0, S. 36 (2010), ss. 33–56, doi:10.18070/euiibfd.36139.
- ANDRES MANESCHI, *Comparative Advantage in International Trade: A Historical Perspective*, 1. b., Cheltenham, 1998.
- APAN Mehmet, Mehmet İSLAMOĞLU, “KOBİ Kredileri ile İhracat ve Faiz Oranı Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Ampirik Analizi”, *İnsan Ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, C. 6, S. 5 (2017), ss. 3291–3302.
- ARTUKOĞLU Oğuzhan Sökmen, Yılmaz ÖZKAN, “Yurtdışı İşçii Tasarruflarının Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Banka Sistemi Ve Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri”, *İşçi Dövizleri Genel Müdürlüğü*, C. Masters (2005), s. 116, <http://www.tcmb.gov.tr/kutuphane/TURKCE/tezler/oguzhansokmenartukoglu.pdf>.
- AUQUIER Ariane and Richard Earl Caves, “Monopolistic Export Industries, Trade Taxes, and Optimal Competition Policy”, *The Economic Journal*, C. 89, S. 355 (1979), ss. 559–81.

- AVCI Mehmet, Soner UYSAL, Ramazan TAŞÇI, “Türk İmalat Sanayinin Teknolojik Yapısı Üzerine Bir Değerlendirme”, *Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi*, C. 17, S. 36 (2016), ss. 49–66.
- AVRUPA BİRLİĞİ BAŞKANLIĞI, “Gümrük Birliği”, *Dışişleri Bakanlığı*, 2019, https://www.ab.gov.tr/gumruk-birligi_46234.html.
- AYDIN Yılmaz, “Say Yasası Üzerine Bir İnceleme: Klasik İktisatçıların ve Marx’ın Yorumu”, *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, S. 1 (2012), ss. 23–51.
- BAKANLIĞI Hazine ve Maliye, “Gelir İdaresi Başkanlığı”, *Cumhurbaşkanlığı*, y.y., https://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user_upload/VI/CVI3.htm.
- BAKANLIĞI Sanayi ve Teknoloji, “2023 Sanayi ve Teknoloji Strateji Belgesi”, 2019, <https://hamle.gov.tr/Files/dokumanlar/sts2023-web.pdf>.
- BAKOVA Raif, *Kambiyo Mevzuatı*, 1. b., Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, 2012.
- BAL Harun vd., “Türkiye nin İhracat Performansı: İhracat Hacminin Temel Belirleyicilerinin İncelenmesi (1995-2012)”, *Ege Akademik Bakis (Ege Academic Review)*, C. 14, S. 3 (2014), ss. 451–451, doi:10.21121/eab.2014318030.
- BAŞKOL Murat Ozan, “Stratejik Ticaret Politikası”, Eskişehir: Anadolu Uluslararası İktisat Kongresi, 2009, ss. 1–24.
- BILIR Hüsnü, “Neoklasik İktisadın Tanımlanmasına Yönelik Bir Deneme Karmaşası”, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, C. 7, S. 2 (2018), ss. 658–70.
- BIRIMI Cumhurbaşkanlığı, “On birinci kalkınma planı (2019-2023)”, *Stratejive Bütçe Başkanlığı*, 2019, http://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2019/11/ON_BIRINCI_KALKINMA-PLANI_2019-2023.pdf.
- BLAUG Mark, *İktisat Kuramının Geçmişine Bakış*, 1. b., Ankara: Efil Yayınevi, 2014.
- BORATAV Korkut, *Türkiye İktisat Tarihi, 1908-2009*, 17. b., Ankara: İmge Kitabevi, 2012.
- BRANDER James A., “Strategic Trade Policy”, *National Bureau of Economic Research*, C. 5020 (1995), ss. 1–83.

