

**TC  
HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI  
DOKTORA PROGRAMI**

**SEÇİLMİŞ ÜLKELERDE İMALAT ENDÜSTRİSİNDE ENDÜSTRİ İÇİ TİCARETİ  
ETKİLEYEN FAKTÖRLER ÜZERİNE AMPİRİK BİR İNCELEME**

**DOKTORA TEZİ**

**HAZIRLAYAN  
ZEYNEP KÖSE**

**GAZİANTEP- 2018**

**TC  
HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI  
DOKTORA PROGRAMI**

**SEÇİLMİŞ ÜLKELERDE İMALAT ENDÜSTRİSİNDE ENDÜSTRİ İÇİ TİCARETİ  
ETKİLEYEN FAKTÖRLER ÜZERİNE AMPİRİK BİR İNCELEME**

**DOKTORA TEZİ**


**HAZIRLAYAN  
ZEYNEP KÖSE**


**DANIŞMAN  
PROF. DR. M. HANİFİ ASLAN**

**GAZİANTEP-2018**


**KABUL VE ONAY**

Zeynep KÖSE tarafından hazırlanan "Seçilmiş Ülkelerde İmalat Endüstrisinde Endüstri İçi Ticareti Etkileyen Faktörler Üzerine Ampirik Bir İnceleme" başlıklı bu çalışma 04/05/2018 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucu başarılı bulunarak jürimiz tarafından Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.

  
Prof. Dr. İbrahim KANYILMAZ  
(Başkan)

  
Prof. Dr. M. Hanifi ASLAN  
(Üye)

  
Prof. Dr. Z. Vildan SERİN  
(Üye)

  
Doç. Dr. Mehmet ŞENTÜRK  
(Üye)

  
Dr. Öğr. Üyesi. Metin YILDIRIM  
(Üye)

**Onay**

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum. 04.05.2018

**Doç. Dr. Mazlum ÇELİK**  
Enstitü Müdürü

## TEZ ETİK VE BİLDİRİM SAYFASI

Doktora Tezi olarak sunmuş olduğum “**Seçilmiş Ülkelerde İmalat Endüstrisinde Endüstri İçi Ticareti Etkileyen Faktörler Üzerine Ampirik Bir İnceleme**” başlıklı çalışmanın tarafımda, bilimsel ahlak ve geleneklere uygun şekilde hazırlanmış olduğunu ve kullanmış olduğum eserlerin kaynakçada belirtilenlerden oluştuğunu ve bu eserlere atıf yapılarak kullanmış olduğumu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

**Zeynep KÖSE**



## ÖNSÖZ

*Çaresiz kaldığım zamanlarda gider, bir taş ustası bulur,  
onu seyrederim. Adam belki yüz kere vurur taşta; ama  
değil kırmak, küçücük bir çatlak bile oluşturamaz onda.  
Sonra birden, yüz birinci vuruşta taş ikiye ayrılıverir.  
İşte o zaman anlarım ki, taşı ikiye bölen o son vuruş  
değil, ondan öncekilerdir.*

*Jacop Riis*

Son zamanlarda gerek ulaştırma alanında gerekse teknolojiye meydana gelen değişme ve gelişmeler birçok alanda olduğu gibi dış ticarete de büyük değişmelere neden olmuştur. Yaşanan bu değişiklikler neticesinde üretim faktörleri ve mallar ülkeler arasında serbestçe dolaşmaya başlamış, ülkeler arasında ticarete konu olan mal ve hizmetler ile ticaret biçimlerinde ve ticaretin yapıldığı koşullarda da değişiklikler meydana gelmiştir. Farklı faktör donatımları ile üretilmiş olan homojen malların alınıp satıldığı endüstriler arası ticaret, yerini, farklılaştırılmış malların alınıp satıldığı endüstri içi ticarete bırakmıştır. Bu çalışmada ticaretten daha fazla kazanç sağlaması nedeniyle ülke ekonomilerine önemli katkıları olan bu ticaret türü ve bazı makro iktidasi değişkenler arasındaki ilişkiler analiz edilmiştir. Çalışmanın bu anlamda tüm ilgililere faydalı olmasını dilerim.

Tez sürecinin başından sonuna kadar bilgi, birikimi, sabrı, anlayışı ve yol göstericiliği ile yoluma ışık tutan değerli hocam Prof. Dr. M. Hanifi ASLAN'a; görüş, eleştiri ve katkılarından dolayı saygıdeğer tez izleme jürisi üyeleri hocalarım başta olmak üzere çalıştığım kurumdaki tüm hocalarıma, yine başından beri bu sürecin içinde olan değerli çalışma arkadaşlarıma çok teşekkür ediyorum. Bu zorlu ve meşakkatli yolculukta beni bir an bile yalnız bırakmayan kıymetli eşime, kızıma ve aileme sonsuz teşekkür ediyorum.

**Gaziantep, 2018**

**Zeynep KÖSE**

## ÖZET

Bu çalışmanın amacı, son zamanlarda dikkatleri üzerine çeken ve ülke ekonomileri içinde önemli bir yere sahip olan endüstri içi ticaret ile seçilmiş değişkenler arasındaki ilişkileri test etmektir. Araştırma 2016 yılının en iyi ilk on ekonomisi için 2000-2016 dönemi imalat kesimine ait verilerle gerçekleştirilmiştir. Araştırmada, imalat sektöründeki endüstri içi ticaret ile piyasa büyüklüğü, kalkınma düzeyi, doğrudan yabancı yatırımlar, ticari dengesizlik ve dışa açıklık değişkenleri arasındaki ilişki panel nedensellik analizi ile test edilmiştir. Analizlerden elde edilen sonuçlar ile ilgili literatürde daha önce elde edilmiş sonuçlar arasında paralellikler gözlenmiştir. Analiz sonuçlarına göre, bağımlı değişken endüstri içi ticaret ile kalkınma düzeyi, piyasa büyüklüğü ve doğrudan yabancı yatırımlar arasında çift yönlü pozitif ilişki mevcut iken, bağımlı değişkenle dışa açıklık arasında çift yönlü negatif bir ilişki vardır. Endüstri içi ticaret ile ticari dengesizlik arasında isetek yönlü negatif bir ilişki olduğu görülmüştür.

**Anahtar Kelimeler:** Endüstri içi ticaret, ölçek ekonomileri, monopolcü rekabet, ürün farklılaştırması, piyasa büyüklüğü, kalkınma düzeyi, ticari dengesizlik, dışa açıklık

## ABSTRACT

The purpose of this study is to test the relationship between the intra-industry trade, that have recently attracted attention on itself and have an important place in national economies, and selected variables. This research was implemented with data respecting to manufacturing sector in the range of 2000-2016 for the top ten economies in 2016. In this research, the relationship between intra-industry trade and market size, economic development level, foreign direct investment, trade imbalance, and outward openness variables were tested by using panel causality analysis. Parallelism was observed between results which obtain from research and results in the previous researchs. According to analysis results, there are mutual positive relationship between the intra-industry trade and the level of economic development, the market size and foreign direct investment, while there is a mutual negative relationship between the intra-industry trade and outward openness. Additionally, there is an unilateral negative relationship between the intra-industry trade and trade imbalance.

**Key Words:** Intra-Industry trade, scale economies, monopoly competition, product differentiation, market size, level of economic development, trade imbalance, outward openness

# İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa No</u>
<b>ÖNSÖZ</b> .....	<b>i</b>
<b>ÖZET</b> .....	<b>ii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>iii</b>
<b>TABLolar LİSTESİ</b> .....	<b>vii</b>
<b>ŞEKİLLER LİSTESİ</b> .....	<b>viii</b>
<b>KISALTMALAR LİSTESİ</b> .....	<b>x</b>
<b>BİRİNCİ BÖLÜM</b> .....	<b>1</b>
<b>GİRİŞ</b> .....	<b>1</b>
1.1. Problem Durumu .....	1
1.2. Araştırmanın Amacı .....	1
1.3. Araştırmanın Önemi .....	2
1.4. Araştırmanın Varsayımları .....	2
1.5. Araştırmanın Yöntemi .....	3
1.6. Araştırmanın Sınırları .....	3
<b>İKİNCİ BÖLÜM</b> .....	<b>4</b>
<b>KÜRESEL TİCARET: MEVCUT DURUM VE EĞİLİMLER</b> .....	<b>4</b>
2.1. Küresel Ticaret, Teknolojik İlerleme ve İktisadi Büyüme .....	5
2.1.1. Zenginlik ve Dış Ticaret.....	6
2.1.2. Teknolojik İlerlemenin Rolü .....	8
2.1.3. Büyüme/Kalkınma Stratejileri.....	12
2.1.4. Serbest Ticaret ve İktisadi Büyüme .....	14
2.2. Dünya Ticaretinin Gelişimi .....	19
2.2.1. Dünya Ticaretinde Eğilimler .....	19
2.2.2. Dünya Ekonomisinde Büyüme ve Ticaret .....	22
2.2.3. Bölgelere Göre Dünya Ticareti .....	26
2.2.4. Elektronik Ticaret.....	28
2.2.5. Çokuluslu Şirketler.....	32



2.3. Dünya Ticaretinin Serbestleştirilmesi: Küresel ve Bölgesel Eğilimler.....	37
2.3.1. Küresel Eğilimler: GATT ve DTÖ.....	37
2.3.2 Ticaretin Serbestleşmesinde Bölgesel Eğilimler .....	42
2.4. Ticaret Politikaları ve Korumacılık .....	50
<b>ÜÇÜNCÜ BÖLÜM .....</b>	<b>54</b>
<b>DIŞ TİCARET TEORİLERİ .....</b>	<b>54</b>
3.1. Geleneksel Ticaret Teorileri.....	54
3. 1. 1. Klasik Teoriler.....	57
3.1.2. Neoklasik Teoriler .....	62
3. 2. Modern Teoriler .....	66
3.2.1. Vasıflı İşgücü Teorisi .....	67
3.2.2. Teknoloji Açığı Hipotezi.....	67
3. 2. 3. Ürün Dönemleri Teorisi .....	68
3. 2. 4. Tercihlerde Benzerlik Teorisi.....	69
3. 2. 5. Ölçek Ekonomileri Teorisi .....	70
3. 2. 6. Monopolcü Rekabet Teorisi .....	70
<b>DÖRDÜNCÜ BÖLÜM .....</b>	<b>72</b>
<b>ENDÜSTRİ İÇİ TİCARET: BELİRLEYİCİLERİ VE ÖLÇÜLMESİ .....</b>	<b>72</b>
4.1. Endüstri İçi Ticaret.....	72
4.1.1. Tanımı ve Kapsamı .....	72
4.1.1.1. EİT'in Ortaya Çıkış Nedenleri .....	77
4.1.1.2. Endüstri İçi Ticaret Türleri.....	80
4.1.2. Endüstri İçi Ticarete Teorik Yaklaşımlar ve Belirleyicileri.....	82
4.1.2.1. Neo Heckscher-Ohlin Modelleri .....	83
4.1.2.1.1. Falvey Modeli (1981) .....	83
4.1.2.1.2. Falvey ve Kierzkowski Modeli (1987).....	86
4.1.2.2. Monopolcü Rekabete Dayanan Modeller.....	87
4.1.2.2.1. Krugman Modeli.....	87
4.1.2.2.2. Lancaster ve Helpman Modelleri.....	89

4.1.2.3. Endüstri İçi Ticareti Belirleyen Faktörler .....	92
4.1.2.3.1. Ülkeye Has Faktörler .....	92
4.1.2.3.2. Endüstriye Has Faktörler .....	93
4.1.2.3.3. Politik ve Kurumsal Belirleyiciler .....	95
4.1.2.3.4. Diğer Faktörler.....	95
4.1.3. Endüstri İçi Ticaretin Ölçülmesi .....	95
4.1.3.1. Verdoorn, Michaely ve Kojima Endeksleri.....	97
4.1.3.2. Balassa Endeksi .....	98
4.1.3.3. Grubel-Llyod Endeksi .....	99
4.1.3.4. Düzeltilmiş Grubel-Llyod Endeksi .....	100
4.1.3.5. Aquio Endeksi .....	101
4.2. Endüstri İçi Ticaretin Gelişimi .....	102
<b>BEŞİNCİ BÖLÜM .....</b>	<b>110</b>
<b>ENDÜSTRİ İÇİ TİCARETİN BELİRLEYİCİLERİ: BİR PANEL VERİ ANALİZİ ..</b>	<b>110</b>
5.1. Daha Önce Yapılan Çalışmalar .....	110
5.2. Veri Seti ve Ekonometrik Yöntem .....	113
5.2.1. Veri Seti.....	113
5.2.2. Ekonometrik Yöntem: Panel Veri Analizi .....	115
5.2.2.1. Panel Birim Kök Testi.....	116
5.2.2.2. Panel Eşbütünleşme Testi.....	120
5.2.2.3. Havuzlanmış Regresyon.....	123
5.2.2.4. Panel Nedensellik Analizi .....	126
5.3. Uygulama .....	126
<b>ALTINCI BÖLÜM.....</b>	<b>137</b>
<b>SONUÇ VE ÖNERİLER.....</b>	<b>137</b>
<b>KAYNAKÇA .....</b>	<b>141</b>

## TABLULAR LİSTESİ

### Sayfa No

<b>Tablo 1.</b> Ülkelerin Toplam Küresel AR-GE Harcamalarındaki Payları (%).....	10
<b>Tablo 2.</b> Bölgeler Düzeyinde GSYH ve Mal Ticareti Artışı, 2011-2013 (Yıllık, %).....	18
<b>Tablo 3.</b> Dünyada ve Çeşitli Bölgelerde/Ülkelerde Büyüme Oranları, 2008-2016 (Yıllık, %) .....	24
<b>Tablo 4.</b> Seçilmiş Bölgelerde/Ülkelerde İhracat ve İthalat Hacmindeki Yıllık Değişme Oranları, 2012-2015 .....	26
<b>Tablo 5.</b> Seçilmiş Bölge ve Ülkelerin Mal Ticareti, 2005-2013 (Milyar Dolar ve %).....	27
<b>Tablo 6.</b> Kronolojik Olarak GATT Müzakereleri .....	40
<b>Tablo 7.</b> Seçilmiş Ekonomi Gruplarında Mal Ticareti, 2006-2016 (Milyar Dolar) .....	46
<b>Tablo 8.</b> Seçilmiş Ekonomi Gruplarında Hizmetler Ticareti, 2006-2016 (Milyar Dolar).....	48
<b>Tablo 9.</b> 2014 Yılında Ülke Grupları Arasındaki Ortalama Tarife Düzeyleri: 2008-2014 Arasındaki Değişme (%).....	52
<b>Tablo 10.</b> İki Ülke ve İki Mal Durumunda Fırsat Maliyetleri .....	63
<b>Tablo 11.</b> Seçilmiş Ülkeler için Hesaplanmış Grubel-Llyod Endeksi, 1996-2011 (endeks. 0-1) .....	104
<b>Tablo 12.</b> Çalışmada Kullanılan Değişkenler .....	114
<b>Tablo 13.</b> SITC Rev. 3 İmalat Endüstrisi Ürün Kodları .....	115
<b>Tablo 14.</b> Levin Lee Chu Birim Kök Test Sonuçları .....	128
<b>Tablo 15.</b> Hadri Birim Kök Test Sonuçları .....	129
<b>Tablo 16.</b> Kao Eşbütünleşme Testi Sonuçları .....	129
<b>Tablo 17.</b> Hausmann Testi Sonuçları .....	130
<b>Tablo 18.</b> Granger Nedensellik Testi Sonuçları .....	131
<b>Tablo 19.</b> Panel Regresyon Analizi Sonuçları.....	132
<b>Tablo 20.</b> Değişkenler Arasındaki İlişkiler.....	135

## ŞEKİLLER LİSTESİ

### Sayfa No

<b>Şekil 1.</b> Dünya AR-GE Harcamalarının Bölgelere Göre Dağılımı: 2007, 2009, 2011, 2013 .....	11
<b>Şekil 2.</b> Türkiye’de 2008-2017 Merkezi Yönetim Bütçesinden AR-GE için Ayrılan Ödenek ve Harcamalar ile Dolaylı AR-GE Destekleri (milyon TL) .....	12
<b>Şekil 3.</b> Dünya Ticaretinin, GSYH’nın ve Ticaret/GSYH’nın On Yıllık Hareketli Ortalaması, 1990-2013 .....	15
<b>Şekil 4.</b> Dünya Mal Ticareti Hacmi ve GSYH Artışı, 2005-13 (Yıllık Yüzde Değişim) .....	16
<b>Şekil 5.</b> Kişi Başına GSYH Artışı (yatay eksen) ile Mal İhracatı Artışı (dikey eksen) Arasındaki İlişki, 2000-2011 .....	17
<b>Şekil 6.</b> Küresel Ticaret Akışı, 2016 .....	20
<b>Şekil 7.</b> Dünya Ticaretindeki Artış Oranı .....	23
<b>Şekil 8.</b> Seçilmiş Bölgelerde Sektörlere Göre Bölgesel Ticaret Yoğunluğu, 2008 (%) .....	28
<b>Şekil 9.</b> 2000 – 2016 Arası Dünya ve İnternet Nüfusu .....	29
<b>Şekil 10.</b> Dünya E-Ticaret Hacmi ve Ülke Gruplarına Dağılımı .....	30
<b>Şekil 11.</b> Dünyada E-Ticaretin Toplam Ticaret İçerisindeki Payı .....	31
<b>Şekil 12.</b> Bölgelere Göre Sınır Ötesi Ticaretin Gelişimi .....	31
<b>Şekil 13.</b> 2016 Yılında Elektronik Ticaret Cirosu (Milyar Dolar) En Yüksek Olan 10 Ülke.....	32
<b>Şekil 14.</b> Doğrudan Yabancı Yatırımlarının Küresel ve Bölgesel Dağılımı, 2005-2016 ve 2017-2018 Tahminleri.....	34
<b>Şekil 15.</b> Bölgelere Göre Doğrudan Yabancı Yatırımlar. 2014- 2016 (Milyar Dolar) .....	35
<b>Şekil 16.</b> Seçilmiş Gruplarda Doğrudan Yabancı Yatırımlar, 2015-2016 .....	35
<b>Şekil 17.</b> İlk 100 Çok Uluslu Şirketteki Uluslararasılaşma, 1990- 2015 (%) .....	36
<b>Şekil 18.</b> Seçilmiş Yıllarda İlk 100 Çok Uluslu Şirketlerin Sektörlere Göre Dağılımı (Şirket Sayısı ve Yüzde).....	37
<b>Şekil 19.</b> Ülke Gruplarına Göre En Çok Kayırılan Ülke Tarifeleri .....	39
<b>Şekil 20.</b> Ortalama Küresel Tarifeler, 1995-2014 (%).....	39
<b>Şekil 21.</b> Endüstri İçi Ticaretin Coğrafi Açından Tasviri .....	79
<b>Şekil 22.</b> Bir Ürünün Özel Hali.....	90
<b>Şekil 23.</b> Seçilmiş Gelişmiş Ülkelerde İmalat Sanayii EİT Endeksi (1980-2003) .....	105
<b>Şekil 24.</b> Seçilmiş Gelişmekte Olan Ülkelerde İmalat Sanayi EİT Endeksi (1989-2003).....	106

<b>Şekil 25.</b> OECD Üyesi Ülkeler İmalat Sanayii EİT Endeksi.....	106
<b>Şekil 26.</b> OECD Ülkeleri İmalat Endüstrisi Endüstri İçi Ticaret Endeksi-Ortalama 1997-2008.....	107
<b>Şekil 27.</b> İmalat Endüstrinde Endüstri İçi Ticaret Endeksi-Ortalama Yıllık Değişme: 2001-2008.....	107
<b>Şekil 28.</b> Bölgelere Göre Endüstri İçi Ticaret.....	108
<b>Şekil 29.</b> Panel Birim Kök Testleri .....	118



## KISALTMALAR LİSTESİ

<b>COMTRADE</b>	: Birleşmiş Milletler Ticaret İstatistikleri Veritabanı
<b>EAT</b>	: Endüstriler Arası Ticaret
<b>EİT</b>	: Endüstri İçi Ticaret
<b>EUROSTAT</b>	: Avrupa Topluluğu İstatistik Kurumu
<b>GL Index</b>	: Grubel-Llyod Endeksi
<b>OECD</b>	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
<b>UNCTAD</b>	: Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı
<b>UNESCO</b>	: Birleşmiş Milletler Eğitim Bilim ve Kültür Örgütü
<b>SITC</b>	: Standart Uluslararası Ticaret Sınıflandırması
<b>GATT</b>	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
<b>DTÖ</b>	: Dünya Ticaret Örgütü
<b>NAFTA</b>	: Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması
<b>EFTA</b>	: Avrupa Serbest Ticaret Birliği
<b>AB</b>	: Avrupa Birliği
<b>GATS</b>	: Hizmet Ticareti Genel Anlaşması

# BİRİNCİ BÖLÜM

## GİRİŞ

### 1.1. Problem Durumu

Dış ticaretin iktisadi büyüme üzerinde olumlu etkisi olduğu konusunda fikir birliği olmasına karşılık, ülkelerin dış ticarete uygulayacakları politikalar konusunda aynı durum söz konusu değildir. Günümüzde uluslararası mal ticaretindeki artış üretimdeki artışı geçmiş durumdadır. Bunun yanı sıra dünya ticaretinde değişen ve gelişen koşullar ticaretin şeklini de değiştirmiştir. Farklı özelliklere sahip ülkeler arasında, ekonomilerin faktör donatımlarına göre, tam rekabet koşulları ve ölçüğe göre sabit getiri şartları altında üretmiş oldukları homojen malların ticaretine dayanan *endüstriler arası ticaret*, yerini, benzer yapıdaki ülkeler arasındaki eksik rekabet ve ölçüğe göre artan getiri koşulları altında üretilmiş olan farklılaştırılmış ürünlerin alınıp satılmasına dayanan *endüstri içi ticarete* bırakmıştır. Bu yeni ticaret şekli geleneksel teoriler ile açıklanamayacak kadar karmaşıktır. Bu karmaşık ticaret türünün açıklanabilmesi için “*endüstri içi ticaret teorisi*” ön plana çıkmıştır. Gelişmiş ülkelerin ticaret yapıları incelendiğinde dış ticaret içinde endüstri içi ticaretin hatırı sayılır bir yere sahip olduğu dikkat çekmektedir. Bu çalışmada, problem, “endüstri içi ticaretin ne olduğu, endüstri içi ticaret etkileyen değişkenler neler olduğu, bu tür ticaret ile belirleyicileri arasında hangi ilişkilerin bulunduğu” şeklinde ortaya konulmuştur.

### 1.2. Araştırmanın Amacı

Çalışmanın amacı, son dönemlerde giderek artan bir önem kazanan endüstri içi ticaretin seçilmiş bazı makroekonomik değişkenler ile olan ilişkilerinin test ve analiz edilmesidir. Bu çerçevede; öncelikle dış ticaret ve iktisadi büyüme arasındaki ilişki, dünya ticaretinin mevcut durumu ve bu konudaki yeni trendler ele alınacaktır. Endüstri içi ticaretin daha iyi anlaşılması açısından geleneksel ve modern ticaret teorileri ayrı başlıklar altında özetlenip çalışmanın temel konusu ile ilgili teoriler açıklandıktan sonra, belirlenen ekonometrik yöntem kullanılarak asıl problem konusu olan endüstri içi ticaret ile seçilmiş bazı değişkenler arasındaki ilişkiler test ve analiz edilecektir.

Çizilen bu çerçeve kapsamında şu sorulara cevap aranacaktır:

- a) Piyasa büyüklüğü ile endüstri içi ticaret arasında bir ilişki var mıdır?
- b) Ülkelerin kalkınma düzeyinin endüstri içi ticaret üzerinde bir etkisi var mıdır?
- c) Ülkelerin dışa açıklığı ile endüstri içi ticaret arasında herhangi bir ilişki var mıdır?
- d) Ticari dengesizlik ile endüstri içi ticaret ile bir ilişkisi var mıdır?
- e) Doğrudan yabancı yatırımlar ile endüstri içi ticaret arasında bir ilişki var mıdır?

### **1.3. Araştırmanın Önemi**

Benzer malların eşanlı olarak ihraç ve ithal edilmesi olarak tanımlanan endüstri içi ticaret, 1960'lardan sonra daha önemli hale gelmiştir. Farklı özelliklere sahip iki ülke (gelişmiş-az gelişmiş) arasında sahip olunan faktör donatımlarına göre (emek yoğun-sermaye yoğun) üretilen malların ticareti olan endüstriler arası ticaretin (EAT) artık günümüz ticaret yapısını açıklamada yetersiz kaldığı iddia edilmektedir. Çünkü ticaretin şekli benzer faktör donatımlarına sahip ülkelerde üretilmiş olan farklılaştırılmış malların ticareti olan endüstri içi ticarete (EIT) doğru kaymıştır. Modern ticaret teorilerinden monopolcü rekabet ve ölçek ekonomileri teorilerinden hareketle açıklanan bu ticaret şeklinin, günümüzde gelişmiş ülkeler arasında yaygın olması dikkat çekicidir. Endüstri içi ticaretin ülke ekonomileri üzerindeki olumlu etkiler meydana getirmesi, konunun gelişmekte olan ülkeler için de tartışılması gereğini gündeme getirmiştir.

Bütün bu nedenlerden dolayı, 2016 yılı itibariyle en iyi on ekonomi ele alınarak endüstri içi ticaretin teorik ve ampirik olarak incelenmesiyle elde edilecek sonuçlar, uygulanacak ticaret politikaları ve ticaretten elde edilecek olan kazançlar açısından önemli imalara sahip olacaktır.

### **1.4. Araştırmanın Varsayımları**

Bu araştırma aşağıdaki varsayımlara dayanmaktadır:

- a) Dünya ticaretinin yapısı değişmekte ve bu konuda yeni trendler ortaya çıkmaktadır.
- b) Günümüzde ticaret şekli endüstriler arası ticaretten endüstri içi ticarete doğru kaymaktadır.
- c) Geleneksel ticaret teorileri değişen dünya ticaretini açıklamakta yetersiz kalmaktadır.
- d) Gelişmiş ülkelerin dış ticareti içinde endüstri içi ticaretin önemli bir payı vardır.



e) Endüstri içi ticaretin gelişmekte olan ülkelerin ekonomiler üzerinde de olumlu etkileri olacaktır.

### **1.5. Araştırmanın Yöntemi**

Bu çalışmada endüstri içi ticaret ile seçilmiş değişkenler arasındaki ilişkiler panel veri analizi yöntemiyle incelenecektir. Bu kapsamda, 2016 yılı OECD raporuna göre en iyi ilk on ekonominin 2000-2016 dönemine ait endüstri içi ticareti ile piyasa büyüklüğü, iktisadi kalkınma düzeyi, ekonominin dışa açıklığı, ticari dengesizlik, doğrudan yabancı yatırımlar gibi değişkenler arasında nedensellik olup olmadığı araştırılacaktır. Analize başlamadan önce serilerin durağanlığı Levin-Lin-Chungpanel birim kök testi kullanılarak tespit edilecektir. Serilere uygulanacak olan durağanlık testlerinin ardından, seriler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi ölçmek üzere Kao eşbütünleşme testi uygulanmıştır. Eşbütünleşme testi iki değişken arasındaki uzun dönemli ilişkiler hakkında bilgi verirken, ilişkinin yönüne ilgili herhangi bir bilgi vermemektedir. Bu nedenle, değişkenlere Granger panel nedensellik testi uygulanmıştır. Nedensellik testi ilişkinin yönü hakkında bilgi vermekle beraber, ilişkinin şiddeti ve işareti hakkında bir şey söylemez. Bu nedenle, son olarak, Panel Regresyon Analizi ile değişkenlerin birbiri üzerindeki pozitif/negatif etkilerinin büyüklükleri analiz edilmiştir.

### **1.6. Araştırmanın Sınırları**

1. Çalışma, en iyi on ekonomiye sahip OECD ülkelerinden Amerika Birleşik Devletleri, Çin, Japonya, Almanya, İngiltere, Fransa, Hindistan, İtalya, Brezilya ve Kanada'yı kapsamaktadır.

2. Çalışmada, belirtilen ülkelere ilişkin veriler COMTRADE, EUROSTAT, OECD, UNESCO, UNCTAD, Birleşmiş Milletler, Dünya Bankası, Merkez Bankası, Kalkınma Bakanlığı, Türkiye İstatistik Kurumu gibi çeşitli kurumlardan/veritabanlarından elde edilmiştir.

3. Çalışmada kullanılan endüstri içi ticaret değişkenini temsil eden Grubel-Llyod Endeksi hesaplanırken Standart Uluslararası Ticaret Sınıflandırması (SITC Rev. 3) 6 kodlu imalat endüstrisine ait ihracat ve ithalat rakamları kullanılmıştır.

4. On ülkeye ait altı farklı değişkene ulaşmanın zorluğu nedeniyle, çalışma dönemi 2000-2016 olarak belirlenmiştir.

## İKİNCİ BÖLÜM

### KÜRESEL TİCARET: MEVCUT DURUM VE EĞİLİMLER

Çok eskilerden beri serbest ticaretin avantajlarını savunan ve buna karşı çıkan görüşlerin uluslararası iktisat teorisi ve politikası çerçevesinde rekabet halinde oldukları bilinmektedir. Ayrıca, dış ticaretin gelişmesi ile iktisadi büyüme arasında çok önemli ilişkilerin bulunduğu ve dış ticaretin iktisadi büyümeyi güçlü bir şekilde desteklediği yönünde teorik ve ampirik ciddi bir literatür mevcuttur. Diğer taraftan, Dünya ticareti monoton ve pürüzsüz bir şekilde devam etmemiş; ülkelerin dış ticaret politikaları, zaman boyunca, kısıtlamalar ve serbestleştirmeler arasında gidip gelmiştir. Ticaret politikalarındaki bu değişimler de yeri geldiğinde dünya ticaretinin seyrini değiştirmiştir. 20. yüzyılda bu durumun birçok örneği mevcuttur.

Dünya ticaretinin serbestleşmesi yönünde yaklaşık olarak 20. yüzyılın ortalarından itibaren başlayan ve günümüzde de devam eden iki önemli trend vardır. Bunlardan biri, 1948'de GATT'ın kurulmasından itibaren gerçekleştirilen bir dizi görüşmeyle sağlanan önemli tarife indirimlerinin damga vurduğu ve 1995 yılı başında GATT'ın devamı olarak DTÖ'nün kurulmasıyla aralıksız devam eden, ticaretin *dünya genelinde* serbestleştirilmesidir. Diğeri ise, ticaretin hiç olmazsa *bölgeler düzeyinde* serbestleştirilmesini hedefleyen ve AB, NAFTA, EFTA gibi bölgesel iktisadi işbirliği veya entegrasyonlarla ortaya çıkan eğilimdir.

Günümüzde Dünya ekonomisi çok yönlü, yoğun ve çetin bir küresel rekabete sahne olmaktadır. Bunun temelinde üretimin ve üretim biçimlerinin çeşitlenmesi ve karmaşıklaşması; piyasalama, tanıtım, dağıtım vasıta ve kanallarının gelişmesi; başta internet olmak üzere haberleşme ve enformasyon teknolojilerindeki ilerlemeler ve nihayet uluslararası mal ve hizmet ticaretinin devasa boyutlara ulaşması yatmaktadır. Buna, dünya mal ve hizmet ticaretini defalarca katlayan uluslararası sermaye akımlarındaki gelişmeleri de eklemek gerekir. Ayrıca, eskiye nazaran uluslararası işgücü ve teknoloji transferlerindeki yoğunlaşma da unutulmamalıdır.

Bu bölümün amacı, uluslararası ticaretin yapısı ve gelişmesi, dış ticaret politikaları ve uluslararası iktisadi ilişkilerle ilgili başlıca eğilimleri(trendleri) özetlemektir. Bu amaçla, ticaretin iktisadi büyüme üzerindeki etkileri teorik yönleri ve ampirik sonuçlar itibariyle ele alınacak, ardından dünya ticaretinin yapısı, büyüklüğü ve gelişmesi çeşitli açılardan özetlenecektir. Bu çerçevede incelenecek konular arasında dünya ticaretinin genel olarak ve

bölgeler itibariyle hacmi; çeşitli ülke grupları ve iktisadi entegrasyon bölgeleri itibariyle ticaretin yapısı ve gelişmesi yer almaktadır. Geleneksel yollarla yapılan uluslararası ticarete ek olarak, elektronik ticaret ve çokuluslu firmalar arasında cereyan eden firma içi ticaretin yapısı ve gelişmesi de ele alınacak konular arasındadır.

Bu bölümün diğer önemli bir konusu da, uzun zamandan beri şekillenen iki trend olarak ticaretin dünya çapında serbestleşmesi ile bölgesel organizasyonlar içinde serbestleşmesidir. Zaman zaman kendini gösteren korumacılık reflekslerine dikkat çekildikten sonra, ticaretin çok taraflı serbestleşmesi çerçevesinde GATT-GATS-DTÖ, ticaret müzakereleri, tercihli ticaret anlaşmaları ve ticaret anlaşmaları ile ilgili kurallar, uygulamalar, anlaşmazlıklar ve bunların çözüm yolları; bölgesel serbestleşme çerçevesinde ise bölgesel iktisadi organizasyonlar özetlenecektir.

### **2.1. Küresel Ticaret, Teknolojik İlerleme ve İktisadi Büyüme**

Bu kısımda küresel ekonomide ticaret ve iktisadi büyüme, bazı yönleri ile ele alınacaktır. Bu çerçevede ülkelerin refahlarının artmasında ticaretin rolü ile ilgili olarak ticaret ve büyüme teorilerinin gelişmesi incelenecek, büyüme ve kalkınma stratejileri özetlenecek, AR-GE harcamaları ve dış ticaretle iktisadi büyüme arasındaki ilişkilere dair bazı istatistiklere göz atılacaktır. Amaç, günümüzde ekonomilerin büyümelerini küresel rekabet ortamında gerçekleştirmek zorunda olduklarına, bunun için de ticaretin AR-GE yatırımları, teknolojik ilerleme ve yeniliklerle desteklenmesi ve teşvik edilmesi gereğine dikkat çekmektir.

Günümüzde uluslararası ticaret son derece zorlu bir küresel rekabet ortamında yürütülmektedir. Bu şartlarda yapılan ticaret ise iktisadi büyümeyi hızlandırmanın ve refahı artırmanın temelini oluşturmaktadır. Böyle zorlu bir ortamda sürdürülebilir bir büyüme ve kalkınmanın anahtarı ise, verimliliğinin artırılması yoluyla küresel dünyada rekabet gücünün elde edilmesi ve bunun sürdürülmesidir. Bunun da başarılı bir bilim ve teknoloji politikasının uygulanması, bunun için AR-GE yatırımlarının artırılması ve etkin bir şekilde yönetilmesi ve elde edilecek çıktılarının ekonominin üretim ve rekabet gücünü geliştirecek şekilde kullanılmasına dayalı olduğu bilinmektedir.

Dünya ekonomisinde iktisat politikaları çıkarlar tarafından belirlenmekte, teoriler de politikaların temelini oluşturmaktadır. Serbest ticaret gelişirken sonradan sanayileşen ülkelerin piyasa arayışı içine girmeleri, diğer ülkeleri koruyucu dış ticaret politikaları uygulamaya sevk etmektedir. İkinci Dünya Savaşı sonrasında birçok ülkedeki ticaret politikasını şekillendirirken,

dış ticareti büyüme ve kalkınma modellerinedâhil etmiştir. Başka bir ifadeyle, ülkelerin politika belirlemeleri dış ticaret ekseninde biçimlenmiştir (Yılmaz, 2010: 1).

### **2.1.1. Zenginlik ve Dış Ticaret**

Genelde zenginlik, refah ve dış ticaret ilişkilerine dair açıklamalara Merkantilistlerle başlanır. Bunlara göre, zenginliğin ölçüsü ülkelerin sahip oldukları altın, gümüş vb. değerli madenlerdir. Bu kaynaklar güçlü bir ulusal sanayinin kurulması ve üretilen mamul malların ihraç edilmesi yoluyla artırılabilir. Ülke ithalattan çok ihracat yapmalı, başka bir ifadeyle dış ticaret fazlası oluşturulmalıdır. Ülkenin zenginleşebilmesi için ithalata kısıtlamalar getirilmeli ve ihracat teşvik edilmelidir (Smith, 2002: 37).

Merkantilist düşünce esasen devlet idaresine dayanmaktadır ve ekonomi ve devlet birlikte büyür. Buna göre, hazinenin büyümesi devletin güçlü olduğunugösterir. Devletin ülkenin ticari çıkarlarını koruması, Merkantilist düşüncede önemli bir yer tutar (Savaş, 2007: 138; Kazgan, 1980: 27).

Zenginliğin kaynağıolan değerli madenlerin miktarının arttırılması temel hedef olup, bunun için değerli madenlerin ülkeden çıkışı yasaklanmasının yanı sıra, dış ticaret fazlasının oluşması için ticaret gelirlerinin arttırılması gerekmektedir. Ticaret fazlası sağlamanın diğer yolları monopoller yoluyla ucuza alıp pahalıya satmak, ikili anlaşmalarla deniz aşırı ülkelerdeki ticaretin kontrol edilmesi, gümrük tarifeleri ve yasaklamalar yolu ile uluslararası rekabetin önlenmeye çalışılmasıdır (Yılmaz, 2010: 2).

Sanayi Devrimi'yle birlikte katı Merkantilist düşünce yerini yavaş yavaş liberal görüşlere bırakmaya başlamıştır. Buhar makineleri icat edilmiş, kas gücünün yerini makineler almaya başlamış ve kitle üretimine geçilmiştir. Artık sorun üretim değil, üretilen malların satılacağı yeni piyasaların bulunmasıdır. Bunun için de, Merkantilizm'in katı politikalarının değişmesi ve ticaretin serbestleşmesi gerekmiştir (Seyidoğlu, 2009: 21).

A. Smith, böyle bir ticaret ortamında üretimin sürdürülmesi ve dünya ticaretinin artmasınınmümkün olmadığını fark etti. *Ulusların Zenginliği*'nde Merkantilistdüşünceyi eleştirdi; devlet müdahalesinin minimum seviyede olduğu, üretim faktörlerinin fiyat mekanizması yolu ile tahsis edildiği, verimlilik artışınınuzmanlaşma ve işbölümüne dayandığı bir serbest piyasa ekonomisi öngördü. Piyasa sistemi dış ticaret için de uygulandığında kaynak etkinliğiartacak ve taraflar ticaretten kazançlı çıkacaklardır (Hüseyini, 2012: 6).

Smith'e göre, işbölümü, uzmanlaşma ve bunların neticesinde piyasaların genişlemesi ile uluslararası ticaret daha önemli hale gelmiştir. Bunun en önemli sebebi, piyasaların genişlemesinin işbölümü ve uzmanlaşma artışı ile içsel ve dışsal ekonomileri ortaya çıkarmasıdır (Brue, 2012: 87). Böylece, serbest dış ticaret ülkeler arasındaki uzmanlaşmayı teşvik edecek ve ülkelerin gelirleri artacaktır. Piyasa mekanizmasının iktisadi büyümeyi sağlaması ancak liberal bir iktisadi sistemde mümkün olur (Hiç, 1974: 18).

A. Smith, uluslararası ticareti mutlak üstünlükler teorisi ile açıklamaya çalıştı. Buna göre, bir ülke, diğer ülkeye kıyasla daha düşük maliyetle üretmiş olduğu malların üretiminde uzmanlaşıp, daha yüksek maliyetle üretmiş olduğu malları ise ithal etmelidir; bu durumda her iki tarafın da refahı artacaktır (Zarakolu, 1981: 20).

D. Ricardo, A. Smith'in ticaret ile ilgili görüşlerini *karşılaştırmalı üstünlükler teorisi* ile daha da geliştirdi. Bu teoriye göre, bir ülke iki üründen hangisinde mukayeseli olarak daha üstün ise bu üründe uzmanlaşmalıdır. Daha az verimli olduğu malı üretmek yerine de ithal etmelidir. Bu şekilde yapılan ticaret kaynak verimliliğini arttırdığı gibi toplam hâsılının da yükselmesine neden olacaktır (Seyidoğlu, 2009: 27).

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi liberalizmin kuvvetlenmesi açısından büyük öneme sahip olmuştur. Bu teori, "*laissez faire*" (bırakınız yapsınlar) ilkesinin tüm dünyada geçerli olması gerektiğini iddia etmiştir. Özgür bir ticaret ortamında her ülke üretim faktörlerini kendisine en fazla yarar sağlayacağını düşündüğü malların üretiminde kullanacaktır. Bu, her ülke için geçerli olacağından, tüm dünyada üretim ve tüm ülkelerin refahı artacaktır (Savaş, 2007: 330).

*Faktör donatımı teorisi*, Ricardo modeline farklı bir yorum getirmiş ve bu modelin ayrılmaz bir parçası olmuştur. Teori, bir ülke üretim faktörlerinden hangisine daha fazla sahip ise, o faktörün yoğun olarak kullanılacağı ürünü üretmesi gerektiği mantığına dayanmaktadır. Bu şekilde, ülke, bol olan faktörün kullanıldığı ürünü daha ucuza üretmiş olacaktır (Seyidoğlu, 2009: 80). Faktör donatımı teorisinde, üretim fonksiyonuna sermaye faktörü de eklenmiştir; sermaye de verimliliği, üretimi ve dolayısıyla ticareti etkilemektedir. Esasen, karşılaştırmalı üstünlükler teorisi ve faktör donatımı teorisinin mantığı aynıdır: Bir ülke hangi malı ucuza üretebiliyorsa o malın üretiminde uzmanlaşmalı ve bu malın ihracatçısı olmalı, ucuza üretmediği diğer malın da ithalatçısı olmalıdır (Aslan ve Terzi, 2006: 2).

Buraya kadar özetlenen teorilerde iktisadi büyüme, emek ve sermaye gibi iki üretim faktörü ile sınırlandırılmıştı. Solow modeli ile birlikte bu durum değişmiş, emek ve sermaye yanında teknolojik ilerleme de dikkate alınmıştır. Solow modeli, büyümenin emek ve sermaye ile açıklanamayan kısmını teknolojik ilerlemeye bağlamıştır (Ertan, 2011: 12).

İktisadi büyümeyi etkileyen faktörler araştırılırken *emeğe yapılan yatırımlar* uzun yıllar ihmal edilmiş ve modellere dâhil edilmemiştir. Öncülüğünü Solow'un yaptığı neoklasik büyüme teorileri, teknolojik gelişme ve nüfus artış hızı gibi değişkenleri büyüme modellerine dışsal değişken olarak eklemişlerdir (Taban ve Kar, 2006: 160). Neoklasik büyüme teorilerine göre, teknik ilerleme olmadığı zaman iktisadi büyüme belli bir süre sonra azalmakta ve durağan hale gelmektedir.

Solow modelinin, teknolojiyi dışsal bir değişken olarak kabul etmesi nedeniyle iktisadi büyümeyi açıklamakta yetersiz kaldığı iddia edilmiş ve bu nedenle yeni modeller ortaya atılmıştır. 1980'li yıllarda ortaya çıkan ve teknolojik ilerlemenin model içinde belirlendiğini varsayan *içsel büyüme modelleri*, Solow modelinin aksine, teknolojiyi modele içsel bir değişken olarak dâhil etmiş ve sermayenin artan getirisi varsayımına dayandırılmıştır. Böylece neoklasik modelde ihmal edilen *beşeri sermaye* içsel büyüme modellerinde dikkate alınmış ve kişi başına gelir artışının esas kaynağının temelinde beşeri sermayenin yer aldığı teknolojik ilerleme olduğu kabul edilmiştir (Romer, 1990: 71; Ercan, 2000: 130)

İçsel büyüme modellerine göre, ithalat, yurtiçi piyasalar için çeşitlilik ve ilave rekabet getirip tüketicilere fayda sağlarken, ihracat, yerli üretim için piyasayı genişletip firmalara fayda sağlamaktadır. Ticaret, yerli firmalara yabancı firmaların en iyi uygulamalarına ve verimliliği arttıran makine ve teçhizat gibi sermaye girdilerine ulaşma imkânı sunarken, müşterilere seçme hakkı verir ve verimliliği teşvik eder. Bir görüşe göre de, ithalat, yurtiçi ekonomide olmayan yeniliklerin ülkeye gelmesine imkân vererek araştırmacılara farklı bir bakış açısı kazandırır. Bu nedenle, ticaret dış yeniliklere erişim sağlayarak teknolojik yayılımı ve iktisadi büyümeyi hızlandırır (Schneider, 2005: 530).

### **2.1.2. Teknolojik İlerlemenin Rolü**

Son zamanlarda ilgi, teknolojik ilerleme, ticaret politikaları ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiler üzerinde yoğunlaşmıştır. Uluslararası ticaretin statik modelleri bu yeni kaygılar eşliğinde ele alınmaktadır. Buna bağlı olarak, uzun dönemde büyüme *teknolojik yayılım* ile ilişkilendirilmektedir. Buna göre, uluslararası ticaretin teknoloji yayılımına neden olması, uluslararası rekabetin firmaları yeni arayışlara sürüklemesi, uluslararası ekonomik

birleşmelerin piyasaları büyütüp rekabet artışına neden olması ve dış ticaretin kaynakların yeniden dağılımına yol açması gibi faktörler iktisadi büyümeyi etkilemektedir (Grossman ve Helpman, 1989: 1262; Gürak, 2006: 143).

Bu yeni ortamda, dışa açık bir ekonomide, iktisadi büyüme üretim fonksiyonundaki kaymalara ya da fiziksel ve beşeri sermaye birikimine bağlıdır. AR-GE faaliyetleri ile birlikte, ürün çeşitliliğinde artış ve kalitede iyileşme meydana gelmektedir. Ancak, AR-GE faaliyetleri gelişmiş ülkelere kıyasla oldukça düşük olan gelişmekte olan ülkelerin iktisadi büyüme hızı, ticaret yolu ile teknolojik yayılma derecesine bağlı olacaktır. Gelişmekte olan ülkelerde dış ticaretin dinamik etkileri, dolaylı olarak fiziksel ve beşeri sermaye birikiminin yan etkileri veya teknolojik ilerleme biçiminde ortaya çıkmaktadır. Dış ticaretten elde edilen dinamik kazançlar, potansiyel ve dolaylı faydalardır. Özetle, dış ticaretin iktisadi büyüme üzerindeki olumlu etkileri, dış ticaret yolu ile ortaya çıkan dışsallıklara ve teknolojik bilginin yayılmasına bağlıdır (Tuncer, 2002: 91).

Grossman ve Helpman, AR-GE yatırımlarının büyüme üzerinde olumlu etkileri olduğunu ve bu nedenle bu tür yatırımların analizlerde dikkate alınması gerektiğini savunmuşlardır. Potansiyel üreticilerin AR-GE faaliyetlerine yönelmeleri ve kâr vadeden piyasalara girmeleri ile yeni ürünler eski ürünlerle yer değiştirmektedir. Ticaret hem endüstri içi ticaret hem de endüstriler arası ticaret bileşenlerine sahip olmaktadır; bunlardan ilki AR-GE harcamaları, ikincisi ise faktör donatımı tarafından yönetilmektedir (Grossman ve Helpman, 1989: 1263).

Tablo 1, çeşitli ülkelerin/ ülke gruplarının toplam küresel AR-GE harcamaları içindeki paylarını göstermektedir. Tablo, dünya toplam AR-GE harcamalarındaki aslan payının gelişmiş dünyaya ait olduğunu göstermektedir. ABD tek başına toplam harcamaların dörtte birini, Avrupa beşte birini yapmaktadır. ABD ve Avrupa'ya dünyanın geri kalanından sadece Japonya'yı katsak bile, bu üçü toplam AR-GE harcamalarının yarıdan fazlasını (%56) yapmaktadır. Bu, açık bir şekilde bu tür harcamalarla iktisadi refah arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Tabloda dikkat çeken bir ülke de, tek başına toplam AR-GE harcamalarının yaklaşık beşte birini yapan Çin'dir. Bu pay, bu ülkenin dünyanın en yüksek büyüme oranlarına sahip ülkelerin en başında gelmesiyle çok yakından ilişkili gibi görünmektedir. Toplam içinde en paya sahip diğer ülke gruplarının büyüme veya iktisadi refah bakımından durumları ortadadır: 18 Afrika, 13 Orta Doğu ve 5 Rusya/ CAS ülkesinin toplam AR-GE harcamalarındaki

payları sadece %7 civarındadır. Gelişmekte olan ülkelerden çoğu gelişmiş dünyaya ayak uyduramamış ve AR-GE yatırımlarını arttıramamışlardır.

Bütün bunlara rağmen, toplamda 24 Asya ülkesinin AR-GE payı 2015-2017 arasında hem önemli bir orana sahiptir hem de az da olsa artma eğilimindedir. Bunda en büyük rolü Çin'in oynadığı ise açıktır. Buna karşılık, son elli yıldır AR-GE'ye en fazla yatırım yapan ülke olma özelliğini yitirmemiş olan ABD'nin payında hafif bir azalma görülmektedir.

**Tablo 1.** Ülkelerin Toplam Küresel AR-GE Harcamalarındaki Payları (%)

Ülkeler	2015	2016	2017
<b>Kuzey Amerika (12 ülke)</b>	<b>%27.9</b>	<b>%27.8</b>	<b>%27.7</b>
<b>ABD</b>	%25.8	%25.6	%25.5
<b>Güney Amerika (10 ülke)</b>	<b>%2.7</b>	<b>%2.5</b>	<b>%2.4</b>
<b>Avrupa (34 ülke)</b>	<b>%21.6</b>	<b>%21.2</b>	<b>%20.8</b>
<b>Almanya</b>	%5.8	%5.6	%5.4
<b>Asya (24 ülke)</b>	<b>%41.3</b>	<b>%42.3</b>	<b>%42.9</b>
<b>Japonya</b>	%8.5	%8.6	%8.4
<b>Çin</b>	%19.4	%20.1	%20.8
<b>Güney Kore</b>	%3.9	%4.0	%4.1
<b>Hindistan</b>	%3.5	%3.6	%3.8
<b>Afrika (18 ülke)</b>	<b>%1.0</b>	<b>%0.9</b>	<b>%0.9</b>
<b>Orta Doğu (13 ülke)</b>	<b>%2.5</b>	<b>%2.4</b>	<b>%2.5</b>
<b>Rusya/CAS (5 ülke)</b>	<b>%3.0</b>	<b>%2.9</b>	<b>%2.8</b>
<b>Toplam (116 ülke)</b>	<b>%100</b>	<b>%100</b>	<b>%100</b>

**Kaynak:** [www.rdmag.com](http://www.rdmag.com), 2017: 3.

*Not: Koyu olarak yazılmış olan oranların toplamı %100 etmektedir.*

Toplam AR-GE harcamalarının dünyanın çeşitli bölgelerindeki ülke gruplarına dağılımını gösteren Şekil 1, yukarıdaki iki paragrafta çizilen resmi daha net göstermektedir. 2007-2013 arasında Kuzey Amerika ve Batı Avrupa ülkeleri küresel AR-GE harcamalarının ortalama olarak yarısından biraz fazlasını yapmışlardır. Ama bu oran bu dönemde %56.7'den %48.3'e düşmüştür. Buna karşılık Doğu Asya ve Pasifik bölgesinin bu dönemde payı %30.6'dan %38.3'e yükselmiştir. Bu bölgedeki AR-GE harcamaları payındaki artışın en önemli sebebi, Çin'de son yıllarda gerçekleşen AR-GE yatırım artışıdır.

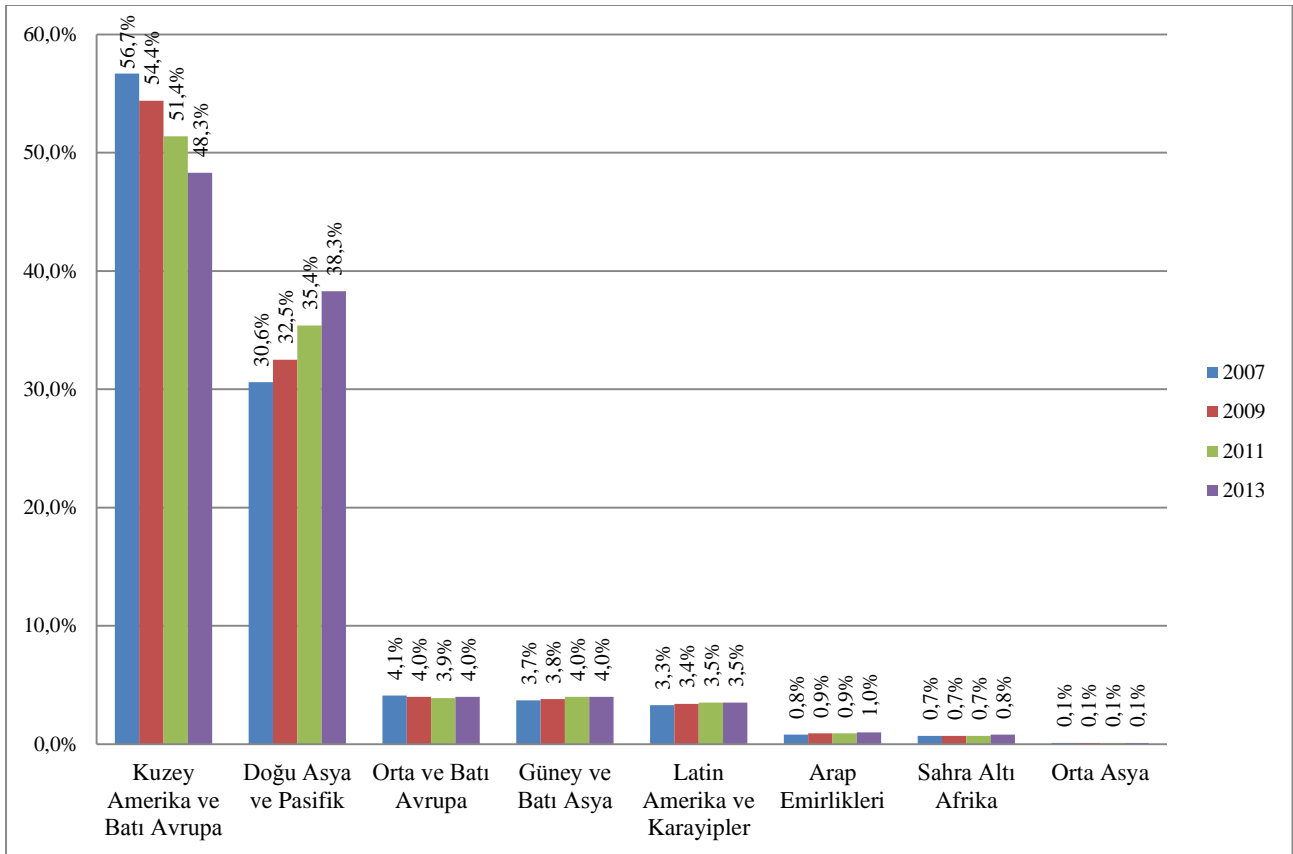
Buna karşılık Orta ve Batı Avrupa, Güney ve Batı Asya ile Latin Amerika ve Karayipler'in toplam AR-GE yatırımları içindeki payları %3.3 ila %4.1 arasında yatay



seyretmektedir. Diğer taraftan Arap Emirlikleri, Sahra Altı Afrika ve Orta Asya ülkelerinin payı %1'in altındadır (son grubun sıfıra yakın).

Bütün bunlar dikkate alındığında, AR-GE harcamaları ile nihai olarak iktisadi refah arasında önemli ilişkiler bulunduğu açık bir şekilde görülmektedir. Dünyadaki çeşitli ülke gruplarındaki ortalama kişi başına gelirler ile toplam AR-GE harcamalarındaki paylara birlikte göz atılması bunun anlamak için yeterlidir.

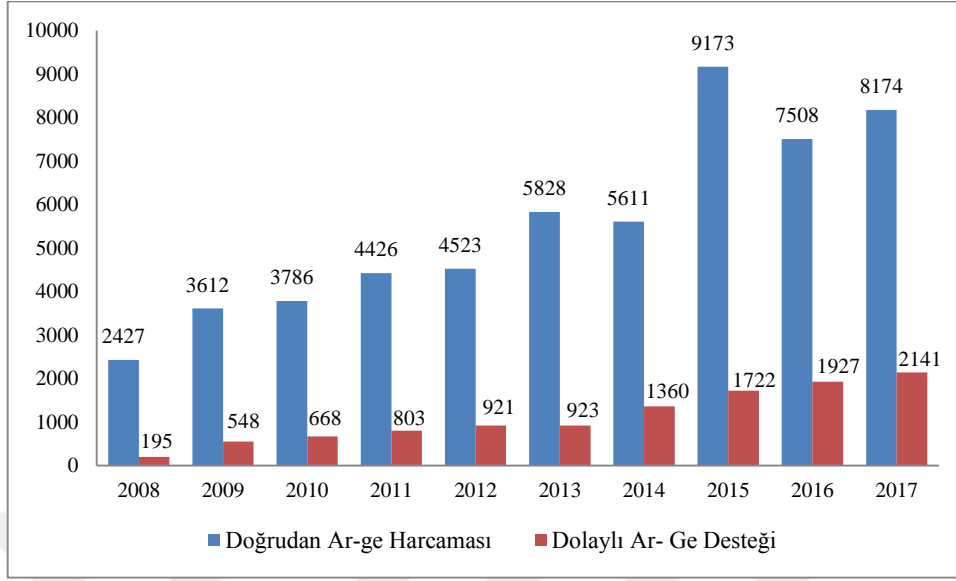
**Şekil 1.** Dünya AR-GE Harcamalarının Bölgelere Göre Dağılımı: 2007, 2009, 2011, 2013



**Kaynak:** UNESCO, 2015: 1.

Şekil 2, Türkiye’de 2008-2017 döneminde genel bütçeden AR-GE için yapılan doğrudan harcamalar ile dolaylı destekleri göstermektedir. Buna göre ülkemizde AR-GE harcama ve destekleri önemli bir artış sürecine girmiş bulunmaktadır. 2015 yılında Türkiye’nin GSYH içinde AR-GE için yapılan harcamaların payı % 0,88’den 2016 yılında %0,94’e yükselmiştir. Şekil 2 incelendiğinde Türkiye’de AR-GE harcamalarının her geçen yıl arttığı görülmektedir. Zaman zaman dalgalanma arz etmekle beraber, AR-GE harcamaları ortalama %7-8 oranında artmaktadır.

**Şekil 2.** Türkiye’de 2008-2017 Merkezi Yönetim Bütçesinden AR-GE için Ayrılan Ödenek ve Harcamalar ile Dolaylı AR-GE Destekleri (milyon TL)



**Kaynak:** <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24861>

### 2.1.3. Büyüme/Kalkınma Stratejileri

Dış ticaretin iktisadi büyüme ve kalkınma üzerindeki olumlu etkileri artık genel kabul görmektedir. Ticaretin iktisadi büyüme üzerindeki etkilerinin basit bir şekilde incelenmesi iki yolla olabilir: Birincisi, konunun büyüme/kalkınma stratejileri açısından ele alınması; ikincisi ise çeşitli ülkelerin iktisadi büyüme oranları ile dış ticaret hacmindeki, özellikle de ihracattaki artış oranlarına göz atılması. Bu başlık altında bunlardan ilki üzerinde durulacak, ikincisi bir sonraki kısımda ele alınacaktır.

Ülkeler iktisadi büyüme ve kalkınma yolunda genel olarak iki farklı strateji uygularlar. Bunlardan ilki, dışa dönük bir strateji olan *ihracata dayalı strateji*; ikincisi de ithal edilen malların yurt içinde üretilmesini öngören ve içe dönük bir strateji olan *ithal ikameci strateji*dir (Taban ve Kar, 2014: 68). Her iki stratejinin de öğrenmeyi ve verimlilik artışını teşvik ettiği iddia edilmektedir. Ayrıca, her ikisi de ekonominin esnekliği itibarı ile değişen koşullara göre kendini sürekli ayarlayabilme kapasitesinin gerekliliğini vurgulamaktadır (Bruton, 1989: 1604).

**İhracata dayalı büyüme stratejisi**, ihracatın bazı kanallar yolu ile iktisadi büyümeyi olumlu yönde etkileyerek üretim ve istihdam artışına neden olacağı varsayımına dayanır. İlk olarak, ihracat sektörü, *pozitif dışsalılıklar* yoluyla ihracat dışı sektörleri etkiler ve dış ticaret çarpanı yolu ile üretim ve istihdam artışına neden olur. İkincisi, ihracat, daha büyük *ölçek*

*ekonomileri* imkânı sunmak suretiyle verimliliği artırır ve üretimde teknik ilerlemeye ivme kazandırır. Üçüncü olarak, ihracat, *döviz kısıtlamalarını hafifleterek* küresel piyasalara daha fazla erişim imkânı sunar ve elde edilen dövizle sermaye malı ithaline veböylece üretim potansiyelinin artmasına imkân verir. Son olarak, ihracat, daha yüksek oranda *teknolojik ilerlemeye* ve yurtdışında *dinamik öğrenmeye* imkân vererek uzun vadede büyüme oranını artırır (Zuniga, 2000: 31; Ramos, 2001: 613-4).

İhracatın uzun vadede ekonomik büyümeyi hızlandırması hususuna talep yönünden de bakılabilir. Yeni ürünlerin üretilmesi ve mevcut olanlarda etkinliğin sağlanması için geniş bir piyasaya ihtiyaç olacaktır. Böyle bir durumda, ekonominin dışa açılması talep yetersizliğinden kaynaklanan problemi ortadan kaldıracaktır. Sonuç olarak, ihracat toplam talebin bir bileşeni olarak gelir artışını kolaylaştıran bir faktör olmaktadır (Herzer et. all., 2004: 307).

