

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

**GRAVİTY MODELİ ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE’NİN
DIŞ TİCARETİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Pınar TORUN

**Enstitü Anabilim Dalı : İktisat
Enstitü Bilim Dalı : İktisat**

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Tahsin BAKIRTAŞ

TEMMUZ - 2011

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**GRAVİTY MODELİ ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE’NİN
DIŞ TİCARETİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Pınar TORUN

Enstitü Anabilim Dalı : İktisat
Enstitü Bilim Dalı : İktisat

Bu tez 12/07/2011 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından Oybirliği ile kabul edilmiştir.

Prof. Dr. Aziz KUTLAR

Jüri Başkanı

☒ Kabul
☐ Red
☐ Düzeltme

Doç. Dr. Tahsin BAKIRTAŞ

Jüri Üyesi

☒ Kabul
☐ Red
☐ Düzeltme

Doç. Dr. Fatih SAVAŞAN

Jüri Üyesi

☐ Kabul
☐ Red
☐ Düzeltme

BEYAN

Bu tezin yazılmasında bilimsel ahlak kurallarına uyulduğunu, başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunulduğunu, kullanılan verilerde herhangi bir tahrifat yapılmadığını, tezin herhangi bir kısmının bu üniversite veya başka bir üniversitedeki başka bir tez çalışması olarak sunulmadığını beyan ederim.

Pınar TORUN

12 Temmuz 2011

ÖNSÖZ

2000’li yıllardan sonra Türkiye ticaretinin AB ülkelerinden Asya, Afrika ve Orta Doğu ülkelerine kaymasını belirleyen faktörlerin tespit edilmesi üzerinde çalışılmaya değer bulunmuştur. Bu çalışmanın hazırlanmasında yardımını esirgemeyen, kendisini çok üzmeme rağmen büyük sabır gösteren değerli tez danışmanım Doç. Dr. Tahsin BAKIRTAŞ’a, sahip olduğum birikimde en büyük paya sahip olan, her zaman olduğu gibi bu çalışmada da emeğini ve desteğini esirgemeyen, sıkıntılarıma ortak olma fedakarlığını gösteren değerli hocam Prof. Dr. Aziz KUTLAR’a, tezin şekil şartlarının yerine getirilmesinde büyük katkıları olan Mustafa KIRCA, Derya Nur KARAKAŞ ve Ozan KAHRAMAN’a ve beni bugünlere getiren diğer hocalarıma ve aileme teşekkürü bir borç bilir şükranlarımı sunarım.

Pınar TORUN

12 Temmuz 2011

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR LİSTESİ.....	iii
TABLolar LİSTESİ.....	iv
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	v
GRAFİK LİSTESİ	vi
ÖZET	vii
SUMMARY.....	viii

GİRİŞ	1
BÖLÜM 1: İKTİSADİ ÖĞRETİDE ULUSLARARASI TİCARETİN	
KAVRAMSAL VE KURAMSAL ÇERÇEVESİ.....	4
1.1. Uluslar arası Ticaretin Kavramsal Çerçevesi.....	4
1.2. Dünya Ticaretindeki Değişim Trendleri: Hacim ve İçeriğindeki Değişimler.....	4
1.3. Uluslar arası Ticaretin Kuramsal Çerçevesi.....	9
1.4. Geleneksel Ticaret Kuramlarının Gelişim Süreci- Tek Üretim Faktörlü Üretim ve Ticaretten Faktör Donatımına Geçiş	10
1.5. Sabit verim, Tam Rekabet Kavramları ve Uluslar arası Ticaret Kazançları.....	17
1.6.Yeni Dış Ticaret Teorileri	21
1.6.1. Monopolcü Rekabet Teorileri	22
1.6.2. Oligopolcü Rekabet Teorileri.....	26
1.6.3. Nitelikli İş Gücü Teorisi	28
1.6.4. Teknolojik Açık Hipotezi.....	29
1.6.5. Ürün Dönemleri Hipotezi.....	30
1.6.6. Tercihlerde Benzerlik Teorisi	32
1.7.Teknolojik Yenilik ve Uluslararası Ticaret.....	33
1.8. Artan Getiri, Eksik Rekabet ve Uluslar arası Ticaret.....	36
1.9. Üretimin Uluslararasılaşması Süreci ve Uluslararası Ticaret	36
1.10. Ulusal Ölçek Ekonomilerinden Uluslararası Ölçek Ekonomilerine Geçiş	38
1.11.Offshoring-Outsourcing Kavramsallaştırmasında Endüstri içi Ticaret Kavramı... 42	
1.11.1.Endüstri İçi Ticaretin Ölçülmesi.....	45
1.11.1.1.Grubel-Lloyd Endeksi.....	46

1.12. Üretimin ve Uluslararası Ticaretin Merkez ve Çevre Ülkelerdeki Değişim Süreci	47
---	----

BÖLÜM 2: TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİNİN YAPISAL ANALİZİ

VE DEĞİŞİM TRENDLERİ	61
2.1. Türkiye’nin Dış Ticaret Hacminde Meydana Gelen Değişme.....	63
2.2. Dış Ticaretin Sektörel Dağılımı	68
2.3. Dış Ticaretin Ülkelere Göre Dağılımı.....	75

BÖLÜM 3: ULUSLAR ARASI TİCARETİN MODELLENMESİ VE

GRAVİTY MODELİ	82
3.1. Hesaplanabilir Genel Denge Modelleri.....	82
3.2. Gravity Modeli	83
3.3. Modelin Tahmini ve Tahmin Sonuçlarının Yorumlanması	90
3.3.1. Panel Veri Analizi.....	90
3.3.2. Veriler	92
3.3.3. Tahmin Sonuçları ve Yorumlar.....	92
3.3.3.1. Model.1 : Bağımlı Değişken Dış Ticaret Hacmi	94
3.3.3.2. Model.2 : Bağımlı Değişken İhracat	96
3.3.3.3. Model 3 : Bağımlı Değişken İthalat	98
SONUÇ.....	101
KAYNAKÇA.....	108
ÖZGEÇMİŞ.....	118

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AGÜ	: Az Gelişmiş Ülke
ASEAN	: Association Of Southeast Asian Nations
B.A.E	: Birleşik Arap Emirlikleri
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
EEC	: European Economic Council
EFTA	: European Free Trade Area
EİT	: Endüstri İçi Ticaret
GATT	: General Aggrement on Tafiffs and Trade
GB	: Gümrük Birliği
GSYİH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
GÜ	: Gelişmiş Ülke
ITC	: International Trade Center
KEİB	: Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı
MERCOSUR	: Güney Amerika Ortak Pazarı
NAFTA	: The North Amerikan Free Trade Agreement
SSCB	: Sosyal Sovyetler Cumhuriyetler Birliği
TEFE	: Toptan Eşya Fiyat Endeksi
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
UNCTAD	: United Nations Conference on Trade and Development
WTO	: World Trade Center

TABLÖLER LİSTESİ

Tablo 1: Sabit Verimler Altında Ticaretten Elde Edilen Kazançlar.....	21
Tablo 2: Offshoring'e Dayalı Üretimde En fazla ve En az Paya Sahip Beş Ülkenin Payları(%)	40
Tablo 3: Offshoring'e Dayalı Üretimde En fazla ve En az Paya Sahip Beş Sektörün Payları(%).....	41
Tablo 4: Gelir düzeylerine göre Ülkelerin GSMH Bileşenlerinde Meydana Gelen Değişme	47
Tablo 5: İleri Teknoloji İmalatı Katma değerlerinin Ülkelere Göre Dağılımı.....	49
Tablo 6: GATT Görüşmeleri.....	54
Tablo 7: Doha Turu Öncesi ve Sürecinde Önemli Adım ve Noktalar	56
Tablo 8: Geniş Ekonomik Grupların Sınıflamasına Göre İhracat.....	71
Tablo 9: İmalat Sanayinin Alt Gruplarına Göre İhracat.....	72
Tablo 10: Geniş Ekonomik Faaliyetlerin Sınıflamasına Göre İthalat.....	73
Tablo 11: İmalat Sanayinin Alt Gruplarına Göre İthalat.....	74
Tablo 12: En Fazla Ticaret Yapılan Ülkeler	76
Tablo 13: Türkiye Ticaretinin Bölgesel Dağılımı	77
Tablo 14: Türkiye Ticaretinin Temel Sektörlerinde En Fazla Paya Sahip İlk Beş Ülke	77
Tablo 15: Endüstri İçi Ticaret Katsayıları.....	80
Tablo 16: Sosyal Hesaplama Matrisi Örneği	83
Tablo 17: Uluslar arası Ticaret Akımlarının Modellenmesinde Gravity Yaklaşımı: Ampirik Çalışmalar	86
Tablo 18: Model 1 tahmin sonuçları Bağımlı Değişken Dış Ticaret Hacmi.....	95
Tablo 19: Model 2 tahmin sonuçları Bağımlı Değişken İhracat	97
Tablo 20: Model 3 Tahmin sonuçları	98

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Sabit maliyetler Durumunda Üretim Olanakları Eğrisi.....	19
Şekil 2: Sabit maliyetler ve Dış Ticaret Kazançları.....	20
Şekil 3: DixitStiglitz Modeli Tüketici Tercih Çemberi	23
Şekil 4: Lanchester Modeli Tüketici Tercih Çemberi	24
Şekil 5: Ürün Dönemi Aşamaları	31

GRAFİK LİSTESİ

Grafik 1: Dünya Mal İhracatı ve İthalatındaki Değişme(1980-2010)	5
Grafik 2: Dünya GSYİH Artışı (1980-2007).....	6
Grafik 3: Önemli Mal Gruplarına Göre Dünya İhracatında Meydana Gelen Değişme(%)	7
Grafik 4: Önemli Mal Gruplarına Göre Dünya İthalatına Meydana Gelen Değişme	8
Grafik 5: Ülke ve Ürün gruplarına Dış Ticarete Meydana Gelen Değişme	9
Grafik 6: Offshoring'e Dayalı Mal Ticaretinde Meydana Gelen Değişme	40
Grafik 7: Dikey Endüstri İçi Ticaretin Bölgelere Göre Dağılımında Meydana Gelen Değişme	45
Grafik 8: İleri Teknoloji İmalatının Ülkelere Göre Dağılımı(%)	48
Grafik 9: Yüksek teknolojlili Ürünler İhracatının Ülkelere Göre Dağılımı (%)	50
Grafik 10: Gelişmekte Olan Ülkelerin İhracat Kompozisyonundaki Değişme	50
Grafik 11: Ticaret Akımlarında Kuzeyden Güneye Kayış	51
Grafik 12: Güney-Güney Ticaretinin Dünya Mal Ticaretine Oranı	52
Grafik 13: Güney-Güney İhracatının Sektörel Dağılımı	52
Grafik 14: GSMH Bileşenlerinde Meydana gelen Değişme(%)	61
Grafik 15: Teknoloji Düzeylerine Göre Katma Değer	62
Grafik 16: Türkiye'nin Dış Ticaretinde Meydana Gelen Değişme	63
Grafik 17: İhracatın İthalatı Karşılama Oranında Meydana Gelen Değişme	64
Grafik 18: İhracatın Geniş Ekonomik Faaliyetlere Göre Dağılımındaki Değişme	69
Grafik 19: Teknoloji Düzeylerine Göre İhracat.....	70
Grafik 20: İthalatın Geniş Ekonomik Faaliyetlere Göre Dağılımındaki Değişme	70

Tezin Başlığı: Gravity Modeli Çerçevesinde Türkiye'nin Dış Ticareti	
Tezin Yazarı: Pınar TORUN	Danışman: Doç. Dr. Tahsin BAKIRTAŞ
Kabul Tarihi: 12.07.2011	Sayfa Sayısı: viii(ön kısım) + 118(tez)
Anabilimdalı: İktisat	Bilimdalı: İktisat
Dünya ticaretinde serbestleştirme ve mali piyasalarda tedrici entegrasyon eğilimleri ile birlikte teknolojinin ülkeler arasında akışkanlık kazanması ulusal ekonomilerin üretim yapılarını, tüketim yapılarını ve diğer ülkelerle ekonomik bağlantılarını önemli ölçüde etkilemekte ve dış koşullara duyarlılığını artırmaktadır. Bu süreç diğer ekonomiler gibi, Türkiye'nin üretim ve tüketim kalıplarının da değiştirmiş, dış ticaret hacminin 8 kattan fazla artmasına, tekstil odaklı ticaretin otomotiv sektörü gibi daha yüksek katma değerli mallara yönelmesine katkıda bulunmuştur. Bununla özellikle 2000'li yıllardan sonra AB ülkelerinin dış ticarete payının azaldığı, buna karşılık Afrika, Orta Doğu ve Asya ülkelerinin payının arttığı gözlenmektedir. Bu çalışmanın amacı özellikle 2000'li yıllardan sonra Türkiye'nin dış ticaretindeki bu kaymanın belirleyicilerini gravity modeli yardımıyla tespit etmektir. Çalışma 1995-2009 dönemi için Türkiye'nin en fazla ticaret yaptığı 60 ülke baz alınarak, statik dengeli panel veri analizi yöntemi kullanılmış, dış ticaret hacmi, ithalat ve ihracatın bağımlı değişken olarak alındığı üç farklı model kurulmuştur. Gravity modeliyle Türkiye ticaretini açıklamaya çalışan az sayıda çalışmaya rastlanmaktadır. Bu çalışmada diğer çalışmalardan farklı olarak yurtiçi ve yurtdışı fiyat farklılıklarının dış ticaret üzerindeki etkisini gösterebilmek amacıyla GSYİH deflatörleri, ile ihracat ve ithalat fiyat endeksleri kullanılmış, ancak bu değişkenler anlamsız çıktığı için modelden dışlanmıştır. Gravity modelinde gelir düzeyleri ile uzaklık değişkeni dış ticaretin coğrafi dağılımının temel belirleyicileri olarak ele alınmaktadır. Çalışmada gravity modelinin ele alınan dönem itibariyle dış ticaret hacminin ve ihracatın coğrafi dağılımını açıklayabildiği, buna karşılık ithalatın uzaklıktan bağımsız olduğu tespit edildiği için ithalat analizi için uygun olmadığı görülmüştür. Çalışmada, ticaretin coğrafi dağılımını belirleyen temel faktörün gelir düzeyi olduğu tespit edilmiştir.	
Anahtar kelimeler: Küreselleşme, Dış ticaret, Gravity Model	

Title of The Thesis: Turkey Foreign Trade Within The Framework Of Gravity Model	
Author: Pınar TORUN	Supervisor: Assoc. Prof. Dr. Tahsin BAKIRTAŞ
Date: 12.07.2011	Nu.of Pages: viii(pre text) + 118(main body)
Department: Economics	Subfield: Economics
World trade globalization and gradual integration of financial markets because between countries flow of technology to gained. Because production and consumption structures of national economies and connections with other countries significantly affects and sevsitivity to external conditions increases. This process like other economies production and consumption forns of Turkey also changed. Its foreign trade volume rose to more than 8-fold, its textile-oriented trade like automotive countributed to turns to higher value-added goods.At the same time, espesially after 2000, within Trukey trade the share of EU reduced, the share of Africa, Middle-East and Asia countries have reduced. Purpose of this study espesially after 2000, it is that is to identify the determinants of turkey foreign trade. Study, for 1995-2009 period, trade made up of Turkey with 60 countries are based on static balanced panel data. Foreign trade, exports and import is used as dependent variable.Unlike other studies, in this study domestic and international price differences in order to show the effect of foreign trade export and import price indices and GDP deflators are used but these variables were excluded from the model because it is meaningless Gravity model of foreign trade income levels and geographic distribution of the distance variable is considered as basic determinants. Gravity model of the study, the volume of foreign trade and exports over the sample period açıklayabildiği geographical distribution, whereas imports were found to be independent from a distance was not suitable for the analysis for the import. In the study, the geographical distribution of trade has been found to be the main factor determining the level of income.	
Key Words: Globalization, Foreing Trade, Gravity Model	

GİRİŞ

Dünya ticaretinde serbestleştirme ve mali piyasalarda tedrici entegrasyon eğilimleri ile birlikte teknolojinin ülkeler arasında akışkanlık kazanması ulusal ekonomilerin üretim yapılarını, tüketim kalıplarını ve diğer ekonomilerle bağlantılarını önemli ölçüde etkilemekte ve dış koşullara duyarlılığını artırmaktadır.

1970’li yıllarda yaşanan ekonomik krizle birlikte serbestleşme eğilimlerinin artması ulaşım ağlarındaki ve teknolojiadaki ilerlemelerle birlikte üretim maliyetlerinin önemli oranda azalması ve çok uluslu şirketlere dayalı üretim yapısının hakim olmaya başlaması endüstri içi ticaret ve uluslar arası ölçek ekonomileri olgularını ortaya çıkarmış bu süreç imalat faaliyetlerinin gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere kaymasına neden olarak ticarete belli başlı aktörlerin değişmesine, dış ticaret hacminin ciddi oranlarda artmasına neden olmuş, yeni dış ticaret teorilerinin geliştirilmesine de zemin hazırlamıştır.

1980’li yıllarda Türkiye de içinde bulunduğu döviz darboğazının etkisiyle dünya piyasalarında hakim olan neo liberal politika rüzgarlarına kapılmıştır. Bu süreç dolayısıyla Türkiye’nin de üretim ve tüketim kalıplarını etkilemiş, dış koşullara duyarlılığını artırmıştır

Bu çalışmada şu sorulara cevap verilmeye çalışılmıştır:

Küreselleşme süreci dünya ticaretini nasıl etkilemiştir?

Küreselleşme süreci Türkiye’nin dış ticaretini nasıl etkilemiştir?

Özellikle 2000’li yıllardan sonra Türkiye’nin ticaret hacmindeki artışın, ticaretteki bölgesel kaymanın belirleyicileri nelerdir?

1980-2009 dönemi dünya ticaret verileri incelendiğinde bu dönemde dünya ticaret hacminin ciddi biçimde arttığı, gelişmiş ülkelerin dünya ticaretindeki payının azaldığı, gelişmekte olan ülkelerin dünya ticaretindeki payının ve ülkeler arasında dikey endüstri içi ticaretin arttığı gözlenmektedir.

Çalışmanın Amacı

Türkiye’nin dış ticareti de dünya ticaretindeki gelişmelere paralel bir seyir izlemiş, dış ticaret hacmindeki artışla birlikte ticareti yapılan mal kompozisyonu da değişmiş,

1980’li yıllarda tarım ürünleri, Türkiye ticaretinde en fazla sahipken, 1990’lı yıllardan sonra sanayi ürünlerinin dış ticaret içindeki payı artmış, özellikle 1995 yılında gümrük birliği anlaşmasının imzalanmasıyla, tekstil ürünlerinin yerini otomotiv sektörü almıştır. Özellikle 2000’li yıllardan sonra Türkiye ticareti içinde AB ülkelerinin payının azaldığı buna karşılık Asya, Afrika ve Orta Doğu ülkelerinin payının arttığı gözlenmektedir.

Bu çalışmanın esas amacı özellikle 2000’li yıllardan sonra Türkiye’nin dış ticaretindeki bu bölgesel kaymanın nedenlerini Gravity modeli yardımıyla tespit etmektir. Dış ticaret teorileri ticaretin oluşumunu başarılı bir şekilde açıkla da ticaretin coğrafi dağılımını belirleyen faktörleri açıklamakta yetersiz kalmaktadır. İşte gravity modeli dış ticaret teorilerinin bu eksik yönünü tamamlamaya çalışmakta, ikili ticaret akımlarını belirleyen faktörlerin analiz edilmesinde sıklıkla kullanılmaktadır.

Çalışmanın Önemi

Gravity modeli ile Türkiye’nin dış ticaretini açıklayan çalışmalar birkaç taneyle sınırlıdır. Bu çalışmada diğer çalışmalardan farklı olarak, fiyat farklılıklarının dış ticaret üzerindeki etkilerini tespit edebilmek amacıyla GSYİH deflatörü ile ihracat ve ithalat fiyat endeksleri de modele dahil edilmiş, ancak katsayılar anlamsız olduğu için modelden dışlanmış. Gravity modeli en basit haliyle Türkiye’nin dış ticaretini açıklayabilse de modele dahil edilebilecek değişken sayısı sınırlıdır. Çalışmada ihracat, ithalat ve dış ticaret hacminin bağımlı değişken olarak kullanıldığı üç farklı model kurulmuştur.

Çalışmanın Yöntemi

Çalışmada yatay kesit serileri ile zaman serileri bir arada kullanıldığı için 1995-2009 döneminde Türkiye’nin en fazla ticaret yaptığı 60 ülke baz alınarak panel veri analizi yapılmıştır.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde dış ticaretin kuramsal ve kavramsal çerçevesi incelenmiş, küreselleşme sürecinin dünya ticaret yapısı ve ülkeler arasındaki ticaret akımlarını nasıl değiştirdiğine yer verilmiş, ikinci bölümde serbestleşme eğilimlerinin Türkiye’nin dış ticaret hacmini, ticareti yapılan mal kompozisyonunu, ticaretin bölgesel dağılımını nasıl değiştirdiği incelenmiş, özellikle 2000’li yıllardan sonra Türkiye’nin ihracatındaki ve ithalatındaki muazzam artışın

sebepleri açıklanmaya çalışılmış, üçüncü bölümde öncelikle uluslararası ticaretin modellenmesinde kullanılan ekonometrik yaklaşımlara değinilmiş, gravity modeli tanıtılmış, ticaretin bölgesel dağılımındaki değışmenin belirleyicilerini tespit edebilmek amacıyla gravity modeli kullanılarak yapılan ekonometrik çalışmanın tahmin sonuçları sunulmuştur.

BÖLÜM 1: İKTİSADİ ÖĞRETİDE ULUSLARARASI TİCARETİN KAVRAMSAL VE KURAMSAL ÇERÇEVESİ

1.1. Uluslar arası Ticaretin Kavramsal Çerçevesi

Uluslararası ticaret, farklı ülkelerin yerleşikleri arasında mal, hizmet ve sermayenin değişimini ifade eden bir kavramdır. Dış ticaret dış alım(ithalat) ve dış satım(ihracat) olmak üzere iki farklı şekilde yapılmaktadır. Net ihracat ithalat ile ihracat arasındaki farka eşittir. Net ihracat fonksiyonel olarak şu şekilde gösterilebilir;

$$NX = \{X(Y_f, R) - Q(Y, R) = NX(Y, Y_f, R)\}$$

Denklemde;

X: ihracatı Y_f : Yurtdışı gelir düzeyini R : Reel döviz kurunu

Q : ithalatı Y : Yurtiçi gelir düzeyini

temsil etmektedir. İthalat yurtiçi gelir düzeyi ile reel döviz kurunun bir fonksiyonuyken, ihracat yurtdışı gelir düzeyinin ve reel döviz kurunun bir fonksiyonudur. Yurtdışı gelir düzeyi ile ihracat arasında doğru orantılı, reel döviz kuru ile ihracat arasında ters orantılı bir ilişki bulunmaktayken; yurtiçi gelir düzeyi ile ithalat arasında doğru yönlü, reel döviz kuru ile ithalat arasında ters yönlü bir ilişki bulunmaktadır.

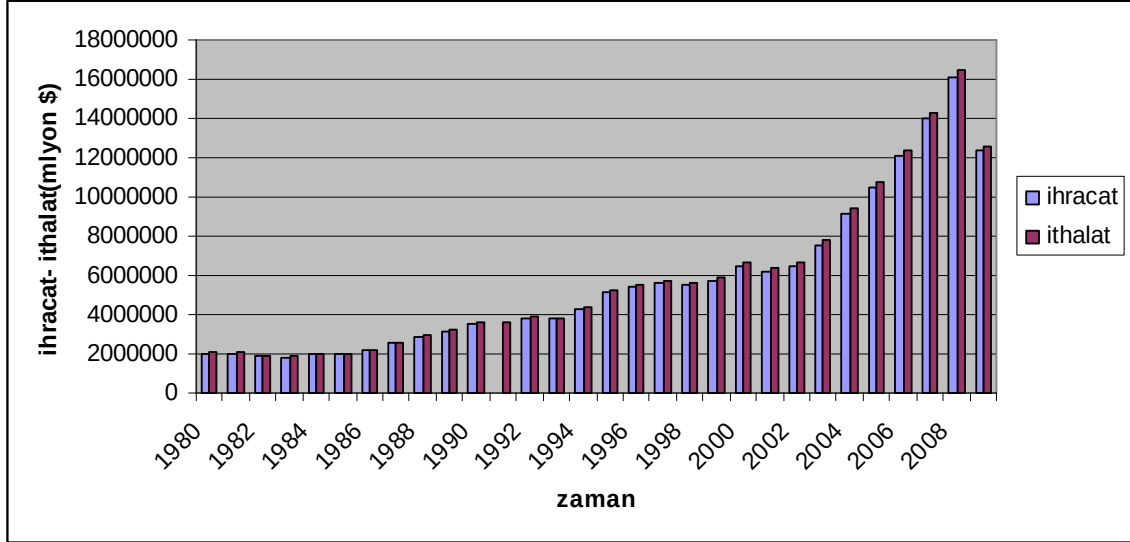
Aynı zamanda gelir ve dış ticaret arasında iki yönlü nedensellik bağının var olduğu söylenebilir. Yurtdışı gelir düzeyi ile ihracat doğru orantılı, yurtiçi gelir düzeyi ile ithalat doğru orantılı bir seyir izlemekte gelir artışının meydana getirdiği bu ihracat ve ithalat artışı - ihracatın ithalattan büyük olması durumunda- yine gelir düzeyinde bir artışa yol açmaktadır.

1.2. Dünya Ticaretindeki Değişim Trendleri: Hacim ve İçeriğindeki Değişimler

1980'li yılların sonları globalleşme sürecinin önündeki en büyük engel olan Berlin Duvarı'nın yıkıldığı ve SSCB'nin yıkılmasıyla iki kutuplu düzenin sona erdiği yıllardır. Bu dönemde ticaretin serbestleşmesi süreci devam etmiş, GATT'ın yerini 1995 yılında Dünya Ticaret Örgütü almıştır. Artık WTO'nun çekici motor rolünü üstlendiği dünya ekonomisinde ulusal ekonomiler artan bir hızla uluslar arası ticaret, sermaye ve işgücü akımları ile etkileşimde bulunmakta ve bir uluslar arası entegrasyon süreci

yaşanmaktadır. Yeni enformasyon teknolojilerinin gelişmesi uluslar arası ekonomik işbirliğinin ve ticaretin serbestleşmesi sürecinin hızlanması ve yoğun bir üretim artışı ile ortaya çıkan küresel düzeydeki özel ve çok uluslu şirketlerin hakim olduğu üretim yapısı 1980 sonrasında temel özellikleridir.

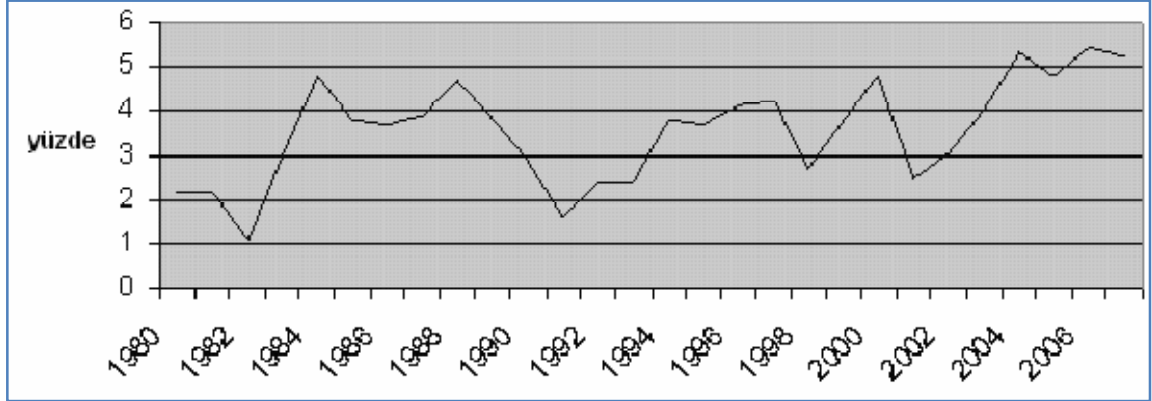
Grafik 1: Dünya Mal İhracatı ve İthalatındaki Değişme(1980-2010)



Kaynak: UNCTAD-UNSTATS İnternational Trade Statistics verileri derlenerek tarafından oluşturulmuştur.

Yukarıdaki grafik 1980-2008 döneminde dünya ihracatı ve ithalatındaki değişmeyi göstermektedir. Ele alınan dönemde 2008 yılına kadar ihracat ve ithalatın kesintisiz olarak arttığı görülmektedir. İhracat ve ithalat hacmi 2000’li yıllarda diğer yıllara göre daha hızlı artmıştır. 1980 yılında 2 trilyon \$ olan dünya ihracatı 2000 yılında yaklaşık 7 trilyon dolara, 1980 yılında yine 2 trilyon \$ civarında olan dünya ithalatı, 2000 yılında 6 trilyon \$ civarına ulaşmıştır. İhracat ve ithalat hacmindeki bu artış 2008 yılında ABD mortgage piyasasında verilen kredilerin geri dönmemesinden kaynaklanan kriz nedeniyle kesintiye uğramış, 2008 yılında 16 trilyon dolara ulaşan ihracat ve ithalat hacmi 2009 yılında % 11 oranında azalma göstererek 12 trilyon dolara gerilemiştir. Dış ticaret hacmindeki gerilemenin sebepleri GSYİH’deki değişmelerin incelenmesiyle daha da iyi anlaşılabacaktır.

Grafik 2: Dünya GSYİH Artışı (1980-2007)

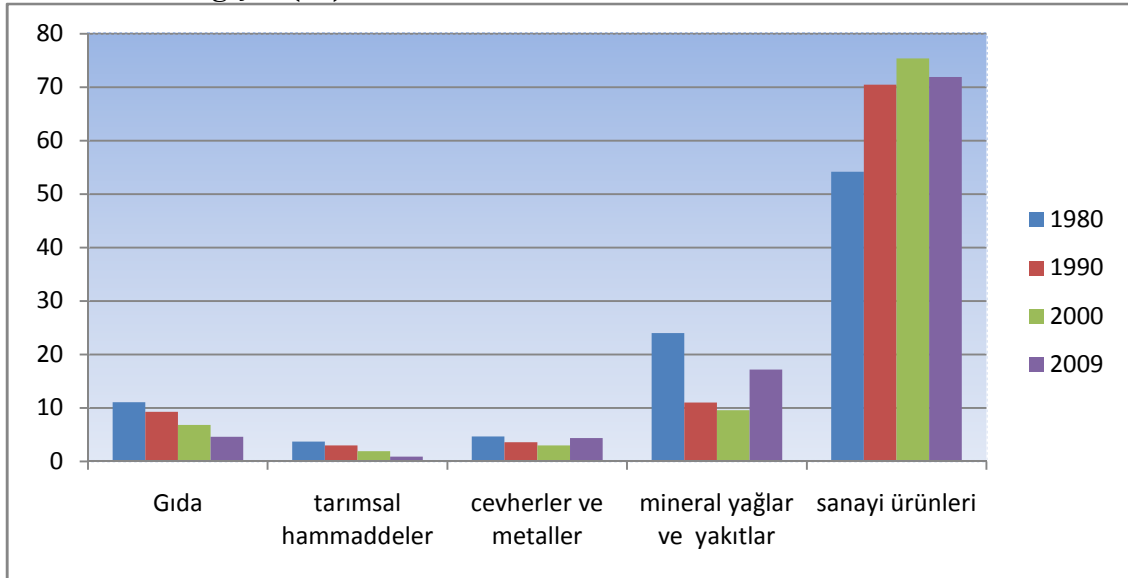


Kaynak: UNCTAD-UNSTATS verilerinden derlenerek tarafımdan hazırlanmıştır.

Tablo incelendiğinde dünya milli gelir seviyesinin iniş çıkışlı bir seyir izlediği görülmektedir. 2007 yılında milli gelir seviyesinin artış oranı % 5.2'dir. Bu artış oranı son yirmi yılın en büyük artış oranıdır. 2007 yılında dünya üretimindeki büyümenin % 40'ından fazlası GOÜ'lerden kaynaklanmaktadır. Büyümenin itici gücü yüzde 11.4'le Çin ve yüzde 9.2'yle Hindistan olmuştur. Gelişme yolundaki ülkelerin küresel ekonomiye entegre olmalarıyla birlikte verimlilik oranlarının yükselmesi büyümenin sürdürülmesindeki en önemli etkenlerden biridir(DTM, 2007:2). Bu artış sonucunda başta Çin, Hindistan gibi Asya ülkelerinde olmak üzere canlanan bir talep ile karşılaşmaktadır. Bu artışın üretimi teşvik ettiği düşünülecek olursa hem üretim faktörlerinin hem de ham madde ve ara girdilerin talebinde bir canlanma söz konusu olacaktır. Nitekim başta petrol olmak üzere enerji kaynakları, maden ürünleri ve girdi oluşturan tahıl ürünlerine olan talep canlanmış ve söz konusu ürünlerin fiyatlarında ciddi artışlar meydana gelmiştir (Akman, 2008:28-29). Bu durum aynı zamanda BDT ülkeleri , Afrika ve Orta Doğu ülkelerindeki büyümenin de kaynağıdır. Ancak 2007 yılında % 5.2 oranındaki hızlı büyüme eğilimini sürdüren dünya ekonomisi küresel finansal krizin de etkilemesiyle 2008 yılının ikinci çeyreğinden itibaren gerilemeye başlamıştır. Tablo incelendiğinde dünya hasılası artış oranının % 5.2'den % 2.8'e gerilediği görülmektedir. Dünya hasılasındaki gerileme dış ticaret hacminin de gerilemesine neden olmuş, dış ticaret hacmi 2009 yılında % 11,0 oranında azalma göstermiştir. Bu olgulara bağlı olarak işsizlik oranlarının da artma eğiliminde olduğu görülmektedir. 2010 yılında dünya ekonomisinin tekrar toparlanmaya başladığı görülmektedir. Gelişmekte olan ülkeler gelişmiş ülkelere kıyasla daha yüksek bir büyümü trendi göstermiştir.

Küresel büyümedeki yüzde 1,3'lük daralma beklentisine karşın küresel ticaretin bu denli hızlı daralması dikkat çekicidir. Talepteki düşüş beklentisiyle şirketlerin stoklarını hızla azaltmaları, GSYİH içinde ağırlığı yüksek olan hizmetler sektörünün mal piyasalarına göre daha az daralması, üretimin bir tedarik zinciri boyunca farklı ülkelerde gerçekleştirilmesi ve bu nedenle nihai tüketimdeki daralmanın ticarete katlanarak yansması bunun muhtemel sebepleri arasında sayılabilir. Ancak daralma döneminde ülkelerin uyguladığı korumacı politikalar ve finansman/ güven problemleri nedeniyle şirketlerin ithalat yapmak yerine yerli piyasalardan ihtiyaçlarını karşılamaları da küresel ticaretin hızlı bir şekilde daralmasında önemli rol oynamaktadır (Kalkan ve Başdaş, 2009:23).

Grafik 3: Önemli Mal Gruplarına Göre Dünya İhracatında Meydana gelen Değişme(%)



Kaynak: WTO International Trade Statistics verilerinden derlenerek tarafımdan oluşturulmuştur.

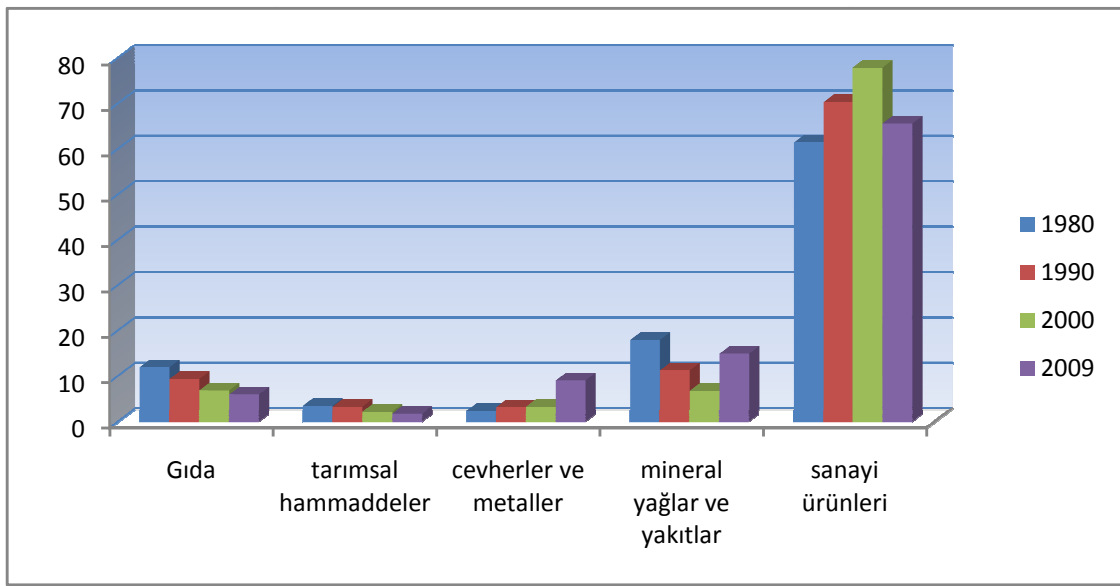
Dünya ticaretini serbestleştirme akımları sadece ticaret hacmini artırmakla kalmamış, ticareti yapılan mal bileşimlerini de değiştirmiştir. Mal gruplarına göre dünya ticaret verileri incelendiğinde 1980 yılından bu yana tarımsal ürünlerin toplam dünya ihracatındaki payının azaldığı görülmektedir. Tarımsal ürünlerin(gıda+tarımsal hammadde) toplam mal ticareti içindeki payı 1980'de 14.8 iken bu oran 2000'de 9.7'ye 2009'da 5.5'e düşmüştür.

Sanayi ürünlerinin toplam dünya ihracatındaki payları incelendiğinde sanayi ürünlerinin toplam dünya ihracatı içindeki payının 2000'li yıllara kadar sürekli olarak arttığı ancak 2009 yılında azaldığı görülmektedir. Sanayi ürünlerinin toplam dünya ihracatı içindeki

payı 1980 yılında 54.2 iken bu oran 2000’de 75.4’e yükselmiş, 2009 yılında ise küresel krizin etkisiyle 71.9’a gerilemiştir.

Mineral yağlar ve yakıtlar ile cevherler ve metaller ürün gruplarının ise sanayi ürünlerinin tam tersi bir seyir izlediği görülmektedir. Cevherler ve metallerin toplam dünya ihracatı içindeki payı 1980’de 4.7 iken 2000 yılında % 3’e düşmüş 2009’da ise 17.2’ye yükselmiştir. Yakıtlar ise 1980’de %24’ten 2000’de 9,6’ya gerilemiş, 2009’da ise 17,2 ‘ye yükselmiştir.

Grafik 4: Önemli Mal Gruplarına Göre Dünya İthalatına Meydana Gelen Değişme



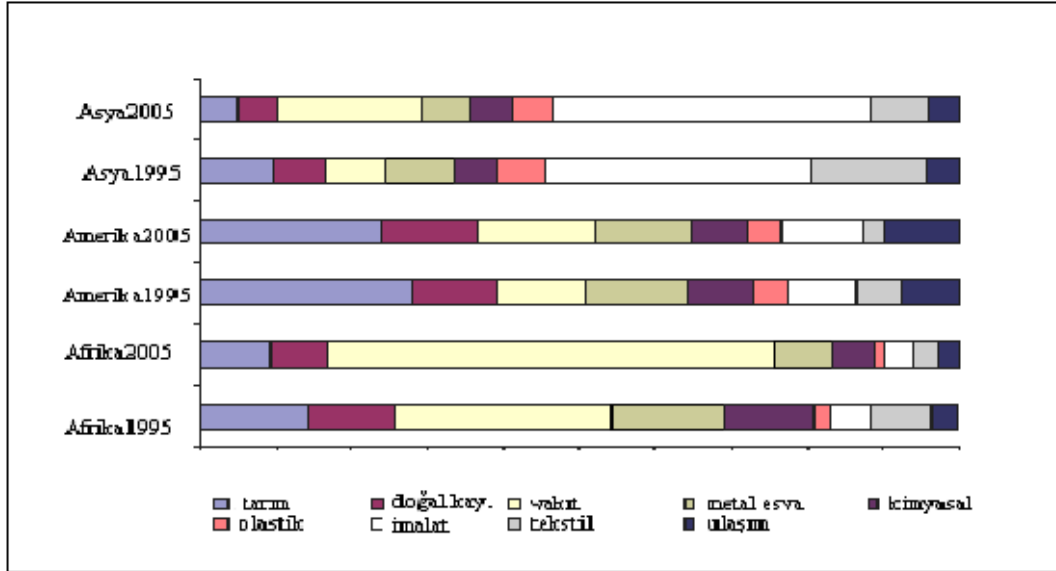
Kaynak:WTO İnternational Trade Statistics verilerinden yararlanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

Temel mal gruplarına göre dünya ithalat verileri incelendiğinde tarım ve sanayi gruplarının ihracatla aynı yönde seyir izlediği gözlenmektedir. Tarım ürünleri ithalatının toplam mal ithalatı içindeki payı sürekli olarak azalırken, sanayi ürünlerinin payı 2000’li yıllara kadar artmış, 2009 yılında küresel krizin etkisiyle gerilemiştir.

Tarımsal ürünlerin toplam dünya ithalatı içindeki payı 1980’de 15.5 iken, bu oran 2000’de 9,1’e; 2009’da ise % 7,8’e gerilemiştir. Cevherler ve metaller ithalatının toplam dünya ithalatı içindeki payı 1980 yılından beri sürekli artmış, 1980’de 2,4 iken 2009’da 9,1’e yükselmiştir.

Sanayi ürünleri ithalatının toplam dünya ithalatı içindeki payı 2000 yılına kadar kesintisiz olarak artarken, 2009 yılında azalmıştır. 1980 yılında 61.5 olan bu oran, 2000 yılında % 78'e yükselmiş, 2009 yılında ise 65,7'ye gerilemiştir.

Grafik 5: Ülke ve Ürün gruplarına Dış Ticarete Meydana Gelen Değişme



Kaynak:<http://www.voxeu.org/index.php?q=node/41>(20.06.2011)

Asya'nın imalat malları ticaretinde, Afrika'nın yakıt ihracatında Latin Amerika'nın tarım ürünleri ihracatında en fazla paya sahip olduğu görülmektedir. Mal gruplarının ihracattaki payı atmış, ancak mal gruplarının ülke ticaretindeki bileşimlerinde herhangi bir değişme olmamıştır.

1.3.Uluslar arası Ticaretin Kuramsal Çerçevesi

Ekonomide veya pozitif bilimlerin herhangi bir dalında teoremin ana amacı, ilgili bilim dalının kapsamına giren olayların nedenlerini açıklamak, yani olaylar arasındaki “neden sonuç” ilişkilerini ortaya koymaktır. Buna göre uluslar arası iktisat teorisinin ana amacı da ülkeler arasındaki mal ve hizmet alım satımlarının nedenlerini açıklamaktır(Seyidoğlu,2007:18).

Uluslar arası iktisat teorisi temelde şu üç soruya yanıt bulmaya çalışmaktadır;

- Ülkeler neden ticaret yaparlar ?
- Ülkelerin hangi malları alıp satacağı neye göre belirlenir ?
- Dış ticaret hadlerini belirleyen nedir?

1.4. Geleneksel Ticaret Kuramlarının Gelişim Süreci- Tek Üretim Faktörlü Üretim ve Ticaretten Faktör Donatımına Geçiş

Liberal iktisadi düşünce, Klasik İktisadi Düşünce ile gerçek anlamını bulmuştur. Sanayi Kapitalizminin iktisat ideolojisi olan bu düşünce akımının oluşturulma süreci, çoğunlukla öncüsü İngiliz Adam Smith'in ünlü eseri "Milletlerin Zenginliği" kitabının yayınlandığı 1776 ile başlatılır ve John Stuart Mill'in ölüm tarihi olan 1783 tarihinde sonlandırılır.

Smith'in Klasik Liberalizme yön veren bazı görüşleri şunlardır: Bütün bireyler ekonomik çıkarlarına göre hareket ederler, yani kişiler "homo economicus"tur. Devlet kişilerin bireysel girişim haklarını kısıtlamamalıdır. Çünkü bireyler kendi çıkarlarını peşinde koşmakla aynı zamanda toplumsal çıkarlara da hizmet etmiş olurlar. Nihayet ekonomik hayatta düzen sağlayan bir görünmez el vardır. Bu görünmez el de fiyat mekanizmasıdır. Ekonomik hayatta düzen, fiyat mekanizmasının işleyişi ile kendiliğinden sağlandığına göre devletin ekonomiye müdahale etmesine gerek yoktur(Seyidoğlu,2007:22).