- BRANDER James A., Barbara J. SPENCER, “Export Subsidies and International Market Share Rivalry”, *Journal of International Economics*, C. 18 (1985), ss. 83–100.
- , “Strategic Commitment With R&D: the Symmetric Case.”, *Bell Journal of Economics*, C. 14, S. 1 (1983), ss. 225–35, doi:10.2307/3003549.
- BROOKS Chris, *Introductory Econometrics for Finance*, 2. b., Cambridge: Cambridge University Press, 2008.
- BÜLBÜL Serpil Ergün, Arif DEMİRAL, “İHRACAT VE EXİMBANK KREDİLERİ ARASINDAKİ NEDENSELLİK İLİŞKİSİ: 2002-2015”, *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, C. 12, S. 46 (2016), ss. 21–40.
- ÇAKMAK Hatice Karaçay, “Stratejik Dış Ticaret Politikaları”, *Akdeniz İ.İ.B.F Dergisi*, C. 7, S. 7 (2004), ss. 48–66.
- ÇİFTÇİ Necati, “Reel Döviz Kuru Oynaklığının Türkiye’nin Avrupa Birliğine İhracatı Üzerine Etkisi: Ar(1)-Garch (1,1) Ve Ardl Tekniği İle Analiz”, *Sakarya İktisat Dergisi*, C. 3, S. 3 (2014), ss. 72–112.
- CIURIAK Dan vd., “Firms in International Trade: Trade Policy Implications of the New New Trade Theory”, *Global Policy*, C. 6, S. 2 (2015), ss. 130–40, doi:10.1111/1758-5899.12183.
- CORDEN W Max, “Strategic Trade Policy: How New? How Sensible?”, *World Bank Policy Research and External Affairs Working Paper*, C. 396 (1990).
- CUMHURBAŞKANLIĞI TC, “Cumhurbaşkanlığı Mevzuat Arşivi”, *Kanun Metni*, 1930, <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.3.1567.doc>.
- CUMHURİYETİ Türkiye, “Ticaret Bakanlığı”, *Cumhurbaşkanlığı*, 2019, <https://ticaret.gov.tr/haberler/ticaret-bakani-ruhsar-pekcan-ihracat-ana-planini-acikladi>.
- DAĞLIOĞLU İclal, Hüseyin Güçlü ÇİÇEK, “Uluslararası Vergileme İlkeleri Ve Uluslararası Vergilemenin Amaçları Üzerine Bir Değerlendirme”, *AİBÜ - İİBF Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, C. 10, S. 1 (2014), ss. 27–46.
- DECARLO David, “Industrial Policy as Strategic Trade Policy in a Global Economy”,

Undergraduate Economic Review, C. 3, S. 1 (2007).

DEMİR Murat, Erşan SEVER, “Türkiye ’ de Bütçe Açığı ile Cari Açık Arasındaki İlişkilerin VAR Analizi ile İncelenmesi”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, C. 2, S. 1 (2007), ss. 47–63.

DEVLET PLANLAMA TEŞKİLATI (DPT), “Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967)”, *Elektronik*, 1963, 535, <http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/KalknmaPlanlar/Attachments/9/plan1.pdf>.

DICK Andrew, “Does Import Protection Act as Export Promotion?: Evidence from the United States”, *Does Import Protection Act as Export Promotion?: Evidence from the United States*, C. 46, S. 1 (1994), ss. 83–101.

DICKEY David, Wayne FULLER, “Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root Published”, *Econometrica*, C. 49, S. 4 (1981), ss. 1057–72.

DIXIT Avinash, “International Trade Policy for Oligopolistic Industries”, *The Economic Journal*, C. 94, S. 1 (1984), ss. 1–16.

“Dünya Bankası Resmi İnternet Sayfası”, y.y.

EATON Jonathan and Gene M. Grossman, “Optimal Trade and Industrial Policy Under Oligopoly”, *The Quarterly Journal of Economics*, C. 101, S. 2 (1986), ss. 383–406.

EĞİLMEZ Mahfi, “Cumhuriyet Ekonomisi”, 2012, <http://www.mahfiegilmez.com/2012/02/cumhuriyet-ekonomisi.html>.

ERDOĞAN Ali, “Türkiye’nin İhracatını Etkileyen Faktörler: Çoklu Regresyon Analizi”, *Social Sciences Research Journal*, C. 5, S. 2 (2016), ss. 1–8.