**İthal ikamesine dayalı büyüme stratejisi**, ülkelerin kalkınma sürecinde uyguladıkları bir başka yoldur. İthal ikameciliğinin dayandığı temel fikir, daha önce ithal edilen ürünlerin yurtiçinde üretilmesi için, üretim kapasitesini genişletmek amacıyla yurt içindeki üreticilerin ve yabancı yatırımcıların teşvik edilmesidir. Bu durumda ithalatı kısmak için genelde gümrük tarifeleri ve ithalat kotaları kullanılır. Fakat ithal ikamesinin tek hedefi ithalatın azaltılması olmayıp, başka bir amaç da döviz tasarrufu sağlanması ve ihracatın arttırılması yolu ile döviz kazancı sağlanmasıdır (Han ve Kaya, 2012: 238-9).

Dünya piyasalarından soyutlanmaya neden olan ithal ikameciliğine dayalı kalkınma stratejisi kaotik teşviklere neden olmasından dolayı ideal bir strateji olmaktan uzaktır. Öte yandan, ihracatı teşvik stratejileri endüstriler arasında nötr ve daha az kaotik teşviklere neden olmaktadır ve bu noktada iktisadi büyümeye katkıda bulunmaktadır. Fakat ihracat teşviklerinin kamu bütçesi açıklarına neden olduğu düşüncesiyle, ihracata dayalı stratejiye karşı bir önyargı mevcuttur. İthal ikameci politika, özellikle bir hata yapılmadığı sürece hazinede herhangi bir bütçe maliyeti içermemektedir (Bhagwati, 1978: 1).

İthal ikameci strateji, döviz talep fazlası olmaksızın öngörülen iktisadi büyüme oranına müsaade eden, ithalat açığını yerli üretim ile kapatmaya çalışan ideal bir strateji olarak görülmektedir. Böylece tasarruf edilen döviz, hammadde ve sermaye mallarına yönlendirilmiş olur (Ahmad, 2007: 356).

İthal ikamesi esasen iki geçişten ibarettir. İlki, büyüme eksikliği ile karakterize edilen bir sistemden sosyal refahın sürekli olarak arttığı esnek ve duyarlı bir sisteme geçiştir. İkincisi

ise, korumacılıktan dünya ekonomisinde daha eşit temeller üzerine kurulu katılımcılığa geçiştir. Bu iki geçiş arasında ekonominin değişimi gerçekleştirme süreci yatmaktadır (Bruton, 1989: 1603).

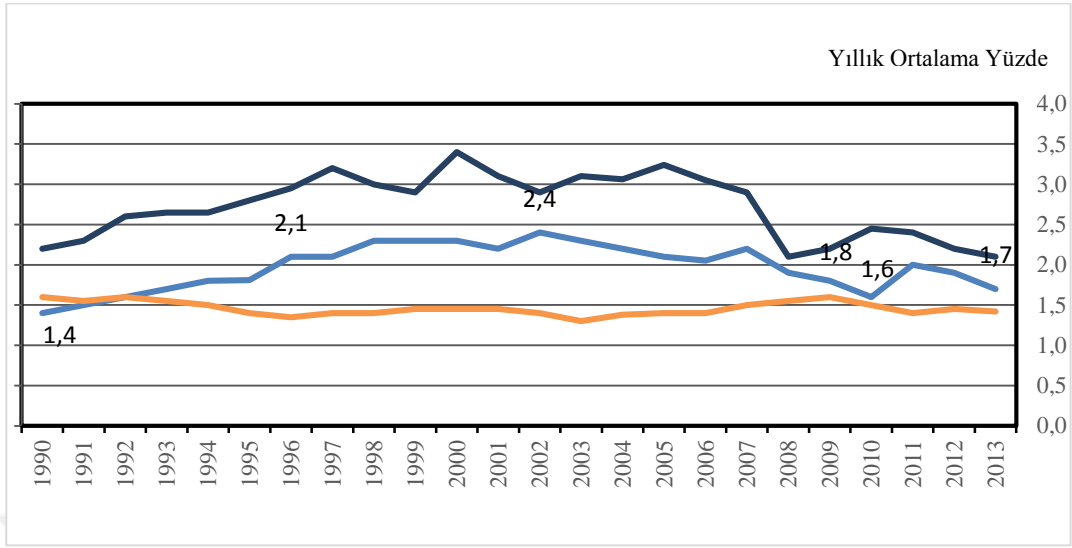
Her ekonomide temelamaçlardan biri tatmin edici oranda iktisadi büyümedir. İthal ikamesi iktisadi büyümeyle olumlu yönde etkilemektedir; fakat bu politikada fazla ısrarcı olmak bu açıdan olumsuz sonuçlara yol açabilir. İthal ikameci politika ile *nihai* bir malı ithal etmek yerine bunun yurt içinde üretilmesi halinde ürünün yurt içi maliyeti artar, bu da üretimden elde edilecek gelirden azalışa neden olur. Bu nedenle, *hammadde* ya da *yarı mamul* malların ithalatının ikame edilmesi halinde yurt içi gelir ve istihdam açısından olumlu sonuçlar ortaya çıkacaktır (Winston, 1967: 108).

İthal ikameciliğin artmasının iktisadi büyümeyle desteklediği konusunda şüpheler olmasına karşılık, yüksek sanayileşme derecesine sahip ülkelerde uygulanıyor olması da dikkat çekicidir. Bu nedenle, ithal ikamesinin ara mallar ve sermaye mallarının üretiminde gerçekleşmesi gerekmektedir. Önemli bir ihracat artışı yoksa ithal ikamesinin artışı ekonomideki ortalama ithalat katsayısında bir düşüş meydana getirmez. Brezilya ve Hindistan gibi ülkeler ara mallar ve sermaye mallarında ithal ikamesine geçtiklerinde, ithal etme kapasitelerinden daha hızlı büyümüşlerdir; ancak bunlar istisna olan örneklerdir. İthal ikamesinde tüketim malları aşamasına geçişte birçok ülke ciddi problemlerle karşılaşmışsa da, daha küçük ülkeler daha çok çıkmaza girmişlerdir (Ahmad, 2007: 357).

#### **2.1.4. Serbest Ticaret ve İktisadi Büyüme**

Serbest ticaret, ticaretten elde edilen kazançlara dayanılarak savunulmaktadır. Genelde iktisatçılar arasında serbest ticaretin reel GSYH'yi arttırdığı konusunda fikir birliği bulunmaktadır. İlk olarak, ticaret, ülkeler arasında işbölümü, uzmanlaşma ve karşılaştırmalı üstünlüklere yol açar. İkinci olarak, ticaret sayesinde büyüyen piyasa firmaların ölçeklerini genişletmelerine imkân verir. Aşağıda yer alan birkaç Şekil 3 ve Şekil 4 dünya ticaret ve GSYH büyümesine dair verileri göstermekte olup, bu ikisi arasındaki ilişkiler hakkında kaba bir fikir vermektedir.

**Şekil 3.** Dünya Ticaretinin, GSYH'nın ve Ticaret/GSYH'nın On Yıllık Hareketli Ortalaması, 1990-2013

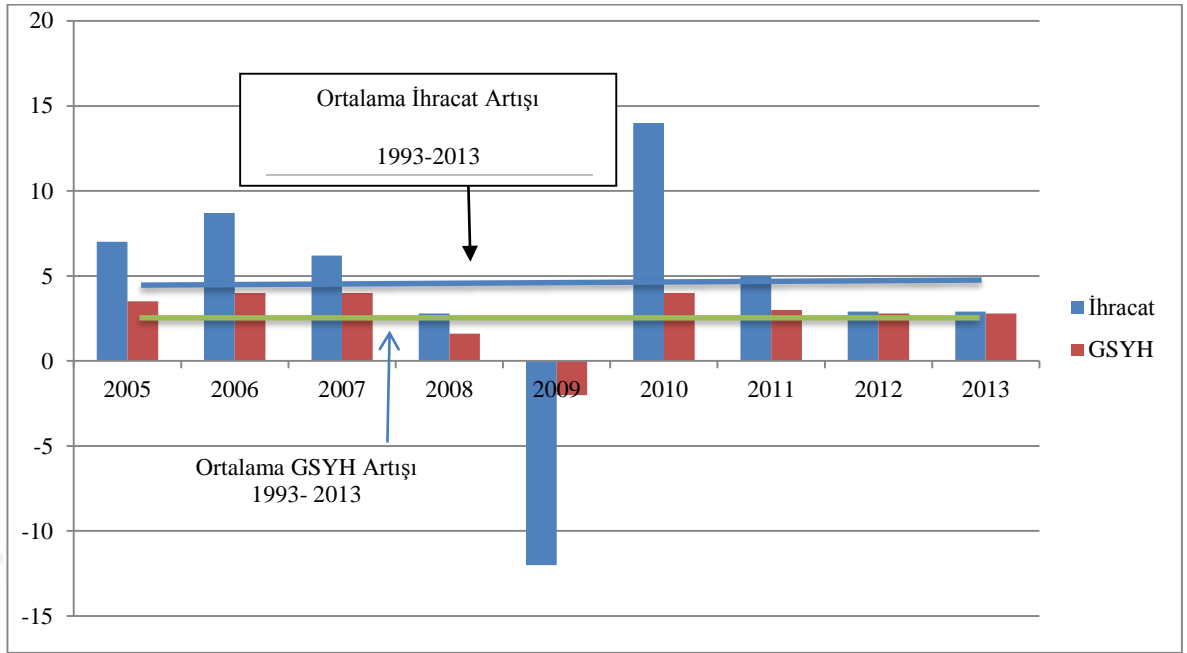


Dünya GSYH artışı (sol) — Ticaret artışı/GSYH artışı (sağ) — Dünya mal ticareti artışı (sol)

**Kaynak:** WTO, 2014: 20.

Şekil 3, 1990-2013 döneminde dünya ticaretindeki artışın on yıllık hareketli ortalamalarını, GSYH büyüme oranlarını ve ticaret/ GSYH büyüme oranlarını vermektedir. Dünya ticaretindeki büyümenin on yıllık hareketli ortalamaları ve dünya büyüme oranı 2000 yılında 2,4'le zirve yapmış, fakat 2013 yılında 1,7'ye düşmüştür. Tarihsel olarak, dünya üretimi yavaşladığında dünya ticareti daralma eğilimi göstermiş ve daha sonra keskin bir şekilde artmıştır. Bu oranın azalmasında tedarik zincirlerinin yayılması, dünya ticaretinin ürün bileşimi, gizli korumacılık gibi yapısal faktörler önemli rol oynamış olabilir. Bununla birlikte, yakın yıllarda küresel durgunlukların sayısı ve şiddeti veri iken, bu durum basitçe konjktürel bir olgu da olabilir.

**Şekil 4.** Dünya Mal Ticareti Hacmi ve GSYH Artışı, 2005-13 (Yıllık Yüzde Değişim)



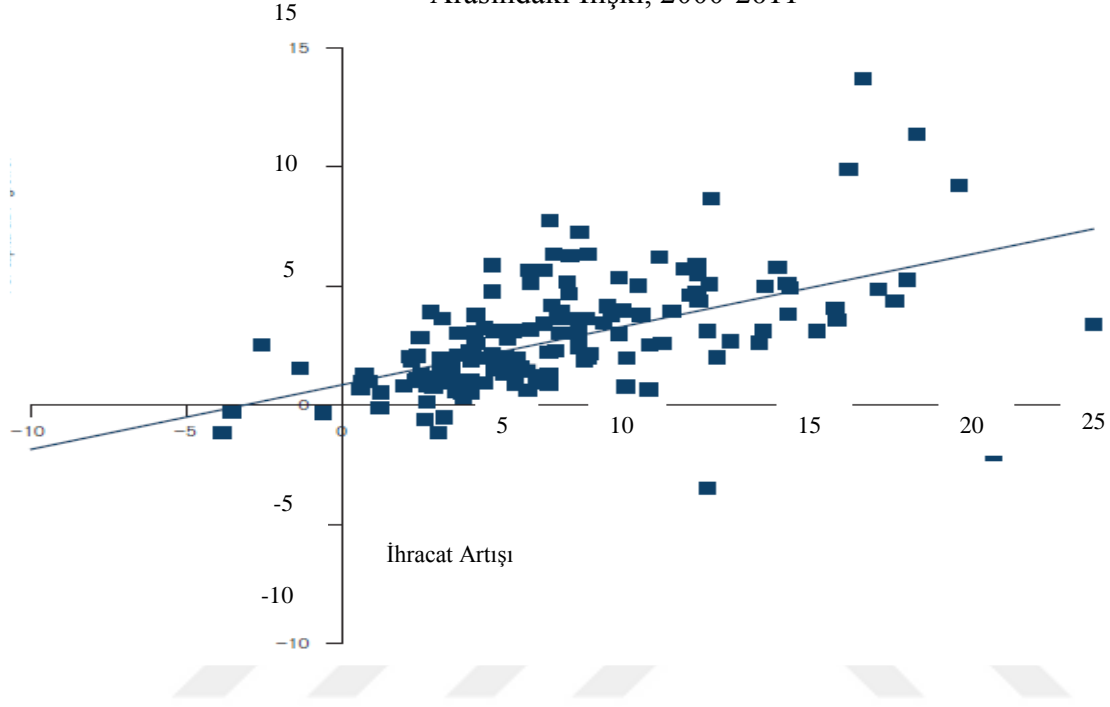
**Kaynak:** WTO,2014:18.

Şekil 4, 2005-2013 arasında dünya mal ticaret hacmi ve GSYH artışlarını göstermektedir. 2013 yılında ticaret artış hızında görülen yavaşlama, gelişmiş ülkelerdeki düşük ithalat talebi (- % 0,3) ile gelişmekte olan ülkelerdeki ılımlı ithalat artışı (%4,7) gibi faktörlerin birleşiminden kaynaklanmaktadır. İhracat tarafında ise, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler çok düşük artışlar (sırasıyla %1,5 ve %3,6) kaydetmişlerdir. 2013 yılındaki ticaret ve üretimdeki zayıflığın sebepleri; Avrupa Birliği'ndeki resesyonun devam eden etkisi, Euro Bölgesi ekonomilerindeki yüksek işsizlik (Almanya hariç), ABD Merkez Bankasının ABD'deki parasal uyarıcıları aşağı çekme zamanlamasındaki belirsizlik olarak sayılabilir. 2013'ün ikinci yarısında gelişmekte olan ülkelerde (özellikle de cari işlemler dengesizlikleri yaşayanlarda) finansal volatilité, bu yıldaki üretim ve ticaretteki daralmaya neden olan başka bir faktördür. 2013 yılındaki dünya ticaret artışı için yapılan %2,2'lik tahmin, ülkeler arasındaki enflasyon ve döviz kurlarındaki farklılıkları hesaba katılarak ayarlanmış mal ihracatı ve ithalatı hacimlerini göstermektedir. Bu rakam dünya ticaret örgütünün 2013 yılı için yapılan % 2,5'lik büyüme tahmininden biraz düşüktür. Büyüme oranının düşük olmasının temel sebebi de, yılın ikinci yarısında gelişmekte olan ekonomilerin ticaret akımlarındaki düşüşün beklenenden daha fazla olmasıdır. Dünya ticareti iki yıl üst üste yaklaşık olarak aynı oranda büyümüştür.

2012 yılında, genel olarak, dünya ticareti ve üretiminin uzun dönemli ortalamalarına göre daha yavaş arttığı ve bu zayıflığın 2013 yılı ilk çeyreğine kadar sürdüğü görülmektedir.

2012 yılında dünya ticaretinin % 2,5 oranında artacağı tahmin edilirken, bu artış tahminin 0,5 puan altında gerçekleşerek % 2 olmuştur. 2009 yılında ise hem dünya ticareti hem de üretim artışı ortalamaların altında gerçekleşmiştir. Tahminlerdeki bu sapmalar enflasyon ve döviz kuru hareketleri ile açıklanabilir (WTO, 2013: 20).

**Şekil 5.** Kişi Başına GSYH Artışı (yatay eksen) ile Mal İhracatı Artışı (dikey eksen) Arasındaki İlişki, 2000-2011



**Kaynak:** Dünya Bankası

Şekil 5, 2000 yılından itibaren *çeşitli ülke gruplarında* ihracat artışı karşısında reel kişi başına GSYH artışını göstermektedir. İhracat artışı ile kişi başına GSYH artışı arasındaki güçlü bir korelasyonun olduğu görülmekte olup, bunun en önemli sebebi ihracatın GSYH'nın bir bileşeni olmasıdır.

**Tablo 2.** Bölgeler Düzeyinde GSYH ve Mal Ticareti Artışı, 2011-2013 (Yıllık, %)

	GSYH			İHRACAT			İTHALAT		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
<b>Dünya</b>	2.8	2.3	2.2	5.5	2.4	2.5	5.3	2.1	1.9
<b>Kuzey Amerika</b>	2.0	2.8	1.8	6.6	4.4	2.8	4.4	3.1	1.2
<b>Birleşik Krallık</b>	1.8	2.8	1.9	7.3	3.8	2.6	3.8	2.8	0.8
<b>Güney ve Orta Amerika<sup>a</sup></b>	4.5	2.7	3.0	6.8	0.7	1.4	13.0	2.3	3.1
<b>Avrupa</b>	1.9	-0.1	0.3	5.6	0.8	1.5	3.2	-1.8	-0.5
<b>Avrupa Birliği (28)</b>	1.7	-0.3	0.1	5.8	0.4	1.7	2.8	-1.9	-0.9
<b>Bağımsız Devletler Topluluğu (CIS)</b>	4.9	3.5	2.0	1.6	0.9	0.8	17.3	6.8	-1.3
<b>Afrika</b>	1.1	5.7	3.8	-8.2	6.5	-2.4	5.1	12.9	4.1
<b>Orta Doğu</b>	5.7	3.4	3.0	7.8	5.2	1.9	4.5	10.5	6.2
<b>Asya</b>	4.1	4.0	4.2	6.4	2.8	4.7	6.6	3.7	4.5
<b>Çin</b>	7.7	7.7	7.5	8.8	6.2	7.7	8.8	3.6	9.9
<b>Japonya</b>	1.4	1.6	1.5	-0.6	-1.0	-1.9	4.3	3.8	0.5
<b>Hindistan</b>	3.2	4.4	5.4	15.0	0.2	7.4	9.7	6.8	-3.0
<b>Yeni Sanayileşen Ekonomiler (4)<sup>b</sup></b>	4.1	1.8	2.7	7.7	1.4	3.5	2.7	1.4	3.4
<b>Gelişmiş Ülkeler</b>	1.5	1.3	1.1	5.2	1.1	1.5	3.4	0.0	-0.3
<b>Gelişmekte Olan Ülkeler ve CIS</b>	5.7	4.5	4.4	5.8	3.8	3.6	8.0	5.1	4.7

**Kaynak:** UNCTAD

*Not: Değerler 2005 bazılına göre hesaplanmıştır.*

Tablo 2’de dünya ve çeşitli bölgelerinde 2011-2013 arasındaki yıllarda GSYH, ihracat ve ithalat büyüme rakamları verilmiştir. Buna göre, gelişmiş ülkelerin tamamında GSYH artışı 2011 yılında %1,5 iken, 2012 yılında %1,3’e ve 2013 yılında %1,1’e gerilemiştir. İhracat rakamları sırasıyla %5.2, %1.1 ve %1.5 oranında iken, ithalat rakamlarında ciddi azalmalar olduğu görülmektedir (%3.4, %0.0, %-0.3). Tüm Dünya’da ise GSYH rakamları %2,8, %2,3 ve %2,2 seyrini izleyerek azalış göstermiştir. Benzer şekilde Dünya ihracat ve ithalat rakamlarında kademeli azalışlar göstermiştir.



## 2.2. Dünya Ticaretinin Gelişimi

2000’li yılların ikinci yarısına girerken dünya ticaretinde önemli değişme ve gelişmeler olmaktadır. Bu kısımda; bu değişmeye damga vuran eğilimler, dünya ticaretinin genel olarak ve bölgelere göre durumu, elektronik ticaret, çokuluslu şirketler ve firma içi ticaret özetlenecektir.

### 2.2.1. Dünya Ticaretinde Eğilimler

2016 *Economy and Foreign Trade Report*’a göre,2015 yılında dünya mal ticaretinde etkileri hissedilen önemli eğilimlerin mevcuttur. Aşağıdasıralanan bu eğilimlerin çoğu, dünya mal ticaretinde yavaşlamaya neden olmuştur (2016:19):

a) Gelişmekte olan ülkelerdeki büyüme performansı zayıflamaktadır. Bu nedenle, bu ülkelerin ithalat talebi de sınırlı kalmaktadır.

b) Küresel ekonomik kriz sonrasında gelişmiş ülkelerdeki ekonomik büyüme kalıcı bir toparlanma eğilimine girmiş ve ithalat talebi tekrar yükselmeye başlamıştır.

c) Mal ve petrol fiyatlarındaki aşırı yükseliş güçlü bir düşüş sürecine girmiştir. Bu fiyatların uzun süre düşük kalma riski vardır ve bu durum dünya mal ticaretini kısıtlayacaktır.

d) Küresel kriz sonrasında birçok endüstride hala aktif olmayan kapasitelerin olması nedeniyle, küresel yatırım eğilimi zayıflamıştır. Bu nedenle ithalat yolu ile sağlanan yatırım malları talebi sınırlı kalmaktadır.

e) Gelir artışıyla ortaya çıkan ithalat talebi olarak tanımlanan ticari esneklik azalmaktadır. 1986-2007 yılları arasında 2.3 olan gelir-ticaret esnekliği, 2011-2015 arasında 1.2’ye düşmüştür. Özellikle imalat sanayii ürünlerinin esnekliği daha fazla düşmüştür. Bunda, korumacılık önlemleri ve ticaretin bölgeselleşmesindeki artışlar etkili olmuştur.

f) İhracata ve yeni yatırımlara dayalı olarak büyümekte olan ve bu özelliği ile birçok tedarikçi ülke için önemli bir ihracat piyasasına sahip olan Çin, yeni büyüme modeli ile yeni yatırımları ve ihracata yönelik üretimi sınırlandırmaktadır. Bu yüzden, ortaya çıkan ithalat artışı da statik kalmaktadır.

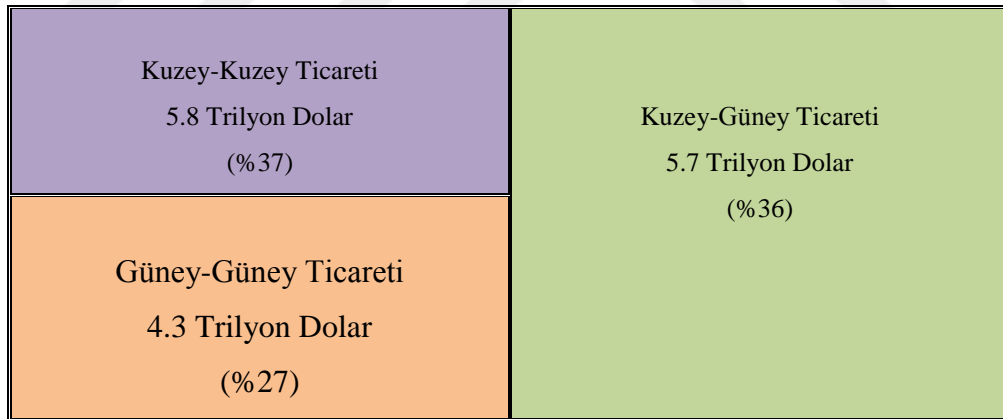
g) Sınaiüretimçeşitlenmesi ve küresel tedarik zincirindeki büyüme yavaşlamaya başlamış, değer zincirine yeni halkalar eklenememiştir. Bu nedenle, tedarik zincirine dayalı ithalat artışı da düşmüştür.

h) Dünya ticaretinde çok taraflı ticaret anlaşmaları sürecinden bölgesel ve kapsamlı yeni nesil ticaret sürecine doğru bir geçiş olmuştur. Bu, ticaretin söz konusu anlaşmaların kapsadığı bölgelerde yoğunlaşması riskini taşımaktadır.

Dünya ticareti koşullara göre değişiklik göstermekte, küresel ölçekte yaşanan olaylardan etkilenmekte ve buna göre şekillenmektedir. Günümüzde ticarete konu olan mal ve hizmet çeşitleri, ticaret yapma şekli ve ticaret ortakları gibi birçok farklı alanda değişiklikler meydana gelmektedir. Bunun yanı sıra, son zamanlarda dünya ticaretinde başka gelişmeler de yaşanmaktadır. Benzer yapıdaki ülkeler arasında birbirine benzeyen malların ticaretinin yapıldığı endüstri içi ticaret, malların üretim aşamalarının bölünmesi (dikey uzmanlaşma), ülkelerin dışa açıklık oranının artması, sanayi mallarının ihracatının emek yoğun ülkelere sermaye yoğun ülkelere doğru kayması bu değişikliklerden bazılarıdır (Krugman, 1995: 332-336).

Dünya ticaretinde yaşanan gelişmeler ülkelerin ticaret yapılarında da değişikliklere neden olmuştur. 2016 itibarıyla durum Şekil 6’da görülmektedir. 1990’dan günümüze, gelişmiş ülkeler arasındaki “Kuzey-Kuzey ticareti” %56’lardan %37’ye düşerken, gelişmekte olan ülkeler arasındaki “Güney-Güney ticareti” ise %8’den %27’ye yükselmiştir. Buna karşılık, Kuzey-Güney ticareti %36 dolaylarında sabit kalmıştır (Gençosman, 2014: 92, UNCTAD, 2017: 21).

**Şekil 6.** Küresel Ticaret Akışı, 2016



**Kaynak:** UNCTAD, 2017: 21.

Dünya ticaretinde küreselleşmenin ilk yıllarından günümüze kadar yaşanan gelişmeler neticesinde ticarete konu olan mal grupları da değişmiştir. Bu süreçte, dünya ticareti içinde sanayi mallarının payı sürekli artış göstermiş ve 1990’lardaki %40’lık orandan 2000’li yıllarda %75’e yükselmiştir. Buna karşılık, tarım ürünleri ticaretinin payı %57’den %9’a düşmüştür (Dünya Ticaret Örgütü, 2013: 66).

Tarımsal ürünler ticareti, verilen sübvansiyon ve teşvikler sayesinde ülkelerdeki sermaye birikiminde önemli bir rol üstlenmiştir. Tarımsal ürünlerin dış ticaret için bu denli

önemli olması nedeniyle, birçok ticaret politikası buna göre şekillendirilmiştir. Uygulanan politikalar ile bir taraftan tarımsal ürünler piyasalarına korumasağlanırken, diğer taraftan da dış piyasalara açılma imkânı verilmiştir. Bununla birlikte, dış ticaret politikaları konjonktüre ve iktisadi şartlara göre şekillenmiş, bazen serbest ticaret politikaları uygulanırken bazen de korumacılık ön plana çıkmıştır (Biber, 2012: 15-17 ).

Dünya ticaretindeki yeni gelişmelerden bir diğeri de, başta ücretler olmak üzere üretim maliyetlerindeki artışın bir sonucu olarak teknoloji yoğun malların üretiminin gelişmiş ülkelerden gelişmekte olan ülkelere kaymasıdır. Bu çerçevede, önceleri gelişmiş ülkelerde üretilen bilgisayar, entegre devreler vb. ürünler gelişmekte olan ülkelerde üretilmeye başlanmıştır. Bu gelişmeyle birlikte, teknoloji avantajı gelişmiş ülkelerden gelişmekte olan ülkelere geçmiştir. Son yıllarda ABD’de alınan birçok patentin artık bu ülkenin vatandaşlarına ait olmaması bunun en önemli göstergesidir (Hetage,1992).

Dünya ticaretindeki bu değişmelerin en önemli sebebi, ülkelerin izlemiş oldukları reform politikalarıdır. Bu reformlardan biri, gelişmiş ülkelerin sanayi ürünlerine uygulamış oldukları tarifeleri azaltmaları ve gelişmekte olan ülkelerin serbestleşme hamleleridir. Bunun yanı sıra, birçok ülkede doğrudan yabancı yatırımların önündeki engeller kaldırılmış ve yatırımlar teşvik edilmiştir. Konteynır ve hava yolu taşımacılığındaki gelişmeler nedeniyle ülkeler, uluslararası üretim ve pazarlama ağlarına kolayca katılmaya başlamışlardır (Collier ve Dollar, 2002: 33).

Dünya ticareti her geçen gün değişip gelişirken, ticarete yeni trendler ortaya çıkmaktadır. Ülkeler, endüstriler ve firmalar arasındaki yoğun rekabet, son zamanlarda küresel düzeyde değişik eğilimlerin ortaya çıkmasına yol açmıştır. Zorunlu dinamizm, ülkeler arası işbirliği, sınır ötesi hareketliliğin serbestleşmesi, teknoloji transferi, yükselen piyasaların sayısındaki artış gibi olgular bu eğilimlerden bazılarıdır(Chand, 2016):

**Zorunlu dinamizm.** Uluslararası ticaret karmaşık bir olgu olup küresel politik, kültürel ve iktisadi çevredeki yeniliklere ayak uydurmak zorundadır. Firmalariktisadi büyüme, teknoloji, kültür ve siyaset baskısı ile sürekli değişmeye zorlanırlar. Bilim ve teknolojideki gelişmeler gibi faktörler de uluslararası ticareti sürekli değişmeye zorlar.

**Ülkelerarası işbirliği.** Ülkeler; uluslararası organizasyonlar, anlaşmalar ve istişareler gibi çok sayıda yolla birbirileri ile işbirliği yapmaktadırlar. Bu işbirlikleri genelde kısıtlamaları ortadan kaldırıp, belirsizlikleri azaltarak firmaları küreselleşmeye teşvik eder. Firmalar

birbirleriyle (a) karşılıklı avantajlar elde etmek, (b) tek başlarına çözemedikleri sorunları çözebilmek, (c) kendi sınırları dışındaki olaylarla ilgilenmek, (d) taşımacılık ve ticaret gibi çeşitli saiklerle işbirliğine gitmektedirler.

**Sınır ötesi hareketliliğinin serbestleşmesi.** Birçok ülke, mal ve hizmet üretmek için kullanılan emek ve sermaye gibi kaynakların hareketliliğini kısıtlamaktadır. Dışa açık ekonomilerde hükümetler, tüketicilerin uygun fiyatlarla daha çok çeşit mal veya hizmete ulaşmaları ve üreticilerin rakipleri ile rekabet edebilmeleri için, uluslararası ticareti hantallaştırırbu tür kısıtlamaları azaltmaktadırlar.

**Teknoloji transferi.** Teknoloji transferi, ticari teknolojinin yaygınlaştığı bir süreçtir. Bu süreç, yasal bağlayıcılığı olabilen veya olmayabilen fakat uygun bilginin transfer eden tarafından alıcıya nakledilmesini gerektiren bir biçim almaktadır. Bu, aynı zamanda gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında ticari olmayan teknoloji transferini de içermektedir.

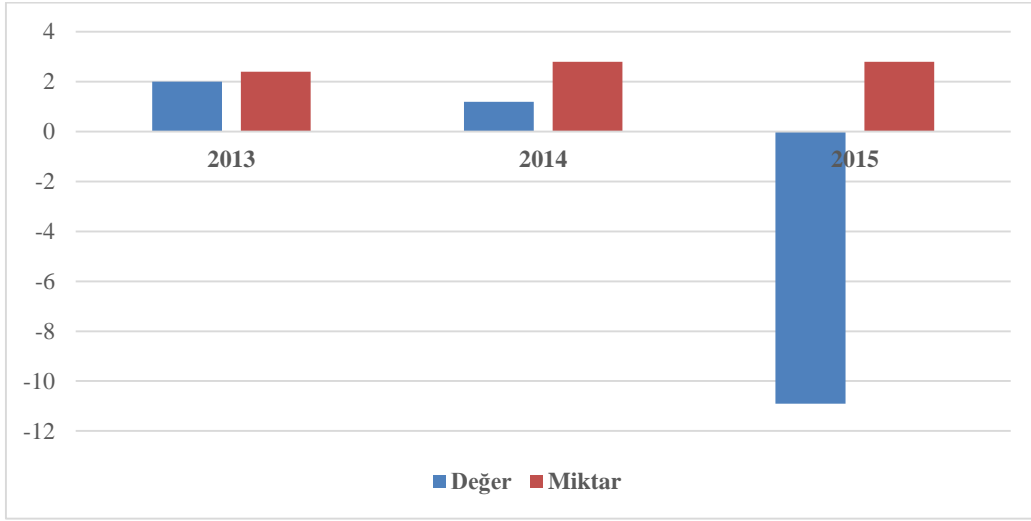
**Yükselen piyasaların sayısında artışı.** Çin, Hindistan, Brezilya ve Asya'nın geri kalan kısmı, özellikle Güney Amerika gibi yükselen ekonomiler için uluslararası ticaretin önemi ve etkisi çok fazladır.

### **2.2.2. Dünya Ekonomisinde Büyüme ve Ticaret**

2008 ekonomik krizinin ardından, 2010 yılında Dünya iktisadi büyüme oranı önemli ölçüde azalarak %4'ten %2,8'e düşmüş ve iktisadi kriz daha da belirginleşmiştir. 2012 yılında küresel toplam talepteki zayıflıktan ötürü %2,6 olan dünya brüt hâsıla büyüme oranı, 2013 yılında %3,2 olmuştur. Gelişmekte olan ülkelerin yanı sıra birçok gelişmiş ülkede iktisadi faaliyetler yavaşlamıştır. Gelişmekte olan ülkelerde ortalama iktisadi büyüme oranı 2011 yılında %6'dan 2012 ve 2013 yıllarında sırasıyla %5,6 ve %5,9'a düşmüştür. Bazı Avrupa ülkelerinde hüküm süren borç krizi ve diğer bölgelerdeki mali problemler, küresel finansal sistemin istikrarını ve iktisadi iyileşmeyi tehdit etmektedir. Kemer sıkma politikaları iktisadi büyüme ve istihdam beklentisini azaltmaktadır; bu nedenle de iktisadi teşviklere daha fazla önem verilmektedir (UNCTAD, 2012:3).

Dünya mal ticareti, kriz öncesi dönemdeki değerini yaklaşık %13 aşarak 2010 yılında %22,8 ve 2011 yılında %19,3 oranında artmıştır. Dünya mal ihracatı 2011 yılında 18,2 trilyon dolara ulaşmış olup, bunun %43'ü gelişmekte olan ülkelere aittir. Gelişmiş ülkeler ve Afrika ülkeleri ihracatta nispeten daha zayıf bir gelişme göstermiş ve 2008 yılı seviyesini sırasıyla %5 ve %7 aşmışlardır (UNCTAD, 2012: 3).

**Şekil 7.** Dünya Ticaretindeki Artış Oranı



**Kaynak:** *Economy and Foreign Trade Report*, 2016: 18.

Şekil 7, dünya ticaretindeki büyümeyi göstermektedir. Dünya mal ticareti, üç yıllık bir yavaşlamanın ardından 2015 yılında önemli ölçüde azalmıştır. Dünya mal ticareti değer olarak 2013 yılındaki %2'lik ve 2014 yılındaki %1,2'lik artışın ardından, 2015 yılında %10,9 düşmüştür. Dünya mal ticareti miktar olarak 2013 yılında %2,4 ve 2014 ve 2015 yılında da %2,8 artmıştır.

Tablo 3'te 2008-2016 yılları arasında ülkelere ait büyüme oranları verilmiştir. 2008-2010 yılları arasında dünya büyüme oranı artmış, fakat 2011-2016 döneminde %2,2 ila %2,8 arasında seyretmiştir. Ülkelerin/ülke gruplarının büyük çoğunluğunda büyüme oranı 2009 yılından negatif olmuş, fakat 2010 yılından itibaren tamamında bir toparlanma olmuştur. Bununla birlikte, bir bütün olarak dünya ekonomisi 2009 yılında %2 civarında büyümüştür. Bunda, 2009 yılında negatif büyüme yaşamayan ve çoğunluğu Asya'dan olan bazı ülkeler/bölgelerin önemli bir payı vardır. Burada en dikkat çekici ülkeler Çin, Japonya ve Hindistan gibi birkaç ülkedir. 2009'dan sonra çeşitli ülke veya bölgelerin büyüme oranlarında dalgalanmalar görülmekle beraber, Çin, Hindistan ve Türkiye'de büyüme oranı sürekli olarak pozitif olmuştur. Gelişmekte olan ülkeler 2009 yılındaki sert düşüşten sonra yıllar içinde dalgalanarak büyümeye devam etmişlerdir.

**Tablo 3.** Dünyada ve Çeşitli Bölgelerde/Ülkelerde Büyüme Oranları, 2008-2016 (Yıllık, %)

Ülke/Bölge	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Dünya</b>	1.5	2.1	4.1	2.8	2.2	2.2	2.5	2.5	2.3
<b>Gelişmiş Ülkeler</b>	0.1	-3.6	2.6	1.5	1.1	1.1	1.7	2.0	1.6
<b>Japonya</b>	-1.0	5.5	4.7	-0.5	1.7	1.4	0.0	0.5	0.7
<b>ABD</b>	-0.3	-2.8	2.5	1.6	2.2	1.7	2.4	2.6	1.6
<b>AB- 28</b>	0.4	-4.4	2.1	1.8	-0.4	0.3	1.4	2.0	1.8
<b>Euro Bölgesi</b>	0.5	-4.5	2.1	1.6	-0.9	-0.3	0.9	1.7	1.6
<b>Fransa</b>	0.2	2.9	2.0	2.1	0.2	0.7	0.2	1.2	1.5
<b>Almanya</b>	1.1	-5.6	4.1	3.7	0.4	0.3	1.6	1.7	1.7
<b>İtalya</b>	-1.1	-5.5	1.7	0.6	-2.8	-1.8	-0.3	0.8	0.8
<b>Birleşik Krallık</b>	-0.5	-4.2	1.5	2.0	1.2	2.2	2.9	2.3	1.8
<b>2004 Sonrası AB Üyesi Ülkeler</b>	3.6	-3.6	2.0	3.1	0.5	1.1	2.7	3.4	2.6
<b>Güney-Doğu Avrupa ve Bağımsız Devletler Topluluğu (CIS) Ülkeri</b>	5.4	-6.6	4.7	4.6	3.3	2.0	0.9	-2.8	0.0
<b>Güney Doğu Avrupa</b>	5.8	-1.9	1.5	1.7	-0.6	2.4	0.3	2.0	2.8
<b>CIS Ülkeleri (Gürcistan Dâhil)</b>	5.3	-6.8	4.9	4.8	3.5	2.0	0.9	-3.0	-0.2
<b>Rusya Federasyonu</b>	5.2	-7.8	4.5	4.3	3.5	1.3	0.7	-3.7	-0.3
<b>Gelişmekte Olan Ülkeler</b>	5.2	2.4	7.8	5.9	4.8	4.6	4.4	3.9	3.8
<b>Afrika</b>	5.5	3.2	5.2	1.1	5.6	2.0	3.7	2.9	2.0
<b>Kuzey Afrika (Sudan Hariç)</b>	6.3	2.8	4.1	6.6	10.1	3.7	1.5	2.9	1.7
<b>Sahra Altı Afrika (Güney Afrika Hariç)</b>	6.1	5.8	6.7	4.7	4.6	5.2	5.8	3.5	2.8
<b>Güney Afrika</b>	3.2	-1.5	3.0	3.2	2.2	2.2	1.5	1.3	0.3
<b>Latin Amerika ve Karayipler</b>	3.7	-2.1	5.9	4.5	3.0	2.7	1.1	0.2	-0.2
<b>Karayipler</b>	2.6	-0.9	3.1	2.2	2.1	2.9	2.8	3.6	2.5
<b>Orta Amerika (Meksika Hariç)</b>	3.8	-0.7	3.7	5.4	4.8	3.6	3.9	4.1	4.0
<b>Meksika</b>	1.4	-4.7	5.2	3.9	4.0	1.4	2.2	2.5	2.2
<b>Güney Amerika</b>	5.0	-1.0	6.6	4.8	2.6	3.3	0.3	-1.4	-1.8
<i>Brezilya</i>	5.1	-0.1	7.5	3.9	1.9	3.0	0.1	-3.8	-3.2
<b>Asya</b>	5.7	3.8	8.8	7.0	5.2	5.5	5.5	5.1	5.1
<b>Doğu Asya</b>	6.9	5.9	9.7	7.8	6.0	6.3	6.2	5.4	5.5

<i>Çin</i>	9.6	9.2	10.6	9.5	7.7	7.7	7.3	6.9	6.7
<b>Güneydoğu Asya</b>	4.2	1.6	8.0	4.8	5.8	4.9	4.4	4.4	4.3
<b>Güney Asya</b>	4.8	4.4	9.1	5.5	3.1	5.0	6.3	6.1	6.8
<i>Hindistan</i>	6.2	5.0	11.0	6.1	4.9	6.3	7.0	7.2	7.6
<b>Batı Asya</b>	4.0	-2.0	6.2	7.7	4.1	3.4	3.0	2.9	2.1
<b>Okyanusya</b>	2.0	0.8	4.1	3.7	2.7	2.2	3.6	4.7	2.9

**Kaynak:** UNCTAD, 2016: 5.

*Not: Oranlar 2005 Baz yılına göre hesaplanan GSYH'ya dayanılarak bulunmuştur.*

Tablo 4'te 2012-2015 yılları arasında seçilmiş bölgeler ve ülkelere ait ihracat ve ithalat rakamları yer almaktadır. Buna göre, dünya ihracat ve ithalat hacmi 2015 yılına gelindiğinde bir azalış eğilimine girmiştir. 2012-2015 döneminde, Dünya ihracat hacmi ortalama olarak %1,4 ila %3,3 arasında, ithalat da %1,6 ila %3,0 arasında değişmiştir.

Tablo 4 incelendiğinde, genel olarak uluslararası ticaretin 2015 yılında yavaşlamış olduğu görülmektedir. Bu zayıf performansın asıl nedeni, mal ticaretinde meydana gelen reel %1,5'lik cansız artıştır. 2009-2011 hızlı çıkışının ardından küresel finansal ve iktisadi krizinin sonucunda yaklaşık üç yıl boyunca küresel mal ticareti artışı küresel büyüme ile paralel seyretmiştir (Bkz. Tablo 3, Tablo 204). 2015 yılında küresel büyümeden daha az artış gösteren küresel mal ticareti, 2016 yılına gelindiğinde 2015 yılı ilk çeyreğinin altında kalmıştır. Tabloda görülen 2015 yılı ihracat hacmindeki azalış başta Asya ve Latin Amerika gibi büyük ekonomiye sahip ülkeler ve birçok geçiş ekonomisinin ithalat talebindeki daralmadan kaynaklanmıştır. Ayrıca, Japonya'nın ve Uzak Doğu'nun geri kalanının ithalat hacminde sırasıyla %2,8 ve %1,6 azalış söz konusu olmuştur. Latin Amerika ve Karayipler'de ithalat %1,8 daralırken, Geçiş Ekonomileri'nde de önceki iki yıla kıyasla %19,4 oranında azalma meydana gelmiştir (United Nations, 2016: 8).

**Tablo 4.** Seçilmiş Bölgelerde/Ülkelerde İhracat ve İthalat Hacmindeki Yıllık Değişme Oranları, 2012-2015

Bölge/ Ülke	İhracat Hacmi				İthalat Hacmi			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Dünya	3.2	3.3	2.3	1.4	3.0	2.7	2.4	1.6
Gelişmiş Ülkeler	1.6	2.2	1.9	2.2	1.0	0.0	2.8	3.3
Japonya	-4.8	-1.5	0.6	-1.0	2.4	0.3	0.6	-2.8
ABD	3.6	2.8	4.4	-0.2	2.1	1.0	4.3	4.8
Avrupa Birliği	-0.1	1.8	1.7	3.2	-2.3	-0.9	3.3	3.6
Geçiş Ekonomileri	0.9	2.3	0.5	0.9	6.4	-0.5	-7.6	-19.4
Gelişmekte Olan Ülkeler	5.2	4.6	3.1	0.4	5.6	6.3	2.5	0.4
Afrika	19.5	-0.7	0.0	2.1	17.8	6.5	5.7	1.5
Sahra Altı Afrika	2.0	2.7	1.5	0.6	9.2	8.4	4.6	1.6
Latin Amerika ve Karayipler	4.1	1.9	3.3	2.9	2.4	3.6	0.2	-1.8
Doğu Asya	5.0	6.7	4.9	-0.5	3.2	8.9	2.8	-1.6
Çin	6.2	7.7	6.8	-0.9	3.6	9.9	3.9	-2.2
Güneydoğu Asya	1.8	4.7	3.5	-0.3	5.4	4.3	1.7	2.8
Güney Asya	-6.1	4.1	5.2	-0.2	4.1	-0.4	4.6	7.2
Hindistan	-1.8	8.5	3.5	-2.1	5.7	-0.3	3.2	10.1
Batı Asya	6.8	3.8	-2.3	2.0	11.4	7.4	1.8	2.0

*Kaynak:* UNCTAD, 2016: 9.

### 2.2.3. Bölgelere Göre Dünya Ticareti

Dünya ticaretinin bölgeler itibariyle gelişmesi Tablo 5'ten izlenebilir. Kuzey Amerika'nın mal ihracatı 2013 yılında toplam dünya mal ihracatının %13.2'sini, ithalatı ise toplam dünya ithalatının %17,4'ünü oluşturmuştur. Güney ve Orta Amerika'nın ihracatı dünya ihracatının %4'ünü, ithalatı da dünya ithalatının %17,4'ünü oluşturmuştur. Diğer taraftan Avrupa, toplam dünya ihracatının %36,3'ünü gerçekleştirirken, toplam dünya ithalatının %35,8'ini yapmıştır.

2013 yılında toplam dünya ihracatının %4.3'ünü, ithalatının ise %3.0'ını Bağımsız Devletler Topluluğu yapmaktadır. Bu yılda Afrika'da ihracat %5.8, ithalat ise %2.2 azalmıştır. Orta Doğu'da ise ihracat %0.1 azalırken, ithalat %6.1 artmıştır. Asya'da da 2013 yılında ihracat %2.9, ithalat %2.1 artmıştır. 2013 yılının en iyi beş ihracatçı ülkesi sırayla Çin, ABD, Almanya, Japonya ve Hollanda'dır. İlk beş ithalatçı ülke sıralaması ise ABD, Çin, Almanya, Japonya ve Fransa olmuştur.

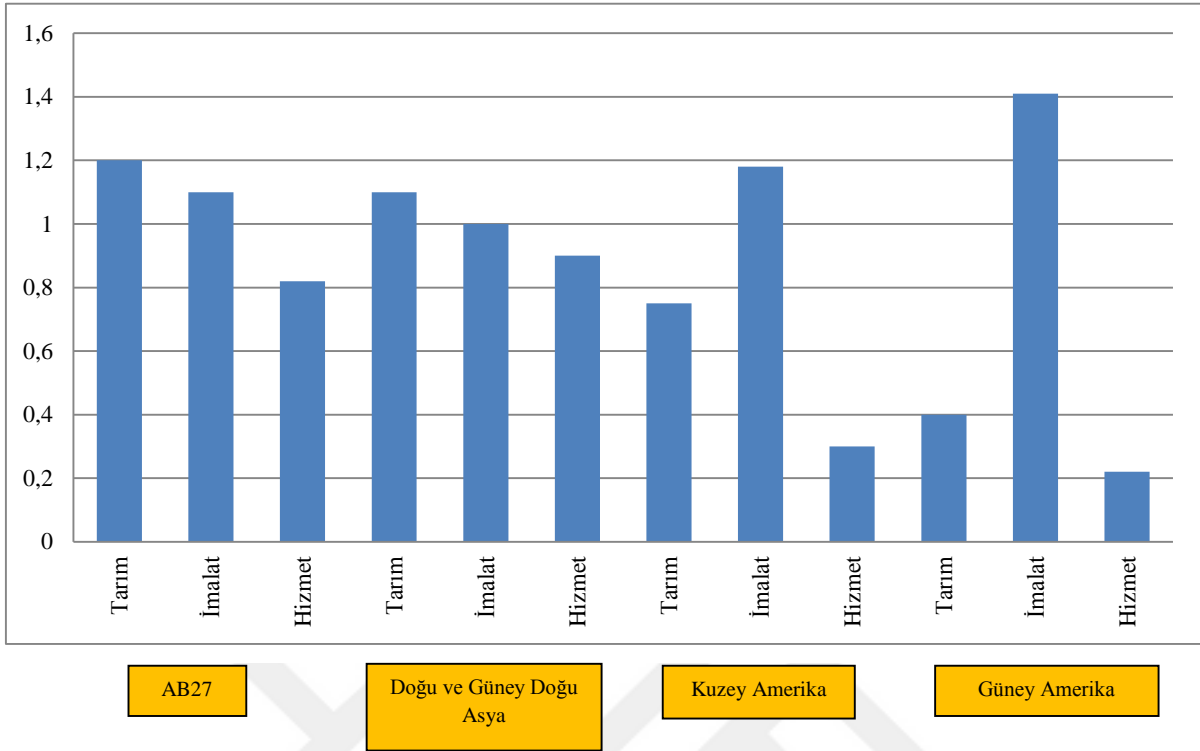


**Tablo 5.** Seçilmiş Bölge ve Ülkelerin Mal Ticareti, 2005-2013 (Milyar Dolar ve %)

	İhracat					İthalat				
	Değer	Yıllık Yüzde Değişme				Değer	Yıllık Yüzde Değişme			
	2013	2005-13	2011	2012	2013	2013	2005-13	2011	2012	2013
Dünya	18.300	8	20	0	2	18.410	7	19	0	1
Kuzey Amerika	2.418	6	16	4	2	3.195	4	15	3	0
ABD	1.580	7	16	4	2	2.329	4	15	3	0
Kanada	458	3	16	1	1	474	5	15	2	0
Meksika	380	7	17	6	3	391	7	16	5	3
Güney ve Orta Amerika	736	9	28	-1	-2	773	12	26	3	3
Brezilya	242	9	27	-5	0	250	16	24	-2	7
Diğer Güney ve Orta Amerika	404	9	29	1	-3	523	11	27	5	0
Avrupa	6.646	5	18	-4	4	6.508	5	17	-6	1
Avrupa Birliği(28)	6.076	5	18	-5	5	6.004	4	17	-6	1
Almanya	1.453	5	17	-5	3	1.189	5	19	-7	2
Fransa	580	3	14	-5	2	681	4	18	-6	1
Hollanda	672	6	16	-2	3	590	6	16	-1	0
Birleşik Krallık	542	4	22	-7	15	655	3	15	2	-5
İtalya	518	4	17	-4	3	477	3	15	-13	-2
Bağımsız Devletler T. Rusya Federasyonu	779	11	33	2	-3	574	13	30	6	0
Afrika	602	9	16	5	-6	628	12	18	9	2
Güney Afrika	96	8	19	-8	-4	126	9	28	2	-1
Afrika ve Güney Afrika	507	9	16	8	-6	502	13	16	10	3
Petrol İhraç Eden Ülkeler	330	8	14	12	-10	199	14	11	10	9
Petrol İhraç Etmeyenler	177	10	20	1	3	303	12	18	10	0
Orta Doğu	1.347	12	40	6	0	779	11	17	8	6
Asya	6.288	9	18	2	3	6.341	10	23	4	2
Çin	2.209	14	20	8	8	1.950	15	25	4	7
Japonya	715	2	7	-3	-10	833	6	23	4	-6
Hindistan	313	15	34	-2	6	466	16	33	5	-5
Yeni Sanayileşen Ülkeler	1.295	7	16	-1	1	1.300	8	19	0	0
ÖZET										
MERCOSUR	342	10	26	-5	1	348	15	25	-3	7
ASEAN	1.273	9	18	1	1	1.246	10	21	6	2
En Az Gelişmiş Ülkeler	215	13	24	1	5	244	14	23	9	7

**Kaynak:** Dünya Ticaret Örgütü

**Şekil 8.** Seçilmiş Bölgelerde Sektörlere Göre Bölgesel Ticaret Yoğunluğu, 2008 (%)



**Kaynak:** Dünya Ticaret Örgütü, 2014: 94.

Şekil 8 tarım, imalat ve hizmet sektörlerinin dünyanın dört bölgesindeki (Avrupa Birliği, Doğu ve Güneydoğu Asya, Kuzey Amerika, Güney Amerika) ticaret yoğunluğunu göstermektedir. Belirtilen dört bölgede, *bölge içi ticarete* tarım ve imalat sektörleri hizmet sektöründen daha fazla önem arz etmektedir. Dört bölgenin tamamında da, imalat sektörü ticareti diğer ticaret türlerine kıyasla daha fazla bölgesel iken, hizmet ticareti uluslararasılaşmaya daha elverişlidir. İmalat sektörü ticaretinin en yoğun olduğu ülke grubu Güney Amerika (yaklaşık % 1,5) iken, bunu sırasıyla Kuzey Amerika, AB27 ve Doğu ve Güneydoğu Asya takip etmektedir. İkinci yoğun sektör olan tarım sektöründe de ilk sırada AB27, ikinci sırada Doğu ve Güneydoğu Asya ülkeleri, üçüncü sırada Kuzey Amerika ve son sırada da Güney Amerika bulunmaktadır.

#### **2.2.4. Elektronik Ticaret**

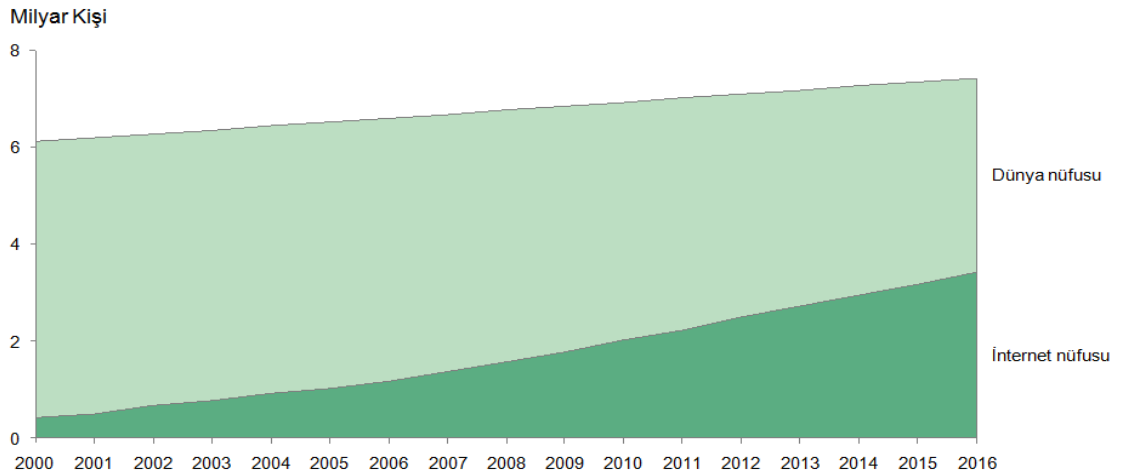
Küreselleşme ile birlikte tüm dünyada mal ve hizmetler ile sermayenin dolaşımı kolaylaşmıştır. İtranet, extranet, ulaşım ve benzer teknolojik gelişmeler sınırların ortadan kalkmasında önemli rol oynamıştır. İnternetin yaygınlaşması ile ticari işlerin yürütülmesinde elektronik ticaret etkin bir araç haline gelmiştir. Ticaretin serbestleşmesi eğilimi ve bunun

yanında bilgi iletişimini kolaylaştıran teknolojik gelişmelerin ortak ürünü olarak elektronik ticaret ortaya çıkmıştır (Kaya, 2015: 48-49).

Teknolojik gelişmeler nedeni ile bilgisayar ve internet hayatın bir parçası haline gelmiştir. Bu gelişmeler ışığında yaygınlaşan e-ticaret yeni bir dünya düzeninin temel taşı haline gelmiştir. Yeni ekonomi, iktisadi büyüme ve gelişmeye olan etkileri dışında, neden olduğu ilişkilerden ötürü toplumları birbirine yakınlaştırmaktadır. Yeni ekonominin adeta lokomotifini olan e-ticaret, büyüklüğü ne olursa olsun firmaları küresel rekabetin içine çekmektedir. Elektronik ortamda ticaret yapabilmeyi koşulu olan e-ticareti yaygınlaştırmak da ancak eğitim ile mümkündür. Bu noktada e-ticaret ile AR-GE harcamaları ve beşeri sermaye yatırımlarının önemi son derece açıktır (Şanlı, 2005: 214).

2016 yılı dünya nüfusu 7,4 milyardır ve bu nüfusun yaklaşık %46'sı internet kullanıcısıdır. 2000 yılından beri dünya nüfusu yaklaşık %1,1 artarken, internet kullanıcılarının sayısı yaklaşık %13,2 artmıştır. Şekil 9, bu durumu özetlemektedir (TÜSİAD, 2017: 13).

**Şekil 9.** 2000 – 2016 Arası Dünya ve İnternet Nüfusu

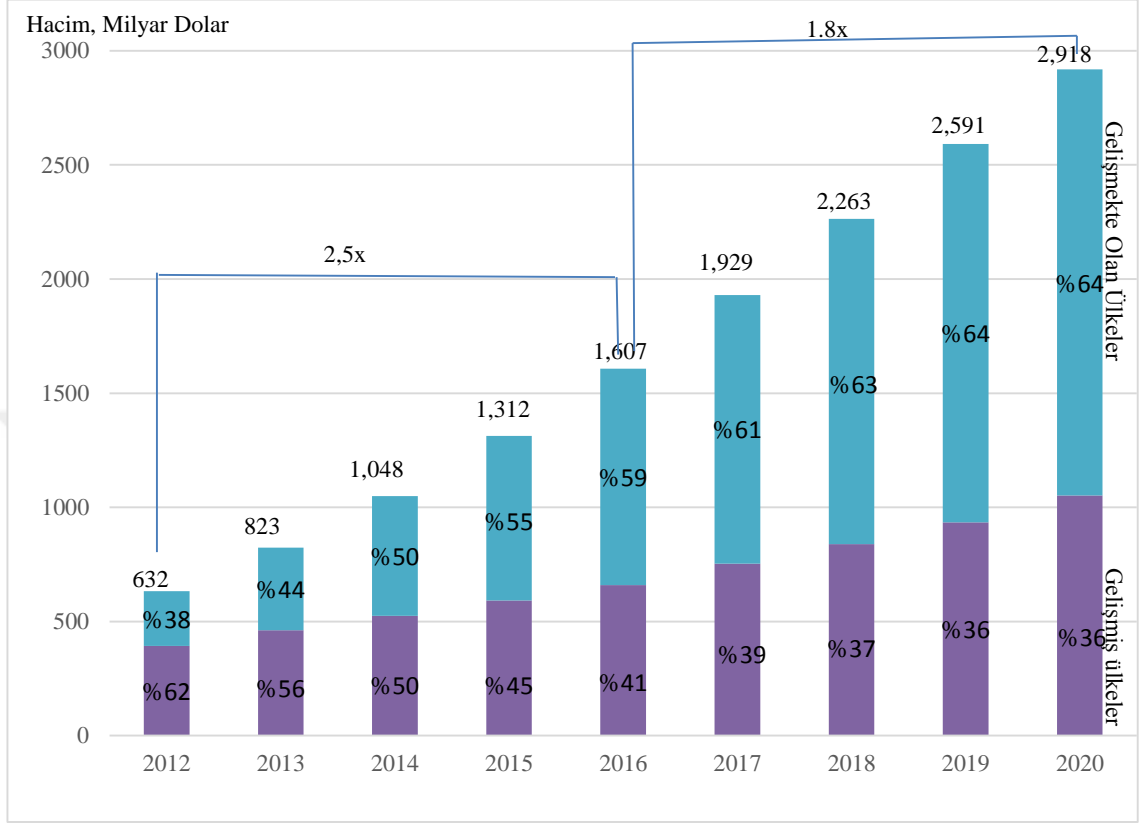


**Kaynak:** TÜSİAD,2017: 14.

Şekil 10, dünya e-ticaret hacmini ve toplam içinde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin paylarını göstermektedir. Buna göre, dünya perakende e-ticaret hacmi 2016 yılında yaklaşık 1,6 trilyon dolara ulaşmıştır. Goldman Sachs, e-ticaretin küresel işlem hacminin 2020 yılında yaklaşık 3 trilyon dolar olacağını öngörmektedir. Diğer taraftan, her geçen gün gelişmekte olan ülkelerin e-ticaret hacmindeki payının arttığı ve artış trendinin devam edeceği görülmektedir. 2012 yılında gelişmiş ülkelerin toplam e-ticaret hacmi içindeki payları yaklaşık %62 ve gelişmekte olan ülkelerin payı ise %38 iken,

2016 yılında gelişmekte olan ülkelerin oranı % 59'a yükselmiştir. Gelişmekte olan ülkelerdeki bu artış trendinde en büyük pay Çin'e aittir.