Smith, serbest ticaretle her ülkenin mutlak üstünlüğe sahip olduğu ya da diğer ülkelerden daha etkin(efficiently) olarak ürettiği malların üretiminde uzmanlaşabileceğini ve mutlak üstünlüğe sahip olmadığı(ya da daha az etkinlikle ürettiği) malları ithal edebileceğini belirtmektedir. Üretimdeki bu uzmanlaşma, dünya üretiminde ticarete katılan ülkelerin paylaşacakları bir artışa yol açar. Böylece iki ülke, diğer ülkeler zararına kazanmak gereksinmesinde değildir.- bütün ülkeler eş anlı olarak kazanç sağlayabilirler. Bir ülke her iki malın üretiminde de mutlak üstünlüğe sahip ise ülkeler arasında ticaret yapılmamalıdır(Smith, 1776/2007).

Bir ülkenin her iki malda da mutlak üstünlüğe sahip olması durumunda ülkelerin ticaret yapmasının anlamlı olmadığını ileri süren görüşünün aksine; Ricardo ülkelerin her iki malda mutlak üstünlüğe sahip olması durumunda da ticaretten kazançlı çıkacaklarını iddia etmektedir.

Ricardo 1817'de yayınladığı " politik iktisat ve vergilendirmenin ilkeleri" başlıklı eserinde dış ticaretin nedenlerini ve dış ticaretten elde edilen kazancı açıklamaktadır. Ricardo'ya göre bir ülke her iki malda mutlak üstünlüğe sahip olsa bile, iki ülkenin iç

reel maliyetleri birbirinden farklı ise ülkeler dış ticaret yapabilir ve dış ticaretten kazanç sağlayabilir.Önemli olan “mutlak üstünlükler değil, mutlak üstünlüklerin derecesidir”(Ricardo1817’ den aktaran Seyidoğlu, 2007:26)

Ricardo’nun dış ticaret teorisine önemli bir katkısı da iki ülke arasında oluşabilecek denge dış ticaret fiyatının alt ve üst sınırlarını belirlemiş olmasıdır. Doğal olarak bu sınırları belirleyen iki ülkenin iç reel maliyetidir. Alt ve üst fiyatlar arasında iki ülkenin hangi fiyatta ve nasıl anlaşıacakları yani dış ticaret fiyatı Ricardo’yu izleyen Marshall’ın “karşılıklı teklif eğrileri analizi ile açıklanmıştır(Utkulu, 2005:10). Ülkelerin iç maliyet farklılıklarının belirleyicisi ise ülkeler arasındaki emek verimliliği farklılıklarıdır.

Mukayeseli üstünlükler temel olarak uzmanlaşma düşüncesine dayanmaktadır. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisinin iddiasına göre bir ülke üretimde ne kadar çok uzmanlaşırsa uluslar arası ticaretten o kadar çok kazanç sağlar.

Ricardo’nun mukayeseli üstünlükler yaklaşımı; emek değer teorisine dayalı olması, işgücü verimliliğindeki farklılıkları ülkeler arasındaki iç maliyet farklılıklarının nedeni olarak görmesine rağmen, iş gücü verimliliğindeki farklılıkların açıklanmamış olması, iş gücünün ülke içinde tam hareketli, ülkeler arasında tam hareketsiz olması, arz yönlü statik bir model olması ve son olarak da sabit maliyetler ve tam uzmanlaşmaya dayalı olması(Seyidoğlu, 2007:21-22) nedeniyle çeşitli eksikliklerinin olduğu belirtilse de ortaya çıktıktan yaklaşık iki yüzyıl sonrasına kadar geçerliliğini koruyabilen güçlü bir teori olduğu ve günümüzde uluslar arası ticaretin temelini oluşturduğu kabul edilmektedir(Caves ve diğ., 1999:67).

Neo-klasik iktisatçılara göre değer in emek teorisinin geçerliliğini savunmak güçtür. Çünkü diğer üretim faktörlerinin(sermaye, doğal kaynaklar ve müteşebbis) önemi açıktır. Ayrıca işgücünün homojen olmadığı, çeşitli kalitede işçilerin bulunabileceği ortadadır. İşgücünün yanında diğer üretim faktörlerinin modele sokulması halinde (tam rekabet, uzun dönem ve üretim faktörlerinin birbirleriyle ikame edebilmeleri varsayımları altında) mukayeseli üstünlükler kanununun geçerli olması gerektiğini J. Viner belirtmiştir. Çünkü firmalar kar maksimizasyonuna çalışacakları için uzun dönemde fiyatlar yalnız malların üretimi için gerekli işgücü miktarıyla orantılı değil, diğer üretim faktörlerinin fiyatlarıyla da orantılı olacaktır. Böylece de ihracat ve ithalat,

aynen tek işgücünün kabul edilmesi halinde olduğu gibi, bu fiyatlara göre istikamet alacaktır (İyibozkurt, 2001:35).

Neoklasik iktisatçılar, emek maliyeti yerine, emekle birlikte diğer faktörleri de kapsayan “fırsat maliyeti” kavramını kullanarak, özüne dokunmadan Ricardo modelini revize etmişlerdir. Buna göre, üretim, kullanılan bütün faktörlerin katkılarıyla ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla, verimliliğin tersi olarak maliyet, bir birim mal üretmek için gerekli kaynakların toplamıdır ve kullanılan faktörlerin değerleri toplanarak hesaplanır. Bir malın fırsat maliyeti ise, o malın üretimini bir birim artırmak için gereken kaynakları serbest bırakmak üzere, başka bir malın üretiminden vazgeçilmesi gereken miktara eşittir (Bayraktutan, 2003:177)

Marshall temsili balyalar kavramıyla Ricardo modelini iki mallı olmaktan çıkarmış ve malların değerini karşılaştırırken, fayda - değer kuramını kullanmış; emeğin yanı sıra maliyeti etkileyen bir faktör olarak sermayeyi de dikkate almış, ancak emek değer teorisinin etkisinden tam olarak çıkamamıştır. Buna karşılık Haberler malların değerini ölçmede, fırsat maliyeti kavramını kullanarak, emek değer kuramını devre dışı bırakmıştır. Fırsat maliyeti teorisine göre bir ülke diğer ülkelerden daha düşük fırsat maliyeti ile yurtdışında ürettiği malları ihraç etmeli, daha yüksek fırsat maliyeti ile yurtdışında üretebileceği malları ithal etmelidir.

Klasik dış ticaret teorileri talep unsurunu içinde barındırmadığı için “arz yönlü ticaret teorileri” olarak da adlandırılmaktadır. Talep unsuruna yer verilmediği için Ricardo modelinde dış ticaret fiyatının alt ve üst sınırları belirlenebilir ancak iki ülke arasında dış ticaret fiyatının ne olduğu tespit edilemez. Kindleberger’in deyiimiyle; “Alfred Marshall’ın arz ve talebi bir makasın alt ve üst bıçaklarıyla karşılaştırdığı meşhur benzetmede olduğu gibi, bıçaklardan hiçbirisi tek başına kesme işlemini gerçekleştiremez.” (Kindleberger, 1970:51)

Mill ile birlikte iktisat teorisinin temel analiz araçlarından biri olan talep unsuru uluslar arası ticaret teorisi analizlerine dahil edilmiş, dış ticaret fiyatının nasıl oluştuğunu belirlemek mümkün hale gelmiştir. J.S. Mill’den sonra ise A. Marshall ve F.Y. Edgeworth karşılıklı talep kanununu geometrik olarak teklif (sunum) eğrileriyle göstermişlerdir (İyibozkurt, 2001:35). Ülkelerin teklif eğrilerinin kesişim noktası, ticaret hacmi ve fiyatını belirleyen noktadır.

Klasik iktisatçılara göre bir mal için üretim fonksiyonu bütün ülkelerde farklı idi. Bir ülke diğer ülkelere göre aynı oranlarda üretim faktörlerine sahip olsa bile, aynı maldan aynı miktarda üretmeyecektir. Bu da onlara göre ticaretin esaslarını teşkil etmektedir. Fakat klasik iktisatçılar hiçbir zaman üretim fonksiyonlarının ülkelerde neden farklı olduğunu yeterince izah edememişlerdir (İyibozyurt, 2001:39). İsveçli iktisatçı Eli Heckscher(1879-1952) 1919 yılında yayınlanan bir makalede klasik teoride tümüyle ihmal edilen bu hususa dikkat çekmiştir(Ünsal, 2005:155) 1930’larda Heckscher’in öğrencisi Bertil Ohlin Heckscher’in açıklamalarını geliştirmiş, Paul Samuelson da Heckscher- Ohlin modelinin öngörülerini matematiksel olarak doğrulamıştır(Lindert,1991:93).

Smith dış ticaretin veya ülkelerin avantajlarının kökenini aslında yalnızca üretim faktörü donatımlarındaki niteliksel farklılıklarla değil, niceliksel farklılıklarla da açıklamaya çalışmıştır. Smith’in nüfus yoğunluğunu bir ülkenin dışsatum kapasitesinin temel belirleyicisi olarak gösteren ve yeterince geliştirilmemiş olan artık kapağı yaklaşımı, bu bağlamda, Bertil Ohlin’i önemli ölçüde etkilemiş, faktör oranları teoreminin geliştirilmesine katkıda bulunmuştur(Kibritçioğlu, 2002).

Heckscher-Ohlin modeli şu temel varsayımlar üzerine kuruludur(Chacholiades, 1990:64-65);

- Heckscher- Ohlin modeli iki mallı, iki ülkeli ve iki üretim faktörlü(emek, sermaye) bir modeldir. Bu durum $2 \times 2 \times 2$ şeklinde formüle edilir.
- Ülkeler aynı üretim teknolojisine sahiptir. Eğer her iki ülkede faktör fiyatları aynıysa ülkelerde aynı miktarlarda mal üretilir, ülkelerin üretim fonksiyonları aynıdır.
- Ölçeğe göre sabit getiri söz konusudur.
- Bir ülke sadece bir malın üretiminde uzmanlaşmaktadır.
- Mal ve Faktör piyasalarında tam rekabet koşulları hakimdir.
- Faktörler ülke içinde tam hareketli, ülkeler arasında hareketsizdir.
- Ülkelerin talep yapıları benzerdir.

Mukayeseli üstünlük kanunu üretim fonksiyonlarının farklılığı varsayımına dayanmaktadır. Eğer ülkelerin üretim fonksiyonlarının aynı olduğu kabul edilirse,

malların maliyetleri farklı olmayacak ve dolayısıyla mukayeseli üstünlükler teoremine göre ihtisaslaşma ve ticaret olmayacaktır. Heckscher-Ohlin, ticareti malların ülkelerdeki üretim fonksiyonları farklılığı ile değil, ülkelerdeki nispi üretim faktörü zenginliği ile açıklamışlardır(İyibozkurt, 2001:39).

Heckscher- Ohlin teoremine göre bir ülke göreceli olarak bol üretim faktörüne sahip olduğu malın üretiminde uzmanlaşarak bu malı ihraç etmeli, göreceli olarak kıt bulunan üretim faktörüne sahip olduğu malı ise ithal etmelidir.

Peki bir ülkenin hangi üretim faktörü bakımından zengin olduğunu ne belirler? Bu sorunun cevabı “ fiziki tanım” ve “parasal tanım” olmak üzere iki farklı yaklaşımla verilebilir (Appleyard ve diğ., 2005:125).

Fiziksel tanımın temelini çeşitli ülkelerde mevcut olan fiziki emek ve sermaye miktarları oluşturur(Salvatore, 2011:127). Bu tanıma göre bir ülkenin faktör yoğunluğuna karar verirken, ülkelerin sahip oldukları emek ve sermaye miktarları birbirlerine oranlanarak karşılaştırılır. Sermaye- emek oranı hangi ülkede daha büyükse bu ülke sermaye yoğun, diğer ülke emek yoğundur.

Türkiye ve İngiltere gibi iki ülkeyi ele alalım. Ülkelerin sahip oldukları emek ve sermaye miktarları şu şekilde tanımlanmış olsun;

Kt : Türkiye’nin sermaye miktarı,

Ki: İngiltere’nin sermaye miktarı

Lt: Türkiye’nin emek miktarı

Li: İngiltere’nin emek miktarı olsun.

Ülkelerin sermaye emek miktarlarını birbirine oranlayalım.

$K_i / L_i > K_t / L_t$ ise İngiltere’de sermaye nisbi olarak daha boldur.

E. Heckscher ve B. Ohlin’e göre, bir ülkenin kıt üretim faktörü kendine yeterlilik varsayımı altında, yabancı ülkeye göre nispi fiyatı yüksek olandır(Heckscher, 1919 ve Ohlin, 1933’den aktaran İyibozkurt, 2001:14) . Bu tanım fiyat tanımıdır. Bu tanıma göre bir ülkenin faktör yoğunluğu emek ve sermayenin üretimden aldığı paylar birbirine oranlanarak belirlenir.

Wt: Türkiye’de emeğe ödenen ücret

Rt: İngiltere’de sermayeye ödenen ücret

Wi: İngiltere’de emeğe ödenen ücret

Ri: İngiltere’de sermayeye ödenen ücret

Parasal tanım¹ bol olan faktörün daha ucuz olduğu, kıt olan faktörün daha pahalı olduğu düşüncesinden hareketle yapılmaktadır. Emeğin bol olduğu ülkede emek ucuz sermaye pahalıdır. Bu yüzden emeğin bol olduğu ülkede W/R oranı diğer ülkedeki W/R oranından küçük olacaktır. Bu durumda;

$W_t / R_t < W_i / R_i$ ise Türkiye emek boldur.

Çelik ve kumaş olmak üzere iki mal üretildiğini ve çeliğin sermaye yoğun, kumaşın emek yoğun bir mal olduğunu kabul ederek devam edelim. Bu durumda Heckscher-Ohlin teoremine göre Türkiye emek yoğun bir ülke olduğu için emek yoğun bir mal olan kumaş üretiminde uzmanlaşarak, kumaş ihraç etmeli, nispeten kıt olan ve sermaye yoğun bir mal olan çeliği ise İngiltere’den ithal etmelidir.

Standart Heckscher – Ohlin teoreminden türetilen üç teorem daha söz konusudur. Bu teoremler;

- Faktör fiyat eşitliği teoremi
- Stolper-Samuelson teoremi
- Rybczynski teoremidir.

Faktör Fiyat Eşitliği teoremine göre eğer ticaret yapan iki ülke aynı sabit getirili üretim fonksiyonuna sahipse uzmanlaşma olmadan her iki malı da üretiyorlarsa, her iki ülkede de hem mutlak hem de nisbi faktör fiyatları eşitlenecektir. Faktörlerin ülkeler arasında hareketi sıfır olduğu halde bu nasıl gerçekleşecektir? Ticareti yapılan malların sayısı en az üretim faktörlerinin sayısına eşit olduğu sürece bu gerçekleşir(Ertürk, 2001:30).

¹parasal tanım ilk defa W. Leontieff tarafından yapılmıştır. Ayrıca parasal tanım ve fiziki tanım dışında K. Lanchester tanımıdan üçüncü bir tanım daha yapılmıştır. Bu tanıma göre, bir ülkenin kıt üretim faktörü ithal edilebilir malın üretiminde nisbi olarak bol kullanılandır. Fakat Bhagwati yaptığı tanımın “aynı şeyi çeşitli kelimelerle tekrarlamaktan ibaret olduğunu vurgulamıştır. İktisat literatüründe yukarıda değinilen tanımlar kullanılmaktadır.(Bakınız; İyibozkurt, s.14)

Bir ülke emek bolsa, ticarete başladığında emek yoğun mal ihraç eder. İhracat endüstrisinin çıktısı arttıkça, ihracat endüstrisinin girdisi için talep artar. Fakat ihracat endüstrisi, ithalat endüstrisinden daha fazla sermaye başına emek kullanır. İthalat sektöründe kaynaklar boşta kalır. Sermaye başına emek, büyüyen ihracat endüstrisinin ihtiyaçlarını karşılamada yetersizdir. Sermayeye oranla emek için artan talep emeğin göreceli fiyatını yükseltir. Faktör fiyatları eşitliğine doğru bir eğilim olduğu açıktır. Ticaretin yokluğunda bol olan faktör göreceli olarak ucuzdur. Ticaret bol olan faktörün fiyatında bir artışa yol açar. Bu yüzden ticaret faktör fiyatlarını eşitleme eğilimindedir(Baker,1995:46-47).

Stolper-Samuelson Teoremi ülkelerin farklı faktör donanımlarına sahip olması nedeniyle ortaya çıkan karşılaştırmalı üstünlükler ve uzmanlaşmanın neden olduğu faktör fiyatları değişmelerinin üretim faktörlerinin gelir dağılımını nasıl değiştirdiğini analiz etmektedir.

Stolper ve Samuelson Ricardo'dan itibaren yüzyılı aşkın bir süre kabul gören “serbest ticaret herkesin yararına, korumacılık ise herkesin zararınadır” düşüncesine karşı çıkarak teorilerini serbest ticaretin faktörlerin reel fiyatlarına etkileri doğrultusunda geliştirmişlerdir (Şentürk, 2007:45).

Yukarıda serbest ticaret sonrasında, uzmanlaşma ve tam istihdam varsayımları nedeniyle bol olan üretim faktörüne talebin artması nedeniyle, bu üretim faktörünün fiyatının da yükseldiğini, kıt olan üretim faktörünün fiyatının ise düştüğünü belirttik. Dolayısıyla bu gelişmeler üretim faktörlerinin gelir dağılımını da etkilemektedir. Çünkü ticaret sonrasında bol olan faktörün üretimden aldığı pay artarken, kıt olan faktörün üretimden aldığı pay azalmaktadır. Dolayısıyla serbest ticaret bol olan faktörün reel gelirini artırırken, kıt olan faktörün reel gelirini azaltmaktadır.

Heckscher- Ohlin modelinden türev olan ve faktör arzındaki değişimlerin üretim sonuçlarını analiz eden **Rybczynski teoremi**, yine iki mallı, iki faktörlü bir modelde ve yine tam istihdam koşullarında, faktörlerden birinin arzı artınca bu faktörü yoğun olarak kullanan malda üretim artarken arzı sabit kalan faktörü yoğun olarak kullanan malda, - sektörler arası faktör transferi yüzünden- üretimin azalacağını ortaya koymaktadır (Bayraktutan, 2003:179). Bu görüşü onu ilk kez ortaya atan İngiliz iktisatçının isminden dolayı Rybczynski teoremi adı verilir.

Heckscher- Ohlin modelini ampirik açıdan test eden ilk çalışma girdi- çıktı analizine yaptığı katkılar nedeniyle 1973 yılında Nobel iktisat ödülü alan Wassiliy Leontief'in ABD ekonomisi için yaptığı meşhur çalışmadır.

Heckscher-Ohlin modeline göre sermaye zengin bir ülke olan ABD'nin sermaye yoğun mal ihraç etmesi, emek yoğun mal ithal etmesi beklenmektedir. Ancak Leontief 1947 yılı ABD verilerini kullanarak yaptığı çalışmada, Hekscher-Ohlin modelinin öngördüğünün aksine, sermaye yoğun bir ülke olan ABD'nin emek yoğun mal ihraç ettiğini ve sermaye yoğun mallar ithal ettiğini gözlemiştir (Leontieff, 1954). Bu araştırma literatürde "Leontief Paradoksu" olarak adlandırılmaktadır. Bu durum Hekscher- Ohlin modelinin sorgulanmasına yol açmıştır.

Hekscher- Ohlin modeline göre dış ticaretin yönünü ülkelerin ellerindeki üretim faktörü bileşimi belirlemektedir. Model teorik olarak güzel olmakla beraber modelden çıkarılacak sonuçların fiilen mevcut dış ticaret istatistiklerine uyma şansı %50'dir. Yani tamamen şansa kalmıştır. Bu da modelin ve teorinin geçerli olduğunu ispat etmekten çok uzaktır. Nitekim bugün dış ticaretin asıl büyük kısmı GÜ'ler yani kuzey-kuzey arasında, yalnız üçte bir kadarı GÜ'ler ile AGÜ'ler yani, Kuzey – Güney arasında küçük bir kısım ise AGÜ'ler yani Güney- Güney arasındadır (Hiç ve Gencer, 2004:24).

Faktör Donatımı Teorisi, çok farklı faktör donatımlarına sahip ülkeler arasında gerçekleşen endüstriler arası ticareti açıklayarak dış ticaret teorisine farklı bir yorum getirmiştir. Ancak, bu teori benzer faktör donatımlarına sahip olan gelişmiş ülkeler arasındaki endüstri içi ticareti açıklamada yetersiz kalmıştır (Deviren, 2004).

İlginç olan şudur ki fiili veriler ile teyit edilmediği halde Hekscher-Ohlin-Vanek modeli uluslar arası ticaret uzmanları tarafından benimsenmeye devam etmiştir. Bunun başlıca nedeni, hala Hekscher-Ohlin- Vanek yerine geçerli başka bir modelin konmamış olmasıdır (Hiç ve Gencer, 2004:24).

1.5. Sabit verim, Tam Rekabet Kavramları ve Uluslar arası Ticaret Kazançları

Üretim hacmindeki değişme ile üretim maliyetleri arasındaki değişmeye bağlı olarak üç farklı durum söz konusudur; Birincisi üretim miktarındaki değişmeye rağmen maliyetlerin sabit kalmasıdır. Bu durumda üretimde sabit maliyetler söz konusu olmaktadır. İkicisi üretim miktarındaki artışla beraber üretim maliyetlerinin artmasıdır.

Bu durum üretimde artan maliyetler olarak adlandırılmaktadır. Son olarak üretim hacmindeki artışla birlikte üretim maliyetlerinin azalmasıdır. Bu durum üretimde azalan maliyetler şeklinde adlandırılmaktadır.

Maliyet ve verimlilik birbiriyle ters orantılı kavramlardır. Üretim hacmi üretim faktöründeki artışla aynı oranda artıyorsa ölçeğe göre sabit verim, üretim hacmi üretim faktöründeki artıştan daha fazla artıyorsa ölçeğe göre artan verim ve üretim hacmi üretim faktöründeki artıştan daha küçükse ölçeğe göre azalan verim söz konusudur.

Bununla birlikte geleneksel ticaret teorilerinde tam rekabet piyasasının geçerli olduğundan söz edilmiştir. Tam rekabet piyasası şu koşullar altında çalışmaktadır:

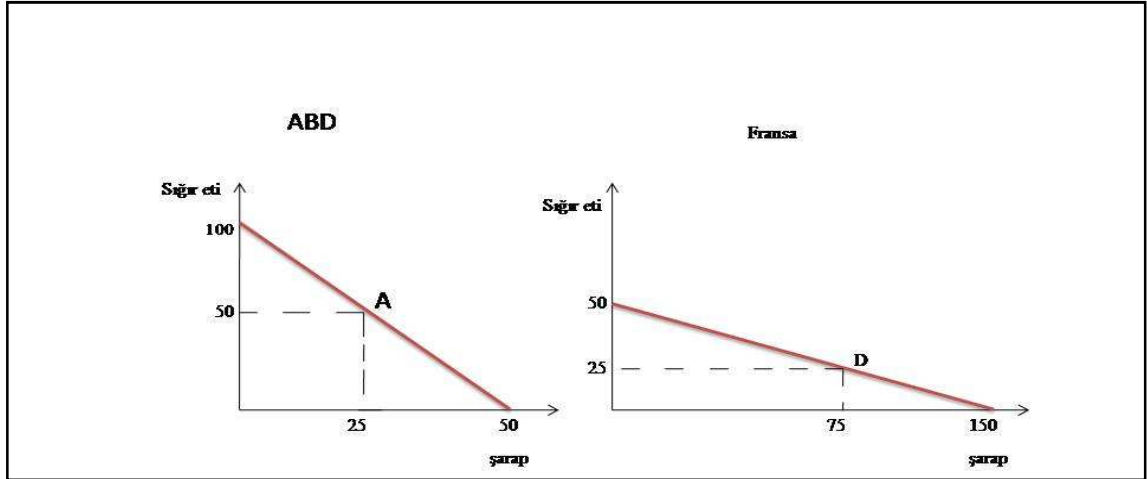
- Piyasada çok sayıda alıcı ve satıcı vardır
- Fiyatlar veridir.
- Piyasada giriş çıkış serbesttir
- Üretilen mallar homojendir. Yani mallar birbirinin aynısıdır. Objektif ve subjektif olarak mallar arasında farklılaştırma söz konusu değildir.
- Ekonomide devlet müdahalesi yoktur.
- Ekonomide tam istihdamdadır. Yani bütün üretim faktörleri üretim sürecinde kullanılmaktadır.
- Üretimde sabit maliyetler, bir endüstriden başka birine aktarılan kaynakların her iki kesimde de aynı derecede verimli olmalarını ifade eder. Sabit fırsat maliyetleri şu iki durumda ortaya çıkabilir:
- Üretim faktörlerinin birbirleri yerine tam ikame(perfectsubstitues) edilebilir olmaları ya da iki malın üretiminde sabit oranda kullanılmaları
- Bir faktörün bütün birimlerinin homojen veya aynı kalitede olması. Bu koşullar altında kaynaklar iki malın üretiminde de aynı derecede etkindirler, yani bir malı üretiminden çekilip öteki malın üretiminde kullanıldıklarında verimde herhangi bir düşüş veya artış olmaz.(Seyidoğlu, 2007:38).

Ticaretten elde edilen kazançlar dönüşüm eğrileri yardımıyla gösterilmektedir. Teknoloji ve üretim faktörleri veriyken ekonomide üretilebilecek maksimum üretim miktarlarını gösteren eğriye üretim olanakları eğrisi adı verilmektedir ve üretimde sabit

maliyetlerin söz konusu olması durumunda üretim olanakları eğrisi düz bir doğru şeklini almaktadır.

Sabit verim koşullarında dış ticaretten elde edilen kazancı Fransa ve ABD ‘de sığır eti ve şarap üretildiğini varsayarak açıklamaya çalışalım;

Şekil 1:Sabit maliyetler Durumunda Üretim Olanakları Eğrisi



Kaynak:Lindert ve Kindleberger(1991:50-51)

Yukarıdaki şekilde sabit verim koşullarında tam rekabet koşullarında ABD ve Fransa'nın üretebileceği maksimum şarap ve sığır eti miktarları gösterilmektedir. Kaynaklarının hepsini sığır eti üretimine ayırması durumunda ABD 100 birim üretim yapmakta; kaynaklarının hepsini şarap üretimine ayırması durumunda 50 birim üretim yapmaktadır. Her iki malı üretmesi durumunda ise 50 birim sığır eti, 25 birim şarap üretmektedir. Fransa ise kaynaklarının hepsini kaynaklarının tamamını sığır eti üretimine ayırması durumunda 50 birim sığır eti, kaynaklarının tamamını şarap üretimine ayırması durumunda 150 birim şarap üretmektedir. Her iki malı üretmesi durumunda ise 25 birim sığır eti, 75 birim şarap üretmektedir.

Dönüşüm eğrisinin eğimi şarabın sığır eti cinsinden fiyatını göstermektedir. Bu oran aynı zamanda marjinal teknik ikame oranı olarak adlandırılmaktadır. Marjinal teknik ikame oranı bir malın üretimini bir birim artırmak için diğer maldan vazgeçilmesi gereken miktarı göstermektedir.

ABD doğrusunun eğimi : $100/50 = 2$ 'dir.

ABD'de 1 birim daha fazla sığır eti üretebilmek için vazgeçilmesi gereken şarap miktarı 2'dir.

Fransa doğrusunun eğimi $50/150 = 1/3$ 'dür.

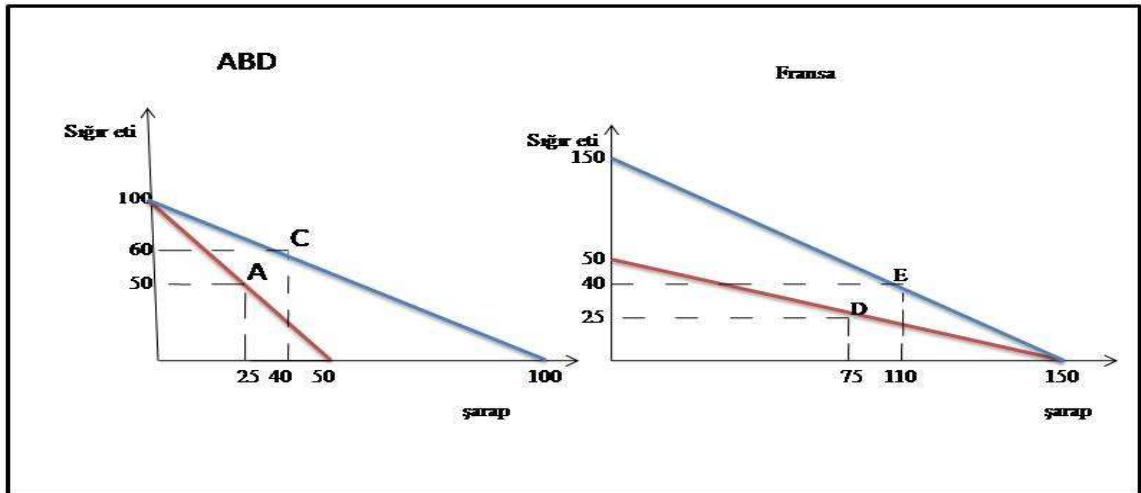
Fransa'da 1 birim daha fazla sığır eti üretebilmek için vazgeçilmesi gereken şarap miktarı 1/3 birimdir.

Fırsat maliyetleri sabit olduğunda marjinal teknik ikame oranı da sabittir. Tam rekabet koşulları altında şarabın ve sığır etinin yurt içi ticaret hadleri üretim olanakları eğrisinin eğimine yani marjinal teknik ikame oranına eşittir. Marjinal teknik ikame oranlarının farklı olması(yurtiçi ticaret hadlerinin) ülkelere ürettiklerinden daha fazla tüketme imkanı vererek ülkelere dış ticaretten kazanç sağlama olanağı sunar.

Ülkelerin tüketebileceği mal miktarlarının sınırlarını belirleyen üretim olanakları eğrisidir. Ekonominin dışa kapalı olması durumunda ABD'de tüketilebilecek sığır eti miktarı 50 birimken, şarap miktarı 25 birimdir. Fransa'da tüketilebilecek sığır eti miktarı 25 birimken, şarap miktarı 75 birimdir.

Ülkenin dışa açılması durumunda dış ticaretten elde edilen kazancı dış ticaret hadleri belirleyecektir. İki ülkenin dış ticaretten karlı çıkabilmeleri için dış ticaret hadlerinin iki ülkenin yurt içi fiyat düzeyleri arasında olması gerekir. Fiyat düzeyini belirleyen nokta arz ve talep eğrisinin kesiştiği noktadır. Ancak geleneksel dış ticaret teorilerinde talep unsuruna yer verilmediği için analizler dış ticaret hadlerinin yurtiçi fiyat hadleri arasında olduğu varsayılarak yapılmakta ve tüketim noktaları dış ticaret hadlerini temsil eden doğruların üzerinde gösterilmektedir.

Şekil 2: Sabit maliyetler ve Dış Ticaret Kazançları



Kaynak:Lindert ve Kindleberger(1991:52-53)

Yukarıdaki grafik ABD ve Fransa'nın dışa açılması durumunda tüketim düzeylerinde meydana gelen değişmeyi göstermektedir. Şekle göre ABD sığır eti üretiminde, Fransa şarap üretiminde mutlak üstünlüğe sahiptir. Bu yüzden ABD sığır eti üretiminde

uzmanlaşarak sığır eti ihraç etmeli, Fransa ise şarap üretiminde uzmanlaşıp şarap ihraç etmeli, ABD’den sığır eti ithal etmelidir.

Ülkelerin dışa açılmaları durumunda her iki ülkenin üretim ve tüketim miktarlarında meydana gelen değişme aşağıdaki tablodan takip edilebilir.

Tablo 1:Sabit Verimler Altında Ticaretten Elde Edilen Kazançlar

Ticaretten Önce						
	ÜRETİM		TÜKETİM		TİCARET KAZANCI	
	Sığır eti	Şarap	Sığır eti	Şarap	Sığır eti	Şarap
ABD	50	25	50	25	0	0
Fransa	25	75	25	75	0	0
Toplam	75	100	75	100	0	0
Ticaretten Sonra						
	ÜRETİM		TÜKETİM		TİCARET KAZANCI	
	Sığır Eti	Şarap	Sığır eti	Şarap	Sığır eti	Şarap
ABD	100	0	60	40	10	15
Fransa	0	150	40	110	15	35
Toplam	100	150	100	150	25	50

Kaynak: Şekil 1-2’deki değerler kullanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

ABD ‘nin sığır eti üretiminde uzmanlaşması durumunda şarap üretimi için kullanılan kaynaklar sığır eti üretimine aktarılabacak toplam sığır eti üretimi 100 birim olacaktır. Fransa’nın şarap üretiminde uzmanlaşması durumunda toplam dünya üretimi 150 birim olacaktır. Ülkelerin dış ticarete başlamaları durumunda ABD sığır eti tüketimi 60 birime şarap tüketimi 40 birime yükselirken, Fransa’nın sığır eti tüketimi 40 birime şarap tüketimi 110 birime yükselmiştir. Dünya üretimindeki ve tüketimdeki bu artış dış ticaret kazancı olarak adlandırılmaktadır.

1.6.Yeni Dış Ticaret Teorileri

Hiçbir bilimsel teori güvencede değildir. Zamanla değişikliğe uğrar, kapsamı daraltılır, hatta; bütünüyle terk edilir. Nitekim öyle olmuştur(Dura, 2000:2). İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra dünya ticaretinde gözlenen ampirik olgular; ticaretin serbestleştirilmesi, benzer ekonomiler arasındaki ticaretin artması ve endüstri içi ticaretin yanı sıra bilgi yoğun ticaret payının da artış göstermesi şeklinde karakterize edilmektedir. Geleneksel faktör donatımı teorisi uluslar arası ticareti açıklayabilmesine karşın dünya ticaretinde gözlenen olguları açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Gerek basit ve sınırlayıcı varsayımlara dayanması gerekse Leontief paradoksunun ortaya çıkması

gibi etmenler de faktör donatımı teorisinin, küreselleşen günümüz uluslar arası ticaretinin önemli bir bölümünü açıklamadaki yeterliliğini sınırlamaktadır(Deviren, 2004). Bu bağlamda dış ticarete gözlenen bu olguları açıklamak üzere 1970’li yıllarda “yeni dış ticaret teorileri” adı verilen teoriler ortaya atılmıştır.

1970’li yıllardan sonra yeni dış ticaret teorileri, geleneksel klasik teorinin ileri sürdüğü karşılaştırmalı üstünlüklere ek olarak, “ölçeğe göre artan getiri sonucu uzmanlaşma” ile “eksik rekabetçi piyasa yapısını” da dış ticaretin yapılma nedenleri arasına dahil etmiştir (Karluk, 2002:93).

Şüphesiz teorinin yeni olarak adlandırılması ölçek ekonomisi ve eksik piyasa varsayımlarının dış ticaret teorisi içerisine ilk kez katılmasından dolayı değildir. Tarihsel olarak incelendiğinde ölçek ekonomilerinin dış ticaret teorileri ile ilişkilendirilmesinin kökeni klasik iktisatçılara kadar gitmektedir. Ancak Krugman(1990)’ın belirttiği gibi özellikle İngilizce konuşulan ülkelerde matematiksel olarak formüle edilemeyen teorilerin pek fazla ilgi çekmemesi, “ölçek ekonomileri”¹ ve eksik rekabet piyasa yapısını içeren dış ticaret teorilerinin matematiksel olarak formüle edilebilmesinin 1970’li yılların sonunda başarılması teorinin yeni olarak nitelendirilmesine neden olmaktadır (Akkoyunlu, 1996:71).

1.6.1. Monopolcü Rekabet Teorileri

1960 ve 1970’li yılların ilk yarısında, Balassa(1966) benzer faktör donanımı ve teknolojiye sahip ülkeler arasında önemli ölçüde endüstri içi ticaretin gerçekleştiğini saptamış, Balassa(1967) ise, savaş sonrasında dünya ticaretinde meydana gelen değişmelerin ölçek ekonomileri ve eksik rekabet teorileri olmadan açıklanamayacağını belirtmiştir. Özellikle farklılaştırılmış sanayi malları üzerindeki endüstri içi ticareti açıklamak için geliştirilen monopolcü rekabet teorileri birbirinden bağımsız olarak Lancaster(1978), Spencer(1976), Dixit ve Stiglitz(1977) tarafından geliştirilmiştir; ancak benzer donanıma sahip ülkeler arasındaki ticareti, Dixit-Stiglitz tercihlere dayalı

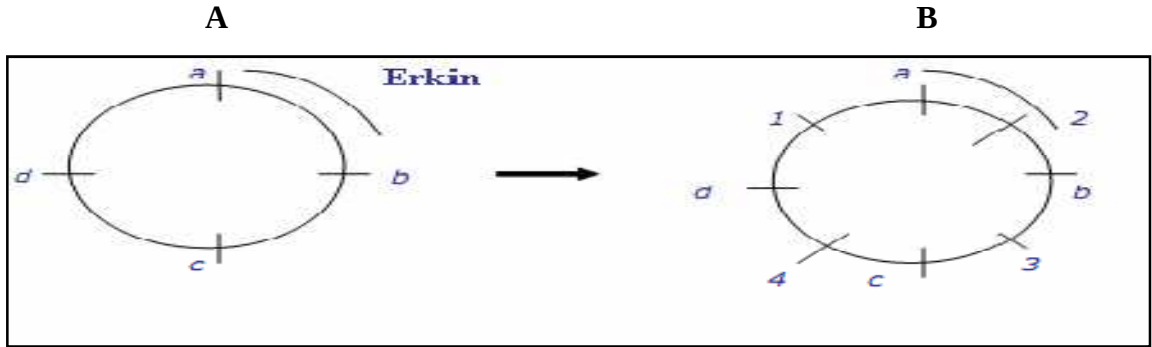
¹Ölçeğe göre artan getiri varsayımı altında, ölçek ekonomilerinin dış ticaret hadleri üzerindeki etkisi Marshall tarafından ele alınmış, Marshall’ın yaklaşımı Graham tarafından ciddi şekilde eleştirilmiştir. 1933 yılında ise Chamberlin ve Robinson’un etkisiyle dış ticaret teorisinin eksik rekabet teorilerini kapsayacak şekilde genişletilmesi gündeme gelmiştir. Ancak ölçek ekonomileri ve eksik rekabet modellerinin matematiksel olarak formüle edilememesinden dolayı bu çabalar sonuçsuz kalmıştır. (Ayrıntılı bilgi için bakınız: Karluk(2002), Kindleberger(1970), İyibozkurt(2001), Akkoyunlu(1996))

olarak açıklayan temel model Krugman(1979-1980)’a aittir, bir başka model ise; Lancaster(1979) tarafından geliştirilmiştir(Karluk, 2002:101).

Dixit-Stiglitz modelinde tüketiciler farklı malları talep etmektedir ve bunun nedeni çeşitliliğin sağladığı faydadır. Burada ürün farklılaştırması, modele yeni üretilen bir mal olarak girmektedir(Aydın, 2008:884).

Dixit-Stiglitz modelinde dış ticaretin sağladığı refah artışı “tercih çemberleri” aracılığıyla gösterilebilir(Yürük, 2008:17). A ve B ülkesi gibi iki ülke olduğunu ve A ülkesinin “a,b,c,d” ürünlerini, B ülkesinin de “1,2,3,4,” ürünlerini ürettiğini kabul edelim.

Şekil 3: Dixit-Stiglitz Modeli Tüketici Tercih Çemberi



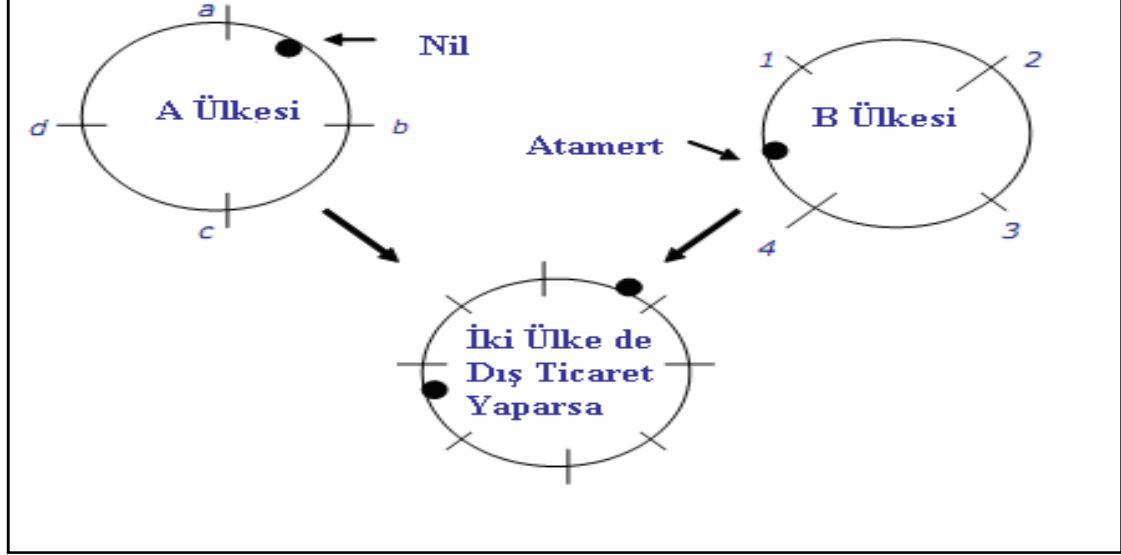
Kaynak : Karluk (2002:107)

Erkin Uluslar arası ticaret olmaksızın a,b,c, d ürünlerini satın alabilmektedir. Erkin a ürününü tercih etmekte, ancak tercihlerini a noktasından sağ aşağıya doğru değiştirmektedir. Çünkü Dixit-Stiglitz’e göre bir malın tüm çeşitleri her tüketici tarafından talep edilmektedir. Modelde ayrıca her bir tüketicinin fayda fonksiyonunun aynı olduğu ve tüm mal çeşitlerinin fayda fonksiyonuna simetrik olarak girdiği kabul edilmektedir. Bir mala yapılan toplam harcama ve malın var olan çeşitlerinin fiyatları veri iken mal çeşitliliğinin artması tüketicilerin toplam faydasını arttırmaktadır(Dixit ve Stiglitz, 1977:308).

Uluslar arası ticaret gerçekleştiğinde Erkin “1,2,3 ve 4” numaralı malları satın alma imkanına da kavuşmaktadır. Erkin tercihini a ürünü ya da tercihine en yakın 2 ürünü arasında yapabilir. Ancak Erkin’in “gerçek tercihine daha yakın bir ürünü alabildiği için değil, sevdiği markalar arasında artan tercih olanakları nedeniyle memnuniyeti artacaktır.

Lanchester modelinde tüketici istediği özellikleri bünyesinde barındıran malı bulamadığı takdirde en yakın ikamesini tüketmek isteyecektir. Dolayısıyla her tüketicinin değişik özellikleri bulunan malları tercih etmesi bu tüketicileri farklılaştırarak homojen olmayan bir topluluk ortaya çıkarmaktadır(Aydın, 884-85).

Şekil 4: Lanchester Modeli Tüketici Tercih Çemberi



Kaynak: Karluk(2002:108)

Yukarıdaki çemberler incelendiğinde Nil'in tercihinin a ürününe yakın olduğu görülmektedir. Bu durumda Nil a ürününü tercih edecektir. B ülkesindeki Atamert'in tercihinin ise 4 ürününe yakın olduğu görülmektedir. Bu durumda Atamert 4 ürününü tercih edecektir. Ancak Nil ve Atamert ideal olarak tercih noktalarına en yakın ürünleri satın almak istemektedir. Nil ve Atamert gerçek tercihlerine en yakın ürünleri satın aldıklarında ürünlerden sağladıkları fayda artmaktadır. Bu açıdan bakıldığında kapalı ekonomi durumunda Nil A ürününü, Atamert 4 ürününü tercih ederken; ülkeler dışa açıldığında Nil ve Atamert'in a ve 4 ürünlerini satın almaktan vazgeçerek, tercih noktalarına daha da yakın olan ürünleri tercih ettikleri, yani; Nil'in B ülkesinde üretilen 2 ürününü, Atamert'in ise A ülkesinde üretilen d ürününü tercih ettikleri görülecektir. Bu durumda her ikisi de gerçek tercihlerine en çok yaklaşan ideal malları tüketerek refahlarını artıracaklardır.

Daha önce de belirtildiği gibi Krugman modeli Dixit-Stiglitz tercihlere dayalı olarak geliştirilmiştir. Krugman modelinde emeğin üretimde kullanılan tek üretim faktörü olduğu kabul edilmiştir. Ölçek ekonomileri(yabancı firmaya ait) bir firmanın belirli bir

çıktı seviyesini üretmek için gereksinim duyulan emek miktarını gösteren denklemle birleştirilir.