EROL Arzu, Coşkun ATAYETER, “Türkiye ’ de Uygulanmakta Olan İhracat Teşvikleri”, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 1, S. 1 (2011), ss. 1–26.

ERTUĞRUL Cemil, Evren IPEK, Olcay ÇOLAK, “Küresel Mali Krizin Türkiye Ekonomisine Etkileri”, *Akademik Fener*, 2010, <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/203476>.

ERTÜRK Emin, *Uluslararası İktisat*, 3. b., Bursa: Alfa Yayınevi, 2010.

- FELBERMAYR Gabriel, Erdal YALÇIN, “Export Credit Guarantees and Export Performance: An Ampirical Analysis for Germany”, 2011.
- FUNG, “Rent Shifting and Rent Sharing : A Re-Examination of the Strategic Industrial Policy Problem”, *The Canadian Journal of Economics*, C. 28, S. 2 (1995), ss. 450–62.
- GROSSMAN Gene M., Giovanni MAGGI, “Free Trade versus Strategic Trade, a Peek into Pandora’s Box”, Cambridge, 1997.
- GUJARATI Domador, Dawn C. PORTER, *Temel Ekonometri*, 1. b., İstanbul: Literatür, 2018.
- GÜMRÜK TARIFESİ KANUNU, “Resmî Gazete”, 1929.
- GÜNGÖR Kamil, “İktisadin Tarihine Kısa bir Bakış ve Merkantilizmden Günümüze İktisadi Düşünceler”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, C. 14, S. 1 (2006), ss. 1–41.
- HAMILTON Stephen F., Kyle W. STIEGERT, “An empirical test of the rent-shifting hypothesis: The case of state trading enterprises”, *Journal of International Economics*, C. 58, S. 1 (2002), ss. 135–57, doi:10.1016/S0022-1996(01)00159-3.
- HELPMAN Elhanan, “International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach”, *Oxford University Press*, C. 11, S. 3 (1981), ss. 305–40.
- HEMMING Richard, “POLICIES TO PROMOTE FISCAL DISCIPLINE”, *IMF Fiscal Affairs Department*, 2003, <https://www.nottingham.ac.uk/gep/documents/conferences/2003/tulane-conf-2003/hemming-2003.pdf>.
- IRWIN By Douglas A, “Strategic Trade Policy and Mercantilist Trade Rivalries”, *The American Economic Review*, C. 82, S. 2 (1992), ss. 134–39.
- ISHIKAWA Jota, Barbara J. SPENCER, “Rent-shifting export subsidies with an imported intermediate product”, *Journal of International Economics*, C. 48, S. 2 (1999), ss. 199–232, doi:10.1016/S0022-1996(98)00042-7.

ISTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ, “Dünya Ticaret Örgütü Anlaşmaları”, 1995, <https://www.itkib.org.tr/tr/bilgi-merkezi-dis-ticaret-ihracat-rehberi-dto-anlasmalari.html>.

JADOON Arshad Ullah vd., “Determinants of Pakistan’s Exports: An Econometric Analysis”, *Comparative Economic Research*, C. 21, S. 3 (2018).

KAPLAN Emin Ahmet, Melike Rana DAYIOĞLU, “the Economic and Political Determinants of Export: Var Analysis for Turkey”, *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, S. Aralık (2016), ss. 578–97.

KARAGÖZ Murat, Çetin DOĞAN, “DÖVİZ KURU DIŞ TİCARET İLİŞKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ”, *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 15, S. 2 (2005), ss. 219–28.

KASAP Reşat, Hilal GÜNEY, “Tek Değişkenli Zaman Serilerinde Model Seçim Ölçütleri Üzerine Bir İnceleme”, *İstatistik Araştırma Dergisi*, C. 1, S. 7 (2010), ss. 186–97.

KATMA DEĞER VERGİSİ KANUNU, *Resmi Gazete*, 3065, 1984.

KAVAZ İsmail, Fatih Cemil ÖZBUĞDAY, “Enerjide Dışa Bağımlılık Ve Enerji Verimliliği Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği”, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, C. 4, S. 27 (2016), ss. 331–49.