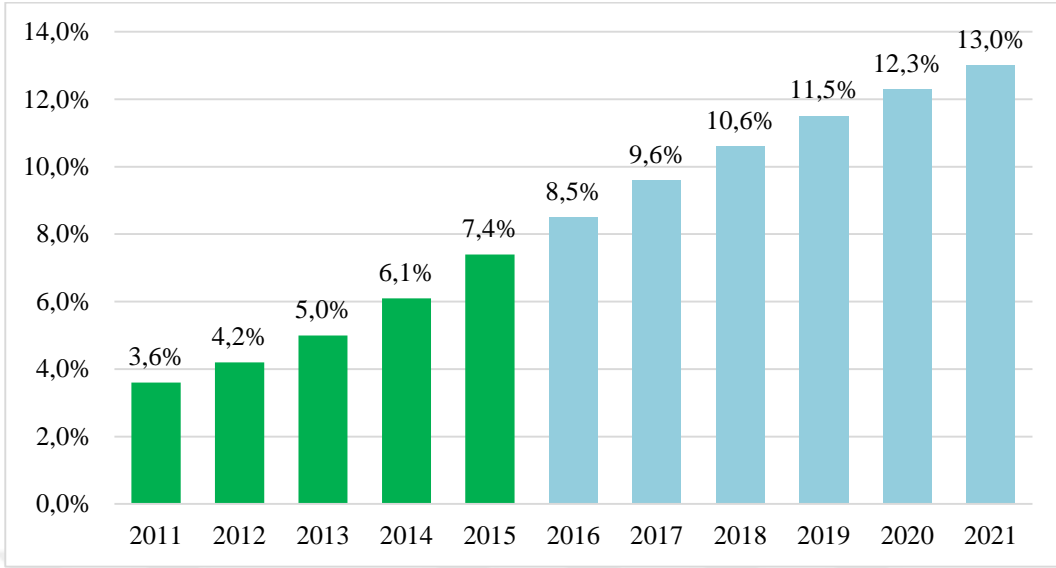
**Şekil 10.** Dünya E-Ticaret Hacmi ve Ülke Gruplarına Dağılımı



**Kaynak:** TÜSİAD,2017: 17.

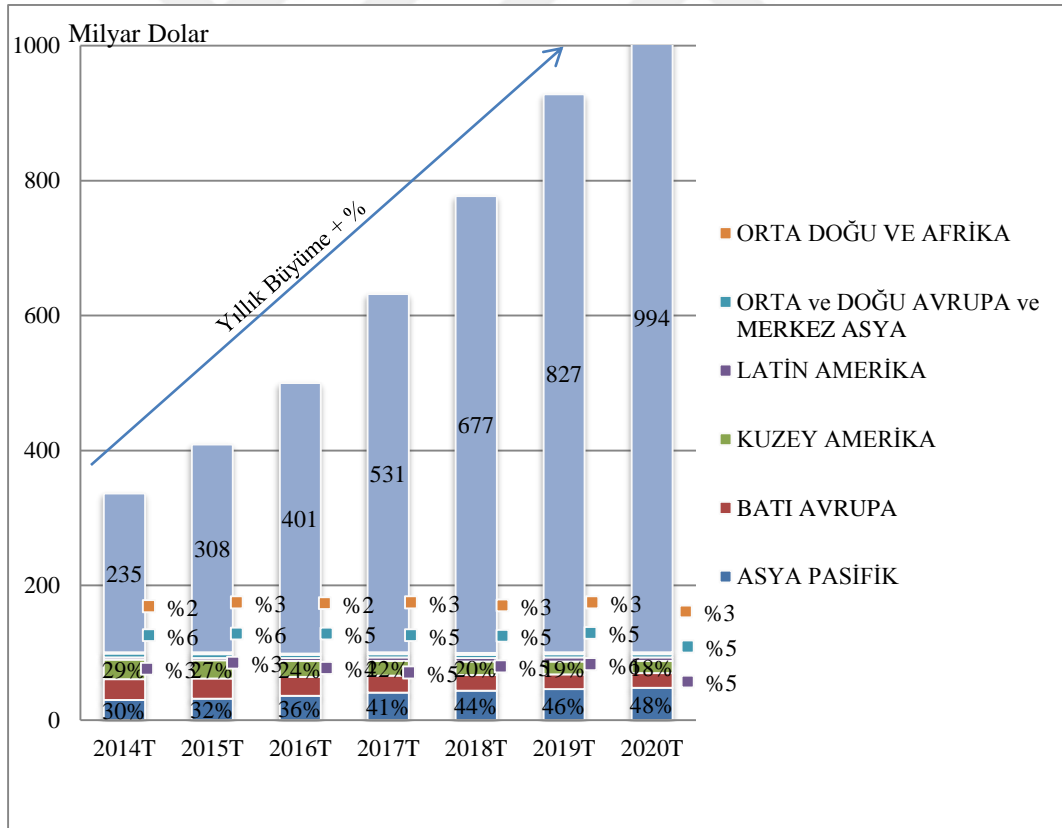
Şekil 11, toplam dünya ticareti içinde e-ticaretin payını göstermektedir. Buna göre, 2011 yılında toplam ticaret içinde e-ticaretin payı %3,6 iken, 2016 yılında bu oran %8,5'e yükselmiştir. Klasik perakende satışlarda kâr marjlarındaki düşüş, teknolojik gelişme ve tüketici davranışlarındaki değişiklikler nedeniyle, 2021 yılına gelindiğinde toplam ticaret içinde e-ticaretin payının %13 olması beklenmektedir.

**Şekil 11.** Dünyada E-Ticaretin Toplam Ticaret İçerisindeki Payı



**Kaynak:** TÜSİAD,2017: 19.

**Şekil 12.** Bölgelere Göre Sınır Ötesi Ticaretin Gelişimi



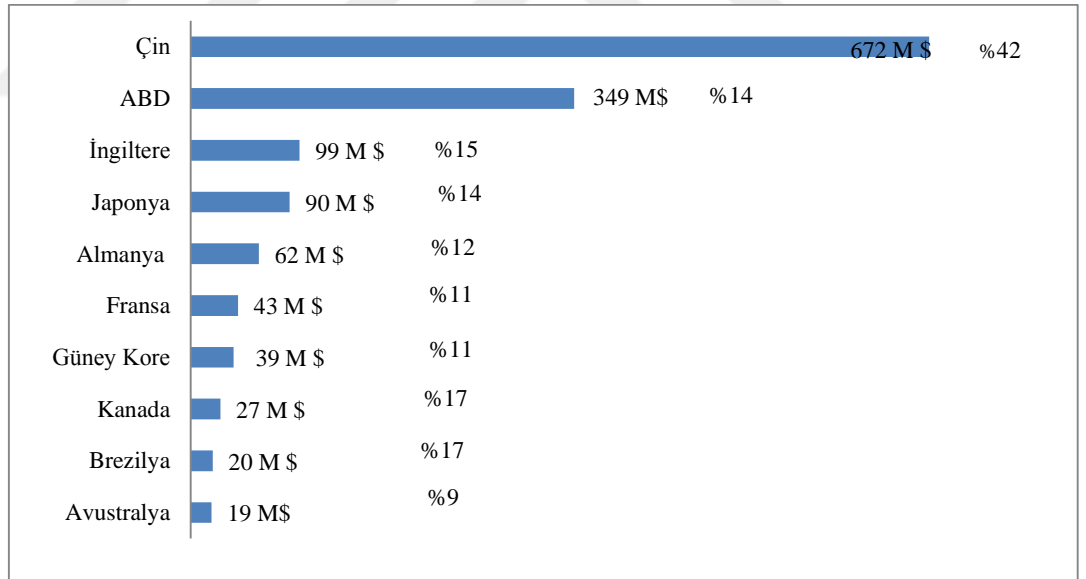
**Kaynak:** TÜSİAD,2017: 30.

Şekil 12, 2014-2020 döneminde bölgelere göre sınır ötesi ticaretteki gelişmeleri göstermektedir. Buna göre, sınır ötesi ticaret her geçen yıl artmaktadır/artacağı tahmin

edilmektedir. Aynı dönemde bu tür ticarete en büyük payın Asya Pasifik ülkelerine ait olduğu, onu da Batı Avrupa ülkelerinin takip ettiği görülmektedir. 2014 yılında 235 milyar dolar olan sınır ötesi ticaretin % 30'unun Asya Pasifik ülkelerinde, % 31'inin de Batı Asya ülkelerinde olduğu görülmektedir. 2016 yılında yaklaşık 400 milyar dolarlık sınır ötesi ticaretin olduğu ve bu rakamın yıllık % 27'lik artışla 2020 yılında 994 milyar dolar olacağı tahmin edilmektedir.

Şekil 13, 2016 yılında elektronik ticaret cirosunun en yüksek olduğu ilk on ülke ve bu ülkelere ait elektronik ticaret büyüme oranları yer almaktadır. Şekle göre en fazla e-ticaret cirosu yapan ülkeler arasında Çin ilk sırada yer almaktadır. OECD'nin 2016 ilk on ekonomisi sıralamasında ilk sırada yer alan ABD ise e-ticarete ikinci sıradadır. İngiltere üçüncü sırada yer alırken, bunu sırasıyla Japonya, Almanya, Fransa, Güney Kore, Kanada, Brezilya ve Avustralya takip etmektedir. Bunun yanı sıra 2015 yılında 22,8 trilyon dolarlık küresel perakende hacminin 1,6 trilyon doları e-ticaret hacmidir ve bu tutar toplam ticaretin %7'sine tekabül etmektedir. 2019 yılında ise 28,5 trilyon dolarlık küresel perakende hacminin %12'sine denk gelen 3,5 trilyon dolarının e-ticaret hacmi olması beklenmektedir.

**Şekil 13.** 2016 Yılında Elektronik Ticaret Cirosu (Milyar Dolar) En Yüksek Olan 10 Ülke



**Kaynak:** <http://www.gorkemunel.com/e-ticaret-verileri-2016/>

### 2.2.5. Çokuluslu Şirketler

Çok uluslu şirketler; merkezi büyük bir ülkede olan, birçok ülkede faaliyet gösteren ve doğrudan yabancı yatırımların örgütlenmiş bir biçimi olan firmalardır. Çok uluslu şirketlerin faaliyet gösterdikleri ülke sayısı farklı olabilmektedir. Mesela bir çokuluslu şirket

100 ülkede faaliyet gösterebileceği gibi daha az sayıda ülkede de faaliyet gösterebilmektedir (Lazarus, 2001: 1017).

17 ve 18. yüzyıllarda kral fermanı ile çok uluslu şirket özelliği taşıyan şirketler kurulmaya başlanmıştır. Daha sonra ise, kraldan izin alınmaksızın kurulabilmişlerdir. Bu şekilde kurulmuş olan en büyük ortaklık Doğu Hindistan Şirketi'dir. İlk çok uluslu şirket olma özelliğine sahip olan bu şirket,\* İngiltere'nin mallarını sömürgelerine, sömürgelerden aldığı hammaddeleri de diğer piyasalara satmıştır (Kabaalioğlu, 1982: 2-3).

Günümüzde dünya ticaretinin büyük bir bölümünü (%40) çokuluslu şirketler tarafından yapılmaktadır. Çokuluslu şirketlerin üretim yerleri az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler iken, merkezleri genellikle gelişmiş ülkelerdedir. İktisadi küreselleşme ile birlikte, uzak coğrafyalarda üretim yapan, hatta ülkelerin iktisat politikalarına yön verme yeteneğine sahip çokuluslu şirketler ön plana çıkmaya başlamıştır (Aktel, 2001: 198; Kshetrimayum ve Naorem, 2015: 9).

Çokuluslu şirketlerin sayısının artması ile hem dünya ticareti artmış hem de ulusal otoriteler tarafından ekonomiye yapılan müdahaleler azalmıştır. Çokuluslu şirketlerin küresel rekabette önemli bir paya sahip olmaları sayesinde endüstri ve ticaret küresel bir nitelik kazanmış, dev endüstrilerin ortaya çıkmış ve uluslararası nitelikli işgücünün serbest dolaşımı mümkün olmuştur. Günümüzde, çokuluslu şirketler gayet planlı, programlı ve küresel değişikliklere uyum sağlayan şirketlere dönüşmüştür (Kotler, 2000: 27).

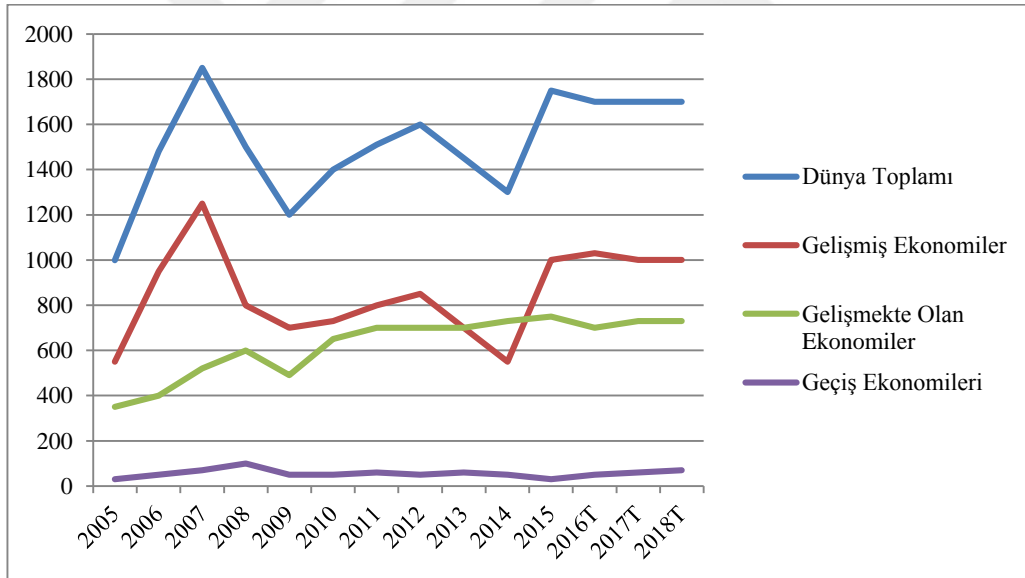
Çokuluslu şirketler genellikle gittikleri ülkelerde olumlu iktisadi etkiler yaratmışlardır. Sermaye girişi ve yatırımların artması, üretim ve istihdam artışı, refah düzeyinde artış, tüketim düzeylerinde iyileşmeler ve teknoloji ve bilgi transferi bunlardan bazılarıdır. Genelde, bu şirketlerin mali piyasalarda istikrarsızlık oluşturmadıkları kabul edilir. Ayrıca, imalat sanayii için kurulan çokuluslu şirketler diğer sektörlerde kurulanlara kıyasla daha uzun ömürlüdür (Kazgan, 2005: 186).

---

(\*bknz. <https://www.insanokur.org/dunyayi-degistiren-sirket-dogu-hindistan-kumpanyasinin-modern-cokuluslulugu-sekillendirmesi-nick-robins/>)

Çok uluslu şirketlerdoğrudan yabancı yatırımların örgütlenmiş bir biçimi oldukları için, burada doğrudan yabancı yatırımlara da göz atmak gerekmektedir. Şekil 14, 2005-2018 arasında dünyada ve dünyanın çeşitli bölgelerinde, dalgalanmalar olmakla birlikte, DYY'ın genel olarak arttığını göstermektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelere yapılan yatırımların düzenli bir şekilde arttığı dikkat çekmektedir. Ayrıca, geçiş ekonomilerinde bu tür yatırımlar oldukça düşük seviyelerdedir. Bununla birlikte, 2015 yılındaki hızlı yükselişin ardından, 2016 yılında gelişmiş ülkelerdeki ve küresel doğrudan yabancı yatırım girişi artış hızını kaybetmiştir. Bu, küresel bir dar boğaz olduğu hakkında bilgi vermektedir. Çok uluslu şirketlerin zayıf ekonomik büyüme ve önemli politika riskleri olduğunu düşünmeleri durumunda, DYY girişleri azalmaktadır (UNCTAD, 2017). Gelişmekte olan ülkelerde DYY; portföy yatırımları, işçi dövizleri, resmi kalkınma yardımlarına kıyasla değişmeyen en büyük finansman kaynağı olma özelliğini taşımaktadır.

**Şekil 14.** Doğrudan Yabancı Yatırımlarının Küresel ve Bölgesel Dağılımı, 2005-2016 ve 2017-2018 Tahminleri

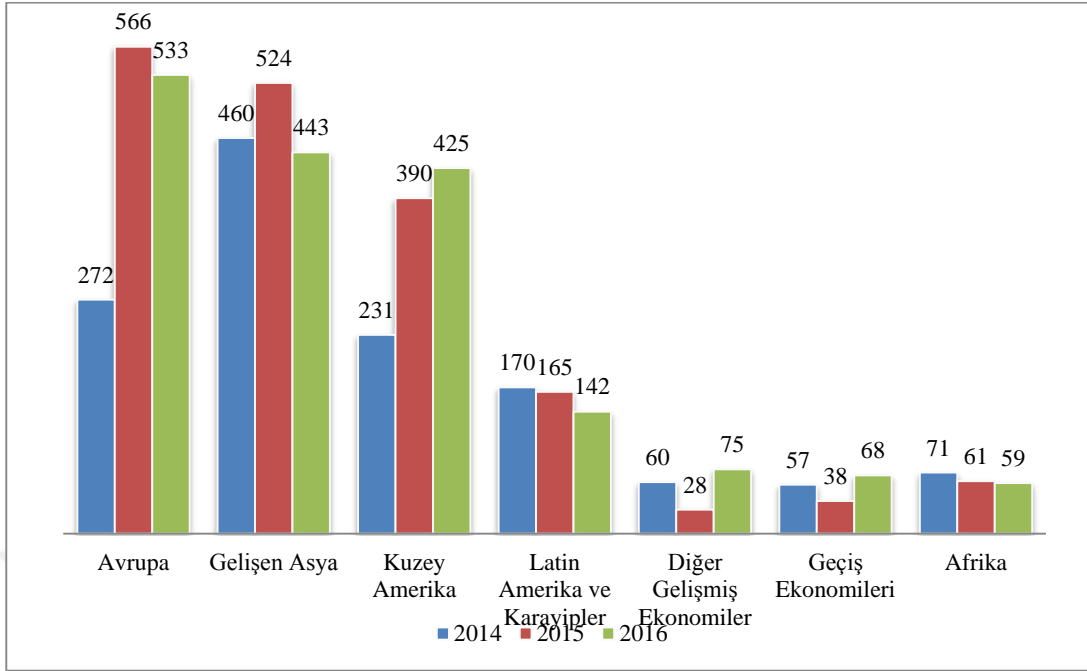


**Kaynak:** UNCTAD, 2017:2.

Şekil 15, 2014-2016 arasında bölgelere göre doğrudan yabancı yatırımları göstermektedir. Buna göre, genelde DYY'ın çoğu Avrupa, Gelişen Asya ve Kuzey Amerika'da yapılmaktadır. Bu bölgeleri Latin Amerika ve Karayipler takip etmektedir. Geriye kalan gelişmiş ülkeler, geçiş ekonomileri ve Afrika en az yatırım alan bölgelerdir. Gelişmiş ekonomilerin küresel DYY girişlerindeki payı % 59 civarında olup, bu, 2007 yılından bu yana yakalanan en yüksek orandır.



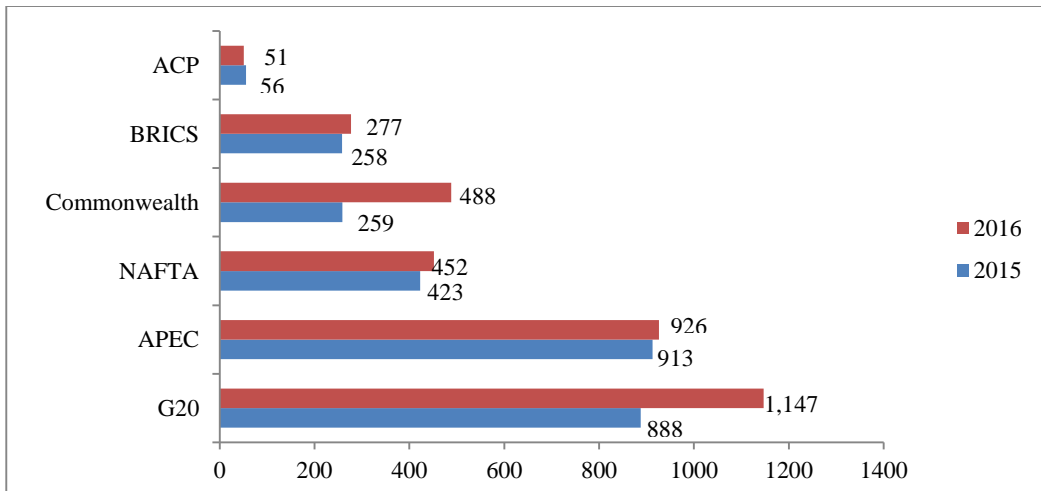
**Şekil 15.** Bölgelere Göre Doğrudan Yabancı Yatırımlar. 2014- 2016 (Milyar Dolar)



**Kaynak:** UNCTAD, 2017:10

Şekil 16’da, 2015 ve 2016 yıllarında seçilmiş ekonomik gruplara yönelik doğrudan yabancı yatırım girişleri yer almaktadır. Buna göre, her iki yılda da en fazla DYY girişleri G20 ve APEC gibi büyük ekonomik gruplara yönelik olmuştur. Bunların dünya doğrudan yabancı yatırımları içindeki payı %50’den fazladır. Diğer yandan, 2016 yılında, çeşitli ekonomik ve kurumsal nedenlerle G20, APEC, NAFTA, BRICS ve İngiliz Milletler Topluluğu gibi ülke gruplarına yönelik DYY girişleri artmıştır.

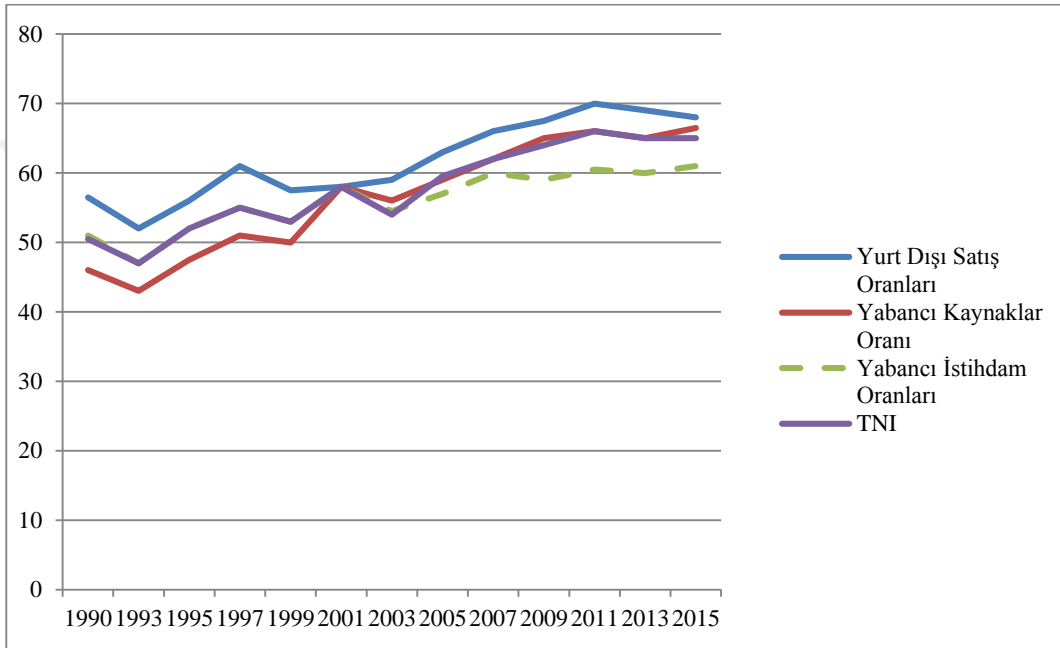
**Şekil 16.** Seçilmiş Gruplarda Doğrudan Yabancı Yatırımlar, 2015-2016



**Kaynak:** UNCTAD, 2015: 15.

Şekil 17, çokuluslu şirketlerin uluslararasılaşma sürecinde kullandıkları yöntemlerdeki gelişmeyi göstermektedir. Buna göre, şirketlerin uluslararasılaşma için kullandıkları en temel ve en kolay yöntem dış satışlardır. 1998'den sonra en büyük küresel şirketler ağırlıklı olarak dış varlıklara yatırım yapmaya başlamışlardır ve bu nedenle toplam aktifler içindeki dış varlık oranı %50'den fazla artmıştır. Buna karşılık, çok uluslu şirkete bağlı çalışanların toplam işgücü içindeki payı olan yabancı istihdam oranı 2006 yılına kadar yükselmeye devam ederek %60 dolayında istikrara kavuşmuştur.

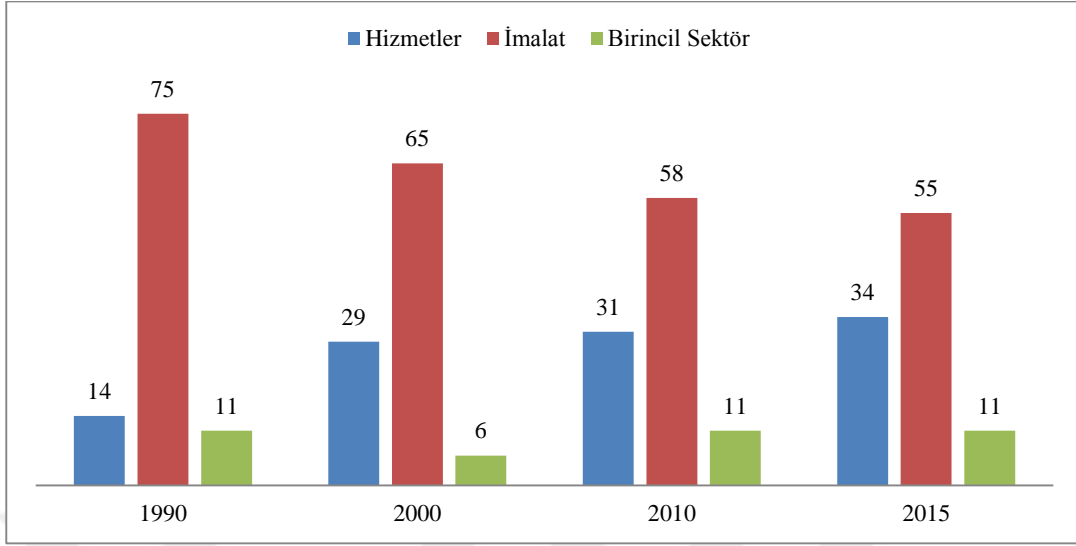
**Şekil 17.** İlk 100 Çok Uluslu Şirketteki Uluslararasılaşma, 1990- 2015 (%)



**Kaynak:** UNCTAD. 2017: 27.

Şekil 18, 1990-2015 arasında çokuluslu şirketlerin faaliyetlerinin sektörlere gelişmesini göstermektedir. Buna göre, ilk 100 çok uluslu şirketin hizmet sektöründeki payı artmakta ve imalattaki payı da azalmaktadır. Hizmet sektöründeki faaliyetlerin neredeyse üçte biri bu şirketler tarafından yapılmaktadır. Bununla birlikte, doğrudan yabancı yatırımlar ve ticaretteki doğal ve düzenleyici engeller nedeni ile hizmet sektörünün uluslararasılaşması daha yavaş ilerlemektedir. Diğer yandan, 1990-2000 arasında birincil sektörün payı azalmış olsa da, bu tarihten sonra bu sektörde faaliyet gösteren çokuluslu şirketler artış göstermektedir.

**Şekil 18.** Seçilmiş Yıllarda İlk 100 Çok Uluslu Şirketlerin Sektörlere Göre Dağılımı( Şirket Sayısı ve Yüzde)



**Kaynak:** UNCTAD, 2015: 28.

Doğrudan yabancı yatırımların en fazla yapıldığı sektör otomotiv sektörüdür. Ford ve General Mobile ilk yurt dışı yatırımlarını 1920 yılında yapmışlardır. II. Dünya Savaşı'ndan sonra da otomotiv sektöründeki diğer firmalar yurt dışı yatırımlar yapmaya başlamıştır. Ford ve General Mobile'dan sonra 1970 itibari ile Daimler-Benz, Renault, Fiat, BMW gibi şirketler yurt dışı yatırımlarına başlamışlardır (MÜSİAD, 2014: 34).

### 2.3. Dünya Ticaretinin Serbestleştirilmesi: Küresel ve Bölgesel Eğilimler

II. Dünya Savaşı'ndan sonra dünya ticaretinin serbestleştirilmesi için küresel girişimler artmış ve ortak hedef olan ticari serbestleşme *GATT* ve *bölgesel iktisadi birleşmeler seviyesinde* olmak üzere iki farklı yönde gelişmiştir. *GATT*'ın öncelikli amacı dünya ticaretinin serbestleşmesi için gümrük tarifeleri ve ticari kısıtlamaların azaltılmasıdır. Bölgesel iktisadi entegrasyonlar ile de coğrafi olarak birbirine komşu olan ülkeler arasında iktisadi ilişkilerin artırılması amaçlanmıştır. Küresel piyasalarda artan rekabete karşı koyabilmek açısından entegrasyonlar önem arz etmektedir (Seyidoğlu, 2009: 216; Şanlı, 2008, 13-14).

#### 2.3.1. Küresel Eğilimler: *GATT* ve *DTÖ*

Dünya ticaretindeki serbestleşme hareketlerine küreselleşme adı verilmekle birlikte, bu olguda ekonomik açıdan ticari, mali ve üretimin küreselleşmesi boyutları vardır. Mali küreselleşmede, sermaye akımlarının serbestleşmesiyle yurt içi piyasalar ile küresel piyasaların birleştirilmesi amaçlanmaktadır. Çokuluslu şirketler aracılığı ile sınır ötesi üretimin yaygınlaşması, üretimin küreselleşmesidir. Küreselleşmenin üçüncü boyutunda da ticaretin

küreselleşmesi yer almaktadır. 1947 yılında GATT'ın kurulmasıyla birlikte, gümrük tarifeleri ve kotaların kaldırılması yoluyla küresel ticaret başlamıştır (Seyidoğlu, 2009: 217).

Dünya ticaretinde serbestleşme hareketleri GATT, Dünya Ticaret Örgütü, Dünya Bankası, IMF gibi uluslararası kuruluşların kurulması ile başlamıştır. Bu kuruluşların yürütmüş oldukları faaliyetler ile birlikte, hızlı ve sürdürülebilir kalkınma, ucuz sermaye, düşük maliyetler ve firmaların sınır ötesine satış yapma imkânları sağlanmıştır (Acar, 2002, 16).

Ticaretin serbestleşmesi için uluslararası işbirliği ihtiyacının karşılanması amacıyla elli ülkenin temsilcileribir araya gelerek Uluslararası Ticaret Örgütü'nü (ITO) kurmuşlardır. ITO'nun kuruluş işlemleri devam ederken, ülkeler belli mallarda tarife indirimleri konusunda kendi aralarında işbirliği yapmışlardır. Böyle bir süreçte bu uygulamaların hayata geçirilmesi için 1947'de GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) geçici bir anlaşma olarak ortaya çıkmıştır.

Dünya ticaretinin serbestleştirilmesi ve kolaylaştırılmasıamacı oluşturulan GATT sisteminde *çok taraflılık ilkesi* önem arz etmiştir. Bu ilke ile tüm taraflar için geçerli olacak adil bir rekabet ortamı hedeflenmiştir. GATT'ın imzalanması ile başlayan müzakereler sürecinde ticaretin önündeki engellerin kaldırılmasına çalışılmıştır. Bu amaçla, geçici bir anlaşma olarak imzalanan GATT yerine 1994 yılında Dünya Ticaret Örgütü kurulmuştur.

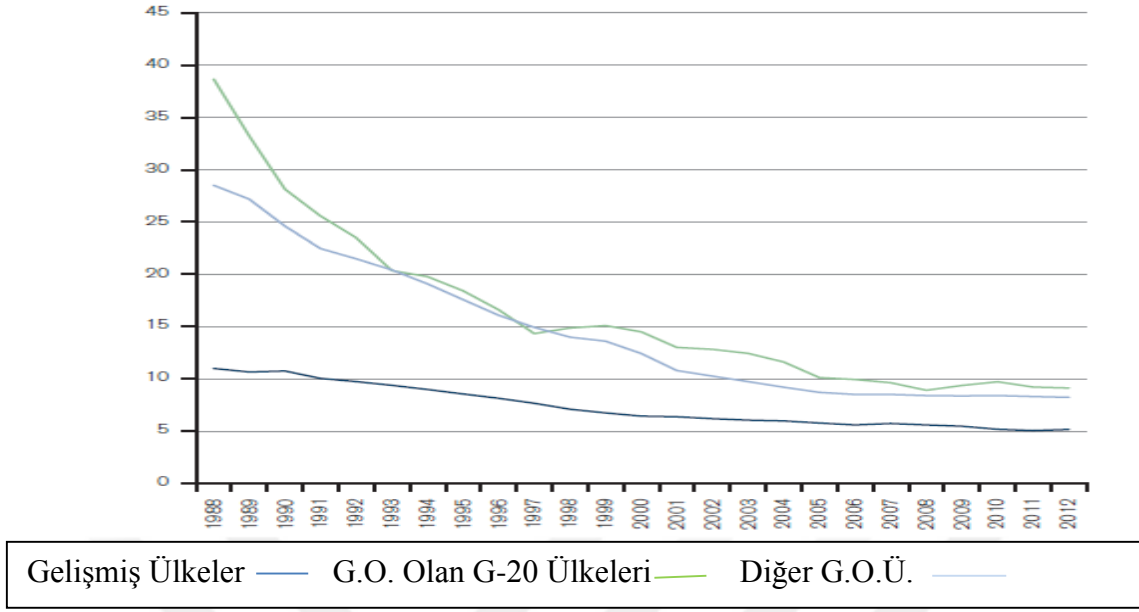
Anlaşmaya açıkça yazılmamış olmasına rağmen, GATT'ın temel amacı dış ticarete serbestleşmenin teşvikidir. Bununla birlikte, GATT'ın öncelikli amaçları arasında refah düzeyinin yükseltilmesi, tam istihdamın sağlanması ve dünya kaynaklarının etkin ve verimli kullanımının sağlanması yer almaktadır (Işın, 1998: 46).

GATT, belirlenmiş olan amaçlarını gerçekleştirmek için dört temel ilkeyi benimsemiştir:

**En çok kayırılan ülke kuralı.** GATT'a üye ülkelerin ticaret yapmış oldukları ülkeler arasında herhangi bir ayırım yapmamaları anlamına gelmektedir. Buna göre, bir ülkenin ticaret ortağı olduğu bir ülkeye tanıdığı ayrıcalıklarkoşulsuz olarak tüm üye ülkelere de uygulanacaktır (Çeştepe, 2013: 239).

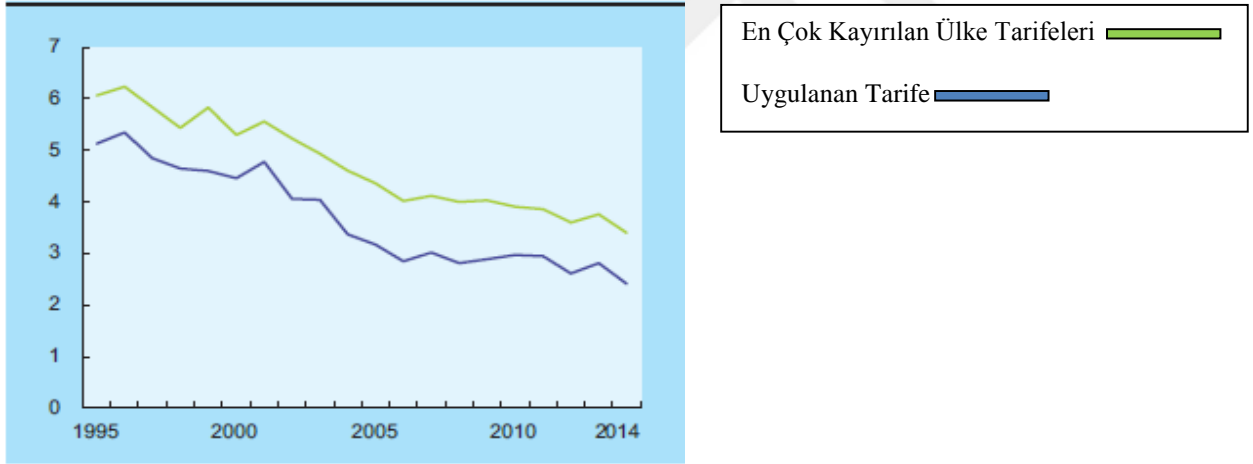
Şekil 19, 1988-2012 arasında ülke gruplarına göre en çok kayırılan ülke tarifelerinin seyrini göstermektedir. Buna göre, ortalama tarifeler zaman içinde azalmış ve 2012 yılı itibariyle gelişmiş ülkelerde %5'e, gelişmekte olan ülkelere de %10'un altına düşmüştür.

**Şekil 19.** Ülke Gruplarına Göre En Çok Kayırılan Ülke Tarifeleri



**Kaynak:** WTO, 2014.

**Şekil 20.** Ortalama Küresel Tarifeler, 1995-2014 (%)



**Kaynak:** UNCTAD, 2014.

Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulduğu tarihten günümüze kadar ortalama tarifeler azalmış ve Şekil20'de görüldüğü üzere 2014 yılında en düşük düzeye inmiştir. Şekil 19 incelendiğinde, hali hazırdaki ortalama tarife seviyeleri ve bunun son yıllardaki seyrinin küresel ticaretteki yavaş büyümeyi açıklamaktaki yetersizliği açıkça görülebilir. Şekil19'da, uygulanan mevcut tarifelerin en çok kayırılan ülke tarifelerinin altında kaldığı görülmektedir. Dolayısıyla ticaretteki azalışın tek nedeninin tarifeler olmadığı söylenebilir.

**Ulusal işlem kuralı.** İç piyasa düzenleme ve uygulamalarını esas alan bu kurala göre, yerli ve ithal mallar arasında herhangi bir ayırım yapılmaması gerekir. Fakat ulusal işlem kuralının geçerli olması için mal ya da hizmet ve fikirlerin piyasaya girmesi gerekmektedir. İthal malların ülkeye girişi sırasında alınan gümrük vergisi bu kurala aykırılık teşkil etmemelidir (GATT, 1994: Madde 3).

**Sadece gümrük tarifelerinin kullanılması.** GATT'ın ilkelerinden bir diğeri de, koruma aracı olarak yalnızca gümrük tarifelerinin kullanılmasıdır; piyasa mekanizmasına dayandıkları için tarifeler kotalardan daha iyidir. Tarifeler ise yapılan periyodik görüşmeler neticesinde kademeli olarak indirilecektir (Paksoy vd., 2011: 27). Kotalar, sadece ödemeler dengesi açıklarını gidermek için geçici olarak kullanılabilir (Çeştepe, 2013: 240).

**Ticari kısıtlamaların azaltılması.** GATT'ın *bağlı oranlar* olarak adlandırdığı ve taviz listesinde yer alan oranların dışına çıkılamamaktadır. Bu listede yer alan oranlar ülkeler için bağlayıcı nitelikte olup, müzakere yapılmadan ticaret ortakları için bile değiştirilemez. Uruguay Round'unda tavizler listesi geliştirilmiş, bağlı oranların geliştirilmesi ile ticarete artışlar meydana gelmiştir.

GATT'ın kuruluşundan itibaren birçok müzakere turu (raundu) yapılmıştır. Bunlar aşağıda ana hatlarıyla sıralanmaktadır (WTO, 2005: 17-18):

**Tablo 6.** Kronolojik Olarak GATT Müzakereleri

Yıl/Dönem	Müzakere Adı	Katılımcı Ülke Sayısı	Konu
1947	Cenevre Konferansı	23	Tarife indirimleri
1949	Annecy Konferansı	13	Tarife indirimleri
1951	Torquay Konferansı	38	Tarife indirimleri
1956	Cenevre Konferansı	26	Tarife indirimleri
1960-1961	Dillon Turu	26	Tarife indirimleri
1964-1967	Kennedy Turu	62	Tarife indirimleri ve antidamping önlemleri
1973-1979	Tokyo Turu	102	Tarife indirimleri, tarife dışı önlemler, çok taraflı ticaret anlaşmalar
1986-1994	Uruguay Turu	123	Tarife indirimleri, tarife dışı önlemler, WTO'nun kurulması
2001-2004	Doha Turu	144	Tarım, sanayi ve hizmet sektörlerinde ticaretin serbestleşmesi

GATT'ın kuruluşundan itibaren yapılan görüşmelerde tartışılan konular şu şekildedir (<http://www.1bilgi.com/dis-ticaret/5630/dunya-ticaretinin-kuresellesmesi-dunya-ticaret-orgutu.html> , 04.01.2018):

**Cenevre Konferansı'nda (1947)**, tarife indirimleri konusu görüşülmüştür. Burada ortalama tarifelerde de %35 indirime gidilmiştir.

**Annecy Konferansı'nda (1949)**, daha önce yapılan tarife indirimleri ele alınarak maddeler bazında indirim yapılmıştır. Yapılan indirim, ortalama olarak %35,1 oranındadır.

**Torquay Konferansı (1950-51)**, 1950 ve 1951 yıllarında yapılmış, ithalatta %11,7 oranında indirim yapılırken, ortalama tarife indirimi %26 oranında olmuştur.

**Cenevre Konferansı (1956)**, neticesinde ithalat vergisi %16 indirilirken, ortalama tarife indirimi %15.6 olmuştur.

**Dillon Konferansı'nda (1960-61)**, ABD ile on sanayileşmiş ülke arasında yapılan görüşmeler sonunda ithalat indirimi %20 olurken, ortalama tarife indirimi %12 olarak belirlenmiştir.

**Kennedy Turu (1964-67)**, 1964-1967 döneminde Cenevre şehrinde yapılmıştır. Asıl görüşmeler ABD ile Avrupa Ekonomik Topluluğu ülkeleri arasında gerçekleşmiştir. ABD tarifelerde %50 oranında indirim yapılmasını ve ayrıca bu ülkelerin dünya ihracatı içinde yaklaşık %80 paya sahip oldukları mallarda gümrük vergilerini tamamen kaldırmalarını önermiştir. Bu öneri 1967 yılında kabul edilmiş ve gümrük vergilerinde %36 oranında indirim yapılmıştır. Bu turda tarım konusu ve tarife dışı önlemler hakkında herhangi bir gelişme olmamıştır. Buturda *Uluslararası Hububat Sözleşmesi* de imzalanmıştır. Bu turda ayrıca tarım ve sanayi ürünlerine ait tarifelerde sırasıyla %20 ve %35 indirim yapılmıştır. ABD, Japonya ve Avrupa Ekonomik Topluluğu'nda ise ortalama gümrük vergileri %10 olmuştur (Solmaz, 2000).

**Tokyo Turu'ndan (1973-1979)**, önce bir taraftan tarife indirimleri yapılırken bir taraftan da tarife dışı engeller yaygınlaşmaya devam ediyordu. 1973'te Tokyo Görüşmeleri başlamış, neticede imalat sanayii ürünlerinde yeni tarife indirimlerine gidilmiştir. Bunun yanı sıra tarife dışı engeller için uyulması gereken kuralları gösteren davranış kodları belirlenmiştir. Bu görüşmeler sonucunda *karşılıklı olmama ilkesi* kabul edilmiştir. Buna göre, az gelişmiş ülkeler, sanayileşmiş ülkelere yaptıkları ihracatta tarife indirimden faydalanırken, bu ülkelere yaptıkları ithalatta herhangi bir indirim yapmayabileceklerdir (Seyidoğlu, 2009: 223).

**Uruguay Turu (1986-1994)**, GATT'ın göz ardı ettiği hizmet, tarım ve tekstil sektörlerinde halledilmeyen sorunlara yönelik olarak yapılmıştır. Bu çerçevede sanayi mallarında %34 oranında tarife indirimi yapılırken, fikri mülkiyet haklarının korunması için gerekli önlemler alınmıştır. Bu turda, tarımsal sübvansiyonların arttırılması ve az gelişmiş ülkelerde ticari serbestleşme sürecine katılarak tarife indiriminde bulunmaları kararlaştırılmıştır. Bu turunen önemli sonucu, 1995 yılında Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulması olmuştur (Seyidoğlu, 2009: 224, Gerber, 2017: 20).

DTÖ devletlerin üyelik esasına dayalı olup, karar organı, her devletin eşit sayıdaki temsilcilerinden oluşan ve iki yılda bir toplanan Bakanlar Konferansıdır. DTÖ sekretaryasının kural koyma yetkisi yoktur, ancak, üye ülkelere teknik ve idari destek vermekle yükümlüdür (Vurdu, 2008: 75).

DTÖ ve onun selefi olan GATT, son elli yıldır sayısı gittikçe artan ülkeler arasında tarifelerin ve diğer ticari kısıtlamaların azaltılmasında oldukça başarılı olmuştur. Kurulurken 23 üyesi olan GATT'ın günümüzdeki devamı olan DTÖ olarak 146 üyesi vardır ve bunlar dünya ticaretinin yaklaşık % 97'sini gerçekleştirmektedirler (Crowley, 2003: 42).

DTÖ, sanayi mallarının yanı sıra tarımsal mallarda da serbest ticareti sağlamaya çalışmaktadır. Faaliyetleri arasında ülkelere patent alma hakkı tanınması ve çevrenin korunması için kural koyma da vardır. DTÖ'nün GATT'tan farkı, az gelişmiş ülkeleri de bu oluşumun içine dâhil etmiş olmasıdır. Bu da yeni yatırım ve ticaret imkânlarının doğmasına neden olmuştur (Şanlı, 2004: 163).

DTÖ, ülkelerin çok taraflı ticaret hakkında görüş alışverişi yapmalarına imkân vermesi yönü ile küresel yönetişimde rol oynayan önemli bir aktördür. Bu amaçla şeffaf ve demokratik karar verebilen bir mekanizmaya sahip olması gerekmektedir (Vurdu, 2008: 71).

### **2.3.2 Ticaretin Serbestleşmesinde Bölgesel Eğilimler**

Uluslararası ticaretin serbestleşmesi konusunda bir diğer eğilim de bölgesel düzeyde serbestleşmedir. Bu kısımda hem bölgesel ekonomik işbirliği/ entegrasyonlar bazı yönleri ile ele alınacak hem de ticaretin bu seviyede serbestleşmesi için ortaya çıkan kuruluşlara göz atılacaktır.

Ülkeleri bölgesel düzeyde ekonomik işbirliği geliştirmeye veya entegrasyon kurmaya sevk eden bir çok faktör vardır. Bunlar arasında ölçek ekonomileri, pozitif dışsallıklar, etkin



üretim faktörü tahsisi, rekabetçi piyasalar ve politik yakınlaşmalar gibi sebepler sayılabilir (Hepaktan ve Çınar, 2011: 69).

İktisadi entegrasyonlar, katılan ülkeler için ticaretin önündeki engelleri kaldırmayı, üretim faktörlerinin ülkeler arasında serbestçe dolaşmasını sağlamayı ve ulusal iktisat politikalarının uyumlaştırılmasını içeren bir süreçtir. Kısacası ekonomik entegrasyon; ticari entegrasyon, faktör entegrasyonu ve politik entegrasyon sürecinden oluşmaktadır (Balassa, 1976: 17).

Entegrasyon gelişmekte olan ülkeler açısından sanayileşme için itici bir güç olarak kabul edilirken, gelişmiş ülkeler için sanayileşmeyi hızlandırmanın bir aracı olarak görülmektedir (Aydoğmuş, 2005: 1). Ülkeye sermaye girişinin teşvik edilmesi, daha büyük piyasalar nedeni ile rekabet gücünün artması, yabancı sermaye ve teknolojiye ulaşma imkânları, ülkelerin entegrasyona dâhil olmanın genel nedenleri arasındadır (Schiff ve Winters, 2003: 8).

İktisadi entegrasyona dâhil olan ülke sayısı önemlidir. Kreinin'e göre (1964), küçük ve orta büyüklükteki iktisadi entegrasyonlardan elde edilen potansiyel kazanç daha yüksektir. Küçük ülkelerin kazançlı olmalarının nedeni, bu ülkelerin ihracat mallarına yönelik olan talebin daha fazla olabilmesidir. Çünkü entegrasyondaki gelişmiş ülkelerin satın alma güçleri fazladır (Kreinin, 1964: 193-194).

İktisadi entegrasyonlar serbest ticaret bölgesi, gümrük birliği, ortak pazar, iktisadi birlik ve tam iktisadi entegrasyon gibi farklı biçimlerde ortaya çıkmaktadır. *Serbest ticaret bölgelerinde*, üye ülkeler arasındaki tarifeler ve miktar kısıtlamaları kaldırılır, üye olmayan ülkelere her ülke kendi özel tarifelerini uygular (Balassa, 1962: 2). Bu konuda verilecek güzel bir örnek Amerika, Kanada ve Meksika arasında 1993 yılında kurulan Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması'dır (NAFTA) (Marinov, 2013: 368).

*Gümrük birliği*, birlik içinde tarifeler vb. ticaret kısıtlamalarının kaldırıldığı ve üye olmayan ülkelere karşı ortak bir tarifelerin uygulandığı bir entegrasyon biçimidir. 1834 yılında birçok bağımsız Alman devleti tarafından kurulan Zollverein, bu uygulamanın tipik bir örneğidir. Gümrük birliğinin bir diğer örneği de, 1957 yılında Batı Almanya, Fransa, İtalya, Belçika, Hollanda ve Lüksemburg tarafından oluşturulan Avrupa Ekonomik Topluluğu'dur (Marinov, 2013: 368; Balassa, 1962: 2; İyiboçuk, 2001: 247, Seyidoğlu, 2009: 228).

*Ortak pazarda*, sadece mallar üzerindeki ticari kısıtlamalar değil aynı zamanda faktör hareketleri üzerindeki kısıtlamalar da kaldırılır Mesela, 1993'ün başında şimdiki AB ortak pazar statüsünü elde etmiştir (Balassa, 1962: 2; Marinov, 2013: 369).

*İktisadi birlikte* ortak pazardan farklı olarak, mal ve faktör hareketleri üzerindeki kısıtlamaların kaldırılmasının yanında ulusal ekonomik politikalar da bir ölçüde uyumlaştırılır (Balassa, 1962: 2). Bu tür entegrasyonda ortak MB'nın kurulması ve bir tek para sisteminin uygulanması, mali sistemin birleştirilmesi ve ortak bir dış ticaret politikası uygulanması söz konusudur; bu nedenle parasal birliği de kapsamaktadır (Karluk, 1996: 214).

*Tam iktisadi entegrasyon* ise parasal, mali, sosyal ve konjonktür karşıtı politikaların birleştirilmesini öngörür ve kararları üye ülkeler için bağlayıcı olan uluslar arası bir otoritenin kurulmasını gerektirir (Balassa, 1962: 2).

Dünyanın çeşitli bölgelerinde, yukarıda özetlenen ekonomik birleşme türlerinin birçok örneği vardır. Avrupa Birliği (AB), Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA), Kuzey Avrupa Ülkeleri Topluluğu (NC), Bağımsız Devletler Topluluğu ve Baltık Gümrük Birliği (BDT), Karadeniz Ekonomik İşbirliği Bölgesi (KEİB) Avrupa'da kurulmuş olan ekonomik entegrasyonlardır. Asya'da ise Güney Doğu Asya Ulusları İşbirliği Bölgesi (ASEAN), Körfez İşbirliği Konseyi (GCC) kurulmuştur. Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (LAFTA yeni adı LAIA), Merkez Amerika Ortak Pazarı (CACM), Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA), Orta ve Güney Amerika Ortak Pazarı (MERCOSUR) da Amerika'da kurulmuş olan başlıca entegrasyonlardır. Batı Afrika Ülkeleri Ekonomik Topluluğu (ECOWAS) ve Merkezi Afrika Gümrük ve Ekonomik Birliği (UDEAC) Afrika'da kurulmuş olan entegrasyonlardandır (Şanlı, 2004: 165).

Tablo 7 ve 8, 2006-2016 döneminde seçilmiş ekonomik entegrasyonlarda mal ve hizmet ticaretindeki gelişmeleri göstermektedir. Tablo 8'e göre, bu dönemde dünya mal ihracatı 2006'daki 12.130 milyar dolarlık hacimden, 2009'daki önemli düşüşe rağmen, 2016'daki 15.955 milyar dolarlık hacme ulaşmıştır. Geline bu noktada, bu rakamın yaklaşık 8.000 milyar dolarlık kısmı Kuzey Amerika ve Avrupa gruplarına aittir. Bu rakam toplam mal ihracatı hacminin yarısından fazlasına eşittir. Kıyaslamak için, Afrika'ya ait ihracat rakamının 2016'da 372 milyar dolar olduğunu ifade etmek yeterlidir. Aynı dönemde mal ithalatı 2006'dan 2016'ya 12.461 milyardan 16.225 milyar dolara ulaşmıştır. Yine bunun da yarısından fazlası Kuzey Amerika ve Avrupa'ya aittir. Afrika'ya ait ithalat tutarı ise 2016 yılında sadece 492 milyar

dolardır. Buradan çıkan sonuç, belirtilen dönemde dünya ticaretinin yarısından fazlası Kuzey Amerika ve Avrupa tarafından yapılmaktadır.

Aynı şey hizmet ticareti için de söz konusudur. Tablo 9'a göre, toplam dünya hizmet ihracatı 2006'da 2.932 milyar dolar, 2016'da da 4.808 milyar dolardır. 2016 itibariyle toplam hizmet ihracatının %63'ü Kuzey Amerika ve Avrupa'ya, sadece %1.72'si Afrika'ya aittir. Dünya toplam hizmet ithalatı 2006'da 2831 milyar dolar, 2016'da ise 4.694 milyar dolardır. 2016'da Kuzey Amerika ve Avrupa'nın toplam ithalattaki payı yaklaşık %55 iken, Afrika'nınki sadece %3.3'tür. Buradan çıkarılacak önemli iki önemli sonuç vardır: Birincisi, Kuzey Amerika ve Avrupa ülkelerinin hizmetlerin endüstri içi ticaretini yapmakta olduklarıdır. İkincisi ise, Afrika'nın hizmet ithalatı ihracatının yaklaşık iki katına eşittir.



**Tablo 7. Seçilmiş Ekonomi Gruplarında Mal Ticareti, 2006-2016 (Milyar Dolar)**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>İhracat</b>											
Dünya(a)	12130.5	14023.3	16160.4	12555.0	15301.1	18338.0	18496.3	18952.3	19004.9	16489.3	15955.4
<b>Kuzey Amerika ve Avrupa</b>											
EFTA	273.5	313.2	377.9	293.3	330.9	400.6	478.5	518.9	460.9	398.5	396.6
Avrupa Birliği (28)	4506.1	5366.0	5954.9	4613.5	5183.9	6092.2	5808.6	6076.7	6158.4	5389.4	5373.5
NAFTA	1664.1	1840.7	2035.2	1601.8	1964.3	2283.4	2372.1	2417.9	2493.7	2293.1	2218.7
<b>Güney ve Merkez Amerika</b>											
Andean Topluluğu	64.9	76.9	94.0	78.6	99.4	134.0	142.6	138.2	132.4	96.6	91.6
CACM	25.1	28.2	30.6	27.1	31.9	38.2	39.8	39.6	40.5	38.5	38.0
CARICOM	20.3	20.3	26.4	15.0	17.8	23.2	22.2	27.4	22.4	17.9	14.7
MERCOSUR	257.4	295.6	375.3	276.8	349.1	448.6	435.9	425.3	387.0	301.2	283.2
<b>Afrika</b>											
CEMAC	26.8	30.2	42.7	27.0	35.7	44.6	44.5	42.2	40.1	23.5	17.9
COMESA	82.9	98.7	127.0	92.6	118.5	98.7	134.5	119.7	96.7	72.8	69.4
ECCAS	61.6	78.0	111.3	71.7	92.0	119.1	122.7	117.5	107.0	63.3	49.3
ECOWAS	78.1	87.5	111.9	83.4	114.8	155.1	155.7	145.2	138.1	87.4	70.2
SADC	116.7	144.2	177.7	131.3	181.0	223.0	218.3	215.1	203.1	157.6	142.7
WAEMU	14.2	15.0	18.5	19.3	20.7	24.0	23.8	24.7	26.5	23.3	23.3
<b>Orta Doğu ve Asya</b>											
ASEAN	769.8	865.1	989.7	813.8	1049.8	1239.5	1253.7	1270.0	1290.8	1160.5	1141.1
GCC	480.7	555.0	762.5	525.9	661.7	950.0	1061.2	1085.1	1024.6	655.2	581.7
SAFTA	159.3	190.4	241.3	206.8	277.6	365.3	358.1	381.6	391.4	334.5	331.7
<b>Memorandum:</b>											
ACP	269.9	316.9	399.2	288.8	391.6	495.0	484.2	474.3	451.9	329.0	284.9
LDCs	103.3	128.1	167.8	127.6	162.4	202.7	204.7	209.8	202.4	154.7	145.4
DTÖ Üyeleri (164)	11832.9	13660.9	15679.6	12237.9	14905.1	17850.4	17996.5	18511.3	18591.3	16216.0	15706.6
<b>İthalat</b>											
Dünya (a)	12461.5	14330.5	16572.3	12781.6	15510.7	18503.5	18704.9	19018.2	19101.3	16742.7	16224.7
<b>Kuzey Amerika ve Avrupa</b>											
EFTA	211.8	248.2	280.1	228.0	257.5	303.8	388.0	416.3	370.6	334.8	346.7
Avrupa Birliği (28)	4870.3	5655.2	6358.4	4809.2	5421.1	6330.1	5950.9	6011.7	6144.1	5322.9	5329.9
NAFTA	2540.6	2700.8	2906.8	2176.7	2682.1	3090.7	3193.3	3195.8	3304.1	3156.9	3065.5
<b>Güney ve Merkez Amerika</b>											
Andean Topluluğu	56.5	70.7	93.6	74.3	96.7	124.3	135.6	139.5	144.6	123.1	105.8
CACM	41.8	48.2	54.9	41.6	49.5	60.3	63.0	64.1	64.3	62.5	59.7

CARICOM	23.0	26.3	31.7	23.6	24.9	30.3	30.9	34.6	33.1	29.5	26.9
MERCOSUR	173.2	228.9	308.4	227.8	306.0	382.4	375.9	397.6	371.2	291.4	230.5
<b>Afrika</b>											
CEMAC	10.5	14.2	17.4	17.3	20.0	25.6	25.7	25.5	27.0	20.9	19.0
COMESA	76.0	93.7	119.4	114.7	134.9	140.5	172.6	177.7	175.2	161.2	143.9
ECCAS	23.2	32.4	44.4	45.7	43.2	54.2	58.7	61.4	65.6	51.3	46.3
ECOWAS	51.9	66.1	89.5	67.1	83.6	103.1	104.4	114.7	115.6	96.6	86.9
SADC	119.6	140.4	171.3	140.6	165.2	208.7	221.8	228.0	225.3	192.4	167.9
WAEMU	16.0	20.0	25.5	22.0	24.5	25.1	29.7	35.2	33.9	28.7	28.4
<b>Orta Doğu ve Asya</b>											
ASEAN	687.7	774.9	938.8	727.0	953.5	1154.3	1223.2	1243.1	1232.6	1092.3	1079.2
GCC	225.1	295.0	383.0	318.4	350.0	426.3	484.5	513.3	528.5	507.5	459.1
SAFTA	241.1	299.6	409.7	330.0	441.6	579.8	604.8	582.9	590.2	512.4	488.8
<b>Memorandum</b>											
ACP	260.0	309.5	388.2	314.0	369.9	455.5	477.5	500.3	501.0	432.9	387.5
LDCs	100.4	124.5	161.6	153.5	169.2	209.4	230.3	245.1	261.0	235.5	228.5
DTÖ Üyeleri(164)	12254.6	14081.5	16246.9	12480.3	15176.4	18138.7	18324.3	18634.5	18720.8	16417.4	15918.9

**Tablo 8.** Seçilmiş Ekonomi Gruplarında Hizmetler Ticareti, 2006-2016 (Milyar Dolar)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>İhracat</b>											
Dünya	2931.6	3510.4	3948.1	3847.0	4326.0	4326.0	4451.3	4743.1	5078.1	4789.6	4807.7
<b>Kuzey Amerika ve Avrupa</b>											
EFTA	103.9	124.6	140.0	127.8	137.0	150.1	157.3	164.9	172.9	156.0	154.1
Avrupa Birliği (28)	...	...	1877.2	1636.0	1704.7	1923.7	1920.7	2077.1	2238.7	2031.6	2045.0
NAFTA	478.3	554.0	604.9	574.1	634.1	704.8	737.5	787.8	831.1	832.2	836.4
<b>Güney ve Merkez Amerika</b>											
Andean Topluluğu	7.8	8.7	10.1	10.0	10.6	12.1	13.9	15.7	16.3	16.8	17.0
CACM	8.7	9.7	10.9	10.0	11.5	12.7	13.7	14.9	15.7	16.4	17.4
CARICOM	9.6	10.3	10.6	9.7	10.1	10.2	10.7	10.8	11.4	11.5	11.6
MERCOSUR	27.8	36.6	45.2	41.5	47.3	56.3	58.2	56.9	58.3	52.1	50.2
<b>Afrika</b>											
CEMAC	1.4	1.8	2.1	1.9	2.2	3.0	2.7	3.2	3.4	2.7	2.6
COMESA	24.2	29.9	36.4	32.0	36.2	34.2	39.0	36.0	38.6	36.3	30.9
ECCAS	2.0	2.6	3.2	3.4	3.6	4.5	4.1	5.2	5.8	4.8	4.6
ECOWAS	6.3	6.6	7.9	7.2	8.1	8.9	10.2	9.5	8.6	13.2	14.0
SADC	20.1	23.8	23.3	22.2	25.9	28.7	30.9	30.0	31.6	28.9	27.3
WAEMU	2.3	3.0	3.5	3.0	3.4	3.6	3.6	3.9	4.0	3.5	3.7
<b>Orta Doğu ve Asya</b>											
ASEAN	134.2	167.7	190.9	175.6	213.9	252.1	275.2	303.3	317.7	315.0	325.5
GCC	36.0	41.2	37.5	37.2	38.7	43.9	48.7	53.9	92.6	98.2	103.9
SAFTA	74.9	93.3	114.7	101.8	127.7	151.5	157.8	162.8	172.8	171.8	178.1
<b>Memorandum:</b>											
ACP	56.8	64.5	67.8	62.7	70.6	76.4	85.9	86.9	88.2	88.8	87.6
LDCs	11.3	14.2	18.4	18.5	20.8	25.8	28.1	32.5	34.4	33.3	31.9
DTÖ Üyeleri (164)	2887.6	3457.4	3884.6	3459.4	3787.8	4262.8	4380.5	4666.5	4998.2	4709.2	4730.8
<b>İthalat</b>											
Dünya	2831.1	3355.3	3810.6	3376.6	3699.3	4157.7	4321.9	4586.6	4939.2	4642.4	4694.1
<b>Kuzey Amerika ve Avrupa</b>											
EFTA	82.7	100.4	113.7	104.0	116.3	133.0	141.1	151.2	160.1	144.5	145.2
Avrupa Birliği (28)	...	...	1686.1	1470.5	1484.2	1639.5	1629.2	1762.7	1897.4	1764.4	1807.5
NAFTA	409.1	449.7	493.5	460.2	497.0	536.5	561.0	575.9	596.6	594.8	607.9
<b>Güney ve Merkez Amerika</b>											
Andean Topluluğu	12.3	14.3	17.4	16.2	19.2	21.8	24.3	26.0	27.8	25.5	24.3

CACM	6.2	6.9	7.2	6.2	7.1	7.8	8.6	9.2	9.7	10.1	10.5
CARICOM	6.4	6.7	6.9	5.9	6.2	8.1	9.1	9.0	9.7	9.3	9.1
MERCOSUR	41.4	57.3	72.1	70.5	88.1	107.2	115.0	121.8	122.6	103.8	96.3
<b>Afrika</b>											
CEMAC	8.1	9.6	11.4	10.4	12.3	14.0	13.5	14.9	14.3	12.4	11.3
COMESA	23.3	29.2	36.0	32.1	36.5	38.5	43.8	43.8	46.2	41.6	40.1
ECCAS	16.2	23.5	34.4	30.9	31.5	39.8	37.2	39.5	42.1	31.9	26.0
ECOWAS	19.5	24.4	33.1	36.6	31.0	35.3	36.6	36.0	39.0	35.5	28.3
SADC	28.4	37.9	48.5	44.3	49.0	59.8	58.2	58.1	60.3	48.2	41.5
WAEMU	5.0	6.1	7.2	6.8	7.5	8.1	8.2	9.4	9.5	8.6	9.1
<b>Orta Doğu ve Asya</b>											
ASEAN	157.3	184.0	216.5	188.0	225.0	261.2	283.3	309.9	324.0	312.8	317.2
GCC	75.0	104.3	122.1	109.6	122.6	153.3	164.6	169.0	209.3	197.7	198.2
SAFTA	89.4	106.9	106.8	94.6	132.0	146.1	150.4	148.3	152.3	147.4	158.3
<b>Memorandum</b>											
ACP	74.3	92.5	116.4	102.5	117.2	139.4	141.0	141.3	146.0	126.8	111.7
LDCs	30.0	39.5	54.5	50.7	55.2	69.0	72.2	75.8	82.0	68.7	64.8
DTÖ Üyeleri (164)	2775.7	3268.5	3726.3	3291.1	3619.6	4066.9	4213.1	4467.6	4619.3	4537.5	4594.2

**Kaynak:** WTO. 2017: 144-5.

Yukarıda listelenen entegrasyonlar arasında ilk olması açısından önemli olan AET (AB) ve coğrafi bakımdan en yaygın olanı NAFTA, burada kısaca incelenecektir. Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET)1957 yılında 6 üye ile kurulmuş olan en önemli bölgesel entegrasyon örneği olup, 1992 yılında tek pazar haline gelmiştir (İncekara, 1995: 49).

Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA), Kanada ve Amerika arasında 1988 yılında imzalanmış ve bu anlaşma ile iki ülke arasındaki ticari kısıtlamalar azaltılmıştır. 1986 yılında Meksika'nın GATT'a üye olması ile birlikte, Amerika, Meksika ile ticari ilişkilerini güçlendirmek için anlaşma yapmıştır. Bu tarihten sonra 1992 yılında Amerika, Kanada ve Meksika arasında Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi kurulmasını öngören anlaşma imzalanmıştır (Seyidoğlu, 2009:468).

#### **2.4. Ticaret Politikaları ve Korumacılık**

Hükümetler, doğrudan doğruya ülkenin dış ticaret akımlarını sınırlandırmak, teşvik etmek ya da bu işlemlerin yapılış şeklini düzenlemek için dış ticaret politikaları uygular. Dış ticaret politikası ile diğer iktisat politikaları arasında yakın bir ilişki olup, yurtiçinde uygulanan bazı politikalar dış ticareti de etkiler. Az gelişmiş ülkelerde uygulanan iktisat politikalarının en önemli amaçlarından biri kalkınma olduğundan, uluslararası ticaret politikalarının kalkınmanın bir aracı haline geldiği söylenebilir (Seyidoğlu, 2009: 139).

Dış ticaret politikaları; ödemeler dengesinin sağlanması yanında hükümet için gelir elde etme, yurtiçi sanayiye koruma, üretimi teşvik etme ve talep yapısını değiştirme gibi amaçlara da hizmet eder (Alkin, 1981: 131). Dış ticaret politikası kaynak tahsisi ile de ilgilidir. İthal bir mala konan vergi ya da ihracata verilen bir sübvansiyon, özel bir malın dâhili üreticilerini koruyarak, kaynakların bu malın üretimine kaymasına sebep olur (Karluk, 2003: 165).

Günümüzde uluslararası ticaret ülkeler için sadece iktisadi büyümenin itici gücü olmaktan çıkıp ülkelerin varoluş sebebi haline gelmiştir. Ülkelerin dışa açılmaları, tercihten çok zorunluluk haline gelmiştir. Öyle ki, yakın geçmişte birçok dışa kapalı ülke zamanla ya tasfiye olmuş ya da bu politikalarını değiştirmiştir. Uluslararası ticaretin baş aktörleri olarak kabul edilen Batı Avrupa ve Kuzey Amerika ülkeleri ile Japonya, Avustralya ve Yeni Zelanda gibi gelişmiş ülkelerin küreselleşmeyle birlikte pastadan aldıkları pay artmıştır. Bunlara, başta Çin olmak üzere bazı Güneydoğu Asya ülkelerini de ekleyebiliriz. Özetle, uluslararası arenada ülkelerin varlıklarını ve menfaatlerini korumaları açısından dış ticaret politikalarının önemli bir rolüdür (Hacıoğlu, 2009, 20).



İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, sanayileşmiş ülkelerin kendi aralarında dünyayı paylaşma ve sömürgeleştirme çabaları neticesinde tüm dünyada bir takım sorunlar ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu savaştan sonra korumacılık yaygınlaşmaya başlamıştır. Ayrıca Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra patlak veren Büyük Kriz tüm dünyada korumacı politikaları ön plana çıkarmıştır (Işın, 1998: 45).

Korumacı baskılar 1980'lerde tüm dünyaya yayılmaya başlamıştır. Bu, ABD'nin büyük ve kalıcı ticaret açıklarından, bazı endüstrilerin yaşadığı zor tecrübelerden ve birçok ülkenin yavaş büyümesinin neden olduğu çeşitli iktisadi sorunlardan kaynaklanmıştır. Savunucuları, korumacı ticaret politikalarının bu tür sorunları çözeceğini iddia etmişlerdir. Bununla birlikte, ABD'deki profesyonel iktisatçılar tarife ve kotalar gibi ticari kısıtlamaların ülke refahını kötüleştirdiğini savunmuşlardır (Coughlin et all, 2003: 303).

Bazen ticaret ve ticaret politikaları savaşa benzetilmektedir. 1930 yılında ABD tarafından çıkarılan ve dünya tarihine geçen "Smoot- Hawley Tarifeleri," kimine göre Büyük Krizin nedeni kimine göre ise sonucudur. Ancak burada gerçek olan şey, ABD'nin Büyük Krizi fırsata çevirip, bu yasa ile bir dünya ticaret savaşı başlatmış olmasıdır (Kalaycı, 72).

Korumacılığın başlıca nedenleri arasında ulusal savunma ve güvenliğihtiyacı, gelir dağılımının kontrol altında tutulması, hazine için gelir elde etme, optimum tarife oranları yolu ile ticaret hadlerinin ülke lehine çevrilmesi, döviz çıkışlarını azaltarak ödemeler bilançosu açığını giderme, istihdamı artırma, stratejik dış ticaret politikaları ile ülkenin ekonomisini monopollerden korumaya çalışması ve genç endüstri tezi gereğince yeni kurulacak endüstrilerin dünya piyasalarında tutununcaya kadar korunmaları sayılabilir (Jeffry ve Lake, 2006: 299).

1980'den sonra dünya ekonomisinde yaşanan serbestleşme hareketlerine bir tepki olarak "yeni korumacılık" akımı başlamış, bu çerçevede ticarete *tarife dışı araçlar* ile müdahale edilmeye başlanmıştır (Gençosman, 2014: 1). Yeni korumacılık çerçevesinde her fırsatta tarife artışları da yeniden gündeme gelmiştir. Anti dumping vergileri de bu çerçevede sayılabilir. Bunlara örnek olarak, yakın geçmişte Hindistan'ın çelik ürünlerinde, Rusya'nın ise eski arabalarda gümrük vergilerini yükseltmesi ve AB'nin Çin'e uygulamış olduğu anti-dumping vergileri verilebilir (Kalaycı, 72). Çok yakın zamanlarda Çin ve ABD, ABD ve Avrupa, ABD ve Türkiye arasında yaşanan "ticaret savaşları" tartışmaları, korumacılık fikrinin bir potansiyel olarak bir kenarda hazır durduğunu göstermektedir.

**Tablo 9.** 2014 Yılında Ülke Grupları Arasındaki Ortalama Tarife Düzeyleri: 2008-2014 Arasındaki Değişme (%)

	İhracatçı Grup							
		Doğu Asya	Latin Amerika	Güney Asya	Sahra Altı Afrika	Geçiş Ekonomileri	Batı Asya ve Kuzey Amerika	Gelişmiş Ekonomiler
İthalatçı Grup	Doğu Asya	2.6 (-0.7)	4.5 (-0.2)	3.2 (-0.9)	1.9 (0.1)	2.6 (0.0)	1.6 (-0.2)	5.2 (-0.6)
	Latin Amerika	9.2 (-0.4)	1.1 (-0.6)	9.7 (-0.5)	1.5 (-0.3)	2.1 (0.5)	2.9 (-0.2)	3.8 (-0.3)
	Güney Asya	13.2 (0.8)	10.2 (-3.7)	7.1 (-0.7)	4.5 (-2.0)	7.4 (0.4)	5.2 (-2.9)	10.6 (0.8)
	Sahraaltı Afrika	11.4 (-0.2)	9.1 (0.0)	8.1 (0.3)	3.9 (-0.7)	6.9 (-0.4)	5.1 (-0.3)	7.5 (-0.7)
	Geçiş Ekonomileri	6.7 (-2.4)	9.0 (-2.7)	6.7 (-2.5)	1.7 (-1.2)	0.4 (0.3)	6.2 (-1.4)	4.6 (-2.0)
	Batı Asya ve Kuzey Amerika	5.6 (-0.3)	5.4 (-1.3)	4.0 (0.1)	3.5 (-0.4)	6.9 (3.0)	1.6 (-0.3)	3.7 (-0.7)
	Gelişmiş Ekonomiler	2.7 (0.3)	1.1 (0.3)	2.9 (0.0)	0.3 (-0.2)	1.1 (0.2)	0.4 (-0.1)	1.8 (-0.3)

**Kaynak:** UNCTAD, 2014.

Dünya ticareti her geçen gün daha çok serbestleşmektedir. Uluslararası ekonomik ilişkilerde eski korumacılık anlayışı terk edilip bunun yerine serbest ticaret anlayışı benimsenmeye başlanmıştır. Serbestleşme sadece dış ticarete değil, parasal ve finansal konularda da kendini hissettirmiştir. Küreselleşmenin de etkisi ile, dünya üzerinde uygulanan iktisadi sistemler ve iktisat politikaları her geçen gün birbirine daha çok yakınlaşmıştır. Küresel ekonominin ağırlık kazanması ile, serbestleşme daha çok ön plana çıkmıştır (Karluk, 2003: 224).

Serbest ticaret savunucularına göre, fiyat mekanizmasının serbestçe işlemesi kaynak dağılımını etkilemekte ve sonuç olarak dünya üretimini artırmaktadır. Bu da tüm ülkeler için faydalıdır. Serbest ticaretin aksine koruyuculuk, kaynakların etkin dağılımını bozmaktadır. Korumacılık rekabeti azaltmakta ve üreticileri tembelliğe sürüklemektedir. Korumacılığın, iktisadi sebeplerin dışında özellikle kişisel çıkarlara hizmet etmesi, ülkedeki diğer sektörleri ve üreticileri olumsuz etkilemektedir. Mesela, bir ülkede iplik sanayiinin korunması durumunda

dokuma sanayiinde maliyet artışı üreticilerin rekabet gücünü azaltmaktadır. Bu noktada da üreticilerin tarife talebi ortaya çıkmakta ve ülke bundan zararlı çıkmaktadır (Seyidoğlu, 2015: 145).



## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### DIŞ TİCARET TEORİLERİ

Uluslararası ticaret ile ilgili konular iktisatçılar için genel olarak üç çeşit soruyu ortaya çıkarır. Bunlardan ilki, ülkeler arasındaki ticaret akımlarının sebeplerinin açıklanması ile ilgilidir. İkincisi, bir ekonomi için söz konusu olan kazanç ve kayıpların mahiyeti ve büyüklüğüne atıfta bulunur. Sonuncusu ise, uygulanan ticaret politikalarının ekonomiyi nasıl etkilediği ile ilgilidir. Çoğu ticaret teorisi, genellikle ilk soruya cevap olarak ortaya çıkmıştır (Morgan ve Katsikeas, 1997: 69).

Küresel ölçekte farklı özelliklere sahip olan çok sayıda ülke ve bunlara ait farklı niteliklerde çok sayıda mal bulunması nedeniyle, bu karmaşık yapının bir tek teori ile açıklamak imkânsız olmuştur. Bu nedendir ki, ticaret teorileri genelde birbirini tamamlayacak şekilde gelişmiş ve dönemin koşullarına göre şekillenmişlerdir. Mesela, ticaretin sadece arz yönüyle ele alındığı modellerde daha çok teknoloji ve maliyetler üzerinde durulurken, talep yönüyle ele alındığında ise daha çok tercihlerdeki benzerlik veya farklılıklara ağırlık verilmiştir. Mesela arz cephesinde, Ricardo Modeli ülkeler arasındaki verimlilik farklılıkları, Heckscher-Ohlin Modeli de ülkeler arasındaki faktör donatımı farklılıkları üzerinde durmuştur (Yüksel ve Sarıdoğan, 2011: 199).

Bu bölümde, öncelikle merkantilist ve fizyokrat düşünceler kısaca tanıtıldıktan sonra, geleneksel ticaret teorileri başlığı altında klasik ve neo-klasik ticaret teorileri özetlenecektir. Klasik ticaret teorileri olarak mutlak üstünlükler ve karşılaştırmalı üstünlükler teorileri, neo-klasik ticaret teorileri olarak da fırsat maliyeti teorisi ile faktör donatımı teorisine göz atılacaktır. Son olarak, modern ticaret teorileri hakkında bilgi verilecektir.

#### **3.1. Geleneksel Ticaret Teorileri**

Dış ticaret teorilerinin temeli klasik ticaret teorilerine dayanmaktadır. Fakat konunun daha iyi anlaşılması açısından, Merkantilistlerin ve Fizyokratların dış ticarete ilişkin görüşlerine yer verilmesi de önem arz etmektedir.

“Ticari kapitalizm” veya “Kolbertizm” olarak da adlandırılan Merkantilizm, 1500-1800 yılları arasında Avrupa’da ortaya çıkan ve yaklaşık 300 yıl farklı ülkelerde hüküm sürmüş olan bir sistemdir. Bu süre içinde farklı ülkelerdeki farklı mesleklere mensup düşünürler, içinde bulunulan dönemdeki günlük problemlerin çözümleri ve zenginliğin kaynağını araştırmışlardır.

Genel olarak Merkantilistler zenginliğin kaynağının altın ve gümüş gibi değerli madenler olduğu konusunda hemfikir olup, sadece bu değerli madenlerin nasıl arttırılacağı konusunda fikir ayrılıklarına düşmüşlerdir. Merkantilist düşüncenin dayandığı temel görüşe göre, bir ülke hükümdarının tek amacı hazinedeki değerli maden miktarının arttırılmasıdır. Bu da ancak dış ticaretin fazla vermesi ile mümkün olacaktır (Savaş, 2007: 138-9).

Merkantilist düşünceye göre ticaret sıfır toplamı bir oyundur; yani ticarete taraf olan iki ülkenin ticareten aynı anda kazançlı çıkması mümkün değildir. Bu düşünce sisteminin temel düsturu, “ülkeni zenginleştir, rakibini fakirleştir” ifadesinde saklıdır. Merkantilist düşüncede dünya zenginliğinin bir bütün olarak artması fikri çok gerçekçi değildir. Bir pasta olarak nitelendirilebilecek dünya zenginliğisabit olup, uygulanan politikaların temel hedefpastadaki en büyük dilimi almaktır (Heckscher, 1936: 48).

Merkantilistlere göre, zenginliğin temel kaynağı ve ölçüsü olan değerli maden biriktirmek için üç farklı yol vardır: İlki, değerli madenlerin devlet tarafından toplatılıp işlenmesi; ikincisi, değerli madenlere sahip olan ülkelerin ele geçirilip sömürge haline getirilmesi; üçüncüsü ise, ihracatın teşvik edilip ithalatın kısıtlanması şeklindeki ticaret politikaları ile ülkeye değerli maden girişinin arttırılmasıdır (Neumark, 1943: 71).

Merkantilistlere göre kârın temel kaynağı ticarettir ve tüccarların kârı aynı zamanda ülkenin gücüdür. Bu nedenle ticari çıkarların savunulması oldukça büyük önem arz eder ve bunun için güçlü bir devlet korumasına ihtiyaç vardır. Güçlü bir devlet ve bunun ekonomiye müdahalesi, dış ödemeler dengesinin fazla vermesi için de önemlidir (Kazgan, 1980: 26; Seyidoğlu, 2015: 15).

Avrupa’da birçok ülke kendine has merkantilist politikalar oluşturmuştur. Çeşitli ülkelerde farklı konularda farklı düşünceler ortaya atılmıştır. Kısacası, bu düşüncenin kurucusu olarak nitelendirilecek bir tek isim mevcut değildir. T. Mun, W. Petty, J. Child, J. Locke, J. Law, R. Cantillon ve J. B. Colbert, bu düşünceye katkı sağlamış olan dönemin ünlü iş adamları ve siyasetçileridir (Erim, 2007: 10).

T. Mun’a göre, ticaret, zenginlik ve hazineyi güçlendirecek en basit araçtır. Yabancılara onlardan aldığımızdan daha çok mal satılmalıdır. Bunun için de öncelikle ithalatın azaltılması gerekmektedir. Bunun için de ithal edilen bazı tarım ürünlerinin ülkede yetiştirilmesi gerekir (Savaş, 2007: 157).

17. yüz yılda yaşamış olan Petty'ye göre, zenginliğin kaynağı ticaret değil üretimdir. Bu nedenle, üretim faktörlerinden emek ve toprak oldukça önemlidir. Emek tam istihdam düzeyinde çalışmalıdır. Hatta biri hırsızlık yapmışsa, onu hapisanede tutmak yerine kölelik cezası verilerek daha fazla emek harcamasının sağlanması gerekir (Eren, 55).

Petty'nin yapmış olduğu hesaba göre İngiltere'nin gayri safi milli hâsılası şu şekildedir: Toprak, bağ-bahçe, madenler, ağaçlar ve keresteler 160 milyon; Londra'daki yerleşim yerleri ve evler 20 milyon; İngiltere'de bulunan konutlar 25 milyon; İngiltere'deki evlerdeki eşyaları ile mobilyalar 15 milyon; denizcilikte kullanılan donanımlar 10 milyon; ülkedeki 6 milyon kişinin gıda ve harcamaları 40 milyon; sığır çeşitleri 5 milyon; işlenmemiş haldeki materyaller de 15 milyondur (Petty, 1997: 182).

Doğu Hindistan Şirketi'nin yöneticisi ve ünlü bir Merkantalist düşünür olan J. Child da zenginliğin kaynağının üretim olduğunu savunur. Child'a göre, dünya ticaretinde söz sahibi olmak için bu konuda en iyisini yapan Hollanda taklit edilmelidir. Hollanda'da nüfusun %30'u imalat sanayiinde çalışmaktadır. Ayrıca Hollanda'nın zenginliğinin kaynağı imalat endüstrisindeki uzmanlaşma, uzun mesafeli ticaret ve balıkçılıktaki sinerjidir (Child, 1688).

Merkantilist düşünce sisteminin iktisadi hayata getirmiş olduğu kısıtlamalar, başta Fransa olmak üzere birçok ülkede tepkilere yol açmıştır. Çünkü Fransa tarıma dayalı bir ekonomi iken, uygulanan sanayileşmeye dönük politikalarda başarısız olmuş ve bu nedenle halkın durumu kötüleşmiştir. Ayrıca Fransa'nın Yedi Yıl Savaşlarını kaybetmiş olması, denizciliği bitirerek ticaret gelirini düşürmüştür. Fransa gittikçe fakirleşirken, aşırı vergi yükü halk arasında huzursuzluğa neden olmuştur.

Tam da böyle bir ortamda Fیزیokratlar ortaya çıkmış ve tüm olayları sebep-sonuç ilişkisi ile açıklamaya çalışmışlardır. Fیزیokratlar, Merkantilistlerden J. Locke'un ortaya attığı rasyonalizm ve doğal düzen fikrini esas almışlardır. Fیزیokratlara göre, yeryüzündeki her şey Tanrı tarafından konulan yasalar ile kurulmuş kusursuz bir düzen içindedir. İnsanlar tarafından konulmuş yasalar neticesinde ortaya çıkan pozitif düzen, hükümetin eksikliklerini yansıtmaktadır (Acar, 2012: 6).

Fیزیokratlar, tıpkı klasikler gibi iktisadi işleyişin fiyat mekanizması sayesinde düzenli bir şekilde devam edeceğini savunmuşlardır (Altıntaş, vd. 2008: 121). Fیزیokratlar, zenginliğin kaynağının tahıl ve hayvan yetiştirmek olduğunu savunmuşlardır. Üretim, esas olarak verdiğiinden daha fazlasını almayı sağlayan tarıma dayanmalıdır. Oysa ticaret ve sanayi

maddenin şeklini değiştirir fakat daha fazlasını vermez. Verimli faaliyetler sadece tarımda mevcuttur. Çünkü toprağa buğday ektiğinizde bunun 5-10 katı daha fazla mahsul alabilirsiniz. Fیزیokratlara göre; çiftçilik üretken, ticari ve sınaî faaliyet verimsiz iken, toprak sahipleri dağıtıcı sınıftır. Vergikonusuna gelince, fیزیokratlara göre, vergilersadece üretimden alınmalıdır (Zarakolu, 1981: 10-15).

Merkantalistlerin aksine Fیزیokratlar bir ülkenin hiç almadan hep satmasını tamamen bir hayal olarak değerlendirmiş, ülkenin sattığı kadar satın alması ve aldığı kadar da satması gerektiğini düşünmüşlerdir. Ayrıca ticaret bir değer yaratmadığı için sterildir, yani fayda sağlar fakat değer kazandırmaz. Bu nedenle, Fیزیokratlara göre ticaret, bolluğun değil tam tersine fakirleşmenin işaretidir (Yılmaz, 2010: 10-11).

### **3. 1. 1. Klasik Teoriler**

İktisadi düşünce tarihinde önemli olaylar neticesinde yeni iktisadi düşünce akımları ortaya çıkmıştır. Ticari kapitalizmin gelişmesi Merkantalizmin; Fransa’da tarım sektöründeki kapitalistleşme Fیزیokrasinin; İngiltere’de ortaya çıkan Sanayi Devrimi de Klasik İktisadın ortaya çıkmasına neden olmuştur. Klasik dış ticaret teorisinin genel mantığı, bireysel çıkarların toplumsal çıkarlar ile uyumlu olduğu düşüncesinin dış ticarete uygulanmasıdır. Ayrıca, Klasikler, ekonominin dış dengesinde de piyasa güçlerinin etkisi olduğu inancındadırlar (Kazgan, 1980: 62).

“İktisat” veya o zamanki adıyla “politik iktisat” tam da sanayi devrimi, serbestleşme gibi çeşitli değişikliklerin olduğu zamanda ortaya çıkmıştır. Belirtileri Merkantilistlerin son döneminde başlamış, Fیزیokratlar zamanında tam olarak ortaya çıkmıştır. Mesela Petty, milli geliri hesaplamaya çalışarak emek-değer teorisinin ilk sinyallerini vermiş, faiz ile ilgili görüşler Child tarafından geliştirmiş, Locke miktar teorisinin temellerini atmıştır. Bunlara ticareti savunan North’u ve yazdıkları ile politik iktisadın temellerini atan Law ve Cantillon’ı da eklemek gerekir. Nihayet, Smith ve Ricardo kendilerinden önce ortaya atılmış tüm bu fikirleri sistematik şekilde bir araya getirerek klasik iktisadı kurmuşlardır. Smith ve Ricardo’nun oluşturdukları teoriler esasen liberal bir ideolojiye dayanıyordu (Erim, 2007: 40).

Klasik liberalizmin kurucusu olarak görülen A. Smith şu varsayımları yapmıştır: Tüm bireyler kendi iktisadi çıkarlarını düşünürler; yani her birey rasyoneldir. Smith, “*bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler*” diyerek, bireylerin girişim haklarının ve serbest ticaretin kısıtlanmaması gerektiğini, zaten kendi çıkarları peşinde koşanların farkında olmadan toplum

çıkarlarına hizmet etmiş olacağını savunmuştur. Devletin ekonomiye müdahale etmesine gerek yoktur; ekonomifiyat mekanizması yoluyla kendiliğinden dengeye gelir (Seyidoğlu, 2015: 23).

A. Smith'e göre, bireysel çıkar ile toplumsal çıkarlar arasında bir ahenk olduğu için, bireylerin girişimleri devlet tarafından kısıtlanmamalıdır. Ekonomi, fiyat mekanizması olarak adlandırılan görünmez bir el vasıtası ile düzenlenmektedir. A. Smith'in kitabında kişisel çıkarların zenginlik olduğu vurgulanmaktadır. Buna göre, kişiler, akşam yemeği için gerekli olanları kasabın, fırıncının ve içki imalatçısının merhametinden değil de bunların kendi kişisel çıkarlarını gözetmeleri neticesinde elde edebilirler (Buchholz, 2005: 47).

A. Smith, Merkantalistlerin korumacılıkla ilgili görüşlerine, dünya servetinin sabit olmadığı ve dış ticaretin ticarete taraf olan her ülke için faydalı olduğu gerekçesi ile karşı çıkmıştır. Dış ticaretteki işbölümü ve bunun neticesindeki uzmanlaşma nedeni ile sabit olmayan dünya serveti daha etkin kullanılabilir. Kaynak verimliliğın artması, dünyadaki mal üretiminin ve refahının artmasına neden olacaktır (Seyidoğlu, 2015: 23).

Klasik ticaret teorileri bazı basitleştirici varsayımlara dayandırılmıştır. Bu teorilerde, uluslararası ticaret, iki ölkeli ve iki mallı ve malların homojen olduğu, paranın kullanılmadığı, malın malladeğiştirildiği, tam rekabet koşullarının geçerli olduğu, hükümet müdahalesinin olmadığı, taşıma giderlerinin olmadığı, ölkeler arasında faktör hareketliliğının olmadığı ve emek değer teorisinegeçerli olduğu varsayımları altında açıklanmıştır (Karluk, 2003: 13).

A. Smith'in mutlak üstünlükler teorisine göre, eğer her ülke kendi uzman olduğu alanda üretim yaparsa, ölkeler arasında işbölümü sayesinde bu durum ticarete taraf olan ölkeler için faydalı olacaktır. Klasikler, Merkantalistlerin dış ticaretin sıfır toplamlı bir oyun olduğu görüşünü reddetmişlerdir. A. Smith, *Ulusların Zenginliği*'nde, her bir ölkenin kendi ticaret ortağından daha az maliyetle üretebildiği malları üretmesi gerektiğini vurgular. Her ülke mutlak üstünlüğe sahip olduğu malları ihraç etmeli, diğer ölkeye kıyasla daha yüksek maliyetle ürettiği malı da ithal etmelidir (Ünsal, 2005: 7, Dunn ve Mutti, 2004: 17-18).

A. Smith'e göre, rekabet, serbest ticaretin ayrılmaz bir parçasıdır. Böyle bir ortamda ölkeler rekabet avantajına sahip oldukları alanları tespit edip, bu alanlarda uzmanlaşmalıdırlar. Bu uzmanlaşma neticesinde kaynak verimliliği artacak, kaynakların yeniden dağılımı da iyileşecektir. Ayrıca, uzmanlaşma sonucunda tüketiciler daha ucuz ve daha kaliteli mallar tüketebilecekleri için toplumsal refah artışı olacaktır. Bunların gerçekleşebilmesi için de mutlak üstünlükler koşulu gerekmektedir (Yılmaz, 2010: 20).



Smith'in analizi, emeği yegâne üretim faktörü olarak gören ve malların birbiri ile üretimlerinin gerektirdiği emek saatleri miktarına göre mübadele edileceğini ifade eden emek değer teorisine dayanmıştır. Bu teoriye göre, üretim esnasında nispi olarak daha fazla emek kullanılması malın maliyetinin yüksek olmasına neden olurken, daha az emek kullanılmışsa maliyet daha düşük olacaktır. Mesela, bir gömlek üretimi için 10 saat, bir çift ayakkabı için de 40 saatlik bir çalışma gerekiyorsa, 4 gömlek 1 çift ayakkabı ile değiştirilebilir. 4 gömlek üreten işgücü bir çift ayakkabı üreten işgücüne eşittir. Bu tez, işgücünün ülkeler arasında serbestçe dolaşabildiği bir piyasada geçerlidir. Tek bir ülke içinde, rekabet, malların piyasada işçilik maliyetlerine göre mübadele edilmesini garanti eder (Dunn ve Mutti, 2004: 17-18).

Mutlak üstünlükler teorisi, ticaretin, neden her iki tarafa da fayda sağlamasına dayanan bir faaliyet olduğunu açıklamak üzere geliştirilmiştir. Buğday ve kumaş üreten ABD ve Kanada örneğinden yola çıkarsak, ABD tek üretim faktörü olan emeğin tamamını buğdaya tahsis ederse 10 birim buğday üretmekte ve Kanada da aynı mantıkla 20 birim kumaş üretmektedir. Bu durumda ABD buğday üretiminden vazgeçerse, aynı kaynaklarla bir kat daha fazla kumaş üretebilmektedir. Kanada da, kumaş üretiminden vazgeçmesi halinde, kumaş yerine 2 kat ilave buğday üretebilecektir (Walther, 2002: 132).

A. Smith, verimliliği arttırmak için işbölümünün gerekliliğini vurgularken, aynı zamanda işbölümünün teknolojik gelişmeye neden olduğunu da savunmuştur. Smith'e göre, işçiler sürekli yaptıkları işlere odaklandıkları için makine icat etme şansları oldukça yüksektir; işçiler yeniliklere mühendislerden daha yatkındır (Buchholz, 2005: 52).

A. Smith'in teorisi mutlak üstünlüğe dayanmakta, fakat bir ülkenin aynı anda iki malda da üstünlüğe sahip olması veya hiçbir malda üstün olmaması durumunu açıklayamamıştır. Bu sorulara cevap vermek üzere, D. Ricardo, karşılaştırmalı üstünlükler teorisini ortaya atmıştır.

D. Ricardo'ya göre, önemli olan, ülkeler arasındaki üretim maliyetindeki farklılıklar değil, ortaya çıkan bu *farklılıkların derecesidir*. Ricardo, uluslararası ticaretin mutlak üstünlüğe değil, karşılaştırmalı üstünlüklere dayandığını savunmuştur. Ricardo, mutlak üstünlükler teorisinin karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin özel bir formu olduğunu düşünmüştür. Yani karşılaştırmalı üstünlüklerin olduğu durumlarda mutlak üstünlük durumu da vardır, fakat tersini söylemek mümkün değildir (Seyidoğlu, 2015: 26, Bayraktutan, 2003: 177).

Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisi esasen Merkantalistlerin dış ticaret ile ilgili düşüncelerine bir tepki olarak doğmuştur. Teorinin hedefinde, tarımsal üretimi bir dizi

tarife ile düşük fiyatlı ithalattan korumaya çalışan İngiliz Hükümeti vardır. Buna göre, ucuz hammadde ve gıda ithalatı serbestleştirilip devlet müdahalesiazaltılmalıdır (Niosi ve Faucher, 1991: 125).

D. Ricardo'ya göre, ekonomide tarım ve sanayi olmak üzere iki temel sektör vardır. Genel olarak gelişmiş ülkeler sanayi malları üretiminde üstünlüğe sahip iken, gelişmekte olan ülkeler tarım malları üretiminde üstündür. Bu ülkelerin ticaretteki uzmanlaşmaları da bu üstünlüklere uygun olmalıdır. Mesela İngiltere'nin sanayi malları üretiminde uzmanlaşması, ekonomide teknolojik ilerleme sonucu sermaye birikimine neden olarak iktisadi büyümeyi hızlandıracaktır (Ünsal, 2005: 14).

Ricardo, karşılaştırmalı üstünlük teorisinde meşhur iki ülkeli (Portekiz ve İngiltere) ve iki mallı (şarap ve kumaş) örneğini kullanmıştır. Ricardo'ya göre, eğer Portekiz her iki üründe de İngiltere'ye kıyasla karşılaştırmalı üstünlüğe sahipse, ticaret her iki taraf için de faydalı olacaktır.

Biri *yabancı* diğeri *ana ülke* olmak üzere iki ülkenin 1 ve 2 nolu iki mal ürettiğini farz edelim. Yabancı ülke için \* işaretini kullanalım. İki ülkede de her bir birim *i* malı için  $a_i$  ( $a_i^*$ ) birim emek gerekmektedir. Emek ülke içinde tam hareketli iken ülkeler arasında tam hareketsizdir.  $a_1/a_2 < a_1^*/a_2^*$  olması nedeniyle, 1 nolu malın nispi maliyeti ana ülkede daha ucuzdur. Bu dört sihirli rakam bize dünyadaki uzmanlaşma şeklini vermektedir. *i* malının dünya fiyatı da  $p_i$ 'dir (Samuelson, 1972: 378).

Bahsedilen “4 sihirli sayı,” D. Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler örneğinde İngiltere ve Portekiz'deki kumaş ve şarap üretiminde her emek biriminin katsayısını temsil etmektedir. Yakın zamanda yapılan başka bir yoruma göre de, bu sayıların, fiilen satılan şarap ve kumaş üretiminde kullanılan emek miktarlarını temsil ettiği savunulmaktadır. Ricardo'nun dört sihirli sayısı, her ülkenin ticaretten elde ettiği kazancı, basit bir şekilde rakamlardan ikisini diğer ikisinden çıkarmak suretiyle gösterir. Sayılar her bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğünü gösterdiğinden dolayı, Ricardo, karşılaştırmalı üstünlük ile ticaretten elde edilecek kazanç arasında bir ilişki kurmuştur. Dört sihirli sayı, Ricardo'nun kitabında İngiltere ve Portekiz örneği için kullanmış olduğu ve sırasıyla kumaş ve şarap mallarının üretilmesi için ihtiyaç duyulan emek miktarlarını gösterir: İngiltere için 120 ve 100, Portekiz için 80 ve 90. Geleneksel yoruma göre, bu sayılar, her iki ülkede her bir maldan bir birim üretmek için ihtiyaç duyulan işgücü miktarlarını temsil eder. Başka bir ifadeyle, bunlar işgücü girdi-çıkıtı katsayılarıdır. Bu

yorum Ricardo modelinden söz edilen bütün ders kitaplarında yer alır, ticaretin mantığını temsil eder ve sabit işgücü katsayılarına dayanır (Maneschi, 2004: 433- 4).

Ricardo modelinde mal ticaretinde herhangi bir tarife veya taşıma gideri olmadığından, dünya fiyatı tüm ülkelerde aynıdır. Modeli yönlendiren dört ilke vardır: Birincisi, işçiler ürettikleri malın değeri kadar kazanırlar; ikincisi, her iki mal da dünyanın herhangi bir yerinde üretilmek zorundadır; üçüncüsü, işçiler kendilerine en yüksek geliri sağlayacak olan mesleği tercih ederler; son olarak, fiyatlandırma rekabetçidir. Bir birim emeğin çıktısı  $1/a_i$  olduğundan, çıktının değeri de  $p_i/a_i$  olur. Eğer ülke ticarete girmek istemezse her iki malı da üretmek zorunda kalacaktır ve işçiler hangi mesleği seçerse seçsin aynı kazancı elde edeceklerdir ki,  $p_1/a_1 = p_2/a_2$  ya da  $p_1/p_2 = a_1/a_2$  olacaktır. Smith ve Ricardo'nun basit emek teorisi otarşi durumunda geçerli olabilir. Ama bir dünya piyasası kurulmuşsa her iki malın fiyatı tüm dünyada aynı olmalıdır:

$$a_1/a_2 \leq p_1/p_2 \leq a_1^*/a_2^* \quad (1)$$

Fakat 1 nolu denklem doğru değildir. Mesela,  $p_1/p_2 < a_1/a_2 < a_1^*/a_2^*$  olduğu varsayılırsa, daha sonra her iki ülkede  $p_1/a_1 < p_2/a_2$  ve  $p_1/a_1^* < p_2/a_2^*$  olduğu ortaya çıkar. Bu durumda, her iki ülkede de işçiler 2 nolu endüstriye kaymaya başlarlar. 1 nolu mal talep edildikçe, fiyatı 2 nolu malın fiyatına eşitlenene kadar artacaktır. 1 nolu denklemin geçerliliği halinde, ana ülke 1 nolu mala, yabancı ülke de 2 nolu mala ödeme yapacaktır; çünkü işçiler yüksek ücretli endüstrilere yönelmektedirler. Eğer bir malın fiyat oranı iki ülkedeki işgücü maliyeti arasında ise, her iki ülke de tamamen uzmanlaşmış olacaktır (Ruffin, 2002: 5-6).

Her ne kadar A. Smith'in teorisinin birçok eksikliğini gidermiş olsa da, Ricardo modelinin de eksiklikleri mevcuttur. Mesela modelde sadece iki ülke vardır; fakat gerçek hayatta ticaret ikiden fazla ülke arasında gerçekleşmektedir. Modelin bir diğer eksikliği de emek değer teorisine dayanmasıdır. Ancak, emek hem bir malın üretimindeki yegâne faktör değildir hem de homojen değildir. Ayrıca, her malın üretiminde kullanılan emek miktarı sabit değildir. Yine, karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, sektörler arasındaki bağımlılıktan dolayı, bir sektördeki değişiklikler sonucu talep artırıcı veya maliyet azaltıcı etkilerin ortaya çıkması nedeniyle oluşan dışsallıkları ihmal etmiştir. Bir malın üretiminde kullanılan tek faktör olan emeğin ülke içinde tam hareketli iken ülkeler arasında tam hareketsiz olması da başka bir eksikliktir. Bunun yanı sıra modelin talep koşullarını hesaba katmadan sadece arz yanlı bir model olması, statik olan modelin tam uzmanlaşmaya dayanıyor olması diğer eksikliklerdir (Tunç, 2004: 25; Han ve Kaya, 2007: 137-138; Seyidoğlu, 2015: 21-22).

### 3.1.2. Neoklasik Teoriler

Neoklasikler, klasiklerden devralmış oldukları birçok teoriyi değiştirmiş olmalarına rağmen, serbest ticarete çok fazla müdahale edilmesine taraftar olmamışlardır. G. Haberler, E. Heckscher ve B. Ohlin, uluslararası ticaret hakkında çalışmış olan neoklasik iktisatçılardır. Bunlar, ticaretin iki taraf için de kazançlı olduğu, dış ticaret açıklarının kendiliğinden dengeye geleceği gibi klasik fikirleri miras olarak almışlardır. Neoklasik ticaret teorilerinin klasik teorilerde meydana getirdiği en büyük değişiklik, emek değer teorisinin yerini yeni değer kanunlarının almış olmasıdır. Yeni değer anlayışı, üretimde kullanılan tek faktörün emek olmayıp sermayenin de hesaba katıldığı gerçek maliyet teorisine dayanmaktadır. Bu nedenle, neoklasikler, emek maliyeti yerine üretim faktörlerinin hepsini kapsayan “fırsat maliyeti” kavramını kullanmışlardır (Kazgan,1980: 189, Seyidoğlu, 2015: 32-3).

Neoklasik teoriler serbest ticaret, tam rekabet ve tam istihdam varsayımlarına dayanmakla beraber, klasiklerin emek değer teorisini terk ettiler, “iki ülke- iki mal” varsayımını “birden çok ülke- birden çok mal” varsayımı ile değiştirdiler, para ile ifade edilen üretim maliyetlerini, ürün fiyatlarını, taşıma maliyetlerini ve döviz kurlarını modele dâhil ettiler (Beslic, 2012: 12).

İlk neoklasik iktisatçılardan biri olan G. Haberler, karşılaştırmalı üstünlükler teorisini neoklasik teoriye uygun olarak yeniden düzenledi. Haberler, *fırsat maliyeti teorisini* ilk ortaya atan ve uluslararası ticaret modelini *marjinal maliyet ilkesi* üzerine inşa eden kişidir. Haberler, karşılaştırmalı üstünlükler teorisini Ricardo’nun emek değer formülasyonundan arındırıp modern fırsat maliyeti formülasyonu ile geliştirerek, modern ticaret teorisini kavramsal bir çerçeveye oturtmuştur (Bernhofen ve Brown, 2005: 210).

Haberler’in teorisinin varsayımları konuya açıklık getirecektir: (1) her ürünün fiyatı marjinal maliyetine eşittir; (2) hareketli faktör hangi sektörde çalıştırıldığı önemli olmaksızın aynı ücreti alır; (3) tüm üretim faktörleri marjinal verimlilik değerlerini alırlar. İki ülke ve iki malın (kumaş, şarap) olduğu bir modelde  $MPL_{şarap}/MPL_{kumaş}$  oranı hesaplanır ve hangi ülkenin fırsat maliyeti düşükse o ülke malın üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olur (Haberler, 1936: 181).

Haberler’e göre, emek faktörü ülke içinde serbestçe dolaşabildiği için, emeğin farklı sektörlerdeki marjinal verimliliği ve elde edilen kazancı aynıdır. Fakat işgücülükeler arasında tam hareketli olmadığından, bu kural uluslararası ticarete geçerli değildir. Emek farklı ülkeler arasında birinden diğerine hareket edemediğinden, işgücü maliyeti, arza göre belirlenemez. İki

ülkedeki emek dağılımı aynı ise bu durumun bir önemi yoktur. Böyle bir durumda mal mübadelesi ancak ülkelerden her birinin diğerinden *daha düşük maliyetle* üretebildiği malda uzmanlaşması durumunda gerçekleşebilir. Mesela I ve II nolu iki ülkenin ve üretilen A ve B gibi iki malın bulunduğu bir durumda, bir birim çıktının emek cinsinden maliyetinin yer aldığı tablo aşağıda verilmiştir:

**Tablo 10.** İki Ülke ve İki Mal Durumunda Fırsat Maliyetleri

	A Malı	B Malı
Ülke I	10	20
Ülke II	20	10

**Kaynak:** Haberler, 1936: 128.

Tablo 10'a göre, I nolu ülkede bir birim A malının maliyeti 10, B malının maliyeti de 20 birim emek iken; II nolu ülkede bir birim A malının maliyeti 20, 1 birim B malının maliyeti 10 birim emektir. Bu durumda, I nolu ülke A malını, II nolu ülke de B malını üretmelidir. Aralarında yapacakları iş bölümü ile üretim çıktısı artmış olacaktır (Haberler, 1936: 128).

Ricardo, ortalama verimlilik marjinal verimliliğe eşit olacak şekilde işgücünün verimliliğinin sabit olduğunu ve bunun üretim düzeyi değiştiğinde asla değişmeyeceğini varsaydı. Aksine, Haberler'in işgücüne yaklaşımı standart neoklasik yaklaşımdır. İlk önce, vurgu, ortalama büyüklüklerin aksine marjinal büyüklüklerdir. İkinci olarak, işgücünün çıktıya katkısının tespit edileğine dair neoklasik bir inanç vardır. Üçüncü olarak, marjinde işgücünün verimliliğinin kullanılan işgücüne göre azalacağı varsayılır. Dördüncü olarak, işgücünün marjinal verimliliğinin beraber kullandığı sabit faktörün miktarıyla pozitif olarak ilişkili olduğu varsayılır. Bütün bunlar içbükey bir üretim imkânları eğrisine neden olur. Buna göre uzmanlaşma devam ettikçe üretimin fırsat maliyeti artacaktır. Şu açıktır ki: elbise üretimine ne kadar çok işgücü ve şarap üretimine ne kadar az işgücü ayrılırsa,  $MPL_{şarap}/MPL_{kumaş}$  oranı o kadar yüksek olacaktır. Bu da şu anlama gelir: üretimin fırsat maliyeti, artık, sadece arz faktörleri tarafından belirlenmeyecektir (Murphy, 2013: 77).

Bir diğer neoklasik iktisatçı A. Marshall'la birlikte, emek değer teorisi terk edilmiş, marjinal faydaya dayanan bir değer teorisi geliştirilmiş ve buna J. S. Mill tarafından ortaya atılan *karşılıklı talep modeli* de eklenerek yeni bir model oluşturulmuştur. Marshall ve Edgeworth, belli miktardaki ihracata karşılık ne kadar ithal mal talep edileceğini gösteren *teklif eğrilerini* geliştirmişlerdir (Maneschi, 1998: 5).

Mutlak ve karşılaştırmalı üstünlükler teorileri neoklasik ticaret teorilerinin temelini oluşturmuş olmakla beraber, bunların bazı eksiklik ve kusurlarının olduğu daha önce ifade edilmişti. Diğer neoklasik iktisatçılar Heckscher ve Ohlin, bu eksiklikleri gidermek amacı ile *faktör donatımı teorisini* geliştirmişlerdir. Faktör donatımı teorisi; *faktör oranları teorisi* ve *Heckscher-Ohlin (H-O) teorisi* olarak da adlandırılmıştır.

H-O teorisi gayet basit ve rasyonel bir mantığa dayanmaktadır. Teoriye göre, ülke üretim faktörlerinden hangisine daha çok sahipse o üretim faktörünün yoğun olarak kullanıldığı malın üretiminde uzmanlaşmalıdır. Çünkü söz konusu faktör ucuz olacaktır. Yani, emeğin bol olduğu bir ülkede emek yoğun mallar, sermayenin yoğun olarak bulunduğu ülkede de sermaye yoğun mallar üretilecektir (Seyidoğlu, 2015: 80). Görüldüğü gibi, sahip oldukları üretim faktörleri ülkelerin dış ticaret yapısını belirlemektedir (Yoffie, 1993: 4).

H-O teorisi de basit varsayımlar üzerine kurulmuştur: (1) İki ülke, her ikisinin de sahip olduğu ve homojen olan iki faktör (emek, sermaye) ve iki mal vardır. Bu nedenle, H-O modeli 2x2x2'lik bir modeldir. (2) Teknoloji düzeyi her iki ülkede de aynıdır. (3) Ülkelerin üretim fonksiyonları ölçeğe göre sabit getiri özelliğine sahiptir. (4) Güçlü faktör yoğunluğu varsayımına göre tekstil emek yoğun bir mal iken, çelik sermaye yoğun bir maldır. (5) Hiçbir ülkenin hiçbir zaman bir malın üretiminde tam olarak uzmanlaşmayacağı anlamına gelen eksik uzmanlaşma söz konusudur. (6) Mal ve faktör piyasalarında tam rekabet şartları geçerlidir. (7) Üretim faktörleri ülke içinde tam hareketli ülkeler arasında tam hareketsizdir. (8) Ülkeler arasında zevkler ve tercihler benzerdir, fakat aynı değildir. (9) Dünya ticareti serbest olup, tarifeler, kotalar, kambiyo kontrolü gibi ticareti kısıtlayıcı herhangi bir araç bulunmamaktadır. (10) Taşımacılık giderleri sıfır olup, ticaret sonucunda faktör fiyatları eşitlenir (Chacholiades, 1990: 65-6).

Ülkelerin faktör donatımlarının farklılığıyla ilgili iki farklı tanımlama yapılmıştır. İlki *fiyat tanımı*, ikincisi ise *miktar tanımı*dir. Fiyat tanımına göre, sermaye yoğun ülke Almanya, emek yoğun ülke de Türkiye olsun. Sermayenin fiyatı  $r$ , emeğin fiyatı da  $w$  olsun. Buna göre  $(r/w)_A < (r/w)_T$  olacaktır. Sermaye yoğun ülkede sermayenin fiyatı diğer ülkeye göre daha ucuz ve emek fiyatı daha pahalı olacaktır. Diğer ülke için de tam tersi olacaktır. Miktar tanımına göre ise, sermaye yoğun ülkede sermaye miktarı emek miktarından fazla iken emek miktarı kıttır; bu durumda  $(K/L)_A > (K/L)_T$  eşitsizliği geçerli olacaktır (İyibozkurt, 2001: 36; Ertürk, 2010: 22).

H-O teorisinden önemli teorem ve hipotezler türetilmiştir. Bunlar faktör donatımı teorisi ile uluslararası faktör fiyatları eşitliği, Stolper-Samuelson gelir dağılımı ve Rybczynski teoremleridir. H-O ve faktör fiyatları eşitliği teoremine göre, bir malın maliyetinin bir bölgede diğer bölgeye kıyasla daha ucuz olmasının sebebi, üretim faktörlerinin nispi kıtlıklarının bölgeler arasında farklı olmasıdır. A ülkesinde belli üretim faktörleri nispi olarak fazla olduğundan, burada söz konusu üretim faktörü kullanılarak üretilen malın fiyatı, arzı kıt olan diğer faktörle üretilen mallara kıyasla daha ucuz olacaktır. Bol olan üretim faktörünün fazlaca kullanıldığı malların ihracatı yapılırken, kıt olan üretim faktörünün gerektirdiği mallar da ithalat yolu ile karşılanacaktır. Sonuçta üretim faktörlerinin kıtlıkları ve fiyatları eşitlenmiş olacaktır. Ohlin'in kendi ifadesiyle, "bölgeler arası alışveriş, bir tek üretim faktörü fiyatı oluşturma eğilimine neden olmaktadır"(Flam ve Flanders, 2000: 4). Özetle, uluslararası ticarete malların serbest dolaşımıkısmen faktör hareketliliğinin yerine geçmekte ve böylece nispi faktör fiyatları eşitlenme eğiliminde olmaktadır (Samuelson, 1948: 163).

Faktör donatımı teorisinden türetilen bir diğer teorem Stolper-Samuelson gelir dağılımı teoremidir. Buna göre, emek yoğun malların fiyatlarındaki bir artış reel ücret oranlarında bir artışa, sermayenin reel getirisinde bir azalışa neden olmaktadır (Leamer, 1995: 6). Başka bir ifadeyle, ticaretle birlikte gelir dağılımı ülkede bol olan faktör sahiplerinin lehine değişecektir.

Teoreme göre, bir ülkede bol miktarda bulunan üretim faktörünün gelirinin milli gelirdeki payı artar, buna karşılık kıt olan üretim faktörününki ise azalır. Serbest ticaret, o ülkede bol miktarda bulunan ve ihracatı yapılan malın üretiminde kullanılan üretim faktörünün lehine iken, ithalatı yapılan malın üretiminde kullanılan kıt üretim faktörünün aleyhine işler. Fakat serbest ticaret sonucu kıt faktörün gelirinde meydana gelen azalış ülke milli gelirini azaltmaz. Çünkü bol olan faktörden elde edilen ihracat geliri, kazancı kıt olana faktörle ilgili kayıptan daha büyük olacaktır. Korumacılık ise gelir dağılımını kıt olan faktör lehine değiştirmektedir (Karluk, 2003: 35; Stolper ve Samuelson, 1941: 59).

Faktör donatımı teorisine dayanan Rybczynski teorimi, üretim faktörlerinden hangisinin arzı artarsa buna bağlı olarak o faktörün yoğun şekilde kullanıldığı sektörde üretimin de artacağını ifade eder. Arzı artmayan faktörün kullanıldığı sektörde de bir daralma olacaktır. Aslında bu teorem, ülkelerin faktör donanımlarındaki farklılıklar ile üretilen mal miktarlarındaki farklılıklar arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Özetle, faktör kullanımının artması ile o faktörün kullanılması sonucu ortaya çıkan nihai mal miktarı arasındaki pozitif ilişkiyi ifade etmektedir (Suranovic, 2010: 149, 156).

Uluslararası ticareti açıklamakta diğer teorilere kıyasla daha gerçekçi olan H-O teorisi, birçok iktisatçı tarafından test edilmiştir. Teoriyi ilk test eden W. Leontief, 1947 yılında oluşturmuş olduğu bir girdi-çıktı tablosu ile Amerikan ekonomisinin dış ticaret yapısını açıklamaya çalışmıştır. Uzun yıllar süren çalışma neticesinde tahmin edilenden farklı sonuçlara ulaşılmıştır: Amerikan ekonomisi, zannedilenin aksine emek-yoğun bir ekonomidir; emek yoğun mallar üretip bunları ihraç eder, buna karşılık sermaye yoğun malları ise ithal eder. ttiği Elde edilen bu sonuç, literatürde *Leontief Paradoksu* olarak bilinir (Seyidoğlu, 2015: 96).Leontief, bu çelişkiyi, Amerika'daki işçilerin diğer ülkelerdeki işçilere göre daha eğitimli ve vasıflı olduğu, dolayısıyla bu ülkenin yüksek teknolojlili mallar üretip ihraç ettiği şeklinde açıklar (Leontief 1953: 335)

### 3. 2. Modern Teoriler

Leontief Paradoksuna yöneltilen eleştiriler bir tarafa, İkinci Dünya Savaşı'nın yaşanması ile dünya ticareti hızla artmaya başlamıştır. Hem ticaret hacminin artması hem de ticaretin yapısında meydana gelen değişiklikler, geleneksel ticaret teorilerinin, faktör donatımı bakımından birbirine benzeyen ülkelerin kendi aralarındaki ticareti açıklamakta yetersiz kalmasına neden olmuştur. Üretim fonksiyonunun sadece emek ve sermayeden ibaret olmadığı, bir faktör olarak bilginin de bu fonksiyona dâhil edilmesi gerektiği anlaşılmıştır. Bilgi çağı adı verilen dönemin başlamasıyla, bilgi üretimi ve bilginin dış ticaret üzerindeki etkisinin dikkate alınması modern ticaret teorilerinin odak noktası olmuştur (Arıca, 2014: 26).

Modern ticaret teorileri, daha önce kullanılan bazı sınırlı ve basit varsayımları güncellemiştir. Daha önce kullanılan ölçeğe göre sabit getiri varsayımı yerini ölçeğe göre artan getiri varsayımına, tam rekabet varsayımı da yerini daha gerçekçi olan eksik rekabet şartlarının geçerli olduğu varsayımına bırakmıştır. Bunun yanı sıra, modern teoriler, H-O teorisinin benzer yapıdaki ülkeler arasındaki ticareti açıklamadaki yetersizliğinin giderilmesi adına malların *endüstri içi ticaret* açısından ele alınmasına imkân vermiştir. Elbette modern teorilerin de ticaret yapısını açıklamakta yetersiz kaldığı noktalar bulunmaktadır; bununla birlikte, söz konusu teoriler standart ve yeni malların ticareti üzerinde yoğunlaşmışlardır.

Porter (1990)'e göre, modern ticaret teorileri ticareti açıklarken karşılaştırmalı üstünlüklerden faydalanmakla beraber, yeni rekabet anlayışı geliştirmiştir. Yeni anlayış; malların farklılaştırılması, ölçek ekonomileri, teknolojik gelişme, bölünmüş piyasaların varlığına dayanmaktadır (Porter, 1990: 20).



Çalışmanın bu bölümünde modern ticaret teorilerine yer verilecektir. Bu bağlamda sırasıyla nitelikli işgücü teorisi, teknoloji açığı teorisi, ürün dönemleri teorisi, tercihlerde benzerlik teorisi, ölçek ekonomileri teorisi ve monopolcü rekabet teorisi kısaca açıklanacaktır..

### **3.2.1. Vasıflı İşgücü Teorisi**

Keesing ve Kenen tarafından ortaya atılan nitelikli işgücü teorisine göre, sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaret bu ülkelerdeki vasıflı işgücü farklılığı ile açıklanabilir. Buna göre, nitelikli ve bazı meslek gruplarındaki işgücü açısından zengin olan sanayileşmiş ülkeler, genellikle bu faktörlerin kullanıldığı malların üretiminde uzmanlaşırlar. Vasıflı işgücü açısından zengin olmayan ülkeler ise çoğunlukla vasıfsız işgücünü gerektiren mallarda uzmanlaşırlar (Seyidoğlu, 2015: 100).

Burada, Keesing'in, analizlerinde, H-O teorisinin faktörlerin hareketliliği ve üretim fonksiyonu dışındaki tüm varsayımlarını aynen kabul ettiğini de vurgulamak gerekir (Keesing, 1968: 5). Keesing, vasıflı işgücünün ticaret üzerindeki önemli etkisi nedeniyle, çalışmasında işgücünü kategorilere ayırmıştır. Bilim adamları ve mühendisler, teknisyenler ve teknik ressamlar, ustalık isteyen diğer meslek grupları, yöneticiler, makinistler, küçük aletler yapanlar ve elektrikçiler, el becerisine sahip olan nitelikli işçiler, memur ve satış/hizmet işçileri, yarı vasıflı ve vasıfsız işçiler olmak üzere sekiz farklı işgücü grubu vardır. Keesing, daha sonra, on farklı sanayileşmiş ülkenin dış ticareti ile ilgili olarak vasıflı işgücünü hesaplamıştır (Deviren, 2004: 3).

W. Leontief'e göre, ülkeler arasında işgücünitelikleri konusundaki farklılıklar, işgücü verimliliğini arttırmak için yapılan eğitim yatırımları ve işgücünün daha fazla sermaye ile donatılmasından kaynaklanır. Mesela, ABD'nin eğitilmiş işgücü yönünden zengin olması nedeniyle, ihracatı genellikle kaliteli işgücünün yoğun olarak kullanıldığı ürünlere dayanır (Karluk, 2003: 115).

### **3.2.2. Teknoloji Açığı Hipotezi**

H-O teorisinin gerçek dünyaya uyumunda eksiklikler gören bazı iktisatçılar, ilgilerini yeniden maliyet avantajının bir kaynağı olarak teknolojik farklılıklarda yoğunlaştırmışlardır. Posner, 1961 yılında benzer şartlardaki ülkeler arasındaki ticareti açıklamak üzere öncü bir girişimde bulunmuştur. Posner'a göre, yeni bir teknoloji bulan bir ülke, dünyanın geri kalan kısmı kendisinin bulduğu teknolojiyi taklit edene kadar geçen sürede ticaretten büyük kazançlar elde etmektedir. Posner, yeni ile eski süreç ya da ürün arasındaki analitik ayrıma dayanan dinamik bir model sunmuştur (Johanson, 2010: 17; Posner, 1961: 323).

Teknoloji açığı hipotezine göre, bir malı veya süreci ilk bulan sanayileşmiş bir ülke bu malın ilk ihracatçısıdır. Zaman içinde bu yeni teknoloji gerek öğrenme gerekse farklı yollarla diğer ülkelere geçer. Bu durumda, yeni teknolojiye erişen emek yoğun ülkeler sahip oldukları ucuz işgücü veya doğal kaynaklar nedeni ile söz konusu malı ilk icatçısından daha düşük bir maliyetle üretmeye başlar. Bu aşamada, malın icatçısı emek faktörü kıtlığı nedeni ihracatçısı olduğu malı artık ithal etmeye başlayacaktır (Seyidoğlu, 2015: 101).

Bu teoriye göre, sanayileşmiş ülkeler arasında gerçekleşen ticaretin büyük bir bölümü yeni bir mal veya süreç geliştirilmesine bağlıdır. Bu ülkelerde yenilik yapan firmalar, yapmış oldukları üretim ile dünya ticaretinde icatçısı oldukları mal üzerinde patent süresinin dolacağı zamana kadar geçici bir monopol gücüne sahip olurlar. Ürün veya sürecin ihracat yolu ile diğer ülkeler tarafından taklit edilmesi ile birlikte bu monopol gücü ortadan kalkar (Deviren, 2004: 5).

### 3. 2. 3. Ürün Dönemleri Teorisi

Vernon tarafından 1966 yılında ortaya atılan ürün dönemleri teorisine göre, bir ürün *standart ürün* haline gelene kadar üç temel aşamadan geçmektedir. Bir ürünün ilk aşamasında, sadece yurt içi talebi karşılamaya yönelik olarak üretim yapılır. Bu aşamada henüz ticaret yoktur. Ürüne beklenen talebin doğması neticesinde ikinci aşamaya geçilir ki, bu aşamada öncelikli amaç ürün geliştirmedir. Ayrıca, ürüne olan talep arttıkça, ürünün üretimi de artış göstermektedir. Yeni geliştirilen ürün veya süreç ticaret yolu ile diğer ülkelere ihraç edilmeye başladığında, emek maliyeti ucuzsa bu ürün artık ithalatçı ülkede de üretilmeye başlanır. Bu aşamada, icat etmiş olduğu ürünü ithal etmeye başlayan ülke *standartlaşmamış* yeni bir mal üretmeye başlarken, taklitçi ülke *standartlaşmış* ürünü üretmeye devam etmektedir. Böylece, bir ürün *yeni ürün*, *olgunlaşmış ürün* ve *standart ürün* olmak üzere üç aşamayı tamamlayacaktır (Vernon, 1990: 190-9).