Bu denklem;

$$L = a + bQ$$

şeklinde gösterilebilir. Denklemde;

L: emek miktarını,

Q: firmanın çıktı seviyesini,

b: emek miktarı ile üretim miktarı arasındaki ilişkiyi belirleyen katsayıdır.

Denklem aşağıdaki gibi çalışır;

Eğer; $a = 10$ ve $b = 2$ ise, bu firmanın 20 birim mal üretmek için 50 birim emeğe ihtiyaç duyduğunu gösterir. Fakat, çıktı 40 birim olursa, 40 birim üretmek için gerekli emek miktarı, 90 birim olacaktır. Bu durum, üretimde ölçek ekonomilerinin varlığını gösterir. Girdi miktarındaki artış, iki kattan daha fazla olmasına rağmen, çıktı miktarı iki kattır.(Ölçeğe göre artan maliyet) söz konusudur(Appleyard, vediğ. 180).

Krugman(1979) ve Lanchester(1979) modeli Chamberlin'in büyük grup varsayımı altında geliştirilmiştir(Akkoyunlu,1996: 81). Chamberlin büyük grup modelinin temel varsayımları homojen ürün dışında tam rekabet varsayımlarının aynısıdır. Bu varsayımlar şu şekilde sıralanabilir (Koutsoyiannis, 1997:236):

- “Grup” içinde çok sayıda alıcı ve satıcı vardır.
- Satılan mallar farklılaştırılmış olmalarına rağmen, birbirleri için yakın ikame oluştururlar
- Gruba girmek veya gruptan çıkmak serbesttir.
- Firma hem kısa hem de uzun dönemde karını maksimize etmeyi amaçlar.
- Üretim faktörleri, fiyatları ve teknoloji veridir.
- Firmalar kendilerine ait talep ve maliyet eğrilerini tam olarak bilmektedirler.
- Uzun dönem birbirinin aynı kısa dönemlerden oluşur.

Tekelci rekabet piyasasında dış ticaret, ürün çeşitliliğini ve talep esnekliğini artırarak üretim ölçeğinin artmasına neden olur. Üretim ölçeğindeki bu artışta ortalama maliyet ve fiyatı düşürerek refahın artmasını sağlar (Akkoyunlu, 1996:82).

Tekelci dış ticaret teorilerine göre, sanayi içi ticaretle birlikte iki ülke arasında farklılaştırılmış malın sanayiler arasındaki ticaretinin de yapılabilmesi mümkündür. Ülkeler arasında karşılaştırmalı üstünlüğün olmadığı durumlarda, ülkeler arasındaki ticaretin sanayi içi ticaret olacağı, ülkeler arasında karşılaştırmalı üstünlüğün bulunduğu durumda ise hem sanayiler arası hem de sanayi içi ticaretin yapılacağı şeklindedir. Ülkelerden birinin farklılaştırılmış ürünün üretiminde belirgin bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadığı durumda sanayi içi ticaret geçerlidir. Ülkelerin gelirleri arasındaki fark azaldıkça, sanayi içi ticaretin miktarı artmaktadır (Karluk, 2002:103).

Yine monopolcü ticaret teorilerine göre; ülkeler arasında faktör donanımları ne derece farklı ise, karşılaştırmalı üstünlüklere bağlı endüstriler arası ticaret o derecede büyük olur. Buna göre faktör donatımı teorisi daha çok sanayileşmiş ülkelerle az gelişmiş ülkeler arasındaki ticareti açıklar Monopolcü rekabet teorisi ise, aynı faktör donanımına sahip sanayileşmiş ülkelerin kendi aralarında gerçekleştirdikleri iki yönlü ticareti açıklar.

1.6.2. Oligopolcü Rekabet Teorileri

Brander(1981) ile Brander ve Krugman(1983) tarafından geliştirilen oligopolcü yeni dış ticaret teorilerinde firmalar arasında stratejik bir etkileşim vardır. Bir firmanın rakibinin, kendi davranışına vereceği tepki ile ilgili öngörüsü konjektürel değişim olarak adlandırılır. Analizciler bu rekabette karar değişkeninin ne olacağı konusunda Cournot ya da Bertrand yaklaşımlarından yola çıkmışlardır(Özer, 2007:72). Cournot yaklaşımında stratejik karar değişkeni üretim miktarıyken, Bertrand yaklaşımında stratejik karar değişkeni fiyattır. Yani; Cournot oligopol modellerinde, her firma karını maksimize eden üretim miktarına karar verirken, rakip firmanın üretim miktarını veri kabul etmekte; Bertrand Oligopol modellerinde ise, her firma karını maksimize eden fiyat düzeyine karar verirken, rakip firmaların fiyatını veri almaktadır.

Firma davranışları açısından Bertrand davranışı daha gerçekçi olmakla birlikte, cournot modelinin sonuçları akla daha yatkın olduğu için oligopolistik dış ticaret modellerinde daha çok Cournot davranışı kullanılmaktadır (Akkoyunlu, 1996:87).

Uluslar arası Ticaret teorisinde damping olgusu- ihraç malı fiyatının yurtiçi fiyatlardan düşük olması- standart tekelci fiyat farklılaştırması teorisi ile açıklanabilir. Ancak

oligopolistik dış ticaret teorisi bu olguyu tamamen davranışlarla açıklamaktadır (Özer, 2007:72).

Cournot yaklaşımında Brander(1981) ve Krugman(1983), oligopol firmaların karşılıklı olarak birbirlerinin piyasalarına ihracat yaparken damping yaptıklarını gösteren karşılıklı damping modeli(reciprocal dumping model) çerçevesinde, karşılaştırmalı üstünlük ve ölçeğe göre getiriden bağımsız olarak dış ticaretin sebebini şöyle açıklamışlardır(Karlık, 2002:104): Brander, homojen bir malın her iki ülkede de tüketildiği ve taleplerinin aynı olduğu varsayımından yola çıkmaktadır. Ulaştırma maliyetleri sebebiyle iki piyasanın birbirinden ayrılmış olduğu ve firmaların Cournot yaklaşımı davranışlar sergilediği kabul edilmektedir. Firmaların, dışa açılmadan önceki tekelci fiyatı ile taşıma maliyeti arasındaki fark marjinal maliyetten büyük olduğunda, her iki ülkede ithalat yapmaktadır. İhracat yapan firmanın rakip piyasadaki fiyatı yurt içi piyasadaki büyük olduğunda, ihracat yapmak firma için karlı olmaktadır. Böylece, oligopolistik firmalar arasındaki rekabet aynı malın iki yönlü ticaretine yol açarak, dış ticaret yaratmaktadır(Brander, 1981).

Brander ve Krugman'a göre Cournot davranışı altında firmaların ihracat yapmalarının temel nedeni yurtiçinde ve yurtdışında karşılaştıkları talep eğrilerinin algılanan esnekliklerinin farklı olmasıdır. Yerli piyasaların yurtiçi piyasadaki paylarının, diğer ülke piyasasındaki paylarından daha büyük olması, yerli firmanın yurtdışında karşılaştığı talep eğrisinin algılanan esnekliğinin yurtiçinde karşılaştığı esneklikten büyük olmasına neden olmaktadır. Talep esnekliğinin daha büyük olması aslında marjinal gelirin büyük olması demektir. Daha yüksek marjinal gelir taşıma maliyetinin karşılanması için yeterlidir. Algılanan talep esneklikleri arasındaki farklılık her iki firmanın da damping yapmaları yüzünden aynı malın iki yönlü ticaretinin yapılması ile sonuçlanmaktadır. Bu model taşıma maliyetinin bulunması durumunda da dış ticaret yapılabileceğini göstermektedir(Krugman ve Brander, 1983).

Sonuç olarak tekelci rekabete dayanan dış ticaret teorileri benzer teknoloji ve benzer faktör donanımlarına sahip ülkeler arasındaki iki yönlü ticareti “ ölçek ekonomilerine” dayanarak açıklarken, Oligopolcü yeni dış ticaret teorilerinde ölçek ekonomileri eksik rekabet piyasasının nedeni olarak görülmekte, oligopolcü piyasa yapısı ise ülkeler arasında dış ticarete neden olan bir faktör olarak ele alınmaktadır.

1.6.3. Nitelikli İş Gücü Teorisi

Keesing ve Kenen gibi yazarlar, sanayi ülkeleri arasındaki dış ticaretin büyük bir bölümünün nitelikli işgücü farklılıkları ile açıklanabileceğine işaret etmişlerdir(Seyidoğlu, 2007:101) Bu yaklaşıma göre; nitelikli işgücüyle donatılan ülkeler nitelikli işgücü yoğun mallarda uzmanlaşıp bu malları ihraç ederken, niteliksiz işgücünün bol bulunduğu ülkeler ise, niteliksiz işgücünü içeren malların üretiminde uzmanlaşacak ve söz konusu malların ihracatını yapacaktır

Keesing gerek analitik gerekse ampirik olarak yaptığı çalışmalarıyla beşeri sermayenin uluslar arası ticareti etkileme gücünü bulmaya çalışmıştır. Keesing’e göre, nitelikli işgücünün ayrı bir üretim faktörü olarak ele alınmasının iki nedeni bulunmaktadır. Birincisi, nitelikli işgücünün, ticareti ve endüstrinin kuruluş yerini etkileyebilmesidir. İkinci nedeni ekonomik büyümeyi açıklamada önemli bir rol oynayabilmesidir. Ekonomik büyüme ile dış ticaret iç içe geçmiş oldukları için nitelikli işgücü aynı zamanda ticareti de etkileyebilmektedir(Keesing, 1965’ den aktaran, Deviren,2004).

Keesing iki faktörlü Heckscher-Ohlin modeline emek ve doğal kaynakları eklemektedir. D. Keesing, üretim faktörlerinin hareketliliğinde farklılıklar olduğunu varsayar. Doğal kaynaklar mobil değildir. Ancak sermaye ülkeler arasında en düşük maliyetle, işgücü ise en yüksek maliyetle hareket etmektedir. Ekonomik faaliyetler, Doğrudan girdi gerektiren doğal kaynaklar yakınında kurulan “birincil faaliyetler” ve doğal kaynaklardan uzak bir yere yerleşen “ikincil faaliyetler” olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Dolaylı kaynak kullanımı gerektirdiği için ikincil faaliyetler üretim sürecinde ithal edilebilir, bu endüstriler nitelikli ve niteliksiz işgücü ile sermaye mevcudiyetine göre yerleştirilecektir. Sermaye hareketliliği emek hareketliliğine göre daha ucuz olduğu için kuruluş yerinin belirlenmesinde nitelikli emek donanımı temel etkindir(Keesing 1968’den aktaran Hong, 1974: 274) .

Keesing tarafından 1966 yılında ABD, İngiltere, Avustralya, Belçika, Fransa, Almanya, İtalya, Hollanda, İsveç, İsviçre ve İspanya ülkelerinin 1962 yılı ihracat ve ithalat verilerini kullanarak yaptığı çalışmada nitelikli işgücünün ticareti üzerindeki etkisini göstermeye çalışmaktadır. Keesing bu çalışmada ABD, Almanya, İngiltere, Japonya ve

Fransa'nın tanımladığı sekiz meslek grubunun¹ tamamında net ihracatçı konumundadır (Keesing, 1966:258).

Faktör donatımı teorisi ile nitelikli işgücü hipotezi arasında büyük bir benzerlik vardır. Gerek iş gücünün eğitilmesi, gerekse fiziki sermayenin yaratılması tasarrufu gerektirir. Gerçek hayatta, nitelikli emek yoğun mallarla sermaye yoğun mallar birbirinin aynısıdır. O yüzden bazı iktisatçılar bu ikisinin “türetilmiş(man-made) kaynaklar adı altında birleştirilmesini önerirler. Heckscher-Ohlin teorisinin bu yönde değiştirilmiş şekline, neo faktör donatımı teorisi denmektedir (Seyidoğlu, 2007:101).

1.6.4. Teknolojik Açık Hipotezi

Faktör donatımı teorisi, teknolojik değişmeyi sabit kabul etmesinden dolayı statik bir yapı sergilemektedir. Ancak 1961 yılında M.V. Posner ticaretin belirleyicisi olarak teknolojik değişme gibi dinamik faktörleri ele alarak teknolojik açık teorisini ileri sürmüştür. Heckscher-Ohlin modeli ticaret yapan tüm ülkelerin aynı üretim tekniğine serbestçe ulaşabileceğini (Deviren, 2004) teknik bilginin kullanılmasında patent, sınai ve fikri mülkiyet hakları gibi yasal düzenlemelerin varlığını ihmal etmektedir.

Posner HO modelinin ihmal ettiği bu öğeyi dikkate alarak bir ülkede ortaya çıkan bir yeniliğin diğer ülkeler tarafından öğrenilmesinin ve kullanılmasının zaman alacağını söyler. “yeniliğin yayılma süreci” diye bir kavram oluşturarak, bu kavramı, “bir ülkede yeni bir malın bulunması(innovation) ile o malın başka ülkede taklit edilmesi(imitation) arasında geçen süre” şeklinde tanımlamaktadır. Bu süre dış tepki gecikmesi, yurtiçi tepki gecikmesi, öğrenme süresi ve talep gecikmesi adı verilen dört değişkene bağlıdır ve ilk üç değişken toplam taklit gecikmesini oluşturmaktadır. Toplam taklit gecikmesi ile talep gecikmesi arasındaki fark net taklit gecikmesi olarak adlandırılmaktadır (Posner 1961'den aktaran Deviren, 2004).

Teknolojik açık hipotezine göre taklit gecikmesi ne kadar uzun ve talep gecikmesi ne kadar kısa olursa net gecikme o kadar uzun olur. Bu durumda yeniliğin ortaya çıktığı

¹Kenen ele aldığı meslek gruplarını 1)Bilim adamları ve mühendisler, 2)Teknisyenler ve teknik ressamlar,3) diğer ustalık gerektiren meslekler,4) yöneticiler, 5) makinistler, elektrikçiler ve küçük alet yapanlar, 6) diğer el becerisine sahip nitelikli işçiler 7) memur Satış ve hizmet işçileri 8)yarı nitelikli ve niteliksiz işçiler şeklinde sınıflandırmaktadır.

ülkenin ihracatı o kadar yüksek olur. Toplam taklit gecikmesi talep gecikmesinden küçük olursa ülkeler arasında ticaret olmaz.

Yeni bir mal(üretim) tekniği bulup üreten sanayileşmiş bir ülke, bu malın monopolcüsü ve ilk ihracatçısı olur. Ancak yeni teknoloji bir süre sonra taklit yoluyla başka ülkelerin eline geçer. Bu ülkeler söz konusu malı, emek ucuzluğu ya da doğal kaynak bolluğu gibi nedenlerle daha ucuza üretebilir. Böylece bu mal ilk ülkeden daha az gelişmiş başka ülkeler tarafından ihraç edilmeye başlar. Malın ilk üreticisi olan ülke rekabetçi üstünlüğünü kaybeder ve aynı malın ihracatçısı konumuna geçer.

Uygulamada da teknolojik açık hipotezini destekleyen olgulara rastlanmaktadır. Geçmişte dünyanın en büyük tekstil ihracatçısı olan İngiltere, bugün tekstil ithalatçısı konumuna gelmiştir. İngiltere'nin üretimi az gelişmiş ülkelerin tekstil üretimine başlamasından sonra azalmıştır (Dura, 2000:11).

1.6.5. Ürün Dönemleri Hipotezi

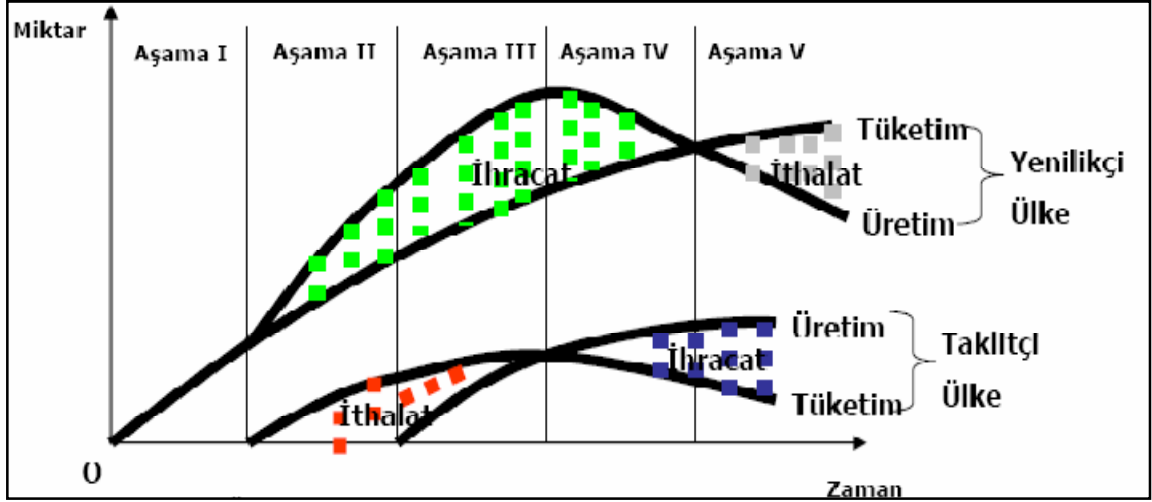
Ürün dönemleri hipotezi teknolojik açık hipotezinin genelleştirilmiş bir şeklidir ve 1966'da RaymondVernon tarafından geliştirilmiştir. Vernon, karşılaştırmalı maliyet konseptinin ve diğer basit konseptlerin uluslararası ticaretin analizinde yeterli olmadığını, analizleri yeterli anlama düzeyine çok az yaklaştırdığını ifade etmektedir. Bu bağlamda geliştirme sürecindeki ithal ikamesi malların güçlü ve zayıf yönleri, yatırım ve ticarete dair piyasa düzenlemeleri, Leontief Paradoksunun altında yatan nedenler gibi yeni konseptlerin formüle edilmesi gerekmektedir(Yürük, 2007:14).

Vernon'un ürün dönemleri yaklaşımı, dönemler boyunca üretime katkıda bulunan sermaye, nitelikli ve niteliksiz işgücü gibi çeşitli üretim faktörlerinin paylarında meydana gelen değişiklikleri dikkate alarak, ticaret ile dolaysız sermaye yatırımları arasındaki ilişkiyi açıklamaya dönük dinamik bir modeldir (Kula, 2003:59).

Ürün dönemleri hipotezi özellikle bilgi yoğun ürünlerin gelişimi sırasında birçok aşamadan geçtiğini ve karşılaştırmalı üstünlüğün ürün dönemleri boyunca değiştiğini ortaya koymakta ve yeni ürünlerin icadının ABD gibi ülkelerde yoğunlaştığını ileri sürmektedir (Vernon 1966'dan aktaran Deviren, 2004).

Vernon'un ürün dönemleri yaklaşımı, bazı kaynaklarda yeni ürün, olgunlaşma ve standartlaşma olmak üzere üç aşamada incelenirken, bazı kaynaklarda beş aşamaya ayrılarak incelenmektedir. Aşağıda bir ürünün yaşam devresi beş aşamaya ayrılarak incelenecektir.

Şekil 5: Ürün Dönemi Aşamaları



Kaynak: Seyidoğlu(2007:103)

Yeni bir mal şu ürün dönemlerinden geçmektedir (Dura, 2000:12).

1. **Dönem** ; yeni mal yenilikçi ülkede üretilir. Üretimi ufak çaptadır. Ürün gittikçe geliştirilir. Ürün ihracata değil, iç talebe yöneliktir. Üretici firma, yeni teknolojiye tek başına sahiptir.
2. **Dönem**: Ürün olgunlaştırılmıştır. Satışlar iç piyasada yapılırken, ihracata başlanır. Dış talep geliştiğinden, üretim artışı hızlanır. Üretici firma, yeni teknolojiye tek başına sahip olmaya devam etmektedir. Üretim teknolojisi ve üretim standartlaşır.
3. **Dönem**: Yenilikçi firma daha karlı bulduğundan, içte ve dışta yeni teknolojinin lisansını satmaya başlar. AR-GE harcamalarına ve yüksek mühendislik becerisine sahip emeğe gerek kalmamıştır. Üretim taklitçi ülkelere kayar. Bu ülkeler faktör donanımı üretim maliyetini düşürmeye elverişli olan- örneğin, işçi ücretlerinin düşük olduğu- ülkelerdir. Yenilikçi ülkede üretim sürer, ancak ihracat artış hızı yavaşlar çünkü taklitçi ülkeler ihracat piyasalarını ele geçirmeye başlar.
4. **Dönem**: Yenilikçi ülkelerde üretim sürerken, ihracat azalmaya başlar. Taklitçi ülkelerde üretim hızlanır, ihracat gittikçe artar.

5. Dönem: Yenilikçi ülkenin iç talebi, yerli üretim yerine ithalatla karşılanmaya başlar. İç üretim hızla düşer. Artık teknoloji bütün dünyaya yayılmıştır. Teknoloji artık bütün ülkeler tarafından kullanılır hale gelmiştir. Ancak yenilikçi ülke başka alanlarda yenilik peşinde koşmaya, yeni mallar bulup üretmeye ve bunların ilk ihracatçısı olmaya devam eder.

1.6.6. Tercihlerde Benzerlik Teorisi

İsveçli iktisatçı B. Linder'in 1961'de geliştirdiği “gelir ve tercihlerde benzerlik” teorisi üretim maliyetleri ve fiyatlar arasındaki farklılıklardan çok sanayi malı ihracatını etkileyen faktörün benzer talep yapıları olduğunu iddia etmektedir(Linder 1961'den aktaran Oktay, 2005:49).Linder dış ticaret teorisinde talep olgusuna ilk yer veren iktisatçılardan biridir. Linder teorisi tamamen arz faktörlerine bağlı olan faktör donatımı teoreminin yerini almıştır(Atik, 2006:34).

Linder dış ticareti, uluslararası kişi başına gelir karşılaştırmalarına dayanarak açıklamaktadır. Linder, dış ticarete konu olan malları sanayi malları ve ilkel madde olarak ikiye ayırmaktadır. İlkel madde ticareti, faktör oranları teorisine dayanmakta olup, ticaret ülkeler arasındaki doğal kaynak farklılığından doğmaktadır. Oysa sanayi mallar ticareti, ülkeler arasındaki gelir dağılımı ve kişi başına gelir seviyesi farkından kaynaklanır(Linder 1961'den aktaran Karluk, 2001:114).

Bir ülkedeki kişi başına gelir düzeyi, o ülkedeki tüketicilerin zevk ve tercihlerinin belirleyicisidir. Linder'e göre bunun nedeni şu şekilde açıklanabilir: İlk aşamada ülkedeki tüketicilerin kişi başına gelire bağlı zevk ve tercihleri ürünlerin talebini belirler. İkinci aşamada bu talep ulusal firmaların o ürünün üretimini yapmalarını sağlar. Son aşamada bu ürünün benzer gelir düzeyine sahip ülkelere satışı gerçekleştirilir. Bu nedenle bir ülkede üretilen ürünler o ülkenin kişi başına gelirlerini yansıtır(Vernon 1961'den aktaran Appleyard vd., 2005).Ülkeler arasındaki fert başına gelir farklılığı azaldıkça ve dolayısıyla da ülkeler arasındaki yurtiçi talep benzerliği arttıkça, sanayi ürün ticareti de artmaktadır.

Model de tüketim mallarının benzer gelir seviyesine sahip olan ülkeler arasındaki ticaret ile ilgili olarak üç tespite bulunmuştur(Atik, 1996:36-37)

- Kişi başına gelir düzeyi arttıķa, daha kaliteli ürünler genellikle daha düşük kaliteli ürünlerin yerini alır.
- Kısa dönemde mam l malların talebinin gelir esnekliği bire çok yakındır. Ancak mam l mallar kalitelerine göre sınıflandırıldığında, yüksek kaliteli olanların gelir esnekliği birden daha büyük olacaktır.
- İhrac   ve ithal mallarının türleri, dengesiz gelir dağılım politikası uygulanarak artırılabilir. Dengesiz gelir dağılımı politikası, farklı gelir politikalarına yol açacak ve farklı kalitelere ürünlerin talebini artıracaktır.

Tercihlerde benzerlik teorisi, ilgi çekici ve ikna edici olmasına karşın, uzun ömürlü olmamıştır. Teori i  piyasası olmayan, doğrudan doğruya ihracat amacıyla üretilen sanayi mallarının ticaretini açıklamamaktadır. İkinci olarak, bir ülke belirli ürünlerin ihracatçısı olmasını sağlayan geniş bir yurtiçi pazarı nasıl geliştirmiştir? sorusunu yanıtlayamamaktadır (Dura, 2000:14).

1.7. Teknolojik Yenilik ve Uluslararası Ticaret

Ekonomide bir mal veya hizmet üretimi sırasında emek ve sermaye gibi geleneksel üretim faktörlerinin yanında, bilgi ve teknolojiye de gerek duyulmaktadır. Teknoloji kavramı, tarihi süreç içerisinde önemli gelişmeler göstererek günümüzdeki kapsam ve tanımına ulaşmıştır. Günümüzde teknoloji, işletmelerin rekabet üstünlüğü elde etmelerinde, insan hayatını, uluslar arası ekonomik ilişkileri ve toplumların refah seviyelerini belirlemede en önemli faktörlerden biri haline gelmiştir. Bilginin önemini özellikle vurgulayacak şekilde, teknoloji, insan ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla ürün ve süreçlere bilginin uyarlanmasıdır denilebilir(Kaymakçı, Avcı vediğ.,2007:245)

Teknolojik gelişme mutlak üretim fonksiyonlarında değişiklik gerektirir ve ülkenin karşılaştırmalı üstünlük durumunu etkiler. Çünkü teknolojik gelişme faktör kullanım oranlarına etki ederek faktör miktarlarının değişmesinde olduğu gibi benzer etkiler yaratır(Karluk, 2002:130).

Teknolojik yenilikler sadece emek yerine sermayenin konmasıyla sınırlı kalmamakta üretim parametrelerini değiştirerek, üretim ve pazarlama maliyetlerini azaltmakta yeni ürünler üretilmesini de teşvik etmektedir.

Teknoloji üretiminin iki kaynağı vardır: Birincisi bilimsel araştırmalar olup, temel araştırmalar yoluyla maddenin sırları keşfedildikçe, onu şekillendirecek, kontrol edebilecek yeni teknolojiler üretilmiş olur. İkinci yol ise inovasyon yoludur. Mevcut bir teknoloji üzerinde sürekli iyileştirmeler yapıldıkça, bir süre sonra ilk teknolojiden çok farklı yerlere gelinmiş olur. Yani yeni bir teknoloji üretilmiş olur. Bir firmanın yeni teknolojiye ulaşmasının iki yolu vardır. Birincisi bu firmanın teknolojiyi icat etmesidir. İkincisi ise başkaları tarafından geliştirilen teknolojinin transfer edilmesidir.

Bütün teknolojik değişmelerin (pür piyasa şartlarından) çıktığı ileri sürülemez. Bu bakımdan ekonomideki teknolojik gelişmeler;

- Otonom teknolojik gelişmeler
- Uyarılmış teknolojik gelişmeler

olmak üzere ikiye ayrılır. Uyarılmış teknolojik gelişmeler, doğrudan doğruya piyasa şartlarına bağlı olan gelişmelerdir. Piyasanın büyümesi sonucu, piyasa şartlarında ortaya çıkan değişiklikler, ekonomide teknolojik değişimleri yaratmıştır. Otonom teknolojik gelişmeler ise doğrudan doğruya piyasa şartlarına bağlı olmayan değişikliklerdir (Manisalı, 1971:73)

Üretim fonksiyonlarının doğrusal ve homojen (sabit verimler) varsayımı altında teknolojik yenilikler üçe ayrılır¹;

- (1) Sapmasız veya yansız teknolojik gelişme
- (2) Emek tasarrufu sağlayan veya sermaye yoğun teknolojik gelişme
- (3) Sermaye tasarrufu sağlayan veya emek yoğun teknolojik gelişme

Teknolojik yenilik ortaya çıktığı sektöre göre farklı etkiler yaratmaktadır. Bir sektörde yansız teknolojik gelişme meydana geldiğinde, bu sektörde verimlilik artar ve verimlilik artışı üretim maliyetlerini düşürerek bu sektörde üretimin atmasına yol açar.

¹Bu ayrım Hicksgil ve Harrodgil teknolojik gelişme olmak üzere iki şekilde gruplandırılmaktadır. Hicks'e göre veri bir sermaye emek oranında sermayenin marjinal ürününü oransal olarak emeğin marjinal ürününden daha fazla artıran, azaltan ve değiştirmeyen yenilikler sırasıyla emek tasarruf edici, sermaye tasarruf edici ve nötr teknolojik gelişmeler olarak adlandırılır. Harrod nötr teknolojik gelişme kar oranı veya Harrod'un deyişiyle faiz oranı veri iken sermaye hasıla katsayısını değiştirmeyen teknolojik gelişmedir. Eğer veri kar oranında meydana gelen teknolojik gelişme sermaye hasıla katsayısını artırıyor ise emek tasarruf edici, azaltıyorsa sermaye tasarruf edici teknolojik gelişme olarak adlandırılır (Kaynak, 2009:259-268).

Üretim artışı faktör talebini artırarak faktör fiyatlarının yükselmesine neden olur. Faktör fiyatlarındaki artış, diğer sektörde kullanılan kaynakların teknolojik gelişmenin meydana geldiği sektöre aktarılmasına neden olur. Bu tür bir büyümenin etkisi ticaret artırıcı yönlüdür.

Teknolojik yenilik bir sektörde yoğun olarak kullanılan faktörden tasarruf sağlayıcı türde ise o sektörde üretimi artırıcı diğer sektörde azaltıcı etkiler daha güçlüdür. Emek yoğun tekstil endüstrisinde emek tasarrufu sağlayan yenilik bu sektörde üretimi yansız yeniliktekenden daha fazla artırır diğer sektörün üretimini ise daha fazla daraltır. Çünkü emek yoğun sektör için gerekli olan sermaye miktarı diğer endüstriden karşılanır aşırı ticareti artırıcı yönlü büyüme söz konusudur.

Teknolojik gelişmenin maliyet azaltıcı etkisi ile emek tasarruf edici etkisi zıt yönde işlemektedir. Bu sebeple teknoloji yoğun olarak kullanılmayan faktörde ekonomik aşırı ticareti azaltıcı ve aşırı ticareti artırıcı iki uç arasında değişmektedir. Eğer teknolojik gelişmenin emek tasarruf edici etkisi daha az ise, aşırı ticareti azaltıcı etki ortaya çıkar(Karluk,2002: 136).

Günümüzde teknolojik gelişme otonom olmaktan çok uyarılmış bir süreç durumundadır. Başka bir deyişle, yeniliklerin ortaya çıkışı piyasa gelişmelerine bir tepki niteliği taşır. Teknolojik gelişmeyi uyaran piyasa etkenleri arasında ise göreceli girdi ve ürün fiyatlar ile talep yapısının özel bir yeri vardır(Seyidoğlu, 2007:667).

Sanayileşmiş ülkeler genelde aşırı sermaye bolluğuna karşın, işgücü kıtlığı çeken ülkelerdir. Yani bu ülkelerde işgücünün reel fiyatı, sermayeye oranla da yüksektir. Bu özellik teknolojik gelişmenin yönünü belirleyen temel bir etkidir. Şöyle ki, bilimsel ve teknolojik çalışmaların amacı, ucuz sermaye faktörünü, göreceli bakımdan pahalı olan emek işgücünün yerine kullanmaktır(Seyidoğlu, 2007:667).

1980'lerin ortasında itibaren uluslar arası alanda yaşanan gelişmelerin günümüzde yorumlanması “ yeni ekonomi” kavramının ortaya çıkmasına neden olmuştur. Yeni ekonomi, bilginin elde edilmesi, işlenmesi ve dönüştürülmesi ile birlikte dağıtım süreçlerini kapsar. Bu üç temel süreç bilginin işlenmesini, elde edilmesini, dağıtılmasını, iletişimi sağlayan bilgisayar sisteminin fiziksel araçları ile birlikte insan yardımı ile bütün üretim süreci kontrol eden yazılım süreci sayesinde işler. Yeni

ekonomide ürün ve hizmetlerin en temel özelliği, bilgini temel üretim faktörü olarak ön plana çıkmasıdır. Yeni ekonomi sektörlerinde beşeri sermaye, fiziki sermaye ile entelektüel sermayeyi güçlü bir şekilde tamamlayan bir rol üstlenmektedir. Gerek enformasyon teknolojilerinin kullanımı ve gerekse üretimi nitelikli işgücü talebini artırmaktadır(Kaymakçı, Avcı ve diğ.,2007: 230).

1.8. Artan Getiri, Eksik Rekabet ve Uluslar arası Ticaret

Uluslar arası ekonomi teorilerinin çoğu tam rekabet varsayımlarına dayalıdır ve ölçeğe göre sabit getiri söz konusudur. Bu yüzden girdiler iki kat arttığında üretim iki kat artmakta, üç kat arttığında girdiler üç kat artmaktadır. Sonuç olarak farklı girdi ölçeklerinde birim üretim maliyetleri sabit kalmaktadır. Fakat, gerçekte özellikle sanayi sektöründeki firmalarda ölçek ekonomileri- girdi miktarı iki kat arttığında çıktı miktarının iki kat fazla artması ve uzun dönemde birim maliyetlerin azalmasıdır- söz konusudur. Ölçek ekonomileri çok sayıda firmanın küçük firmanın baskın olduğu oligopolistik piyasalar oluşturma eğilimindedir. Tarifeler ve diğer kısıtlamalar engellenmediği sürece azalan maliyetler uluslararası tam uzmanlaşmaya neden olur(Richardson,1980:102).

1.9. Üretimin Uluslararasılaşması Süreci ve Uluslararası Ticaret

Üretimde küreselleşme, şirketlerin sınır ötesi sabit sermaye yatırımı, sınır ötesi iştirak, fason imalat anlaşmaları ve başka yöntemlerle mal ve hizmet üretim faaliyetlerini kendi ülkeleri dışında yaymalarıdır(DPT, 1995:8).

Globalleşen dünyada en önemli ekonomik aktörlerden biri haline gelen çokuluslu şirketler birden fazla ülkede kazanç sağlayıcı iktisadi faaliyetlerde ve uluslar arası üretimde bulunan firmalar olarak tanımlanabilir. Oligopolcü bir yapıda olma eğilimine sahip olan çokuluslu şirketler birden fazla ülkede üretim ve satış faaliyetlerini yürütür ve şirketin mülkiyeti ve yönetimi birden fazla ülke vatandaşına ait olabilir(DPT, 1995: 10).

Çokuluslu şirketlerin gelişimini Dunning şöyle açıklamaktadır(Dunning, 1996)

- **Merkantilist Kapitalizm ve Sömürgecilik(1500-1800)** :Bazı sömürgelere ait doğal kaynakların devlet imtiyazlı firmalar tarafından kullanıldığı süreçtir.

- **Girişimci ve Finansal Kapitalizm(1800-1875):**Üretici ve tüketici piyasalar üzerinde henüz olgunlaşmamış düzeyde kontrolün sağlandığı, finansal yatırımların yapıldığı ve alt yapıların kurulduğu bir aşamadır.
- **Çok uluslu kapitalizm(1945-1960):**Dolaysız yabancı yatırımlarda ABD üstünlüğünün sürdüğü dünyada, Jean- Jackshreiber ‘in deyimiyle, dünyada ABD’den sonra ikinci gücün bütün dünyadaki ABD şirketlerinin ve yatırımlarının olduğu dönem. Bu dönemde tek tek çok uluslu şirketlerin ölçeği büyümüştür.
- **Kapitalizmin Küreselleşmesi(1960 -):**Bu dönemde kaynak ve piyasa arayışlarından üretimin örgütlenmesinde mekansal optimizasyon ön planda tutularak kar olanaklarının arttırılması gayretleri sergilenmektedir.
- Çok uluslu şirketlerin sayıca olduğu kadar büyüklük(istihdam, satış, varlık, ürün çeşitlendirme şeklinde ölçülebilen) açısından önemli bir bölümü ABD kaynaklı olması ve bu durumun Avrupalı ülkeler için kaygılar çok uluslu kapitalizmden kapitalizmin küreselleşmesi aşamasına geçilmesinin temel nedenidir.

Kurdoğlu(1998) bu artan kaygıların temel nedenlerini şu şekilde sıralamaktadır;

- Yeryüzünde ve özellikle gelişmiş Batı toplumlarında modern teknoloji üretimine giderek hakim olmaktadır. Üretici birimlerin başarılı olmalarının ön koşulu modern teknoloji düzeyinde çalışmalarınıdır. Modern teknoloji ise kavramsal olarak teknolojik gelişmeyi içermektedir. Şu halde bir üretici birimin bir kez modern teknolojiyi uyguladıktan sonra tüm engelleri, zorlukları aştığını varsayarak üretimini sürdürmesi olanaksızdır. Üretici birim uyguladığı tekniğin gelişmesini en yakından izlemek ve hatta doğrudan doğruya onun geliştirilmesine katkıda bulunmak, bu yolda çalışmak zorundadır. Bütün bunlar ise üretici biriminin,firmanın, şirketin en az belli bir büyüklükte olmasını gerektirir. Nitekim 1960’larda Avrupa’yı kaygılandıran A.B. kaynaklı firmalar bu koşullara uygundur.
- Bir ülke kendisi çokuluslu şirketlere sahip değilse koloni haline dönüşecektir. Durum bu olduğunda iki tür tavır takınılması söz konusu olabilir. Söz konusu ülke böyle bir sonucu beraberinde getiren olayı baştan sona denetler, yasaklar. Örneğin Japonya’ya yabancı sermaye’nin sokulmaması bu tür bir önlemdir. Ya da kendi

çabası ile kendi teknolojisini geliştirerek modern teknoloji seviyesine yükselmeye çalışır. Nitekim Japonya bu seçeneği seçmiş ve büyük ölçüde başarılı olmuş bir ülkedir.

- İzlenecek üçüncü bir stratejide tehlikeli olarak değerlendirilen duruma aynı biçimde karşı koymaktır. Yani, A.B.D. çokuluslu şirketleriyle çekişebilecek, boy ölçüşebilecek büyüklükte ve yetenekte Avrupa şirketlerinin örgütlenmesidir.

1970 yılında yaşanan iktisadi kriz nedeniyle fordist üretim sisteminin sağladığı ölçek ekonomilerinin sınırlarına varılınca Batılı gelişmiş ülkelerde verim artışı yavaşlamıştır. Batılı ülkelerde verim artışının yavaşlaması gelişmiş ülkeleri üretim süreçlerini ve sanayi yapılarını değiştirmeye zorlamış, “Amerikan firmaları Latin Amerika konisine, G.doğu Asya’nın bazı bölgelerine, Avrupalılar Afrika, Brezilya, G.doğu Asya ve Doğu Avrupa’ya, Japon firmaları ise G. Doğu Asya ve Avustralya’ya yatırımlarını yönlendirmişlerdir”(Kroll ve Bardhan,2003).

Aslında dış ülkelerde yatırım yapılması yeni bir olgu olmayıp sömürgecilik döneminin temel özelliğidir. Ancak o dönemde dikey entegrasyon denilen üretimin farklı aşamalarının farklı ülkelere yayılması veya üretim, pazarlama, finans gibi farklı faaliyetlerin ülkelerarası dağıtılması şeklinde küresel üretim söz konusu değildir. O dönemde sadece dış yatırım faaliyeti yabancı bir ülkede bir bağlı şirketin kontrolünde yürütülmektedir. Bu açıdan bakıldığında üretimin küreselleşmesi yeni bir olgu olarak nitelendirilmektedir.(Aslan, 2005:11)

1.10. Ulusal Ölçek Ekonomilerinden Uluslararası Ölçek Ekonomilerine Geçiş

Ölçek ekonomileri sabit maliyetlerin daha büyük çıktı maliyetlerine yayılması, uzmanlaşma ve işbölümünde artış ile büyük çapta malzeme alışından dolayı maliyetlerdeki azalışa bağlı olarak işletmelerin büyümesi sonucu ortaya çıkmakta olup ortalama maliyetlerde meydana gelen tasarruflardır biçiminde tanımlanabilir. Ölçek ekonomileri içsel ölçek ekonomileri ve dışsal ölçek ekonomileri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır(Dinler, 2000:169-174). İçsel ölçek ekonomilerinde bir firmanın üretim hacminin genişlemesi, endüstrideki diğer firmaların üretim hacimlerinden bağımsız olarak ortaya çıkmaktadır. O halde bu ekonomileri yaparak öğrenme yoluyla işgücünün uzmanlaşması, yönetimde etkinliğin artması, sermaye verimliliğinin yükselmesi,

pazarlama masraflarının azalması etkilemektedir. Buna karşın dışsal ölçek ekonomilerinde ise endüstrinin tamamında üretim ölçeğinin bir bütün olarak artmasının doğurduğu ve her firmanın maliyetini düşürücü yöndeki etkileri belirlemektedir.

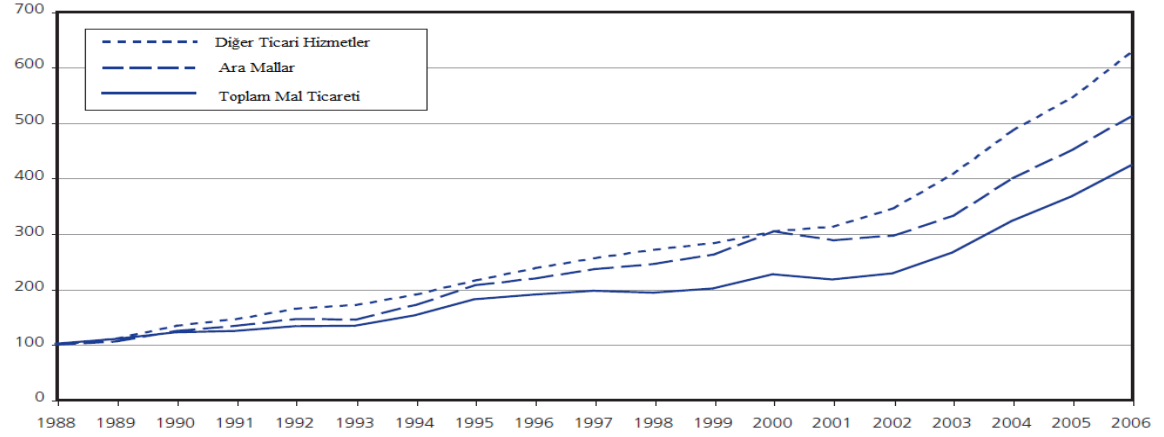
1970’li yılların başında ortaya çıkan dünya ekonomik krizi özellikle gelişmiş batılı ülkelerde üretkenlik artışında büyük bir yavaşlama, imalat sektöründe fazla kapasite(kapasite kullanım oranlarında düşüş), enflasyon ve işsizlik biçiminde kendini hissettirmiş ve bu ülkelerin sanayilerini yeniden yapılanmaya zorlamıştır. Üretimde bir yandan rasyonalizasyona gidilirken bir yandan da en son teknolojik gelişmeler üretim süreçlerine adapte edilmiş ve sanayide bir teknolojik dönüşüm yaşanmaya başlanmıştır(Ansal ve Çetindamar, 1993:20), düşük iş gücü maliyetleri nedeniyle Amerikan firmaları Latin Amerika konisine, G.doğu Asya’nın bazı bölgelerine, Avrupalılar Afrika, Brezilya, G.doğu Asya ve Doğu Avrupa’ya, Japon firmaları ise G. Doğu Asya ve Avustralya’ya yatırımlarını yönlendirmişlerdir(Kroll ve Bardhan, 2003).

Düşük işgücü maliyetleri diğer ülkelerdeki işletmeleri çekerek nihai ürünlerden rekabetçi bir fiyat oluşmasını sağlar. 1960 ve 1970’lerde General Electric, WestingHouse, Texas instrument ve General Motors gibi pek çok ABD şirketi, otomotiv eşyası ve elektronik eşya üretmek için ve düşük işgücü maliyetlerinden yararlanmak için Uzak Doğu’ya üretim faktörlerini kaydırarak fabrikalar kurdular. Pekçok tekstil, oyuncak, ve ev eşyası üreticileri düşük işgücü maliyetlerinden dolayı faaliyetlerini bu tür bölgelere kaydirdılar. Hasbro ve Tyco gibi oyuncak üreticileri, Liz Claiborne, Evan Picana ve Bloomingdale gibi elbise üreticileri Uzak Doğu’da önemli miktarda üretimleri ile yüksek kaliteli ürünleri düşük maliyetlerle müşterilerine sunma imkanına kavuştular. Bu tür işletmeler aynı zamanda yerel ekonomilerin gelişmesine katkı sağlayarak farklı endüstrilerde önemli müşteri ve rakipler haline geldiler. Çin, Hindistan ve Endonezya’da düşük maliyetli ve becerikli işgücünün çekiciliği ve sürekli olarak var olması, işgücünün kıt olduğu ve yüksek maliyetli üretim yapan Japonya’daki pek çok işletmeyi bu bölgelerde yatırım yapmaya teşvik etmiştir(Pitts ve Lei, 1996:188).