KIBRITÇIOĞLU Aykut, “Türkiye’deki Hükümetlerin Makroekonomik Performanslarının Bir Karşılaştırması, 1987-2007”, *Munich Personal Repec Archive*, S. 3962 (2007), s. 17.

KIZILDERE Celal, Burhan KABADAYI, Ö. Selçuk EMSEN, “DIŞ TİCARETİN DÖVİZ KURU DEĞİŞİMLERİNE DUYARLILIĞI: TÜRKİYE ÜZERİNE BİR İNCELEME”, *International Journal of Economic and Administrative Studies*, C. 6, S. 12 (2014).

KIZILTAN Alaattin, Oğuz CİĞERLIOĞLU, “TÜRKİYE’DE REEL DÖVİZ KURU DEĞİŞİMLERİNİN İHRACAT VE İTHALATA ETKİSİ”, *EKEV Akademi Dergisi*, C. 12, S. 36 (2008), s. 423.

- KOÇ İ.Ceyhan, “İZMiR İKTİSAT KONGRESİ’NİN TÜRK EKONOMİSİNİN OLUŞUMUNA ETKİLERİ”, *Atatürk Dergisi*, C. 3, S. 1 (2000), <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/26040>.
- KORALTÜRK Murat, “Türkiye’nin Ekonomi Tarihi Kronolojisi (1923-2003)”, *Gülten Kazgan’a Armağan Türkiye Ekonomisi*, 1. b., İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları, 2004, ss. 443–76.
- KÖSE Zeynep, Metin YILDIRIM, “Ar-Ge Harcamaları Ve Patent Harcamaları İle Dış Ticaret Arasındaki İlişki Üzerine Ampirik Bir Analiz: Türkiye Örneği”, *Akademik Bakış Dergisi*, S. 52 (2015), ss. 219–27.
- KRISHNA Kala, Kathleen HOGAN, Phillip SWAGEL, *The Non-Optimality of Optimal Trade Policy: The U.S. Automobile Industry Revisited, 1979-1985*, Chicago: The University of Chicago Press, 1989.
- KRUGMAN Paul, “Is Free Trade Passé?”, *Journal of Economic Perspectives*, C. 1, S. 2 (1987).
- , “New Thinking about Trade Policy”, *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, ed. Paul Krugman, 8. b., Cambridge: MIT Press, 1986, ss. 1–22.
- , “The Narrow and Broad Arguments for Free Trade”, *American Economic Review*, C. 83, S. 2 (1993).
- KRUGMAN Paul, Elhanan HELPMAN, *Trade Policy and Market Structure*, 1. b., London: MIT Press, 1989.
- KRUGMAN Paul R., “Scale economies , product and the pattern of trade”, *American Economic Review*, C. 70, S. 5 (1980), ss. 950–59.
- KUTLAR Aziz, *Ekonometriye Giriş*, 1. b., Ankara: Nobel Yayınları, 2007.
- LOVE Jim, Ramesh CHANDRA, “Testing export-led growth in South Asia”, *Journal of Economic Studies*, C. 32, S. 2 (2005), ss. 132–45, doi:10.1108/01443580510600913.
- MARK SKOUSEN, *İktisadi Düşünce Tarihi*, ed. Ömer Demir Mustafa Acar, 7. b., Ankara, 2016.