Ürün dönemleri modelinin iki farklı versiyonu vardır. Hirsch (1967) versiyonu, H-O modelinin çok faktörlü modeliyle uyumludur; çünkü faktör yoğunluğu ticaret yapısını değiştirdiği gibi ürün dönemleri üzerinde de etkilidir. Ürün ve üretim teknolojisi standart hale geldiğinde, beceri yoğunluğu azalır ve üretim vasıfsız emeğin bol olduğu ülkeye taşınır. Bu ülkeler standartlaşmış malların net ihracatçısı olurlar. Ürün dönemleri teorisinin diğer versiyonu, yeni bir mal üretiminin piyasaya yakın yerde konumlandırılması gerektiğini iddia eden Vernon'a (1966) atfedilmiştir. Yüksek gelirli ülkeler henüz yeni ürettikleri malı ihraç

etme eğiliminde iken, üretim yeri, ürün olgunlaştıktan sonra karşılaştırmalı maliyet üstünlüklerine göre belirlenecektir (Johanson, 2010: 17).

Ürün dönemleri teorisi, teknoloji açığı hipotezinin genelleştirilmiş ve geliştirilmiş özel bir hali olmakla birlikte, teknoloji açığı hipotezinde taklit gecikmesi üzerinde durulurken, ürün dönemleri teorisinde bir ürünün icat edilmesinden dünya ticaretini etkilediği ve standart bir ürün haline geldiği süreç üzerinde durulmaktadır. Her iki teoriye göre de, sanayileşmiş ülkeler yeni ve ileri teknolojiye dayalı bir ürünü ihraç eder, daha eski ve ileri olmayan teknolojileri gerektiren malları da ithal ederler (Deviren, 2004: 5; Seyidoğlu, 2015: 102).

Ürün dönemleri teorisi çokuluslu şirketlerin ortaya çıkması açısından oldukça açıklayıcıdır. Yeni üretilen bir ürün ya da geliştirilen süreç öncelikle sanayileşmiş ülkede ortaya çıkar ve zaman içinde geliştirilir; belli bir olgunluğa erişince de daha düşük maliyetli bölgelerde kitle üretimine geçilir. Bunda taşıma ve işgücü maliyetleri gibi faktörler göz önünde bulundurulur ve genellikle gelişmekte olan ülkeler tercih edilir. Söz konusu mal, gelişmekte olan ülkede üretilip buradan dünyanın kalan kısmına ihraç edilir. Bunun en önemli örnekleri, özellikle son yıllarda ihracat performanslarında ciddi artışlar görülen Hong Kong, Tayvan, Singapur, Çin, Tayland ve Endonezya'dır (Bayraktutan, 2003: 181).

### **3. 2. 4. Tercihlerde Benzerlik Teorisi**

1961 yılında S. Linder tarafından ortaya atılan tercihlerde benzerlik teorisi de önceki teorilerin varsayımlarını geliştirmiştir. Neoklasik ticaret teorilerinde ülkeler arasındaki ticaret ilgili malların maliyetine bağlı iken, bu teoride ülkedeki insanların tercih ve zevklerine bağlıdır; zevk ve tercihlerin belirleyicisi de kişilerin gelir düzeyidir. Ayrıca ölçeğe göre sabit getiri yerine artan getiri varsayımı geçerlidir (Linder, 1962: 91). Teoriye göre, gelir düzeyi birbirine benzer olan ülkeler aynı malın farklı türlerini üretir ve bunların ticaretini yaparlar. Ayrıca, bir ülkedeki gelir düzeyi talep yapısını da etkiler. Mesela gelir düzeyi yüksek bir ülke genellikle ileri teknoloji ürünlerini talep ederken, daha az sermayeye sahip bir ülke aynı mallardan daha az talep etmek ister (Borkakoti, 1998: 367).

Tercihlerde benzerlik teorisi modele talep faktörünü dâhil etmekle birlikte, arza dayanan faktör donatımı teorisinin yerine geçmiştir. Benzer zevklere ve gelir düzeyine sahip ülkeler arasındaki ticaret genelde sermaye yoğun mallar üzerinde yoğunlaşır. Kısacası bu teori, homojen olmayan, zevk ve tercihlerin oldukça önemli olduğu, bunun yanı sıra ölçek ekonomilerinin de önemli rol oynadığı malların ticaretini açıklamaktadır (Atik, 2006: 34).

### 3. 2. 5. Ölçek Ekonomileri Teorisi

Faktör donatımı teorisinde, her iki ülkenin iki malın üretimini ölçeğe göre sabit getiri şartları altında ürettiği varsayılmaktaydı. Ancak bu teori, benzer ülkeler arasındaki homojen olmayan mal ticaretine dayanan ve ölçeğe göre artan getiri şartlarının geçerli olduğu ticaret açıklama yetersiz kalmıştır (Deviren, 2004: 8).

Teoriye göre, geniş bir iç piyasası olan büyük bir ülke, içsel ve dışsal ölçek ekonomilerden yararlanarak malın üretiminde artan getiriler elde eder. Böylece bu mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde eder ve bunları ihraç etmeye başlar. Mesela, ABD gibi büyük bir iç piyasaya sahip bir ülke, birçok malı büyük miktarlarda ve optimum ölçek ile üretebilmekte ve ölçek ekonomilerinden faydalanmaktadır. Küçük ülkeler ise, ancak ihracat piyasaları için yapmış oldukları üretim ile ölçek ekonomilerinden faydalanabilirler (Karluk, 2003: 97).Günümüzde bazı endüstrilerde küçük ölçekli firmalar büyük ölçekli firmalarla rekabette zorlandığı için, dünya ticaretinde ölçek ekonomilerinin önemi giderek artmaktadır(Seyidoğlu, 2009: 105).

Burada, içsel ve dışsal ölçek ekonomileri dış ticaretin önemli bir belirleyicisi olsa da, içsel ölçek ekonomileri daha önemlidir. Bunun sebebi, içsel ölçek ekonomilerinin diğerine kıyasla daha kolay tanımlanması ve bunlar için geliştirilen ticaret modellerinin daha basit olmasıdır. Ölçek ekonomisi teorisi, son zamanlarda gittikçe daha fazla önem kazanan endüstri içi ticareti açıklamakta kullanılan monopolcu rekabet teorisinin açıklanmasında önemli rol oynamıştır (Krugman ve Obstfeld, 1991: 123).

### 3. 2. 6. Monopolcü Rekabet Teorisi

Günümüzde ölçeğe göre artan getiriler ve eksik rekabet piyasaları uluslararası ticaretin açıklanmasında sıklıkla kullanılmaya başlanmıştır. Bunda, teorisinin ölçeğe göre artan getiri varsayımına dayandırılmasının önemli bir payı vardır. Ayrıca, ilgi, her geçen gün toplam ticaret hacmi içindeki payı artan endüstri içi ticaretin açıklanması üzerinde yoğunlaşmıştır. Bu sebeplerden ötürü E. Chamberlin tarafından monopolcü rekabet teorisi geliştirilmiştir (Baldwin, 1989: 19).

Chamberlin, H-O modelini ürün farklılaştırması, ölçek ekonomileri ve monopolcü rekabet varsayımlarıyla geliştirmiştir. Bu çerçevede, H-O endüstriler arası ticareti, Chamberlin ise endüstri içi ticareti açıklamaya çalışmıştır (Dixit ve Norman (1980), Lancaster (1980) ve Krugman (1981)). Helpman (1981),Chamberlin'in modelini geliştirerek, faktör fiyatları eşitliği ve ürün farklılaştırması konularında önemli katkılarda bulunmuştur.

H-O teorisinin uluslararası ticareti faktör donatımları ve karşılaştırmalı üstünlük yolu ile açıkladığını biliyoruz. Monopolcü rekabet teorisine göre ise, ülkelerin faktör donatımlarının farklı olması nedeni ile *ticaretin biçimi* değişmektedir. Bu nedenle, H-O ve karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, aynı faktör donatımına sahip, benzer yapıdaki sanayileşmiş ülkeler arasında gerçekleşen ticareti açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Ayrıca, monopolcü rekabet yaklaşımının ülkeler için dış ticaret açısından da yararları mevcuttur. Bir kere, yurt içinde üretilmeyen bir mal yurtdışından kolaylıkla ithal edilebilmektedir. Ayrıca, ölçeğe göre artan getiri varsayımı nedeni ile genişleyen üretimle beraber maliyetler düşmekte, kaynak kullanımında verimlilik artmaktadır (Seyidoğlu, 2015: 108).

Endüstri içi ticaret olgusunu açıklama konusundaki yaygın çabalar, önde gelen iktisatçıları ticaret modellerinden monopolcü rekabet modelinde birleştirmiştir. Monopolcü rekabet modeli, farklılaştırılmış mal üreten birçok küçük ülkeden oluşan çok sayıdaki endüstri hakkındaki gözlemlere dayanmaktadır. Bu endüstrilerde üretilen mallar birbiri yerine geçebilmekle birlikte, birbirinin tam ikamesi olmayan mallardır. Bu farklılaştırılmış mallara örnek olarak otomobil (Toyota Taurus ile aynı değildir), yazı makinesi (Smif-Corona Brother ile aynı değildir), diş macunu (Colgate Crest ile aynı değildir), alkolsüz içecekler (Coca Cola Pepsi ile aynı değildir) verilebilir (Chacholiades, 1990: 106).

Teoriye göre, iki ülke arasında karşılaştırmalı üstünlük yoksa yapılan ticaret endüstri içi ticaret iken, karşılaştırmalı üstünlüğün olduğu durumda ise hem endüstri içi ticaret hem de endüstriler arası ticaret söz konusudur. Farklılaştırılmış bir malın üretiminde karşılaştırmalı üstünlük yoksa endüstri içi ticaret geçerlidir; bunun yanı sıra ticaret ortağı iki ülkedeki gelir farklılıkları azaldığı ölçüde endüstri içi ticaret de artmaktadır. Teorinin başka bir varsayımına göre de, benzer gelir düzeyine sahip ülkelerin ticareti içinde endüstri içi ticaretin payı oldukça fazladır. Bu teori ile ticaret teorilerine yapmış olduğu en büyük katkı, uluslararası ticaretin sebebinin ölçeğe göre artan getiri olduğunun vurgulanmasıdır. Bu teori, karşılaştırmalı üstünlük teorisine bir alternatif değildir; çünkü karşılaştırmalı üstünlük yokken de ticarete belirleyici olan ölçek ekonomileri idi (Karluk, 2003: 105).

## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### ENDÜSTRİ İÇİ TİCARET: BELİRLEYİCİLERİ VE ÖLÇÜLMESİ

Çalışmanın bu bölümünde öncelikle endüstri içi ticaret kavramı açıklanacak, endüstri içi ticareti belirleyen temel faktörler incelenecek ve bu tür ticareti ölçme yöntemleri üzerinde durulacaktır.

#### 4.1. Endüstri İçi Ticaret

Dünya ticaretinin gelişmesi, ülkelerin ticaret politikalarındaki değişimler ve uluslararası ticaretle ilgili organizasyonların sayı, büyüklük ve nitelik bakımlarından gelişmesi uluslararası iktisat teorisi ve politikasında da değişme ve gelişmelere neden olmuştur. Daha önceki teorilerde yapılan tam rekabet piyasası şartlarının geçerli olduğu, üretimin ölçeğe göre sabit getiri şartlarında yapıldığı ve homojen malların üretildiği varsayımları, yerlerini eksik rekabet ve ölçeğe göre artan getiri şartlarının geçerli olduğu ve farklılaştırılmış malların üretildiği varsayımlarına bırakmıştır. Ülkeler, giderek, endüstriler arası ticaretten, bir malın hem ihracatçısı hem de ithalatçısı oldukları endüstri içi ticarete yönelmişlerdir. Ülkelerin dış ticaretten elde etmiş oldukları kazançlar monopolcü rekabet şartlarında belirlenmeye başlamıştır (Yılmaz, 2010: 219).

Klasik ve neo-klasik ticaret teorileri genel olarak faktör donatımları farklı olan sanayileşmiş ülkelerle tarımda ve hammadde üretiminde uzmanlaşmış diğer ülkeler arasında gerçekleşen *endüstriler arası ticareti* açıklamaktadır. Bununla birlikte, günümüzde dünya ticaretinin önemli bir kısmı faktör donatımları bakımından benzer sanayileşmiş ülkeler arasındaki homojen olmayan mal ticareti biçiminde gerçekleşmektedir. Bu ticaret yapısının eski teoriler ile açıklanamaması nedeniyle, 1970'li yıllardan itibaren daha yeni ticaret teorileri ortaya atılmıştır. Bu yeni ticaret teorileri, benzer yapıdaki sanayileşmiş ülkeler arasında ölçek ekonomilerinin geçerli olduğu şartlarda üretilmiş olan farklılaştırılmış malların ticaretinin yapıldığı *endüstri içi ticaret* olgusu üzerinde odaklanmıştır. Bu ticaret türünün açıklanmasında Krugman'ın büyük katkıları olmuştur (Yüksel ve Sarıdoğan, 2011: 199).

#### 4.1.1. Tanımı ve Kapsamı

Geleneksel ticaret teorileri, ülkelerin bol miktarda sahip oldukları üretim faktörünün kullanıldığı malların üretiminde uzmanlaşmaları ve bu malları ihraç etmeleri gerektiğini, buna karşılık, kıt olan faktörün kullanıldığı malları da ithal etmeleri gerektiğini söylemektedirler.

Bununla birlikte, dünya ekonomisinin geçirmiş olduğu değişme ve dönüşme sürecinde, benzer faktör yapılarına sahip ülkeler arasındaki heterojen malların ticaretini açıklamaktaki yetersizlikleri nedeniyle, geleneksel ticaret teorilerinin kalıpları dışına çıkılması ihtiyacı ortaya çıkmıştır (Aydın, 2008: 1).

Karşılaştırmalı üstünlüklere dayanan geleneksel ticaret teorilerinin endüstri içi ticareti açıklayamadıkları iddiası, genel kabul görmüştür. Lancaster (1980), benzer ülkeler arasındaki geniş endüstri içi ticaret hacminin bir muamma olduğunu vurgulamıştır. Modern sanayi ekonomileri arasında büyük ölçekli bir endüstri içi ticaret olgusu mevcuttur. Bu inkâr edilemez gerçek, basitçe, geleneksel ticaret teorilerinin tahmin ettikleri bir olgu değildir. Helpman ve Krugman (1985), benzer faktör içerikli malların ticaretinin bir gizem olduğunu vurgulayarak, "...ticaret yapısı, benzer faktör yoğunluğuna sahip malların iki yönlü ticaretini içeriyor gibi görünmektedir. Geleneksel ticaret teorileri ile endüstri içi ticareti açıklamak anlamsız ve zor görünmektedir." Balassa ve Bauwens (1988) ise, bu konu üzerinde çalışan teorisyenlere atıfta bulunarak, "ölçek ekonomilerinin endüstri içi ticaret uzmanlaşmasının olmazsa olmazı olduğunu, ölçek ekonomilerinin yokluğunda tüm ürün çeşitlerinin yurtiçinde üretileceğini ve endüstri içi ticaretin gerçekleşmeyeceğini" söylemişlerdir (Davis, 1995: 204).

Geleneksel ticaret teorileri genellikle endüstriler arası ticareti açıklarken, Leontief paradoksunun ortaya çıkışı, 60'lı yıllardan itibaren bu teorilere olan güvenin azalmasına neden olmuş ve bunların yerini yeni ticaret teorileri almaya başlamıştır. Avrupa Ortak Pazarı'nın kurulması ile beraber, Avrupa'daki bazı ülkeler (özellikle Benelüks ülkeleri) kendi aralarında ticaret yapmaya başlamışlardır. Verdorn tarafından 1960'da Benelüks ülkeleri arasındaki, Dreze tarafından da 1961'de altı Avrupa ülkesi arasındaki ticaret konusunda yapılan çalışmalar neticesinde, Topluluk'taki ülkelerin birbirileri ile benzer malların iki yönlü ticaretini yaptıkları tespit edilmiştir. Bu iki çalışma da, endüstri içi ticaret konusunda yapılan başlangıç niteliğindeki çalışmalardır (Brühlhart, 2002: 1; 2008: 1).

Geleneksel ticaret teorilerinin dayanmış oldukları homojen malların benzer üretim fonksiyonu ile birkaç firma tarafından üretilmesi gibi varsayımlar nedeniyle "endüstri" kavramının tanımlanmasına gereksinim duyulmamasına karşılık, homojen olmayan her bir malın farklı üretim fonksiyonu ile üretilmesi ve bir firmanın bile birden fazla çeşit mal üretebilmesi gibi sebeplerden dolayı, söz konusu tanımın yapılması önem arz eder hale gelmiştir (Türkay, 1999: 155).

H-O modeli formülasyonunda, “kumaş ve buğday gibi tam olarak homojen malları üreten firmalar topluluğu”nun tanımlanmasında “endüstri” kavramı kullanılmıştır. Endüstri kavramı uluslararası ticaretin varlığını açıklamakta yeterli olmakla birlikte, bu amaçla yapılan ampirik çalışmalar açısından bazı problemlere neden olmuştur. Lancaster’a (1966) göre mal ve hizmetlerin çok fazla ayırt edici özellikleri olmasına rağmen, bunlar birbirlerinin tam ikamesi değildirler. Bu nedenle, bu malların üretimi, ticareti ve tüketimi analitik ve istatistikî amaçlarla listelenmektedir (Grubel ve Llyod, 1975: 2-3).

Ayrıca, endüstri tanımlaması, piyasa kriteri ve teknoloji kriteri olmak üzere iki farklı şekilde yapılabilmektedir. Endüstri, piyasa kriterine göre “yakın ikame malları üreten firmalar topluluğu” olarak tanımlanırken, teknoloji kriterine göre ise “aynı üretim süreci ya da hammaddeyi kullanmak suretiyle üretim yapan firmalar topluluğu” olarak tanımlanmıştır (Koutsoyiannis, 1987: 9).

Endüstrilere göre malların sınıflandırılması da arz ve talebe dayanmaktadır. Grubel-Lloyd, malları talep yapısındaki benzerliklere göre sınıflandırırken, birbirinin ikamesi olan malları ve esnekliği yüksek olan malları aynı endüstri içinde tanımlamışlardır. Mallar, arz yönünden, üretim koşulları ve üretim faktörlerine göre sınıflandırılmaktadır (Hogendorn and Brown, 1979: 279; Finger, 1975: 589 ).

Endüstri kavramı, endüstri içi ticaret açısından da farklı biçimlerde tanımlanabilir: (1) sermaye malı üretimi yapan firmalar topluluğu, (2) benzer faktör yoğunluğuna sahip malların üretiminin yapıldığı firmalar topluluğu, (3) tüketimde birbiri yerine geçebilen ve benzer üretim fonksiyonu ile mal üretimi yapan firmalar topluluğu (Falvey, 1981: 496; Finger, 1975: 583; Grubel ve Llyod, 1975: 86).

Endüstri içi ticaret (EİT), tarımsal ürünler ile makine ve teçhizat gibi, farklı endüstrilerde üretilmiş olan malların karşılıklı ticareti olarak tanımlanmaktadır. Bu tür ticaret, ülkeler arasındaki faktör donatımı ve teknoloji seviyesi farklılıkları sonucu ortaya çıkmaktadır. Oysa endüstriler arası ticaret, genellikle ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları mallarla ilgili ticarettir (Handjiski vd, 2010: 15).

Aynı endüstriler arasındaki benzer ya da farklı üretim aşamalarından geçmiş mal ticareti olan EİT, çoğunlukla ölçek ekonomileri, gelir düzeyi, inovasyon ve farklılaştırılmış mal talebi ile açıklanmanın yanı sıra, karşılaştırmalı üstünlükler ile de açıklanmaktadır. Son zamanlarda EİT eğiliminde önemli artış görülmektedir. Bu eğilimlerin de genellikle küreselleşme ve



teknolojik gelişme sonucunda üretimin parçalanmasının bir sonucu olduğu savunulmaktadır. EİT hakkındaki ilk ampirik çalışma, 1960 yılında Avrupa Ekonomik Topluluğu ülkeleri üzerine yapılmış olup, o tarihten itibaren bu tür ticaretin sadece gelişmiş ülkeler arasında değil, aynı zamanda gelişmekte olan ülkeler arasında da yapılmaya başlandığı görülmüştür (Handjiski vd, 2010: 15).

Grubel ve Lloyd'a (1975) göre, endüstri içi ticaret, bir endüstrideki bir malın ihracat değeri ile aynı endüstrideki farklılaştırılmış mala olan ithalat talebi değerinin birbirini karşılmasıdır. Bu ticaretin, aynı malın hem ihraç hem de ithal edilmesini kapsadığı vurgulanmalıdır (Grubel ve Lloyd, 1975: 1-14). Endüstri içi ticaret için teorik ve ampirik olarak yapılan analizler dış ticaret politikasının belirlenmesinde önemli rol oynamıştır. Endüstri içi ticaret teorisi, 1960'lı yıllarda, entegrasyonların dış ticaretteki etkilerinin analizini yapan çalışmalar neticesinde ortaya çıkmıştır (Brühlhart, 2002: 602).

EİT, standart Grubel-Lloyd endeksi (GL) ile ölçülmektedir (Grubel ve Lloyd, 1975: 21-2):

$$GL = \sum_{t=1}^n w_t GL_t = \sum_{t=1}^n X_t + M_t / \sum_{t=1}^n (X_t + M_t) * GL_t = \sum_{t=1}^n (X_t + M_t) - \sum_{t=1}^n |X_t + M_t| / \sum_{t=1}^n (X_t + M_t) \quad (2.1)$$

Bu denklemde  $GL_t$ ,  $i$  sınıflandırmasındaki EİT endeksini;  $w_t$ ,  $i$  malının toplam ticaret içindeki payını;  $GL$ , toplam ticaret ya da ürün gruplarının EİT endeksini ve  $X_t$  ( $M_t$ ), ülkeler arasındaki  $i$  malı ihracatını (ithalatını) göstermektedir.

“Endüstri içi ticaretin tanımlanması ve ölçülmesi, her istatistikî tablonun içerdiği malların homojenliğinin *derece ve türüne* büyük ölçüde bağlıdır. Bundan dolayı, endüstri içi ticaretin “aynı malın eşanlı ihracatı ve ithalatı” olarak tanımlanması, önemli bir belirsizlik meydana getirir (Aquino, 1977: 276). Finger (1975), EİT’i “yapay bir istatistikî olgu” olarak adlandırmıştır. Çünkü EİT, “endüstrileri” uygun olmayan bir şekilde istatistikî kümeler halinde gruplandırmanın bir sonucudur. Bu, netice itibari ile “kategorik toplulaştırma\*” olarak adlandırılmış bir olgudur (Greenway ve Milner, 2006: 425).

---

\* Mesela, bir ülkenin dış ticaret kalemleri içinde yer alan spor ayakkabısı ve klasik ayakkabı dış ticarete ayakkabı dış ticareti olarak yazılır; fakat her iki ayakkabının kendine has özellikleri ve üretim tekniği vardır. Bu nedenle, EİT, aynı zamanda kategorik toplulaştırma olarak anılan bir olgudur.

Endüstri içi ticareti ilk eleştirenler, bunun sadece H-O'nin ticareti toplulaştırmasını temsil eden yapay bir istatistiksel bir olgu olduğunu iddia etmişlerdir. Eğer Uluslararası Standart Ticaret Sınıflaması (Standart International Trade Classification, SITC) ürün kategorileri daha ileri seviyelere (daha ayrıntılı olarak) ayrıştırılırsa, ortaya çıkan ticaret, tek faktör oranına dayanan orijinal ürünleri yansıtacaktır. Bununla beraber, bu bakış açısına teorik ve ampirik olarak karşı çıkmıştır. H-O modelinden yola çıkan Bhagwati (1994), endüstri içi ticareti, “benzer faktör yoğunluğuna sahip malların iki yönlü ticareti” olarak dikkate almıştır. Bu yeni teoremin açıklanması, faktör donatımının aksine, firma düzeyindeki ölçek ekonomilerine ve eksik rekabete dayanmaktadır. Bhagwati şunu göstermiştir: yüzde yüzün endüstri içi ticaret olduğu donatım bulmak mümkündür; şöyle ki EİT'in büyük payları faktör donatımı teorisiyle çelişkili olmayabilecektir (Havrylyshyn ve Kunzel, 1997: 5).

Günümüzde piyasa büyüklüğü arttıkça üretim de süreçlere bölünmekte ve buna bağlı olarak dar anlamda uzmanlaşma ile beraber ürün çeşitliliği de artmaktadır. Üretim ve mal ticaretinin artık küresel ölçekte yapılmaya başlanması ile birlikte, birbirine yakın üretim teknikleri ile üretilmiş malların ticareti, tutulan ticaret istatistiklerinde aynı mal grubu altında sınıflandırılabilir. EİT'e yönelik bir diğer eleştiri bu hususla ilgilidir. Mesela, bir ülkenin “koşu ayakkabısı” üretip ihraç etmesine karşılık, “tenis ayakkabısı” ithal etmesi durumunda ticaret istatistiklerine her iki mal da “ayakkabı” olarak kaydedilecektir. Fakat bu ikisi aynı ayakkabı değildir. Bununla birlikte, her biri farklı faktör oranına sahip olmasına rağmen bu ticareti farklı bir ticaret türü olarak ele almaya gerek yoktur. Bu durumda, endüstri içi ticaretin, ülkeler arasındaki farklı maliyet üstünlüğüne dayanan mevcut ticaret teorileri ile de açıklanabileceği söylenebilir (Pomfret, 1987: 57).

EİT, ticari anlamda daha geniş piyasa imkânı sunması nedeniyle endüstriler arası ticareten daha büyük kazanç sağlamaktadır. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisinde ölçeğe göre sabit getiri varsayımı geçerli olduğundan, üretimde ölçeğe göre artan getiri şartlarının geçerliliği durumunda, ticaretin sebebi karşılaştırmalı üstünlükler olmaktan çıkmaktadır. Homojen mallarla her bir tüketicinin talebine cevap verilemeyeceği için, bu talebin karşılanması ancak ürün farklılaştırması yoluyla çok fazla çeşit mal üretmekle mümkün olacaktır. Ölçeğe göre artan getiri ve ürün farklılaştırması nedeniyle, endüstri içi ticaretteki artış aynı zamanda ticari kazancın da artması demektir. Ölçeğe göre artan getiri ile birleştirilen ürün

farklılaştırılması, endüstri içi ticareti kolayca açıklamaktadır(Sharma, 2000: 245; Chacholiades, 1990: 106).

EİT, ticaretin taraflarına önemli faydalar sağlamaktadır. İlk olarak, EİT üreticiler ve tüketicilerin her ikisine de büyük bir ürün zenginliği sunmaktadır. İkincisi, karşılaştırmalı üstünlükleri kullanarak elde edilen dikey uzmanlaşma durumunda firmalara ölçek ekonomilerinden faydalanma imkânı sunmaktadır. Makro iktisadi perspektiften, EİT inovasyonu teşvik etmenin yanında istikrara eğilimli olması nedeniyle kısa vadeli dalgalanmalara daha az yatkınlığı bulunmaktadır. Ampirik çalışmalar, EİT'in ihracat performansını iyileştirdiğini göstermektedir. Hoekman ve Djankov (1996), Doğu Avrupa ülkeleri ile Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki dikey EİT'te, ihracat performansı ile iktisadi büyüme arasında güçlü bir ilişki tespit etmiştir. 1990'ların başında Çek ve Slovak Cumhuriyetleri AB ülkeleri ile en yüksek ihracat büyümesini ve yine bu ülkelerle en yüksek endüstri içi ticaret seviyelerini ve büyüme oranlarını gerçekleştirmişlerdir (Handjiski vd., 2010: 15).

Son zamanlarda yapılan çalışmalar; EİT'in benzer gelişmişlik düzeyine sahip, coğrafi olarak birbirine yakın, herhangi bir entegrasyona dâhil, kişi başına gelirin yüksek olduğu ve düşük gümrük tarifelerinin uygulandığı ülkelerde monopolcü rekabet şartları ve ölçek ekonomileri altında üretilmiş olan farklılaştırılmış mallarda yüksek olduğunu tespit etmiştir (Appleyard ve Field, 1998: 196).

#### ***4.1.1.1. EİT'in Ortaya Çıkış Nedenleri***

Endüstri içi ticaretin ortaya çıkışında birçok faktör etkili olmuştur. Bunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

(1) Bu ticaret türünün öncelikli ortaya çıkış sebebi ürün farklılaştırmasıdır. Farklı zevk ve tercihlere sahip tüketicilerin isteklerinin karşılanması için üretilmiş ürünlerde yapılan küçük farklılıklar ile tüm taleplere cevap verilmeye çalışılmaktadır.

(2) Bir diğer neden, taşıma maliyetleri ve coğrafi uzaktır. Mesela ABD gibi büyük coğrafyaya sahip ülkelerde, ülkenin uç kısmında yaşayan üreticiler hammadde ihtiyacını sınır komşusu olan yabancı bir ülkeden ithalat yolu ile temin edecektir; çünkü yüksek taşıma masraflarına katlanmak istemeyeceklerdir.

(3) Dinamik ölçek ekonomileri de endüstri içi ticaretin nedenleri arasında yer almaktadır. Bir ülkenin belli bir malın bir çeşidinde uzmanlaşması sonucu üretim maliyetlerinin azaldığı görülmektedir. Maliyet azalışı nedeniyle üretim miktarı artacak ve üretim fazlası ihraç edilecektir; aynı malın ölçek ekonomilerinin gerçekleştirilemediği farklı bir çeşidi de ithal edilecektir.

(4) Bir başka neden, ülkeler arasındaki gelir dağılımı farklılığıdır. Linder'e göre, tüketicilerin zevk ve tercihleri gelir düzeyi tarafından belirlenmektedir. Buna bağlı olarak, bir ülkedeki mal çeşitliliği aynı zamanda kişi başına gelir düzeyinin de bir yansımasıdır (Kenen, 2000: 139; Appleyard ve Field, 1998:198; Yılmaz, 2010: 228; Husted ve Melvin, 1993: 131).

(5) EİT'in çıkış nedenleri arasında yapay da olsa kategorik toplulaştırma olgusu da yer almaktadır. Kategorik toplulaştırma; ticaretin yönü, faktör yoğunluğu, faktör bolluğu, faktörlerin ikamesi, ürün çeşitliliği ve EİT üzerinde doğrudan etkiye sahiptir (Thompson, 2005: 1).

Farklılaştırılmış ürün kategorisindeki endüstri içi ticaret seviyesi Grubel-Llyod endeksi ile ölçülmektedir (Grubel-Llyod, 1975: 20-21):

$$I = (X - M) / (X + M) \quad (2.2)$$

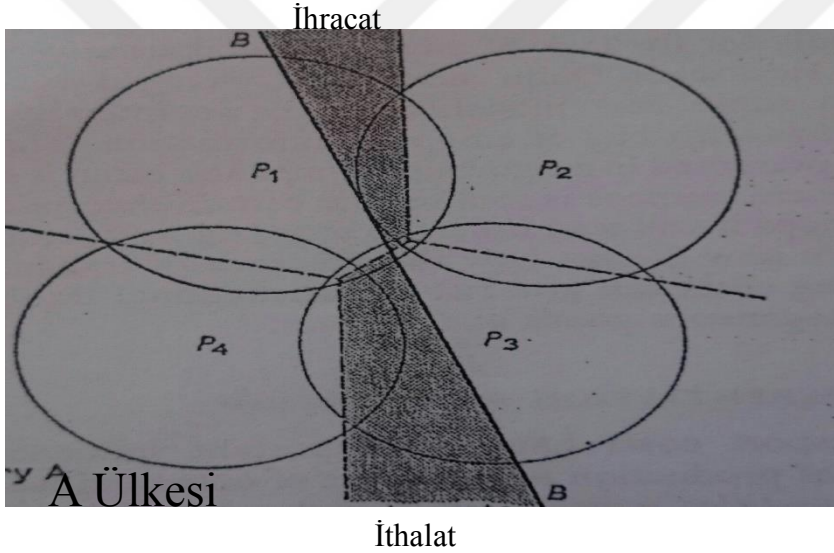
Buna göre, G-L endeksi net ihracatın toplam ticaret hacmine oranıdır. Burada  $I > 0$  olması durumunda ürünün net ihracatı pozitif,  $I < 0$  olması durumunda da net ihracat negatiftir. Bu oran 0 ile 1 arasında değişmekte olup, 1'e yaklaştıkça EİT azalmakta, 0'a yaklaştıkça ise artmaktadır. Eğer  $I = 1$  ise ürün sadece ihraç edilmekte,  $I = -1$  ise sadece ithal edilmektedir.  $I = 0$  durumunda ise EİT en yüksek seviyededir

Ulaştırma maliyetleri, homojen ve heterojen malların üretim yerlerinin belirlenmesi üzerinde önemli etkilere sahiptir. İlk olarak, kum ve tuğla gibi üretim maliyetinden daha fazla nakliye maliyetine sahip mallar mevcuttur. Üretim tesisi genellikle hammaddeye yakın yerde kurulurken, satışlar da alıcılara yakın olduğu yerlerle sınırlandırılmaktadır. Pazarlama bölgesinin coğrafi boyutları, taşıma masrafları ve muhtemel bütün üretim maliyeti tarafından belirlenmektedir. İkinci olarak, taşıma esnasında bozulacak taze sebze ve çiğ süt gibi ürünler de söz konusu olabilir. Bu mallar için üretim tesisinin yeri, uygun arazinin mevcudiyeti ve tüketiciye yakınlık ile belirlenmektedir. İthal edilmiş olan yarı mamul mallar antrepolarda bekletilirken, herhangi bir işlem uygulanmadan buradan ihraç edilmesi *antrepo ticareti* olarak tanımlanmaktadır. Bu mallar, üzerlerinde herhangi bir işlem yapılmaksızın sadece, ambalaj,

paket ya da temizlik gibi işlemler yapıp ihraç edildiklerinde, bu ticaret de EİT olarak kaydedilmektedir (Grubel ve Llyod, 1975: 73,81).

EİT, Şekil 21 yardımı ile *coğrafi açıdan* açıklanabilir. Şekilde yer alan  $P_1, P_2, P_3$  ve  $P_4$  belirli bir coğrafyada uluslararası sınırların olmadığı üretim bölgelerini temsil etmektedir. Kolaylık olması açısından, dört bölgede de ürünün ortalama maliyeti ve taşıma maliyetinin aynı olduğunu varsayalım. BB doğrusunun A ve B ülkelerinin sınırı olduğu ve herhangi bir ticari kısıtlamanın ve ek maliyetin olmadığı varsayımı altında, A ülkesinin B ülkesine yaptığı X malı ihracatı BB doğrusunun solundaki taralı bölgede görülmektedir. Aynı ülkenin X malı ithalatı da BB doğrusunun sağ tarafındaki alanla işaretlenmiştir. Böylece, her iki ülke de X malını hem ihraç hem de ithal etmekte, yani endüstri içi ticaret yapmaktadır.

**Şekil 21.** Endüstri İçi Ticaretin Coğrafi Açından Tasviri



**Kaynak:** Grubel ve Llyod, 1975: 74.

Ülkelerin faktör yoğunlukları endüstri yapılarını belirlemektedir. Ölçeğe göre artan getiri şartları altında endüstriler birden fazla çeşit ürün üretebilmekte iken, ölçek ekonomileri ile ürün çeşitliliğindeki azalma endüstrileri belli ürünlerde uzmanlaşmaya zorlamaktadır. Malların belli miktarlarda üretilmesini gerekli kılması nedeniyle ölçek ekonomileri aynı zamanda endüstri içi ticaretin de nedenidir. Sanayileşmiş ülkelerde ölçek ekonomileri faktör yoğunluğu farklılığından daha önemlidir. Çünkü ölçek ekonomileri, daha çok ürün çeşitliliği ve daha fazla kazanç elde etme imkânı sunmaktadır (Krugman 1981'den Aktaran, Can, 2011: 12-13).

Ölçek ekonomileri modeli çok basit bir hesaba dayanmaktadır: karşılaştırmalı üstünlüklerin olmaması durumunda bile, ölçek ekonomileri, endüstrilerde uzmanlaşmayı, yani endüstri içi ticareti teşvik etmektedir. Teori, gücü ve zarafeti nedeni ile geniş kabul görmüştür. Ölçek ekonomilerinin endüstri içi ticaretin artmasındaki rolü ampirik olarak kanıtlanmıştır. Grubel-Llyod endeksine dayanan EİT testleri, sürekli olarak, EİT ile ölçek ekonomilerini temsil eden değişkenler arasında anlamlı ilişkiler olduğunu göstermektedir. Helpman'ın (1988) on dört gelişmiş ülke için yapmış olduğu çalışma buna kanıt olarak gösterilebilir (Davis, 1995: 202).

Artan getiri koşulları altında, farklılaştırılmış mallar üreten firmaların daha büyük endüstrilerde yer aldığı ve bu nedenle de ölçek ekonomileri ile EİT'in pozitif ilişki içinde olduğu kabul edilmektedir. Teorik modeller, EİT'in ölçek ekonomilerinin varlığına bağlı olduğunu varsaymaktadır. Helpman (1999), endüstri içi uzmanlaşmanın büyüklüğünün belirlenmesinde ölçek ekonomilerinin *derecesinin* değil, *varlığının* önemli olduğunu iddia etmiştir (Clark, 2010: 190).

Günümüzde sanayi mallarının en önemli özelliği farklılaştırılmış olmalarıdır. Mallar; kullanım amaçları, şekilleri, üretim fonksiyonu, hatta markaları itibariyle emsallerine göre farklılaştırılmış olabilir. Tüketiciler bunlara bakarak bir malın diğerinden farklı olduğu algısına kapılabilirler. Günümüz ticaret yapısında, aynı endüstrideki farklılaştırılmış mal ticareti önemli bir paya sahiptir (Seyidoğlu, 2009: 108).

#### **4.1.1.2. Endüstri İçi Ticaret Türleri**

Ürünler yatay ve dikey olarak farklılaştırılmaktadır. *Yatay farklılaşma* durumunda, ürünlerin gerçek tabiatında herhangi bir değişiklik yapılmaksızın tasarım, renk ve diğer özellikleriyle farklılaştırılması söz konusu iken, *dikey farklılaşma* durumunda, ürünler kaliteleri ile farklılaştırılmaktadırlar. Endüstri içi ticaret de yatay ve dikey endüstri içi ticaret olmak üzere iki farklı kategoriye ayrılmıştır. Falvey (1981) ve Falvey-Kierzkowski (1987), ürünlerin farklı üretim fonksiyonları ile (düşük kaliteli mallar daha çok emek yoğun, yüksek kaliteli mallar daha çok sermaye yoğun) dikey olarak farklılaştırıldığını varsaymaktadırlar. Dikey olarak farklılaştırılmış mallar genellikle az ya da çok eğitilmiş nitelikli işgücü tarafından üretilmektedir (Baleix ve Egido, 2005: 2). Kalite bakımından aynı malların ticaretinin söz konusu olması durumunda yatay endüstri içi ticaret ortaya çıkmaktadır. Yatay EİT gelişmiş ülkeler arasındaki farklılaştırılmış mal ticareti, eksik rekabet ve ölçek ekonomileri ile ilgili iken, dikey EİT farklı gelişmişlik düzeylerindeki ülkelerin farklılaştırılmış mal ticareti, malların

farklı faktör yoğunlukları ve karşılaştırmalı üstünlükler ile ilgilidir (Greenaway, 1995: 1502; Aturupane, 1999: 62; Altay ve Şen, 2009: 130; Mardas ve Nikas, 2008: 356).

Yatay EİT modelleri, EİT'in çoğunlukla gelişmiş ülkeler arasında (Kuzey-Kuzey) gerçekleşme ihtimalinin yüksek olduğunu belirtmekle beraber, 1975-1980 döneminde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler (Kuzey-Güney) arasındaki EİT hızla artmaya başlamıştır. Kuzey-Güney EİT'iningelişmesinin ardından yeni bir EİT modeli olan dikey EİT modeli ortaya çıkmıştır (Wyrzykowska, 2008: 7).

Yatay ve dikey EİT Hine, Greenaway ve Milner metodolojisi kullanılarak ölçülmektedir. Bu yaklaşıma göre, yatay ve dikey endüstri içi ticarete, ayırım, ürün kalitesi değerlendirmesine dayanmaktadır. Farklı kalitelerin değerlendirilmesinde birim değerler kullanılmıştır. *Birim değer*, belli bir mal grubundaki malların ortalama fiyatıdır. Temel varsayım olarak, nispi fiyatların aynı zamanda malların nispi kalitesini yansıttığı varsayımı benimsenmiştir (Greenaway, Hine ve Milner, 1995: 1505; Celi, 2004: 11).

Birim değer yaklaşımı açısından yatay ve dikey endüstri içi ticaret arasında bazı farklılıklar mevcuttur. Genellikle birim değer endeksi +/- %15 aralığında olduğunda ticaret akışı *yatay farklılaştırılmış* olarak tanımlanmaktadır. Nispi birim değer endeksi bu aralığın dışında kaldığında da ürünlerin *dikey farklılaştırıldığı* kabul edilmektedir. Diğer bir deyişle, ihracat ve ithalat birim değer endeksinin 0,85-1,15 arasında olması durumunda yatay EİT ortaya çıkmaktadır. Birim değer yaklaşımı, ürünlerin doğru ayrıştırılmasından kaynaklanan zorluklar (ürün bileşiminin farklı olması nedeniyle ürün grupları birim değerinin de farklı olması durumunda, bir grubun diğerlerinin yüksek birim değerlerinden daha yüksek oran içermesi vb.), ticaret istatistiklerindeki eksiklikler ve tüketicilerin kalite farklılığı nedeni ile daha pahalı olanı satın alması gibi nedenlerden ötürü eleştirilmektedir. Bu eleştirilere rağmen, birim değer yaklaşımı literatürde yaygın şekilde kullanılmaktadır (Hine, Greenaway and Milner, 1998: 70-97).

Birim değer yaklaşımı yatay ve dikey endüstri içi ticaret için sırasıyla aşağıdaki denklemlerle açıklanabilir:

$$1-\alpha \leq UV_t^x / UV_t^m \leq 1+\alpha \quad (2.3)$$

$$UV_t^x / UV_t^m \leq 1-\alpha \text{ ya da } UV_t^x / UV_t^m \geq 1+\alpha \quad (2.4)$$

Bu ifadelerdeki  $UV_t^x$ ,  $i$  endüstrisindeki bir ürünün ihracat birim değerini;  $UV_t^m$ ,  $i$  endüstrisindeki bir ürünün ithalat birim değerini,  $UV_t^x/UV_t^m$  birim değer endeksini ve  $\alpha$  ihracatın birim değerden sapmasını (burada %15) göstermektedir. 0,85 alt sınırının altındaki birim değer endeksi, daha düşük fiyatla satılan düşük kaliteli mal, 1.15 üst sınırını aşan birim değer endeksi ise daha yüksek fiyattan satılan yüksek kaliteli mal göstergesi olarak kabul edilir.

Yapılan ampirik çalışmaların eksiklikleri nedeni ile yatay ve dikey EİT bir ölçüde birleştirilmiştir. EİT'in farklı türleri, kategorik birleştirmelerin bir boyutu olarak görülebilir. Her iki türün belirleyicileri de farklı olabilmektedir. Mesela, dikey EİT modelinin öncüsü olan Falvey (1981) nispi faktör donatımlarının rolünü vurgularken, yatay EİT üzerine etkileyici makaleleri olan Krugman (1979) ise tercih çeşitliliği ve ölçek ekonomileri üzerinde durmuştur. Bu iki türün belirleyicileri farklı olduğundan sonuçları da farklı olacaktır (Greenway ve Milner, 2006: 427).

#### **4.1.2. Endüstri İçi Ticarete Teorik Yaklaşımlar ve Belirleyicileri**

1980'lerde eksik rekabetin uluslararası ticaretteki rolü odak noktası haline gelmiştir. Bu gelişmeler, uluslararası ticaret teorilerinin, endüstri içi ticaretin boyutu ve ticaret politikası hakkında sonuçlar çıkarma gibi önemli ampirik konulara eğilmelerine imkân sağlamıştır. Uluslararası ticaretteki eksik rekabete ilişkin çalışmalar, monopolcü rekabet ve oligopol durumuna göre iki form içinde, ürün farklılaştırılmasının rolü de bu iki formda farklı şekilde ele alınmıştır. Krugman'ın (1979, 1980) öncülüğünü yaptığı monopolcü rekabete dayanan uluslararası ticaret analizlerinde, ticaretten elde edilen kazancın kaynağının ürün farklılaştırması olduğu kabul edilmektedir (Brander and Spencer, 2015:2).

Endüstri içi ticareti açıklamak üzere farklı modeller ortaya atılmıştır. Neo Heckscher-Ohlin Modelleri, EİT'i, klasik H-O modelinden farklı bir bakış açısı ile açıklayama çalışırken, monopolcü rekabet şartları altında gerçekleşen EİT, mal çeşitlerine göre (homojen, heterojen) farklı yaklaşımlar ile açıklanmaya çalışılmıştır. Mesela Falvey (1981) ve Falvey-Kierzkowski (1987), EİT'i Neo H-O modeline dayalı olarak; Krugman (1979), Lancaster (1980) ve Helpman (1981) da monopolcü rekabet koşulları altında açıklamaya çalışmışlardır. Buna ilaveten, Shaked ve Sutton (1984) dikey farklılaştırılmış mallarda, Eaton ve Kierzkowski (1984) de yatay farklılaştırılmış mallarda EİT modelleri geliştirmişlerdir (Can, 2011: 17).



#### **4.1.2.1. Neo Heckscher-Ohlin Modelleri**

Heckscher-Ohlin-Samuelson modelinde, faktör donatılarının farklı olması nedeniyle ülkelerdeki faktör fiyatları da farklıdır. Her ikisi de bol olan faktörün gerektirdiği malın üretilmesi varsayımına dayanmasına rağmen, hem Neo Heckscher-Ohlin modeli hem de Heckscher-Ohlin modelinin iki farklı yönü mevcuttur: (1) Sermaye faktörünün ülkedeki belli bir sektöre ait olduğu kabul edilmektedir. Buna göre, sermaye, ait olduğu sektörde faaliyet gösteren firmalar arasında serbest dolaşıma sahip iken, farklı sektörler arasında tam hareketsizdir. (2) Diğer sektörler homojen mallar üretirken, bunlar arasından en az bir sektör kalite açısından farklılaştırılmış mallar üretmektedir. Kalite farklılığı, emekten ziyade sermaye faktörü tarafından belirlenmektedir. Kaliteli mal talebi ise tüketicinin gelir düzeyine ve nispi kalite fiyatına bağlıdır (Öcal, 2004: 26-27). Neo Heckscher-Ohlin teorisi, H-O teorisi ile ortak varsayımlara sahip olup, Falvey (1981) ve Falvey-Kierzkowski (1987) tarafından ele alınmıştır.

##### **4.1.2.1.1. Falvey Modeli (1981)**

Falvey (1971), dikey endüstri içi ticaret teorisinin kurucusudur Falvey'in dikey endüstri içi ticaret modelinde, dikey olarak farklılaştırılmış mallar (ürünler arasındaki kalite farklılıkları) H-O-S teoreminin geleneksel ölçüğe göre sabit getiri varsayımı korunarak açıklanmaya çalışılmıştır. Falvey'e göre, dikey EİT'in farklı gelir düzeylerine sahip ekonomiler arasında gerçekleşmesi daha muhtemeldir. Sonuç olarak, 1980'ler boyunca EİT'in iktisadi açıdan benzer ülkeler arasında gerçekleştiği fikri geçerliliğini yitirmiş, teoride yatay-dikey ayrımı dönemi başlamıştır (Şimşek, 2008: 49).

Falvey modeline göre, ana ülke, sahip olduğu sermaye/işgücü oranıyla daha çok yüksek kaliteli ürünler üretecek ve belli bir kalitenin üstündeki bu mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacaktır. Sonuç olarak, ana ülkenin, hem yüksek kaliteli hem de düşük kaliteli ürünleri talep etmesi sonucunda EİT ortaya çıkmıştır. Bu modelin en önemli özelliği, dikey farklılaştırılmış mallardaki endüstri içi ticareti H-O yaklaşımı ile açıklamasıdır (Falvey, 1981: 500-503).

EİT'i dikey boyutu ile ilk ele alanlar Falvey (1981) ve Falvey ve Kierzkowski (1987) olmuştur. Bu modellerde, üretim tam rekabet piyasalarında gerçekleşmektedir, fakat üretimde ölçüğe göre artan getiri yoktur. Her iki modelin de kendine has varsayımları vardır. Bu çalışmalarda, ülkeler arasında faktör donatımı bakımından farkların bulunduğu ve bu farklarında dikey endüstri içi ticareti açıklayabileceği savunulmaktadır. Bununla birlikte, yatay EİT, genelde benzer ve yüksek kişi başına gelir düzeylerine sahip ülkeler arasında (Kuzey-

Kuzey), dikey EİT de farklı kişi başına gelir düzeylerine sahip ülkeler arasında (Kuzey-Güney) gerçekleşmektedir. Yatay ve dikey EİT ayrımı oldukça önemli bir konudur. Dikey model, EİT'i ölçek ekonomileri olmaksızın açıklamakta ve bu nedenle H-O modeli varsayımlarını çok fazla ihlal etmemektedir. Öte yandan, yatay modelde, yatay ürün farklılaştırması ile ölçek ekonomileri arasındaki etkileşimde bu durum söz konusu değildir (Tharakan ve Kerstens, 1995: 86).

Falvey, amacının endüstri içi ticaretin mahiyetini ve bunun ticaret politikalarına cevabını belirlemek olduğunu ve bu amaçla bir tek endüstri içindeki ticaret üzerinde yoğunlaşmak suretiyle bir kısmi denge yaklaşımı benimsediğini ifade etmiştir. Konuyu açıklamak için, belli sermaye birikimine ( $K$ ) ve belli bir ücret düzeyinde ( $W$ ) çalıştırabileceği emeğe sahip olduğunu varsaydığımız bir ülke düşünelim. Ülkenin ürettiği ürün kalite açısından farklılık göstermekte ve bu kalite  $\alpha$  olarak endekslenmektedir. Ürün kalitesi  $\alpha$ ,  $\underline{\alpha} < \alpha < \bar{\alpha}$  arasında değişmektedir. Arz açısından bir malın ayırt edici özelliği olan kalitesi, üretimdeki sermaye/emek oranına bağlıdır. Üretimin *kalite birimi* olarak seçilmiş olan  $\alpha$ , bu endüstrideki sermaye stokunu ve kullanılan işgücü oranını içermektedir. Bu girdi-çıkıtı katsayılarının uluslararası her kalite düzeyi için aynı olduğu varsayılır. Sermaye/emek oranına göre endekslenen kalite düzeyinde, “yüksek kaliteli” malların üretim tekniğinin daha çok sermaye-yoğun ve daha yüksek fiyatlı olduğu tespit edilmiştir. Her bir kaliteye olan talep, birbirine ve diğer mallara kıyasla, bütün kalite fiyatlarının ve toplam tüketici gelirinin fonksiyonudur. Tüketici gelirinin dikkate aldığımız değişimlerden etkilenmeyeceğini varsayarsak, talebin fiilen sadece nispi fiyatların bir fonksiyonu olduğunu söyleyebiliriz (Falvey, 1981: 498).

Belli bir sermaye stokuna (sırayla  $K$  ve  $K^*$ ) ve belli bir ücret düzeyine (sırasıyla  $W$  ve  $W^*$ ) sahip iki ülke (*ana ülke* ve *yabancı ülke*) bulunduğunu varsayalım. Sermaye, endüstriye has olup ülkeler arasında tam hareketsizdir; fakat ülkede farklı kalitede üretim yapan endüstriler arasında tam hareketlidir. Sermayenin getirisi (sırasıyla  $R$  ve  $R^*$ ) her sermaye stokunda tam istihdamı sağlayacak şekilde ayarlanmaktadır. Her bir endüstrinin tam rekabetçi olduğu ve yabancı ülkenin daha düşük bir ücret haddine sahip olduğu ( $W^* < W$ ) varsayılmaktadır. Bu durumda iki ülkedeki veri bir sermaye getirisi için bir birim kaliteyi üretmenin maliyeti ( $\alpha$ ) ana ülkede ve yabancı ülkede sırasıyla aşağıdaki gibi ifade edilebilir (Falvey, 1981: 498):

$$\pi(\alpha) = W + \alpha R \text{ ve } \pi^*(\alpha) = W^* + \alpha R^* \quad (2.5)$$

2.5 nolu denklemde yer alan  $\alpha$  ürünün kalitesini,  $\pi$  yurt içindeki üretimin maliyetini ve  $\pi^*$  yabancı ülkedeki üretim maliyetini temsil ederken;  $W$  yurt içinde belirlenmiş olan ücret

oranını,  $W^*$  yabancı ülkede belirlenmiş olan ücret oranını gösterir. Son olarak, denklemde yer alan  $R$  yurt içinde belirli bir kalitedeki ürünü üretmek için gerekli olan sermaye maliyetini,  $R^*$  ise yabancı ülkedeki belirli miktardaki ürün üretiminde gereken sermaye maliyetini temsil etmektedir.  $W^* < W$  iken  $R^* < R$  olması da dikkate alındığında, her kalite düzeyinde yabancı endüstrinin yerli endüstriye kıyasla daha düşük fiyatlara sahip olacağı açıktır. Bu şekildeki düşük fiyatlama serbest ticaret dengesinde ortaya çıkmaktadır.  $R = 0$  olsa bile, yabancı endüstrideki ürünlerin sermaye getirileri  $\pi^*(\alpha) < \pi(\alpha)$  tüm  $\alpha$ 'lar için tüm dünyanın talebini karşılamaya yetecek kadar büyük olmak zorundadır. Bazı endüstriler için bu durum kolaylıkla gerçekleşir, fakat bu durumda da yapılan ticaret endüstri içi ticaret olmaz. Doğal olarak, buradaki koşullar altında bunun geçerli olmadığını, böylece serbest ticaret dengesinde  $R^* > R$  olduğunu ve iki ülkede bu endüstrideki sermayenin tam kapasite ile çalıştığını varsayıyoruz. Bu verilenler ışığında “*marjinal kalite*” şu şekilde elde edilir (Falvey, 1981: 499):

$$\pi(\alpha_1) - \pi^*(\alpha_1) = 0 \text{ ya da } W + \alpha_1 R - (W^* + \alpha_1 R^*) = 0 \quad (2.6)$$

Bu eşitlik kullanılıp, gerekli işlemler yapıldığı zaman, marjinal kalite aşağıdaki gibi elde edilir:

$$\alpha_1 = \frac{(W - W^*)}{(R^* - R)} \quad (2.7)$$

2.7 nolu denklem kullanılarak, tüm kaliteler için geçerli olan aşağıdaki üretim maliyeti hesaplanır:

$$\pi(\alpha_1) - \pi^*(\alpha_1) = \left( \frac{W - W^*}{\alpha_1} \right) (\alpha_1 - \alpha) \quad (2.8)$$

Borkakoti (1998), bu eşitlikten yola çıkarak,  $[\pi(\alpha_1) - \pi^*(\alpha_1)]$  eşitliğinin negatif/pozitif olması halinde ana ülke ya da yabancı ülkenin bu üründe karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacağını belirtmektedir (Borkakoti, 1998: 394'ten aktaran Şimşek, 2008: 51):

$\alpha_1 < \alpha$  olması halinde  $[\pi(\alpha_1) - \pi^*(\alpha_1)] < 0$  olacağından, ana ülke karşılaştırmalı avantaja sahiptir ve bu kalitedeki malın ihracatı yapılacaktır.  $\alpha_1 > \alpha$  olması halinde  $[\pi(\alpha_1) - \pi^*(\alpha_1)] > 0$  olacağından, ana ülke karşılaştırmalı olarak dezavantajlı olacak ve bu kalitedeki malın ithalatı söz konusu olacaktır.

Falvey'e (1981) göre, emek zengini bir ülke daha düşük kaliteli malların üretiminde uzmanlaşıp bunları ihraç ederken, sermaye zengini ülkeler de daha yüksek kaliteli

malların üretiminde uzmanlaşp bunları ihraç edecektir. Bu nedenledir ki, Falvey Modeli H-O modeli ile paralellik göstermektedir (Falvey, 1981: 510).

#### 4.1.2.1.2. Falvey ve Kierzkowski Modeli (1987)

Geleneksel ticaret modellerinin EİT ve endüstriler arası ticaret (EAT) akımlarını bir arada açıklamaktaki aşikâr yetersizlikleri, eksik rekabet ve uluslararası ticaret üzerine yazılanların son zamanlarda muazzam bir şekilde artmasını tetiklemiştir. Bunun yanı sıra, Ricardo ve H-O modelleri, *daha az benzer ülkeler* arasında daha fazla ticaret yapıldığını iddia etmesine rağmen, bulgular daha çok *benzer ülkeler* arasındaki ticaret hacminin daha büyük olduğuna işaret etmektedir. EİT'in açıklanmasının, eski modellerden bazen çok farklı yeni modellerin inşasını gerektirdiği konusunda bir fikir birliğinin ortaya çıktığını söylemek makul olacaktır (Falvey ve Kierzkowski, 1987: 143).

Geleneksel H-O teorisine göre, ülkeler arasındaki faktör donatımı ve gelir farklılıkları ile EAT hacmi arasında pozitif bir ilişki vardır. Alternatif olarak, Linder (1961) tarafından geliştirilen yaklaşıma göre, bir ülkenin potansiyel ihracat (ithalat) düzeyi öncelikli olarak yurtiçi talep tarafından belirlenmektedir; böylece benzer talep yapısına sahip ülkeler birbirileri ile daha çok ticaret yapmaktadırlar. Ayrıca Linder, ortalama gelir düzeyi benzerliğinin benzer talep yapısını temsil eden bir endeks olarak kullanılabileceğini öne sürmektedir. Buradan hareketle, diğer şeyler sabitken, kişi başına gelir farklılığı ile ticaret hacmi arasında negatif bir ilişki olduğu vurgulanmaktadır (Falvey ve Kierzkowski, 1987: 151).

Falvey ve Kierzkowski modeli, farklılaştırılmış ürünler ticareti sorununu, tüm mal çeşitlerinin aynı teknik şartlar altında üretildiği şeklindeki güçlü varsayımdan ayırt etmeye çalışmıştır. Bu modelde, mallar talep cephesinde algılanan kaliteye göre, arz cephesinde ise yüksek kaliteli malların daha yüksek sermaye yoğunluğu şartları altında üretildiği gerçeği çerçevesinde ayırt edilmiştir. Bu, farklılaştırılmış ürünlerdeki ticareti açıklamakla beraber, Brander (1987) gibi yazarlar, "Falvey modelleri'nin EİT olarak kabul edilip edilmeyeceğine dair bazı soruların" mevcut olduğuna işaret etmişlerdir. Aslında, benzer faktör yoğunluğuna sahip malların ticareti sorunu sürüncemede kalmıştır (Davis, 1995: 205).

Falvey ve Kierzkowski (1987) modeli, birçok açıdan H-O ve Linder modellerinin bileşimidir. Linder tarafından geliştirilen alternatif yaklaşım, ülkelerin potansiyel ihracat ve ithalatının iç talep tarafından belirlendiği ve bu nedenle benzer talep yapılarına sahip ülkelerin birbirileri ile daha çok ticaret yapabileceklerini öne sürmektedir. Ayrıca Linder ortalama gelir düzeyi benzerliğinin talep yapıları benzerlik endeksi olarak kullanılabileceğini iddia etmiştir.

Bu durum, diğer şeyler sabitken, kişi başına gelir farklılıkları ile ticaret hacmi arasında negatif bir ilişki olduğunu ima etmektedir. Teknoloji ve faktör donatımı farklılıklarına dayanan modelde, karşılaştırmalı üstünlüğün geleneksel arz yönü korunmaktadır. Linder, karşılaştırmalı üstünlüğün kaynağı hakkında genel bir açıklama yapmaya teşebbüs etmemekte fakat ticaretin büyük ölçüde ölçek ekonomileri ve çeşitliliğe özgü teknolojik ve yönetsel üstünlüklerden kaynaklanan monopolcü rekabetle karakterize edildiğini düşünmektedir. Bu arada, faktör oranlarının nispi maliyet üzerindeki etkisi devam etmektedir; ancak bu birçok belirleyiciden sadece biridir (Falvey and Kierzkowski, 1987: 151).

#### ***4.1.2.2. Monopolcü Rekabete Dayanan Modeller***

Dixit ve Stiglitz'in (1977) açıkladığı ve Krugman'ın (1979) geliştirmiş olduğu monopolcü rekabete dayanan modellerde, EİT, monopolcü rekabet, ölçeğe göre artan getiri ve ürün farklılaştırması varsayımları altında analiz edilmiştir. Bu modelde, ticaret faktör donatımları olmaksızın değerlendirilmektedir. Falvey (1981) modelinde, ürünlerin dikey farklılaştırılması durumunda alternatifler söz konusu idi. Bu modeller ise, ürünlerin yatay farklılaştırılması yanında kalitesi belli olan bir malın tüketici tarafından algılanan bazı özelliklerinin farklılaştırılması ile açıklanmaktadır. Burada esas olan, bir malın değerine tercih edilmesinden ziyade, tüketicinin daha fazla çeşit mal tüketmek istemesinin sonucu olarak fayda fonksiyonuna dâhil edilen tercih çeşitliliği nedeniyle farklı denge yaklaşımlarının ortaya çıkmasıdır (Aydın, 2008: 54). Monopolcü rekabete dayanan başlıca modeller Krugman (1979), Lancaster (1980) ve Helpman (1981) modelleridir.