1980’lerden beri, uluslar arası ticaretin bileşenlerinde ve dağılımında outsourcing ve offshoring aracılığıyla ciddi bir artış olmuştur. Bunlar uluslar arası ölçek ekonomilerinin yeni ve önemli kaynaklarıdır. Outsourcing maliyetleri düşük tutmak için firmaların

parçaları ve bileşenleri yurtdışından satın almasıdır. Offshoring bir şirketin maliyetlerini azaltmak amacıyla üretimin bazı aşamalarını ülke dışında gerçekleştirmesidir(Salvatore, 2011: 181).

Grafik 6: Offshoring’e Dayalı Mal Ticaretinde Meydana Gelen Değişme



Kaynak: WTO(2008:102)

Yukarıdaki grafik 1988-2006 döneminde Offshoring’e dayalı mal ticaretinde meydana gelen değişmeyi göstermektedir. Tablo incelendiğinde Offshoring’e dayalı aramalı ticaretinin Offshoring’e dayalı toplam mal ve hizmet ticaretinden daha fazla olduğu görülmektedir. Bu artış 2000’li yıllarda yavaşlasa da, 2002 yılında tekrar artmaya başlamıştır.

Tablo 2: Offshoring’e Dayalı Üretimde En fazla ve En az Paya Sahip Beş Ülkenin Payları(%)

MAL		HİZMET	
Ülkeler(En Fazla)	Oran	Ülkeler(En Fazla)	Oran
İrlanda	70.6	İrlanda	33.4
Macaristan	63.2	Belçika	14.9
Belçika	57.0	Macaristan	14.4
Slovakya	54.4	Norveç	13.4
Avusturya	52.7	Çek Cumhuriyeti	13.3
Ülkeler(En az)	Oran	Ülkeler(En Az)	Oran
ABD	17.8	Avustralya	3.9
Hindistan	12.7	Fransa	2.8
Çin	12.6	Japonya	2.1
Brezilya	10.5	Çin	1.3
Japonya	9.2	ABD	0.5

Kaynak:WTO(2008:103)

Yukarıdaki grafik göreceli olarak çıktı üretiminde en çok ve en az ithal girdi kullanan beş ülkeyi göstermektedir. Toplam mal üretiminde en fazla ithal girdi kullanan ülkeler sırasıyla İrlanda, Hindistan, Belçika, Slovakya ve Avusturya iken en az ithal girdi

kullanan ülkeler ABD, Hindistan, Çin, Brezilya ve Japonya'dır. Toplam hizmet üretiminde en fazla ithal girdi kullanan ülkeler İrlanda, Belçika, Macaristan, Norveç iken; en az ithal girdi kullanan ülkeler Avustralya, Fransa, Japonya, Çin ve ABD'dir.

İrlanda'da toplam çıktı üretimi içinde ithal girdi kullanımı %70'ken, toplam hizmet üretimi içinde % 33.4'tür. Diğer ülkelerde mal ve hizmet üretiminde ithal girdi kullanımı arasındaki fark daha fazladır. Macaristan'da mal üretimi için bu oran 63,2 iken, Belçika'da % 57, Slovakya'da % 54,4 , Avusturya' da % 52.7'dir. Hizmet üretimi için bu oran İrlanda'da % 33,4, Belçika'da % 14,9, Macaristan'da % 14,4, Norveç'te % 13,4, Çek Cumhuriyeti'nde % 13,3'tür.

Mal üretiminde en fazla ithal girdi kullanan ilk beş ülkenin tamamı küçük ölçekli, en az ithal girdi kullanan ilk beş ülkenin tamamı büyük ölçeklidir. Bu yönelimi ölçek ekonomileriyle açıklamak daha kolaydır. Büyük ölçekli üretimde sermaye-emek oranı daha büyük olduğu için, bu ülkeler farklı üretim aşamalarında ölçeğe göre artan getiriden daha fazla yararlanabilir. Aksine küçük ölçekli üretim yapmakta ve artan üretim maliyetleri nedeniyle dışarıdan kaynak kullanmak zorunda kalmaktadır(WTO, 2008: 103).

Tablo 3: Offshoring'e Dayalı Üretimde En fazla ve En az Paya Sahip Beş Sektörün Payları(%)

	1995	2000
Sektörler(En Fazla)		
Ofis malzemesi & Hesaplama makineleri	38,0	45,6
Radyo, Televizyon & iletişim aletleri	27,8	35,8
Tıbbi aletler, Ölçüm araçları, optik cihazlar	26,1	32,9
Elektrikli makineler	25,3	31,1
Kimyasallar ve eczacılık malzemeleri	28,3	30,1
Sektörler(En Az)		
Taşımacılık ve Depolama	8,9	9,5
Bilgisayar ve İlgili Faaliyetler	4,1	4,4
Posta ve Telekomünikasyon	4,4	4,2
Toptan ve Perakende Ticaret, Onarım	3,8	4,1
Diğer İş Etkinlikleri	4,6	3,9

Kaynak: WTO(2008:105)

Mal üretiminde ithal girdi kullanımının sektörlere göre dağılımı incelendiğinde radyo televizyon ve iletişim araçlarının, hesap makinelerinin, tıbbi, optik ve eczacılıkla ilgili ürünlerin, elektrikli makineler ve kimyasalların en fazla ithal girdi kullanan sektörler

olduğu görülmektedir. Bununla birlikte ithal girdi kullanımının 1995 yılına oranla arttığı da görülmektedir.

Ofis malzemeleri ve hesap makineleri üretiminde ithal girdi kullanımı 1995 yılında % 38'ken, 2000'da % 45,6'ya; radyo, televizyon ve iletişim malzemeleri sektöründe %27,8 'den 35,8'e ; tıbbi ve optik cihazlar sektöründe %26,1'den % 32,9'a; Elektrikli cihazlar sektöründe % 25,3'ten % 31,1'e; Kimyasallar ve eczacılık sektöründe %28,3 'ten % 30,1'e yükselmiştir.

Hizmetler sektöründe ithal girdi kullanımı mal üretimindekinden çok daha küçüktür. Bu durumun temel sebebi hizmetlerin büyük bir kısmının ticaretinin yapılamıyor olmasıdır(WTO, 2008).

1.11. Offshoring-Outsourcing Kavramsallaştırmasında Endüstri içi Ticaret Kavramı

Foreign outsourcing veya offshoring kavramları mal ve hizmet bileşenlerinin birkaç ülkede üretilmesidir(Reinert ve Rajan, 2008:881). Outsourcing maliyetleri düşük tutmak için firmaların parçaları ve bileşenleri yurtdışından satın almasıdır. Offshoring bir şirketin maliyetlerini azaltmak amacıyla üretimin bazı aşamalarını ülke dışında gerçekleştirmesidir(Salvatore, 2011:181)

1970'lerden beri uluslar arası sermaye akımlarının küresel mobilitayla birlikte ülkeleri terk etmesi karmaşık üretim süreçlerini parçalama ve yerleşme süreci üretim zincirlerinin farklı kesimlerinin dünya çapında dağılımını kolaylaştırmıştır. Dünya üretimi hemen hareket edebilen değerler aracılığıyla yeniden organize edilmiş, ulusal ekonomiler de global üretim ve finans sisteminin tamamlayıcı unsurları olarak yeniden yapılandırılmıştır.

Uluslar arası sermaye sosyal yaşamın her alanını ve üretim biçimlerini şekillendirmesi ve global ekonomiye yön vermesi açısından dünya çapında sermayenin hegemonik bir parçasıdır. Gerçek güç ve kontrol sıkı bir şekilde hiyerarşik kalmasına rağmen, ekonomik faaliyetlerin gerçek organizasyonel biçimi, yatay olarak kilitlenmiş adem-i merkeziyetçi ağlarla dikey entegrasyona dayalı eski merkeziyetçi hiyerarşiler şeklinde ayrılmıştır. 1970'lerin sonlarından beri yaygın bir fenomen olan global ekonominin yükselişi fordist rejimden esnek post fordist rejime geçilmesiyle bağlantılıdır. Fason ve

Outsourcing dünya çapında ekonomik faaliyetlerin temel organizasyonel özelliği oldu. Kapitalizmin ilk dönemlerinde firmalar tüm ekonomik üretimi dağıtım ve hizmet akışlarını içerden dışarıya aktarma eğilimindeydi. Fason ve Outsourcing diğer yeni düzenlemeler eşliğinde dünya üzerinde karmaşık yatay ve dikey entegrasyon ağları ve büyük uluslar arası üretim zincirlerinin oluşmasıyla sonuçlandı(Robinson, 2010:5-6).

Ekonomiler arasındaki taşıma dinamik ve statik ölçek ekonomilerine maruz kalan endüstrilerin küresel entegrasyonun birincil sonucudur ve böyle etkiler tarafından şekillenen sektörler üzerinde önemli etkileri vardır(François, 1994:565).

Ölçeğe göre artan getirilere üretimin çok düşük seviyelerinde ulaşılır. Bu nedenle her sanayi dalında ürün farklılaştırmasına gidilmekte ve her üretici aynı malı değişik şekillerde üretmektedir. Ayrıca dünya uluslarının da farklı zevk ve tercihleri vardır. Dolayısıyla tüketiciler, piyasada mümkün olduğunca farklı malların olmasını arzu ederler. Bu koşullar altında her ülke farklı zevkleri karşılayacak nitelikte mal üretmeye başlamakta ve belli bir alanda uzmanlaşmaya gidilmektedir. Böylelikle farklı malların ticareti sonucunda ticaretten iki farklı kazanç doğmaktadır. Öncelikle tüketiciler dış ticaret yolu ile daha çok ve farklı tüketim malı alma olanağına kavuşmaktadır. İkinci olarak birim maliyetler ve dolayısıyla fiyatlar artan getiriler nedeniyle düşmektedir(Karluk, 2002:83-91)

Çok uluslu şirketlerin uluslararası şirket haline dönüşmesi, üretim girdilerini ülkeler arasındaki faktör maliyetine bağlı olarak yaymakta ve geniş bir üretim ağı oluşturmaktadır. Aynı ürünü oluşturacak girdiler farklı ülkelerde üretilmektedir. Bu durum dikey uzmanlaşmaya yol açmaktadır. Aynı isimle üretiliyor olsalar bile gerçekte farklı mal olmaları ve farklı talep eğrilerine sahip olmaları nedeniyle sanayi ürünlerinde yatay bir uzmanlaşmada yaşanmaktadır(Ertürk, 2001:41-47).

Dış ticaret tüm firmalar için tüketicilerin sayısını artırmaktadır. Çünkü her ülkede firmalar halk tarafından en çok tercih edilen bir çeşit üzerinde uzmanlaşır. Azınlık tercihlerini karşılamak için ülke içinde yapılacak ufak çaplı üretim çok yüksek bir maliyete yol açmaktadır. Bu nedenle azınlığın tercihleri bunlarla benzer olan başka ülkelerden yapılacak ithalatla karşılanır. Böylece tüketiciler, tüm dünya ülkelerindeki firmaların ürettikleri mal çeşitlerine ulaşma olanağı elde eder. Firmalarda az sayıda

birkaç çeşit üzerinde uzmanlaşarak bu alanda ölçek ekonomilerinden yararlanır(Seyidoğlu, 2007:87).

Çin'deki hızlı büyüme oranı, Doğu Avrupa pazarının açılışı, Endonezya ve Doğu Asya'da ortaya çıkan orta sınıfın hızlı bir şekilde büyümesi yeni ürünlerin tasarlanması ve satışı için işletmelere önemli fırsatlar sunmuş, dünya genelindeki talep artışı pek çok endüstrinin sanayi yapısı üzerinde doğrudan ve dolaylı etkiler yapmış, insanların talep ettikleri mal ve hizmetlerin homojenleşmesine neden olmuştur. Talebin homojenleşmesinin anlamı, müşterilerin fiziksel olarak hangi yerde bulunduklarına bakmaksızın tüketicilerin belirli özellikleriyle belirli malları talep etmesidir. Başka bir ifadeyle tüketiciler belirli endüstrilerde artan bir şekilde benzeşmektedir. Talebin homojenleşmesindeki artışı gösteren en iyi örnek Sony Walkmen'dir denebilir. Newyork'taki Nanking ve Nairobi'deki tüketiciler muhtemelen benzer kulaklık kullanmakta ve kaset çalardan benzer müzikler dinlemektedir. Bu ürünler pazarlarda birbirlerinin yerine kullanılmaktadır. Bu şekilde benzer olarak üretilen ürünler kullanımda tamamen birbirleri yerine kullanılabilecek şekilde değiştirilme özelliğine sahiptir. Örneğin, yarıiletkenler, iletişim malzemeleri ve diğer elektronik malzemeler benzer amaç ve fonksiyonlar için tasarlanırlar ancak nihai kullanıcının malzemeyi hangi amaçla kullanacağını önemi yoktur. Mikroişlemciler bilgisayarları çalıştırır, telefonlar hatta otomobil motorlarında kullanılabilir, Fiber optik kablolar telefon görüşmesini bölgeler, ülkeler ve kıtalararası aktarır ve hangi dilin konuşulduğu önemli değildir(Pitts ve Lei, 1996: 180-185).

Aynı endüstri grubuna giren fakat dış görünüş, kalite, kullanım özellikleri ve marka açısından bazı farklılıklar gösteren malların eş zamanlı ihraç ve ithal edilmesi endüstri içi ticaret olarak adlandırılmaktadır. Bir başka ifadeyle, kavramsal olarak, tüketimde yakın ikamesi olan malların eş zamanlı olarak ihraç ve ithal edilmesi olarak tanımlanabilir (Stanley ve Clark, 1999:86).

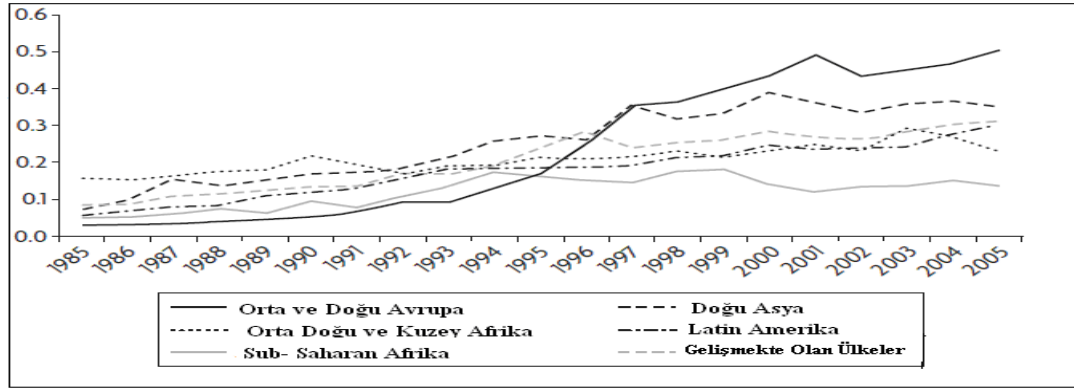
Endüstri içi ticaret genel olarak “ dikey endüstri içi ticaret” ve “yatay endüstri içi ticaret” şeklinde iki gruba ayrılmaktadır. Aynı sektör veya aynı üretim aşamasındaki malların eş anlı ihraç ve ithal edilmesi anlamına gelen ve “ mal çeşitlendirmesi” temeline dayanan endüstri içi ticaret türü yatay endüstri işi ticaret olarak

adlandırılmaktadır(Ertekin, 2007:3). Yatay endüstri içi ticaret gelişmiş ülkeler arasında görülmektedir.

Dikey endüstri içi ticaret ise aynı sektörde farklı kalitelerde malların iki yönlü ticaretini kapsamaktadır ve gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasında görülmektedir. Dikey EİT ülkelere özgü farklılıklara göre belirlenmekte ve farklı gelişmişlik düzeyindeki ülkeler arası ticareti açıklamaktadır(Erün, 2010:72).

Gelişmiş ülkelerde üst gelir grubuna dahil olan insanların yoğunlukta olması ve yüksek gelir düzeyinin farklılaştırılmış ürünlere olan talebi artırması endüstri içi ticaretin gelişmiş ülkeler arasında gerçekleştirilmesine neden olmaktadır(Altay ve Şen, 2009:130).

Grafik 7: Dikey Endüstri İçi Ticaretin Bölgelere Göre Dağılımında Meydana Gelen Değişme



Kaynak: WTO(2010:54)

Dikey endüstri içi ticaretin bölgelere göre dağılım incelendiğinde Orta ve Doğu Avrupa'nın endüstri içi ticaretin en fazla artış gösterdiği bölge olduğu görülmektedir. Avrupa ülkelerini Doğu Asya ülkeleri takip etmektedir. Sub-Saharan Afrika ülkeleri uluslar arası üretimin patronlarıyla zayıf bir entegrasyon gösterirken, 1990'larda Doğu Avrupa ve Doğu Asya ülkelerinin dikey ticareti önemli ölçüde artmıştır.

1.11.1.Endüstri İçi Ticaretin Ölçülmesi

Endüstri içi ticaret kavramının ortaya çıkmasına zemin hazırlayan öncü çalışmalar Bela Balassa tarafından yapılmıştır. Balassa ilk olarak 1963 yılında yaptığı çalışmasında, topluluk içindeki mamül madde ticaretinin daha çok ürün gruplarının kendi içindeki ticareti olarak gerçekleştiğini ifade etmiştir.SonrasındaBalassa bu durumu endüstri içi

ticareti ölçen bir endeks geliştirerek, istatistiki olarak da ispatlamıştır(Balassa 1963 ve 1966 ‘dan aktaran Altay ve Şen, 2009:129)

Daha önce de belirtildiği gibi, endüstri içi ticaret kavramının ortaya çıkmasına zemin hazırlayan ilk çalışma 1963 yılında Bela Balassa’nın AB’nin topluluk içindeki ticaretinin endüstri içi ticaret şeklinde gerçekleştiğini gösteren çalışmasıdır. Balassa 1967 yılında yaptığı ikinci çalışmasında endüstri içi ticareti ölçen bir endeks geliştirmiştir.

Balassa Endeksi şu şekilde ifade edilmektedir (Balassa, 1986:222)

$$IIT_{ji} = \frac{1 - \left| \frac{X_{ji}^e}{X_j} - \frac{M_{ji}^e}{M_j} \right|}{\frac{X_{ji}^e}{X_j} + \frac{M_{ji}^e}{M_j}} = 1 - \frac{\left| \frac{X_{ji}^e}{X_j} - \frac{M_{ji}^e}{M_j} \right|}{\left(\frac{X_{ji}^e}{X_j} + \frac{M_{ji}^e}{M_j} \right)}$$

Burada;

X_{ji}: J ülkesine yapılan toplam i ürünü ihracatı

M_{ji}: J ülkesine yapılan toplam i ürünü ithalatı

IIT_{ji}: Endeks değeridir.

Balassa Endeksi “0” ile “1” arasında değerler almaktadır. Endeks değerinin “0”’a yaklaşması ilgili ülke ve referans alınan ülke açısından endüstri içi ticaretin artmaya başladığı şeklinde yorumlanır.

1.11.1.1.Grubel-Lloyd Endeksi

İktisat Literatüründe endüstri içi ticaretin tanımında en sık kullanılan endekslerden biri de Grubel-Lloyd indeksidir. Grubel-Lloyd indeksinde EİT, bir ülkenin toplam ticaretinin bir yüzdesi olarak ifade edilmektedir(Erün, 2010:72). Endüstri i için EİT oranı (Çalışkan, 2010:6-7);

$$B_i = \left[\frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} \right] \times 100 \Rightarrow B_i = \left[1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \right] \times 100$$

B_i: Endeks değeri

X_i: Ülkenin i endüstrisindeki ihracatı

M_i: Ülkenin i endüstrisindeki ithalatı

Endeks, $0 \leq B_i \leq 100$ değerlerini almaktadır. Bu noktada ihracat rakamları ve ithalat rakamları birbirine yaklaştığında B'nin değeri 100'e yaklaşacak ve EİT'nin payı artmış gözükcektir. $B_i = 0$ ise, tam EAT(endüstriler arası ticaret); $B_i = 100$ ise tam EİT(endüstri içi ticaret) söz konusudur.

1.12. Üretimin ve Uluslararası Ticaretin Merkez ve Çevre Ülkelerdeki Değişim Süreci

Dünya ekonomisinde 1980 sonrası süreçte çok kapsamlı değişiklikler meydana gelmiştir. Bu süreç sadece küresel arzı ve ihracat hacmini değiştirmekle kalmamış, bilişim ve ulaşım teknolojisindeki gelişmeler üretim süreçlerini karmaşıktırarak, üretim maliyetlerindeki düşüş sürecini hızlandırmış, farklı üretim süreçlerinin farklı ülkelerde yapılmasına imkan sağlamış, bu süreç çevre ülkelerde sanayi ürünleri üretiminin ve ihracatının ciddi oranda artmasına neden olmuştur.

Tablo 4: Gelir düzeylerine göre Ülkelerin GSMH Bileşenlerinde Meydana Gelen Değişme

	TARIM				SANAYİ				HİZMET			
	1980	1990	2000	2009	1980	1990	2000	2009	1980	1990	2000	2009
Düşük Gelirli Ülke	33	29	24	26	35	31	32	24	32	41	44	50
Orta Gelirli Ülke	12	13	9	10	36	39	36	35	43	47	55	55
Alt orta gelirli Ülke	15	21	13	13	37	39	41	39	42	40	45	48
Üst Orta gelirli Ülke	8	8	7	6	34	39	32	31	44	53	62	62
Orta ve Düşük Gelirli	18	16	12	10	34	38	35	35	40	46	54	55
Doğu Asya & Pasifik	28	20	13	11	44	40	46	45	28	40	41	43
Avrupa ve Orta Asya	25	17	10	8	-	43	35	30	-	40	57	62
L.Amerika&Karayipler	10	9	7	6	40	36	29	31	50	56	64	63
Orta Doğu ve K. Afrika	12	15	14	11	48	38	37	43	40	47	48	46
Güney Asya	38	30	25	18	26	26	27	27	37	44	49	55
Sub-saharan Afrika	22	18	17	13	35	34	30	30	43	48	53	57
Yüksek Gelirli Ülke	3	3	2	1	36	33	31	25	61	64	70	74
EURO bölgesi	4	4	2	2	37	33	30	24	59	63	68	75
Dünya	7	6	4	2	38	33	30	28	56	61	65	68

Kaynak: Worldbank Indicators verilerinden derlenerek tarafımdan hazırlanmıştır.

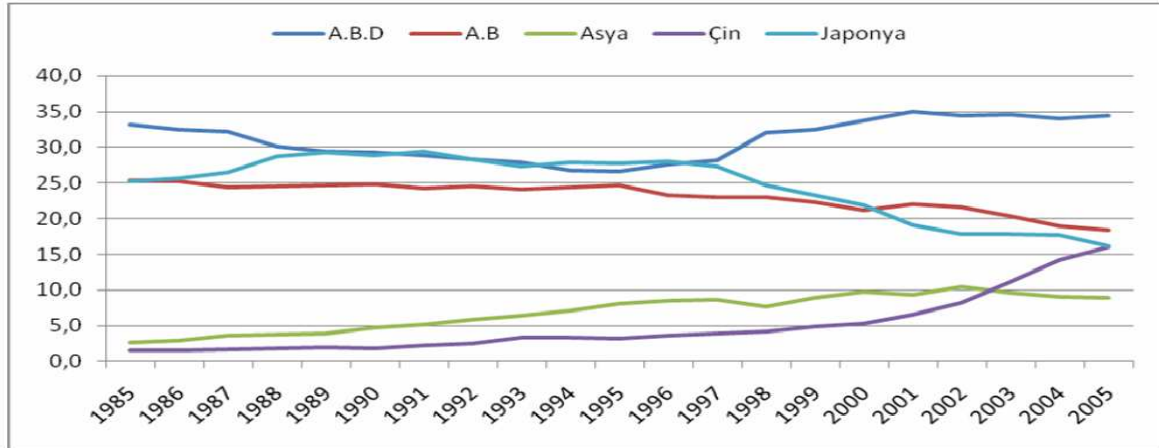
Dünya GSMH'sında 1980'lerde % 7 olan tarımın payı, 2009'da % 2'lere gerilerken, sanayinin payı %35'den %24'e düşmüş, hizmetlerin payı ise %41'den %50'ye yükselmiştir. Gelir düzeylerine göre GSMH bileşenlerinde meydana gelen değişme incelendiğinde yüksek gelirli ülkelerde tarımın payının %2'ler civarında, sanayinin payının %28'ler civarında, hizmetlerin payının ise %75'ler civarında olduğu görülmektedir. Orta ve düşük gelirli ülkelerde GSMH içinde tarımın payı %10 iken, sanayinin payı %35, hizmet sektörünün payı %55'tir.

Çevre ülke ekonomilerinin hem üretim hem de istihdam açısından imalat sanayine doğru yönelmesinin en önemli nedenlerinden biri gelişmiş ülkelerin imalat sanayilerini çok uluslu şirketler aracılığıyla ya da doğrudan yatırım yoluyla bu ülkelere kaydırmasıdır. Bu kaydırmada temel etmen bu ülkelerin düşük işgücü maliyetleridir. Küresel emek arzının Çin, Hindistan ve Doğu Bloku ülkelerinin katılımıyla 4 kat artması bu kayısta en önemli faktördür(Bakırtaş, 2008: 361).

Bilgi ve enformasyon teknolojileri odaklı ekonomik faaliyetlerin genişlemesi imalat sanayinde bilgi ve teknoloji ağırlıklı üretim ürün örüntüsünün oluşması sürecini ortaya çıkarmış, bilgi yoğun hizmetler ve ileri teknoloji sanayi de dahil olmak üzere bilgi ve teknoloji yoğun imalat küresel ekonominin önemli bir parçası haline gelmiştir. İleri teknoloji imalatının ülkelere ve bölgelere göre dağılımında da farklılıklar görülmektedir. US National Science Foundation 2010 verilerine göre ; Bilgi yoğun ve ileri teknoloji sanayinde ABD'nin payı % 30, AB'nin payı % 25, Çin'in payı %14, Japonya'nın ve diğer Asya ülkelerinin payları %10'dur.

Aşağıdaki grafik bilgi ve teknoloji odaklı üretim sürecinde, ileri teknoloji imalatının ülke ve bölgelere göre dağılımında meydana gelen değişmeyi göstermektedir.

Grafik 8: İleri Teknoloji İmalatının Ülkelere Göre Dağılımı(%)



Kaynak:Bakırtaş(2009:17)

Tablo incelendiğinde 1985 yılında ABD, AB ve Japonya'nın bilgi ve teknoloji yoğun imalat sanayinde en büyük paya sahip olduğu 1990'lı yıllarda ABD, Japonya ve AB'nin payının azaldığı buna karşılık Çin ve Asya ülkelerinin payının hızlı bir biçimde arttığı görülmektedir. AB ve ABD'nin payı 2000'li yıllarda düşmeye devam ederken,

ABD'nin payı 2000'li yıllardan sonra tekrar artma eğilimi göstermiş, %35'ler civarına ulaşmıştır. ABD bilgi yoğun teknoloji üretiminde hakim konumunu sürdürmüştür.

Tablo 5:İleri Teknoloji İmalatı Katma değerlerinin Ülkelere Göre Dağılımı

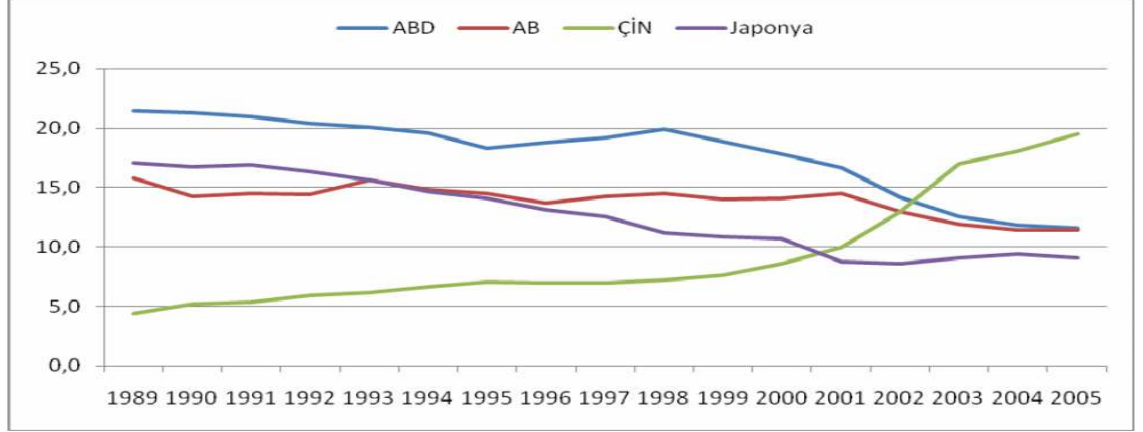
	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2001	2002	2003
ABD	24,7	24,9	24,5	27,0	35,8	39,6	41,4	43,1	42,5
EU-15	28,0	27,3	26,8	24,8	22,9	20,1	21,0	19,3	18,4
Asya	32,4	33,6	35,1	36,2	30,9	31,4	28,7	29,4	31,4
Çin	1,5	2,2	3,3	3,7	4,1	5,5	6,5	7,7	9,4
Hindistan	0,2	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,4
Endonezya	0,2	0,3	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Japonya	24,9	24,0	23,3	22,9	18,5	15,9	12,7	12,0	12,1
Malezya	0,3	0,6	0,8	1,1	0,9	1,1	0,9	1,0	1,0
Filipinler	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	0,4
Singapur	1,4	1,4	1,8	1,9	1,7	2,2	1,8	1,1	1,7
Güney Kore	1,8	2,1	2,7	3,3	2,4	3,6	3,5	3,7	3,7
Tayvan	1,6	1,9	2,1	2,2	2,3	2,2	2,1	2,2	1,4
Tayland	0,3	0,5	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2

Kaynak:US National Science Foundation istatistiklerinden derlenerek tarafımdan oluşturulmuştur.

Ülke ve bölgelere göre katma değerlerde meydana gelen değişme incelendiğinde ABD, AB ve Asya ülkelerinin en fazla katma değere sahip ülkeler oldukları görülmektedir. ABD'nin küresel üretimdeki katma değeri 1990 yılında % 24,7 iken bu oran özellikle 2000 yılında ciddi bir artış göstererek % 39, 6'ya yükselmiştir. 2003 yılı itibariyle bu oran % 42,5'tir. Küresel üretimde bilgi ve teknoloji yoğun ürünlerde en yüksek katma değere sahip olan ikinci ülke grubu Asya ülkeleridir. Asya ülkelerinin küresel üretimdeki katma değerleri incelendiğinde Asya ülkeleri içinde Japonya'nın katma değerinin 1990 yılından itibaren sürekli olarak düştüğü 1990 yılında %24 ken, 2003 yılında %12'ye gerildiği buna karşılık Çin'in katma değerinin sürekli olarak arttığı görülmektedir.1990 yılında Çin'in katma değeri %1,5 'ken sürekli artarak 2003 yılında % 9,4 seviyesine ulaşmıştır.

Zaman içinde gelişmekte olan ülkelerin basit ürün ihracatına bağımlılıklarından kurtulup daha sofistike ve teknolojik ürünleri ihraç etmeye başlamaları uluslar arası ticarete katılım hızını ve içeriğini değiştirmiş ve böylece söz konusu ülkelerin büyümelerini arttırarak sanayileşmiş ülkeleri yakalamalarını sağlamıştır. Bugün gelişmekte olan ülkeler dünya ticaretinin yaklaşık üçte birini gerçekleştirmekle birlikte, son yirmi yıldır elektronik ve elektrikli ürünler gibi teknoloji yoğun sanayi ürünlerinin ihracatını da gerçekleştirmektedirler(Türkiye Vakıflar Bankası, 2007:35)

Grafik 9:Yüksek teknolojili Ürünler İhracatının Ülkelere Göre Dağılımı (%)

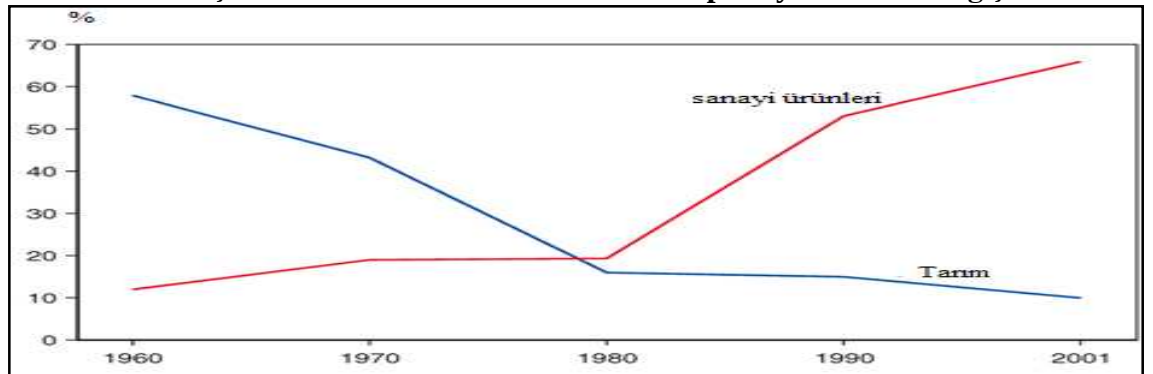


Kaynak:Bakırtaş(2009:19)

Bilgi ve teknoloji yoğun ürünler ihracatının ülkelere göre dağılımında meydana gelen değişme incelendiğinde ABD, AB ve Japonya'nın 1989 yılında Bilgi ve teknoloji yoğun mal ihracatında en büyük paya sahip oldukları ancak 1990'lı yıllardan sonra sürekli azalmaya başladıkları görülmektedir. 1989 yılında ABD'nin payı % 20' nin üzerindeyken, 2005 yılında % 10 lara düşmüştür. "Bu düşüşte ABD'nin yüksek teknolojik ürünler ihracatının yaklaşık yarısını oluşturan iletişim cihazları, ofis makineleri ve bilgisayarlardaki düşüşler etkili olmuştur"(Bakırtaş, 2009:19).

Bununla birlikte Çin'in bilgi ve teknoloji yoğun ürünler ihracatının ciddi bir biçimde ve kesintisiz olarak arttığı görülmektedir. 1989 yılında % 5'ler civarındayken, 2005 yılında üç kattan fazla artarak %20'ler civarına ulaşmıştır." Bu ürünlerde Çin ve ABD arasında bir değiş-tokuşun olması kanımızca Vernon(1966), Vernon(1975) ve Hirsch(1967) "Product Cycle" tezi çerçevesinde ürünün standartlaştığı aşamada özellikle işgücü maliyetlerini düşürmek için sanayilerin başka ülkelere kaydığı tezi geçerlidir"(Bakırtaş, 2009 :19)

Grafik 10: Gelişmekte Olan Ülkelerin İhracat Kompozisyonundaki Değişme



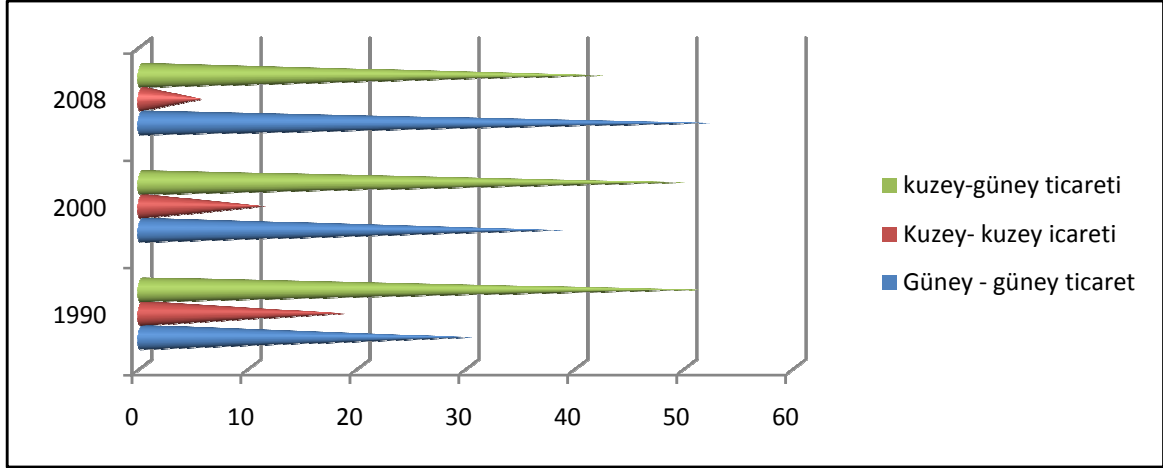
Kaynak: Krugman(2009: 8)

Tezin geçerliliği yukarıdaki grafikte de gösterilebilir. 1960'lı yıllarda tarım ürünleri ihracatının %60'ı geliştirmekte olan ülkelerde yapılırken, 1970'li yıllardan sonra tarım ürünleri ihracatının azaldığı buna karşılık sanayi ürünleri ihracatının 1980'lerde %10'lar düzeyindeyken, 2000'li yıllarda %60'a ulaştığı görülmektedir. Bu artışın büyük bir kısmı üretim zincirlerinin Asya ülkelerine kaymasından kaynaklanmaktadır.

Serbestleşme akımlarının hızlanması ve 1970 yılındaki iktisadi krizle birlikte üretim sürecinde meydana gelen değişim sadece ülkelerin dış ticaret hacmini GSMH bileşenlerini değiştirmekle kalmamış ülkeler arasındaki mal akımlarını da etkilemiştir.

Geliştirmekte olan ülkelerin uluslararası ticaretteki oranı, özellikle son on yılda büyümektedir. 2006'da Güney'in(geliştirmekte olan ülkelerin) toplam ihracatı 4,5 trilyon \$'dır ve dünya ticaretinin %37'sini oluşturmaktadır. Güneye yapılan ihracatın büyük bir kısmını Güney-Güney ticareti(geliştirmekte olan ülkeler arasındaki ticaret) oluşturmaktadır(UNCTAD, 2008:1).Güney-Güney ticareti zaman içinde bir yılda yüzde %12.5'lik hızlı bir büyüme meydana gelmişken, Kuzey-Kuzey ticaretindeki artış %7, Kuzey- Güney ticaretindeki artış %9,8'dir.(OECD, 2006:2).

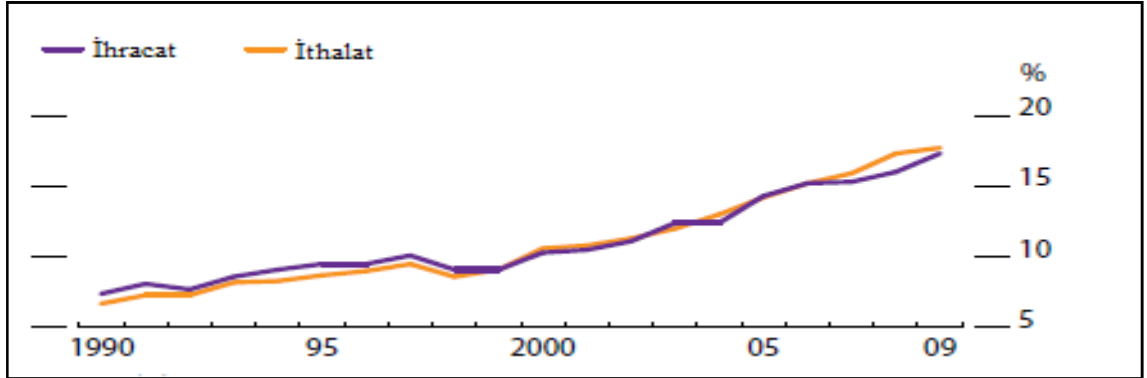
Grafik 11: Ticaret Akımlarında Kuzeyden Güneye Kayış



Kaynak: UNCTAD verilerinden derlenerek tarafımdan oluşturulmuştur.

Tablo incelendiğinde dünya ticaretinde Kuzey-Kuzey ticaretinin payının azaldığı buna karşılık Kuzey-Güney ve Güney-Güney ticaretinin ciddi oranda arttığı görülmektedir.

Grafik 12: Güney-Güney Ticaretinin Dünya Mal Ticaretine Oranı

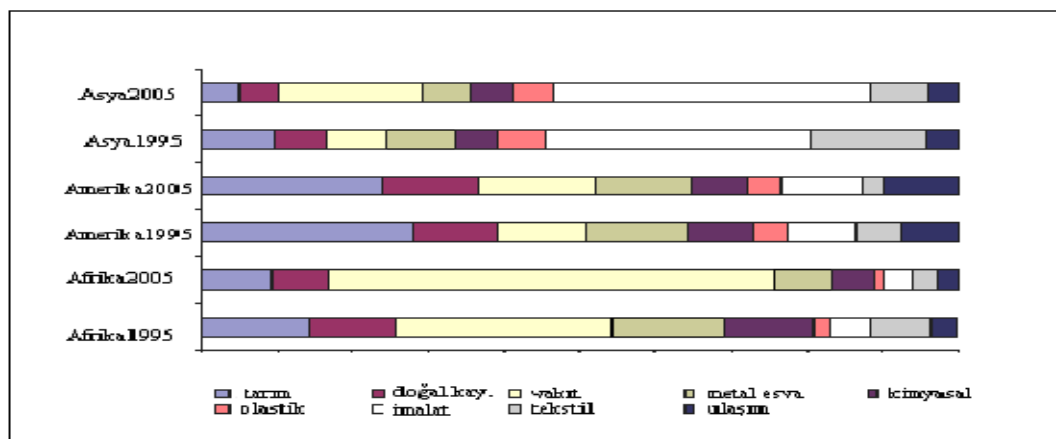


Kaynak: Asian Development Outlook(2011:48)

Güney-Güney ticaretinin dünya mal ticaretine oranı 1990’da % 7,4’ten, 2000’de % 10,3’e 2007’de % 15,3’e yükselmiştir. Güney-Güney ticaretinin bu kadar hızlı artmasının üç temel nedeni bulunmaktadır.”Gelişmekte olan ülkelerde görülen hızlı ekonomik büyüme, gümrük tarifelerinin sürekli olarak düşürülmesi”(ADO, 2011:49), üretim ağlarının öncelikle elektrikli ve elektronik mallarda, ikincil olarak giyim ve otomotiv sektöründe yayılmasıyla bağlantılı öğrenme olanakları ve ölçek ekonomilerindeki artışla gelen uzmanlaşmanın Doğu Asya ekonomilerinde verimliliği artırmasıdır(UNCTAD, 2009:1).

Gelişmekte olan ülkelere yapılan ihracatın yarısından fazlası(%51’i) Asya ülkelerine yapılmaktadır. Gelişmekte olan Afrika ve Amerika ülkeleri, Güney’e(gelişmekte olan ülkelere) yapılan ihracatın sırasıyla %30’unu ve %27’sini oluşturur(UNCTAD, 2008:1).

Grafik 13: Güney-Güney İhracatının Sektörel Dağılımı



Kaynak:UNCTAD Policy Briefs(2009:2)

Tablo incelendiğinde tarım ürünlerinin payının her ülkede azaldığı görülmektedir. Ele alınan dönemde en büyük değişimin sanayi ürünlerinde meydana geldiği görülmektedir.

Gelişmekte olan Asya ve Afrika ülkeleri sanayi ürünleri ihracatının liderleri konumundadır denebilir.

Dünya Ticaretinin Serbestleştirilmesi- GATT'tan WTO'ya Dönüşüm Süreci

Dünya ticaretinin liberalleşmesini sağlamak yönündeki temel uğraşlar 1930'lu yılların dünya ekonomisinin koşullarıyla yakından ilgilidir. Bu dönemde ülkeler kendi ekonomilerinde büyümeyi ve istikrarı sağlamak amacıyla karşılıklı olarak devalüasyonlar yapmış ve komşuyu fakirleştirme politikaları izlemişlerdir. Bu suretle gümrük tarifelerinin yükseltilmesi dünya ticaret hacmini önemli ölçüde daraltmıştır. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ekonomik istikrarın sağlanabilmesi için uluslar arası işbirliği yapmanın gerekliliği üzerinde fikir birliğine varan ülkeler 1947 yılında Bretton Woods konferansını toplamaya karar vermiş, Dünya Bankası ve IMF bu konferansın ilk meyveleri olmuştur. Uluslar arası Ticaret Örgütü Bretton Woods Konferansı'nın üçüncü ayağını oluşturmaktadır. Ancak örgütün kuruluş sözleşmesi gecikmiş, bu süreçte Ekim 1947'de Cenevre'de örgütün kurulmasına kadar yürürlükte kalacak şekilde geçici bir anlaşma niteliğinde GATT imzalanmıştır ve 1994 Uruguay görüşmelerinde WTO'nun kurulmasına kadar dünya ticaretinde kabul gören genel bir anlaşma olarak varlığını sürdürmüştür.