- ORHAN Ayhan, “Serbest Bölgelerin Sağladığı Avantajlar : KOSBAŞ Örneği”, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, C. 5, S. 1 (2003), ss. 117–31.
- ÖZDEMİR Ünal, Güzin KANTÜRK YİĞİT, Muhammed ORAL, “CUMHURİYETTEN GÜNÜMÜZE EKONOMİ POLİTİKALARI BAĞLAMINDA TÜRK DIŞ TİCARETİNİN GELİŞİMİ - Turkish Foreign Trade Development In the Context of Economical Policies from The Foundation of Turkish Republic to Today”, *Doğu Coğrafya Dergisi*, C. 21, S. 35 (2016), s. 149, doi:10.17295/dcd.23130.
- ÖZEL Hasan Alp, “Türkiye’de ticari serbestleşmenin tarihsel gelişimi”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, C. 6, S. 2 (2011), s. 78.
- ÖZER İtir, “Stratejik Ticaret Politikaları”, *Uluslararası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları*, C. 2, S. 3 (2007), ss. 65–102.
- ÖZKAN M Selçuk, “İkinci Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’nin Takas Usulü Ticareti”, *Karadeniz Araştırmaları*, C. 34, S. 34 (2014), ss. 89–96.
- ÖZYURT Hasan, “Atatürk Dönemi, Birinci ve İkinci Beş Yıllık Sanayileşme Planları ve Türk Ekonomisindeki Yapı Değişikliğine Etkileri (1933-1938)”, *Sosyoloji Konferansları Dergisi*, C. 0, S. 19 (1981), ss. 119-148–148, doi:10.18368/sk.56529.
- PAMUK Şevket, *Türkiye’nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi*, 2. b., Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 2014.
- PARASIZ İlker, *NoTürkiye Ekonomisi: 1923’ten günümüze Türkiye’de İktisat ve İstikrar Politikası Uygulamaları*, 1. b., Bursa: Ezgi Kitabevi, 1998.
- PAUL KRUGMAN AND ALASDAIR SMITH, *Empirical Studies of Strategic Trade Policy*, 1. b., Chicago: The University of Chicago Press, 1994.
- POLAT Çetin, “Türkiye’de İhracata Yönelik Devlet Yardımları”, *Yaklaşım Dergisi*, S. 174 (2007), ss. 437–61.
- POSNER Michael Vivian, “International Trade and Technical Change”, *Oxford Economic Papers*, C. 13, S. 3 (1961), ss. 323–41.
- RESMÎ GAZETE, “Dahilde İşleme Rejim Kararı”, 2005, <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2005/01/20050127-3.htm>.

- , “Serbest Bölgeler Kanunu”, 1985,
<https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/18563.pdf>.
- RESMÎ GAZETE, “Hariçte İşleme Rejimi”, y.y.,
<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2007/05/20070511-4.htm>.
- , “Türkiye İhracat Kredi Bankası Kurulması”, 1987,
<https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/19551.pdf>.
- RESMÎ GAZETE, 83/7543 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı, 1983.
- RICHARDSON David, “The New Political Economy of Trade Policy”, *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, ed. Paul Krugman, 8. b., Cambridge: MIT Press, 1986, ss. 257–80.
- ŞAHİN Hüseyin, *Türkiye Ekonomisi*, 11. b., Bursa: Ezgi Kitabevi, 2011.
- SALVATORE Dominic, *International Economics*, 11. b., Hoboken: John Wiley & Sons, 2013.
- SANDALCILAR Ali Rıza, Kezban CIHAN AYRAN, “Türkiye’de İthalatın, İktisadi Büyümenin ve Elektrik Tüketiminin İhracat Üzerindeki Etkilerinin Analizi”, *Journal of Chemical Information and Modeling*, C. 7, S. 14 (2018), ss. 25–37.
- SAURÉ Philip, “Revisiting the infant industry argument”, *Journal of Development Economics*, C. 84, S. 1 (2007), ss. 104–17, doi:10.1016/j.jdeveco.2006.10.001.
- SAVRUL Burcu Kılınç, Hasan Alp ÖZEL, Kılıç CÜNEYT, “Osmanlı’nın Son Döneminden Günümüze Türkiye’de Dış Ticaretin Gelişimi”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, C. 8, S. 1 (2014), ss. 55–78.
- SEYİDOĞLU Halil, *Uluslararası İktisat Teori, Politika ve Uygulama*, 16. b., İstanbul: Güzem Can Yayınları, 2007.
- SILVA Joaquim Ramos, Horacio FAUSTINO, “Strategic trade policy and the new WTO Round”, *IV International Conference on European Economy*, 2001.
- SMITH Adam, *Milletlerin Zenginliği*, çev. Haldun Derin, 1. b., İstanbul: Türkiye İşbankası Kültür Yayınları, 2006.