##### ***4.1.2.2.1. Krugman Modeli***

Ölçek ekonomileri, ticaretin açıklanmasında uluslararası uzmanlaşma, faktör donatımı ve teknolojik farklılıkların yanı sıra kullanılan yaygın bir alternatif görüştür. Krugman, daha önce Dixit ve Stiglitz tarafından çalışılmış olan monopolcü rekabet modelinde bazı küçük düzenlemeler yaparak kendi modelini oluşturmuştur. Buna göre, ticaret, teknolojideki veya faktör donatımlarındaki uluslararası farklılıkların değil, basitçe, işgücü büyümesi ve bölgesel yığılmanın etkilerine benzer etkileriyle, piyasayı genişletmenin ve ölçek ekonomilerinin işlemesine imkân vermenin bir sonucudur. Krugman'a göre, problemin Chamberlin tarzında formüle edilmesi bazı avantajlar sağlayacaktır: (1) Daha basit bir modele imkân verir: Artan getiri ve ticaretin analizinin, iki mallı Ricardo modelinden daha karmaşık olması muhtemel değildir. (2) Model, ölçek ekonomilerinin firmalar için dışsal olması durumunda kural olan ve temel noktayı zayıflatabilen çoklu dengeden arınmıştır. (3) Çok sayıda farklılaştırılmış mal

ticaretinin tasviri olan model, ampirik endüstri içi ticaret literatürü ile uyumludur. Krugman'a göre, bütün mallar aynı maliyet fonksiyonu ile üretilir. Her malın üretilmesinde kullanılan işgücü, çıktının doğrusal bir foksiyonudur. Modelin arz yönüne göre, bütün malların üretim fonksiyonu aynıdır ve tek üretim faktörü olan emek ile maliyeti aynı olan birçok mal üretilmektedir (Krugman, 1979: 469-471, 479):

$$l_i = \alpha + \beta x_i, \beta > 0 \quad (2.9)$$

(2.9) nolu denklemde yer alan  $l_i$  malı üretiminde kullanılan emek miktarını,  $\alpha$  sabit maliyeti ve  $\beta$  marjinal maliyeti ifade ederken;  $x_i$   $i$  malı üretim miktarını temsil etmektedir.

Modelin talep açısından ele alınan versiyonunda, tüketiciler aynı fayda fonksiyonuna sahiptir ve fayda fonksiyonlarında tamamı yatay olarak farklılaştırılmış mallar simetrik olarak yer almaktadır. Malların marjinal faydalarının eşit olması nedeniyle, tüketicilerin mümkün bütün malları tüketmeleri önem arz etmektedir. Yani tüketilen mal çeşidi arttıkça fayda düzeyi de artacaktır. Bu çerçevede tüketicinin fayda fonksiyonu aşağıdaki gibi yazılır:

$$U = \sum v_i(c_i) \quad (2.10)$$

$$p_i x_i (1 - 1/e_i) = \beta \cdot w \quad (2.11)$$

(2.10) nolu denklemde yer alan  $c_i$ ,  $i$  malı tüketimini ifade etmektedir. 2.11 nolu denklemde yer alan  $e_i$ , bir firmanın  $i$  malına yönelik talep esnekliğini ifade ederken,  $w$  ise ücret düzeyini göstermektedir.

Firmalar, üretim miktarlarını marjinal hasılatın marjinal maliyete eşit olduğu noktada belirlerler.

$$P_i = p_i x_i - (a + \beta x_i) \cdot w \quad (2.12)$$

$$p_i x_i - (a + \beta x_i) \cdot w = 0 \quad (2.13)$$

$$p_i = (\beta + a/x) \cdot w \quad (2.14)$$

Her bir üreticinin kâr koşulu (2.12) şeklinde ve piyasaya giriş çıkışlar serbest olduğundan, uzun dönemde firmaların kârı sıfır olacaktır. Başka bir ifadeyle, uzun dönemde firmaların toplam geliri ile toplam maliyeti arasındaki fark sıfıra eşittir (2.13). Bu nedenle, uzun dönemde aynı zamanda bir malın fiyatı ortalama maliyete eşit olacaktır (2.14). Krugman'a (1979) göre, toplam tüketim miktarı toplam üretim miktarını belirlemektedir. Tüketiciler aynı

zamanda işgücünü temsil etmektedirler ve her bir malın üretimi temsili tüketicilerin talebine bağlıdır. Modele göre, her bir farklılaştırılmış malın üretim maliyeti aynı olduğundan, iki firmanın da aynı malı üretmesinin bir mantığı yoktur. Otarşi durumunda aynı türden malların üretilmesi doğru bir karar olmayacaktır. Krugman, EİT'i açıklarken, ana ülke ile ücret düzeyi ve fiyat itibariyle benzer şartlara sahip başka bir ülkeyi analize dâhil etmiştir. Ulaştırma maliyetlerinin olmadığı varsayımı altında, yapılan ticaret sonucunda fayda fonksiyonuna daha çok farklılaştırılmış mal girecek ve tüketicinin fayda düzeyi artacaktır (Krugman, 1979: 476).

$$U = \sum v_i(c_i) + \sum^* v_i(c_i) \quad (2.15)$$

Krugman modelinden elde edilen sonuçlar şöyle ifade edilebilir: (1) Eğer iki ülkenin tercihleri birbirinden farklı ise, bu ülkeler yurtiçinde en fazla talebi olan malın üretiminde uzmanlaşacak ve bu malın net ihracatçısı olacaklardır. (2) Bir ekonomide ulaştırma maliyetlerinin yüksekliği ve ölçek ekonomilerinin önemsizliği eksik uzmanlaşma ihtimalini artırdığı için, bu ülke her iki malında ihracatçısı ve ithalatçısı olmaktadır (Şimşek, 2008: 69).

#### 4.1.2.2.2. Lancaster ve Helpman Modelleri

Temel Lancaster modeline (1980) göre, EİT, maliyetlerin düşürülmesi ve tercih çeşitliliğinin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Modelde, ticaretin yapısı ve düzeyi tahmin edilebilirken, yönünü tahmin etmek mümkün değildir. Ticaretten elde edilen kazançlar her iki ülkenin de ölçek ekonomilerinden faydalanma yeteneklerinin sonucudur ve bu da imalatçı açısından fiyatı düşük olan daha fazla sayıdaki ürün çeşidinden daha fazla kazanç elde etme anlamına gelmektedir. Ticaretten sonra, ticarete başlamadan önceki durumdan farklı olarak daire üzerinde çeşitler arasındaki mesafe daha da azalacaktır. Sonuç olarak, bazı tüketiciler kendi ideal tercihlerine daha da yaklaşmış olacaklardır (Greenaway, 1987: 113).

Modelin talep cephesinde, bir tüketici, belli bir ürün grubu içerisinde malın fiyatı ve özelliklerini göz önünde bulundurarak en çok tercih edilen malı talep edecektir. Ürünler, tüketici tercihlerine göre bir ürün skalası üzerinde sıralanır ve her bir tüketici tercihine en yakın mal hangisi ise o malı tercih eder. Daha önce de belirtildiği gibi, tüketicinin ideal tercihi ile o mal için ödemiş olduğu fiyat arasında pozitif bir ilişki vardır. İdeal tercihten uzaklaşıldıkça daha düşük bir fiyat ödenir (Lancaster, 1979: 153).

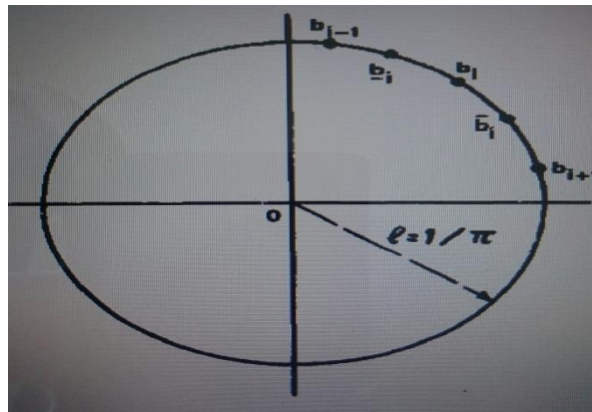
Modelin arz yönü ise ölçek ekonomilerine dayanmaktadır. Buna göre, bir malın özellikleri değiştirilirse yeni bir mal ortaya çıkmakta, ölçek ekonomileri ortadan kalkmakta ve ölçek tekrar sıfır olarak ölçülmektedir. Ölçek ekonomilerindeki kayıplara bağlı olarak firmalar

ürün yelpazesindeki mallardan istedikleri herhangi birini üretmekte serbesttir. Tüm firmaların maliyet fonksiyonlarının benzer olması nedeniyle, ürün yelpazesinde yer alan tüm malların ilk  $Q_0$  biriminde fiili ve potansiyel maliyetler aynıdır. Ayrıca  $Q$  birim mal üretmenin maliyeti de o malın özelliğinden tamamen bağımsızdır (Lancaster, 1979: 156).

Helpman modelinin (1981), ürün farklılaştırması, ölçek ekonomileri ve monopolcü rekabet piyasasının birleştirilmiş hali olduğunu söylemek mümkündür. Helpman modeli, endüstriler arası ticareti H-O teorisi ile açıklarken, endüstri içi ticareti monopolcü rekabet teorisi ile açıklamaktadır. Modelin işleyişi  $2 \times 2 \times 2$  ile ifade edilir: yani modelde ana ülke ve yabancı ülke (iki ülke), emek ve sermaye (iki faktör), gıda ve mamul mal (iki mal) bulunmaktadır. Gıda malları genellikle ölçeğe göre sabit getiri koşulları altında üretilen homojen mallardır; buna karşılık mamul mallar ölçeğe göre artan getiri koşulları altında üretilen farklılaştırılmış mallardır. Modelin talep cephesinde, tüketiciler için *ideal* kabul edilen bir ürün vardır. Tüketicilerin kendileri için *ideal* olan malları tüketmeleri halinde en çok faydayı görecekleri, ideal tercihten uzak olan bir ürünün tüketilmesi halinde de faydanın azalacağı kabul edilir (Helpman 1981'den aktaran Başkol, 2005: 39).

Bir tüketicinin mamul mal ve gıda olmak üzere iki farklı ürün tükettiğini varsayalım. Gıda malı homojen bir maldır ve bu nedenle çok fazla çeşidi yoktur. Diğer yandan, mamul malların muhtemel birçok spesifikasyonu ve farklılaştırılmış birçok çeşidi vardır. Şekil 22'deki  $b_i$  özel bir ürün tipini temsil etmektedir. Şekilde, ayrıca daire üzerinde her bir mala karşılık gelen bir nokta vardır.

**Şekil 22.** Bir Ürünün Özel Hali



**Kaynak:** Helpman, 1981: 308.



Bu modele göre, bir mamul malın tüm çeşitlerinin üretilmesi mümkündür ve her tüketicinin de en çok tercih ettiği bir mal vardır. “En çok tercih edilen” varsayımının anlamı şudur: bir tüketici  $X$  birim mamul mal demeti ile  $Y$  birim gıda seçeneği ile karşı karşıyadır ve bu tüketici alacağı  $X$  birim mamul malın seçiminde özgürdür ve ideal tip olarak adlandırdığı özel çeşidi tercih edecektir. Bu varsayım, mamul mal için bize bazı ipuçları vermektedir (Helpman, 1981: 308).

Lancaster, tüketici sayısı olarak ölçülen ülke büyüklüğünü göz önünde bulundurur. Nispi olarak aynı girdi kapasitesi olan iki ülkeden, büyük olan ülkenin avantajlı olması anlamına gelen “suni (göstermelik) mukayeseli avantaj” olarak adlandırılan bu durum, H-O varsayımlarından birisi olan ölçeğe göre sabit getiri varsayımı yerine ölçeğe göre artan getiri varsayımının kullanılmasının bir sonucudur. Farklılaştırılmış malların üretimi ölçek ekonomilerine dayandığından, otarşi durumunda, “suni (göstermelik) mukayeseli avantaj” kavramı nedeniyle, daha büyük olan ülke daha düşük maliyetle daha çok çeşit üretecektir. EİT devam etmektedir fakat her ülkedeki ürün çeşitliliği sayısı ülke boyutu ile orantılıdır. Böylece, denge durumunda, daha küçük (daha büyük) ülke mevcut ürün çeşitlerinin yarısından daha fazlasını (daha azını) ithal etmektedir. Bu olayın ilginç yönü, kazançların eşit bölünmemesidir (Greenaway, 1987: 113).

Yatay EİT’in varlığı, Krugman (1979,1981) ve Lancaster (1979,1980) tarafından kurulan monopolcü rekabet modellerinde gösterilmiştir. Her iki model de, endüstri yapısı ve teknoloji bakımından benzer varsayımlarla karakterize edilmiştir. Giriş engellerinin varlığı, endüstrideki çok fazla firma sayısı, benzer teknoloji ile üretilmiş yatay farklılaştırılmış mallar ve EİT’teki ölçeğe göre artan getiri, modeldeki ana unsurlardır. Bununla beraber, talep özelliklerinin modellenmesinde de önemli farklılıklar vardır. Her iki modelde de her firma tarafından üretilen ürünlerin çeşitliliği açıkça tanımlanmaktadır. Krugman modelinde tüketiciler için *mümkün* mal çeşitliliği söz konusu iken, Lancaster modelinde tüketicilerin kendileri için *ideal* mal çeşitliliği vardır. Her iki modelde de, tüm toplum tarafından rakip ürünlerden üstün olan tek bir ürünün varlığından söz etmek mümkün değildir (Czarny ve Lang, 2002: 25-6).

#### **4.1.2.3. Endüstri İçi Ticareti Belirleyen Faktörler**

EİT, ülkeye ve endüstriye has politik ve kurumsal faktörler tarafından belirlenmektedir (Bano, 2013: 7):

**Ülkeye has belirleyiciler:** (1) Ticaret ortaklarının ortalama gelişmişlik seviyesi, (2) gelişmişlik farklılığı ve ticaret ortaklarının gelir dağılımı, (3) nispi piyasa büyüklüğü ve piyasa büyüklüğü farklılıkları ve (4) coğrafi yakınlık.

**Endüstriye has belirleyiciler:** (1) Ölçek ekonomilerinin yaygınlığı, (2) toplulaştırma derecesi, (3) ürün farklılaştırma derecesi, (4) beşeri sermaye yoğunluğu, (5) teknolojik yenilik/faktör yoğunluğu ve (6) çokuluslu şirketlerin hâkimiyeti.

**Politik belirleyiciler:** (1) Korumacılık seviyesi (tarifeler), (2) ihracat teşvikleri, ihracat ve ithalat sübvansiyonları ve (3) diğer ticari düzenlemeler, ticari anlaşmalar.

**Kurumsal belirleyiciler:** (1) İletişim, ulaştırma ve ticari bağlantılar ve (2) dil, kültürel ve dini bağlar.

##### **4.1.2.3.1. Ülkeye Has Faktörler**

Ülkelerin gelişmişlik düzeyleri arttıkça ülkeler arasındaki EİT de yoğunlaşmaktadır. Bunun birkaç sebebi vardır: (1) Yüksek gelişmişlik düzeyindeki ülkeler, gelişmenin ve yüksek kalitede farklılaştırılmış mal üretiminin ön şartı olarak yenilik yapmaya zorlanmaktadır. (2) Bu ülkeler için, çok çeşitli münferit emtianın üretiminde ölçek ekonomilerinden faydalanmaya imkân veren güçlü bir farklılaştırılmış talep söz konusudur. (3) Yüksek gelişmişlik düzeyindeki ülkeler, gelişmiş bilgi ve iletişim bağlantılarına sahiplerdir. Tüm bu faktörler, farklılaştırılmış kaliteli malların ticaretininve genişlemesine neden olmaktadır (Loertscher ve Wolter, 1980: 282).

Ülkeler arasındaki gelişmişlik farkları azaldıkça EİT yoğunlaşmaktadır. Çünkü benzer yapıdaki ülkeler faktör donatımı, zevk ve tercihler bakımından da benzer olacağından, bunlar arasındaki ticaret daha çok EİT şeklinde olacaktır. Ortalama piyasa büyüklüğü EİT’i belirleyen bir diğer unsurdur. Buna göre, piyasa büyüdükçe, ürün çeşitliliğinin artması ve ölçek ekonomilerinin ortaya çıkışı ile EİT genişlemektedir. Ülkeler arasında piyasa büyüklüğü farklılıkları azsa, bu ülkeler arasında daha fazla EİT yapılabilmektedir. Büyük bir piyasaya sahip ülke ile daha küçük bir piyasa arasındaki ticaret, EİT’ten ziyade EAT şeklinde olmaktadır. Coğrafi yakınlık, ülkenin herhangi bir iktisadi birliğe ve kültürel birliğe dâhil olup olmaması,

sınır ticaretinin olup olmaması durumları da EİT’i belirlemektedir (Loertscher ve Wolter, 1980: 282-284).

Bano’ya (2013) göre, EİT, ticaret ortağı ülkelerin ortalama gelişmişlik düzeyinin artan bir fonksiyonudur. Ülkelerin ortalama gelişmişlik düzeyi, iki ülkenin ortalama kişi başına milli geliri olarak ölçülmektedir. EİT, aynı zamanda, ticaret ortaklarının ortalama GSYH ile ölçülen ortalama piyasa büyüklüğünün artan bir fonksiyonudur. Ayrıca, benzer zevk ve tercihlere sahip ülkeler arasında EİT daha yüksektir. EİT farklı gelişmişlik düzeyleri (kişi başına mutlak gelir farklılıkları) ve piyasa büyüklüğü farklılıklarının (ticaret ortaklarının GSYH’ları) azalan fonksiyonudur (Bano, 2013: 8).

Kişi başına gelir düzeyi farklılığı ile EİT arasında negatif bir ilişki vardır. Helpman(1981) ve Krugman (1981), kişi başına gelir düzeyi farklılığını temsilen sermaye/emek oranı farklılığını kullanmışlardır. Ortalama kişi başına gelir ile EİT arasında pozitif bir ilişki vardır. Çünkü yüksek bir ortalama kişi başına gelir düzeyi aynı zamanda yüksek bir gelişmişlik seviyesi anlamına gelir ki, bu da farklılaştırılmış mal talebini artırıp EİT’i yükseltir. Helpman ve Krugman’a (1985) göre, daha yüksek bir kişi başına milli gelir, aynı zamanda daha yüksek bir sermaye/emek oranı anlamına gelmektedir. Bu da, sermaye yoğunluğu ile daha fazla farklılaştırılmış mal üretmeyi mümkün kılar (Bergstrand, 1990: 1216-1217).

#### 4.1.2.3.2. Endüstriye Has Faktörler

Ürün farklılaştırması EİT’in en önemli belirleyicilerinden birisidir. Hatta ürün farklılaştırması birçok araştırmacı tarafından EİT’in temel belirleyicisi olarak kabul edilmektedir (Hartman, Hendreson ve Sheldon, 1993: 193).

Krugman (1979) ve Lancaster (1980)’e göre, EİT’in ortaya çıkış sebebi ürün farklılaştırmasıdır. Ürün farklılaştırması, bir endüstrideki her bir firmanın üretimde ve tüketimde bir malın farklı çeşitlerini üretmesi durumunda ortaya çıkmaktadır. Ülkeler arasında talep benzerliği, tüketiciler arasında da tercih çeşitliliğinin varlığında, ürün farklılaştırması ülkeler arasında EİT’i ortaya çıkarmaktadır. Ürünler yatay (farklı özellik), dikey (farklı kalite) ve teknolojik (ürünün teknik bir buluş ile iyileştirilmesi) olmak üzere üç şekilde farklılaştırılmaktadır. EİT’deki endüstri içi farklılıklar bu üçünden de etkilenmektedir. Yapılan çalışmalarda ürün farklılaştırması ile EİT arasında pozitif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir (Sharma, 1999: 6).

Endüstri içi ticareti etkileyen bir diğer faktör de üretimde ölçek ekonomileridir. Birkaç nedenle, düşük düzeyde ölçek ekonomilerine sahip endüstrilerin yüksek endüstri içi ticaret paylarına sahip olacakları beklenebilir. İlk olarak, ölçek ekonomileri farklılaştırılmış ürünler üreten monopolcü rekabet firmalarıyla sınırlıdır. Birçok firmanın bir arada bulunmasına imkân vermek üzere düşük çıktı seviyelerinde ölçek ekonomileri sona erecektir. Ölçek ekonomileri sona erdikten sonra, ortalama maliyet eğrileri büyük bir çıktı aralığında düz olabilir. Eğer durum böyle ise, çıktıdaki artışlar birim maliyetleri değiştirmeyecektir. Düşük ölçek ekonomileri, çıktıları ticarete konu olan bir endüstride daha fazla firmanın olmasına yol açacaktır. İkinci olarak, Balassa (1986), maliyetleri işletme büyüklüğünün artmasıyla birlikte azalan büyük firmalara sahip endüstrilerde, işletme düzeyinde ölçek ekonomilerinin yakalandığını iddia eder. Bu firmalar petrokimyasallar, çelik ve demir dışı metaller gibi standartlaşmış ürünler üretirler. Ölçek ekonomileri bir fabrikada daha az sayıda ürün üretildiği zaman yakalanır. Yatay uzmanlaşma, endüstriler arası olmaktan çok endüstri içi ticaretle ilişkili standartlaşmış ürünlere yol açar. Ampirik incelemeler, fabrika düzeyindeki ölçek ekonomileri ölçülerini ürün standartlaştırması derecesi için vekil (gölge) değişkenler olarak kullanır ve endüstri içi ticaret ile ölçek ekonomileri arasında negatif bir ilişki beklerler (Clark, 2010: 190).

Belli bir endüstride ölçek ekonomilerinin tesis büyüklüğü, üretimin akış süresi ve firmaların büyüklüğü gibi üç kaynağı vardır. Aşağı yukarı her endüstride bu ekonomilerin ortaya çıkmasının nedeni, her bir endüstride tipik olarak birkaç tesisi kullanan ve her biri ortak olarak belli bir ürün yelpazesini üreten birkaç firmanın bulunmasıdır. Birim maliyetlerin azalmasına yol açan klasik ölçek ekonomileri grubu, bütün endüstrinin veya bireysel tesislerin girdi ölçeği ile ilgili olanıdır. Bu ölçek, sabit bir standart ürün karışımı üreten tesislerin işçi sayısı, katma değeri, üretim kapasitesi veya büyüklüğün başka bir ölçüsü olabilir. Bunların yeteri kadar büyük olması sonucunda birim maliyetler azalacak ve *çok sayıda farklı malın az miktarlarda* üretilmesi yerine *daha az sayıda malın daha büyük miktarlarda* üretilmesi biçiminde bir uzmanlaşma ortaya çıkacaktır. Üretiminden vazgeçilen diğer mallar da ithal edileceğinden, endüstri içi ticaret de artacaktır (Grubel ve Lloyd, 1975: 6-9).

AR-GE harcamaları ve yatırım/ GSMH oranı ile ölçülen teknolojik yenilik de EİT'i belirleyen faktörlerden birisidir ve EİT teknolojik yeniliklerin artan fonksiyonudur. Bunun yanı sıra, EİT beşeri sermaye yoğunluğunun artan bir fonksiyonudur (Bano, 2013: 8).

Krugman'a (1980) göre, ölçek ekonomileri altında ürün farklılaştırması durumunda ticaret benzer ülkeler arasında gerçekleşmektedir ve taşıma maliyetleri firma sayısından ya da

her iki ülkedeki bireysel firmaların çıktı seviyelerinden etkilenmemektedir. Bununla beraber, taşıma maliyetleri her iki ülkedeki yerli malların fiyatlarına kıyasla ithal malların fiyatlarını artıracaktır; bu ise EİT'in azalışı ile sonuçlanacaktır. Buna bağlı olarak, endüstri içi ticaret ile taşıma maliyetleri arasında negatif bir ilişki olduğu varsayılmaktadır (Balassa, 1984: 11).

#### *4.1.2.3.3. Politik ve Kurumsal Belirleyiciler*

Ampirik çalışmalar sonucunda, ticari kısıtlamalar ile endüstri içi ticaret hacmi arasında negatif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir (Falvey, 1981: 510). Tarifeler ve tarife dışı araçlar gibi çeşitli ticari kısıtlamaların EİT'i azalttığı Falvey (1981) ve Balassa (1984) tarafından yapılan birçok çalışma ile kanıtlanmıştır (Bergstrand, 1990: 1216-1217). Ticaret ortağı ülkeler arasındaki ticari engeller ne kadar az olursa EİT o kadar fazla olacaktır. Burada sözü edilen ticari engeller tarifeler ve tarife dışı engellerdir. Enformasyon, iletişim ve ulaşım maliyetlerinin de hesaba katılması gerekmektedir. Ayrıca coğrafi yakınlık, ülkenin herhangi bir ekonomik ve/veya kültürel birliğe dâhil olup olmadığı ve sınır ticaretinin bulunup bulunmadığı da EİT'i belirlemektedir (Loertscher ve Wolter, 1980: 282-284). Nihayet, endüstri içi ticaret, ticaret ortağı ülkelerle olan tarihi, coğrafi ve kültürel bağlarla da ilişkilidir. Buna göre, benzer kültür ve dile sahip ülkeler arasında endüstri içi ticaret daha yüksektir (Bano, 2013: 8).

#### *4.1.2.3.4. Diğer Faktörler*

Doğrudan yabancı yatırımlar ile EİT arasındaki ilişki açık değildir. Dikkat edilmesi gereken nokta şudur: eğer doğrudan yabancı yatırımın arkasında yatan sebep üretim sürecini coğrafi olarak üretim aşamaları (dikey yatırım) ile bölmekse, bu durumda EİT değil EAT gerçekleşecektir. Dolayısıyla, doğrudan yabancı yatırımların EİT'i mi yoksa EAT'i mi arttırdığı, doğrudan yabancı yatırımın arkasındaki sebebe bağlıdır. Ticari kısıtlamalar EİT'i etkileyen başka bir faktör olup, ampirik çalışmalarla bu kısıtlamaların EİT hacmini azalttığı tespit edilmiştir (Sharma, 1999: 7,9; Falvey, 1981: 510).

### **4.1.3. Endüstri İçi Ticaretin Ölçülmesi**

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra endüstri içi ticaret üzerine yapılan teorik çalışmaların yanı sıra EİT'in varlığının test edilmesi ve ölçülmesine yönelik çalışmalar da yapılmaya başlanmıştır. İlk çalışmalar, Avrupa Ekonomik Topluluğu üyesi ülkelerin topluluğa üye olduktan sonraki aşamada kendi aralarındaki ticaretin açıklanmasına ve buna ilişkin teorilerin test edilmesine yönelik olmuştur. Özellikle de Verdoorn (1960), Michaley (1962), Kojima(1964) ve Ballassa(1966) tarafından yapılan çalışmalarla elde edilen endekslerle endüstri içi ticaretin hem varlığı sınanmış hem de ölçülmüştür (Şentürk, 2014: 212).

EİT ölçülürken ürünler için farklı istatistikî sınıflandırmalar kullanılmaktadır. Uluslararası ticaret istatistikleri listesinde kullanılan toplulaştırma kriteri, malların tüketimde ikame edilebilirlik ve üretimde girdi ihtiyaçlarındaki benzerlik derecesidir. Standart Uluslararası Ticaret Sınıflaması (SITC) bazen iki haneli, genelde ise üç haneli toplulaştırma düzeyinde gruplandırılmıştır. Bu toplulaştırma seviyelerindeki uluslararası ticaret istatistikleri, aynı endüstrinin mal ve hizmetlerinin eşzamanlı olarak yüksek düzeydeki ihracat ve ithalatını göstermektedir (Grubel ve Llyod, 1975: 2-3).

Endüstri içi ticaretlik kez Verdoorn (1960), Balassa (1963, 1966) ve Grubel (1967) tarafından incelenen yeni ve heyecan verici bir olgudur. Grubel ve Llyod (1975), endüstri içi ticaretin ölçülmesinde yaygın olarak kullanılan endeksi geliştirmişlerdir. Grubel ve Llyod bu endeksi kullanarak 1967 yılında on OECD ülkesinin toplam mal ticareti içinde endüstri içi ticaretin payının %50 olduğunu tespit etmişlerdir. Grubel-Llyod ve diğerleri, homojen ve farklılaştırılmış mallardaki endüstri içi ticaretin varlığının teorik temellerini oluşturmaya çalışmışlardır. Bununla birlikte, bu yazarlar, endüstri üzerinde çok fazla durmayıp, teori ağırlıklı kısmî denge analizi yapmışlardır (Llyod and Lee, 2002: 7).

Ampirik çalışmalarda EİT'i ölçmek için yaygın olarak kullanılan Grubel-Llyod (GL) endeksi, *net ticaretin brüt ticarete oranını* hesaplamaktadır. Eğer bu oran bire eşitse ticaret pür endüstri içi ticaret, sıfıra eşitse pür endüstriler arası ticarettir. GL endeksindeki bazı eksikliklere rağmen, ülkeye has faktörlerin belirlenmesine yönelik ampirik çalışmalarda tutarlı ve iyi sonuçlar elde edilmiştir. Buna karşılık, bu endeks endüstriye has faktörlerin belirlenmesinde aynı başarıyı gösterememiştir. Endekste ürün farklılaştırması, piyasa yapısı, pozitif ve negatif ölçek ekonomileri için kullanılan değişik ölçüler hem anlamlı hem de önemlidir.

Endüstriye has belirleyicilerin zayıf performansı, kısmen EİT'in ölçümünden kaynaklanmaktadır. Grubel-Llyod (1975) endeksi, regresyona dayalı birçok ampirik incelemede kullanılır fakat EİT'in iki çeşidi olan yatay ve dikey mal farklılaştırması arasında bir ayırım yapmaz. Abd-el Rahman (1991), EİT'in ölçülmesini daha net hale getirmiştir. Bu amaçla, kaliteleri farklılaştırmak için fiyatları kullanarak yatay ve dikey mal farklılaştırmasını ayırtmıştır. Bu ayırım teorik açıdan önemlidir; iki tip ticaret belirlenmeleri ile ilgili olarak farklı ön beklentilere sahiptir (Andresen, 2010: 794).

Hufbauer (1970) endeksi ile ölçülen ürün farklılaştırması, endüstriyel sınıflandırmadaki ürün kategorileri sayısı, kâr çeşitliliği, araştırma ve geliştirme harcamaları ve pazarlama/reklam harcamalarını kapsamaktadır. Değişik ürün farklılaştırması ölçümleri tutarlı sonuçlar

vermekle beraber, yatay EİT'e işaret etmektedir. Ölçek ekonomileri genellikle tesis büyüklüğü, işçi başına katma değer, minimum etkin ölçek ekonomileri kullanılarak ölçülmektedir. Piyasa yapısı/yoğunluğu, nerede ise münhasıran, parametre tahminlerinin istatistikî olarak anlamlı olduğu zamanki sonuçlarla uyumlu olan bir yoğunlaşma oranı ile (CR4 veya CR5) ölçülür (Andresen, 2010: 796).

#### 4.1.3.1. Verdoorn, Michaely ve Kojima Endeksleri

Verdoorn (1960) tarafından Benelüks ülkelerinin blok içindeki ticaret yapısındaki değişiklikleri ölçmek için geliştirilen endeks, endüstriler arası ve endüstri içi ticaretin derecesini, tüm sektörler için üç haneli seviyede, (2.16) denklemi ile ölçülmektedir:

$$U_t = \frac{X_t}{M_t} \quad (2.16)$$

Bu denklemde  $X_t$  ihracatı,  $M_t$  ithalatı göstermektedir.

(2.16) denklemi ile hesaplanan bu oran 0 ila  $+\infty$  arasında değişmektedir. Eğer belli bir endüstri için rasyo birime yaklaşırsa endüstri içi ticaretin olduğu, birimden uzaklaşması ise endüstriler arası ticaretin olduğu anlamına gelir. Bu ölçüm yönteminin en önemli dezavantajı, herhangi bir  $1/m$  kesrinin ve onun tersi olan  $m$ 'nin, endüstri içi uzmanlaşmanın aynı derecedeki eşitsizliğini ölçecek olmasıdır. Rasyoların frekans dağılımı ve bu dağılımın ortalama gibi istatistikleri, rasyo  $X_i/M_i$  veya  $M_i/X_i$  olarak tanımlandığı sürece, farklılık gösterecektir. Bu istenmeyen özellik, birden küçük olan tüm gözlemlerin sıfır ile bir arasında yoğunlaşması nedeniyle ortaya çıkar (Grubel ve Llyod, 1975: 24-25).

Michaely (1962), her  $j$  ülkesi için bir ülkenin  $T_j$  ile temsil edilen ticaretindeki çoklu dengeyi ölçmek için aşağıdaki endeksi geliştirmiştir:

$$T_j = 100 \frac{\sum_s \left| \frac{X_{sj}}{X_{.j}} - \frac{M_{sj}}{M_{.j}} \right|}{2} \quad (2.17)$$

Bu denklemde  $X_{sj}$  yıl içerisinde  $j$  ülkesinden herhangi bir  $s$  ülkesine olan ihracatı,  $X_{.j}$  ülkesinin toplam ihracatını,  $M_{.j}$  ülkesinin toplam ithalatını aynı para birimi cinsinden temsil etmektedir.

Formülde mutlak değerler kullanılması nedeniyle işaretler önemini yitirmektedir. Kolaylık olması açısından değerler yüzde olarak ifade edilmektedir. İfade, bir ülkenin yürütülen

çok taraflı ticaretteki payını göstermektedir. Bu oran sıfır ile yüz arasında bir değer almaktadır. Yabancı ülkenin ev sahibi  $j$  ülkesinin ihracatı içindeki payı  $j$  ülkesinin ithalatının payına eşit olduğunda  $T_j$  sıfır olacaktır. Bu, *mükemmel ikili denge* olarak tanımlanmaktadır. Öte yandan, söz konusu ülke ihracat yaptığı ülkelerden hiç bir şey satın almazsa endeks 100 olacaktır. Buda *mükemmel çoklu denge* olarak tanımlanır (Michaely, 1962: 688).

Michaely (1962), *benzemezlilik endeksi* kullanarak ülkelerin ihracat ve ithalat kompozisyonunu incelemiş, ayrıca ihracat ve ithalat ile ticaret hadleri dalgalanmaları arasındaki ilişkiyi ölçmüştür (Grubel and Llyod, 1975: 26):

$$E_i = \sum_i^n \left| \frac{X_i}{\sum_i^n X} - \frac{M_i}{\sum_i^n M} \right| \quad (2.18)$$

Bu denklemde yer alan  $X_i$  ve  $M_i$ , sırasıyla  $i$  kategorisinin toplam ihracat ve ithalat değerlerini temsil etmektedir.

Bu endeks değeri  $0 < E_i < 2$  aralığında değişmektedir. Toplam ihracat değeri toplam ithalat değerine eşit olursa, Michaely endeksi G-L endeksi değerinin iki katı olacaktır. Endeksin 0'a eşit olması halinde ticareti yapılan mallar arasında tam benzerlik söz konusudur ve ticaret EİT şeklindedir. Endeksin 2'ye eşit olması halinde ise mallar arasında benzerlik olamayıp, endüstriler arası ticaret söz konusudur.

Kojima (1964) ve Grubel (1967), ihracat ve ithalat oranlarını hesaplayarak endüstri içi ve endüstriler arası uzmanlaşma derecesini ölçmüşlerdir. Grubel, nispeten büyük ülkelerin ihracat ve ithalatlarını küçük ülkedeki ihracat ve ithalat değerlerine bölerek bir oran elde etmiştir. Sıfır ile bir arasında değişen bu oran bire yaklaşırsa, endüstri içi uzmanlaşmanın varlığından söz etmek mümkün iken, birden uzaklaştıkça tam tersi bir durum geçerlidir. Kojima, daha küçük oranlara karşılık daha büyük oranlar kullanmıştır (Grubel and Llyod, 1975: 25).

#### 4.1.3.2. Balassa Endeksi

Balassa endeksi  $|X_i - M_i| / (X_i + M_i)$  rasyolarının ağırlıksız ortalaması olup 0 ile 1 arasında değişir. Bu endüstri rasyoları ve bunların ortalamaları  $B_i$ , aslında daha önce tanımlanan hali ile endüstriler arası ticareti ölçer. Fakat Balassa bunu EİT olarak yorumlamıştır. Buna göre,



endeks küçüldükçe endüstri içi ticaretin önemi artmaktadır. Balassa endeksinin iki eksikliği vardır. Bunlardan biri, endeksin, toplam endüstri ihracatı ve ithalatı farkındaki paylarının büyük mü yoksa küçük mü olduğuna bakılmaksızın, tüm endüstrilere eşit ağırlık vermesidir. İkincisi ise, toplam ticaret dengesizliği için hiçbir bir düzeltmenin bulunmamasıdır (Grubel and Llyod, 1975: 26).

Endeks sıfıra yaklaştıkça endüstri içi ticaret düzeyi artarken, endeksin bire yaklaşması ülkenin bahsi geçen mal grubunun ya ihracatçısı ya da ithalatçısı olduğuna ve endüstriler arası ticaret düzeyinin arttığına işaret etmektedir.

$$B_i = \frac{1}{n} \sum \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \quad (2.19)$$

#### 4.1.3.3. Grubel-Llyod Endeksi

Balassa endeksinin bazı eksiklerinin bulunması nedeniyle, Grubel ve Llyod yeni bir endeks geliştirmişlerdir. Buna göre, aynı endüstrideki ithalat miktarına karşılık gelen ihracat miktarı olan ve  $R_i$  ile ifade edilen endüstri içi ticaret şu şekilde hesaplanmaktadır (Grubel ve Llyod, 1975: 20-21):

$$R_i = (X_i + M_i) - |X_i - M_i| \quad (2.20)$$

Denklemden  $X_i$  ve  $M_i$  sırasıyla ana ülkenin kendi para birimi cinsinden ihracat ve ithalatını ifade etmektedir.  $i = 1 \dots n$  ifadesindeki  $n$  de seçilen toplulaştırma düzeyindeki endüstri sayısını ifade etmektedir.  $R_i$  ana ülkenin diğer ticaret ortakları ile yapmış olduğu ticareti hesaplamaktadır. Endüstriler arası ticaret de şu şekilde hesaplanmaktadır:

$$S_i = |X_i - M_i| \quad (2.21)$$

Endüstri içi ticaret, toplam ticaret değerinden  $(X_i + M_i)$  net ihracat ya da ithalat değerinin  $(|X_i - M_i|)$  çıkarılması ile hesaplanmaktadır. Endüstriler arası ticaret ve endüstri içi ticaret sırasıyla aşağıdaki gibi ölçülmektedir:

$$A_i = \left[ \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \right] * 100 \quad (2.22)$$

$$B_i = \left[ \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \right] * 100 \quad (2.23)$$

Her iki endeks değeri de 0 ile 100 arasında değişmektedir. Eğer bir endüstride ihracat ihalata eşitse  $B_i$  yüze eşit olur. İhracatın olup ithalatın olmadığı ya da tam tersi durumda endeks sifıra eşit olur. İhracatın ithalatın yarısına eşit olduğu durumda ise endeks % 66,6 olur. Bu da, ihracat ve ithalatın toplam değerinin 2/3'ünün ihracat ve ithalat ile eşleştiği anlamına gelmektedir.

Fakat bu hesaplamalar tek bir endüstrideki tek bir ürün için geçerlidir. Her bir endüstride toplam ihracat ve ithalatın toplam endüstri ticareti içindeki payları farklı olduğu için, ihracat ve ithalatın ağırlıklı ortalamaları kullanılarak endüstri içi ticaret şu şekilde hesaplanır (Grubel ve Llyod, 1975: 21-22):

$$B_i = \frac{\sum_i^n B_i (X_i + M_i) / \sum_i^n (X_i + M_i) * 100}{\frac{\sum_i^n (X_i + M_i) - \sum_i^n |X_i - M_i|}{\sum_i^n (X_i + M_i)}} * 100 \quad (2.24)$$

$B_i$  endeksi, ihracat ve ithalat toplamının bir yüzdesi olarak ortalama endüstri içi ticareti ölçmektedir. Bu aynı zamanda  $n$ . endüstrideki endüstri içi ticareti ölçmektedir.

$$B_i = \frac{\sum_i^n [(X_i + M_i) - |X_i - M_i|]}{\sum_i^n (X_i + M_i)} * 100 \quad (2.25)$$

#### 4.1.3.4. Düzeltilmiş Grubel-Llyod Endeksi

Ülkedeki mal ticaretinde dengesizlik söz konusu ise endüstri içi ticaret endeksi azalma eğiliminde olacaktır. İhracat ve ithalatın yapısından bağımsız olarak, ihracat ve ithalattaki dengesizlik nedeni ile ortalamanın 100'den az olması gerekmektedir; çünkü her endüstrideki ihracat ile ithalat tam olarak birbirini karşılayamayabilir. Bu, ortalama bir endüstri içi ticaret ölçüsünün arzu edilmeyen bir özelliğidir. Bu, onun hem ticaret dengesizliğini hem de endüstri içi ticaretin kuvvetini yansıttığı (kapsadığı) gerçeğinden ileri gelir. Bütün mal ticareti dikkate alındığı zaman, toplam ticaret dengesizliği için ayarlama yapılması gerekir. Bu ayarlama, endüstri içi ticaret, toplam mal ihracatı *artı* ithalat ticareti *eksi* ticaret dengesizliğinin bir oranı olarak ifade etmek suretiyle yaparız. Bu bize *düzeltilmiş bir ölçü* verecektir (Grubel and Llyod, 1975: 22):

$$k = \frac{\left| \sum_i^n X_i - \sum_i^n M_i \right|}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \quad (2.26)$$

Bu formülü sadeleştirmek suretiyle,

$$C_i = B_i * \frac{\sum_i^n (X_i + M_i)}{\sum_i^n (X_i + M_i) - \left| \sum_i^n X_i - \sum_i^n M_i \right|} = B_i * 1 / (1 - k) \quad (2.27)$$

$$k = \frac{\left| \sum_i^n X_i - \sum_i^n M_i \right|}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \quad (2.28)$$

ifadesini elde edebiliriz.

Böylece, toplam ihracat ve ithalat ticaretinin bir oranı olarak ticari dengesizlik arttıkça düzeltme faktörü ve düzeltilmiş ölçü de artmaktadır. Ölçüler her bir ülke ile olan ticaretle alakalı olduğunda, eğer karşılıklı ticaret dengesizlikleri ihracat ve ithalat toplamına kıyasla daha büyükse, bu ayarlama büyük bir fark meydana getirir. Mesela, eğer ticaret açığı (fazlası) toplam ihracat ve ithalat değerinin onda birine veya beşte birine eşitse, ayarlama ölçümünü sırasıyla dokuzda bir veya dörtte bir kadar arttıracaktır.

Gelişmekte olan ülkelerde EİT seviyesi nispeten bazı ürün gruplarında yoğunlaşmış iken toplam ticaret önemsiz kalabilir. Nillson'a (1999) göre, düzeltilmiş Grubel-Llyod endeksi, mutlak EİT seviyesini yansıtmaması nedeni ile hesaplamalarda sapmalara neden olabilir. Bu nedenle, Nillson, küçük ve büyük ülkeler arasındaki EİT'in boyutunu karşılaştırmak üzere, ticarete konu olan her mal için *ortalama EİT seviyesini* kullanmanın uygun olacağını savunmaktadır (Baleix ve Egado, 2005: 2).

#### **4.1.3.5. Aquio Endeksi**

Grubel ve Llyod, Bj endeksini düzeltme zorunluluğunu düşünmedikleri için şu gayet açıktır: Onlar, Bj ölçüsünün eğilimli olmasının, Bij değerlerinin bir ortalaması olarak elde edilme sürecinde ortaya çıktığına inandılar. Fakat bu doğru gözükmemektedir. Eğer j ülkesinin toplam ticareti dengede değilse, Bj, endüstri içi ticaret ölçüsünü aşağıya doğru eğilimli kılacaktır. Bu, tam olarak Bij'nin her bir malda endüstri içi ticaretin aşağı doğru eğilimli bir ölçüsü olmasından ileri gelir. Bu, genel dengesizliğin, münferit malların ticaret akımları

üzerinde dengesizlik etkisine sahip olduğunun savunulamaz olması ve ayrıca dengesizlik etkisinin endüstri toplulaştırmasının en yüksek seviyesinde ortaya çıktığının anlaşılmasından ileri gelmektedir. Dengesizlik etkisinin her bir özel endüstride eşit orantılı olduğunu beklemek için bir sebep yoktur; fakat ortalama olarak her endüstrinin ticareti üzerindeki dengesizlik etkisi genel dengesizliğe eşit olmak durumundadır. Mallar arasında dengesizlik etkisinin kuvvetindeki farklılıklar hakkında herhangi bir enformasyonun bulunmaması halinde, yapılabileceğin en iyisi, onun bütün endüstrilerde eşit oranlı ve genel dengesizliğe eşit olduğunu varsaymaktır (Aquino, 1977: 280).

G-L endeksindeki bu sorunlardan dolayı, Aquino, aşağıda özetlenen endeksi geliştirmiştir (Aquino, 1977: 280). Dengesizlik etkisinin tüm endüstrilerde aynı olduğu varsayımı altında, temel seviyedeki, yani  $B_{ij}$  değerleri hesaplanmadan önce, genel dengesizliği düzeltmenin en basit yolu, toplam ihracatın toplam ithalata eşit olduğu durumda, her bir malın ihracat ve ithalat değerlerinin ne olduğunun bir tahminini gerektirir.  $e$  üst simgesi ile ifade edilen bu teorik ihracat ve ithalat değerleri aşağıdaki şekilde elde edilebilir:

$$X_{ij}^e = X_{ij} \frac{1/2 \sum_i (X_{ij} + M_{ij})}{\sum_i X_{ij}}; M_{ij}^e = M_{ij} \frac{1/2 \sum_i (X_{ij} + M_{ij})}{\sum_i M_{ij}} \quad (2.29)$$

Buradan hareketle,  $\sum_i X_{ij}^e = \sum_i M_{ij}^e = \frac{1}{2} \sum_i (X_{ij} + M_{ij})$  olduğu kolayca doğrulanabilir.

(2.25) nolu denklem  $X_{ij}^e$  ve  $M_{ij}^e$  değerlerine uygulanarak,  $j$  ülkesinin  $i$  malı ticaretindeki endüstri içi ticaret oranının bir ölçüsü elde edilebilir. Bu,  $j$  ülkesinin ticaretindeki genel dengesizlik etkisinden arındırılmış bir ölçüdür. Elde edilen bu yeni endeks  $Q_{ij}$  olarak adlandırılır. Çeşitli mallara kıyasla  $Q_{ij}$  değerlerinin ağırlıklı ortalaması (ağırlıklar  $j$  ülkesinin toplam ticaretindeki her bir malın payınca verilmektedir),  $j$ 'nin toplam ticareti içindeki endüstri içi ticaret payının düzeltilmiş özet bir ölçüsünü verecektir:

$$Q_j = \frac{\sum_i (X_{ij} + M_{ij}) - \sum_i |X_{ij}^e - M_{ij}^e|}{\sum_i (X_{ij} + M_{ij})} \cdot 100 \quad (2.30)$$

#### 4.2. Endüstri İçi Ticaretin Gelişimi

Neoklasik ticaret teorileri, uluslararası ticareti birçok yönü ile açıklamasına rağmen, endüstri içi ticareti açıklamakta yetersiz kalmıştır. Mesela, Almanya ve Japonya'nın birbirlerine otomobil ihraç etmesinin, karşılaştırmalı üstünlüklerin yüksek uzmanlaşmaya neden olduğu

teorik bir çerçevede açıklanması oldukça zordur. Bu anlamda, Krugman'ın (1979) monopolcü rekabeti ele alan çalışması, ülkelerin aynı türden malların ihracat ve ithalatındaki artış nedeni ile son derece etkileyicidir (WTO, 2013: 68).

Aşağıda verilen Tablo 11, 1996 ve 2011 yıllarında, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için hesaplanmış Grubel-Llyod endeks değerlerini vermektedir. Hesaplamalar, United Nations COMTRADE veritabanındaki Standart Uluslararası Ticaret Sınıflandırması (SITC) kapsamındaki tüm dört haneli kodlar için yapılmıştır.

Tablo 11, ABD, AB Ülkeleri, Kanada ve İsviçre gibi gelişmiş ülkelerin ve Hong Kong, Çin, Singapur, Malezya ve Tayland gibi hızla sanayileşen ülkelerin daha fazla endüstri içi ticaret eğiliminde olmasına karşılık Cezayir, Nijerya, Venezüela, Bolivar Cumhuriyeti gibi kaynak zengini gelişmekte olan ülkeler ve Orta Afrika Cumhuriyeti, Nijer, Madagaskar gibi daha az gelişmiş ülkelerde daha az endüstri içi ticaret eğilimi olduğunu göstermektedir. 1996 ve 2011 arasında Panama ve Hindistan istisna olmak üzere, ortalama Grubel-Llyod Endeksi'nde önemli değişiklik gözlemlenmiştir. ABD ve AB ülkeleri gibi gelişmiş ülkeler diğer gelişmiş ülkelerle daha fazla endüstri içi ticaret yapmaktadırlar. Öte yandan Malezya ve Tayland gibi gelişmekte olan ülkeler de diğer gelişmekte olan ülkelerle daha fazla endüstri içi ticaret yapmaktadırlar. Çin ve Kore Cumhuriyeti gibi ülkeler gelişmekte olan ekonomiler olmalarına rağmen, sanayileşmeyi başarmalarından ötürü yapısal olarak daha çok gelişmiş ekonomilere benzemektedirler. Japonya'nın ortalama Grubel-Llyod oranının diğer gelişmiş ülke oranlarına kıyasla düşük olması dikkat çekicidir; ayrıca Japonya'nın gelişmekte olan ülkelerle daha fazla endüstri içi ticareti vardır. Japonya'da doğal kaynakların kıtlığı ve birçok ham maddenin ithal edilmesi nedeni ile endüstri içi ticaret oranı düşüktür. Bu ülkenin gelişmekte olan ülkelerle olan endüstri içi ticaretinin yüksek olmasının sebebi, gelişmekte olan Asya ülkelerine olan coğrafi yakınlığından ve bu ülkelerin aslında sanayileşmiş olmalarından kaynaklanmaktadır.

**Tablo 11.** Seçilmiş Ülkeler için Hesaplanmış Grubel-Llyod Endeksi, 1996-2011 (endeks. 0-1)

	1996			2011		
	Dünya	Gelişmiş Ülkeler	Gelişmekte Olan Ülkeler	Dünya	Gelişmiş Ülkeler	Gelişmekte Olan Ülkeler
Hong Kong, Çin	0.70	0.29	0.65	0.66	0.30	0.61
Singapur	0.65	0.31	0.60	0.65	0.38	0.59
ABD	0.61	0.65	0.47	0.62	0.68	0.51
AB(27)	-	-	-	0.60	0.63	0.51
Malezya	0.43	0.28	0.51	0.55	0.37	0.58
Kanada	0.57	0.59	0.36	0.53	0.58	0.34
İsviçre	0.51	0.52	0.31	0.49	0.49	0.38
Tayland	0.36	0.26	0.44	0.49	0.38	0.53
Meksika	0.50	0.47	0.42	0.49	0.46	0.38
Kore Tapei Cumhuriyeti	0.42	0.35	0.35	0.48	0.43	0.42
Çin Halk Cumhuriyeti	0.44	0.34	0.38	0.48	0.40	0.48
Hindistan	0.34	0.30	0.34	0.44	0.39	0.43
Ukrayna	0.43	0.30	0.44	0.43	0.27	0.44
Güney Afrika*	0.41	0.31	0.44	0.41	0.30	0.44
Brezilya	0.43	0.32	0.43	0.41	0.33	0.43
Çin	0.39	0.33	0.40	0.40	0.38	0.36
Panama	0.12	0.08	0.13	0.39	0.12	0.47
Türkiye	0.32	0.27	0.36	0.39	0.36	0.41
Japonya	0.35	0.34	0.32	0.39	0.36	0.39
Endonezya	0.29	0.23	0.33	0.38	0.30	0.40
Yeni Zellanda	0.35	0.34	0.32	0.37	0.40	0.31
Norveç	0.38	0.37	0.28	0.33	0.33	0.29
Arjantin	0.36	0.21	0.43	0.32	0.19	0.39
Tunus	0.26	0.18	0.36	0.32	0.26	0.32
Kosta Rika	0.26	0.14	0.31	0.32	0.18	0.34
Guatemala	0.29	0.12	0.38	0.31	0.11	0.39
Filipinler	0.27	0.23	0.29	0.31	0.28	0.29
Colombiya	0.29	0.16	0.39	0.31	0.18	0.36
Avustralya	0.39	0.38	0.39	0.30	0.34	0.31
Mısır	0.17	0.12	0.19	0.28	0.20	0.33
Şili	0.24	0.14	0.31	0.27	0.14	0.32
Rusya Federasyon	0.28	0.26	0.47	0.26	0.20	0.33
Peru	0.18	0.13	0.21	0.26	0.16	0.29
Uganda	0.12	0.04	0.13	0.24	0.09	0.26
Pakistan	0.14	0.09	0.16	0.24	0.16	0.27
Senegal	0.11	0.06	0.20	0.21	0.10	0.26
Kırgız Cumhuriyeti	0.34	0.07	0.36	0.20	0.06	0.23
Fil Dişi Sahili	0.22	0.09	0.32	0.19	0.08	0.22
Bahreyn,	0.17	0.05	0.28	0.19	0.05	0.24
Gana Krallığı	0.11	0.06	0.19	0.19	0.11	0.18
Ekvator	0.19	0.11	0.24	0.18	0.10	0.21

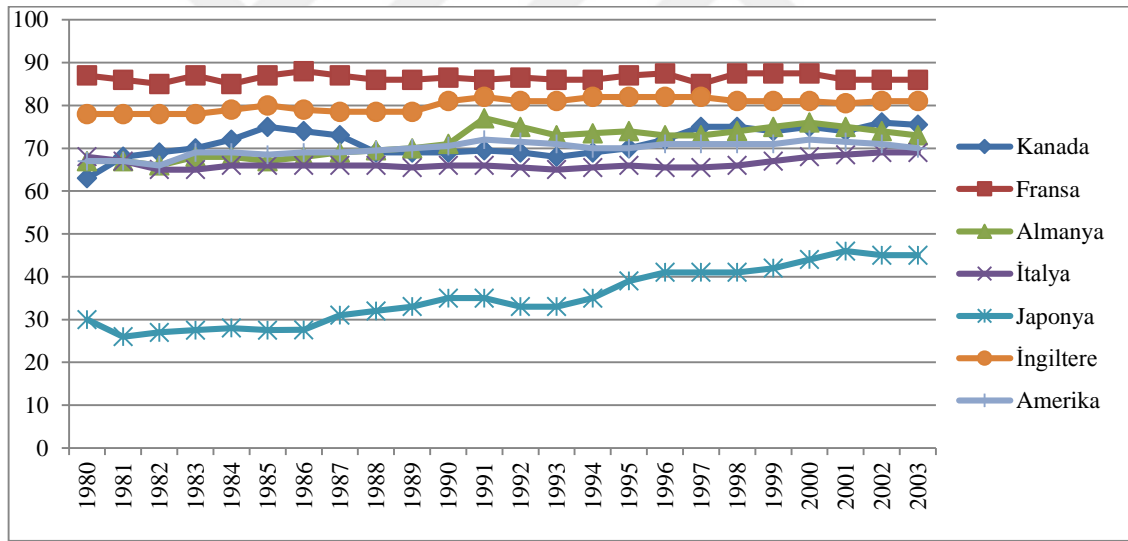
Zambiya	0.18	0.08	0.18	0.17	0.04	0.18
Arnavutluk	0.15	0.14	0.11	0.17	0.16	0.14
Madagaskar	0.12	0.11	0.1	0.17	0.15	0.16
Kazakistan	0.32	0.09	0.37	0.15	0.06	0.17
Nijerya	0.09	0.09	0.08	0.14	0.11	0.13
Azerbaycan	0.20	0.05	0.19	0.14	0.04	0.15
İzlanda	0.08	0.07	0.15	0.12	0.09	0.16
Nikaragua	0.14	0.07	0.15	0.12	0.09	0.16
Paraguay	0.12	0.05	0.13	0.12	0.06	0.13
Bolivya, Çok Uluslu Devlet	0.13	0.07	0.17	0.12	0.09	0.11
Nijer	0.16	0.02	0.18	0.08	0.06	0.10
Bolivar Cumhuriyeti Venezuela	0.26	0.16	0.36	0.08	0.05	0.09
Cezayir	0.08	0.06	0.12	0.05	0.04	0.04
Orta Afrika Cumhuriyeti	0.08	0.04	0.06	0.02	0.03	0.04

**Kaynak:** UN Comtrade veritabanındaki WTO sekreteryası tarafından hesaplanmıştır.

*Not: Ortalamalar SITC Rev.3 kodlu ürünlerde 3 basamaklı alınmıştır.*

*\*Güney Afrika 1996 yılında Güney Gümrük Birliğini temsil etmektedir.*

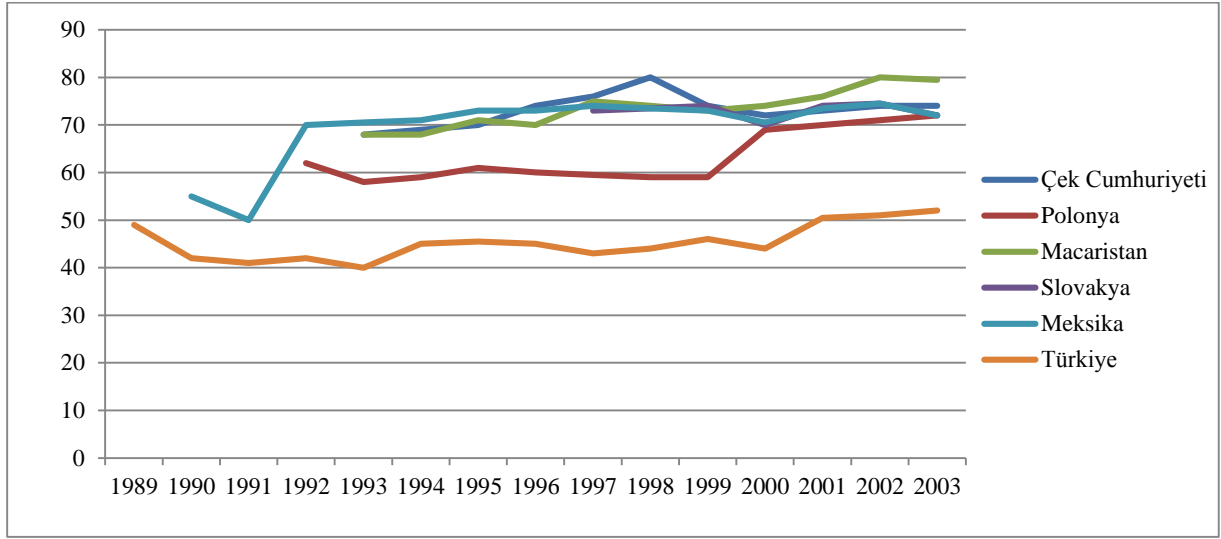
**Şekil 23.** Seçilmiş Gelişmiş Ülkelerde İmalat Sanayii EİT Endeksi (1980-2003)



**Kaynak:** OECD, 2007'den Aktaran Aydın vd., 2010: 27.

Şekil 23'te 1980-2003 yılları arasında G7 ülkelerinin endüstri içi ticaret endeksleri görülmektedir. Şekle göre, EİT endeksi 1980'den 2003 yılına kadar artış göstermiş, 2003 yılından sonra azalan bir hızla artmıştır. Grafikte, Fransa'nın imalat sanayii endüstri içi ticaret endeksinin tüm dönemlerde daima yüksek olduğu ve oldukça istikrarlı devam ettiği görülmektedir. Fransa'yı sırasıyla İngiltere, Kanada, Almanya, İtalya ve ABD takip etmektedir. Daha önce anlatıldığı gibi, Japonya'nın doğal kaynaklarının kıtlığı ve ham maddeyi ithal etmesi nedeniyle en düşük endüstri içi ticaret endeksine sahip olduğu görülmektedir.