Dış ticarete rekabetin mal kalitesini artıracığı, fiyatları düşüreceği, böylece dış ticaret hacminin artacağı düşüncesi ile dış ticaretin serbestleşmesinin önündeki engel olan gümrük tarifelerinin düşürülmesi, tarife dışı engellerin kaldırılması, karşılaşılabilecek diğer engellerin ve farklı muamelelerin kaldırılması GATT'ın temel amaçlarıdır(Karaca, 2004: 84).

GATT ile uluslar arası ticaret sistemi ilk kez kurulmuştur. GATT'ın kuruluşundan günümüze kadar geçen süre içerisinde rekabeti bozucu, ticareti kısıtlayıcı engellerin kaldırılması nedeniyle dünya ticaretinde önemli artışlar kaydedilmiştir. GATT ile gelen sistem, ticaret pazarlıkları veya görüşmeler(round) serileri ile gelişmiştir.

Söz konusu tüm konferans ve roundlarda çok taraflı görüşmeler “karşılıklı ödün tekniği” ile yapılmış ve serbest ticaret uygulamalarına adım adım yaklaşılmıştır. Nitekim 1947 yılında ortalama % 40 olan sanayi ürünleri gümrük vergisi oranını 1960'lı

yılların sonlarına doğru % 10'a, 1990 yılında % 5'e ve günümüzde %3'e çekmeyi başarmıştır(Şahizöz, 2006:56).

Tablo 6: GATT Görüşmeleri

Tarih	Round	Ülke Sayısı	Gündem Konuları
1947	Cenevre Konferansı	23	Tarifeler
1949	Annecy Konferansı	23	Tarifeler
1951	Turquay Konferansı	38	Tarifeler
1956	Cenevre Konferansı	26	Tarifeler
1960-1961	Dilton Görüşmeleri	26	Tarifeler
1964-1967	Kennedy Görüşmeleri	62	Tarifeler ve anti damping önlemleri
1973-1979	Tokyo Görüşmeleri	102	Tarifeler, tarife dışı önlemler, çerçeve anlaşmalar
1986-1994	Uruguay Görüşmeleri	123	Tarifeler, tarife dışı önlemler, kurallar, hizmetler, fikri mülkiyet hakları, anlaşmazlıkların çözümü, tekstil, tarım, WTO'nun kurulması

Kaynak:WTO(2005),“ The GATT Years: From Havana toMarrakesh” http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm(20.06.2011)

İlk yıllarda GATT müzakere turları tarife indirimleri üzerinde yoğunlaşmış, 1964-67 yılları arasında yapılan Kennedy Round' da GATT anti damping anlaşması imzalanarak, üye ülkelere anti-damping kodu sübvansiyonlar ve telafi edici vergiler kodu ile ilgili yasal düzenlemeler yapılmış, ilk defa bu roundda tarife dışı engellere yer verilmiştir(WTO, 2005).

Müzakereturlarının sonuncusu olan ve Uruguay Round olarak anılan müzakere süreci önceki turlardan çok daha kapsamlı ve geniş katılımlı olmuştur. Eylül 1986 tarihinde Uruguay'da başlayan GATT çok taraflı ticaret müzakereleri 15 Aralık 1993'de sona ermiştir. Uruguay Roundda gümrük vergilerinin azaltılmasının yanı sıra dünya ticaretindeki kural ve disiplinlerin güçlendirilmesine yönelik ve tüm ülkelerin taraf olduğu 29 anlaşma bir paket halinde kabul edilmiştir(DTM,2004).

Uruguay görüşmelerinin sonuçları şu şekilde sıralanabilir(WTO, 2005)

- **Gümrük tarifelerinde indirim:** Uruguay görüşmeleri sonucunda görüşmelere katılan ülkeler sanayi ürünlerinde belirli bir takvim çerçevesinde tarife indirimi taahhüdünde bulunmuşlardır. Buna göre gelişmiş ülkelerde sanayi ürünleri üzerindeki tarife oranları %4'ten % 3'e indirilecekti.

- **Gönüllü ihracat Kısıtlamaları:** Özellikle AB ve ABD gibi gelişmiş ülkelerin Doğu Asya gibi ülkelere uyguladığı gönüllü ihracat kısıtlamalarının dört yıllık bir süre içinde ortadan kaldırılması öngörülmüştür.
- **Tarım sektörü:** Uruguay görüşmelerinin uzamasına sebep olan konuların başında gelmektedir. ABD ve AB arasında ortaya çıkan uyuşmazlıklar, tarımın WTO kapsamına alınmasıyla sonuçlanmış, devlet desteklerinde ve ihracat kısıtlamalarında reformlar yapılması için gelişmiş ülkelere 6, azgelişmiş ülkelere 10 yıllık bir süre verilmiş, bu süre içinde gelişmiş ülkelerde tarife oranlarının % 36; iç desteklerin %20 oranında azaltılması; azgelişmiş ülkelerde ise tarife oranlarının öngörülen süre içinde %24, iç desteklerin % 23 azaltılmasına karar verilmiştir.
- **Hizmetler ticareti:** Hizmetler alanında serbestleşmeyi sağlamak üzere Hizmetler Ticareti Genel Anlaşması(GATS) kabul edilmiş ve hizmetler de mal ticareti gibi WTO kapsamına alınmıştır.
- **Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü:** Çok elyaflılar anlaşması adı verilen bir anlaşma imzalanmış, tekstil ihraç eden ülkelerin koydukları kotaların 10 yıllık bir süre içerisinde tarifelere dönüştürülmesi ve bu dönem içerisinde tarifelerde %25 oranında indirim yapılması öngörülmüştür.
- **Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları:** Ticaret ile ilgili fikri mülkiyet anlaşması imzalanmış, daha önce bu konuda yapılan anlaşmalar kabul edilmekle birlikte patentlerin 50 yıl, telif haklarının 50 yıl süreyle korunmasına ve gelişmiş ülkelerin fikri mülkiyet haklarını bir yıl içinde yürürlüğe koymasına karar verilmiş; gelişmekte olan ülkelere 5 yıl, az gelişmiş ülkelere 10 yıl geçiş süresi verilmiştir.
- **Anlaşmazlıkların Çözümü Mekanizması:**Tüm ticaret alanları için tek bir uyuşmazlık çözümleme sisteminin oluşturulması kararlaştırılmıştır.
- **Ticaret İle İlgili Yatırım Önlemleri:** İmalat sanayinde faaliyet gösteren yabancı işletmelerin yerli malzeme kullanma veya belirli miktarda ihracat amacıyla ihracat yapma zorunluluklarının gelişmiş ülkelerde 2 yıl, az gelişmiş ülkelerde 7 yıl içinde uygulamadan kaldırılmasına karar verilmiştir.

- **Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Mekanizması:** Üye ülkeleri dünya ticaretinden aldıkları paylara göre sıralanarak, sıralanan ülke gruplarının düzenli aralıklarla incelemeye tabi tutulması kararlaştırılmıştır.
- **Kamu ihaleleri:** kamu alımları bütün ülkeler tarafından uyulması zorunlu kurallara bağlanmış, kamu ihalelerinin kapsamı genişletilmiştir.

Uluslar arası ticaretin serbestleştirilmesini ve düzenli işleyişini amaçlayan bir anlaşma niteliğinde olan GATT, Uruguay görüşmeleri sonunda 15 Nisan 1994 tarihinde imzalanan nihai senetle kurulan ve 01.01. 1995 itibarıyla faaliyete geçen WTO ile geçici bir anlaşma olmaktan çıkmış, örgüt niteliği kazanmıştır.

Dünya ticaretini serbestleştirme hareketleri hizmetler ve fikri mülkiyet hakları da dahil edilerek devam etmekle birlikte, 11 Eylül saldırılarının dünya ekonomisinde belirsizliği arttırarak dünya ekonomisini durgunluğa sürüklemesine engel olmak ve gelişme yolundaki ülkelere yönelik kalkınma mülahazaları ve diğer yandan dünya ekonomisine ivme kazandırmak için 11 kasım 2001’de Katar-Doha’da, Doha Kalkınma Turu(veya gündemi) olarak da bilinen 4. Bakanlar Konferansı yapılmıştır. Doha kalkınma Gündemi çok taraflı ticaret müzakerelerinin başlatılmasından beri 10 yıllık bir süre geçmiş bulunmaktadır. Bu süre zarfında dünya ticaret sisteminin temel ilke ve normları değişmemekle birlikte ciddi tartışmalara ve hatta aşınmalara maruz kalmıştır.

Tablo 7:Doha Turu Öncesi ve Sürecinde Önemli Adım ve Noktalar

Singapur Aralık 1996	Cenevre Mayıs 1998	Seattle 1999	Doha Kasım 2001	Cancun Öncesi 2003
DTÖ’nün kurulmasından sonra yapılan ilk bakanlar konferansı başta AB olmak üzere gelişmiş ülkeler tarafından Singapur konularının (yatırımlar, rekabet, kamu alımlarında şeffaflık ve ticaretin kolaylaştırılması) gündeme alınması isteği belirdi. Çalışma standartlarına ilişkin talepler kabul görmedi.	Mütevazı adımlar sonrası gevşek bir bakanlar konferansı ortaya çıktı. Ticaret gündemi için zayıf bir uzlaşım imkanı oluştu. 1999 mayıs yeni dış direktör seçiminde gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki anlaşmazlık Moore ve Supachai arasındaki dönüşümlü sistemle çözüldü.	Taraflar arasında derin ayrılıklar sonucu konferans sonuçsuz kaldı. Bakanlar Bildirgesi imzalanamadı. 11 Eylül 2001 sonrası müzakerelerin devam etmesinin istikrar ve kalkınma hedeflerinin gerçekleştirilebilmesi için önemli olduğu görüşü yaygınlaştı.	Yeni bir Ticaret turu kararı alındı. İktisadi büyüme ve kalkınmaya vurgu yapan Doha Bildirgesi kabul edildi. Doha kalkınma gündeminin bir çalışma programı getirmesi kabul edildi ve Doha turunun 2004 yılında bitmesi öngörüldü. 1 Şubat 2002’de ticaret müzakereleri komitesi ilk toplantısını yaptı. Çin DTÖ’ye üye oldu.	2003 Şubat Tarım ve Sanayi müzakereleri için sunulan taslak modaliteler kabul görmedi. 2003 Nisan Pamuk inisiyatifi konusu gündeme getirildi.

Tablo 7'nin devamı

Cancun Eylül 2003	Temmuz Paketi 2004	Hong kong Aralık 2005	2006 Temmuz	Müzakerelerin Askıya Alınması
Bakanlar Konferansı başarısızlıkla sonuçlandı. Derbez Metni konferans metni olarak tarım konusunda uzlaşma sağlamak için sunuldu.	Tarımda ihracat sübvansiyonlarının kaldırılması, iç desteklerin azaltılması önerildi. Temmuz- Ekim 2005 Karşılıklı öneriler getirildi ancak önemli bir ilerleme kaydedilemedi. 1 Ocak 2005 2004 yılında bitirilmesi planlanan Doha Turu tamamlanamadı.	TRIPs kamu sağlığı konusunda uzlaşma sağlandı. Tüm ihracat sübvansiyonlarının 2013'e kadar kaldırılması kararı alındı. Ticaret için acil yardım paketi hazırlandı, pamuk ihracat sübvansiyonlarının kaldırılması kabul edildi.	Davos- mini bakanlar toplantısında taraflar uzlaşamadı. Müzakereler süresiz askıya alındı.	Tarım ve NAMA modaliteleri için müzakerelerde ilerleme sağlanmakla birlikte sonuç alınmadı.

Kaynak:http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm(26.06.2011)

Doha Turu sürecinde yapılan müzakereler şu başlıklar altında toplanabilir;

Tarım Müzakereleri: Tarım müzakerelerinin amacı ihracat sübvansiyonlarının, iç desteklerin ve pazara girişteki engellerin kaldırılmasını sağlamak yoluyla ticaretin liberalleştirilmesidir. Doha Turu sürecinde tarımın liberalleştirilmesi yönünde önemli adımlar atılmıştır.

Gelişmiş ülkelerde tarifelerin azaltılması 4 şekilde formüle edilebilir” %75’in üzerindeki tarifeler %66-%73 aralığına, %50-%75 aralığındaki tarifeler %62-%65 aralığına, %55-%60 aralığındaki tarifeler %20-%50 aralığına, %48-%52 aralığındaki tarifeler %0-%20 aralığına indirilmiştir. Gelişmekte olan ülkelere anlaşılan miktarların 2/3’ü oranında kesinti yapılmıştır(Fergusson,2008:11).

Tarım Dışı Pazara Giriş : Tarım dışı ürünlerde müzakerelerin başlatılması kararı Doha Bakanlar Konferansında alınmış, sanayi ürünleri üzerine konan yüksek tarifelerin azaltılması amaçlanmıştır. Tarım dışı pazara giriş konusu Cancun bakanlar konferansında ele alınmamış, Haziran 2004’de sanayi ürünlerinde kademeli tarife kullanılmasına karar verilmiştir. Gelişmekte olan ülkelere daha esnek ülkelere özel farklılaştırılmış kesintiler yapılması kararlaştırılmıştır. Ancak ülkeler arasında tam uzlaşma sağlanamamıştır.

Ticarette Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları : Halk sağlığı ve ilaçlara erişim Konusu geliştirmekte olan ülkelerin en fazla sorun yaşadığı alanlardan biridir. Gelişmekte olan ülkelerin ilaçlara erişimini kolaylaştırmak amaçlanmıştır.

Dünya Ticaret Örgütü'nde ciddi fikir ayrılıklarının ve derin tartışmaların yaşandığı alanlardan birisidir ve hala tartışılmaya devam etmektedir. Özellikle şarap ve alkollü içeceklerde coğrafi işaretlerin kullanımı konusunda AB ve İsviçre gibi geniş coğrafi işaretlere sahip ülkeler coğrafi işaretler kapsamındaki ürünlerin korunmasını talep ederken ABD, Kanada ve Avustralya gibi ülkeler bu işaretlerin sadece veri tabanı olarak kullanılmasını talep etmektedir. Aynı ülke grupları coğrafi işaretlerin diğer ürünlerde de kullanılması konusunda fikir ayrılığına düşmektedir. AB grubu coğrafi işaretlerin şarap ve alkollü içecekler dışında da kullanılmasını talep ederken ABD'nin başını çektiği grup buna karşı çıkmaktadır(DTM,2006).

Hizmet Müzakereleri : Amaç hizmetler ticaretinin liberalleştirilmesini sağlamaktır.Hizmetler konusunda üyelerin ilk tekliflerini sunmaları, gözden geçirilmiş teklifler için nihai tarihin belirlenmesi, hiçbir sektörün liberalleşme süreci dışında bırakılmaması hususları ele alınmıştır(WTO,2005). Her ne kadar ülkeler arasında görüş ayrılıkları bulunsa da en yakın geçen müzakerelerden biridir.

Hong-Kong Konferansı'nda hizmet ticaretine yönelik ilerlemelerin olduğu görülmektedir. Buradaki en büyük değişim daha önceden ikili müzakereler ve en çok kayırlan ülke prensibiyle yürütülen hizmetler ticareti müzakerelerinde artık çoklu müzakere prensibinin belirlenmesidir. Yeni yaklaşımla beraber artık aynı sektörlerde hizmet ticaretinde serbestleşme talep eden ülkeler çoklu olarak müzakere yapabilecekler ve yapılan değerlendirmeler sonucunda serbestleşme talep eden ülkeler son kararı verme hakkına sahip olabileceklerdir. Çoklu müzakere yaklaşımının sonucu olarak bundan sonraki süreçte ülke grupları daha fazla konuda ve daha kısa sürede görüş alışverişine başlayabileceklerdir, bu da hizmet ticaretinde serbestleştirmeyi hızlandıran bir etki yaratacaktır(Öniş ve Mutlu,2008:120).

Ticaretin Kolaylaştırılması: Gümrük işlemlerinin hızlandırılması, şeffaf ve öngörülebilir gümrük işlemlerinin politikalarının uygulanması ve esasların açık bir şekilde belirtilmesi, dünyada ticaretin geliştirilmesine yönelik teknik engellerin kaldırılması amaçlanmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde ticaret kapasitesinin artırılması ve teknik yardımın sağlanması gerekmektedir.

ABD ve AB dahil ülkeler şeffaflığa uygun kurallara dayalı somut bir görüşme isterken, gelişmekte olan ülkeler politika esnekliğine dayalı tercihli yönlendirmeler tercih

etmektedir. Görüşmeler yapıcı bir şekilde devam etmesine rağmen Hong-Kong’da ve Bakanlar Deklarasyonunda metne dayalı görüşmelerin başlatılması için herhangi bir tarih belirlenmemiş, görüşme metni hazırlanmamıştır(Fergusson,2008:17).

WTO Kuralları: GATT 1994’ün VI. Maddesinin uygulanmasına ilişkin sübvansiyonlar ve telafi edici önlemler anlaşmasının artan bir şekilde uygulanması, gelişmiş ülkelerle az gelişmiş ülkelerin ihtiyaçları dikkate alınarak, söz konusu anlaşmalarda disiplinlerin açıklığa kavuşturulması ve geliştirilmesi amaçlanmıştır.

Doha bakanlar Deklarasyonu’nda balıkçılık sübvansiyonları açıklığa kavuşturulmak, aynı zamanda bölgesel ticaret anlaşmaları prosedürleri ve WTO kurallarını iyileştirmek ve açıklığa kavuşturmak istendi. Deklarasyonda iki aşama izlenmesine karar verildi. Birinci aşamada katılımcılar ticareti önleyen uygulamalarla ilgili disiplinler dahil, önerilerini belirtecek, sonraki aşamada ticareti önleyen uygulamalara engel olmak ve bu uygulamaları açıklığa kavuşturmaya çalışacaklardı. Ancak bu aşamalar için belirli bir zaman dilimi tespit edilmedi. Ülkeler hala ilk aşamadadır(Fergusson,2008: 17). 1994 Uruguay Turu sonucunda ortaya çıkan antidamping ve sübvansiyonlarla ilgili süre teşkil eden anlaşmaların değiştirilmesi öngörülmüş olsa da ABD’nin metne dahil edilen anlaşmaların temel kavram ve prensiplerinin korunacağı ibaresi anlaşmada radikal değişikliğe gidilmesi imkanını önemli ölçüde daraltmıştır(Tan, 2008:245)

Anlaşmazlıkların Halli :DTO’nun 1994 bakanlar Konferansı Kararı anlaşmazlıkların halli mekanizması kurallarının 1 Ocak 1999 tarihine kadar gözden geçirilmesini öngörmüştür. Söz konusu hususta müzakereler 1997 yılında başlamıştır. Son olarak Hong-Kong Bakanlar Konferansında üyeler kaydedilen gelişmeleri değerlendirmiş ve bir an önce konuya ilişkin müzakerelerin tamamlanması hedeflenmiş, ancak tamamlanamamıştır (WTO,2005). Müzakereler esnasında ABD üyelerin Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi üzerindeki kontrolünün artırılması ve daha esnek hale getirilmesini; Ekvator uygulanmakta olan tavizlerin askıya alınmasını ve misilleme yerine ihtiyari tazminat mekanizmasının güçlendirilmesini; Çin Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi’nin belli bir GYÜ’ye karşı bir yıl içerisinde iki defadan fazla kullanılmasının yasaklanmasını; Brezilya Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi’nin hızlandırılmasını; AB daimi bir panel sisteminin uygulanmasını önermiş(Aydın, 2008:298-299), ancak müzakerelerdeki tıkanma sebebiyle tamamlanamamıştır.

Özel ve Lehte Muamele : Uluslar arası standartların uygulanması ve yürürlüğe konulması için gelişmekte olan ölkeler yeterli teknik ve mali kaynağı sahip olmayabilmektedir. Bu ölkelere destek ve yardımcı olunmasını teminen deklarasyonda özel ve lehte muamale ilkesine yer verilmiştir. Gelişmekte olan ölkeler için özel ürün esnekliğı, özel korunma önlemleri mekanizması, hassas ürün esnekliğı özel ve lehte muamele konusunun ana öğeleridir.

Çevre : Çevreyle ilişkili mal ve hizmetlere uygulanan tarife ve tarife dışı engellerin azaltılması ve mümkünse kaldırılması amaçlanmıştır. 30 Kasım 2007’de ABD ve AB, iki katlı tarifelerin kaldırılması önerisini ortaya attı. İlk kademe rüzgarlı türbin parçaları, güneş kolektörleri, hidrojen yakıt çekirdekleri gibi doğrudan iklim değışiklikleriyle ilgili 43 mal ve hizmet üzerindeki tarifelerin azaltılmasıdır. Bütün ölkeler bu kuralı yerine getirmek zorundadır. İkinci kademe gelişmiş ölkelerle gelişmekte olan ölkeler arasında çoklu çevresel mal ve hizmet anlaşmalarının yapılmasıdır. Fakat bu birkaç gelişmekte olan ülke tarafından eleştirilmektedir(Fergusson,2008:20).

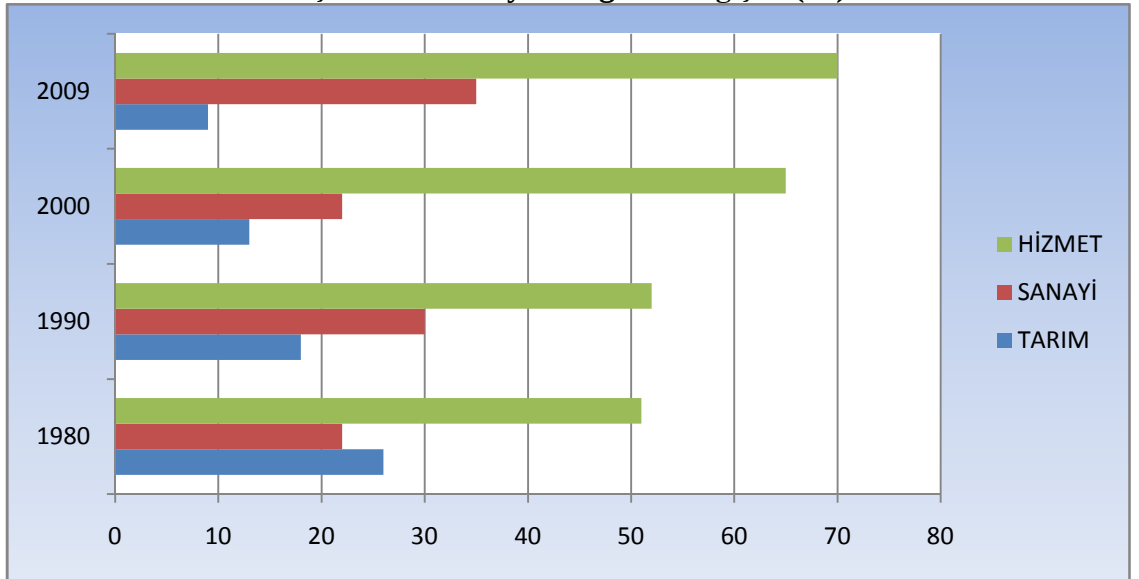
Doha Turu ilk bakışta GYÜ’lerin, Uruguay turundan çıkan dengesizlikleri telafi edebilmek, dünya ticaretinden daha fazla pay alabilmek, kalkınmaya yönelik kazanımlarını(özel ve lehte muamale gibi) ve müzakere gündeminin daha adil ve dengeli bir ticaret sistemine izin verecek şekilde oluşmasını sağılamak için kendi aralarında koalisyonlar kurdukları ve bu yolla ABD ve AB gibi DTÖ müzakere turlarında geleneksel olarak söz sahibi olan ölkeler ile aralarındaki asimetrik güç dengesini değıştirebildikleri yeni bir süreç olarak belirlemektedir(Akman, 2008:30).

Doha Turu her ülkenin talep ettiğı ya da yapması beklenen taahhütlerin oluşturduğı büyük bir pazarlık dengesi üzerine oturmaktadır ve bu noktada kilitlenmektedir. Beklentilere cevap verilemediğı ölçüde DTÖ üzerindeki baskılar artmıştır. Bu gelişmeler Doha Turunun daha kapsamlı ve karmaşık bir şekil almasına neden olmuş, konuların tamamı gündeme alınamamış yada konular üzerinde belirli bir mutabakata varılamamış olsa da küresel ticaret sisteminin beklentilerinin vardığı noktayı anlamak açısından gereklidir.

BÖLÜM 2: TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİNİN YAPISAL ANALİZİ VE DEĞİŞİM TRENDLERİ

1970-2006 yılları Türkiye’nin ekonomi tarihi açısından önemli çalkantıların ve değişimlerin yaşandığı bir dönemdir. 1970’li yılların ikinci yarısında içinde bulunduğu döviz darboğazı nedeniyle 1980’li yıllarda finansal ve ticari serbestleşmesinin sağlanmasının yanı sıra ithal ikameci sanayileşme stratejisinin terk edilmesiyle küresel dönüşüm sürecine Türkiye’de katılmış, 1996 yılında AB ile Türkiye arasında imzalanan Gümrük Birliği anlaşmasıyla bu süreç perçinleşmiştir. Uygulanan yanlış politikaların etkisiyle ekonomiyi derinden sarsan krizler yaşanmaya devam etse de ciddi bir ihracat artışı yaşanmış, üretimde ve dolayısıyla ihracatta tarımdan sanayi ve hizmetlere doğru sektörel bir dönüşüm yaşanmıştır. Bilgi teknolojilerinin dünyaya hakim olmaya başlaması üretimde ve ihracatta sadece tarımdan sanayiye geçişi hızlandırmakla kalmamış, sanayinin teknolojik bileşimini de etkileyerek, düşük teknolojlili ürünlerden orta üst teknolojlili ürünlere doğru kayılmıştır.

Grafik 14: GSMH Bileşenlerinde Meydana gelen Değişme(%)



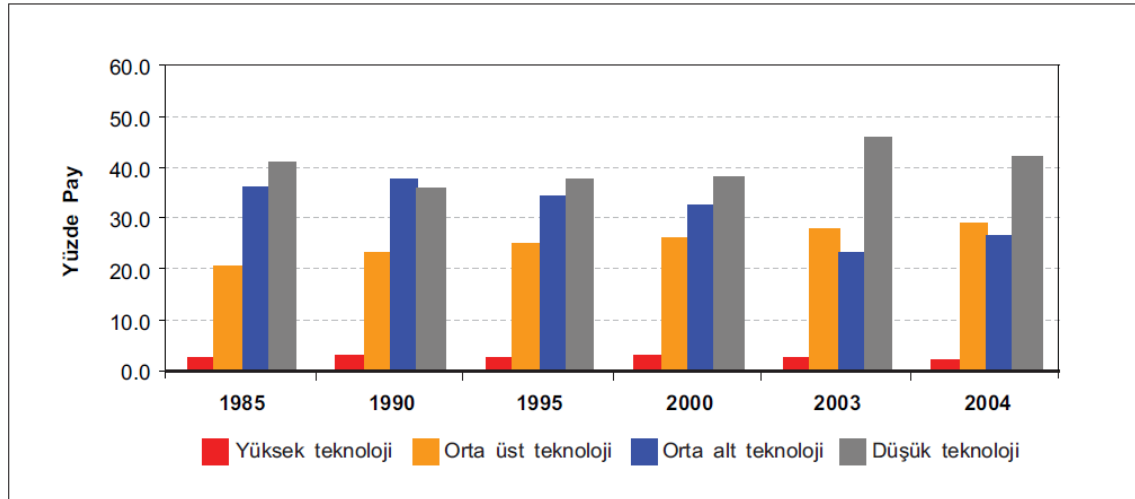
Kaynak:TÜİK dış ticaret istatistiklerinden derlenerek tarafımdan oluşturulmuştur.

Yukarıdaki grafik 1980 yılından sonra GSYİH bileşenlerinde meydana gelen değişmeyi göstermektedir. Grafik incelendiğinde tarımın GSYİH’ya oranının sürekli olarak azaldığı buna karşılık hizmetler sektörünün sürekli arttığı görülmektedir. Sanayi sektörü ise 1980- 1990 dönemine artarken, krizlerin etkisiyle 1990-2000 döneminde tekrar azalmış, 2005 yılından sonra ise tekrar artmaya başlamıştır. 1980’li yıllarda tarımın

GSYİH' ye oranı %26 iken bu oran 1990'da % 18'e, 2000'de % 13'e 2009'da %10' a gerilemiştir. Hizmetlerin GSYİH'ye oranı 1980 yılında %51'ken bu oran 1990 yılında %52'ye, 2000 yılında %65'e 2009 yılında %68'e yükselmiştir.

1980'li yıllarda bilgi ve enformasyon teknolojilerinin üretiminin artması sanayinin teknolojik yapısını da etkilemiştir. 1980'li yıllarda orta düşük teknolojili ürünlerin üretimi 1980-2009 dönemi boyunca kesintisiz olarak artarken, orta alt teknoloji ürünlerinin üretimi kesintisiz olarak azalmış, ileri teknoloji ürünlerinin üretiminde ciddi bir değişme olmamıştır. Çin, Güney Kore gibi gelişmekte olan ülkelerle kıyaslandığında Türkiye'nin teknolojisinin geride kaldığı görülmektedir. Bu durum diğer ülkelerde bilgi ve enformasyon teknolojilerinin daha ucuza üretilmesinden ve AR-GE harcamalarının bu ülkelerde daha yüksek olmasından kaynaklanmaktadır.

Grafik 15:Teknoloji Düzeylerine Göre Katma Değer



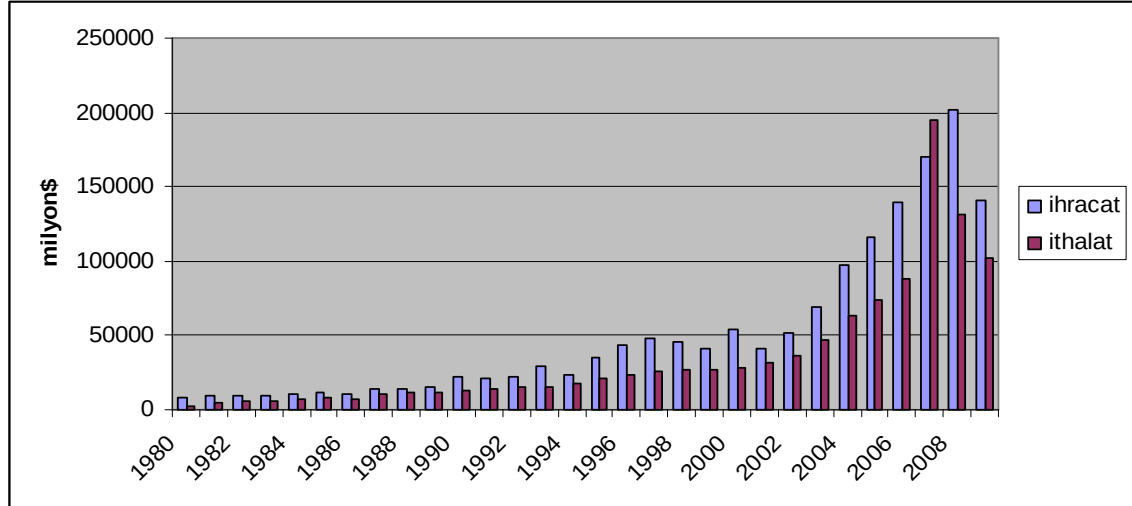
Kaynak:Doğruel(2008:69)

1985 yılında orta üst teknolojilerin GSYİH'ye oranı %20'ler civarındayken bu oran 2004'de % 28'ler civarına ulaşmıştır. Orta alt teknolojili ürünlerin ise 1990 yılından sonra devamlı olarak azaldığı görülmektedir. “Özellikle dış talep odaklı gelişen imalat sanayi üretimi için gerekli makine araç gereç ve ara girdi gereksinmesindeki teknoloji yenilemeleri belirleyici olmaktadır(Bakırtaş,2009:26).

2.1.Türkiye'nin Dış Ticaret Hacminde Meydana Gelen Değişme

Türkiye’de 1980 yılından sonra uygulamaya başlanan ihracatı arttırma politikalarının dayandığı uygulamalar devalüasyonlarla paranın değerinin düşürülmesi, iç talebin ve işgücü maliyetlerinin düşürülmesi ve doğrudan sağlanan parasal destekler olarak özetlenebilir(Yentürk, 2005:59-60).

Grafik 16: Türkiye’nin Dış Ticaretinde Meydana Gelen Değişme

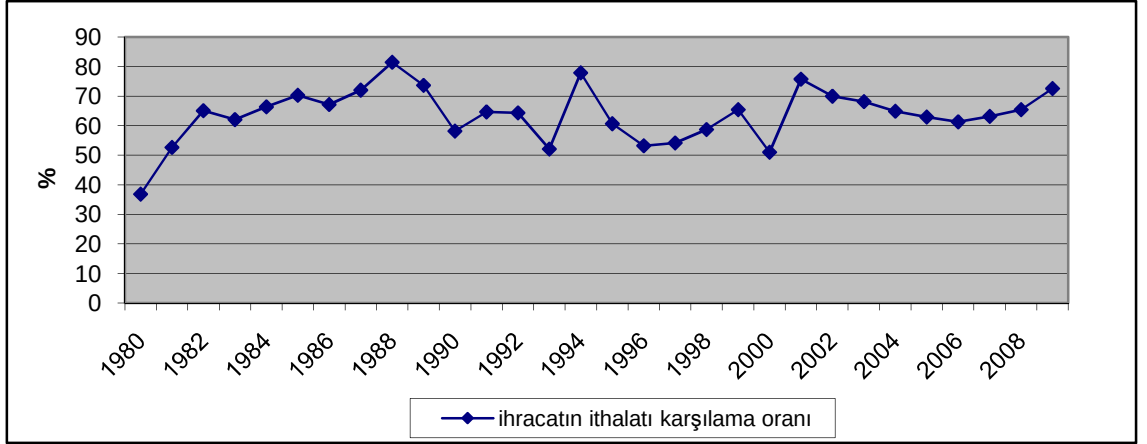


Kaynak: TÜİK dış ticaret istatistikleri verilerinden derlenerek tarafımdan oluşturulmuştur.

Yukarıdaki grafik 1980- 2009 döneminde Türkiye’nin ihracat ve ithalat değerlerindeki değişmeyi göstermektedir.1980 yılında ihracat 2910 milyon dolarken, 1990 dönemine kadar kesintisiz olarak artmış, 1990 yılında 22 302 milyon dolar düzeyine; İthalat 1980 yılında 7909 milyon dolarken, 1990 yılında 3 kattan da fazla artarak 22 407 milyon dolar seviyesine yükselmiştir.

1980’li yıllar boyunca ithalat artışı önceki yıllara göre yavaşlamıştır. Bunun en önemli nedeni yüksek devalüasyonların dış alım fiyatlarını yükseltmesidir. Ayrıca iç talebi kısarak yapılan dış satım artışı var olan kapasitenin kullanımına dayandırılmış, yüksek dışalım fiyatları yeni yatırım yapılması üzerinde caydırıcı etki yaratarak dışalım hızını azaltmıştır. Tüm bu gelişmeler 1980-1988 yılları arasında dış ticaret açığının azalmasında etkili olmuştur (Kepenek ve Yentürk, 2007:332)

Grafik 17: İhracatın İthalatı Karşılama Oranında Meydana Gelen Değişme



Kaynak: TÜİK dış ticaret istatistikleri verilerinden derlenerek tarafımdan oluşturulmuştur.

Yukarıdaki grafik 1980- 2009 döneminde ihracatın ithalatı karşılama oranlarında meydana gelen değişmeyi göstermektedir. 1980-1989 dönemi incelendiğinde ihracatın ithalatı karşılama oranının 1980 yılında yaklaşık olarak %40 düzeylerindeyken, yıllar itibariyle azalma gösterse de 1989 döneminde %80 civarında olduğu görülmektedir. Bu durumun temel nedeni, yüksek dışalım fiyatlarının dışalım hızını azaltmış olmasıdır.

1990'lı yıllar Türkiye ekonomisinde finansal akımların serbestleştirilmesi ve spekülasyon sermaye akımlarının Türkiye ekonomisinde hakim olduğu ve finansal kırılganlığın arttığı yeni bir dönemin başlangıcı olmuştur. Finansal akımların serbestleştirilmesi diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'deki üretim, tüketim, yatırım talebini etkileyerek, makroekonomik dengeleri olumsuz etkilemiştir.

Finansal akımların serbestleştirilmesi; yerli paranın değer kazanması, faiz oranının yükselmesi ve iç talebin artması gibi, ülkelerde reel sektörün rekabet gücünü olumsuz etkileyen üç olgunun ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Türkiye'de uygulanan yanlış politikalar bu süreci daha da güçlendirmiştir. Türkiye ekonomisi 1990'lı yıllarda yüksek faiz-düşük kur politikalarıyla sermaye akımlarını teşvik ederek, kamu kesimi açıklarını finanse etmeye çalışmıştır. Söz konusu politika büyük ölçüde bankacılık sektörüne dayalı olarak yürütülmüştür.

Aşırı spekülatif sermaye girişinin ithalat hacmini arttırmasını ve yerli paranın değerlenmesini engellemek için merkez bankasının sterilize politikası¹² uygulaması gerekmektedir. Sermaye girişleri tamamen sterilize edildiğinde sermaye hesabındaki artış, direkt resmi rezervlerdeki artışla karşılanacak, reel kur, iç talep ve dolayısıyla cari işlemler dengesi değişmeyecektir. Ancak, sermaye girişleri sterilize edilmezse reel döviz kurunun değerlenmesi ve iç talebin körüklenmesi kanalıyla direkt cari işlemler dengesinde açıklar meydana getirecektir(Kont, 1998:721).

Türkiye'nin uyguladığı yöntem ise, hem faiz oranlarının artmasına neden olmuş, hem de enflasyonist genişlemeyi sürdürmüştür. Bu yöntem parasal tabandaki genişlemenin Merkez Bankası tarafından sterilize edilmesi yerine, büyük oranda hazinenin kağıtlarıyla likiditenin kamu tarafından kullanılır hale getirilmesidir. Bu olgu kamunun harcamalarını arttırmak için gelirlerini arttırması gereğini doğurmaksızın, personel ve faiz harcamalarını arttırması olanağını sağlamıştır(Yentürk, 2005:66).

İktisatçılar arasındaki yaygın kanı, kamu açıklarının iç piyasadan yapılan borçlanmayla finanse edilmeye başlanmasıyla birlikte gelişen sürecin sonunda varılan nokta, bankaların kamuya borç verme görevini üstlenerek asıl görevini ihmal eder konuma gelmesidir. Bankacılık sektörünün kamu sektörünü finanse eder hale gelmesinin bir nedeni enflasyonist ortamın varlığıdır. Çünkü böyle bir ortamda bankalar kamu sektörüne borç vererek kendilerini güvence altına almakta ve reel faizi oldukça yüksek olan kamu kağıtlarına yatırım yaparak karlılıklarını arttırmaktadırlar. İç borçlanma hacminin artmasını destekleyen faktör ise 1993 sonrasında kamu kesiminin net dış borçlanma olanağını kaybetmesidir(Ardıç,2004:136). Uygulanan politika bankaların açık pozisyonlarını³ arttırarak finansal kırılganlığın artmasına neden olmuş ve Türkiye ekonomisi 1994 yılının başlarında kamu kesimi açıkları ve bunların finanse edilme

¹ sterilize müdahalenin amacı para arzı veya döviz kurunu sermaye girişlerinin etkisinden izole etmektir.Böylece enflasyonist baskıları hafifletmek, döviz kurunun değerlenmesine mani olmak ve para stokları üzerindeki kontrolü izole etmek mümkün olmaktadır. Bu tür müdahalede merkez bankası yabancı döviz girişleri karşısında döviz piyasasından TL'ye karşılık döviz satın alır ve genişleyen para arzına karşı açık piyasa işlemleriyle tahvil satarak bu emisyonu masseder.

² Açık pozisyon: Bankaların yabancı para cinsinden yükümlülüklerinin yabancı para cinsinden varlıklarına oramıdır.

biçiminden kaynaklanan, döviz ve sermaye piyasalarını önemli ölçüde etkileyen yeni bir krizle karşı karşıya kalmıştır.

1994 krizinin oluşum sürecini Yeldan şu ifadelerle açıklamaktadır:

“1989 sonrasında Türkiye ekonomisinin birikim ve yatırım önceliklerinin tamamen uluslar arası finans piyasalarının denetimine giren yüksek ulusal faiz ve düşük döviz kuru(aşırı değerli ulusal para) tarafından belirlendiği görülmektedir. Böylece uyarılan kısa vadeli(spekülatif) yabancı sermaye bir yandan kamu açıklarını “dış tasarruflar” biçiminde finanse ederken, bir yandan da ulusal ekonominin ithalat ve tüketim hacmini genişleterek 1990’ların yeni popülizminin alt yapısını oluşturmuştur. Ancak reel faiz aşırı değerli döviz kuru politikasına sıkışan ulusal ekonomide ticarete açık, üretici sektörlerle dönük sabit sermaye yatırımları yerine, rantiyer tipi kısa vadeli, spekülatif nitelikli kazançların öncelik kazanmasına dayalı yapay büyüme süreci, 1993’ün son çeyreğinde güven eksikliğinden kaynaklanan bir finansal krize dönüşmüştür”(Yeldan, 2002:51).

1994 krizinden sonra yeni istikrar paketleri ve politikalarla içinde bulunduğu makroekonomik dengesizliklerle baş etmeye çalışsa da, istikrar programları başarılı olamamış, beklenen enflasyon oranlarının düşmemesi, TL’nin aşırı değerlenmesi, cari açıkların artması, ekonomiye olan güvensizliği ve finansal kesimdeki kırılganlığı arttırarak Kasım 2000 ve Şubat 2001’de yeni krizlerin yaşanmasına neden olmuştur.

Türkiye’nin 1989’dan sonra uygulamaya başladığı finansal serbestliğin dış satım üzerinde çeşitli nedenlerle olumsuz etkileri vardır. En önemlileri, TL’nin değerlenmesi ya da düşük devalüasyonlar nedeniyle rekabet gücünün azalmasıdır. Bu gelişmenin sonucu dış satım azalışı ve dış alım artışı yaşanmıştır.1990-93 arası dış ticaret artış hızı yükselerek 1993 yılında 1980 sonrasının en büyük açık miktarına ulaşmıştır.1994 yılında yaşanan büyük devalüasyon sonucu bir yıl dış ticaret açığında bir iyileşme göze çarpsa da TL’nin değerlenmesi 2001 yılına kadar devam etmiştir. TL’nin değerlenmesi yüksek iç talep ile birleşince düşük bir artış gösteren dış satım, hızlı büyüyen dış alım ve dolayısıyla yüksek dış ticaret açığı 1994 hariç, 1990’lı yıllara damgasını vurmuştur(Yentürk ve Kepenek,2005:332). İthalatın ihracatı karşılama oranları incelendiğinde ise dış alımın dış satımdan daha fazla artması nedeniyle ithalatın ihracatı karşılama oranının genel olarak düşme eğiliminde olduğu görülmektedir.

Döviz kuru ve faiz oranlarında aşırı dalgalanmaların yaşandığı Kasım2000 ve Şubat 2001 krizleri sonrasında tüketim ve yatırım harcamalarında büyük ölçüde gerileme yaşanmıştır. İç talebin azalması sonucunda reel sektörde krizden olumsuz yönde etkilenmiştir. Yaşanan devalüasyonla birlikte TL değer kaybedince, ihracatçılar için görece bir kur avantajı doğmuştur. Bu durum iç pazara satış yapamayan firmaların dış pazarlara yönelmesine yol açmış ve ihracatın hız kazanmasına neden olmuş (İnanlı, 2010:21) 2001 yılında ihracat 2000 yılına oranla %12,8 oranında artarak 31,3 milyar dolar seviyesine ulaşmış, ithalat ise %24 oranında düşerek 41,4 milyar dolar seviyesine gerilemiştir.

2000-2007 dönemi dış ticaret verileri incelendiğinde hem ihracatın hem de ithalatın arttığı görülmektedir. Ancak ithalatın ihracattan daha hızlı artması nedeniyle ihracatın ithalatı karşılama oranı kesintisiz olarak azalma eğilimi göstermiştir. İhracatın ithalat karşılama oranı 2001 yılında 75,7 iken bu oranın 2007 yılında 63,1'e gerilediği görülmektedir.

2002 yılında ihracat bir önceki yıla göre %12 artmış ve 36 milyar dolara yükselmiştir. 2001 yılında görülen devalüasyona rağmen, ihracatın böyle bir yükseliş yakalamasının ardında işgücü verimliğindeki artışla birlikte imalat sanayi başta olmak üzere pek çok sanayi kolunda üretimin artması ve iç talepteki durgunluğun devam etmesi, gibi faktörler yatmaktadır (DTM, 2009).