- SONG Haian, Stephen WITT, *Tourism Demand Modelling and Forecasting: Modern Econometric Approaches*, 2. b., London: Elsevier Science Ltd, 2000.
- SPENCER Barbara J., “What Should Trade Policy Target?”, *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, ed. Paul Krugman, 8. b., Cambridge: MIT Press, 1986, ss. 69–90.
- TARI Recep, Durmuş Çağrı YILDIRIM, “Döviz Kuru Belirsizliğinin İhracata Etkisi: Türkiye İçin Bir Uygulama”, *Yönetim ve Ekonomi*, C. 16, S. 2 (2009), ss. 95–105, doi:10.18657/yecbu.22783.
- TİCARET BAKANLIĞI, “Serbest Bölge İstatistikleri”, 2020, <https://ticaret.gov.tr/serbest-bolgeler/serbest-bolgeler-istatistikleri>.
- TİCARET BAKANLIĞI RESMİ İNTERNET SİTESİ, “Dış Ticaret İstatistikleri”, y.y., <https://ticaret.gov.tr/istatistikler/bakanlik-istatistikleri/gumruk-istatistikleri/dis-ticaret-verileri>.
- , “İhracat Destekleri”, 2020, <https://ticaret.gov.tr/destekler/ihracat-destekleri>.
- TÜMENBATUR Atiye, “Serbest Bölgeler ve Türkiye Ekonomisine Katkıları Üzerine Bir Değerlendirme”, *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, C. 21, S. 3 (2012), ss. 339–56.
- TÜRKAY Hakan, Hilmi ÜNSAL, “Türkiye ’ de İhracatta Uygulanan KDV İadesinin İhracata Etkisi”, *Sosyo Ekonomi Dergisi*, C. 8, S. 8 (2008), ss. 89–98.
- TÜRKİYE İHRACAT KREDİ BANKASI A.Ş., “Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi”, y.y., <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/doviz-kazandirici-hizmetler-kapsamindaki-krediler/doviz-kazandirici-hizmetler-kredisi>.
- , “Eximbank Resmi İnternet Sayfası”, y.y., <https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz#krediler>.
- WOLFGANG F. STOLPER AND PAUL A. SAMUELSON, “Protection and Real Wages”, *The Review of Economic Studies*, C. 9, S. 1 (1941), ss. 386–408.
- WORLD TRADE ORGANIZATION, “General Agreement on Trade and Tariff”, 1994, General Agreement on Trade and Tariff.

- YASEMIN Bozdağlıoğlu E., Ömer ÖZPINAR, “TÜRKİYE’YE GELEN DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN TÜRKİYE’NİN İHRACAT PERFORMANSINA ETKİLERİNİN VAR YÖNTEMİ İLE TAHMİNİ”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, C. 13, S. 3 (2011), ss. 39–64.
- YÜCEL Fatih, Ayşe ERGİN, “Otomotiv Ürünleri İhracatında Stratejik Dış Ticaret Yaklaşımı: ABD ve Japonya Üzerine Bir Uygulama”, *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, C. 8, S. 3 (2015), ss. 101–10.
- YÜCESAN Mesut, Mustafa TORUN, Serdar KURT, “DÖVİZ KURU DEĞİŞİMLERİNİN DIŞ TİCARET ÜZERİNE ETKİLERİ: TÜRKİYE’NİN YENİ DIŞ TİCARET PAZARLARI ARAYIŞINDA SEÇİLMİŞ ÜLKE GRUPLARI ÜZERİNE EKONOMETRİK BİR ANALİZ”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, C. 10, S. 18 (2017).
- YÜKSEL Esra, Ercan SARIDOĞAN, “ULUSLARARASI TİCARET TEORİLERİ ve PAUL R.KRUGMAN’IN KATKILARI”, *Öneri Dergisi*, C. 9, S. 35 (2011), ss. 199–206, doi:10.14783/od.v9i35.1012000285.
- ZHANG Anming, Yimin ZHANG, “An analysis of import protection as export promotion under economies of scale”, *Japan and the World Economy*, C. 10 (1998), ss. 199–219.