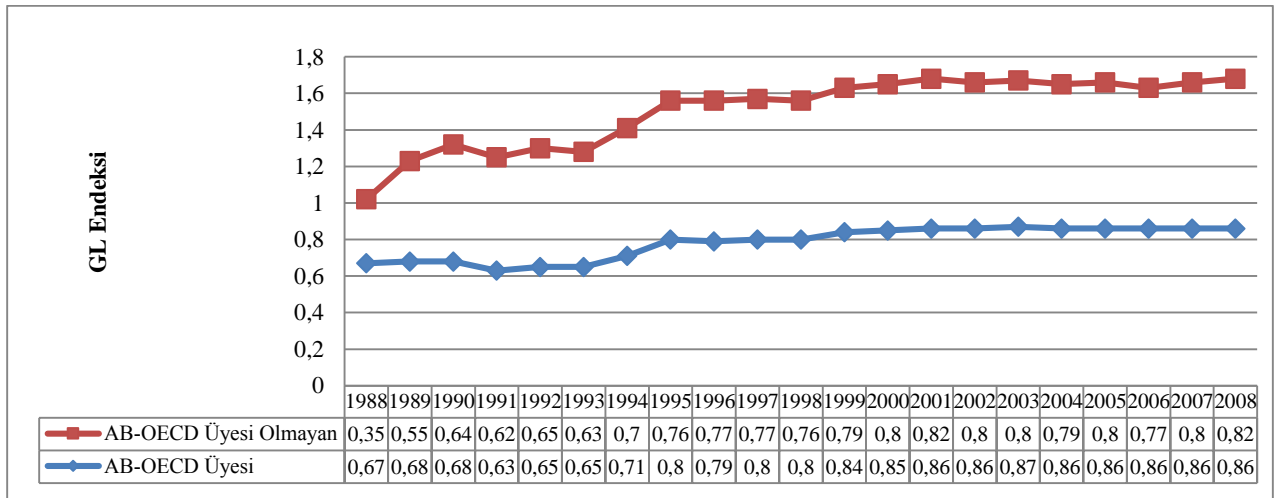
**Şekil 24.** Seçilmiş Gelişmekte Olan Ülkelerde İmalat Sanayi EİT Endeksi (1989-2003)



**Kaynak:** OECD, 2007'den Aktaran Aydın vd., 2010: 27.

Şekil 24'te gelişmekte olan ülkelerin 1989-2003 dönemindeki imalat sanayii endüstri içi ticaret endeksi yer almaktadır. Bir önceki şekille karşılaştırıldığında 1990'ların başında gelişmekte olan ülkelerin endüstri içi ticaret endeksi gelişmiş ülkelerin endüstri içi ticaret endeksinden düşüktür. Fakat devam eden yıllarda bu ülkelerde endüstri içi ticarete hızlı artışlar olduğu göze çarpmaktadır. Grafik incelendiğinde gelişmekte olan ülkeler arasında en hızlı artış Çek Cumhuriyeti'nde olmakla beraber, Polonya ve Macaristan bu ülkeyi takip etmektedir. Türkiye ise endüstri içi ticarete en az artış olan ülkedir. Türkiye endüstri içi ticaret endeksi 1990'lı yıllarda %40 civarında iken 2000'li yıllarda %50'nin üstüne çıkmıştır.

**Şekil 25.** OECD Üyesi Ülkeler İmalat Sanayii EİT Endeksi

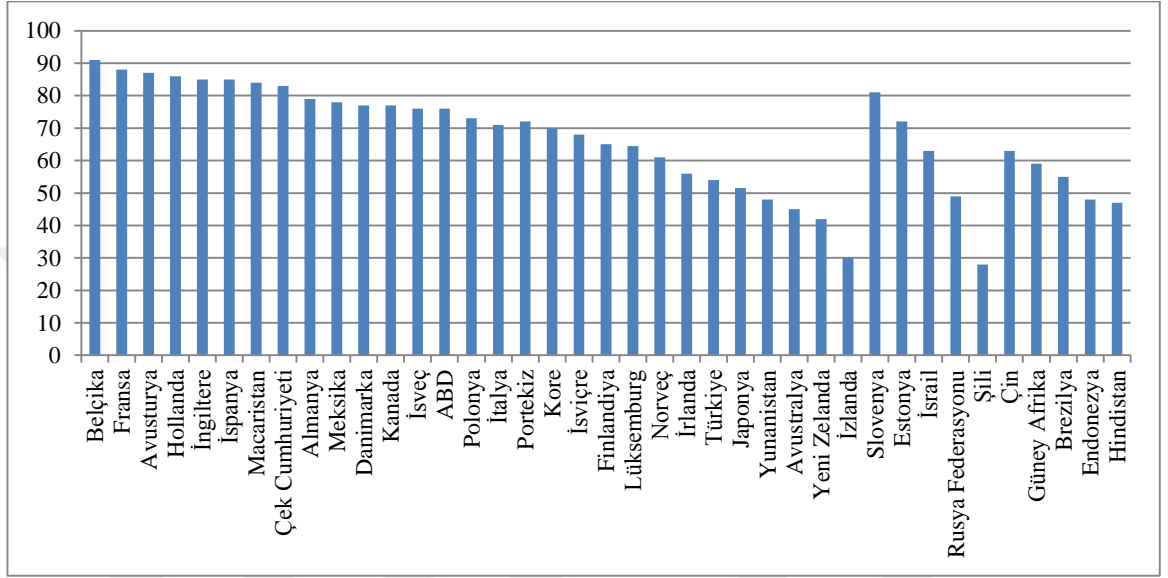


**Kaynak:** OECD, 2010



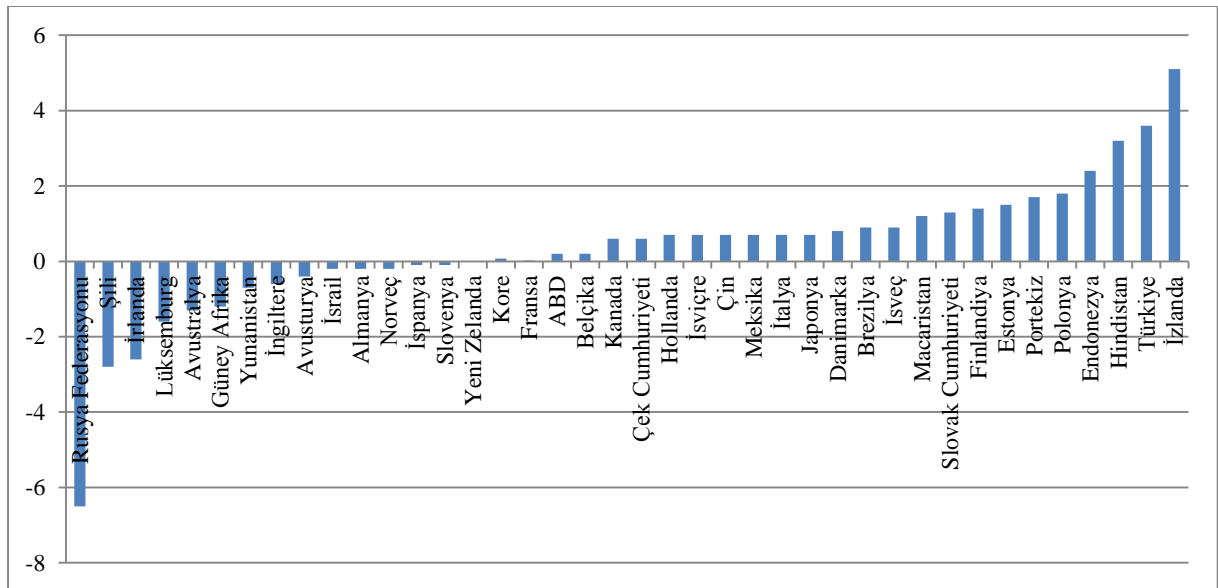
Şekilde 25’te AB üyesi OECD ülkeleri ile AB üyesi olmayan OECD ülkelerinin 1988-2008 dönemindeki endüstri içi ticaret endeksi yer almaktadır. Buna göre, AB üyesi olan OECD ülkelerinin endüstri içi ticareti AB üyesi olmayan OECD ülkelerinde olduğundan daha yüksektir. Buradan, kısaca, endüstri içi ticaretin birinci gruptaki ülkeler için ikinci gruptaki ülkelerden daha önemli olduğu çıkarımı yapılabilir.

**Şekil 26.** OECD Ülkeleri İmalat Endüstrisi Endüstri İçi Ticaret Endeksi-Ortalama 1997-2008



**Kaynak:** OECD, 2010

**Şekil 27.** İmalat Endüstrisinde Endüstri İçi Ticaret Endeksi-Ortalama Yıllık Değişme: 2001-2008

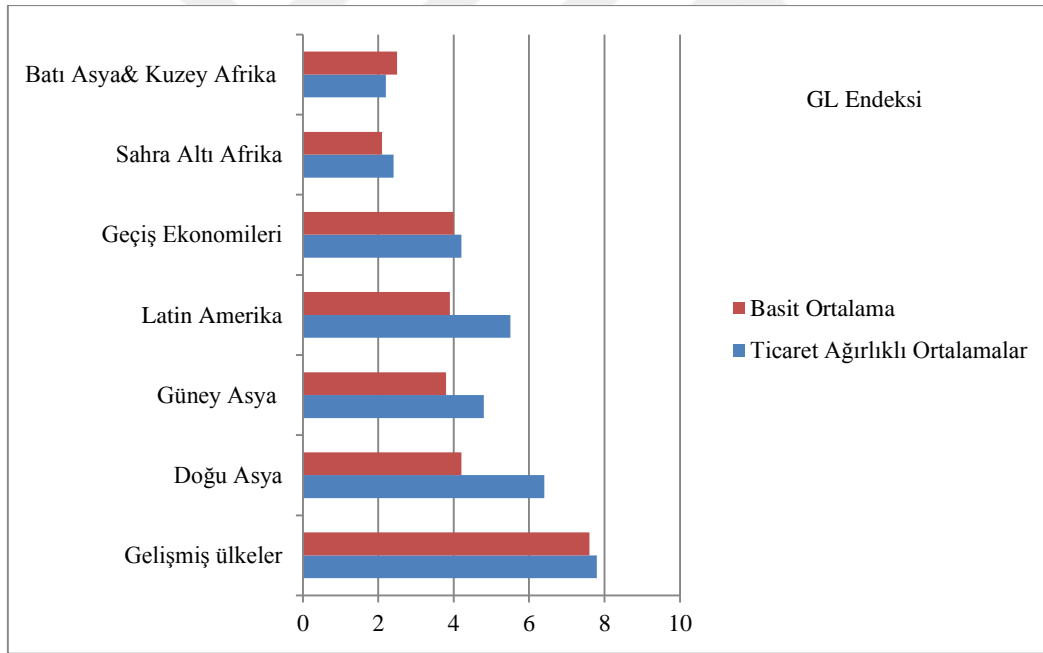


**Kaynak:** OECD, 2010

Şekil 26'ya göre, 1997-2008 döneminde Estonya ve Slovenya dâhil birçok OECD ülkesinde imalat endüstrisinde ortalama endüstri içi ticaret endeksinin oldukça yüksek olduğu gözlemlenmektedir. 2001'den itibaren İzlanda, Türkiye, Polonya, Portekiz, Finlandiya ve Slovak Cumhuriyeti'nde imalat kesimindeki endüstri içi ticaret güçlenmiştir. Diğer birkaç OECD ülkesinde imalat endüstrisindeki endüstri içi ticaret oldukça hareketli olmakla birlikte, son beş yılda belirgin bir artış göstermemiştir.

Şekil 27'ye göre, Hindistan ve Endonezya'nın yüksek büyüme oranları (sırasıyla %3,2 ve %2,4) bu ülkelerin üretim ve ara malı ticareti artışını doğrulamaktadır. Çin ekonomisi iyi entegre olmuştur ve imalat endüstrisindeki endüstri içi ticaret oranı son yedi yıl boyunca %0.4 artış göstermiştir. Birçok Orta ve Doğu Avrupa ülkesinde endüstri içi ticaretteki hızlı ve yüksek düzeyli artış, doğrudan yatırım hacminden, özellikle de Almanya'dan gelen yatırımlardan kaynaklanmaktadır.

**Şekil 28.** Bölgelere Göre Endüstri İçi Ticaret



**Kaynak:** UNCTAD, 2013: 40.

Şekil 28, gelişmekte olan ülkelerdeki basit ortalamalar ya da ticaret ağırlıklı ortalamalara göre toplam endüstri içi ticareti göstermektedir. Toplam endüstri içi ticaret endeksi, bir ülkenin ticaret profilindeki endüstri içi ticaretin nispi önemini gösteren bir kriterdir. Yüksek endüstri içi ticaret değerleri, ölçek ekonomileri ve uzmanlaşmadaki etkinliği ifade etmektedir. Şekilde gelişmiş ve Doğu Asya ülkelerinin en yüksek endüstri içi ticaret değerlerini

sergilediği gör÷lmektedir; bu da ticaret profili içinde endüstri içi ticaretin önemli bir payının bulunduğunu göstermektedir. Şekilde yer alan diğer bölgelerden Alt Sahra Afrika ve Batı Asya ile Doğu Afrika ÷lkeleri ise endüstri içi ticaretin en az olduğu ÷lkelerdir ve bu ÷lkelerin endüstri içi ticaret değerı Doğu Asya ÷lkeleri değerinin yarısından daha azdır.



## BEŞİNCİ BÖLÜM

### ENDÜSTRİ İÇİ TİCARETİN BELİRLEYİCİLERİ: BİR PANEL VERİ ANALİZİ

Çalışmanın bu bölümünde öncelikle endüstri içi ticaretin belirleyicilerine ve ölçülmesine yönelik daha önce yapılmış olan çalışmalara yer verilecektir. Bu çalışmalar anlatıldıktan sonra, çalışmada kullanılacak olan veri seti ve ekonometrik yöntem hakkında bilgi verilecektir. Bu çalışmada; 2016 yılının en iyi 10 ekonomisine ait Grubel-Llyod endeksi, gayri safi yurt içi hâsıla, kişi başına gayri safi yurt içi hâsıla, dışa açıklık derecesi, ticari dengesizlik, doğrudan yabancı yatırımlar gibi değişkenler kullanılarak, endüstri içi ticaret ile bu değişkenler arasındaki ilişkiler 2000-2016 dönemi için panel veri yöntemiyle test ve analiz edilmiştir.

#### 5.1. Daha Önce Yapılan Çalışmalar

Endüstri içi ticaret olgusu, ilk defa, yaklaşık elli yıl önce Verdoorn (1960), Balassa (1963, 1966) ve Grubel (1967) tarafından fark edilmiştir. Bu yazarlar, endüstriler arasında uzmanlaşma ve iki yönlü uluslararası ticarete dair çok önemli gözlemlerde bulunmuşlardır. Grubel ve Llyod (1975), endüstri içi ticaretin ölçülmesinde kullanılan en yaygın endeksi geliştirmiştir. Grubel ve Llyod, bu endeksele, 1967 yılında on büyük OECD ülkesinin mal ticaretindeki endüstri içi ticaretin ağırlıklandırılmamış ortalamalarını %50 olarak hesaplamıştır. Grubel-Llyod ve diğerleri, homojen ve farklılaştırılmış mallardaki endüstri içi ticaretin varlığını teorik olarak açıklamaya çalışmışlardır (Llyod ve Lee, 2002: 1).

Balassa (1966), Avrupa Ekonomik Topluluğu üyesi ülkeler arasında 1958-1963 döneminde 91 endüstride endüstri içi ticaret yoğunluğunu ölçmüştür. Buna göre, bu yoğunluk 1958 yılında 0.4-0.6 aralığında, 1963 yılında da 0.3-0.5 aralığında yer almıştır. Bu hesaplamayı her bir ülke için yapan Balassa, Avrupa Ekonomik Topluluğu ülkeleri arasındaki ticari serbestleşme sonucunda ortaya çıkan ticari uzmanlaşmanın endüstri içi ticari arttırdığını iddia etmektedir (Balassa, 1966:466).

Grubel ve Llyod (1975) Kanada, Amerika, Japonya, Belçika-Lüksemburg, Hollanda, Almanya, Fransa, İtalya, İngiltere ve Avustralya gibi ülkelerin 1957, 1964, 1966 yılları için SITC-3 basamaklı (Avustralya için 1'den 7'ye kadar olan basamaklar) 163 ürün grubundaki endüstri içi ticareti ölçmüştür. Elde edilen sonuçlara göre, imalat sektöründe endüstri içi ticaret oldukça büyük bir öneme sahiptir. 1967 yılında on ülkede yukarıda belirtilen ürün gruplarındaki endüstri içi ticaretin %70 olduğu görülmüştür. Endüstri içi ticaret İngiltere'de %69, ABD'de

%49 ve Avustralya'da %17 düzeyindedir. Endüstri içi ticaretin önemli olduğu, her geçen gün artış gösterdiği ve az gelişmiş ülkelerde de genişlemekte olduğu, elde edilen sonuçlar arasındadır (Grubel ve Llyod, 1975).

Balassa (1986), ABD ve otuz yedi ticaret ortağı arasındaki 167 imalat endüstrisinde gerçekleşen ticareti, ülkeye ve endüstriye has değişkenlerle birlikte incelemiştir. Buna göre, endüstri içi ticaret ile ürün farklılaştırması, kâr oranları ve piyasa maliyetleri arasında pozitif bir ilişki olduğu; ölçek ekonomisi, doğrudan yabancı yatırımlar ve taşıma maliyetleri arasında negatif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca kişi başına milli gelir, ülkeler arası milli gelir farklılıkları ve ülkeler arası coğrafi uzaklıkların endüstri içi ticaret üzerinde negatif, dışa açıklığın ise pozitif bir etkisi olduğu tespit edilmiştir (Balassa, 1986'dan aktaran Bilici, 2007: 79).

Bergstrand (1990), on dört gelişmiş ülkeye ait makine ve ulaştırma araçları endüstrisi için 3 basamaklı toplulaştırma düzeyinde endüstri içi ticaret ile gayri safi milli hâsıla, kişi başına milli gelir, kişi başına milli gelir farklılıkları, sermaye/emek oranı ve coğrafi uzaklık değişkenleri arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Çalışmada endüstri içi ticaret ile gayri safi milli hâsıla ve kişi başına milli gelir arasında pozitif bir ilişki olduğu; buna karşılık kişi başına milli gelir farklılıkları, sermaye/emek oranı ve coğrafi uzaklık değişkenleri ile endüstri içi ticaret arasında negatif ilişkiler bulunduğu tespit edilmiştir. Bu çalışma, modele sermaye/emek oranının dâhil edilmesi açısından diğer çalışmalardan farklılık göstermektedir (Bergstrand, 1990: 1228).

Thorpe ve Zhang'ın (2005), 1970-1996 döneminde Doğu Asya ülkeleri arasındaki endüstri içi ticareti araştırdıkları çalışmada ticaret akışı yapısındaki değişikliklerin yakalanması için dinamik bir endeks kullanılmıştır. Panel veri analizine dayanan çalışmada piyasa büyüklüğü, ulusal paranın değerinin azalması, gelişme ve gelir seviyesi gibi ülkeye has değişkenler ile endüstri içi ticaret arasında pozitif ilişki; ticaret ortakları arasındaki coğrafi yakınlık ile endüstri içi ticaret arasında negatif bir ilişki bulunmuştur. Ölçek ekonomilerinin yatay endüstri içi ticaret üzerinde olumlu etkisi varken, dikey endüstri içi ticaret üzerinde negatif bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Çalışmada ayrıca, bir ülkenin ticaret rejiminin dışa açıklığı ile endüstri içi ticaret arasında anlamlı bir ilişki olmadığı, buna karşılık ticaret dengesizliğinin endüstri içi ticaret üzerinde anlamlı bir etkisinin bulunduğu tespit edilmiştir (Thorpe ve Zhang, 2005: 245).

Bhattacharyya (2005), dikey endüstri içi ticaretin yatay endüstri içi ticarete göre daha yaygın olan Kore’de zaman serileri analizi yaparak (1) dikey endüstri içi ticaretin Kore ekonomisinde hızlı gelişmeye sebep olduğu ve (2) yatay endüstri içi ticaretin toplam hacminde kendiliğinden ortaya çıktığı sonucuna varmıştır (Bhattacharyya, 2005: 809).

Brander (2015), Bertrand ve Cournot oligopol modelleri altında yatay ürün farklılaştırmasının ticaret yapısı ve ticaretten elde edilen kazanç üzerindeki etkisini araştırmıştır. Buna göre, ticaretin gerçekleşmesi halinde Bertrand modelindeki firmalar, Cournot modelindeki firmalardan daha fazla mal farklılaştırması yapmaktadırlar. Bununla birlikte, Bertrand, yeterince yüksek farklılaştırma maliyetlerinin ürün farklılaştırmasını engellediğini savunmaktadır. Bertrand rekabeti altında, asla homojen mal ticareti gerçekleşmemektedir. Bertrand firmaları ya ürün farklılaştırması yapacak ya da ihracat yapmayacaklardır. Ürün farklılaştırmasının her iki modelde de ticaretten elde edilen kazancı arttırdığı sonucuna varılmıştır (Brander, 2015: 157).

Brühlhart (2008), otuz dokuz milyondan fazla ikili ticaret akışı verisini kullanarak endüstri içi ticaret modelleri ve eğilimleri hakkında kapsamlı bir açıklama sunmaktadır. Buna göre, 2006 yılında beş basamaklı toplulaştırma düzeyinde ölçüldüğünde küresel ticaretin %27’sinin endüstri içi ticarettten meydana geldiği ve bu oranın üç basamaklı toplulaştırma düzeyinde %44 olduğu hesaplanmıştır. 1960’ların başından itibaren küresel endüstri içi ticaretteki istikrarlı büyüme, dünya çapında bir yapısal uyum süreci olduğunu düşündürmektedir. Ekonomiler sektörel kompozisyon bakımından giderek daha çok birbirine benzer hale gelmişlerdir. Endüstri içi ticaret yüksek ve orta gelirli ülkelere has bir olgudur. Afrika ticareti ise ezici bir üstünlükle endüstriler arası ticaret tipi olarak kalmaktadır. Dahası, endüstri içi ticarete gözlemlenen artış marjinal endüstri içi ticaretteki artışa eşlik edememiştir (Brühlhart, 2008: 3).

Cabral ve Mollick (2009), 1984-2000 döneminde Meksika’daki 25 endüstride endüstri içi ticaretin toplam faktör verimliliği üzerindeki etkisini araştırmıştır. Bu çalışmada elde edilen sonuçlar, NAFTA’dan sonra endüstri içi ticaretin verimlilik üzerinde olumlu etkisinin olduğu ve nispeten emek yoğun endüstrilerin bu dışsalıklardan daha fazla etkilendiği sonucuna ulaşmıştır (Cabral ve Mollick, 2009:87).

Ekanayake, Veeramacheneni ve Moslares (2009), ABD’nin NAFTA ülkeleri ile yaptığı dikey ve yatay endüstri içi ticareti ve belirleyicilerini araştırmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, ABD ile NAFTA ülkeleri arasında endüstri içi ticaretin artmasının nedeni dikey

farklılaştırmadaki iki yönlü ticarettir; yatay endüstri içi ticaretin artmaya devam ettiği dönemde ABD ve NAFTA arasındaki dikey endüstri içi ticaret daha baskın olmuştur. Ayrıca endüstriye has değişkenler olan ürün farklılaştırması, dikey ürün farklılaştırması ve ürün kalite farklılıkları ile endüstri içi ticaret arasında pozitif ilişki varken; endüstriyel yoğunlaşma ve endüstri büyüklüğü ile endüstri içi ticaret arasında negatif ilişki olduğu da tespit edilmiştir (Ekanayake, Veeramacheni ve Moslares, 2009: 21).

Srivastava (2015), VAR/VECM modelleri kullanılarak endüstri içi ticaret ile belirleyicileri arasındaki neden-sonuç ilişkilerini incelemiştir. 1991-2013 yıllarını kapsayan çalışmadan elde edilen bulgulara göre, kişi başına milli gelir farklılıkları ve sermaye/emek oranı değişkenlerinin endüstri içi ticaret üzerinde bir etkisi olmadığı, kişi başına milli gelir ve sermaye/emek oranı gibi değişkenlerinin endüstri içi ticaret üzerinde etkisi olduğu belirlenmiştir. Bu nedenle, Hindistan'ın endüstri içi ticareten daha fazla faydalanabilmesi için ticaret politikalarının yeniden gözden geçirilmesi gerekmektedir (Srivastava, 2015: 23).

## **5.2. Veri Seti ve Ekonometrik Yöntem**

Bu çalışmada; 2016 yılının en iyi 10 ekonomisine ait Grubel-Llyod Endeksi, gayri safi yurt içi hâsıla, kişi başına gayri safi yurt içi hâsıla, dışa açıklık derecesi, ticari dengesizlik, doğrudan yabancı yatırımlar gibi değişkenler kullanılarak, endüstri içi ticaret ile bu değişkenler arasındaki ilişkiler 2000-2016 dönemi için panel veri yöntemiyle test ve analiz edilmiştir.

### **5.2.1. Veri Seti**

Veri döneminin 2000-2016 olarak seçilmesinin nedeni, aynı anda tüm ülkelerin verilerine ulaşmadaki kısıtlamalardır. Seçilen ülkeler 2016 yılının en iyi on ekonomisine sahiplerdir. Analize dâhil edilen ülkeler sırasıyla ABD, Çin, Japonya, Almanya, Birleşik Krallık, Fransa, Hindistan, İtalya, Brezilya ve Kanada'dır. Kullanılan değişkenlerden ülkelerin endüstri içi ticaret hacimleri Grubel-Llyod endeksi ile hesaplanmıştır. Analizde kullanılan *GSYH değişkeni piyasa büyüklüğünü* temsil etmektedir. Endüstri içi ticaret için son derece büyük bir önem arz eden farklılaştırılmış mallar, piyasa büyüklüğü ile yakından ilişkilidir. Piyasa büyüklüğü arttıkça farklılaştırılmış mal üretme imkânı da artmaktadır. Değişkenlerden bir diğeri olan *kişi başına GSYH* da ülkelerin *kalkınma düzeyini* temsil etmektedir. Kalkınma düzeyi mal talebi ile ilişkisi açısından önemlidir. *Doğrudan yabancı yatırımlar* yoluyla bir ülkede üretim yapan çokuluslu şirketler bu ülkenin dış ticareti üzerinde olumsuz etkiler yaratabildikleri gibi, ara mal üretimi durumunda olumlu etkilere de sahip olmaktadır. Kullanılan bir diğer değişken de *ülkeler arasındaki coğrafi uzaklıktır*. Kullanılan diğer

değişkenler ise *ekonominin dışa açıklığı* ve *ticari dengesizlik*dir. Analizde kullanılan GSYH, kişi başına GSYH, doğrudan yabancı yatırımlar, dışa açıklık ve ticari dengesizlik için kullanılan bütün rakamlar ABD doları cinsindedir. Tablo 14, çalışmada kullanılan değişkenleri ve kullanım biçimlerini (denklemlerde yer aldıkları biçimleri) göstermektedir.

**Tablo 12.** Çalışmada Kullanılan Değişkenler

Değişken Adı	Çalışmadaki Kullanımı
Endüstri İçi Ticaret	gl_index
Piyasa Büyüklüğü	gdp
Kalkınma Düzeyi	gdp_per_capita
Dışa Açıklık	openness
Ticari Dengesizlik	trade_imbalance
Doğrudan Yabancı Yatırımlar	fdi
Coğrafi Uzaklık	distance

Analizde kullanılan değişkenlere ait veriler OECD, EUROSTAT, UNCTAD, COMTRADE, WTO, TÜİK gibi kurumlara ait internet siteleri ve veri tabanlarından derlenmiştir. Bunun yanı sıra, yerli ve yabancı dilde hazırlanmış çeşitli basılı ve dijital yayınlar, raporlar, daha önce konu ile ilgili hazırlanmış olan tezler ve makaleler incelenmiştir.

Analizde kullanılan endüstri içi ticaret değişkeni için G-L Endeksi hesaplanırken Uluslararası Standart Ticaret Sınıflandırması (SITC) Rev. 3 3 basamaklı ihracat ve ithalat verileri kullanılmıştır. SITC Rev. 3 3 basamaklı veriler, analiz konusu olan imalat sektörüne aittir. Analizde *başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar* sınıflandırması toplamı esas alınmıştır. Analizde bu sınıflandırmanın tercih edilme sebebi, seçilen ülkeler arasında gelişmiş ekonomilerin yanı sıra ikinci (Çin), yedinci (Hindistan) ve dokuzuncu (Brezilya) sıradaki emek yoğun ülkelerin bulunmasıdır.



**Tablo 13.** SITC Rev. 3 İmalat Endüstrisi Ürün Kodları

KOD	ADI
6	<i>Başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar</i>
61	<i>Başka yerde belirtilmeyen işlenmiş deri ve kürkler</i>
62	<i>Kauçuk eşya</i>
63	<i>Mantar ve ahşap eşya (mobilya hariç)</i>
64	<i>Kâğıt, karton ve kâğıt hamurundan eşya</i>
65	<i>Diğer tekstil iplik, kumaş, şekil verilmemiş eşyalar</i>
66	<i>Diğer metal olmayan maddeden yapılan eşyalar</i>
67	<i>Demir ve çelik</i>
68	<i>Demir ihtiva etmeyen madenler</i>
69	<i>Başka yerde belirtilmeyen madenden mamul eşya</i>

**Kaynak:** TÜİK

### 5.2.2. Ekonometrik Yöntem: Panel Veri Analizi

Çalışma, Eviews ekonometrik paket programı kullanılarak panel veri analizi yöntemiyle gerçekleştirilmiştir. Öncelikle, verilerin durağanlığının tespit edilmesi için çeşitli panel birim kök testleri uygulanmış, ardından sırasıyla panel eşbütünleşme ve panel nedensellik testleri ile panel regresyon analizi gerçekleştirilmiştir.

Birden fazla birime ait bir tek yılın verilerini oluşturan yatay kesit verileri ile bir tek birime ait birbirini takip eden yıllara ait verilerden oluşan zaman serisi verilerinin bir araya getirilmiş hali panel veri setidir. Başka bir ifadeyle, panel veri analizlerinde hane halkları, firmalar ve bireyler gibi birimlerin kesit gözlemler ile zaman serileri bir araya getirilmektedir. Panel veri setleri, zaman serilerine göre daha fazla serbestlik derecesine sahip olma yanında daha fazla değişken içermesi nedeni ile çoklu doğrusal bağlantı sorununu büyük ölçüde ortadan kaldırmaktadır (Tarı, 2011: 480).

Bir dizi birimin zaman serisi gözlemlerini içeren panel veri, en az iki boyuta sahiptir:  $i$  alt indisi ile gösterilen çapraz-kesit boyutu ve  $t$  simgesi ile gösterilen zaman boyutu. Bununla birlikte, panel veri karmaşık bir kümelemeye veya hiyerarşik bir yapıya sahip olabilmektedir. “ $y$  değişkeninin,  $t$  zamanında,  $i$  ülkesinin  $j$  şehrinde bulunan  $l$  istasyonunda hava kirliliği seviyesini ölçmesi,” böyle bir yapının tipik bir örneğidir (Hsiao, 2003: 1).

Panel verinin farklı bir tanımı da, “varlıkların davranışlarının zaman içinde gözleendiği bir veri kümesi” şeklindedir. Bu varlıklar ülkeler, şirketler, bireyler ve devletler olabilir. Panel veriler; diğer birimlerdeki uygulama farklılıkları veya kültürel faktörler gibi değişkenler ya da zamanla değişen fakat diğer birimde değişmeyen ulusal politikalar, ülke genelindeki düzenlemeler, uluslararası anlaşmalar vb. gibi değişkenleri ölçme imkânı vermektedir. Kısacası, panel veri bireysel heterojenliği ifade etmektedir. Panel veri ile farklı analiz düzeylerinde, çok düzeyli ya da hiyerarşik modellemeye uygun değişkenler (öğrenciler, okullar, ilçe, devlet) kullanılabilir (Torres, 2007: 2).

Zaman serilerinden oluşan bir veri setinin durağan olmaması halinde tahmincilerin asimptotik dağılımları normal dağılıma yakınsamayacaktır. Panel veri setinde ise birden çok bağımsız birim mevcuttur ve bu birimlerin her birinin durağan olmaması halinde bile tahmincilerin asimptotik dağılımları normal dağılıma yakınsayacaktır. Bu nedenle, panel veride daha az birim kök durumu söz konusudur (Hsiao, 2003: 2).

Panel veriler aşağıdaki avantajları sağlar: (1) kesitlerde ve zaman serilerinde gözlenemeyen davranışlarda zaman içindeki ve bireysel değişimler, (2) gözlenebilen ve gözlenemeyen bireysel heterojenlik, (3) zengin hiyerarşik yapı, (4) daha karmaşık modeller, (5) sadece kesit alanı veya zaman serisi verileri ile tek tek modellenemeyen özellik ve (6) iktisadi davranış dinamikleri (Greene, 7).

Bununla birlikte, panel veri modelleri birkaç zayıf yöne sahiptir: (1) hem zaman serisi modellerine hem de yatay kesit modellerine özgü sapmalar taşınması nedeni ile hata teriminin çoğunlukla sapmalı olması, (2) veri bulma konusundaki zorluk, (3) genellikle çok fazla birim sayısına karşılık zaman boyutunun daha kısıtlı olması. Bu sonuncusu, serilerin birim sayısına bağlı asimptotik özellikler taşınmasına neden olur. Bu ise çözümü zor ekonometrik problemlerin ortaya çıkmasına yol açar (Tatoğlu, 2013: 14).

#### **5.2.2.1. Panel Birim Kök Testi**

Panel veri analizinin  $t$  zamanındaki  $k$  sayıdaki değişken ile  $n$  sayıdaki yatay kesit verisine dayanması nedeniyle, model, zaman ve boyut etkilerini barındırmaktadır. Tıpkı zaman serisi analizlerinde olduğu gibi, panel veri analizinde de *sahte regresyon problemi* ile karşı karşıya kalmamak için, analize başlamadan önce serilerin birim köke sahip olup olmadıkları birim kök testi ile araştırılmaktadır. Serilerin durağanlık sınaması için birçok birim kök testi mevcuttur (Ağır ve Utlu, 2011: 274).

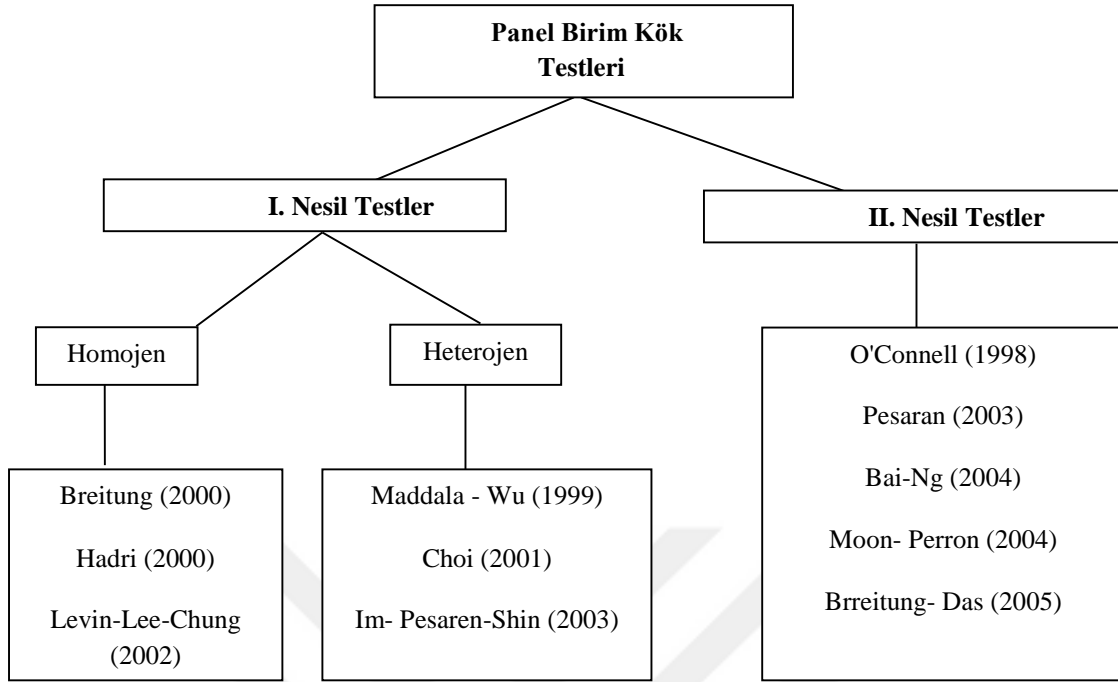
Panel birim kök testi, ilk olarak Abuaf ve Jorion (1990) tarafından satın alma gücü paritesi hipotezinin sınanmasında kullanılmış ve zaman içinde bu testlerde önemli gelişmeler olmuştur. *Levin-Lin (1992)*, *Im-Pesaran-Shin (1997)*, *Taylor-Sarno (1998)*, *Maddala-Wu (1999)*, *Hadri (2000)*, *Breuer vd. (2001)*, *Pesaran (2006)* gibi birçok yeni birim kök testi geliştirilmiştir. Panel birim kök testleri, verileri zaman ve yatay kesit boyutları ile modele dâhil etmektedir. Ayrıca, yatay kesit boyutunun eklenmesi neticesinde panel verideki değişkenlik artmakta ve bu nedenle panel veri birim kök testlerinin zaman serileri birim kök testlerinden daha güçlü olduğu savunulmaktadır (*Im, Pesaran ve Shin (2003)*, *Maddala ve Wu (1999)*, *Taylor ve Sarno (1998)*, *Levin, Lin ve Chu (2002)*, *Hadri (2000)*, *Pesaran (2006)*, *Beyaert ve Camacho (2008)*) (Yıldırım vd. 2013: 88; Güloğlu ve İspir, 2008).

Panel birim kök testleri Quah (1992, 1994) ve Levin-Lin (1993) tarafından geliştirilmiştir. Ouah tarafından önerilen testler, bireysel spesifik etkileri ve farklı yapılardaki artık dizi korelasyonu gibi gruplar arası heterojenliği barındırmamaktadır. Levin-Lin testi, gruplar arası dinamik heterojenlikle beraber bireysel spesifik etkilere imkân vermesi nedeni ile daha uygulanabilir olup, yatay kesit boyutu  $N$ 'nin ve zaman boyutu  $T$ 'nin sonsuzluğa gitme eğiliminde olması nedeni ile  $N/T \rightarrow 0$  gerektirmektedir (Im, Pesaran ve Shin, 2003: 54).

Panel birim kök testleri, zaman serisi birim kök testleri kullanılarak elde edilmiştir. Panel birim kök testlerinin zaman serisi birim kök testlerinden en büyük farkı,  $T$  zaman boyutunda ve  $N$  yatay kesit boyutundaki asimptotik davranışların göz önünde bulundurulmasıdır. Panel verilerin durağanlaştırılması isteniyorsa,  $N$  ve  $T$ 'nin sonsuza yakınsaması kritik önem taşımaktadır. Bu nedenle sıralı limit teorisi, diyagonal iz limitleri, ortak limitler vb. yöntemler kullanılmaktadır (Nell ve Zimmermann, 2011: 2).

Panel birim kök testlerinde veri setindeki yatay kesitlerin birbirinden bağımsız şekilde ele alınıp alınmadığı, analiz açısından önem arz etmektedir. Birinci nesil birim kök testleri olarak da anılan panel birim kök testleri, yatay kesitlerin birbirlerinden bağımsız olduğu varsayımına dayanmaktadır. Boş hipotez ( $H_0$ ) birinci nesil homojen birim kök testlerinde (Breitung (2000), Levin-Lee-Chung (2002)) “ortak bir birim kök vardır” şeklinde kurulurken, birinci nesil heterojen testlerde ise (Im-Pesaran-Shin (2003), Maddala-Wu (1999)) “*ortak bir birim kök yoktur*” şeklinde oluşturulmaktadır (Yaşar, 2016: 52).

**Şekil 29.** Panel Birim Kök Testleri



Kaynak: Yaşar, 2016: 52.

Önceki çalışmalar, panel birim kök testlerinin özelliklerini verilerin birimler arasında eşit dağıtıldığı varsayımı altında test etmektedir. Quah (1990, 1994), panel veriyi analiz etmek için tesadüfî dağılımı kullanmış ve panel verinin yatay kesit ve zaman boyutu keyfi olarak değiştirildiğinde, Dickey-Fuller test istatistiğinin normal dağıldığını göstermiştir. Ancak, tesadüfî dağılımın bireysel spesifik etkilere ve ortak faktörlere izin vermediğine dikkat edilmelidir. Breitung ve Meyer (1991), keyfi olarak geniş çapraz kesit boyuta ve küçük sabit bir zaman serisi boyutuna sahip panel veriler için Dickey-Fuller test istatistiğinin asimptotik normalliğini türetti. Onların yaklaşımı, serisel korelasyonun yapısı bireyler arasında aynı olduğu sürece, zamana has etkilere ve yüksek dereceden serisel korelasyona izin verir, fakat heterojen hatalar içeren panele genişletilemez (Levin, Lin ve Chung, 2011:2). Bu çalışmada Levin, Lin ve Chung birim kök testi kullanılmıştır.

Levin ve Lin (1994), Quah'ın çalışmasını, panel birim kök testleri için, zaman serileri ve çapraz kesit boyutların birbirinden bağımsız şekilde genişlediği ve asimptotik dağılım gösterdiği bir duruma genişletti; bu testler her bir birim arasında heterojen kesişmelere ve trendlere imkân verir. Yakın zamanda Im, Pesaran, Shin (1995), alternatif olarak grup ortalamalarına dayalı bir panel birim kök testi önerdi. Geleneksel tekli seriler durumunda eşbütünleşme testleri ile birim kök testleri arasındaki ilişkiye dayanıldığında, bu çalışmalarda

gösterilen panel birim kök istatistiklerinin eşbütünleşmenin olmadığı boş hipotez testlerine doğrudan uygulanabilir olduğu fikri cazip görülebilir (tahmin edilen kalıntıların kullanılmasını yansıtan kritik değerlerde bazı değişikliklerle birlikte) (Pedroni, 1997: 2).

Levin, Lin ve Chung (2002) testi, birinci nesil homojen birim kök testlerindedir. Levin ve diğerleri, kurulan modelde  $Y$  bağımlı değişkeninin birinci dereceden gecikme katsayısı olan  $(\beta_i)$ 'nin tüm yatay kesitlerde aynı olduğu varsayımına dayanmaktadır. Bu nedenle, bu tür panel birim kök testlerine homojen birim kök testleri denilmektedir (Güloğlu ve İspir, 2008).

Her bir  $i = 1 \dots N$  panel birimi için  $y_{it}$  stokastik süreç gözlemlenmekte ve her bir birim  $t = 1 \dots T$  zaman serisini içermektedir.  $y_{it}$ 'nin paneldeki her bir birim için entegre olması istenilen durumdur. Çünkü tekli zaman serisi durumunda bireysel regresyon trendli ve kesikli olabilmektedir. Paneldeki tüm bireylerin birinci derecen otokorelasyona sahip olduğu, fakat diğer parametrelerin serbestçe dağıldığı varsayılmaktadır (Levin, Lin ve Chung, 2002: 4-8).

Testin temel hipotezi aşağıdaki gibidir:

$$\Delta y_{it} = \delta y_{it-1} + \sum_{l=1}^{P_i} \theta_{il} \Delta y_{it-l} + \alpha_{mi} d_{mt} + \varepsilon_{it}, \quad m = 1, 2, 3. \quad (2.31)$$

Hipotezde yer alan  $P_i$  bilinmediği için, testin çözümü üç aşamada yapılmaktadır. Birinci adımda, paneldeki her bir birim için ADF regresyonları ayrıştırılır. İkinci adımda, her birimin standart sapması hesaplanıp büyükten küçüğe sıralanır. Son adımda da havuzlanmış  $t$  istatistiği hesaplanır.

**Adım I:** ADF regresyonları ayrıştırılır.

$$\Delta y_{it} = \delta y_{it-1} + \sum_{l=1}^{P_i} \theta_{il} \Delta y_{it-l} + \alpha_{mi} d_{mt} + \varepsilon_{it}, \quad m = 1, 2, 3. \quad (2.32)$$

**Adım II:** Her birimin standart sapması hesaplanıp büyükten küçüğe sıralanır.

$$\sigma_{yi}^2 = \frac{1}{T-1} \sum_{t=2}^T \Delta y_{it}^2 + 2 \sum_{L=1}^{\bar{K}} w_{KL} \left[ \frac{1}{T-1} \sum_{t=2+L}^T \Delta y_{it} \Delta y_{it-L} \right] \quad (2.33)$$

**Adım III:** Havuzlanmış  $t$  istatistiği hesaplanır.

$$e_{it} = \delta v_{it-1} + \varepsilon_{it} \quad (2.34)$$

Verilen denklemlerde  $N$  ve  $T$  sonsuza giderken  $T/N$ 'den daha hızlı artmaktadır. Bu nedenle  $N/T$ 'nin sifıra yaklaştığı varsayılır ve denklem *Havuzlanmış En Küçük Kareler* ile tahmin edilir.

$$H_0 : \beta_i = \beta = 0 \quad i=1, 2, 3, \dots, N \quad (2.35)$$

$$H_A : \beta_i = \beta < 0$$

$H_0$  hipotezi veri setinin birim kök taşımadığını, yani durağan olduğunu,  $H_A$  alternatif hipotezi veri setinin birim kök içerdiğini, yani durağan olmadığını ifade etmektedir.  $H_0$  hipotezinin reddedilmesi, panel veriyi oluşturan tüm verilerin durağan olduğu anlamına gelir.

Hata terimlerine dayanan Lagrange Çarpanı (LM) testinden geliştirilen Hadri testi, panel veride bulunan serilerde “*birim kök yoktur*” şeklinde kurulan boş hipotezi test etmektedir. Hadri testinde sabit varyans ve değişen varyans olmak üzere iki farklı LM istatistiği mevcuttur. Ayrıca bu testteülke, şehir, endüstri, firma gibi her bir birim için tek tek LM ve değişen varyans istatistiği hesaplanmaktadır (Hadri, 2000: 148).

#### **5.2.2.2. Panel Eşbütünleşme Testi**

Ekonometrik çalışmalarda genellikle zaman serileri ve panel verileri kullanılmaktadır. Kullanılan bu veri setlerinde serilerin durağan olmama durumu ile sıklıkla karşılaşılmaktadır. Durağan olmayan veri setinde ortaya çıkan sahte regresyon probleminin çözümüne yönelik yöntemlerden birisi olan serilerin farkının alınması, veri kaybına neden olmasından ötürü çok sağlıklı bir yöntem değildir. Serilerin farkının alınması, veri setindeki değişkenler arasında mevcut uzun dönem ilişkisini ortadan kaldırmaktadır. Bu sorunun giderilmesi için değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığı eşbütünleşme analizi ile test edilmektedir (Tarı, 2011: 415).

Literatürde çok sayıda panel eşbütünleşme testi bulunmaktadır. Pedroni (1995), McCoskey ve Kao (1998), Kao (1999), Larsson, Lyhagen ve Löthgren (200), Mark ve Sul (2003), Gutierrez (2004) mevcut eş bütünleşme testleridir. Bu testler kendi aralarında dörde ayrılmaktadır: (1) Kao tarafından geliştirilmiş olan Dickey Fuller (DF) ve Genişletilmiş Dickey

Fuller (ADF) testleri, (2) kalıntılara dayanılarak hesaplanan LM testleri, (3) olabilirlik esasına dayalı testler ve (4) Pedroni tarafından geliştirilmiş olan eşbütünleşme testleri (Baltagi, 2001: 249).

Kao (1999), panel veride DF ve ADF olmak üzere iki farklı eşbütünleşme testi sunmaktadır. Bunu aşağıdaki gibi bir regresyon modelini dikkate alarak yapmaktadır (Kao, 1999: 2-40):

$$y_{it} = x'_{it} \beta + z'_{it} \gamma + e_{it} \quad (2.36)$$

Bu denklemde  $y_{it}$  ve  $x_{it}$ , değişkenlerinin birinci dereceden farkları alınmış olup, eşbütünleşik değillerdir. Kao (1999), I(0) ve eş bütünleşmede  $z_{it} = \mu_i$  için DF ve ADF tipi birim kök testini önermektedir. DF tipi testler, (2.37) ile gösterilen sabit etkiler modeli kullanılarak hesaplanır:

$$\hat{e}_{it} = \rho \hat{e}_{i,t-1} + v_{it} \quad (2.37)$$

Bu denklemde yer alan değişkenler ise  $\hat{e}_{it} = \tilde{y}_{it} - \tilde{x}_{it} \hat{\beta}$  ve  $\tilde{y}_{it} = y_{it} - \bar{y}_i$ ,  $\tilde{x}_{it} = x_{it} - \bar{x}_i$  şeklinde hesaplanmaktadır.

Değişkenler arasında eş bütünleşmenin olmadığını ifade eden boş hipotez  $H_0 : \rho = 1$  şeklinde kurulmaktadır. En Küçük Kareler Yöntemine (EKK) göre  $\rho$  ve  $t$  istatistiği aşağıdaki formüller ile hesaplanmaktadır:

$$\hat{\rho} = \frac{\sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T \hat{e}_{it} \hat{e}_{i,t-1}}{\sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T \hat{e}_{it}^2} \quad (2.38)$$

$$t_p = \frac{(\hat{\rho} - 1) \sqrt{\sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T \hat{e}_{i,t-1}^2}}{s_e} \quad (2.39)$$

(2.39) denkleminde paydada yer alan  $s_e$ ,  $s_e^2 = \frac{1}{NT} \sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T (\hat{e}_{it} - \hat{\rho} \hat{e}_{i,t-1})^2$  denklemi ile

hesaplanmaktadır. Buna göre DF test istatistiklerinin nasıl hesaplandığı aşağıdaki denklemlerle gösterilmiştir:

$$DF_p = \frac{\sqrt{NT}(\hat{\rho} - 1) + 3\sqrt{N}}{\sqrt{10.2}} \quad (2.40)$$

$$DF_t = \sqrt{1.25} t_p + \sqrt{1.875N} \quad (2.41)$$

$$DF_t^* = \frac{\sqrt{NT}(\hat{\rho} - 1) + \frac{3\sqrt{N\hat{\sigma}_v^2}}{\hat{\sigma}_{ov}^2}}{\sqrt{3 + \frac{36\hat{\sigma}_v^4}{5\hat{\sigma}_{ov}^4}}} \quad (2.42)$$

$$DF_t^* = \frac{t_p + \frac{\sqrt{6N}\hat{\sigma}_v}{2\hat{\sigma}_{ov}}}{\sqrt{\frac{\hat{\sigma}_{ov}^2}{2\hat{\sigma}_v^2} + \frac{3\hat{\sigma}_v^2}{10\hat{\sigma}_{ov}^2}}} \quad (2.42)$$

Bu denklemlerde  $\hat{\sigma}_v^2 = \hat{\Sigma}_{yy} - \hat{\Sigma}_{yy}^{-1}$  ve  $\hat{\Omega}_{ov}^2 = \hat{\Omega}_{yy} - \hat{\Omega}_{yx} \hat{\Omega}_{xx}^{-1}$  olmakla,

uzun dönem kovaryans tahmincisi  $\hat{\Sigma}$ ,  $\xi_{it} = (\Delta y_{it}, \Delta x'_{it})'$  ve eşzamanlı kovaryans tahmincisi  $\hat{\Omega}$ ,  $\xi_{it} = (\Delta y_{it}, \Delta x'_{it})'$  şeklinde ifade edilir.

ADF testi için aşağıdaki regresyon denklemi kullanılır.

$$\hat{e}_{it} = \rho \hat{e}_{i,t-1} + \sum_{j=1}^P \delta_j \Delta \hat{e}_{i,t-j} + v_{it} \quad (2.43)$$

“Eş bütünleşme yoktur” şeklindeki boş hipotez kullanılarak ADF test istatistiği şu şekilde hesaplanır:



$$ADF = \frac{t_{ADF} + \sqrt{6N}\hat{\sigma}_v}{\sqrt{\frac{\hat{\sigma}_{ov}^2}{2\hat{\sigma}_v^2} + \frac{3\hat{\sigma}_v^2}{10\hat{\sigma}_{ov}^2}}} \quad (2.44)$$

Hesaplanan bu test  $t_{ADF}$  istatistiği, (1.41) nolu denklemdeki t-istatistiğidir.  $DF_p, DF_t, DF_p^*, DF_t^*$  ve  $ADF$  asimptotik dağılımları, ardışık limit teorisiyle standart normal dağılıma  $N(0,1)$  yaklaşmaktadır.

### 5.2.2.3. Havuzlanmış Regresyon

Panel veriler, zaman serileri ve çapraz kesit verilerinin birleştirilmesi nedeni ile zenginleştirilmiş veri, havuzlanmış veri veya karma veri olmak üzere farklı isimlerle anılmaktadır. Her ne kadar farklı şekillerde adlandırılmış olsa da, panel veri esas itibari ile çapraz kesit verilerinin zaman içindeki hareketleri anlamına gelmektedir. Panel veri, tüm bu farklı adlandırılmaları kapsamaktadır. Bu şekildeki verilere dayanılarak yapılan regresyon modelleri panel veri regresyon modeli olarak adlandırılmaktadır (Tarı, 2011: 475).

Bir panel veri regresyonu, değişkenlerinde çifte alt indise sahip olacak şekilde normal zaman serileri veya çapraz kesit regresyonundan farklılık arz eder. Böyle bir regresyon denklemini aşağıdaki gibi ifade edebiliriz:

$$Y_{it} = \alpha + \beta.X_{it} + u_{it} \quad (2.45)$$

Burada  $i = 1, 2, 3, \dots, N$  ve  $t = 1, 2, \dots, T$  olmak üzere  $i$  hane halkları, bireyler, firmalar ve ülkeler gibi değişkenleri gösterir.  $t$  ise zamanı ifade eder. Bu nedenle,  $i$  alt indisi çapraz kesit boyutuna işaret eder, hâlbuki  $t$  zaman serileri boyutunu gösterir.  $\alpha$  yönsüz sabit bir sayı,  $\beta$  ise  $K$  bağımsız değişken sayısını göstermek üzere  $K \times 1$ 'e eşittir.  $X_{it}$  açıklayıcı değişkenlere ait  $it$ 'inci gözlemi ifade eder. Panel veri uygulamalarının çoğu, hata terimleri için, aşağıdaki gibi tek-yönlü bir bileşen modeli kullanır:

$$u_{it} = \mu_i + v_{it} \quad (2.46)$$

Bu denklemde  $\mu_i$  gözlenemeyen bireysel spesifik etkiye işaret ederken  $v_{it}$  de geriye kalan sapmaları gösterir. Mesela işgücü ekonomisinde bir kazanç (earnings) denkleminde,  $y_{it}$  hane halkı reisinin gelirlerini ölçecektir. Oysa  $x_{it}$  tecrübe, eğitim, sendika üyeliği, cinsiyet, ırk vb. bir değişkenler setini gösterir.  $\mu_i$ 'nin zaman içinde değişmeyen bir değişken olup, regresyona dahil olmayan herhangi bir bireysel spesifik etkiyi açıkladığına da işaret etmek

gerekir. Durumumuzda, bunu bireyin gözlenemeyen yeteneği olarak düşünebiliriz. Arta kalan kalıntı olan  $v_{it}$  birimler ve zamanla değişmektedir ve regresyondaki olağan sapma olarak düşünülebilir. Alternatif olarak, zaman içinde firma verileri kullanılarak oluşturulan bir üretim fonksiyonunda  $y_{it}$  çıktıyı,  $x_{it}$  de girdiyi ölçmektedir.  $\mu$  ise, bir firmadaki yöneticilerin girişimcilik veya yönetsel becerileri olarak düşünülebilecek olan, firmaya özgü gözlenemeyen etkileri yansıtmaktadır (Baltagi, 2001: 12-13)

**Sabit etkiler modeli:** Bir regresyon modelindeki *eğim katsayısının* zamana göre değişmediği fakat birimlere göre değiştiği model *sabit etkiler modeli* olarak adlandırılmaktadır. Modelde yer alan sabit terimdeki farklılıklar birimlerdeki farklılıklara bağlıdır. Bu model, tek yönlü ve iki yönlü sabit etkiler modeli olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Sadece yatay kesitte değişme varsa tek yönlü sabit etkiler modeli, hem zaman hem de yatay kesitte değişme olduğunda da iki yönlü sabit etkiler modeli söz konusudur. Tek ve iki yönlü sabit etkiler modelleri, sırasıyla aşağıdaki denklemlerle gösterilebilir (Baltagi, 2001:14):

$$Y_{it} = (a_{it} + \mu_{it}) + \beta_{lit} X_{lit} + \dots + \beta_{kit} X_{kit} + e_{it} \quad (2.47)$$

$$Y_{it} = (a_{it} + \mu_{it} + \lambda_{it}) + \beta_{lit} X_{lit} + \dots + \beta_{kit} X_{kit} + e_{it} \quad (2.48)$$

Modelde hata teriminin varyansı sabit olupbağımsız dağılırken, her bir bağımsız değişken ( $X_{it}$ ) hata teriminden ( $e_{it}$ ) bağımsızdır.

Buradaki temel fikir şudur: Eğer gözlemlenemeyen değişkenler zaman içinde değişmiyorsa, bu demektir ki, bağımlı değişkendeki sabit özelliklerin dışındaki özelliklerden etkilenmektedir. Yatay kesitli zaman serilerindeki sabit katsayı, “X gibi belirli bir ülkede zaman içinde Y’ler  $\beta$  kadar artar ya da azalır” şeklinde yorumlanmaktadır (Stock ve Watson, 2003: 289; Brandom, 2008: 6).

Sabit etkiler modeli; ülke, kişi, şirket gibi her bir birimdeki bağımlı değişken ile tahminci değişken arasındaki ilişkiyi analiz etmektedir. Her bir birimin tahminci değişkenini etkileyen kendine has özellikleri vardır (politik sistemin ülke GSYH’sını veya ticaretini belirlemesi gibi). Birimin hata terimi ve tahminci değişkeni arasındaki korelasyon olduğu varsayımı arkaasındaki temel mantık, tahminci yada bağımlı değişkenin kendine has özelliklerinin bulunmasıdır. Sabit etkiler zamanla değişmeyen etkilerin etkisini ortadan kaldırmaktadır ve artık tahminci değişkenin bağımlı değişken üzerindeki net etkisini görmek mümkündür. Sabit etkiler modelinin bir diğer önemli varsayımı, her birimin kendine has

özelliklerinin olması ve bunların dışındaki diğer etkilerin modele alınmamasıdır. Bu nedenle, tahminci değişken ile hata terimi arasında herhangi bir ilişki mevcut değildir (Torres, 2007:6).

**Rassal etkiler modeli:** Rassal etkiler modelinde, yatay kesit ve zaman içindeki değişiklik hata teriminin bir unsuru olarak modele dâhil edilmektedir ki, bunun yapılaş nedeni veri kaybını azaltmaktır. Bu modelde hata teriminin sabit varyanslı olduğu ve normal dağıldığı varsayılmaktadır (Brandom, 2008: 7).

Rassal etkiler modelinde, bireysel etkilerin açıklayıcı değişkenlerle ilişkisinin olmaması durumunda, birimlere has değişkenler rassal dağılmaktadır. Bu modelde esas olan, yatay kesit ve zaman boyutu katsayılarının varlığından ziyade bunlara ait hata bileşeninin bulunmasıdır. Bu modelde modele dâhil edilmeyen diğer değişkenlerin etkisi de dikkate alınmaktadır (Greene, 2003: 293).

Bu modelin en önemli avantajı, tahmin edilecek parametre sayısını azaltmasıdır. Model kurulumunda değişkenlere has özelliklerin açıklayıcı değişkenler ile ilişkisiz olduğu varsayılır. Bunun olup olmadığı da, aşağıdaki denklemle ifade edilen Hausmann testi ile analiz edilmektedir (Greene, 2003: 295).

$$Y_{it} = X'_{it}\beta + (\alpha + \mu_i) + \varepsilon_{it} \quad t=1, 2, \dots, T \quad (2.49)$$

Bu denklemde gözlemlenemeyen ve birimlere ait olan diğer özelliklerin hata terimi içinde yer aldığı varsayılmaktadır. Hata teriminin varyansının sabit ve ortalamasının sıfır olması ( $e_{it} \sim N(0, \sigma^2)$ ) rassal heterojenliği göstermektedir.

**Hausmann testi:** Belirli bir grubun tüm üyelerinin modele dâhil edildiği durumlarda sabit ve rassal etkiler modellerinden hangisinin kullanılacağına tespiti önemlidir. Bu, farklı yöntemlerle belirlenebilmekle beraber, en yaygın olarak kullanılan yöntem *Hausmann testi*dir.

Rassal etkiler modelinde hata terimi ile bağımsız değişkenler arasında herhangi bir ilişki olmadığı hipotezi, Hausman tarafında önerilmiş olan test istatistiği ile test edilmektedir (Greene, 2003: 301). Hausmann testi, sabit etkiler ve rassal etkiler modeli parametre tahmincileri arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını incelemektedir.

Panel veri regresyon modeli aşağıdaki gibidir (Tarı, 2011: 482):

$$Y_{it} = \alpha + X'_{it}\beta + u_{it} \quad (2.50)$$

Bu denklemde yer alan  $u_{it} = \mu + v_{it}$ ,  $i = 1, 2, 3, \dots, N$  kesiti;  $t = 1, 2, 3, \dots, T$  zaman boyutunu ifade etmektedir.

Hausman testinde boş ve alternatif hipotezler aşağıdaki gibi kurulmaktadır:

$H_0$ : Rassal etkiler tahmincisi doğrudur.

$H_A$ : Sabit etkiler modeli doğrudur.

$k$  serbestlik derecesinde  $\chi^2$  (Ki Kare) dağılımı gösteren boş hipotezin ( $H_0$ ) kabul edilmesi durumunda, hata terimi ile bağımsız değişkenler arasında ilişki olmadığı yönünde karar verilir. Yine bu durumda, hem En Küçük Kareler yöntemi tahmincisi hem de grup içi tahminciler tutarlı sonuçlar vermektedir. Fakat boş hipotezin kabul edilememesi halinde, sadece grup içi tahminciler tutarlı sonuçlar verecektir (Piyasalıoğlu ve Gürler, 2007: 39; Güvenek ve Alptekin, 2010: 183).