2003 yılında yakalanan yüksek ihracat artışının gerçekleştirilmesinde, 2002 yılında ihracatı destekleyen temel faktörlerin yanı sıra; 2000 ve 2001 krizleri sonrasında yaşanan yüksek devalüasyonla birlikte reel ücretlerde görülen baskı, enflasyondaki gerilemeye paralel olarak faiz oranlarının da gerilemesi ve bu durumun ihracatçılara finansman kolaylığı yaratması, enerji fiyatlarının nispeten düşük seyretmesiyle maliyetlerde sağlanan artışlar, ihraç ürünlerinin fiyatlarının yükselmesi, piyasalarda euro karşısında doların değer kaybetmesi gibi faktörlerde etkili olmuştur (İnanlı, 2010:21).

“sürdürülebilir ihracat artışını sağlayacak ihracat yapısını oluşturmak”(DTM 2004:14) amacıyla 2004 yılı ocak ayında ihracat stratejik planı hazırlanmış, bu plan çerçevesinde çeşitli çalışma komisyonları oluşturulmuştur. Bu planda bölgesel ve sektörel bağımlılık, dünya trendlerine uymayan ihracat yapısı, istikrarsız ihracat artışı Türkiye ihracatının

yapısal sorunları olarak tanımlanmış, 2006 yılı sonu itibariyle ihracatın 75 milyar dolara çıkarılması, ithalatın 85 milyar dolara ulaşması hedeflenmiştir.

2005 yılı ihracat ve ithalat verileri incelendiğinde 2005 yılında ihracatın bir önceki yıla göre %16,3 artarak, 73,5 milyar dolara İthalatın ise %19, 7 oranında artarak 116,8 milyar dolara ulaştığı; 2006 yılı ihracat ve ithalat verileri incelendiğinde ise ihracatın 2005 yılına göre %16,4 artarak 85,5 milyar dolara ithalatın ise %19,5 artarak 139,6 milyar dolara ulaştığı görülmektedir.

Bu bağlamda ihracat stratejik planında performans göstergesi olarak belirlenen “2006 yılı sonu itibariyle ihracatımızın 75 milyar dolara çıkarılması” hedefinin aşıldığı ve 2004 2006 ihracat stratejik planının başarılı olduğu söylenebilir. Bu çerçevede 2007 yılında 2007-2009 yıllarını kapsayan yeni bir ihracat stratejik planı hazırlanmıştır. 2007 yılında ihracat bir önceki yıla oranla %21,8 artarak 107,3 milyar dolara, ithalat ise 170,1 milyar seviyesine yükselmiştir.

2002-2007 yıllarını kapsayan dönemde kesintisiz ve hızlı bir büyüme sürecine girmiş olan Türkiye ekonomisi söz konusu dönemde yıllık ortalama yüzde 6,8 oranında büyümüştür. Ancak 2007 yılının Ağustos ayında ABD’deki konut piyasasındaki çalkalanma ile başlayan finans krizi 2008 yılı Eylül ayından itibaren küresel ekonomik krize dönüşerek, gelişmiş ve diğer gelişmekte olan ülkeleri etkilediği gibi Türkiye ekonomisini de olumsuz etkilemiştir(DPT, 2008:14).

2008 yılının Eylül ayına kadar sürekli artış trendi gösteren dış ticaret hacmi 2008 ekim ayında küresel krizin etkisiyle azalmaya başlamıştır.2008’in son çeyreğinde yüzde 13,2 azalan ihracat, 2009’un ilk iki çeyreğinde sırasıyla yüzde 26,1 ve yüzde 37,4 daralmıştır. 2010 yılında talebin canlanmasıyla tekrar artmaya başlamıştır. 2009 yılında ihracat 132 milyar dolardan 102 milyar dolara gerilemiş, 2010 yılında yaklaşık %10 civarında artarak 113 milyar dolara yükselmiştir. 2009 Aralık ayında ihracatın ithalatı karşılama oranı 66,9 iken bu oran 2010 Aralık ayında 57,8’e gerilmiştir.

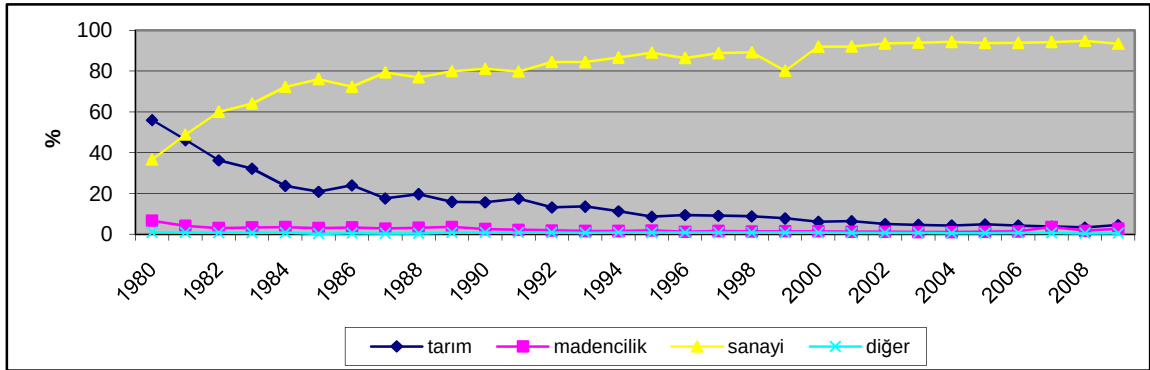
2.2.Dış Ticaretin Sektörel Dağılımı

1980 yılındaki Türkiye ve dünyadaki ihracatın sektörel yapısı incelendiğinde dünya ihracatı ile Türkiye ihracatının sektörel dağılımının önemli ölçüde farklı olduğu görülmektedir. Türkiye’nin ihracatında en büyük payı % 65’lik oranla alan tarım

ürünlerinin dünya ihracatındaki % 15’lik oranla karşılaştırıldığında çok yüksek olduğu görülmektedir. Türkiye’nin ihracatının ikinci büyük ürün grubunu ise, 1980 yılı itibariyle %12 oranındaki payı ile tekstil ürünleri oluşturmaktadır. Diğer ürün grupları ihracatında ise Türkiye’nin 1980 yılında “yok” sayılabilecek bir konumda olması, 1980 yılı başında ihracatın kompozisyonun büyük ölçüde tarım ve tekstil ürün grubuna bağlı olduğunu ortaya koymaktadır.

1980’li yıllarda uygulanan neo- liberal politikalar sadece dış ticaret hacmini etkilemekle kalmamış, dış ticaretin sektörel dağılımını da değiştirmiştir. 1979 yılında 2.3 milyar dolar olan ve %64’ünü tarım ürünlerinin oluşturduğu ihracatımız 1990 yılına gelindiğinde yaklaşık 5.6 kat artarak 12.9 milyar dolar düzeyine çıkmıştır. Bu dönemde ihracatımız içinde tarım ürünlerinin payı hızla gerilerken sanayi mallarının payı ciddi bir oranda artmış, nitekim 1980 yılında %36 olan sanayi ürünlerinin toplam ihracat içindeki payı 1990 yılına gelindiğinde % 80’lere ulaşmıştır.

Grafik 18:İhracatın Geniş Ekonomik Faaliyetlere Göre Dağılımındaki Değişme

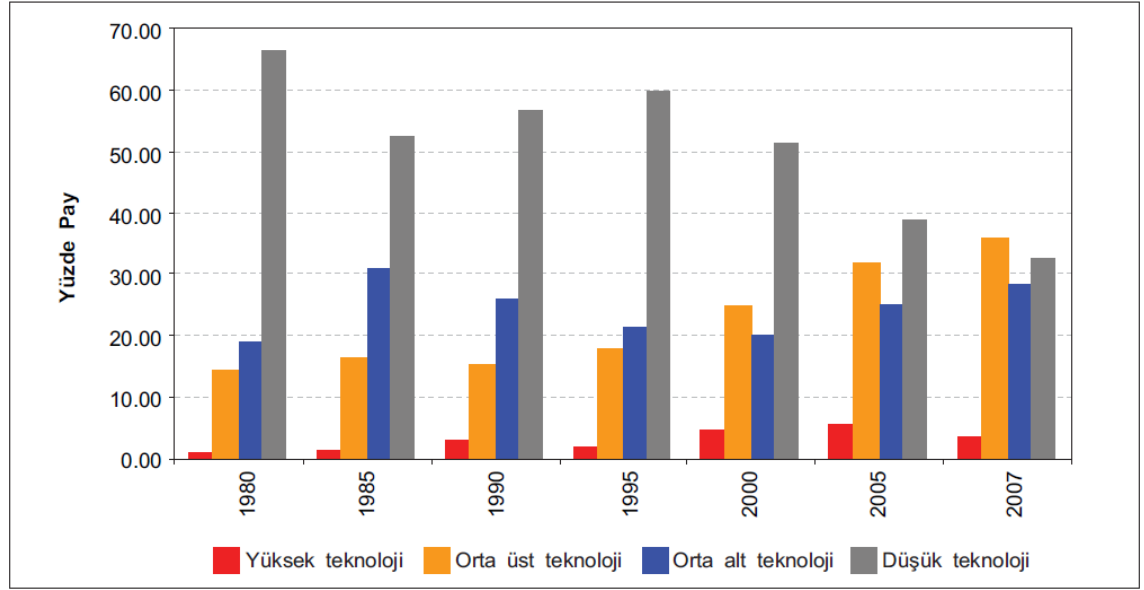


Kaynak: TÜİK dış ticaret istatistikleri verilerinden derlenerek tarafımdan oluşturulmuştur.

Yukarıdaki grafik 1980-2009 döneminde ihracatın ekonomik faaliyetlere göre dağılımında meydana gelen değişmeyi göstermektedir. Tablo incelendiğinde Tarımın payındaki azalışın 1990 sonrasında da azalmaya devam ettiği, sanayi ürünlerinin payının da hızlı bir artış trendi gösterdiği, 2000’li yıllarda %90’ lara kadar yükseldiği görülmektedir.

Sanayi ürünleri üretiminin teknolojik bileşenlerinin değişmesi ihracatı yapılan malların teknolojik bileşenlerini de üretimle aynı doğrultuda değiştirmiştir.

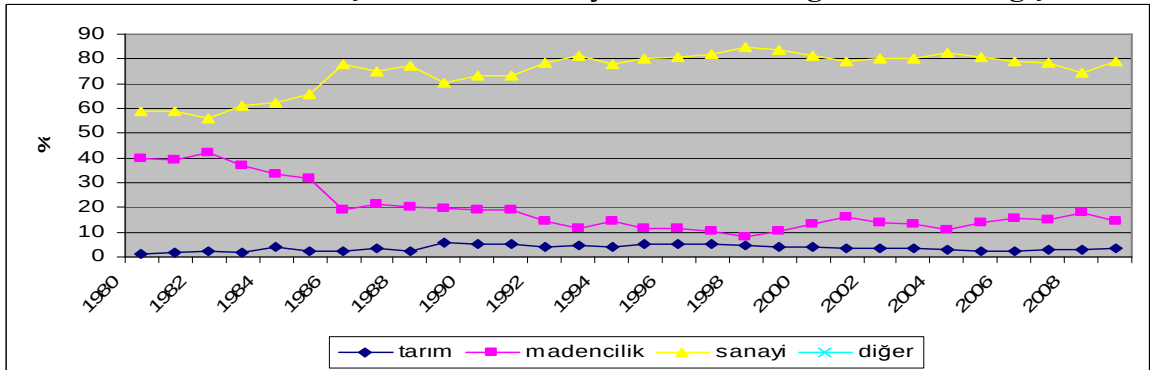
Grafik 19:Teknoloji Düzeylerine Göre İhracat



Kaynak:Doğruel(2008:69)

Tablo incelendiğinde düşük teknoloji ürün ihracatının 1980 yılında %65’ler civarındayken 1985’te %52’lere indiği 1995 yılında tekrar artarak %60’a ulaştığı, 1995 yılından sonra ise kesintisiz olarak azaldığı görülmektedir. 1996 yılında %65 olan bu oran 2000’de %52’lere 2005’te %40’lara, 2007’de ise %30’lara düşmüştür. Orta Üst Teknoloji ürün ihracatı ele alınan dönemde kesintisiz olarak artmıştır. 1980 yılında %12’ler civarındayken 2007 yılında %28’ler civarına ulaşmıştır.

Grafik 20:İthalatın Geniş Ekonomik Faaliyetlere Göre Dağılımındaki Değişme



Kaynak:TÜİK dış ticaret istatistikleri verilerinden derlenerek tarafımdan oluşturulmuştur.

İthalatın ekonomik faaliyetlere göre dağılımı incelendiğinde, ithalatın ihracata göre daha dalgalı bir seyir izlediği görülmektedir. Sanayinin toplam ithalat içindeki payı zaman zaman azalsa da genel olarak artma eğilimindedir. Maden ürünlerinin toplam ithalat içindeki payında meydana gelen dalgalanmaların büyüklüğü de dikkat çekicidir. 1980’lerde maden ürünlerinin toplam ihracat içindeki payı 1980 döneminde %40’lar

düzeyinde seyrederken, 1990 döneminde %20'lere gerilemiş, 1990 döneminde %10'lar civarında inişli çıkışlı bir seyir izlemiştir, 2009' da ise tekrar %20 civarında olduğu gözlenmektedir.

Tablo 8:Geniş Ekonomik Grupların Sınıflamasına Göre İhracat

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2009
Yatırım	49	201	305	848	2175	7997	11.116
Aramalı	1527	4481	5992	8933	11565	30289	49.734
Tüketim	1333	3274	6661	11848	13986	34335	40.733
Pay(%)							
Yatırım	1.68	2.53	2.35	3.92	7.83	10.88	10.88
Aramalı	52.49	56.31	46.23	41.29	41.63	41.22	48.69
Tüketim	45.81	41.15	51.40	54.76	50.35	47.41	39.87

Kaynak: TÜİK dış ticaret istatistikleri verilerinden derlenerek tarafımdan oluşturulmuştur.

Ekonomik faaliyetlere göre ihracat verileri incelendiğinde yatırım malı ihracatının 1980 yılında 49 milyon dolar düzeyindeyken, 1985 yılında yaklaşık 5 kat artarak 201 milyon dolara ulaştığı görülmektedir. Yatırım malı ihracatı ele alınan dönemde hem miktar olarak hem de oran olarak sürekli artmıştır. Yatırım malları ihracatının toplam ihracat içindeki payı 1980'de 1.68 iken 2009 yılında 10.88'e yükselmiştir.

Hammadde(ara malı) ihracat verileri incelendiğinde aramalı ihracatının da hem miktar olarak hem de oran olarak arttığı görülmektedir. 1980 yılında ara malı ihracatı 1527 milyon dolarken, 2009 yılında 49.734 milyon dolara yükselmiştir. Hammadde ihracatının toplam ihracat içindeki payı incelendiğinde 1980-1985 döneminde ara malı ihracatının toplam ihracat içindeki payının 52.49'dan, 56.31'e yükseldiği, ancak 1985 – 2005 döneminde kesintisiz olarak azaldığı ve 2005 yılında 41. 22 oranına gerilediği görülmektedir. 2009 yılında ise tekrar artarak 48.69'a yükselmiştir.

Tüketim malları ihracat verileri incelendiğinde tüketim malı ihracatının 1333 milyon dolar düzeyinden 2009 yılında 40733 milyon dolara yükseldiği görülmektedir. Tüketim malı ihracatının toplam ihracat içindeki payı incelendiğinde 1980-85 döneminde toplam ihracat içindeki payın 45.81'den 41.15'e gerilediği, 1985- 1995 döneminde tekrar artarak 54.76'ya ulaştığı ve bu tarihten itibaren azaldığı görülmektedir.

Tablo 9: İmalat Sanayinin Alt Gruplarına Göre İhracat

	96-00	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Toplam İhracat	26,2	27,8	31,3	36,1	47,3	63,2	73,5	85,5	107,3	132	102
İmalat Sanayii	23,5	25,5	28,8	33,7	44,4	59,6	68,8	80,2	101,1	125,2	95
A-Genellikle Tüketim Malları	12,8	12,8	13,4	15,3	19,3	22,9	25,7	26,8	31,6	33,7	29
Gıda Ürünleri ve İçecek	2,3	1,8	2,0	1,9	2,7	3,3	4,3	4,3	5,2	6,5	5,9
Tütün ürünleri	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3
Tekstil Ürünleri	4,4	4,6	4,9	5,5	6,8	8	8,7	9,3	10,8	11,3	9,6
Giyim Eşyası	5,3	5,4	5,4	6,6	8,2	9,3	9,9	10,2	11,8	11,5	9,6
Dabaklanmış, deri, bavul, ayakkabı	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0,6	0,6	0,5
Mobilya, diğer ürünler	0,4	0,4	0,7	0,9	1,3	1,8	2,2	2,4	3,1	3,5	2,8
B-Genellikle Ara Malları	5,7	6,1	7,4	8,5	10,6	15,8	18,3	23,1	30,1	45,7	33,0
Ağaç ve Mantar Ürünleri	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3	0,5	0,5	0,5
Kağıt ve Kağıt Ürünleri	0,1	0,2	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,6	0,8	1,1	1,0
Basım ve yayım; plak Kaset vb	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Kok Köm, rafine ed. petrol ürünleri	0,3	0,3	0,4	0,7	1,0	1,4	2,5	3,4	4,9	7,3	3,6
Kimyasal madde ve ürünler	1,3	1,4	1,5	1,6	1,9	2,6	2,8	3,5	4,1	5,0	4,3
Plastik ve kauçuk ürünleri	0,7	0,8	0,9	1,1	1,5	2,0	2,5	3	3,9	4,8	4,0
Metal olmayan diğ. mineral ürünler	0,9	1,1	1,2	1,5	1,8	2,3	2,7	2,8	3,4	4,3	3,8
Ana metal sanayi	2,3	2,2	2,9	3,2	3,9	6,8	6,9	9,3	12,3	22,6	12
C-Genellikle Yatırım Malları	5,0	6,6	8,1	9,9	14,4	21,0	24,8	30,4	39,4	45,8	34,0
Metal Eşya Sanayii	0,6	0,7	0,7	0,9	1,5	2,2	2,7	3,4	4,3	5,5	4,5
Makine ve Teçhizat	1,1	1,4	1,6	2,1	3,1	3,9	4,9	6,0	8,0	9,8	8,1
Büro, muhasebe, vb.. Makinalar	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Elektrikli Makine ve Cihazlar	0,8	0,8	1,0	1,1	1,2	1,6	1,9	2,8	4,1	5,0	4,1
Radio, TV, haber teç. Ve Cihazları	0,7	1,0	1,0	1,6	1,9	2,9	3,2	3,1	2,8	2,3	1,9
Tıbbi Cih. hassas optik alet, cihaz	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4
Motorlu Kara Taşıtı ve Römorklar	1,3	1,7	2,7	3,6	5,4	8,8	10,2	12,7	17	19,4	12,9
Diğer ulaşım araçları	0,5	0,9	0,9	0,5	1,0	1,3	1,7	2,1	2,7	3,4	2,4

Kaynak: TÜİK dış ticaret istatistikleri verilerinden derlenerek tarafımdan oluşturulmuştur.

1980 sonrası dönemde uygulanan teşvik politikaları sonucunda ihracatın ürün kompozisyonu sanayi ürünleri lehine zenginleşerek, değişirken, zaman içinde başka tür bir olumsuz yapı oluşmuş; sanayi ürünleri ihracatı tekstil- hazır giyim ve demir-çelik ürünleri ihracatına önemli ölçüde bağımlı hale gelmiştir. 1980 sonrası dönemde, hammadde ve emek yoğun mal ihracatının artması şeklinde yaşanan gelişmeler makul bir gelişme olarak kabul edilebilirse de ihracatın tekstil ve hazır giyim ile demir çelik gibi sektörlerle olan bağımlılığı nedeniyle bu sektörlerde yaşanan sıkıntılar, toplam ihracata da yansımıştır. Bu sebepten ötürüdür ki 1996 yılından sonra ve özellikle 2000’li yıllarla birlikte, otomotiv, elektrik elektronik gibi yüksek katma değer ifade eden sektörlerle yönelim başlamış, ve bu sektörlerde kayda değer ihracat artışları görülmeye başlamıştır (İnanlı, 2010:29).

İhracatta en fazla paya sahip olan imalat sanayi alt gruplara ayrılarak incelendiğinde tüketim malları içinde tekstil ürünleri ve giyim eşyalarının en fazla ihraç edilen ürünler olduğu görülmektedir. Veriler incelendiğinde 1996 2000 döneminde 4,4 milyar dolar düzeyinde olan tekstil ihracatının az da olsa 2008 yılına kadar artmaya devam ettiği ve 2008 yılında 11 milyar dolara yükseldiği, 2009 yılında küresel krizin etkisiyle 9,6 milyar dolara gerilediği görülmektedir. Tekstil ürünleri ihracatı rakamsal olarak artmış olsa da tekstil sektörünün toplam ihracat içindeki payı 1996 döneminde %37, 4 iken bu oran 2005 yılında 25,4'e, 2009 yılında ise %18,8' e gerilemiştir.

Tekstil ve giyim eşyası sektörlerinin toplam ihracat içindeki payın azalmasında Asya Pasifik kaynaklı rekabetin yoğunlaşması, 2005 yılında Çin'e yönelik kotaların kaldırılması, ülkemizdeki iş gücü maliyetlerinin nisbi olarak yüksek olması ve TL'nin değerlenmesi(Yükseler ve Ercan, 2008:27) etkili olmuştur.

Ara malı ihracat verileri incelendiğinde ana metal sanayinin en fazla ihraç edilen ürün grubu olduğu görülmektedir. 2000 yılında 2 milyar düzeyinde olan ana metal sanayi ihracatı 2008 yılında yaklaşık 11 kat artarak 22 milyar dolar seviyesine yükselmiş, 2009 yılında küresel krizin etkisiyle daralarak 15,1 milyar dolara gerilemiştir.

Yatırım malları ihracat verileri incelendiğinde otomotiv sektörünün en fazla ihracatı yapılan sektör olduğu hem de en fazla ihracat artışı yaşanan sektör olduğu görülmektedir. 2000 yılında 1 milyar dolar olan otomotiv ihracatı, 2004 yılında 8,8 milyar dolara, 2008 yılında 17 milyar dolara yükselmiş, 2009 yılında yaşanan krizin etkisiyle 2009 yılında 12 milyar dolara gerilemiştir.

Tablo 10:Geniş Ekonomik Faaliyetlerin Sınıflamasına Göre İthalat

Milyon(\$)	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2009
Yatırım	798	1825	4020	8094	11365	20363	21463
Tüketim	364	665	2099	2330	6928	13975	19290
Aramalı	6747	8853	16153	25198	36010	81168	99510
Pay(%)							
Yatırım	10.1	16.1	18	22.7	20.9	17.4	15.2
Tüketim	4.6	5.9	9.4	6.5	12.7	13.0	13.7
Aramalı	85.3	78	72.4	70.6	66.1	70.1	70.6

Kaynak: TÜİK dış ticaret istatistikleri verilerinden derlenerek tarafımdan oluşturulmuştur.

Ekonomik faaliyetlere göre ithalat verileri incelendiğinde yatırım malları ithalatının 1980-1995 döneminde 798 milyon dolardan 8094 milyon dolara yükseldiği görülmektedir. Bu dönemde yatırım mallarının toplam ithalat içindeki payı % 10 oranında artarak 10,1'den 22,7'ye yükselmiştir. Ancak 1995- 2009 döneminde yatırım malları ithalatının 11365 milyon dolardan 21463 milyon dolar yükselmesine rağmen, toplam ithalat içindeki payının sürekli azaldığı, toplam ihracat içindeki payının 22,7'den 15.2' ye gerilediği görülmektedir.

Tüketim malları ithalat verileri incelendiğinde tüketim malları ithalatının 1995 yılından itibaren tekrar artış eğilimine girdiği görülmektedir.1995 yılında tüketim malı ithalatının toplam mal ithalatı içindeki payı 6.5'ken bu oran 2009 yılında 13.7'ye yükselmiştir.

Hammadde ithalatı verileri incelendiğinde toplam ithalatın içinde hammaddelerin en büyük paya sahip olduğu görülmektedir. Hammadde ithalatı ele alınan dönemde sürekli olarak artış gösterse de, hammadde ithalatının toplam ithalat içindeki payı 1980-2000 döneminde azalırken, 2000 yılından itibaren tekrar artmaya başlamıştır

Tablo 11:İmalat Sanayinin Alt Gruplarına Göre İthalat

(Milyar \$)	96-00	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Toplam İhracat	46,7	54,5	41,4	51,6	69,3	97,5	116, 8	139,6	170,1	202,0	14 0,9
İmalat Sanayii	38,4	44,2	32,7	41,4	55,7	8 0,4	9 4,2	110,4	133,9	150,3	111
A-Genellikle Tüketim Malları	4,5	4,2	3,8	5,4	6,6	8,2	9,1	10,6	13,1	14,9	12,1
Gıda Ürünleri ve İçecek	1,5	1,2	1, 0	1,4	1,6	1,9	2,1	2,5	2,7	3,8	2,9
Tütün ürünleri	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Tekstil Ürünleri	1,9	1,9	1,7	2,5	3,1	3,8	4,0	4,2	5,3	5,1	4,3
Giyim Eşyası	0,2	0,3	0,3	0,3	0,5	0,6	0,7	1, 0	1,4	1,9	1,8
Dabaklanmış, deri, bavul,ayakkabı	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,6	0,8	1,1	1,3	1,4	1,0
Mobilya, diğer ürünler	0,5	0,6	0,6	0,8	1,0	1,2	1,4	1,8	2,4	2,6	2,1
B-Genellikle Ara Malları	14,2	17,3	14,4	18,4	25,1	35,1	42,8	51,7	65,2	76,9	52,6
Ağaç ve Mantar Ürünleri	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,4	0,6	0,7	0,9	0,9	0, 6
Kağıt ve Kağıt Ürünleri	0,9	1,2	0,8	1,0	1,3	1,7	2,0	2,3	2,8	3,0	2,5
Basım ve yayım; plak Kaset vb	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0,6	0,6	0,5
Kok Köm, rafine ed.petrol ürünleri	1,4	2,6	1,8	2,2	2,8	3,8	5,5	7,6	9,5	13,8	10,4
Kimyasal madde ve ürünler	7,1	8,1	6, 8	8,7	11,2	15,1	17,5	19,6	23,6	27,0	21,4
Plastik ve kauçuk ürünleri	0,9	1,0	0,8	1,1	1,4	1,9	2,1	2,6	3,1	3,5	2,6
Metal olmayan diğ. mineral ürünler	0,4	0,4	0,3	0,4	0,5	0,7	1,0	1,4	1,5	1,6	1,1
Ana metal sanayi	3,0	3,5	3,6	4,7	7,3	11,1	13,7	17,1	23,1	26,5	13,3

Tablo 11'in devamı

C-Genellikle Yatırım Malları	19,8	22,7	14,4	17,6	23,9	37,1	42,3	48,0	55,7	58,5	46,3
Metal Eşya Sanayii	0,9	0,9	0,9	1,1	1,1	1,6	1,9	2,4	2,8	3,5	2,6
Makine ve Teçhizat	6,5	5,8	4,9	6,5	8,1	10,4	12,2	14,3	17,1	17,0	12,5
Büro, muhasebe,vb.. Makinalar	1,1	1,6	1,2	1,7	2,0	1,8	2,5	2,8	2,9	2,8	2,6
Elektrikli Makine ve Cihazlar	1,5	1,6	1,2	1,7	2,0	3,2	4,2	5,0	6,3	7,4	6,6
Radio, TV, haber teç. Ve Cihazları	2,6	4,0	2,0	2,3	3,0	4,5	4,6	4,9	5,8	5,3	4,7
Tıbbi Cih. hassas optik alet,cihaz	1,2	1,3	1,0	1,2	1,4	2,1	2,6	2,9	3,4	3,9	3,1
Motorlu Kara Taşıtı ve Römorklar	4,2	6,0	2,2	2,9	6,4	11,8	12,3	13,3	15,1	15,5	10,8
Diğer ulaşım araçları	1,5	1,5	1,4	1,0	0,5	1,9	1,9	2,4	2,2	3,1	3,3

Kaynak: TÜİK dış ticaret istatistikleri verilerinden derlenerek tarafımdan oluşturulmuştur.

İmalat sanayi ithalatı alt gruplar itibariyle incelendiğinde tüketim malları içinde tekstil ürünlerinin en fazla ithal edilen ürünler olduğu görülmektedir. Tekstil ürünleri ithalatı 2000'li yıllarda 1,9 milyar dolar düzeyindeyken, 2008'de 5.1 milyar dolara yükselmiş, 2009 yılında küresel krizin etkisiyle 4,3 milyar dolara gerilemiştir.

Ara malları ithalat verileri incelendiğinde kok kömürü ve petrol ürünlerinin, kimyasal ürünler ile ana metal sanayinin en fazla ithal edilen ürünler olduğu görülmektedir. Son yıllarda ham petrol ve doğalgaz ithalatındaki artış, genelde ithal fiyatlarındaki artıştan kaynaklanmakla birlikte enerji açısından dışa bağımlılık artmaktadır. 2000 yılında ortalama ham petrol fiyatının 27 dolar/varile yükselmesi, ham petrol-doğalgaz ithal faturasının artarak 6.2 milyar dolara yükselmesine neden olmuştur(İnanlı, 2010: 40).

2001 yılından itibaren, parasal olmayan altın ithalatının ana metal sanayi ithalatına dahil edilmesi ve son yıllarda bu ürün ithalatındaki hızlı artış, genellikle ara malları üreten grubun toplam ithalat içindeki payının artmasında temel etken olmuştur(Yükseler 2008: 38). Yatırım malları ithalatı incelendiğinde ise makine ve teçhizat ile otomotiv sektörünün en fazla ithalatı yapılan sektörler olduğu görülmektedir.

2.3. Dış Ticaretin Ülkelere Göre Dağılımı

Türkiye'nin dış ticaret verileri incelendiğinde dış ticaretin %90'ının altmış ülkeyle yoğunlaştığı görülmektedir. Seçilen ülkeler şu şekilde gruplandırılabilir.

Tablo 12: En Fazla Ticaret Yapılan Ülkeler

AB	Diğer Avrupa	Amerika	Asya 1*	Asya 2*	Afrika ve Orta Doğu
Almanya	İsviçre	ABD	Çin	Gürcistan	İran
İngiltere	Norveç	Brezilya	G. Kore	Azerbaycan	S.Arabistan
Fransa	Romanya	Kanada	Japonya	Kazakistan	Libya
İtalya	Bulgaristan		Hindistan	Türkmenistan	Cezayir
Hollanda	Arnavutluk		Hongkong	Özbekistan	G. Afrika
İspanya	BosnaHersek		Singapur	Hırvatistan	İsrail
Belçika	Makedonya		Avustralya	Rusya	Suriye
Avusturya	KKTC			Ukrayna	Mısır
Danimarka					Nijerya
Yunanistan					B.A.E.
İsveç					Lübnan
Portekiz					Fas
İrlanda					Ürdün
Polonya					Kuveyt
Macaristan					Yemen
Slovakya					Sudan
Malta					Katar
Çek cum					Tunus
Slovenya					

Kaynak : TÜİK dış ticaret istatistikleri verilerinden derlenerek tarafımdan oluşturulmuştur.

Yukarıdaki ülke grupları baz alınarak 1995-2009 döneminde ülke gruplarına göre ihracat ve ithalatın dağılımı incelendiğinde ele alınan dönem itibariyle dış ticaretin bölgesel dağılımının değiştiği görülmektedir.

Ülke gruplarına göre ihracat ve ithalat verileri incelendiğinde AB ülkelerinin Türkiye dış ticaretinde en fazla paya sahip ülkeler olduğu görülmektedir. AB ülkelerinin Türkiye ihracatındaki payı yaklaşık olarak %50'ler civarındadır. Veriler incelendiğinde özellikle 2005 yılından sonraki dönemde AB ülkeleri ile Amerika'nın Türkiye ihracatı içindeki payının azaldığı buna karşılık Asya, Afrika ve Orta Doğu ülkelerinin payının arttığı görülmektedir. Aynı durum ithalat içinde geçerlidir. 2000 yıllardan itibaren Avrupa ve Amerika ülkelerinin Türkiye ithalatı içindeki payı azalırken, Asya ülkelerinin özellikle Asya II ülkelerinin Türkiye ithalatı içindeki payının iki katına çıktığı görülmektedir.

* Petrol ihracatçısı olmayan ülkelerdir.

* Enerji ihraç eden Asya ülkeleridir.

Tablo 13:Türkiye Ticaretinin Bölgesel Dağılımı

İhracat	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
AB	53,81	51,77	48,57	50,93	50,00	53,86	46,69	50,11	54,04	53,79	51,42	50,62	50,13	42,60	41,99
Diğer Avrupa	5,16	5,02	5,04	5,27	4,92	4,92	4,45	5,82	5,59	8,09	6,80	7,60	8,35	8,81	9,27
Amerika	7,57	7,68	8,37	9,02	9,85	12,06	10,81	10,11	15,98	8,35	7,32	6,50	4,45	3,88	3,88
Asya I	3,66	3,95	3,73	2,24	2,21	2,86	2,54	2,42	2,37	1,97	2,08	2,49	2,47	2,98	3,29
Asya II	9,41	11,27	13,18	9,67	5,68	5,79	6,15	6,18	6,16	6,13	6,53	7,99	9,23	10,27	7,02
Afrika	3,47	3,30	3,01	4,29	3,78	3,00	2,81	3,18	2,65	3,31	3,29	3,84	3,82	4,68	6,06
Orta Doğu	10,32	8,60	9,90	9,75	9,89	9,11	10,42	9,37	9,42	9,30	15,48	9,59	10,49	14,94	13,96
İthalat	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
AB	47,51	54,28	51,28	52,39	52,28	48,76	44,85	46,36	46,86	45,09	41,03	37,64	36,38	33,48	36,97
Diğer Avrupa	4,84	3,47	4,38	4,15	4,06	4,25	5,74	7,22	7,37	6,84	6,88	6,42	6,45	5,81	4,49
Amerika	12,00	9,52	10,24	10,10	8,56	8,20	8,70	7,09	5,97	5,82	5,67	5,64	6,00	7,34	7,54
Asya I	8,25	7,69	9,52	10,18	8,71	8,69	8,25	8,27	9,12	10,58	12,08	12,33	13,17	12,40	13,84
Asya II	9,19	6,97	7,33	8,04	9,11	10,41	11,15	10,63	11,08	13,14	14,73	16,63	18,24	20,96	18,27
Afrika	8,10	7,97	6,24	5,01	5,12	5,93	6,98	5,98	6,08	5,50	6,51	6,77	7,00	7,77	5,59
Orta Doğu	3,04	3,62	3,34	2,76	3,52	4,45	6,27	4,70	4,18	4,29	4,66	4,78	3,30	3,15	2,89

Kaynak: TÜİK dış ticaret istatistikleri verilerinden derlenerek tarafımdan oluşturulmuştur.

Asya I ülkelerinin dış ticaretteki payının artmasının temel nedeni bu ülkelerdeki maliyet avantajları nedeniyle Outsourcing ve Offshoring adı verilen üretim yöntemleriyle üretim zincirlerinin bu ülkelere kayması temel etkindir. Asya II ülkelerinin ithalattaki payının artmasındaki temel neden ise doğalgaz fiyatlarındaki yükselmenin ithalat faturasının yükselterek bu ülkelerin ithalattaki ağırlığını artırmasıyken, Orta-Doğu ülkelerinin payının artmasındaki temel neden ise petrol fiyatlarındaki yükselişin ithalat faturasını yükselterek bu ülkelerin ithalattaki ağırlığını artırmasıdır.

Tablo 14:Türkiye Ticaretinin Temel Sektörlerinde En Fazla Paya Sahip İlk Beş Ülke

Sektörler(ihracat)	Ülkeler
82-motorlu kara taşıtları, traktör bisiklet ve diğ.	Fransa, İtalya, Almanya, İngiltere, İspanya
84- Kazan, Makine ve cihazlar, aletler ve par.	Almanya, İngiltere, Fransa, İran, Romanya
72-Demir-Çelik	B.A.E, Suudi Arabistan, İran, Mısır, Irak
61- Örne giyim eşyası ve aksesuarları	Almanya, İngiltere, Fransa, İspanya, İtalya
85- Elektrikli makine ve cihazlar, aletler ve par.	İngiltere, Almanya, Irak, Fransa, İtalya
27-Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müs.	B.A.E, Suriye, Mısır, İran, ABD
73- Demir veya Çelikten Eşya	Irak, Almanya, İngiltere, Cezayir, Libya
62-Örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarları	Almanya, İngiltere, İspanya, Fransa, Hollanda
71-İnciler, kıymetli taş ve metal mamülleri...	İsviçre, B.A.E, İngiltere, ABD, Güney Afrika
39-Plastik ve Plastikten Mamül Eşya	Irak, Almanya, Rusya, Romanya, Azerbaycan

Tablo 14'ün devamı

Sektörler(İthalat)	Ülkeler
27-mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müs.	Rusya Fed, İran, Cezayir,S.Arabistan, Irak
84- Kazan, Makine ve cihazlar, aletler ve par.	Çin,Almanya, İtalya,ABD, Fransa
85- Elektrikli makine ve cihazlar, aletler ve par.	Çin, Almanya,Güney Kore, Hindistan, İtalya
72-Demir ve Çelik	Rusya fed, Ukrayna, ABD,Romanya, Belçika
82-motorlu kara taşıtları, traktör bisiklet ve diğ	Almanya, Fransa, İspanya,İtalya, Japonya
39-Plastik ve Plastikten Mamül Eşya	Almanya,S.Arabistan,Belçika, İtalya, Çin
30-Eczacılık Ürünleri	Almanya, ABD , Fransa, İsviçre, İngiltere
29-Organik Kimyasallar	Almanya, Çin,ABD, Hindistan, Hollanda
90-Optik,fotoğraf, sinema,ölçü kontrol cih.....	ABD, Almanya,Çin, İtalya, Fransa
92-Pamuk, pamuk ipliği ve pamuklu mensucat	ABD, Yunanistan, Çin, Pakistan, Türkmenistan

Kaynak:TÜİK(dış ticaret) ve ITC(Trade in Goods) 2009 verilerinden derlenerek tarafımdan hazırlanmıştır.

Yukarıdaki tablo harmonize mallar fasıl 2'ya göre Türkiye'nin ticaretinde en fazla paya sahip ilk on fasılı ve bu fasıllarda en çok ticaret yapılan 5 ülkeyi göstermektedir. Tablo incelendiğinde motorlu kara taşıtları, kazan makine ve cihazlar, demir çelik, elektrikli makine ve cihazlar, plastik ve plastikten mamül eşya ve mineral yakıtlar fasıllarının hem ihracatta hem de ithalatı en fazla paya sahip fasıllar olduğu görülmektedir. Fransa, İtalya, Almanya, İspanya ve İngiltere motorlu kara taşıtları ihracatında; Almanya, Fransa, İtalya, İspanya ve Japonya motorlu kara taşıtları ithalatında en fazla paya sahip ülkelerdir. Almanya, İngiltere, İran, Romanya kazan makine ve cihazlar ihracatında; Çin, Almanya, İtalya, ABD ve Fransa kazan makine ve cihazlar ithalatında en fazla paya sahip ülkelerdir. B.A.E.,Suudi Arabistan, İran, Mısır, Irak demir çelik ihracatında, Rusya federasyonu, Ukrayna, ABD, Romanya, Belçika kazan, makine ve cihazlar ithalatında en fazla paya sahip ülkelerdir. İngiltere, Almanya, Irak, Fransa, İtalya elektrikli makine ve cihazlar ihracatında; Çin, Almanya, Güney Kore, Hindistan ve İtalya elektrikli makine ve cihazlar ithalatında en fazla paya sahip ülkelerdir. B.A.E., Suriye, Mısır, İran, ABD mineral yakıtlar ihracatında; Rusya Fed.,İran, Cezayir, S.Arabistan, Irak mineral yakıtlar ithalatında en fazla paya sahip ülkelerdir ve son olarak Irak, Almanya, Rusya, Romanya, Azerbaycan plastik ve plastikten mamül eşya ihracatında; Almanya, S.Arabistan, Belçika, İtalya, Çin plastik ve plastik eşya ithalatında en fazla paya sahip ülkelerdir.

Bu sektörler dışında kalan sektörler incelendiğinde Örme ve Örülmemiş giyim eşyaları ve aksesuarları , demir veya çelikten eşya , İnciler, kıymetli taş ve metal mamülleri fasıllarının en fazla ihracat yapılan fasıllar olduğu görülmektedir. Almanya,İngiltere,

Fransa, İspanya ve İngiltere örme giyim eşyaları ve aksesuarları ihracatında en fazla paya; Almanya, İngiltere, İspanya, Fransa, ve Hollanda örülmemiş giyim eşyası aksesuarları ihracatında; İsviçre, B.A.E, İngiltere, ABD ve Güney Afrika İnciler kıymetli taş ve metal mamülleri faslında en fazla paya sahip ülkelerdir.

Eczacılık ürünleri, organik kimyasallar, optik, fotoğraf, sinema ölçüm ve kontrol araçları, organik kimyasallar, pamuk, pamuk ipliği ve pamuklu mensucat fasıllarının en fazla ithalatı yapılan fasıllar olduğu görülmektedir. Almanya, ABD, Fransa, İsviçre ve İngiltere Eczacılık ürünleri; Almanya, Çin, ABD, Hindistan ve Hollanda organik kimyasallar; ABD, Almanya, Çin, İtalya, Fransa optik, fotoğraf, sinema ölçüm ve kontrol cihazları; ABD, Yunanistan, Çin, Pakistan, Türkmenistan pamuk, pamuk ipliği ve pamuklu mensucat ithalatında en fazla paya sahip ülkelerdir.

Yükseler(2008) Grubel Lloyd ve marjinal endüstri içi ticaret endekslerini kullanarak endüstri içi ticaret katsayılarının artma eğiliminde olduğunu tespit etmiştir. Ancak endüstri içi ticaret katsayısının artması endüstriler arası ilişkilerin artmasından da kaynaklanabilmektedir. Bu yanılgıya düşmemek için marjinal endüstri içi ticaret katsayısı hesaplanmaktadır.

MEİT katsayısı şu şekilde formüle edilmektedir(Çalışkan, 2010:11)

$$B = \frac{(\Delta X - \Delta M)}{|\Delta X| + |\Delta M|} \Rightarrow |B| = 1 - A \quad B = \frac{(\Delta X - \Delta M)}{|\Delta X| + |\Delta M|} \Rightarrow |B| = 1 - A$$

Bu denklemde

A marjinal endüstri içi ticaret katsayısını,

ΔX : ihracattaki değişmeyi

ΔM : ithalattaki değişmeyi temsil etmektedir. Katsayının sıfır olması marjinal ticaretin tamamen endüstriler arası o sektörde marjinal ticaretin tamamen endüstriler arası ilişkiden kaynaklandığını, 100 olması ise, sektördeki marjinal ticaretin tamamen endüstri içi ticaretten kaynaklandığını temsil etmektedir(Yükseler ve Ercan, 2010:67)

Tablo 15:Endüstri İçi Ticaret Katsayıları

	EİT Katsayıları			Mar. EİT Katsayıları	
	1996-2007	1996-2000	2002-2007	1996-2000	2001-2007
İmalat Sanayii	55,5	46,8	61,4	21,5	63,4
A-Genellikle Tüketim Malları	50,5	49,3	52,1	32,3	60,5
Gıda Ürünleri ve İçecek	74,6	78,0	73,2	84,2	68,7
Tütün ürünleri	68,8	62,7	74,6	46,4	54,3
Tekstil Ürünleri	60,8	59,6	63,3	0,0	76,6
Giyim Eşyası	11,2	8,4	13,9	22,6	28,9
Dabaklanmış, deri, bavul,ayakkabı	77,3	86,3	68,3	93,0	51,8
Mobilya, diğer ürünler	84,9	84,7	84,6	61, 9	86,8
B-Genellikle Ara Malları	55,4	52,6	55,6	16,7	54,7
Ağaç ve Mantar Ürünleri	70,0	63,2	70,8	0,0	62,1
Kağıt ve Kağıt Ürünleri	37,4	28,1	43,6	21,8	44,9
Basım ve yayım; plak Kaset vb	40,9	42,0	41,3	0,0	37,6
Kok Köm, rafine ed.petrol ürünleri	45,3	33,2	57,1	5,4	73, 9
Kimyasal madde ve ürünler	30,6	31,0	29,4	16,7	26,5
Plastik ve kauçuk ürünleri	89,7	82,5	95,2	89,2	87,0
Metal olmayan diğ. mineral ürünler	57,0	64,4	53,3	0,0	72,0
Ana metal sanayi	79,3	85,9	72,4	3,6	65,1
C-Genellikle Yatırım Malları	58,7	40,5	71,8	17,8	73,2
Metal Eşya Sanayii	82,5	77,7	85,0	0,0	71,1
Makine ve Teçhizat	44,2	28,8	56,4	0,0	69,2
Büro, muhasebe,vb.. Makinalar	7,3	7,3	6,7	9,7	6,9
Elektrikli Makine ve Cihazlar	71,7	67,3	72,0	24,7	75,1
Radio, TV, haber teç. Ve Cihazları	61,1	41,6	76,6	39,7	63,3
Tıbbi Cih. hassas optik alet,cihaz	13,5	10,7	15,7	11,7	19,8
Motorlu Kara Taşıtı ve Römorklar	72,6	46,4	91,5	42,1	94,6
Diğer ulaşım araçları	68,4	48,8	83,1	0, 0	64,2

Kaynak: Yükseler ve Ercan(2008: 57-59)

Yukarıdaki tabloda Türkiye için Endüstri içi ticaret katsayıları gösterilmektedir. Tablo incelendiğinde imalat sanayi endüstri içi ticaret katsayısının 1996-2007 dönemi için 55,5 olarak hesaplandığı görülmektedir.Ele alınan dönem 1996-2000 ve 2002-2007 dönemine ayrılarak incelendiğinde endüstri içi ticaret katsayısının 1996-2000 döneminde 46,8’ken, 2002-2007 döneminde 61,4’e yükseldiği görülmektedir. İmalat sanayinin alt gruplar itibariyle incelendiğinde tüketim malları grubunda yer alan tütün ürünleri, tekstil ve alt giyim sektörlerinde, ara malları grubunda yer alan ağaç-mantar ürünleri, kağıt ürünleri ve petrol ürünleri ile petrol ve kauçuk ürünleri sektöründe; yatırım malları grubunda yer alan büro muhasebe ve bilgi işlem makineleri ve tıbbi cihaz, hassas optik sektörleri dışında kalan sektörlerde endüstri içi ticaretin arttığı; bu sektörlerin dışında kalan sektörlerde ise azaldığı görülmektedir. Endüstri içi ticaret katsayısının en fazla artış gösterdiği mal grubu yatırım malları grubudur.

Endüstri içi ticaret katsayısındaki artışın, endüstriler arasındaki ilişkilerin artmasından mı yoksa endüstri içi ticaret artışından mı kaynaklandığının tespit edilebilmesi için marjinal endüstri içi ticaret katsayılarının da incelenmesi gerekmektedir.

Marjinal endüstri içi ticaret katsayıları incelendiğinde 1996-2000 döneminde endüstri içi ticaretteki artışın genelde endüstri içi ticaretten çok endüstriler arası ticaretten etkilendiği anlaşılmaktadır(Yükseler ve Ercan, 2010:68). Özellikle tekstil ürünleri, ağaç ve mantar ürünleri, basım yayım, plak kaset vb. , metal olmayan diğer mineral ürünler, metal eşya sanayi, makine ve teçhizat ile diğer ulaşım araçları sektöründe marjinal ticaret tamamen endüstriler arası ticaretten kaynaklanmaktadır. 2002 – 2007 döneminde marjinal ticaretin endüstriler arası ticaretten, endüstriler içi ticarete dönüşmeye başladığı görülse de hala ticarete endüstriler arası ticaret yapısının, endüstriler içi ticaretten daha baskın olduğu görülmektedir.

Çalışkan(2010)'da 1990-2007 dönemini kapsayan çalışmasında AB ile Türkiye arasındaki ticareti incelemiş ve 2002 yılından sonra endüstri içi ticaretin istikrarlı olarak ve kayda değer bir şekilde büyüdüğünü ancak Türkiye-AB ticaretinin halen endüstriler arası ticaret niteliği taşıdığı sonucuna ulaşmıştır. Çalışmamızda AB-Türkiye ticaretinin endüstriler arası ticaret niteliği taşıdığı bulgusuna ulaşmıştır.

BÖLÜM 3: ULUSLAR ARASI TİCARETİN MODELLENMESİ VE GRAVİTY MODELİ

Uluslararası ticaretin modellenmesi uygulanan ticaret politikalarının etkinliğinin ölçülebilmesi, açısından gereklidir. Uluslar arası ticaret akımlarını modellemede kullanılan ekonometrik yöntemler;

- Hesaplanabilir Genel Denge (Computable General Equilibrium) Modelleri
- Gravity Modelleri

şeklinde iki başlık altında toplanabilir. Hesaplanabilir Genel Denge Modelleri daha çok uygulanan dış ticaret politikalarının refah üzerindeki etkilerini ölçmek için kullanılırken, Gravity model daha çok ikili ticaret akımlarının büyüklüğünü belirleyen faktörleri tespit etmek için kullanılmaktadır.

3.1.Hesaplanabilir Genel Denge Modelleri

Hesaplanabilir genel denge modeli modelde tanıtılan belirli bir değişikliğin etkisini(örneğin; ticaret politikasında bir değişme) nümerik olarak hesaplamak için bugünün bilgisayarlarının gücünü kullanan modellerdir.“Genel denge modelleri mallara uygulanan farklı vergiler, sübvansiyonlar, kotalar, transferler gibi çoklu piyasalar yoluyla transfer edilebilen politikaların toplam refah ve bölüşüm üzerindeki etkilerini analiz etmek için kullanılan standart bir araçtır(Wing,2004:2). Standart genel denge modelinin özelliği ekonomik karar birimlerinin optimize edici davranışları hakkında yapılan varsayımlara dayanmasıdır. Hesaplanabilir genel denge analizlerinde çözümlemeler sosyal hesaplama matrisleri kullanılarak yapılmaktadır.

Tablo 16: Sosyal Hesaplama Matrisi Örneği

GELİR	HARCAMALAR								
	Faaliyet	Mallar	Faktörler	İşletmeler	H. halkı	Hükümet	Sermaye	Dünyanın geri kalanı	Toplam
Faaliyet		Yurtiçi çıktı							Satışlar
Mallar	Aramalı talebi				H.halkı Tüketimi	Hükümet Tüketimi	Yatırım	İhracat	
Faktörler	Katma değer							Faktör Hizmet İhracatı	Faktör geliri
İşletme			Yurtiçi karlar			Transferler			İşletme geliri
H.halkı			ücretler	Dağıtılmış karlar		Transferler		Yurtdışı Havale	H.halkı geliri
Hükümet	Dolaysız vergiler	Tarife	Faktör vergileri	Harcama vergileri	Doğrudan Vergiler				Hük. geliri
Sermaye				Akçe	H.halkı Tasarrufu	Hükümet Tasarrufları		Dış Sermaye Transferleri	tasarruf
Dünya geri kalanı		İthalat	Faktör hizmet ithalatı		Yurtdışı Transfer	Yurtdışı Transferler	Sermaye Transferi		Dış döviz ödeme
Toplam	Toplam maliyetler	Toplam arz	Faktör harcaması	İşletme Harcaması	H.halkı harcama	Hükümet Harcaması	Yatırım	Yabancı döviz makbuzları	

Kaynak: Keuning ve Ruijter(1988:77)

Sosyal hesaplama matrisi genel denge fikri üzerine inşa edildiği için bütün ekonomik karar birimlerinin yaptığı harcamalar gelirlerine eşittir.

Genel denge modeli Walras(1896) tarafından formüle edilmiştir. Walras genel denge formülasyonu her bir piyasada arz ve talep eşitliği gibi piyasa denge koşullarını temsil eden eş anlı denklemler sistemi şeklindedir. Arrow-Debreu genel denge modelinde aksiyom yaklaşımı kullanılmıştır. Onlar rekabetçi dengenin varlığını kanıtlayan koşulları belirlemişlerdir. Daha da önemlisi onlar piyasa dengesi ile refah arasında önemli bir bağ kurmuşlardır. Birincisi piyasa dengesi pareto etkinliğidir. İkincisi pareto etkinliği sonucunun piyasa dengesi ve kaynakların uygun bir şekilde yeniden tahsisıyla başarılabileceğini göstermişlerdir. Bu çalışmalar bugünün modern CGE modellerinin geliştirilmesine önderlik etmiş, ilk lineer Hesaplanabilir Genel Denge Analizi Johansen(1960) tarafından geliştirilmiştir.(Piermartini ve Teh, 2005:10).Hesaplanabilir Genel Denge Analizleri daha çok uygulanan politikaların etkilerini ölçmek için kullanılmaktadır

3.2.Gravity Modeli

Dış ticaret teorileri ülkeler arasında dış ticaretin oluşumunu başarılı bir şekilde açıklasa da dış ticaretin coğrafi dağılımını ve büyüklüğünü belirleyen faktörleri açıklamada yetersiz kalmaktadır. İşte gravity modeli dış ticaret teorilerinin bu eksik yönünü

tamamlamaya çalışmakta, ikili ticaret akımlarını belirleyen faktörlerin analiz edilmesinde sıkça kullanılmaktadır.

Gravity modeli 17. yüzyılda Newton tarafından geliştirilen ve iki cisim arasındaki çekim gücünün bu iki cismin kütlelerinin çarpımıyla doğru orantılı; cisimler arasındaki mesafenin karesiyle ters orantılı olduğunu vurgulayan yerçekimi kanununa dayanmaktadır. Newton'la birlikte fizikte kullanılmaya başlanan bu argüman, 20. yüzyılda diğer sosyal bilimlerde kullanılmaya başlanmış, uluslar arası ticaret akımlarının ve doğrudan yabancı yatırım akımlarının belirleyicilerini tespit etmek için de kullanılmıştır. Bu mekanizmanın uluslar arası ticaret akımlarını açıklamak için kullanılmasına Tinbergen(1962), Pöyhönen(1963) ve Linnemann(1966) öncülük etmiştir.

Tinbergen(1962), ülkelerin fiziki cisimler olarak algılanabileceğini, ülke büyüklüklerinin GSYİH ile, ülkeler arasındaki uzaklığın ise ülkelerin başkentleri veya iktisadi açıdan en büyük şehirler arasındaki mesafe ile ölçülebileceğini ortaya koyarak; ülkeler arasındaki ticaret akımlarının ülkelerin ekonomik büyüklükleri ile doğru orantılı, ülkeler arasındaki mesafe ile ters orantılı olduğunu gösteren ampirik bir çalışma yapmış, 1966 yılında Linnemann nüfusu ülke büyüklüğünün bir göstergesi olarak modele dahil etmiştir(Tinbergen 1962 ve Linneman 1966'dan aktaran Golovko 2009).

Sıradan bir Gravity denklemini şu şekilde ifade etmek mümkündür;

$$F_{IJ} = \frac{Y_I \times Y_J}{D_{IJ}^2}$$

Denklemde,

F_{IJ} : İ ülkesinden J ülkesine mal ya da faktör akımını,

Y_I : İ ülkesinin gelir düzeyini,

Y_J : J ülkesinin gelir düzeyini,

D_{IJ} : ülkeler arasında mesafeyi

temsil etmektedir.

Diğer yandan Anderson(1979) sıradan bir gravity denkleminin çarpımsal formülasyonunun şu şekilde ifade edilebileceğini belirtmektedir;

$$M_{ijk} = \alpha Y_i^{\beta k} Y_j^{\gamma k} N_i^{\delta k} N_j^{\lambda k} D_{ij}^{\mu k} U_{ijk}$$

Bu denklemde;

M_{ijk} : i ülke veya bölgesinden J ülke veya bölgesine k mal veya faktör akımını,

Y_i : i ülkesinin gelirini,

Y_j : J ülkesinin gelirini,

N_i : i ülkesinin nüfusunu,

N_j : j ülkesinin nüfusunu,

D_{ij} : ülkeler arasındaki mesafeyi,

U_{ijk} : hata terimini temsil etmektedir.

$\beta k, \gamma k, \delta k, \lambda k, \mu k$ değerleri esneklik katsayılarını temsil etmektedir. Mal ve faktör akımlarının ülke büyüklükleri ile doğru orantılı, ülkeler arasındaki mesafe ile ters orantılı olması beklendiğinden $\beta k, \gamma k, \delta k, \lambda k$ katsayılarının pozitif, μk katsayısının ise negatif olması beklenmektedir.

Diğer kuramsal çerçevelerin aksine, çekim denklemi karşılıklı ticaret akımlarını açıklamakta büyük bir ampirik başarıya sahip olmuştur. Ancak uzun zamandır çekim denklemi, teorik desteği olmadığı düşünüldüğünde bir anlamda babasız bir çocuktur(Fratianni, 2007:58)

Gravity modelinin teorik temelleri 1979 yılında Anderson tarafından atılmıştır. Anderson(1979) çalışmasının amacının çekim denklemi için teorik bir açıklama yapmak olduğunu belirtir. Anderson mal farklılaştırması varsayımı altında CES fayda fonksiyonundan gravity modelini türetmeyi başarmıştır.

Bergstrand (1989) çekim modelinin tekeli rekabet modeli çerçevesinde uygulanıp uygulanamayacağını sorgulamış, Helpman ve Krugman(1985) basit bir çekim denklemini doğrulamak için, artan getirili farklılaştırılmış ürün teorilerini kullanmışlardır.

Deardoff(1995), hem dış ticaret engellerinin var olduğu bir ekonomide hem de dış ticaret engellerinin olmadığı bir ekonomide Heckscher-Ohlin modelinin çekim denklemiyle doğrulanabileceğini göstermiştir.

Gravity modelinin teorik temellerini sağlamlaştıran bu çalışmalardan sonra, ortak dil ve ortak din, ortak sınır,Kültür ve kültürel mesafe, bölgesel ticaret anlaşmaları ve bölgesel entegrasyon, topolojik özellikler, teknolojik mesafe gibi nitel değişkenler de modele dahil edilmiştir.

Tablo 17:Uluslar arası Ticaret Akımlarının Modellenmesinde Gravity Yaklaşımı: Ampirik Çalışmalar

Yıl	Yazar	Amaç	Veriseti	Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	Tahmin Tekniği
1989	Bergstrand	Çekim modelinin tekolci rekabet teorisine uygulamak	Yatay kesit, 15 ülke 1965,1966, 1975,1976,	Ürün gruplarına göre dış ticaret hacmi	GSYİH, uzaklık, ortak sınır, EEC'ye üyelik, EFTA'ya üyelik, Döviz kuru, TEFE	OLS
2001	Evenett ve Keller	Heckscher-Ohlin ve Eksik Uzmanlaşmayı Gravity modeli ile açıklamak	Yatay Kesit serisi, 58 ülke, 1985	İthalat	Kişi başına düşen GSYİH, GSYİH, Emek başına Düşen Sermaye, İkili ilişkiler, Ticareti yapılan endüstri sayısı, ortalama Glubel-Lloyd Endeksi	OLS
2001	Anderson ve Wincoop	ABD-Kanada arasındaki ticaret akımlarını analiz etmek	Yatay Kesit Serisi, ABD, Kanada ve 20 endüstrilemiş ülke	İhracat	GSYİH, uzaklık, bölgeselleşme	OLS
2003	Pelleitere ve Reinert	ABD'nin otomobil ihracatının belirleyicilerini tespit etmek	Panel data, ABD ,113 ülke, 1998-2000	Otomobil İhracatı ve üretimi	GSYİH, Nüfus, uzaklık, tarifeler, koruma, bölge	OLS
2003	Carrere	Bölgesel ticaret anlaşmalarının ticaret üzerindeki etkilerini analiz etmek	Panel data, yatay kesit 130 ülke, 1962-1996	İthalat, ihracat	GSYİH, nüfus, uzaklık, ortak sınır, reel döviz kuru, ulaşım ağı indeksi,	GLS, Rassal etkiler modeli
2003	Filippini ve Mollini	Doğu Asya'nın ticaret akımlarını analiz etmek	Panel data, 11 EU, 6 Latin Amerika ülkesi, USA Japonya, Çin	İhracat	Önceki İhracat, GSYİH, Uzaklık, nüfus,teknolojik farklılıklar, bölge	Sabit etkili modeli, OLS

Tablo 17'nin devamı

2004	Jainsayghe ve Sarker	Bölgesel ticaret anlaşmalarının tarımsal gıda ticareti üzerindeki etkilerini analiz etmek	Panel data, yatay kesit NAFTA ülkeleri, kırmızı et sebze, tahıl, meyve, şeker, yağlı tohum, 1985-2000	Ticaret hacmi (ihracat+ithalat)	GSYİH, Kişi başına düşen GSYİH, uzaklık, NAFTA'ya üyelik	OLS
2005	Sohn	Kore'nin ticaretini Gravity modeliyle açıklamak	Yatay kesit, 30 ülke, 23 sektör, 1995	İhracat, ithalat	GSYİH, Kişi başına düşen GSYİH, uzaklık, APEC üyeliği, ticaret uygunluk indeksi	OLS
2005	Bang	Bölgesel ticaret anlaşmalarının dış ticaret üzerindeki etkilerini araştırmak	Yatay kesit, 80 ülke 1995, 2000	İthalatın gelire oranı	GSYİH, uzaklık, AB, NAFTA, MERCOSUR ve WTO'ya Üyelik, din, yasal düzen, politika,	OLS
20??	Rahman	Avustralya'nın küresel ticaret potansiyelini ölçmek	Panel data, Avustralya dahil 57 ülke, 1972-2006	Ticaret hacmi (ihracat+ithalat)	GSYİH, kişi başına düşen GSYİH, Uzaklık, Bölgesel ticaret anlaşmaları, ortak dil, Ticaret/GSYİH bölgesel iticaret anlaşmaları/ serbest ticaret anlaşmaları	Sabit etki modeli
2006	Kucera ve Sarna	Sendikal hakların ve demokrasinin emek yoğun mal ihracatına etkilerini incelemek	Yatay kesit, 162 ülke, 1993-1999	ihracat	Kişi başına Düşen GSYİH, nüfus, uzaklık, ülke büyüklüğü, ortak sınır, bölgesel ticaret anlaşmaları, döviz kuru oynaklığı	OLS, TOBİT, WLS
2007	Fратиanni	Uluslararası ticaret akımlarının belirleyicilerini tespit etmek	Panel data, 1982-2003	ithalat	GSYİH, Uzaklık, bölgesel ticaret anlaşmaları, Bölgelerarası anlaşmalar, Ortak para, ortak sınır, ortak dil, ortak kolonilik	OLS
2008	Sova ve Rault	Doğu Avrupa ülkeleri ile OECD ülkeleri arasındaki ticaret akımlarının modellenmesi	Panel data, 1987-2004	Dış Ticaret hacmi	GSYİH, Kişi başına düşen GSYİH farkı, uzaklık, reel döviz kuru, bölgesel ticaret anlaşması	Sabit etkiler modeli
2010	Jordaan ve Kanda	Güney Afrika'nın imzaladığı tercihli ticaret anlaşmalarının ticaret üzerindeki etkilerini araştırmak	Panel data, 39 ülke, 1994-2008	ihracat	GSYİH, Nüfus, reel efektif döviz kuru, uzaklık, tercihli ticaret anlaşmaları	OLS

Tablo 17'nin devamı

2010	Zwinkels ve Beugelsdijk	ABD'nin mal ihracatını ve dış yatırımlarını belirleyen faktörleri tespit etmek	Panel data, 50 ülke, 1983-2003	İhracat, dorudan yabancı yatırımlar	GSYİH, uzaklık, piyasa büyüklüğü, politik istikrar, bölgesel ticaret anlaşmaları kültürel mesafe, ortak dil	Sabit etkiler Modeli
2010	Fagiolo	Topolojik özelliklerin dış ticaret akımları üzerindeki etkilerini incelemek	Panel data, 159 ülke, 1981-2000	ihracat	GSYİH, ülke büyüklüğü, nüfus, kara sınırı uzunluğu, ortak sınır, ortak dil, kolonilik bağı, ticaret anlaşmaları	OLS
Türkiye'nin Dış Ticaretini Gravity Modeli ile Açıklayan Çalışmalar						
2006	Antonucci ve Manzocchi	AB'ye üyelik süreciyle Türkiye'nin ticareti arasında bağlantı olup olmadığını incelemek	Panel data, Türkiye ve ticaret partnerleri, 1967-2001	İhracat	GSYİH, Helpman Benzerlik Endeksi, göreceli faktör donanımı, uzaklık, ticaret anlaşmalarını varlığı, AB'ye üyelik, ortak sınır(kara, deniz)	Sabit etkili GLS
2008	Emirhan	Alternatif Dış Ticaret Teorilerinden hangisinin Türkiye'nin dış ticaretini açıkladığını tespit etmek	Panel data, 65 ülke, 1982-2000	Dış ticaret hacmi	GSYİH, faktör donanımları, Ortak din, ticaret anlaşmaları, helpman benzerlik endeksi, uzaklık	Sabit etkiler modeli
2008	Kula ve Aslan	Türkiye'nin Orta Doğu ülkeleriyle ticaret potansiyelini araştırmak	Panel data, Türkiye ve Orta Doğu ülkeleri, 1965-2005	İhracat	GSYİH, uzaklık, Helpman Benzerlik Endeksi, Kişi başına düşen GSYİH arasındaki fark,	Rassal etkiler model,
2009	Karagöz	Türkiye'nin küresel ticaret potansiyelini ölçmek	Yatay kesit, 2005	Dış Ticaret Hacmi	Kişi başına düşen GSYİH, AB'ye üyelik, uzaklık, ortak sınır, ortak din, KEİK'ye üyelik	OLS

Kaynak: Tarafımdan hazırlanmıştır.

Evenett ve Keller(2001) 58 ülkeyi baz alarak yaptıkları çalışmada ticaret ve uzmanlaşma arttıkça toplam ticaretin içinde endüstri içi ticaretin payının arttığını saptamıştır.

Pellitere ve Reinert(2003) yüksek tarifelerin ve korumacılığın otomobil üretimini ve ihracatını önemli ölçüde etkilediğini göstermişlerdir.

Carrere(2003) Ele aldığı 130 ülkeyi OECD, Subharan Afrika, Latin Amerika ve Karayipler, Asya ve Pasifik ülkeleri ve diğer ülkeler şeklinde ayırarak yaptığı çalışmada bölgesel ticaret anlaşmalarının bölge içi ticareti artırdığı sonucuna ulaşmıştır.

Fillipini ve Mollini(2003) diğer çalışmalardan farklı olarak modele teknolojik açık adını verdikleri yeni bir değişken eklemiş, teknolojik boşluk arttıkça ülkeler arasında ticaretin arttığı sonucuna ulaşmışlardır.

Jayasinghe ve Sarker(2004), NAFTA'ya üyeliğin NAFTA üyeleri arasında kırmızı et, sebze, şeker ve tahıl ticaretini önemli ölçüde artırdığını tespit ederek bölgeler arası ticaretin diğer mallarda kırmızı et ve sebzeden daha fazla olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

Sohn(2005) Güney Kore'nin dış ticaretinin Gravity modeli ile açıklanabileceğini göstermiş, Güney Kore ticaretinin endüstri içi ticaretten ziyade endüstriler arası ticaret niteliği gösterdiği sonucuna ulaşmıştır.

Rahman(20??) Arjantin, Uruguay, Avusturya, Peru, Hindistan, Filipinler, Brezilya, Şili, ABD, Yeni Zelanda, Yunanistan, Japonya, Türkiye, Nepal, Kenya, İspanya, Pakistan, Macaristan, Kanada, Güney Afrika, Hong Kong, Bangladeş, Singapur, Portekiz, Norveç,Endonezya ve Çin'in Avusturya'nın küresel ticaret potansiyelinin en yüksek olduğu ülkeler olduğu bulgusuna ulaşmıştır.

Kucera ve Sarna(2006) emek yoğun üretim yapılan sektörlerde demokrasi ve sendikal haklardaki artışın ihracatı ve üretimi azaltmadığı tam tersine artırdığı sonucuna ulaşmıştır.

Jordaan ve Kanda(2010) AB ile Güney Afrika arasında imzalanan tercihli ticaret anlaşmalarının Güney Afrika ile diğer ülkeler arasındaki ticareti azalttığını buna karşılık Çin ve Japonya gibi ülkelerle ticaretinin arttığı sonucuna ulaşmışlardır.

Fagiolo(2010) küçük ülkelerin küçük ülkelerle büyük ülkelerin büyük ülkelerle daha fazla ticaret yapma eğiliminde olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Türkiye'nin dış ticaretini gravity modeliyle açıklayan çalışmalar sınırlı sayıdadır. Antonucci ve Manzocchi(2006), AB'ye üyelik sürecinin Türkiye'nin dış ticaretini nasıl etkilediğini açıklaya çalışmıştır. 1967-2001 dönemini kapsayan bu çalışmada AB'ye

üyelik sürecinin tek başına ele alındığında AB-Türkiye ticaretini çok fazla değiştirmedeği, ancak diğer ticaret bloklarına üyelikle AB üyeliği birleştiğinde AB'ye üyeliğin daha anlamlı sonuçlar verdiği görülmüştür.

Emirhan(2008), Türkiye'nin dış ticaretinin hangi alternatif dış ticaret modeli ile açıklanabileceğini gösteren ampirik bir çalışma yapmıştır. Bu çalışmaya göre Chamberlin-Heckscher-Ohlin modeli daha açıklayıcıdır.

Kula ve Aslan(2008) Türkiye'nin Orta Doğu ülkeleri ile coğrafi yakınlığın sektörel bazda ciddi ihracat potansiyeli yarattığını vurgulamış, bu potansiyelin düşük gelirli Orta doğu ülkelerinden ziyade, yüksek gelirli Orta doğu ülkelerinde baskın olduğu bulgusuna ulaşmıştır.

Karagöz(2009), 2005 yılı itibariyle Türkiye'nin küresel ticaret potansiyelini ölçmeye çalışmış, Türkiye'nin zengin ülkelerle daha fazla ticaret yapma eğiliminde olduğu sonucuna ulaşmıştır.

3.3. Modelin Tahmini ve Tahmin Sonuçlarının Yorumlanması

Bu çalışmada verilerin doğası gereği statik dengeli panel veri yöntemi kullanılmış, rassal etkiler modeli kullanılarak DPD package versiyon 1.22 yardımıyla kısa dönemli bir analiz yapılmıştır. Panel veriler zaman serileri ile yatay kesit verilerinin birleştirilmesiyle elde edilen veri setleridir ve son zamanlarda ekonometrik çalışmalarda sıkça kullanılmaya başlanmıştır.

3.3.1. Panel Veri Analizi

Panel veri analizi kesit veri ve zaman serisi gözlem büyüklüğüne bağlı olarak farklı isimler almaktadır. Eğer kesit veri zaman boyutundan daha büyükse kısa panel, tersi durumda ise uzun panel olarak adlandırılmaktadır. Ayrıca gözlem sayılarına bağlı olarak dengeli panel, dengesiz panel ayrımı yapılmaktadır. Eğer her bir yatay kesit birimi aynı sayıda zaman serisi gözlemlerine sahipse panel veri, dengeli panel veri olarak adlandırılır(Tarı, 2010:475).Panel üyeleri arasındaki gözlem sayılarının farklı olması durumunda dengesiz panel veri olarak adlandırılmaktadır. Dengesiz panel veri analizi, dengeli panel veri analizine göre daha karmaşık bir yapıya sahip olduğu için daha az kullanılmaktadır.

Panel veri analizi zaman serisi verileri ile yatay kesit verilerini bir araya getirdiği için her iki analize özgü özellikleri taşımakla birlikte bu analizlere özgü dezavantajları da ortadan kaldırmaktadır. Baltagi(1995), Gujarati(2006) panel veri analizinin avantajlarını şu şekilde sıralamaktadır:

- Panel veri analizi kesit birimlere özgü farklılıkları dikkate alarak, bu farklılıkların modele katılmasına izin vermektedir.
- Panel veri yöntemi yatay kesit ve zaman serisi verilerini birleştirdiğinden gözlem sayısı daha fazladır. Bu durumda elde edilecek parametre tahminleri daha güvenilir olacak ve tahmin edilen modeller daha az kısıtlayıcı varsayımlara dayanacaktır.
- Panel veriler değişkenler arasında daha az çoklu doğrusallık sorunu oluşturmaktadır.
- Panel veriler, zaman serisi verileri ile yatay kesit verilerinde kolayca gözlenemeyen etkileri daha iyi belirleyebilmekte, daha karmaşık davranış modelleri ile çalışma imkanı sunmakta, kısa zaman serisi ya da yetersiz kesit gözleminin varlığı durumunda da analize izin vermektedir.

Panel veri analizinde elde edilecek tahmin sonuçları sabit terim, eğim katsayısı ve hata terimi hakkında yapılacak varsayımlara bağlıdır. Yapılan varsayımlara bağlı olarak sabit etkiler modeli ve tesadüfi etkiler modeli olmak üzere iki farklı model kullanılabilir. Katsayıların kesitlere ya da zamana göre değiştiğinin varsayıldığı modeller sabit etki modelleri olarak adlandırılmaktadır.

Sabit etkiler modelinde kesit-zamanlar arası farklılık sabit terimdeki değişmeden kaynaklandığı için modelde zaman ve kesit ile ilgili kullanılan yapay değişkenler serbestlik derecesi kaybına neden olmaktadır. Bu değişkenlerin varlığı çoklu bağlantı problemi ve yapay değişken tuzağı gibi modelin tahmin edilmesini sorunlu hale getiren nedenler ortaya çıkarabilir. Bu durumun ortaya çıkardığı sorunları önlemek için rassal etkiler modeli kullanılmaktadır(Baltagi, 1995:13).Rassal etki modellerinde kesitlere ya da zamana özgü değişiklikler modele hata teriminin bir bileşeni olarak katılmaktadır. Bu iki modelden hangisinin kullanılacağına Hausman testi ile de karar verilebilir.

3.3.2. Veriler

Çalışmada 1995-2009 döneminde Türkiye'nin en fazla ticaret yaptığı 60 ülke baz alınarak, özellikle 2000 yılından sonra Türkiye ticaretinin AB ülkelerinden Asya, Afrika ve Orta doğu ülkelerine kaymasının belirleyicileri tespit edilmeye çalışılmıştır. Ülkelere ve yıllara göre ihracat ve ithalat değerleri TÜİK verilerinden, Kişi başına düşen GSYİH değerleri UNCTAD verilerinden, dış ticaret anlaşmalarının tarihleri DTM verilerinden, ülkelerin başkentleri arasındaki uzaklık ise www.mapcrow.com verilerinden derlenmiştir.

3.3.3. Tahmin Sonuçları ve Yorumlar

Gravity modelini doğrusal hale getirebilmek için modelin logaritmasının alınması gerekmektedir. Logaritması alındığında ve hata terimi modelden çıkarıldığında model şu şekilde tahmin edilebilir.

$$\log F_{ij} = \alpha + \beta \log Y_i + \gamma \log Y_j - \log D_{ij}$$

Her ne kadar gravity modeli en basit haliyle Türkiye'nin dış ticaretini açıklamada başarılı olsa da modele eklenebilecek değişken sayısı sınırlıdır. Çalışmada ihracat, ithalat ve dış ticaret hacmi için üç farklı model kurulmuştur. Kısa dönemde yurtiçi ve yurt dışı fiyat farklılıkları ile ihracat ve ithalat fiyatlarının dış ticareti etkilemesi beklenmektedir. Ancak her iki değişken de anlamsız çıktığı için modelden çıkarılmıştır. Yeni hükümetin müslüman ülkelerle ticareti arttırmak” amacının gerçekleşip gerçekleşmediğini tespit etmek amacıyla modele din değişkeni eklenmiştir. Dış ticaret anlaşmaları ve Helpman Benzerlik Endeksi modele eklenen diğer değişkenlerdir.

Bu durumda Türkiye için genişletilmiş Gravity modeli şu şekilde gösterilebilir;

$$\log F_{it} = \alpha + \beta \log Y_t + \gamma \log Y_i - \lambda \log D_{it} + \omega HBE + \nu Din + \theta DTA$$

Değişkenler şu şekilde tanımlanmaktadır:

$L F_{it}$:Türkiye'nin i ülkesine mal ihracatını, mal ithalatını ya da ticaret hacmini temsil etmektedir.

$L Y_T$:Türkiye'nin kişi başına düşen GSYİH 'nı temsil etmektedir. Gelir arttıkça dış ticaret hacminin ve ithalatın artması beklenmektedir.

LY_i :Ele alınan ülkenin kişi başına düşen GSYİH ‘sını temsil etmektedir ve ele alınan ülkenin geliri arttıkça, ihracatın ve dış ticaret hacminin artması beklenmektedir.

D_{it} :Ele alınan ülke ile Türkiye arasındaki uzaklığı temsil etmektedir. Gravity modellerinde uzaklık özel durumlar(önemli ticaret merkezlerinin varlığı gibi) dışındaülke başkentleri arasındaki mesafe ölçülmektedir. Uzaklık arttıkça taşıma ve ulaşım maliyetlerinin artması beklendiğinden uzaklık arttıkça ülkeler arasındaki ticaretin azalması beklenmektedir.

Dünyanın küreselleşme sürecinde ulaşım maliyetlerinin önemini kaybettiği söylene de Head(2003) mesafe kavramının hala önemli olduğunu vurgulamakta ve bu durumun nedenlerini şu şekilde sıralamaktadır;

1. Taşıma maliyetlerini her zaman hesaplamak mümkün değildir, dolayısıyla mesafe taşıma maliyetleri için bir “proxy” değişkeni niteliğini taşımaktadır.
2. Taşıma maliyetlerinin diğer bir boyutu olan taşıma süresi boyunca harcanan zaman da her ülke grubu için kolay bir şekilde hesaplanamaz.
3. Mesafe bir nevi eşzamanlılık maliyetlerini (synchronization costs) de temsil etmektedir. Şöyle ki, üreticiler üretim süreci boyunca farklı ülkelerden girdi kullandıklarında söz konusu girdilerin zamanında gelmesi çok önemlidir.
4. İletişim maliyetleri (communication costs). Paul Krugman’a göre mesafe, yöneticiler, tüketiciler vs. arasındaki bizzat görüşme olasılığının proxy değişkenidir. Çünkü iş dünyası için gayri resmi bilgi değiş tokuşunun yapılmasında önemli bir yer tutar.
5. İşlem maliyetleri (transaction costs). Mesafe aynı zamanda ticari imkanların araştırılması ve potansiyel ticaret partnerleri arasında güvenli kurumların oluşması ile bağlantılı olabilir.
6. Kültürel mesafe (cultural distance). Coğrafi anlamda daha büyük mesafeler daha büyük kültürel farklılıklar ile doğrudan ilişkili olabilir. Kültürel farklılıklar da, bilindiği gibi, ticareti etkileyebilir

HBE: Helpman benzerlik endeksini temsil etmektedir. Helpman Benzerlik Endeksi ele alınan ülke ve mal gruplarına bağlı olarak pozitif ya da negatif değerler alabilir. Benzer ülkeler arasında endüstri içi ticaretin artması beklenmektedir. Bu yüzden

katsayının pozitif olması ülkeler arasında endüstri içi ticaret varlığını, negatif olması endüstriler arası ticaretin varlığını göstermektedir.

Helpman Benzerlik endeksi şu şekilde formüle edilmektedir(Helpman, 1987:77)

$$\left| 1 - \left(\frac{GDP^J}{GDP^J + GDP^K} \right)^2 - \left(\frac{GDP^K}{GDP^J + GDP^K} \right)^2 \right|$$

Denklemden;

GDP^J : J ülkesinin GSYİH 'sini

GDP^K : K ülkesinin GSYİH'sini

temsil etmektedir.

Gelir düzeyi birbirine yakın olan ülkeler arasında endüstri içi ticaretin artması beklendiğinden katsayının pozitif olması ülkeler arasında endüstri içi ticaret yapıldığını, katsayının negatif olması ülkeler arasında endüstriler arası ticaret yapıldığını göstermektedir.

Din :Kültürel yakınlığın ülkeler arasındaki ticareti artırması beklenmektedir. Bu bağlamda din kültürel yapının bir parçası olarak ele alınabilir. Din olgusu ele alınan ülkenin müslüman olması durumunda “1”, müslüman olmaması durumunda “0” değeri verilerek tanımlanmıştır.

DTA :Dış ticaret anlaşmalarını temsil etmektedir. Dış ticaret anlaşmalarının ülkeler arasındaki ticareti artırması beklenmektedir. İki ülke arasında dış ticaret anlaşması varsa “1” yoksa “0” değeri verilerek tanımlanmıştır.

3.3.3.1. Model.1 : Bağımlı Değişken Dış Ticaret Hacmi

Bu modelde dış ticaret hacmi bağımlı değişken olarak alınmaktadır. Model 1 ile ilgili tahmin sonuçları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 18: Model 1 Tahmin Sonuçları Bağımlı Değişken Dış Ticaret HacmiDependent variable: LF_{it}

Method: Panel GLS(using OLS residuals)

Number of individuals : 60(derived from year)

Longest time series 15(1995-2009)

Shortest time series 15(balanced panel)

Variable	coefficient	Std. Error	t- value	t-prob
LYt	1.10974	0.05317	20.9	0.0000
LYi	0.539637	0.04588	11.8	0.0000
LDti	-0.168164	0.1410	-1.19	0.233
HBE	-7.23730	1.748	-4.14	0.0000
DTA	0.349095	0.08292	4.21	0.0000
Din	-0.569168	0.02521	-2.26	0.024
Constant	14.5217	2.303	6.31	0.0000
R ²	0.7484647			
AR(1) test: N(0,1)	31.12	Wald(joint) chi ² (6)	2657.	
AR(2) test N(0,1)	39.76	Wald(dummy) chi ² (1)	18.44	

Seçilen anlamlılık düzeyleri katsayıların anlamlılık derecesini etkilemektedir. Ekonometrik analizlerde anlamlılık düzeyleri genellikle %1, %5 veya %10 olarak belirlenmektedir. Anlamlılık düzeyi tablonun son sütunundaki t-prob değerine bakılarak da seçilebilir. Bu değer “bir sıfır önsavının reddedilebileceği en düşük anlamlılık düzeyi olarak tanımlanabilir”(Gujarati,2006:132). “Hesaplanan p değeri α anlamlılık düzeyinden daha düşük ise, güvenle H_0 hipotezi reddedilir”(Kutlar, 2005:46).

Dış ticaret hacmi için elde edilen regresyon denklemi şu şekilde yazılabilir.

$$LF_{it} = 14.5217 + 1.10974LYt + 0.539637LYi - 0.168164LDti - 7.23730HBE + 0.349095DTA - 0.569168Din$$

Elde edilen katsayılar esneklik değerlerini temsil etmektedir. Bu durumda elde edilen tahmin sonuçları şu şekilde yorumlanmalıdır. Diğer değişkenler sabitken, Türkiye’nin gelirinde meydana gelen %1’lik artış, dış ticaret hacmini ortalama %1.10 oranında arttırmakta; diğer ülkelerin gelirlerinde meydana gelen %1’lik artış dış ticaret hacmini ortalama %0.53 oranında arttırmaktadır.

Uzaklık değişkeni anlamsızdır. Bu durum Offshoring ve Outsourcing adı verilen yöntemle üretim süreçlerinin Çin, Hindistan gibi ülkelere kayması ve Türkiye’nin doğalgaz ve petrol bakımından dışarıya bağımlı olması ile açıklanabilir.

Yapay değişken olarak modele dahil edilen din ve dış ticaret katsayılarının anlamlılık düzeyleri incelendiğinde din katsayısının anlamlı ancak negatif olduğu görölmektedir. Emirhan(2008) ve Karagöz(2009)'ın faktörünün pozitif ve anlamlı olduğu sonucuna ulaşmıştır. Türkiye Müslüman ölkelerden daha çok ham petrol alırken, bu ölkelere demir çelik satmaktadır ve ticaret bu ölkelerin içsel koşullarına göre büyük dalgalanmalar göstermektedir. Bu durum katsayının negatif ama anlamlı olmasının temel nedenidir. Karagöz(2006)'nın 2005 yılını baz alarak yatay kesit analizi yapmış olması da farklı sonuçlara ulaşılmasında etkili olmuştur. Dış ticaret anlaşmaları beklentilere uygun olarak pozitif ve anlamlıdır.

Helpman Benzerlik Endeksi katsayısının ise negatif olduğu görölmektedir. Benzer gelir düzeylerine sahip ölkeler arasında endüstri içi ticaretin artması beklendiğinden katsayının pozitif olması ölkeler arasında endüstri içi ticaret yapıldığını, katsayının negatif olması ise ölkeler arasında endüstriler arası ticaret yapıldığını göstermektedir. Bu durumda Türkiye ile ele alınan ölkeler arasında endüstriler arası ticaret yapıldığı söylenebilir. Emirhan(2008)'nın bulguları bulgularımızı desteklememekte ancak Antonucci ve Manzocchi(2006) 'nın bulguları bulgularımızı desteklemektedir. Emirhan(2008) Helpman benzerlik endeksinin anlamsız olduğu sonucuna ulaşırken, Manzocchi ve Antonucci(2006) Türkiye'nin endüstriler arası ticaret yaptığını saptamıştır.

R^2 değerinin 0.74 olduğu görölmektedir. Yani bağımlı değişkende meydana gelen değişmelerin %74'ü bağımsız değişkenler tarafından açıklanmaktadır. Kurulan modelin anlamlı olup olmadığını test etmek için biri yapay değişkenleri, diğeri yapay değişkenler dışındaki değişkenleri temsil etmek üzere iki ayrı Wald testi yapılmıştır. Kurulan model anlamlıdır.

3.3.2.2. Model.2 : Bağımlı Değişken İhracat

Bu modelde ihracat bağımlı değişken olarak alınmaktadır. Model 2 ile ilgili tahmin sonuçları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 19: Model 2 Tahmin Sonuçları Bağımlı Değişken İhracatDependent variable: LF_{it}

Method: Panel GLS(using OLS residuals)

Number of individuals : 60(derived from year)

Longest time series 15(1995-2009)

Shortest time series 15(balanced panel)

Variable	coefficient	Std. Error	t- value	t-prob
LYt	1.23351	0.05647	21.8	0.0000
LYi	0.424085	0.04712	9.00	0.0000
LDti	-0.472055	0.1234	-3.82	0.0000
HBE	-10.0369	1.747	-5.75	0.0000
DTA	0.537134	0.08959	6.00	0.0000
Din	-0.279571	0.2227	-1.26	0.210
Constant	18.5491	2.291	8.28	0.0000
R ²	0.7197079			
AR(1) test: N(0,1)	29.81	Wald(joint) chi ² (6)	2293.	
AR(2) test N(0,1)	17.16	Wald(dummy) chi ² (1)	68.49	

İhracat için elde edilen regresyon denklemi şu şekilde gösterilebilir;

$$LF_{it} : 18.5491 + 1.23351LY_t + 0.424085LY_i - 0.472055LD_{ti} - 10.0369HBE + 0.537134DTA - 0.279571Din$$

Teorik olarak ihracatın diğer ülkelerin GSYİH'leri arasında doğru orantılı fonksiyonel bir bağ vardır ve ihracat ülkenin kendi gelirinden bağımsızdır. Bu durumda Türkiye'nin GSYİH'sı ile ihracatı arasındaki ilişkiyi gösteren katsayının anlamsız olması beklenir. Tablo incelendiğinde beklenene uygun olarak diğer ülkelerin gelirleri ile ihracat arasında doğru yönlü bir ilişki olduğu ve diğer değişkenler sabitken diğer ülkelerin gelirlerindeki %1'lik artışın ihracatı ortalama % 0.42 artırdığı görülmektedir. Türkiye'nin geliri ile ihracat arasındaki ilişkiyi gösteren katsayının teorik olarak anlamsız olması beklenirken katsayının anlamlı olduğu ve Türkiye'nin gelirindeki %1'lik artışın ihracatı ortalama %1,23 artırdığı görülmektedir.

Yine uzaklıkla ihracat beklenene uygun olarak ters orantılıdır. Diğer koşullar sabitken uzaklıktaki %1 'lik artış ihracatı ortalama %0.47 azaltmaktadır.

Helpman Benzerlik endeksi istatistiksel olarak anlamlıdır ve negatif değerlidir. Yani Türkiye endüstriler arası ticaret yapmaktadır. Manzocchi ve Antonucci(2006) 'nın bulguları da bulgularımızı desteklemektedir.

Din katsayısı istatistiksel olarak anlamlı olmasına rağmen negatiftir. Türkiye Müslüman ülkelere daha çok demir çelik satmaktadır ve bu ülkelerin ihracatları ülkelerin içsel

koşullarına göre yılda yıla büyük dalgalanmalar göstermektedir. Bu durum din katsayısının anlamlı ve negatif olmasının temel nedenidir. Ticaret anlaşmaları istatistiksel olarak anlamlıdır ve beklenene uygun olarak pozitif değerlidir

R^2 değerinin 0.71 olduğu görülmektedir. Bağımlı değişkende meydana gelen değişmelerin %71'i bağımsız değişkenler tarafından açıklanabilmektedir. Kurulan model anlamlıdır.

3.3.3.3. Model 3 : Bağımlı Değişken İthalat

Bu modelde ithalat bağımlı değişken olarak alınmaktadır. Model 3 ile ilgili tahmin sonuçları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 20: Model 3 Tahmin sonuçları

Dependent variable: LF_{it}

Method: Panel GLS(using OLS residuals)

Number of individuals : 60(derived from year)

Longest time series 15(1995-2009)

Shortest time series 15(balanced panel)

	coefficient	Std. Error	t- value	t-prob
LYt	0.963736	0.08142	11.8	0.0000
LYi	0.605252	0.07061	8.57	0.0000
LDti	0.0477961	0.2244	0.213	0.831
HBE	-5.55272	2.703	-2.05	0.040
DTA	0.145520	0.1266	1.15	0.251
Din	-1.30910	0.4008	-3.27	0.001
Constant	11.2171	3.586	3.13	0.002
$R^2 = 0.5366293$				
AR(1) test: N(0,1)	19.76	Wald(joint) $\chi^2(6)$ 1034.		
AR(2) test N(0,1)	10.83	Wald(dummy) $\chi^2(1)$ 9.787		

İthalat için elde edilen regresyon denklemi şu şekilde yazılabilir:

$$LF_{it} : 11.2171 + 0.963736LY_t + 0.605252LY_i + 0.0477961LD_{ti} - 5.55272HBE + 0.145520DTA - 1.30910Din$$

Teorik olarak ithalat ile ülke GSYİH'si arasında doğru orantılı fonksiyonel bir bağ vardır ve ithalat diğer ülkelerin gelirinden bağımsızdır. Bu durumda diğer ülkenin GSYİH'si ile ithalat arasındaki ilişkiyi gösteren katsayının anlamsız olması beklenir. Tablo incelendiğinde beklenene uygun olarak Türkiye'nin geliri ile ithalat arasında doğru yönlü bir ilişki olduğu ve diğer değişkenler sabitken Türkiye'nin gelirindeki %1'lik artışın ithalatı ortalama % 0,96 artırdığı görülmektedir. Diğer ülkelerin geliri ile ithalat arasındaki ilişkiyi gösteren katsayının teorik olarak anlamsız olması

beklenirken katsayısının anlamlı olduğu ve diğerk ÷lkelerin gelirindeki %1’lik artışın ithalatı ortalama 0.60 artırdığı gör÷lmektedir.

Uzaklık değışkeni ile dış ticaret anlaşmaları anlamsızdır. Yani ithalat uzaklıktan bağımsızdır. Bu durum Offshoring ve Outsourcing adı verilen yöntemle üretim süreçlerinin Çin, Hindistan gibi ÷lkelere kayması ve Türkiye’nin doğalgaz ve petrol bakımından dışarıya bağımlı olması ile açıklanabilir.

Helpman Benzerlik Endeksi istatistiksel olarak anlamlıdır ve negatif değerlidir. Yani Türkiye endüstriler arası ticaret yapmaktadır. Manzocchi ve Antonucci(2006) ‘nın bulguları da bulgularımızı desteklemektedir.

Din katsayısı istatistiksel olarak anlamlı olmasına rağmen negatiftir. Üretim zincirlerinin Çin, Güney Kore gibi Uzak Doğı ÷lkelerine kayması nedeniyle müslüman ÷lkelerle kıyaslandığında müslüman olmayan ÷lkeler Türkiye’nin ithalatında çok daha büyük bir paya sahiptir. Bu durum din katsayısının negatif ama anlamlı olmasının temel nedenidir.

R^2 değeriinin 0.53 olduğı gör÷lmektedir. Bağımlı değışkende meydana gelen değışmelerin %53’ü bağımsız değışkende meydana gelen değışmeler tarafından açıklanabilmektedir. Kurulan model anlamlıdır.

Elde ettiğimiz bütün bulgular ve yapılan diğerk çalışmalarda elde edilen bulgular birleştirildiğinde Türkiye’nin dış ticaretini belirleyen temel faktörün gelir düzeyi olduğı ve Türkiye’nin yüksek gelirli ve yüksek büyüme hızına sahip ÷lkelerle daha fazla ticaret yaptığı gör÷lmektedir. Bu eğilimde Offshoring ve Outsourcing adı verilen üretim teknikleriyle üretim zincirlerinin merkez ÷lkelerden çevre ÷lkelere kayması da etkili olmuştur.

Bilgi ve Enformasyon teknolojilerinin gelişmesiyle mesafe kavramının önemi yitirdiğı söylene de, bu sürecin farklı coğrafyalarda yaşayan insanların farklı türden mal ve hizmetlere erişimini kolaylaştırdığı ve mesafe kavramının önemini gör÷lmektedir.

Bununla birlikte dünyada dikey endüstri içi ticaret eğilimlerinin artması Türkiye’de endüstri içi ticaret eğilimini artırmış olsa da Türkiye endüstriler arası ticaret yapmaya devam etmektedir. Bununla birlikte ele alınan ÷lke ve mal gruplarına göre elde edilen

sonuçlar farklılık gösterebilir. Nitekim alışkan(2010) Türkiye ile AB arasında endüstri içi ticaretin arttığı ama endüstriler arası ticaretin daha baskın olduğu sonucuna ulaşırken Kula(2008) Türkiye'nin Orta Doğu ülkeleriyle endüstri içi ticaret yaptığı sonucuna ulaşmıştır.

SONUÇ

1970’li yıllarda yaşanan petrol krizinin etkisiyle birlikte ulusal ölçek ekonomilerinin sınırlarına ulaşılması ve yaşanan teknolojik gelişmelerin maliyetleri düşürmesi dünya ekonomisinde uluslar arası ölçek ekonomileri olarak adlandırılan Offshoring ve Outsourcing adı verilen üretim süreçlerinin ortaya çıkmasına neden olmuş, bu süreç sanayilerin ülkeler arasında yer değiştirmesine, ve gelişmekte olan ülkelerin dünya ekonomisinden aldığı payın artmasına neden olmuştur.

1980 yılında 2 trilyon \$ olan dünya ihracatı 2000 yılında yaklaşık 7 trilyon dolara, 1980 yılında yine 2 trilyon \$ civarında olan dünya ithalatı, 2000 yılında 6 trilyon \$ civarına ulaşmıştır. İhracat ve ithalat hacmindeki bu artış 2008 yılında ABD mortgage piyasasında verilen kredilerin geri dönmemesinden kaynaklanan kriz nedeniyle kesintiye uğramış, 2008 yılında 16 trilyon dolara ulaşan ihracat ve ithalat hacmi 2009 yılında % 11 oranında azalma göstererek 12 trilyon dolara gerilemiştir.

Dış ticaret hacmindeki dalgalanma büyük ölçüde dünya GSYİH’sındaki dalgalanmalarla bağlantılıdır. 2007 yılında dünya üretimindeki büyümenin % 40’ından fazlası GOÜ’lerden kaynaklanmaktadır. Büyümenin itici gücü yüzde 11.4’le Çin ve yüzde 9.2’yle Hindistan olmuştur. Gelişme yolundaki ülkelerin küresel ekonomiye entegre olmalarıyla birlikte verimlilik oranlarının yükselmesi büyümenin sürdürülmesindeki en önemli etkenlerden biridir. Bu artış sonucunda başta Çin, Hindistan gibi Asya ülkelerinde olmak üzere canlanan bir talep ile karşılaşılacaktır. Bu artışın üretimi teşvik ettiği düşünülecek olursa hem üretim faktörlerinin hem de ham madde ve ara girdilerin talebinde bir canlanma söz konusu olacaktır. Nitekim başta petrol olmak üzere enerji kaynakları, maden ürünleri ve girdi oluşturan tahıl ürünlerine olan talep canlanmış ve söz konusu ürünlerin fiyatlarında ciddi artışlar meydana gelmiştir. Bu durum aynı zamanda BDT ülkeleri , Afrika ve Orta Doğu ülkelerindeki büyümenin de kaynağıdır. Ancak 2007 yılında % 5.2 oranındaki hızlı büyüme eğilimini sürdüren dünya ekonomisi küresel finansal krizin de etkilemesiyle 2008 yılının ikinci çeyreğinden itibaren gerilemeye başlamıştır. Tablo incelendiğinde dünya hasılası artış oranının % 5.2 ‘den % 2.8’e gerilediği, görülmektedir. Dünya hasılasındaki gerileme dış ticaret hacminin de gerilemesine neden olmuş, dış ticaret hacmi 2009 yılında % 11,0 oranında azalma göstermiştir. Bu olgulara bağlı olarak işsizlik oranlarının da artma

eğiliminde olduğu görülmektedir. 2010 yılında dünya ekonomisinin tekrar toparlanmaya başladığı görülmektedir. Gelişmekte olan ülkeler gelişmiş ülkelere kıyasla daha yüksek bir büyüme trendi göstermiştir. Küresel büyümedeki yüzde 1,3'lük daralma beklentisine karşın küresel ticaretin bu denli hızlı daralması dikkat çekicidir. Talepteki düşüş beklentisiyle şirketlerin stoklarını hızla azaltmaları, GSYİH içinde ağırlığı yüksek olan hizmetler sektörünün mal piyasalarına göre daha az daralması, üretimin bir tedarik zinciri boyunca farklı ülkelerde gerçekleştirilmesi ve bu nedenle nihai tüketimdeki daralmanın ticarete katlanarak yansması bunun muhtemel sebepleri arasında sayılabilir. Ancak daralma döneminde ülkelerin uyguladığı korumacı politikalar ve finansman/güven problemleri nedeniyle şirketlerin ithalat yapmak yerine yerli piyasalardan ihtiyaçlarını karşılamaları da küresel ticaretin hızlı bir şekilde daralmasında önemli rol oynamıştır.

Dünya ticaretini serbestleştirme akımları sadece ticaret hacmini artırmakla kalmamış, ticareti yapılan mal bileşimlerini de değiştirmiştir. 1980 yılından bu yana tarımsal ürünlerin toplam dünya ihracatındaki payının azaldığı görülmektedir. Tarımsal ürünlerin toplam mal ticareti içindeki payı 1980'de 14.8 iken bu oran 2000'de 9.7'ye 2009'da 5.5'e düşmüştür.

Bilgi ve enformasyon teknolojileri odaklı ekonomik faaliyetlerin genişlemesi imalat sanayinde bilgi ve teknoloji ağırlıklı üretim ürün örüntüsünün oluşması sürecini ortaya çıkarmış, bilgi yoğun hizmetler ve ileri teknoloji sanayi de dahil olmak üzere bilgi ve teknoloji yoğun imalat küresel ekonominin önemli bir parçası haline gelmiştir. İleri teknoloji imalatının ülkelere ve bölgelere göre dağılımında da farklılıklar görülmektedir. Bilgi yoğun ve ileri teknoloji sanayinde ABD'nin payı % 30, AB'nin payı % 25, Çin'in payı %14, Japonya'nın ve diğer Asya ülkelerinin payları %10'dur. Bugün gelişmekte olan ülkeler dünya ticaretinin yaklaşık üçte birini gerçekleştirmekte birlikte son yirmi yıldır elektronik ve elektrikli ürünler ve elektrikli ürünler gibi teknoloji yoğun sanayi ürünleri ihracatını da gerçekleştirmektedir.

Serbestleşme akımlarının hızlanması ve yılındaki iktisadi krizle birlikte üretim sürecinde meydana gelen değişim sadece ülkelerin dış ticaret hacmini GSMH bileşenlerini değiştirmekle kalmamış ülkeler arasındaki mal akımlarını da etkilemiştir.

Gelişmekte olan ülkelerin uluslararası ticaretteki oranı, özellikle son on yılda büyümektedir. 2006'da Güney'in(gelişmekte olan ülkelerin) toplam ihracatı 4,5 trilyon \$'dır ve dünya ticaretinin %37'sini oluşturmaktadır. Güneye yapılan ihracatın büyük bir kısmını Güney-Güney ticareti(gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticaret) oluşturmaktadır. Güney-Güney ticareti zaman içinde bir yılda yüzde %12.5'lik hızlı bir büyüme meydana gelmişken, kuzey ticaretindeki artış %7, Kuzey- Güney ticaretindeki artış %9,8'dir.Güney-Güney ticaretinin dünya mal ticaretine oranı 1990'da % 7,4'ten, 2000'de % 10,3'e 2007'de % 15,3'e yükselmiştir. Güney- Güney ticaretinin bu kadar hızlı artmasının üç temel nedeni bulunmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde görülen hızlı ekonomik büyüme, gümrük tarifelerinin sürekli olarak düşürülmesi üretim ağlarının öncelikle elektrikli ve elektronik mallarda, ikincil olarak giyim ve otomotiv sektöründe yayılmasıyla bağlantılı öğrenme olanakları ve ölçek ekonomilerinin artışla gelen uzmanlaşmanın Doğu Asya ekonomilerinde verimliliği artırmasıdır.

Dışa açılma büyüme süreçleri kaçınılmaz olarak Türkiye ekonomisinin üretim ve tüketim kalıplarını da etkilemiş, dış ticaret hacmiyle birlikte, ticareti yapılan mal kompozisyonunu ve ticaretin bölgesel dağılımı da etkilemiştir.

1980 yılında 2910 milyon dolar civarında olan ihracat, 1990 yılında 22.302 milyon dolar düzeyine, 2001 yılında 31,1 milyar dolar düzeyine ulaşmış, 2008 yılına kadar kesintisiz olarak artmış 132 milyar dolar seviyesine yükselmiştir. 2009 yılında küresel krizin etkisiyle ihracat 102 milyar dolara gerilemiş, 2010 yılında tekrar artma eğilimi göstererek 113 milyar dolara yükselmiştir.

İşgücü verimliliğindeki artış, imalat sanayi başta olmak üzere pek çok sanayi kolunda üretimin artması ve iç talepteki durgunluğun devam etmesi, enflasyondaki gerilemeye paralel olarak faiz oranlarının gerilemesi ve bu durumun ihracatçılara finansman kolaylığı sağlaması, enerji fiyatlarının nispeten düşük seyretmesiyle maliyetlerde sağlanan artışlar, ihraç fiyatlarının yükselmesi, piyasalarda Euro karşısında doların değer kaybetmesi ve ihracat stratejik planının başarılı olması 2002-2007 döneminde Türkiye ihracatının artmasının temel nedenleridir.

Ekonomik faaliyetlere göre ihracat verileri incelendiğinde yatırım malı ihracatının 1980'li yıllardan itibaren hem mutlak olarak hem de oransal olarak arttığı görülmektedir. 1980-2000 döneminde tüketim malları ihracatı mutlak olarak azalsa da

2000 yılından sonra kesintisiz olarak azalmıştır. Ara malı ihracatı ele alınan dönemde mutlak olarak artmış olsa da, oransal olarak diğer mal gruplarına göre daha dalgalı bir seyir izlemiştir. 1980 yılında yatırım malı ihracatı 49 milyon dolar düzeyindeyken, 1990 yılında 305 milyon dolara, 2000 yılında 2175 milyon dolara, 2009 yılında ise 11.116 milyon dolara yükselmiştir.

Geniş ekonomik faaliyetlere göre ihracat verileri incelendiğinde tarımın dış ticaretteki payının 1980’li yıllarda %60 düzeyindeyken bu oranın kesintisiz olarak azalarak 2009 yılında %10 seviyelerine gerilediği, buna karşılık sanayinin payının arttığı, 1980’li yıllarda %20 civarlarındayken bu oranın 2009 yılı itibariyle %80’in üzerine çıktığı görülmektedir.

1980 sonrası dönemde uygulanan teşvik uygulamaları sonucunda ihracatın ürün kompozisyonu sanayi ürünleri lehine zenginleşerek değişirken, zaman içinde başka tür bir olumsuz yapı olumsuz, sanayi ürünleri ihracatı tekstil, hazır giyim ve demir çelik ihracatına önemli ölçüde bağımlı hale gelmiş, bu sektörlerde yaşanan sıkıntılar toplam ihracata da yansımış, 1996 yılında gümrük birliği anlaşmasının imzalanmasıyla birlikte Asya Pasifik kaynaklı rekabetin yoğunlaşması, 2005 yılında Çin’e yönelik kotaların kaldırılması, ülkemizdeki iş gücü maliyetlerinin nisbi olarak daha yüksek olması ve TL’nin değerlenmesi, bu sektörlerden otomotiv, elektrik elektronik gibi yüksek katma değer ifade eden sektörlerle yönelimi artırmış ve bu sektörlerde kayda değer ihracat artışları görülmeye başlanmıştır. Ara malı ihracat verileri incelendiğinde ana metal sanayinin en fazla ihraç edilen ürün grubu olduğu görülmektedir. 2000 yılında 2 milyar dolar düzeyinde olan ana metal sanayi ihracatı 2008 yılında yaklaşık 11 kat artarak 22 milyar dolar seviyesine yükselmiş, 2009 yılında küresel krizin etkisiyle 15,1 milyar dolara gerilemiştir.

Ekonomik faaliyetlere göre ithalat verileri incelendiğinde yatırım malları ithalatının 1980-1995 döneminde hem mutlak olarak hem de oransal olarak arttığı görülmektedir. Yatırım malı ithalatı 1980 yılında 798 milyon dolarken, 1995 yılında 8.904 milyon dolara; yatırım mallarının toplam ithalat içindeki payının 10.1’den 22.7’ye yükselmiştir. Ancak 1995- 2009 döneminde yatırım malları ithalatı oransal olarak azalma eğilimi göstermiş, Buna karşılık tüketim malları ithalatı artarak 1995 yılında 6.5 düzeyindeyken, 2009 yılında 13.7’ye yükselmiştir.

İmalat sanayi ithalatı alt gruplar itibariyle incelendiğinde tüketim malları içinde tekstil ürünlerinin, ara malları içinde kok kömürü ve petrol ürünleri, kimyasal ürünler ve ana metal sanayinin en fazla ithal edilen ürünler olduğu görülmektedir.

Son yıllarda ham petrol ve doğalgaz fiyatlarındaki artış, genelde ithal fiyatlarındaki artıştan kaynaklanmakla birlikte enerji açısından dışa bağımlılığı artırarak, ham petrol-doğal gaz ithalat faturasını yükseltmiş, 2001 yılından itibaren parasal olmaya altın ithalatının ana metal sanayi ithalatına dahil edilmesi ve son yıllarda bu ürün ithalatındaki artış, genellikle ara malları üreten grubun toplam ithalat içindeki payının artmasında temel etken olmuştur.

Dış ticaretin ülkelere göre dağılımı incelendiğinde dış ticaretin %90'ının 60 ülkede yoğunlaştığı görülmektedir. Ülke gruplarına göre ihracat ve ithalat verileri incelendiğinde AB ülkelerinin Türkiye ihracatındaki payının %50'ler civarında olduğu görülmektedir. Özellikle 2005 yılından sonraki dönemde AB ülkeleri ile Amerika'nın Türkiye ihracatı içindeki payı azalmış, buna karşılık Asya, Afrika ve Orta Doğu ülkelerinin payı artmıştır. Aynı durum ithalat içinde geçerlidir. 2000 yılından itibaren Avrupa ve Amerika ülkelerinin Türkiye ithalatı içindeki payı azalırken, Asya ülkelerinin özellikle Asya ülkelerinin Orta Doğu ülkelerinin payı artmıştır. Aynı durum ithalat içinde geçerlidir. 2000 yılından itibaren Avrupa ve Amerika ülkelerinin Türkiye ithalatı içindeki payı azalırken, Asya ülkelerinin özellikle Asya II ülkelerinin Türkiye ithalatı içindeki payı artmıştır.

Dış ticaretteki bölgesel kaymanın belirleyicilerini tespit etmek için hem ihracat, hem ithalat, hem de dış ticaret hacminin bağımlı değişken olarak kabul edildiği üç farklı model kurulmuştur. Modelde Gravity modeli çerçevesinde kişi başına düşen GSYİH düzeyi ile uzaklık değişkeni temel belirleyicileri olarak alınmış, benzer kültür yapısına sahip olan ülkeler arasında ticaretin artması beklendiğinden din, ikili ticaret anlaşmalarının dış ticareti olumlu etkileyeceği düşünüldüğünden, serbest ticaret anlaşmaları yapay değişkenler kullanılarak modele dahil edilmiş, ticaretin endüstri içi ticaret niteliği mi yoksa endüstriler arası ticaret niteliği mi taşıdığını tespit edebilmek amacıyla modelde Helpman Benzerlik Endeksi de dahil edilmiştir. Katsayının negatif olması, ülkeler arasında endüstriler arası ticaret yapıldığını, pozitif olması endüstri içi ticaret yapıldığını göstermektedir.

Elde ettiğimiz bütün bulgular ve yapılan diğer çalışmalarda elde edilen bulgular birleştirildiğinde Türkiye'nin dış ticaretini belirleyen temel faktörün gelir düzeyi olduğu ve Türkiye'nin yüksek gelirli ve yüksek büyüme hızına sahip ülkelerle daha fazla ticaret yaptığı görülmektedir.

Asya I ülkelerinin dış ticaretteki payının artmasında bu ülkelerdeki maliyet avantajları nedeniyle Outsourcing ve Offshoring adı verilen üretim yöntemleriyle üretim zincirlerinin bu ülkelere kayması ve bu süreçte söz konusu ülke ekonomilerindeki hızlı büyüme temel etkindir. Asya II ülkelerinin ithalattaki payının artmasındaki temel nedeni doğalgaz fiyatlarındaki yükselmenin ithalat faturasının yükselterek bu ülkelerin ithalattaki ağırlığını artırmasıyken, Orta-Doğu ülkelerinin payının artmasındaki temel neden ise petrol fiyatlarındaki yükselişin ithalat faturasını yükselterek bu ülkelerin ithalattaki ağırlığını artırmasıdır.

Bilgi ve Enformasyon teknolojilerinin gelişmesiyle mesafe kavramının önemi yitirdiği söylene de, bu sürecin farklı coğrafyalarda yaşayan insanların farklı türden mal ve hizmetlere erişimini kolaylaştırdığı ancak mesafe kavramının hala maliyet unsuru olarak önemli olduğu görülmektedir.

Din katsayısı % 5 anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı olmasına rağmen negatiftir. Din katsayısının negatif çıkmasının temel nedeni ele alınan Müslüman ülkelerin Orta Doğu ülkeleri olması ve bu ülkelerdeki iç karışıklıklar ve ülkeler arasındaki çatışmalar nedeniyle ülkelerin dış ticaretlerinde yıllar itibarıyla büyük dalgalanmalar görülmesidir.

Serbest ticaret anlaşmalarının dış ticaret hacmi ve ihracatı pozitif etkilediği görülmektedir. Helpman benzerlik endeksi katsayısı üç modelde anlamlı ve negatif çıkmıştır. Türkiye'nin dış ticareti endüstriler arası ticaret niteliği taşımaktadır.

Son yıllarda dünya ticaretinde endüstri içi ticaret olgusunun artmaya başladığı gözlenmektedir. Bu sürecin Türkiye'deki yansımalarını tespit edebilmek amacıyla imalat sanayinin alt grupları itibarıyla 1996-2009 dönemi baz alınarak, endüstri içi ticaret katsayıları hesaplanmış, endüstri içi ticaret katsayısının 1996-2000 döneminde 46.8 iken, 2002-2007 döneminde 61,4'e yükseldiği gözlenmiştir. Endüstri içi ticaret katsayısındaki artışın endüstriler arasındaki ilişkilerin artmasından mı, endüstri içi

ticaretin artmasından mı kaynaklandığını tespit edebilmek amacıyla marjinal endüstri içi ticaret katsayıları da incelenmiş, 1996-2000 döneminde endüstri içi ticaretteki artışın genelde endüstriler arasındaki ilişkilerin artmasından kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır. Özellikle tekstil ürünleri, ağaç ve mantar ürünleri, basım yayım, plak kaset vb metal olmayan diğer mineral ürünler, ana metal sanayi, makine ve teçhizat ile diğer ulaşım araçları sektöründe marjinal ticaretin tamamen endüstriler arasındaki ticaretten kaynaklandığı, 2002-2007 döneminde marjinal ticaretin endüstriler içi ticarete dönüşmeye başladığı görülse de endüstriler arası ticaretin endüstri içi ticaretten daha baskın olduğu görülmektedir.

KAYNAKÇA

- ADB(Asian Develpoment Bank)(2011),“South-South Economic Links”, **Asian Development Outloook**
- AKKOYUNLU, Arzu(1996), “ Yeni Dış Ticaret Teorileri” **Ekonomik Yaklaşım Dergisi**,7(11), s.71-95
- AKMAN, Sait(2008), “Doha Kalkınma Turu ve DTÖ: Sorunların Açmazında Çözüm Arayışları”, **Dünya Ticaret Örgütü Doha Turu Çok Taraflı Ticaret Müzakareleri**, Editörler: AKMAN Sait ve YAMAN Şahin, TEPAV, Ankara
- AKMAN, Sait(2008),” Hokey Sopaları, Küreselleşme ve Dünya Ticaret Sisteminin Geleceği: Deardoff’u Tamamlayıcı Notlar”,**Uluslar arası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları Dergisi**”, Cilt.3, Sayı.1-2, s.25-56
- ANDERSON, James E(1979),” Theoretical Foundation for The Gravity Equation”,**The American Ekonomik Review**, Vol. 69, No.1,s.106-116
- ANDERSON, James E. ve Eric Van Wincoop (2001), “Gravity with Gravitas: A Solution To The Border Puzzle”, **The American Ekonomik Review**, Volume 93 Issue 1, s. 171-192
- ANSAL, Hacer ve Dilek Çetindamar (1993), “Teknolojik Gelişmelerin Ölçek Ekonomilerine Etkileri”, **1993 Sanayi Kongresi, TMMOB Bildiriler Kitabı**, Cilt 1, Yayın No: 160, Ankara, s.173-188
- ASLAN, Nurdan (2005), “Dünya Ekonomisinde Gelişmeler: Küreselleşme”, **Ekonomik Entegrasyonlar Küresel ve Bölgesel Yaklaşım**, Editörler: KÜÇÜKOĞLU O., Ş. Tüylüoğlu ve H. Çeşmetepe, Ekin Kitabevi, Bursa, s. 5-32
- AYDIN, Ahmet (2010), “Türkiye’nin Ticari Hizmetler Endüstri İçi Ticareti”, **Ekonomi Bilimleri Dergisi**, Cilt. 2, Sayı. 2, s.1-10
- ATİK, Hayriye(2006), “ Tercihlerde Benzerlik Teorisi:Türkiye ve bazı Komşu Ülkelerin Dış Ticareti Üzerine Bir Analiz”, **Ankara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt.6,1, Sayı.2, s.33-45

- BAKIRTAŞ, Tahsin(2008), “Küresel Gelişmenin Emek Kesimine Etkileri ve Türkiye Emek Kesiminin Bu Süreçteki Konumu”, I. Ulusal Çalışma İlişkileri Kongresi, 6-8 Kasım 2008, Kartepe, **Sakarya Üniversitesi İ.İ.B.F. Çalışma Ekonomisi ve Endüstriyel İlişkiler Kitabı Bildiriler**, s. 359-378
- BAKIRTAŞ, Tahsin(2009), “Dünyada ve Türkiye’de Teknolojik Dönüşüm ve Teknolojik Odaklı Rekabet “,**Yıldız Technical University Working Paper**, 0029,Department of Economics, revised Dec 2009.
- BALASSA, Bela (1986),” The Determinants Of Intra Industry Specialization In United States” **Oxford Economic Paper**, Volume. 38, Issue. 2, pp.220-233
- BALTAGI, Badi H. (1995),”**Econometric Analysis Of Panel Data**”, John Wiley& Sons Ed., Singapore
- BANG, James (2005), “ Regional İntegration,Spatial Effects and The Gravity Equations”, <http://tradefacilitation.free.fr/download/Regional%20integration%20-%20spatial%20effects%20and%20the%20gravity%20equation.pdf> 07.05.2011
- BARDHAN, Ashok ve Cynthia Kroll(2003), “ The New Wave of Outsourcing”, **Fisher Center for Real Estate and Urban Economics Research Report**, pp. 1-12
- BRANDER, James (1981), “Intra Industry Trade in Identical Commodities”,**Journal International Trade Economics**, North-Holland, pp. 1-14
- BRANDER, James ve Krugman Paul (1983), “ A Reciprocal Dumping Model of International Trade Economics ”, **Journal of International Trade Economics**, 15, pp. 313-321
- CAVES, R.E., J.A. Frankel. ve R.W. Jones. (1999), ”**International Economics**”, 8th. Edition , Addison- Hailey, USA
- CARRERE, Celine (2003),” Revisiting The Effects Of Regional Trading Agreements On Trade Flows with Proper Spesification Of The Gravity Model” **European Economic Review**, 50(2), pp.223-247
- CHACHOLIADES, Miltiades (1990),”**International Economics**”, McGraw Hill Ed., USA

- CIESLIK, Andrzej (2007), “ Bilateral Trade Volumes, The Gravity Equation and Factor Proportions”, **CORE-SEL Seminar in Lauvain-la- Neuve**, on February
- CLARK, Don P. ve Denise L. Stanley (1999),” Determinants of Intraindustry Trade Between The United States and İndustrial Nations”,**International Trade Journal**, Volume. 17, İssue .3, pp.1-17
- ÇALIŞKAN, Özgür (2010), ”Türkiye- AB Ticaretinde Endüstri İçi Ticaret Olgusu 1990-2007”, **H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt:28, Sayı.2, 1-45
- DEARDOFF, Alan (2008), ”Dünya Ekonomisi ve Dünya Ticaret Sistemi Nereye Gidiyor”, **Uluslar arası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları Dergisi**, Cilt:3, Sayı:1-2,s. 7-24
- DEVİREN, Nursen (2004), “Yeni Dış Ticaret Teorileri” <http://www.mevzuatdergisi.com/2004/09a/05.htm>,03.12.2011
- DOĞRUEL, Fatma ve Doğruel Suut (2008), “ Türk Sanayiine Sektörel Bir Bakış”, **TÜSİAD RAPORU**, Mayıs, Yayın No: 05/466, Ankara
- DİNLER, Zeynel (2000), **Mikro İktisat**, 4. Baskı, Ekin Kitabevi, Bursa
- DONALD, Keesing (1968), “ Labor Skills On The Structure Of Trade in Manufactures”, **The Open Economy Essays On International Trade and Finance**, Peter B. Kenen and Roger Lawrence Ed.,Colombia
- DPT(Devlet Planlama Teşkilatı) (1995), **Dünyada Küreselleşme ve Bölgesel Entegrasyonlar**, DPT Yayınları, Kitap 2, Ankara
- DPT(Devlet Planlama Teşkilatı) (1998), “**Temel Ekonomik ve Sosyal Göstergeler**”, Ankara
- DPT(Devlet Planlama Teşkilatı) (2008),”**Temel Ekonomik ve Sosyal Göstergeler**, Ankara
- DTM(Dış Ticaret Müsteşarlığı) (2004), “**2004-2006 İhracat Stratejik Planı**” <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinid=2221&iceriki=d2389&dil=TR&from=0>,03.24.2011

- DTM(Dış Ticaret Müsteşarlığı) (2006)”Sekiz Çok Taraflı Müzakere”[http:// www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=245&icerikID=262&dil=TR](http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=245&icerikID=262&dil=TR)
- DTM(Dış Ticaret Müsteşarlığı) (2009), “Türkiye İhracatının Gelişimi”,[www.dtm.gov.tr /dtmadmin /upload/](http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/), 03.04.2011.
- DUNNING, John H. (1996), **Governments, Globalizations and International Business**, Oxford University Press Inc, Newyork
- DURA, Cihan (2000),”Yeni Dış Ticaret Teorilerine Genel Bir Bakış”, **Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Sayı.16, s. 1-16
- EMİRHAN, Pınar Narin (2008), “Türkiye Dış Ticaretinin Alternatif Modeller Açısından Değerlendirilmesi”, **Egemen Akademik Bakış Dergisi**, Cilt. 8, Sayı. 2, s.861-875
- ERTÜRK, Emin (2001),” **Uluslar arası İktisat Teori- Politika- İktisadi Birleşmeler- Parasal İlişkiler**, Alfa Yayınları, İkinci Basım, Bursa
- ERÜN, Gülay (2010),” Türkiye ile AB, Gıda ve Canlı Hayvan Sektörü Dış Ticaretinde Endüstri içi Ticaretin Analizi”, **Ekonomi Bilimleri Dergisi**, Cilt.2, Sayı.1, s.71-78
- EVENETT, Simon J. ve Wolfrang Keller(2001), “ On Theories Explaining the Success Of The Gravity Equation, **Journal of Political Economy**, 110(2), s. 281-316
- FAGIOLO, Giorgia (2010), “The International Trade Network: Gravity Equations and Topological Properties”,**Journal of Economic Interaction and Coordination**, Volume: 5(1), Pages : 1-25
- FERGUSON, Ian F (2008),” **World Trade Organization Negotiations: The Doha Development Agenda**, Congressional Research Services
- FRATIANNI, Michele (2007), “The Gravity Equation in International Trade”, **Handbook Of International Business**, 2. Ed., Oxford University Press,
- FRANÇOIS, Joseph F (1994), “Global Procudtion And Trade: Factor Migration And Commercial Policy With International Scale Economies”, **International Economic Review**, Volume 35, No 3,565-581

- GOLOVKO, Anna (2009), “Çekim Modeli Avrasya Ülkelerinin Dış Ticareti”,<http://ankara.academia.edu/AnnaGolovko/Papers/345667/CekimModeli> Avrasya Ülkele rininDisTicareti,04.05.2011
- GUJARATI, Damodar (2006), **Temel Ekonometri**, Çev. Şenesen Ümit ve Şenesen Gülay, Literatür Yayıncılık, İstanbul
- HEAD, Keath (2003), “ Gravity For Beginners”, <http://faculty.arts.ubc.ca/nmalhotra/490/Articles/KHead%20on%20gravity.pdf>, 28.06.2011
- HELPMAN, Elphanan and Paul Krugman (1985), **Market Structure and Foreign Trade: Increaisng Returns, Imperfect Competition and International Economy**, MITT Press, Cambridge
- HELPMAN, Elphanan (1987),”Imperfect Competition and International Trade: Evidence From Fourteen Industrial Countries”, **Journal Of The Japanese And International Economics** 1,s. 62-81
- HONG, Wontack (1974), “Skills Intensity of Trade: The Case of Korea 1962-7”, **The Developing Economies**, Volume 12, Issue 3,Paper 274-280
- <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=245&icerikID=262&dil=TR>, 02.01.2010
- <http://www.intracen.org/>, 03.03.2011
- <http://www.mapcrow.info/>,02.01.2011
- <http://www.nsf.gov/>,24.06.2011
- http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?tb_id=12&ust_id=4, 04.04.2011
- http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en, 03. 02. 2011
- <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/41>,20.06.2011
- http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm,26.06.2011
- İNANLI, Taylan (2010),”Türkiye’nin Dış Ticaret Yapısındaki Dönüşüm ve Cari İşlemler Dengesi Sorunu”, **Maliye Bakanlığı Mesleki Yeterlilik Tezi**, Ankara
- İYİBOZKURT, Erol (2001),**Uluslar arası İktisat Teori- Politika- Uygulama**, Ezgi Kitabevi, Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş 8. Baskı, Bursa

- JAYASINGHE, Sampath ve Rahkal Sarker (2004), “ Effects Of Regional Trade Agreements On Trade İn Agrifood Prodnuts : Evidence fron Gravity Modelling Using Disaggregated Data”, **Agricultural Economics**, Volume 37, İssue 1, pp. 93-104
- KANDA, Patrick T. ve Andre C. Jordaan (2010), “ Trade Diversion and Trade Creation: An Augmented Gravity Model Study for South Africa”, **TIPS Small Grant Scheme Research Paper Series**, February 2, s. 1-41
- KAYMAKÇI O., N. Avcı ve R. Şen (2007), **Uluslar arası Ticarete Giriş**, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara
- KAYNAK, Muhteşem (2009), **Kalkınma İktisadı**, Gazi Kitabevi, Gözden Geçirilmiş 3. Baskı, Ankara
- KENEN, Peter (1970), “Skill, Human Capital and Comperative Advantage”,<http://www.nber.org/chapters/c3280.pdf>,02.09.2011
- KEUNING, Steven J. ve Ruijter Willem A. (1988), “ Guidelines To The Construction of A Social Accounting Matrix”, **Institute Of Social Studies and TEBODIN Constulting Engineers**, No: 8
- KRUGMAN, Paul ve Maurice Obsfield (2009), **International Economics Theory & Policy**, 8th. Ed, Pearson Edison Wesley,., USA
- KINDLEBERGER, Charlies Poor (1970), **Uluslar arası İktisat**, Çev. Necdet Serin, Doğan Yayınları, Birinci Basım, Ankara
- KOUTSIYANNIS, Anna (1997), **Modern Mikro İktisat**, İkinci Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara
- KONT, Bayram (1998),” Türkiye’de Sermaye Girişleri ve Makroekonomik Etkileri(1990-1996)”, **İktisat Politikası**, Editör: Vildan Serin, Alfa Yayınları, İstanbul
- KUCERA, David ve Ritash Sarna (2006), “ Trade Union Rights, Democracy and Exports: A Gravity Model Approach”, **Review of International Economics**,14(5), s.859-882

- KULA, Ferit (2003),”Yatırım- Gelişme Yolu Yaklaşımı, Teori ve Türkiye Üzerine Ampirik Gözlemler”, **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt. 17, Sayı. 3-4, s.57-78
- KULA, Ferit ve Alper Aslan (2008), “Türkiye’nin Ortadoğu’da Geleceği: Türkiye’nin İhracat Potansiyeline Yönelik Ampirik Bir Analiz, **MPRA Archive**, 10688
- KURDOĞLU, Çelik (1996), “ **Üretimin Uluslararasılaşması ve Teknolojik Gelişme**”, Siyasal Kitabevi, Ankara
- KUTLAR, Aziz (2005), **Uygulamalı Ekonometri**, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara
- MANİSALI, Erol (1971), **Uluslar arası Ekonomi**, Sermet Matbaası ,İstanbul
- LINDERT, Peter ve Charles Kindleberger (1991), **International Economics**, Erwin Ed., Ninth Edition, USA
- OECD(Organization For Economic Co-Operation And Development) (2006), “South-South Trade: Vital For Development”, **OECD Policy Brief**, August 2006, s.1-8
- OKTAY, Nüvit (2005), **Dış Ticarete Giriş**, Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1.Baskı, Eskişehir
- ÖNİŞ, Ziya ve Koray Mutlu (2008), “Ulusal, Bölgesel ve Küresel Dengelerin Kıskaçında Bir Ülke : AB yolunda Türkiye ve DOHA Kalkınma Müzakereleri”, **Dünya Ticaret Örgütü Doha Turu Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri**, Editörler: AKMAN Sait ve YAMAN Şahin, TEPAV, s.102-132
- ÖZER, İtır (2007), “Stratejik Ticaret Politikaları”,**Uluslar arası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları Dergisi**, Cilt.2, Sayı.3, s.65-102
- ÖZTÜRK, Nazım (2009), **Dış Ticaret Kuram Politika Uygulama**, Palme Yayıncılık, Ankara
- PELLETIERE, Danilo ve Kenneth A. Reinert (2003),” Used Automobil Protection and Trade: Gravity and Ordered Probit Analysis”**Empirical Economics**, 29(4), 737-751
- PERMARTINI, Roberta ve Robert Teh (2008), “ Demystifying Modelling Methods For Trade Policy”, **WTO Discussion Papers**, No 10,.1-60

- PITTS, Robert A. ve David Lei (1996), **Strategic Management : Building and Sustaining Competition Advantage**, 3 rd. Edt., Mcnlnx Published, USA
- RAHMAN, Mohammed Mafizur (20??), “Exploring Australia’s Global Trade Potential: A Gravity Approach with Panel Data” <http://eprints.usq.edu.au/8704/>, 26.06.2011
- RAULT, C., R. Sova ve A. M. Sova (2008), “Modelling International Trade Flows Between CEEC and OECD Countries”, **Cesifo Working Paper**, No.2282, s.1-19
- REINERT, Kenneth A. ve Ramhisen S. Rajan (2008), “Offshoring/Outsourcing”, **The Princeton Encyclopedia Of The World Economy**, Princeton
- RICHARDSON, R. David (1980), **Understanding International Economics: Theory and Practise**, TBS The Services Ltd., USA
- ROBINSON, William (2010), “Global Capitalizm Theory and The Emergence Of Transnational Elites”, **UNU-WIDER Working Paper**, No: 2
- SALVATORE, Dominick (1996), **Uluslar arası İktisat Teori ve Problemler**, Çev. Tamer İşgüden, Genişletilmiş 16. Baskı ,Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul
- SALVATORE, Dominick (2011), **International Economics Trade and Finance** , Tenth Edition, John Wiley& Sons INC, Singapore
- SEYİDOĞLU, Halil (2007), **Uluslar arası İktisat Teori Politika ve Uygulama**, Güzem Can Yayınları, İstanbul
- SMITH, Adam (2007), **Milletlerin Zenginliği**, Çev. Haldun Derin, Milli Eğitim Basımevi, İstanbul
- SOHN, Chan-Hyung(2005), “Does The Gravity Model Explain South Korea’s Trade Flows”, **The Japanese Economic Review**, Vol.56, No:4, pp.417-430
- ŞAHİNÖZ, Ahmet(2006), “ DTÖ ve Değişen Tarım Politikaları”, **İktisat Dergisi**, İ.Ü. İktisat Fakültesi Mezunları Cemiyeti, Sayı: 447
- ŞENTÜRK, Canan(2007), “ Dış Ticaret- Büyüme İlişkisi Üzerine Bir İnceleme: Türkiye ve Gelişmekte Olan Ülkelerde İhracata Dayalı Büyüme Hipotezinin

Testi” Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, Isparta

TAN, Mehmet(2008), DTÖ Kuralları: Anti Dumping; Sübvansiyonlar ve Türkiye, **Dünya Ticaret Örgütü Doha Turu Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri**, Editörler: AKMAN Sait ve YAMAN Şahin, TEPAV, Ankara, s.233-255

Türkiye Vakıflar Bankası T.A.Ö(2007), **Küreselleşme Sürecinde Türkiye ve Dünya Ekonomisinde Sektörel Yapıdaki Dönüşüm Üzerine Bir İnceleme**, Ankara

UNCTAD(United Nations Conference On Trade And Development) (2008),” **South-South Trade in Asia The Role Of Regional Trade Agreements**”, United Nation Publication, Switzerland

UNCTAD(United Nations Conference On Trade And Development) (2009),”Making South- South Trade An Engine For Inclusive Growth” , **UNCTAD Policy Briefs**, No:8

UNCTAD(United Nations Conference On Trade And Development) (2011), “ South-South Integration is Key to Rebalancing The Global Economy”, No: 22

UTKULU, Utku (2005), **Türkiye’nin Dış Ticareti ve Değişen Mutlak Üstünlükler**, Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, İzmir

WTO(World Trade Organization) (2005),“ The GATT Years: From Havana to Marrakesh”http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_tife/fact4e.htm,20.06.2011

WTO(World Trade Organization) (2008), “ Trade İn A Globalizing World”,**World Trade Report 2008**

WTO(World Trade Organization) (2010),”The Day After Tomorrow”, Washington D.C.

YELDAN, Erinç (2002), **Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi Bölüşüm, Birikim ve Büyüme**, İletişim Yayınları, İstanbul

YÜKSELER, Zafer ve Türkan Ercan (2008), **Türkiye’nin Üretim ve Dış Ticaret Yapısında Dönüşüm**, TÜSİAD Yayınları, Ankara

YENTÜRK, Nurhan ve Yakup Kepenek (2005), **Türkiye Ekonomisi** ,22. Baskı, Remzi Kitabevi, İstanbul

YENTÜRK, Nurhan (2005), **Körlerin Yürüyüşü**, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul

YÜRÜK, Mehmet Serkan (2008), Kaynakların Laneti Olgusu: Rusya Örneği, **Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi**, Edirne.

ZWINKELS, Robert ve Sjoerd Beugelsdijk (2010), Gravity Equations: Workhorse or Trojan Horse in Explaining Trade and FDI Patterns Across Time and Space, **International Business Review**, No: 19, pp. 102-115

ÖZGEÇMİŞ

1987 yılında Ankara’da doğdu. İlköğrenimini Ankara Çağrı Bey İlköğretim Okulu’nda, Ortaöğrenimini Ankara Rauf Denktaş Lisesi’nde tamamladı. 2005 yılında Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat bölümünü kazandı ve 2009 yılında başarıyla tamamladı. Aynı yıl Sakarya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat bölümünde yüksek lisans eğitimi almaya başladı. 2011 yılında Gümüşhane Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat bölümünde araştırma görevlisi olarak göreve başladı. Hala görevini sürdürmektedir.