#### 5.2.2.4. Panel Nedensellik Analizi

Eşbütünleşme testleri değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi göstermekle birlikte, ilişkinin yönü hakkında herhangi bir bilgi vermemektedir. Değişkenler arasındaki ilişkilerin yönü ile ilgili olarak nedensellik analizleri yapılmaktadır. Bu amaçla aşağıdaki gibi bir denklem kullanılabilir (Granger, 1969: 431):

$$\begin{aligned} X_t &= \sum_{j=1}^m \alpha_j X_{t-j} + \sum_{j=1}^m b_j Y_{t-j} + \varepsilon_t \\ Y_t &= \sum_{j=1}^m c_j X_{t-j} + \sum_{j=1}^m d_j Y_{t-j} + \eta_t \end{aligned} \quad (2.51)$$

Bu denkleme göre,  $X$  değişkeninin  $Y$  değişkeninin nedeni olması halinde,  $X$  değişkenindeki değişim  $Y$  değişkenindeki değişimden daha önce olacaktır. Granger nedensellik testinin yapılabilmesi için serilere durağanlık testinin uygulanması gerekmektedir.

### 5.3. Uygulama

Çalışmanın bu kısmında, 2000-2016 dönemi için, 2016 yılının en iyi on ekonomisine (ABD, Çin, Japonya, Almanya, Birleşik Krallık, Fransa, Hindistan, İtalya, Brezilya ve Kanada ekonomileri) ait EİT Endeksi, GSYH, kişi başına GSYH, doğrudan yabancı yatırımlar, dışa açıklık, ticari dengesizlik gibi makro iktisadi değişkenler kullanılarak nedensellik analizi yapılmıştır.

Çalışmada bahsi geçen değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin belirlenebilmesi için öncelikle kullanılan serinin durağan olması gerekmektedir. Başka bir ifadeyle, serilerin durağanlığı test edilmeden diğer analizlere geçilmesi doğru olmayacaktır. Bu nedenle, analizde öncelikle birim kök testi yapılmıştır. Bu amaçla Levin, Lee ve Chung birim kök testi ile Hadri birim kök testi kullanılmıştır. Bu testlerle ilgili hipotezler aşağıdaki gibi kurulmuştur:

$H_0$ : Değişken birim köke sahiptir (durağan değildir).

$H_A$ : Değişken birim köke sahip değildir (durağandır).

Test istatistikleri %95 güven düzeyinde 0.005 değeri ile karşılaştırılmıştır. Buna göre, ihtimal değerinin her bir metotta da aynı anda 0.005'ten küçük olması durumunda  $H_0$  hipotezi reddedilmektedir. Tablo 14'te yer alan karar sütununda değişkenin kaçınıcı mertebeden durağan olduğu belirtilmiştir. Mesela, "EİT" değişkenin *düzeyde durağan* olduğu anlamına gelirken; "EİT, 1" veya "EİT, 2" değişkenin *birinci veya ikinci mertebeden durağan* olduğu anlamına gelmektedir. Yapılan analizlerde herhangi bir istatistik hesaplanmamışsa, tabloda ilgili hücreler boş bırakılmıştır. Mesela kalkınma düzeyi 1. mertebede durağanlaşınca 2. mertebe satırı boş bırakılmıştır. Tablo 15'te panel verideki değişkenlere ait olan Hadri Birim Kök Testi sonuçları yer almaktadır. Birim kök testi sonuçlarına göre, panel veri analizinde verileri kullanılan ülkeler birbirine benzemektedirler, yani homojendirler. Tablo 15'te yer alan Hadri birim kök testi sonuçları da paneldeki serinin durağan olduğunu göstermektedir. Buna göre, panelde bulunan ülkelere ait değişkenler bireysel trend bakımından durağandır. Elde edilen sonuçlara göre, her bir birimin (ülkenin) zamana göre varyans ve ortalamasının söz konusu olduğunu söylemek mümkündür.

**Tablo 14.** Levin Lee Chu Birim Kök Test Sonuçları

Değişken	Yöntem	Düzy		1. Fark		2. Fark		Karar
		t istatistiği	İhtimal	t istatistiği	İhtimal	t istatistiği	İhtimal	
Endüstri içi Ticaret	LLC	-3.79823	0.001	0.45111	0.6740	-11.9325	0.0000	H <sub>0</sub> red EİT, 2
	IPS	-2.86777	0.0021	-1.59703	0.0551	-12.6816	0.0000	
	ADF	35.1042	0.0196	25.1851	0.1944	141.464	0.0000	
	PP	12.1273	0.9116	29.4745	0.0788	141.464	0.00000	
Piyasa Büyükülü	LLC	2.54684	1.000	-0.96461	0.1674	-6.88769	0.0000	H <sub>0</sub> red GSYH, 2
	IPS	4.46691	1.000	-1.59120	0.0558	-3.77561	0.0001	
	ADF	0.88332	1.000	25.7087	0.1756	45.6093	0.0009	
	PP	0.47138	1.000	14.5968	0.7990	45.6467	0.0009	
Kalkınma Düzeyi	LLC	-2.04763	0.0203	-3.10243	0.0010			H <sub>0</sub> red KGSYH, 2
	IPS	0.19425	0.5770	-3.33007	0.0004			
	ADF	12.5352	0.8964	40.9133	0.0038			
	PP	4.62529	0.9998	40.9133	0.0038			
Ticari Dengesizlik	LLC	-3.79838	0.0001	-2.88844	0.0019			H <sub>0</sub> red Dngsz,1 (Trendli)
	IPS	-2.86787	0.0021	-3.36654	0.0004			
	ADF	35.1052	0.0196	43.7039	0.0016			
	PP	12.1273	0.9116	70.3338	0.0000			
Doğrudan Yabancı Yatırım	LLC	0.80879	0.7907	-10.9106	0.0000			H <sub>0</sub> red DYY, 1
	IPS	-1.32733	0.0922	-10.4862	0.0000			
	ADF	22.9549	0.2910	119.283	0.0000			
	PP	30.8190	0.0576	124.723	0.0000			
Dışa Açıklık	LLC	2.22055	0.9868	-5.95903	0.0000			H <sub>0</sub> red Açıklık, 1
	ADF	3.03640	1.0000	57.0810	0.0000			
	PP	4.06805	0.9999	62.0187	0.0000			

Not: ADF ve PP testleri asimptotik  $\kappa^2$  dağılımı kullanılarak hesaplanırken, diğer tüm testler normal dağılım varsayımı ile hesaplanmıştır.

Birim kök testinden sonra eşbütünlüşme testine geçilmiştir. Eşbütünlüşme testleri seriler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi analiz etmektedir. Bu konudaki hipotezler aşağıdaki gibidir:

H<sub>0</sub>: Eşbütünlüşme yoktur.

H<sub>A</sub>: Eşbütünlüşme vardır.

Çalışmada kullanılan Kao eşbütünlüşme test istatistikleri DF ve ADF testlerinden faydalanılarak oluşturulmuş olup, standart normal dağılım göstermektedir. Testlerden elde edilen sonuçlar Tablo 16'da yer almakta olup, % 95 güven aralığı içinde değerlendirilmiştir.

Hesaplanan ihtimal değerlerinin her biri 0.005'ten küçük olduğundan, boş hipotez reddedilmektedir. Bu sonuç, değişkenler arasında uzun dönemli ilişkiler bulunduğu şeklinde yorumlanmaktadır.

**Tablo 15.** Hadri Birim Kök Test Sonuçları

Değişken	Yöntem			
		t istatistiği	İhtimal	Karar
Endüstri içi Ticaret	Hadri Z İstatistiği	2.20502	0.0137	H <sub>0</sub> red EİT
Piyasa Büyüklüğü	Hadri Z İstatistiği	7.97538	0.0000	H <sub>0</sub> red GSYH
Kalkınma Düzeyi	Hadri Z İstatistiği	8.40059	0.0000	H <sub>0</sub> red KGSYH
Ticari Dengesizlik	Hadri Z İstatistiği	6.13167	0.0000	H <sub>0</sub> red Dngsz, 1
DYY	Hadri Z İstatistiği	4.17390	0.0000	H <sub>0</sub> red DYY
Coğrafi Uzaklık	Hadri Z İstatistiği	3.96617	0.0000	H <sub>0</sub> red Mesafe, 1
Dışa Açıklık	Hadri Z İstatistiği	2.50926	0.0060	H <sub>0</sub> red Açıklık, 2

Not: Olasılıklar asimptotik normal dağılım varsayımı altında hesaplanmıştır.

**Tablo 16.** Kao Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Değişken	Yöntem			
		t istatistiği	İhtimal	Karar
EİT-Piyasa Büyüklüğü	ADF	-6.758865	0.0000	H <sub>0</sub> red
EİT-Kalkınma Düzeyi	ADF	-6.520278	0.0000	H <sub>0</sub> red
EİT-Ticari Dengesizlik	ADF	-5.249219	0.0000	H <sub>0</sub> red
EİT-Doğrudan Yabancı Yatırımlar	ADF	-5.058410	0.0000	H <sub>0</sub> red
EİT-Coğrafi Uzaklık	ADF	-5.124535	0.0000	H <sub>0</sub> red
EİT-Dışa Açıklık	ADF	-7.450467	0.0000	H <sub>0</sub> red

**Tablo 17.** Hausmann Testi Sonuçları

Değişken	Yöntem	Hausman Testi					Karar (Uygun Olan Model)
		t istatistiği	İhtimal	R <sup>2</sup>	χ <sup>2</sup> ist.	İhtimal	
Piyasa Büyüklüğü	Sabit Etkiler	10.83941	0.0000				H <sub>0</sub> red (Rassal Etkiler Modeli)
	Rassal Etkiler	10.83941	0.0000	0.84	0.000000	1.0000	
Kalkınma Düzeyi	Sabit Etkiler	2.270940	0.0246				H <sub>0</sub> red (Rassal Etkiler Modeli)
	Rassal Etkiler	2.270940	0.0246	0.71	0.000000	1.0000	
Ticari Dengesizlik	Sabit Etkiler	1.187960	0.2369				H <sub>0</sub> red (Rassal Etkiler Modeli)
	Rassal Etkiler	1.161445	0.2473	0.009	0.062293	0.8029	
Doğrudan Yabancı Yatırım	Sabit Etkiler	2.532732	0.0124				H <sub>0</sub> red (Rassal Etkiler Modeli)
	Rassal Etkiler	2.532732	0.0124	0.71	0.000000	1.0000	
	Rassal Etkiler	-2.815707	0.0055	0.05	0.090672	0.7633	
Dışa Açıklık	Sabit Etkiler	2.437349	0.0161				H <sub>0</sub> red (Rassal Etkiler Modeli)
	Rassal Etkiler	2.437349	0.0160	0.71	0.000000	1.0000	

Hausman testi, uygun model seçiminde kullanılan bir testtir. Ayrıca bu test, rassal etkiler modeli parametre tahminçileri ile sabit etkiler modeli parametre tahminçileri arasındaki farkların istatistikî olarak anlamlı olup olmadığını da incelemektedir. Bu testin hipotezleri aşağıdaki gibi kurulmuştur:

H<sub>0</sub>: Rassal etkiler modeli uygundur.

H<sub>A</sub>: Sabit etkiler modeli uygundur.

Tablo 17’de sabit etkiler modeli ve rassal etkiler modeli analiz sonuçları yer almaktadır. Tabloda, ayrıca hangi modelin tercih edileceğini tayin etmek için yapılan Hausman testi sonuçları da bulunmaktadır. Tablodaki Hausman testi ihtimal değerleri % 95 güven aralığı içinde bulunmakta ve bu değerler 0.05’ten büyük olduğundan boş hipotezin reddedilemeyeceği anlaşılmıştır. Buna göre, analiz için uygun olan modelin rassal etkiler modeli olduğuna karar verilmiştir.



**Tablo 18.** Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Değişkenler	Yöntem	İstatistikler		Karar
		$\kappa^2$	İhtimal	
Piyasa Büyüklüğü-EİT	Granger Nedensellik Testi	226.0371	0.0000	H <sub>0</sub> red (Piyasa büyüklüğü EİT'inedenidir)
EİT-Piyasa Büyüklüğü	Granger Nedensellik Testi	18.63449	0.0001	H <sub>0</sub> red (EİT piyasa büyüklüğünün nedenidir)
Kalkınma Düzeyi-EİT	Granger Nedensellik Testi	61.93176	0.0000	H <sub>0</sub> red (Kalkınma düzeyi EİT'in nedenidir)
EİT-Kalkınma Düzeyi	Granger Nedensellik Testi	149.5406	0.0000	H <sub>0</sub> red (EİT kalkınma düzeyinin nedenidir)
Ticari Dengesizlik-EİT	Granger Nedensellik Testi	1.343526	0.5108	H <sub>0</sub> red değil (Ticari dengesizlik EİT'inedeni değildir)
EİT-Ticari Dengesizlik	Granger Nedensellik Testi	10.24672	0.0060	H <sub>0</sub> red (EİT ticari dengesizliğin nedenidir)
Doğrudan Yabancı Yatırımlar-EİT	Granger Nedensellik Testi	92.81619	0.0000	H <sub>0</sub> red (Doğrudan yabancı yatırımlar EİT'in nedenidir)
EİT-Doğrudan Yabancı Yatırımlar	Granger Nedensellik Testi	131.8089	0.0000	H <sub>0</sub> red (EİT doğrudan yabancı yatırımların nedenidir)
Dışa Açıklık-EİT	Granger Nedensellik Testi	25.07563	0.0000	H <sub>0</sub> red (Ticari açıklık EİT'inedenidir)
EİT-Dışa Açıklık	Granger Nedensellik Testi	21.58167	0.0000	H <sub>0</sub> red (EİT ticari açıklığın nedenidir)

Tablo 18, değişkenler arasındaki nedenselliği göstermektedir. Tablonun her satırında değişkenler *bağımsız-bağımlı değişken* şeklinde okunmalıdır. Buna göre, GSYH ile temsil edilen piyasa büyüklüğü ile endüstri içi ticaret arasında *çift yönlü* ilişki bulunmaktadır. Başka bir ifadeyle, hem piyasa büyüklüğü endüstri içi ticareti belirlemekte hem de endüstri içi ticaret piyasa büyüklüğünü etkilemektedir. Kişi başına milli gelir ile temsil edilen kalkınma düzeyi ile endüstri içi ticaret arasında da *çift yönlü* ilişki vardır. Ticari dengesizlik değişkeni ile endüstri içi ticaret arasında *tek yönlü* bir ilişki mevcut olup, bu ilişkinin yönü *endüstri içi ticaretten ticari dengesizliğe doğrudur*. Tabloda, doğrudan yabancı yatırımlar ile endüstri içi ticaret arasında da *çift yönlü* ilişki olduğu görülmektedir. Coğrafi uzaklık ile endüstri içi ticaret arasında ise anlamlı

bir ilişki tespit edilememiştir. Nihayet, ticari açıklık ile endüstri içi ticaret arasında *çift yönlü* ilişki olduğu tespit edilmiştir.

İncelemeye konu olan değişkenler arasındaki nedensellik ilişkileri tespit edildikten sonra sıra bağımsız değişkenlerin EİT bağımlı değişkeni üzerindeki etkilerinin şiddetini ölçmek üzere yapılması gereken regresyon analizine gelmiştir. Bu amaçla yapılan analizler sonucunda elde edilen sonuçlar Tablo 19’da yer almaktadır. Bu sonuçlar kullanılarak aşağıdaki regresyon denklemi oluşturulmuştur.

$$\text{EİT} = 1.84 + 9.82 \cdot \text{GSMH} + 5.58 \cdot \text{KBMG} - 3.38 \cdot \text{AÇK} - 0.04 \cdot \text{DNGZ} + 4.80 \cdot \text{DYY}$$

(40.48)      (29.06)      (2.52)      (-16.00)      (-2.40)      (2.72)

[0.04]      [3.38]      [2.21]      [2.11]      [0.01]      [1.76]

**Tablo 19.** Panel Regresyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t istatistiği	İhtimal
Piyasa Büyüklüğü	9.82E-08	3.38E-09	29.06075	0.0000
Kalkınma Düzeyi	5.58E-07	2.21E-07	2.522426	0.0127
Dışa Açıklık	-3.38E-07	2.11E-08	-16.00634	0.0000
Ticari Dengesizlik	-0.043975	0.018309	-2.401835	0.0176
Coğrafi Uzaklık	1.17E-06	2.55E-06	0.460171	0.6461
Doğrudan Yabancı Yatırımlar	4.80E-08	0.045458	2.726056	0.0072

Bu sonuçlara göre, gayri safi milli hâsıla (GSMH) ile temsil edilen piyasa büyüklüğünde meydana gelen bir birimlik artış endüstri içi ticareti 9.82 birim arttırmaktadır. Buna karşılık, kişi başına milli gelir ile temsil edilen kalkınma düzeyindeki bir birimlik artış endüstri içi ticarete 5.58 birimlik artışa neden olmaktadır. Bir ekonomideki dışa açıklıkta meydana gelen bir birimlik artış endüstri içi ticareti 3.38 birim azaltmaktadır. Ekonomide ticari dengesizlikte meydana gelen bir birimlik artış sonucunda endüstri içi ticaret 0.04 birim azalmaktadır. Son olarak, doğrudan yabancı yatırımlarda meydana gelen bir birimlik artış sonucu endüstri içi ticaret 4.80 birim artmaktadır. Yapılan analiz sonucunda coğrafi uzaklık değişkeni istatistiksel olarak anlamsız çıkmış, bu nedenle modele dâhil edilmemiştir.

Çalışma boyunca aşağıda verilen hipotezler test edilmiştir:

***Hipotez I. Piyasa büyüklüğünün endüstri içi ticaret üzerinde pozitif bir etkisi vardır.***

Çalışmada, GSMH ile temsil edilen piyasa büyüklüğü ve Grubel-Llyod endeksi ile hesaplanan EİT arasında *çift yönlü pozitif* bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bir ekonomide piyasa büyüklüğü arttıkça, üretim hacmindeki artışla birlikte ölçek ekonomilerinden faydalanma imkânı artmakta ve bu da beraberinde *üretimde artan getiriye* yol açmaktadır. Dolayısıyla, piyasa büyüklüğü ile EİT arasındaki ilişkinin pozitif olması beklenmektedir. Daha önce Lancaster (1980), Balassa (1986), Balassa ve Bauwens (1987), Falvey ve Kierzkowski (1987), Helpman (1987), Bergstrand (1990), Hummels-Levinshon (1995), Nillson (1999), Ekanayake (2001) ve Thorpe ve Zhang (2005) tarafından yapılan çalışmalarda da piyasa büyüklüğünün EİT’i pozitif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır. Bu, sonularımızın literatür ile uyumlu olduğunu göstermektedir.

***Hipotez II. Kalkınma düzeyinin endüstri içi ticaret üzerinde olumlu etkisi vardır.***

Çalışmada, kişi başına milli gelirle temsil edilen kalkınma düzeyi ile endüstri içi ticaret arasında *çift yönlü pozitif* ilişki olduğu tespit edilmiştir. Buna göre, gelişmişlik düzeyi yüksek olan ülkelerdeki insanlar daha fazla farklılaştırılmış mal talebinde bulunmaktadır. Diğer taraftan, ürün farklılaştırması endüstri içi ticaretin öncelikli nedenleri arasında yer almaktadır. Bu nedenle, bu iki değişken arasındaki ilişkinin pozitif olması beklenmektedir. Grubel-Llyod (1975), Bergstrand (1990) ve Srivastava (2015), kişi başına milli gelirin endüstri içi ticareti arttırdığını göstermiştir. Buna göre, bizim elde ettiğimiz sonuçlar da literatürle uyumludur.

***Hipotez III. Ekonominin dışa açıklığının endüstri içi ticaret üzerinde negatif bir etkisi vardır.***

Araştırma sonucunda, toplam ticaretin gayrisafı yurt içi hâsılaya oranı ile temsil edilen dışa açıklık ile endüstri içi ticaret arasında *çift yönlü negatif* bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Beklentilerle uyumlu olmayan bu sonuç şöyle açıklanabilir. Bir ülkede uygulanan tarife dışı engellerin varlığı durumunda, bunların, endüstri içi ticareti negatif yönde etkilemesi beklenir. Uygulanan ticaret politikaları nasıl dış ticaret üzerinde olumsuz sonuçlar doğuruyorsa, dış ticaretin bir bileşeni olan endüstri içi ticaret üzerinde de daraltıcı etkileri olacaktır. Ayrıca, ekonomide korumacılık politikaları güçlendikçe ekonominin dışa açıklığı da azalmaktadır. Mesela çalışmamız verilerini kullandığımız ülkelerden biri Çin’dir. Çin’e ait veriler elde edilen bu çelişkili sonuca neden olmuş olabilir. Loertscher ve Wolter (1980) dışa açıklık ile endüstri

içi ticaret arasında pozitif yönlü, Sharma (2000) ise negatif yönlü bir ilişki bulmuştur. Bunun yanı sıra Crespo ve Fontoura (2001) ve Thorpe ve Zhang (2005) gibi çalışmalarda ise dışa açıklık ile endüstri içi ticaret arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna varılmıştır. Özetle, literatürdeki sonuçlar ile bizim bulduğumuz sonuçlar bir arada düşünülünce, dışa açıklık ile EİT arasındaki ilişkilerin karışık olduğu söylenebilir.

***Hipotez IV. Endüstri içi ticaretin ticari dengesizlik üzerinde negatif bir etkisi vardır.***

Çalışmamızda, ticari dengesizlikten endüstri içi ticarete doğru *herhangi bir ilişki olmamakla* birlikte, endüstri içi ticaretten ticari dengesizliğe doğru *negatif* bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ticari dengesizlik, net ihracatın toplam dış ticaret içindeki payı ile ölçülmektedir. Analize bu değişkenin dâhil edilme sebebi, endüstri içi ticareti ölçmekte kullanılan Grubel-Llyod endeksinin ticaretteki dengesizlikleri göz ardı ediyor olmasıdır. Bu değişken modele katılarak bu eksiklik giderilmeye çalışılmıştır. Sonuç olarak, bu iki değişken arasında negatif bir ilişki olması beklenmektedir. Clark ve Stanley (1999), ticari dengesizlik ile endüstri içi ticaret arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna varırken, Thorpe ve Zhang (2005) tarafından yapılan çalışmada ticari dengesizlik ile endüstri içi ticaret arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

***Hipotez V. Doğrudan yabancı yatırımların endüstri içi ticaret üzerinde pozitif bir etkisi vardır.***

Bu çalışmada, doğrudan yabancı yatırımlar ile endüstri içi ticaret arasında *çift yönlü pozitif ilişki* olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuç beklentilerimiz ile de uyumludur. Endüstri içi ticaretin büyük bir bölümü çokuluslu şirketlerdeki *firma içi ticaretle* alakalıdır. Grubel ve Llyod (1975) ile Helpman ve Krugman (1985), doğrudan yabancı yatırımlar ile endüstri içi ticaret arasındaki ilişkiyi firma içi ticarete bağlamışlardır (Al-Mavali, 2006: 70). Doğrudan yabancı yatırımlar ise, çoğu zaman, çokuluslu şirketlerin yürütmüş olduğu faaliyetler sonucu kendiliğinden ortaya çıkmıştır. Grubel ve Llyod (1975), Helpman ve Krugman (1985), Hoekman, Djankov (1996), Hu ve Ma (1999) ve Ambroziak (2010) tarafından yapılan çalışmalarda da doğrudan yabancı yatırımlar ile endüstri içi ticaret arasında pozitif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 18 ve Tablo 19 bir arada ele alınırsa değişkenler arasındaki ilişki daha net olarak görülecektir. Bu husustaki sonuçlar Tablo 20’de özetlenmektedir.

**Tablo 20.** Değişkenler Arasındaki İlişkiler

	Endüstri İçi Ticaret	Piyasa Büyüklüğü	Kalkınma Düzeyi	Dışa Açıklık	Ticari Dengesizlik	Doğrudan Yabancı Yatırımlar
Endüstri İçi Ticaret						
Piyasa Büyüklüğü						
Kalkınma Düzeyi						
Dışa Açıklık						
Ticari Dengesizlik	<b>X</b>					
Doğrudan Yabancı Yatırımlar						

Tablo 22’de, sütunlarda bağımlı değişkenler, satırlarda da bağımsız değişkenler yer almaktadır. Kutucuklarda yer alan ok işareti bağımsız değişkenden bağımlı değişkene doğru olan ilişkinin yönünü gösterirken, yine aynı kutucuklardaki (+,-) işaretleri değişkenler arasındaki ilişkinin yönünü (pozitif/ negatif) göstermektedir. Kutucuklardaki (**X**) işaret de değişkenler arasında herhangi bir ilişki olmadığı anlamına gelmektedir. Çalışmanın genel hipotezinin endüstri içi ticareti etkileyen makro iktisadi değişkenler olması nedeniyle, Tabloda, bağımsız değişkenlerden bağımlı değişkenlere, özellikle de endüstri içi ticarete (EİT) doğru olan etkileşime yer verilmiştir. Boş bulunan kareler ise ilgili değişkenler arasındaki ilişkilerin araştırılmadığı anlamına gelmektedir.

Tabloya göre, gayri safi yurtiçi hâsıla ile temsil edilen piyasa büyüklüğü ile endüstri içi ticaret arasında, kişi başına milli gelir ile temsil edilen kalkınma düzeyi ile endüstri içi ticaret arasında ve doğrudan yabancı yatırımlar ile endüstri içi ticaret arasında çift yönlü pozitif ilişkiler vardır. Buna karşılık, dışa açıklık ile endüstri içi ticaret arasında çift yönlü negatif bir ilişki vardır. Ayrıca, ticari dengesizlikten endüstri içi ticarete doğru herhangi bir ilişki mevcut

değilken, endüstri içi ticaretten ticari dengesizliğe doğru negatif bir ilişki olduğu da görülmektedir.



## ALTINCI BÖLÜM

### SONUÇ VE ÖNERİLER

İkinci Dünya Savaşı'nın bitmesi ile tüm dünyada önemli birtakım değişiklikler meydana gelmiştir. Başta Almanya ve Japonya olmak üzere birçok ülkede önemli sanayileşme hamleleri yapılmış ve başarı ile sonuçlanarak günümüzdeki gelişmiş ülkelerin yeniden doğduğu önemli bir süreç olmuştur. Sanayileşme ile birlikte ülkelerin milli gelirleri ve kişi başına gelirlerinde meydana gelen önemli artışlar sonucunda tüketici zevk ve tercihleri de değişmiştir. Böylece ortaya çıkan farklı mal taleplerinin karşılanması zorunluluğu, üreticileri ürün çeşitliliğini arttırmaya zorlamıştır.

Daha önceleri, ülkeler, bol miktarda sahip oldukları üretim faktörlerinin kullanıldığı homojen mallar üretmekte ve kıt olan faktörün kullanıldığı malları da diğer ülkelere temin etmekteydiler. Endüstriler arası ticaret olarak tanımlanan bu ticaret türündeki sınırlı sayıdaki ürün çeşidi zamanla tüketicilerin talebini karşılamakta yetersiz kalmıştır. Sonuç olarak, ikinci dünya savaşı sonrasında dış ticarete önemli değişiklikler meydana gelmiş, ayrıca ticaretin şekli de değişmiştir. Ülkeler, artık, *bir malın farklı türlerini* de üretmeye ve ticaretini yapmaya başlamışlardır. Böylece, zamanla, aynı malın hem ihraç hem de ithal edilmesi olarak tanımlanan endüstri içi ticaret ortaya çıkmıştır.

Ülkelerin faktör donatımlarına uygun malların üreticisi ve ihracatçısı oldukları ve diğer faktörün kullanıldığı malların da ithalatçısı oldukları endüstriler arası ticaret şeklinin geleneksel ticaret teorileri ile açıklandığını, ancak, bu teorilerin yeni ticaret şekli olan endüstri içi ticareti açıklamakta yetersiz kaldığını hatırlayalım. Ayrıca, Leontief Paradoksuyla birlikte, geleneksel teorilerin yetersizliği yönündeki eleştiriler yoğunlaşmıştır. Bütün bunlar yeni ticaret teorilerinin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Monopolcü rekabet ve ölçek ekonomileri teorileri yardımı ile açıklanan endüstri içi ticaret, birçok gelişmiş ülkenin dış ticaretinde önemli bir paya sahip olması nedeni ile büyük ilgi çekmeye başlamıştır.

Balassa ve Grubel-Llyod tarafından 1975'li yıllarda yapılan çalışmalardan elde edilen sonuçlar, özellikle gelişmiş ülkelerde aynı endüstrideki malların hem ihracatının hem de ithalatının yapıldığını, yani ticaretin endüstriler arası ticaretten endüstri içi ticarete kaydığını doğrulamıştır. Geleneksel ticaret teorileri ile açıklanan endüstriler arası ticaret, yerini, eksik rekabet piyasası ve ölçeğe göre artan getiri koşulları altında üretilmiş olan farklılaştırılmış

malların ticaretine dayanan endüstri içi ticarete bırakmıştır. Ürün farklılaştırması varsayımı, eksik rekabet piyasasının diğer varsayımları ve ölçeğe göre getiri olgusunun genel denge modellerine dâhil edilmesiyle, endüstri içi ticaretin ölçülmesi için Grubel ve Llyod tarafından geliştirilen endeks daha sistematik hale gelmiştir.

Bu gelişmeler yaşanırken endüstri içi ticarete yönelik eleştiriler de gelmeye başlamıştır. Kimi iktisatçılar endüstri içi ticaretin *istatistiksel bir olgu* olduğunu savunmuşlardır. Mesela Lipsey (1976) ve Finger'e (1975) göre, bir ülkede farklı faktör yoğunluklarına sahip olan mallar varsa ve bu mallar da aynı endüstri içinde kaydediliyorsa, endüstri içi ticaret H-O teorisi ile açıklanabilir; bu nedenle bu olguyu açıklamak üzere yeni ticaret teorilerine ihtiyaç yoktur. Buna karşılık Helpman, Krugman ve Lancaster gibi iktisatçılar, endüstri içi ticaretin bir yanılğı olmadığını, farklı toplulaştırma düzeylerinde hesaplama yapıldığında bile endüstri içi ticaretin varlığının devam ettiğini savunmuşlardır.

Birçok ülke ekonomisi için son derece önemli olan endüstri içi ticareti hangi faktörlerin belirlediğine dair çok sayıda çalışma yapılmıştır. İlgili bölümlerden, endüstri içi ticaretin belirleyicilerinin ülkeye has ve endüstriye has olmak üzere iki farklı grupta toplandığını hatırlayalım. Bir ülkenin kalkınma düzeyi, piyasa büyüklüğü, kalkınma düzeyi ve ülkeler arasındaki piyasa büyüklüğü farklılıkları, coğrafi yakınlık gibi belirleyiciler ülkeye has iken, bir ekonomideki ölçek ekonomilerinin varlığı, toplulaştırma derecesi, ürün farklılaştırma derecesi, doğrudan yabancı yatırımlar gibi belirleyiciler de endüstriye has belirleyiciler idi.

Endüstri içi ticaret, taraf ülkelere önemli kazançlar sağlamaktadır. Bu ticaret türü, tüketici açısından ürün çeşitliliği, üreticiler açısından da ölçek ekonomilerinden faydalanma imkânları sunmaktadır. Bunun, ülkelerin ihracat performansı üzerinde de olumlu etkisi vardır. Endüstri içi ticaretin önemli varsayımlarından birisi olan ölçeğe göre artan getiri, ülkeler arasındaki ticaretin sebebinin ülkelerin sahip olduğu mukayeseli üstünlükler olmadığını gözler önüne sermiştir. Bunun yanı sıra, endüstri içi ticaretin bir diğer önemli varsayımı olan ürün farklılaştırması, tüketicilerin farklı zevk ve tercihlerini karşılamaktadır. Özetle, ölçeğe göre artan getiri koşulları altında üretilen heterojen malların ticaretindeki artış, dış ticaretten elde edilen kazançları artırmaktadır.

Endüstri içi ticaretin belirleyicileri ve sağladığı faydalar konusunda teorik ve ampirik birçok çalışma mevcuttur. Bunlar arasında, endüstri içi ticaretin belirleyicileri üzerine genelde bir tek ülke ve bir tek ticaret ortağı dikkate alınarak yapılmış çalışmaların sayısı önemli ölçüde



fazladır. Bununla beraber, panel veri analizi yöntemiyle yapılan çalışmaların sayısı oldukça azdır. Bu çalışmanın amaçlarından birisi de, literatürdeki bu boşluğun giderilmesidir.

Bu amaçla, OECD raporuna göre 2016 yılının en iyi on ekonomisi için 2000-2016 dönemine ait endüstri içi ticaret ile seçilmiş değişkenler arasındaki ilişki panel veri analizi ile test edilmeye çalışılmıştır. Analize konu olan ülkeler sırasıyla ABD, Çin, Japonya, Almanya, Birleşik Krallık, Fransa, Hindistan, İtalya, Brezilya ve Kanada'dır. Endüstri içi ticaret; Grubel-Llyod endeksi kullanılarak, COMTRADE veri tabanından SITC Rev 3 toplulaştırma düzeyinde 6 kodlu imalat endüstrisine ait ihracat ve ithalat verileri kullanılarak hesaplanmıştır. Daha sonra, panel veri analizi endüstri içi ticaret bağımlı değişken, piyasa büyüklüğü (GSYH), kalkınma düzeyi (kişi başına GSYH), doğrudan yabancı yatırımlar, ticari dengesizlik ve dışa açıklık, coğrafi uzaklık bağımsız değişkenleri kullanılarak yapılmıştır.

Analizlerde kullanılan değişkenler arasındaki ilişkisinin doğru ve sağlıklı çıkması için, öncelikle değişkenlere birim kök testi uygulanmıştır. Bu testler sonucunda, *değişkenlerin düzeyde durağan olmadığı, farkta durağanlaştığı* görülmüştür. Durağanlaştırma işleminin akabinde, değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkin varlığını test etmek üzere eşbütünlüşme testi uygulanmıştır. Bu testin sonuçları, değişkenler arasında uzun dönemli ilişkiler bulunduğu yönündedir.

Bununla beraber, eşbütünlüşme testinin uzun dönemli ilişki konusunda fikir verirken, ilişkinin yönü hakkında herhangi bir bilgi vermediği bilinmektedir. Bu bilginin elde edilmesi, uygulanan nedensellik testi ile mümkün olmuştur. Nedensellik testi sonuçlarına göre, piyasa büyüklüğü, kalkınma düzeyi, doğrudan yabancı yatırımlar ve dışa açıklık ile endüstri içi ticaret arasında iki yönlü bir ilişki varken, endüstri içi ticaretten ticari dengesizliğe doğru tek yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Uygulanan panel nedensellik analizi, değişkenler arasındaki ilişkinin işareti hakkında da bilgi vermektedir. Buna göre piyasa büyüklüğü, kalkınma düzeyi ve doğrudan yabancı yatırımlar ile endüstri içi ticaret arasında pozitif yönlü; dışa açıklık ve ticari dengesizlik ile endüstri içi ticaret arasında da negatif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilirken; coğrafi uzaklık ile endüstri içi ticaret arasında anlamlı bir ilişki olmadığı görülmüştür. Bunun yanı sıra, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkendeki değişikliğin ne kadarını açıkladığını gösteren  $R^2$  testinin %95 çıkmış olması, değişkenler arasında güçlü ilişkilerin bulunduğunu göstermektedir.

Analize dâhil edilen ülkeler, 2016 yılında dünyanın yüksek iktisadi büyüme oranına sahip ilk on ekonomisidir. Bu on ülke içinde ilk sırada ABD, ikinci sırada ise olan Çin, yedinci

sırada Hindistan, dokuzuncu sırada da Brezilya yer almaktadır. İktisadi büyüme üzerinde başka faktörlerin de etkisini bulunmakla beraber gerekmektedir, fakat endüstri içi ticaretin (özellikle de imalat endüstrisindeki) önemi ayrıca vurgulanmalıdır. Analizden elde edilen sonuçlar literatür ile paralellik gösterirken, bilhassa piyasa büyüklüğü, kalkınma düzeyi ve doğrudan yabancı yatırımlar ile endüstri içi ticaret arasındaki karşılıklı çift yönlü pozitif ilişki, endüstri içi ticaretin ülke ekonomileri için ne kadar önemli olduğu konusunda bilgi vermektedir. Bu nedenle, bu sonuçlardan, ülkelerin dış ticaret politikaları hakkında önemli çıkarımlarda bulunmak mümkündür.

Endüstri içi ticaret, endüstriler arası ticarete göre daha fazla kazanç sağlamaktadır. Dış ticaretin iktisadi büyüme üzerindeki olumlu etkisi kanıtlanmış durumdadır. Dış ticaret içinde önemli bir paya sahip olan endüstri içi ticaret ise iktisadi büyüme üzerinde daha büyük artışa neden olmaktadır. Aynı zamanda, endüstri içi ticaretin bir belirleyicisi olan ölçek ekonomileri, hem üreticilere hem tüketicilere daha geniş piyasalardan faydalanma ve ürün çeşitliliği imkânı sunmaktadır. Bu nedenle, endüstri içi ticaret payının arttırılması ve teşvik edilmesi önem arz etmektedir. Bu çerçevede, doğrudan yabancı yatırımların teşviki ve çokuluslu şirketlerin faaliyetleri neticesinde sağlanacak olan teknoloji transferi, üretim çeşitliliğinde artışa neden olacaktır.

Her geçen gün dünyada giderek daha fazla önem kazanan endüstri içi ticaretin Türkiye ekonomisi açısından dikkatli bir şekilde değerlendirilmesi ve bunun için gerekli politikaların belirlenmesi önem arz etmektedir. Bu çerçevede, gelişmekte olan ülkeler açısından, imalat endüstrilerinde faktör donatımının emek yoğunundan sermaye yoğununa doğru kaydırılması, AR-GE yatırımlarının arttırılması, ticaret politikalarının yeniden gözden geçirilmesi gibi tedbirler önemsenmelidir. Özellikle imalat endüstrilerinde uygulanan sanayi politikaları revize edilmeli ve ürün ve ihracat çeşitliliğinin arttırılması öncelikli hedef olarak belirlenmelidir. Ürün çeşitliliğinin sürekliliği ise ancak teknoloji yatırımları ile mümkün olacaktır. Bunun yanı sıra ticaret ortakları arasındaki ticari engellerinin karşılıklı olarak azaltılması ve istikrarlı ekonomilere sahip ülkeler ile ticari işbirliği yapılması önerilebilir.

## KAYNAKÇA

- Acar, T. G. (2012). İktisat Tarihinde Klasik Öncesi Döneme Genel Bir Bakış: Merkantilist ve Fizyokrat Dönemler. <http://www.ceterisparibus.net/> . (13.03.2017).
- Aghion, P. and Howitt, P. (1992). A Model of Growth Through Creative Destruction. *Econometrica*, 60 (2), 323–351.
- Ağır, H. ve Utlı, S. (2011). AR&GE Harcamaları ile İktisadi Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkileri: OECD Ülkeleri Örneği. *Uluslararası 9. Bilgi Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildirileri* (ss. 269-278). Saraybosna- Hersek.
- Ahmad. J. (2007). Import Substitution-A Survey of Issues. *The Developing Economies*, 16(4), 355-372.
- Al-Mavali, N. (2006). *Country-Specific Determinants of Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: An Empirical Analysis of South Africa*. Unpublished Thesis of Doctor of Philosophy, University of Canberra.
- Altay, H. ve Şen, A. (2009). Türkiye'nin Avrupa Birliği (15) Piyasasındaki Endüstri-İçi Ticaret Performansının Rakip Ülke Performanslarıyla Karşılaştırmalı Analizi: 1995-2007. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 25, 127-140.
- Altıntaş, M., Demirel, B., Güvercin, D., Aksoy, E., Sevim C., Günaydın, İ. (2008). Ekonomi Biliminde Dönüşümün Nobel Ekonomi Ödüllerine Yansımaları. *İktisadi Yaklaşım*, 19(66), 119-153.
- Ambroziak Ł. (2010), Foreign direct investments (FDI) as a Factor of Intra-Industry Trade Development in the EU New Member States, Warsaw School of Economics and Institute for Market, Consumption and Business Cycles Research, <http://www.etsg.org/ETSG2010/papers/Ambroziak.pdf>
- Anastasios, A. and Ioannis, A. (2013). Export Performance and Intra-Industry Trade of the Economies of the Black Sea Region. *Journal of European Economy*, 12(3), 296-308.
- Andresen, A. M. (2010). A Cross-Industry Analysis of Intra-Industry Trade Measurement Thresholds: Canada and The United States, 1988-1999. *Empirical Economics*, 38(3), 793-808.
- Appleyard, D. and Alfred, F. (1998). *International Economics* (3rd Edition). USA: Mc Graw-Hill.

- Aquino, A. (1978). Intra-Industry Trade and Inter-Industry Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 114,(2), 275-296.
- Aquino. A. (1977). Intra- Industry Trade and Inter- Industry Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 114, 275-296.
- Arıca, F. (2014). *Türkiye'nin Dış Ticaret Potansiyelinin Genişletilmiş Linder Hipotezi Çerçevesinde Değerlendirilmesi: Bir Panel Data Analizi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Çanakkale On Sekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çanakkale.
- Aslan, N. ve Terzi, N. (2006). Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) Teorisi ve Teorinin Değerlendirilmesi. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, XXI(1), 1-14.
- Atay, O. (2009). *Türkiye-Avrupa Birliği İktisadi Bütünleşmesi: Seçilmiş Endüstrilerin Endüstri-İçi Ticaret Açısından Karşılaştırılması*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Atık, H. (2006). Tercihlerde Benzerlik Teorisi: Türkiye ve Bazı Komşu Ülkelerin Dış Ticareti Üzerine Bir Analiz. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 61(2), 33-45.
- Aturupane, C., S. Djankov ve B. Hoekman. (1999). Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade Between Eastern Europe and the European Union. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135(1), 62-81.
- Aydın, A. (2008). *Endüstri İçi Ticaret: Türkiye Üzerine bir İnceleme*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Aydın, A. (2008). Gümrük Birliği Sonrası Dönemde Türkiye'nin Marjinal Endüstri İçi Ticareti. *Mevzuat Dergisi*, 131 (11).
- Baily. M. N., Farrell. D., Greenberg. E., Henrich J. D., Jinjo. N., Jolles. M. and Remes. J. (2005). *Increasing Global Competition and Labor Productivity: Lessons from the US Automotive Industry*. Mckinsey Global Institute. 1-148.
- Balassa, B. (1966). Tariff Reductions and Trade in Manufactures Among the Industrial Countries. *The American Economic Review*, 56(3), 466-473.

- Balassa, B. (1986). The Determinants of Intra-Industry Specialization in United States Trade. *Oxford Economic Papers*, 38(2), 220-233.
- Balassa, B. and Bauwens, L. (1987). Intra-industry specialization in a multi-country and multi-industry framework. *The Economic Journal*, 97 (6), 923-939.
- Balassa, B., (1986). Endüstri İçi Ticaret ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Dünya Ekonomisine Entegrasyonu. içinde *Dışa Açık Ekonomi Üzerine Makaleler*-Bela Balassa, Hedili H.A. (der.). Maliye ve Gümrük Bakanlığı Araştırma Planlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı. Yayın No: 1986/270. Ankara.
- Baldwin, R.E. (1989). Structural Change and Patterns of International Trade. In J. Black and A. I. MacBean (eds), *Structural Change and Patterns of International Trade. Causes of Changes in the Structure of International Trade, 1960-85, (12-23)*. UK: Macmillan.
- Baleix, J. M. and Moro-Egido, A.I. (2005). Intra-Industry Trade With Emergent Countries: What Can We Learn From Spanish Data? *Economics Bulletin*, 6(12), 2- 21.
- Baltagi, B. H. (2001). *Econometric Analysis of Panel Data* (Second Edition). New York: John Wiley.
- Bano, S. (2013). Horizontal, Vertical And Marginal Intra-Industry International Trade And Their Determinants: Evidence For New Zealand And Australia. *54 New Zealand Associations Of Economists (Nzae) Annual Conference, 3-5 July 2013*. Wellington.
- Barro, R. and Sala-i-Martin, X. (1997). Technological Diffusion, Convergence and Growth. *Journal of Economic Growth*, 2 (1), 1-26.
- Bayraktutan, Y. (2003). Bilgi ve Uluslararası Ticaret Teorileri. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 4(2), 175-186.
- Bergstrand, J. H. (1990). The Heckscher-Ohlin-Samuelson Model, The Linder Hypothesis and the Determinants of Bilateral Intra-Industry Trade. *The Economic Journal*, 100(403), 1216-1229.
- Bernhofen, D.M ve Brown, J.C. (2005). An Empirical Assessment of the Comparative Advantage Gains from Trade: Evidence From Japan. *American Economic Review*, 95(1), 208-225.

- Beslic, I. (2012). *The Impact of Environmental Regulation on Export in Transition Countries*. Unpublished Master's Thesis, School of Economics and Business University of Sarajevo and Faculty of Economics University of Ljubljona.
- Bhagwati, J. M. (1978). Foreign Trade Regimes and Economic Development: Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes. *Ballinger. NBER*, XI, pp. 1-21.
- Bhattacharyya, R. (2005). Economic Development and Intra-Industry Trade in the Republic of Korea. *Journal of Economic Integration*, 20(4), 809-831.
- Bilici, Ö. (2007). *Türkiye ile Avrupa Birliği Ülkeleri Arasındaki Endüstri İçi Ticaret Analizi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi. İzmir.
- Bjoern, K. (1998). What Are Determinants of Trade in The EC? How Important Do You Expect Intra-Industry Trade To Be in The Future Development of European Integration? *EC* 515.
- Blaug, M. (1985). *Economic Theory in Retrospect* (Forth Edition). Cambridge: Cambridge University Press.
- Borkakoti, J. (1998). *International Trade: Causes and Consequences, An Empricaland Theoretical Text*, London: Macmillan Press.
- Brander, J. A. (1981). Intra- Industry Trade in Identical Commodities. *Journal of International Economics*, 11(1), 1-14.
- Brander, J. A. and Spencer, B. J. (2015). Intra- Industry Trade with Bertrand and Cournot Oligopoly: The Role of Endogenous Horizontal Product Differentiation. *Research in Economics*, 69(2), 157-165.
- Brander, J.A. and Spencer, B.J. (2015). Intra-Industry Trade with Bertrand and Cournot Oligopoly: The Role of Endogenous Horizontal Product Differentiation. *Research in Economics*, 69(2), 157-165.
- Brandom, B. (2008). Beyond "Fixed Versus Random Effects": A Framework for Improving Substantive and Statistical Analysis of Panel, Time-series Cross-Sectional and Multi Level Data. *Stony Brook University Working Paper*.
- Brue, S. L. and Grant. R. R. (2012). *The Evolution of Economic Thought* (Eighth Edition). USA: South Western Cengage Learning.

- Brülhart, M. (2008). An Account of Global Intra-Industry Trade 1962-2006. University of Lausanne, *School of Economic and Business Administration (FEC-Lausenne), Research Paper Series*, 1, 401-459.
- Bruton. H. (1989). Import Substitution. In H. Chenery and T.N. Srinivasan. (Ed.), *Handbook of Development Economics*, 11, (1601-1644). Holland: Elsevier Science Publishers.
- Brülhart, M. (2002). Marginal Intra-Industry Trade: Towards a Measure of Non- Disruptive Trade Expansion. P. J. Lloyd and H-H. Lee (Eds). *Frontiers of Research on Intra-Industry Trade* (1-26). London: Palgrave-Macmillan.  
<http://www.hec.unil.ch/mbrulhar/papers/gll27.pdf>. Erişim Tarihi: 14.04.2017
- Brülhart, M. (2008). An Account of Global Intra-Industry Trade, 1962-2006. *Research Paper 2008/08*, 1-50.
- Brülhart, M. and McAleese, D. (1995). Intra-Industry Trade and Industrial Adjustment: The Irish Experience. *The Economic and Social Review*, 26(2), 107-129.
- Buchholz, T. G. (2005). *Ölü İktisatçılardan Yeni Fikirler*. (İ. Aktar, Çev.). Ankara: Adres Yayınları.
- Cabral, R. and Mollick, A.V. (2011). Intra- Industry Trade Effects on Mexican Manufacturing Productivity Before and After NAFTA. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 20(1), 87-112.
- Cacciatore, M. (2014). International Trade and Macroeconomic Dynamics with Labor Market Frictions. *Journal of International Economics*, 93 (1), 17-30.
- Can, M. (2011). *Türkiye'nin Bölge Ülkeleriyle Endüstri İçi Ticaretinin Gelişimi: 1995-2009*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Isparta.
- Celi, G. (2004). Quality Differentiation, Vertical Disintegration and the Labour Market Effects of Intra-Industry Trade. Salerno University, Centro di Economia del Lavoro e di Politica Economica (CELPE), DP No: 86, 10-11
- Chacholiades, M. (1990). *International Economics*. New York: McGraw-Hill Publishing Company

- Child, J. (1688). *Brief Observations Concerning Trade and Interest of Money*. London: Elizabeth Calvert & Henry Mortlock ([http://avalon.law.yale.edu/17th\\_century/trade.asp](http://avalon.law.yale.edu/17th_century/trade.asp)).
- Clark, D. and Stanley, D. (1999). Determinants of intra-industry trade between developing countries and the United States. *Journal of Economic Development*, 24 (2),79-95.
- Clark, D. P. (2010). Scale Economies and Intra-Industry Trade. *Economic Letters*, 108(2), 190-192.
- Contessi, S. (2007). International Macroeconomics Dynamics, Endogenous Tradability and Foreign Direct Investment with Heterogeneous Firms. [sites.google.com/site/scontessi/Contessi\\_FDIIBC2007.pdf](http://sites.google.com/site/scontessi/Contessi_FDIIBC2007.pdf) (12.07.2017; 22:54).
- Crespo, N. and Fontoura, M. (2001). Determinants of the pattern of horizontal and vertical intra-industry trade: What can be learn from Portuguese Data? *Working Paper* No. 2001/09. Department of Economics, Institute for Economics and Business Administration (EEG), Technical University of Lisbon.
- Czarny, E. and Lang, G. (2002). Accession Polands's to the EU. *Bank i Kredyt*, 33(2), 25-26.
- Davis, D. R. (1995). Intra-Industry Trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo Approach. *Journal of International Economics*, 39(3), 201-226.
- Direzinci, A. (2005). *1990-2004 Yılları Arasında Türkiye ile Ortadoğu Ülkelerinin İktisadi İlişkileri*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.
- Dobbs. R., Manyika. J. and Woetzel. J. (2015). *Playing to Win: the New Global Competition for Corporate Profits*. Mckinsey Global Institute Report.
- Duchin, F. (1991). Technological Change and International Trade. In J. Niosi (Eds.), *Technology and National Competitiveness: Oligopoly, Technological Innovation and International Competition* (pp. 3-10). Canada: McGill-Queen's Press.
- Dunn, R. M. and Mutti, J. H. (2004). *International Economics*. London: Routledge Taylor and Francis Group, 11 New Fetter Lane.
- Ekanayake, E. (2001). Determinants of intra-industry trade: The case of Mexico. *TheInternational Trade Journal*, 1 5 (1), 89-1 12.



- Ekanayake, E. M. and Veeramacheneni, B. (1999). Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade Between the U.S. and NAFTA Partners. *Revista De Analisis Economico*, 24(1), 21-42.
- Ekin, N. (1999). *Küreselleşme ve Gümrük Birliği*. İstanbul: Fırat Basım ve Yayın. İstanbul Ticaret Odası Yayınları.
- Ercan, N. Y. (2000). İçsel Büyüme Teorisi: Genel Bir Bakış. *Devlet Planlama Dergisi Özel Sayı – DPT. 'nin Kuruluşununun 42.Yılı*, 129-138.
- Eren, A. A. Sir William Petty Merkantalist Bir Düşünür mü? *İktisadi Yaklaşım*, 22(79), 45-70.
- Erim, N. (2007). *İktisadi Düşünce Tarihi*. Palme Yayıncılık. Ankara.
- Ertan, S. (2011). *Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Ertürk, E. (2010). *Uluslararası İktisat* (Gözden Geçirilmiş 3. Baskı). İstanbul: Alfa Yayınları.
- Falvey, R. E. (1981). Commercial Policy and Intra-Industry Trade. *Journal of International Economics*, 11 (4), 495-511.
- Falvey, R. E. and Kierzkowski, H. (1987). Product Quality, Intra-Industry Trade and (Im)perfect Competition. H. Kierzkowski (Eds.), *In Protection and Competition in International Trade: Essay in Honour of W.M. Corden* (143-161). New York: Basil Blackwell Inc.
- Falvey, R., Greenaway, D. and Zhihong, Y. (2004). Intra-Industry Trade Between Asymmetric Countries with Heterogeneous Firms. University of Nottingham, *Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy (GEP), Globalisation, Productivity and Technology Research Paper*, 5.
- Felderer, B. and Homburg, S. (2010). *Makro İktisat ve Yeni Makro İktisat*. (O. Aydoğdu ve O. Altay, Çev.). Ankara: Efil Yayınevi.
- Finger, J. M. (1975). Trade Overlap and Intra-Industry Trade. *Economic Inquiry*, 13(4), 581-589.
- Flam, H. and Flanders, M. J. (2000). The Young Ohlin on the Theory of "Interregional and International Trade". *Institute For International Economic Studies Stockholm University*. Seminar Paper 684, 1-26.

- Fontagnea, L. and Freudenberg, M. (2002). Long-Term Trends in Intra-Industry Trade. In Lloyd, P. J. and Lee, H. H. (Eds.), *Frontiers of Research in Intra-Industry Trade* (131-158). USA: Palgrave Macmillan.
- Fontanel, J. Hebert, J-P. and Samson, I. (2008). The Birth of The Political Economy or The Economy in The Heart of Politics: Mercantilism. *Defence and Peace Economics*, 19(5), 331–338.
- Ghironi, F. and Melitz. M. J. (2004). International Trade and Macroeconomic Dynamics with Heterogeneous Firms. *Quarterly Journal of Economics*, 120(3), 865-915.
- Greenaway, D. (1987). The New Theories of Intra-Industry Trade. *Bulletin of Economic Research*, 39(2), 95-120.
- Greenaway, D. and Milner. C. (1987). Intra-Industry Trade: Current Perspectives and Unresolved Issues. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 123(1), 39-57.
- Greenaway, D., Hine, R. and Milner, C. (1995). Vertical and Horizontal Intra- Industry Trade: A Cross Industry Analysis for The United Kingdom. *The Economic Journal*, 105(433), 1505-1518.
- Greene, W. *Econometric Analysis of Panel Data Class Notes*.  
<http://people.stern.nyu.edu/wgreene>
- Greenway, D. and Miller, C. (2006). Recent Deveopments in Intra Industry Trade: Introduction by Guest Editors. *Review of World Economics*, 142(3), 425-432.
- Grossman, G. and Helpman, E. (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge: MIT Press.
- Grossman, G. M. and Helpman, E. (1989). Product Development and International Trade. *The Journal of Political Economy*, 97(6 ) (December), 1261-1283.
- Grubel, H.G. and Llyod, P.J. (1975). *Intra-Industry Trade The Theory and Measurement of International Trade in Differenriated Products*. New York: A Halsted Press Book. John Wiley&Sons.
- Gül, E.ve Kamacı, A. (2012). Dış Ticaretin Büyüme Üzerine Etkileri: Bir Panel Veri Analizi. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 4(3), 81-91.
- Güloğlu, B. ve İspir, S. (2008). Yeni Gelişmeler Işığında Türkiye’de Satın Alma Gücü Paritesi Önsavının Panel Birim Kök Sınaması. *Pamukkale Üniversitesi İ.İ.B.F.İktisat Bölümü*.

- Güngör, K. İktisadin Tarihine Kısa Bir Bakış ve Merkantilizmden Günümüze İktisadi Düşünceler. [http://www2.aku.edu.tr/~kgungor/kamil\\_gungor.pdf](http://www2.aku.edu.tr/~kgungor/kamil_gungor.pdf). (12.5.2012)
- Güvenek, B. ve Alptekin, V. (2010). Enerji Tüketimi ve Büyüme İlişkisi: OECD Ülkelerine İlişkin Bir Panel Veri Analizi. *Enerji, Piyasa ve Düzenleme*, 1(2), 172-193.
- Haberler, G. (1936), *The Theory of International Trade*, London: William Hodge & Co. Ltd.
- Hadri, K. (2000). Testing for Stationarity in Heterogeneous Panel Data. *Econometric Journal*, 3(2), 148-161.
- Han, E. ve Kaya, A. A. (2007). İçsel Büyüme Kuramları. E. Kutlu (Ed), *İktisadi Kalkınma ve Büyüme* (ss. 291-307). Anadolu Üniversitesi Yayını. No: 1575. Eskişehir.
- Han, E. ve Kaya, A. A. (2012). *Kalkınma Ekonomisi Teori ve Politika* (7. Basım). Nobel Yayıncılık. Ankara.
- Handjiski, B., Lucas, R., Martin, P. and Guerin, S.S. (2010). Enhancing Regional Trade Integration in Southeast Europe. World Bank Publications, 185, 1-135.
- Hartman, D. A., Henderson. D. R. and Sheldon. J. M. (1993). A Cross-Section Analysis of Intra-Industry Trade in the U.S. Processed Food and Beverage Sectors. *Northeastern Agricultural and Resource Economics Association*, 22(2), 189-198.
- Havrylyshyn, O. and Kunzel, P. (1997). Intra Industry Trade of Arab Countries: An Indicator of Potential Competitiveness. *IMF Working Paper*, 97(47), 3-18.
- Heckscher, E. F. (1936). Mercantilism. *Economic History Review*, [1st Series], 7, 44-54.
- Helpman, E. (1981). International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition. *Journal of International Trade*, II, 305-340.
- Helpman, E. (1981). International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition-A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach. *Journal of International Economics*, 11(3), 305-340.
- Helpman, E. (1984). A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations. *The Journal of Political Economy*, 92(3),451-471.
- Helpman, E. (1987). Imperfect Competition and International Trade: Evidence from fourteen Industrial Countries. *Journal of Japanese and International Economics*. No:1,1987 içinde (ed.) Peter J.Lloyd and Herbert Grubel. Intra-Industry Trade. USA: Edward Elgar.

- Helpman, E.(1988). Growth, Technological Progress and Trade. *NBER Working Paper*, No. 2592, 1-34.
- Herzer, D. F., Lehmann, N. and Siliverstovs, B. (2004). Export-Led Growth in Chile: Assessing the Role of Export Composition in Productivity Growth. *Ibero-American Institute for Economic Research Discussion Papers*, 44 (3), 306-328.
- Hiç, M. (1974). *Büyüme Teorileri ve Gelişen Ekonomiler*. Sermet Matbaası. İstanbul.
- Hine, R. C., Greenaway, D. and Milner, C. (1998). Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: An Analysis of Country-and Industry-Specific Determinants. Brülhart M., Hine R.C. (Eds). *In Intra-Industry Trade and Adjustment (70-97)*. London: Macmillan.
- Hoekman, B. and Djankov, S. (1966)., Intra Industry Trade, Foreign Direct Investment, and Reorientation of Eastern European Exports. [www.worldbank.org/html/dec/Publication/Workpapers/1652-abstract.4htm](http://www.worldbank.org/html/dec/Publication/Workpapers/1652-abstract.4htm).
- Hogendorn, J. S. and Brown, W. (1979). *The New International Economics*. USA: Addison-Wesley Publishing Company Inc.
- Hsiao, C. Panel Data Analysis-Advantage and Challenges. *Sociedad de Estadística e Investigaci'on Operativa Test*, 0000(00),1–63.
- Hu, X. and Ma, Y. (1999). International intra-industry trade of China. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135 (1), 82-101.
- Hummels, D. and Levinshon, J. (1995). Monopolistic Competition and International Trade: Reconsidering the Evidence. *Quarterly Journal of Economics*, 110 (3), 799-832.
- Hurlin, C. And Venet, B. (2008). Financial Development and Growth: A Re-Examination using a Panel Granger Causality Test. <https://basepub.dauphine.fr/bitstream/handle/123456789/1653/Granger%20Panel%20Causality%20Test.pdf?sequence=1>
- Husted, S. and Melvin, M. (1993). *International Economics (2.Edition)*. Harper Collins College Publishers. New York.
- Hüseyini. İ.(2012). *Dış Ticaret ve İktisadi Büyüme Analizi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Erzurum.
- Im, K. S., Pesaran, M. H. and Shin, Y. (2003). Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels. *Journal of Econometrics*, 115 (1), 53-74.

- İyibozkurt, E. (2001). *Uluslararası İktisat* (Geliştirilmiş 4. Baskı). Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Johanson, S. (2010). *Knowledge Product Differentiation and Trade*. JIBS Dissertation Series. No. 063.
- Kabaalioglu, H. (1982). *Çok Uluslu İşletmeler Hukuku, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları*, İstanbul.
- Kao, C. (1999). Spurious Regression and Residualbased Tests for Cointegration in Panel Data. *Journal of Econometrics*, 90(1), 1-44.
- Karluk, R. (2003). *Uluslararası Ekonomi* (7. Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.
- Karluk, R. (2003). *Uluslararası Ekonomi* (7. Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.
- Taban, S. ve Kar, M. (2014). *Kalkınma Ekonomisi*. Bursa: Ekin Yayın ve Dağıtım.
- Kazgan, G. (1980). *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi* (10. Basım). Remzi Kitabevi. İstanbul.
- Keasing, D.B. (1968). Labor Skills on the Structure of Trade in Manufactures. The Open Economy Essays on International Trade and Finance. In Kenen P. B. ve Lawrence R. (Eds). *International Trade and Finance: Frontiers for Research*. Columbia University Press. New York.
- Kenen, B. P. (2000). *The International Economics* (4.Edition). Chambridge University Press. New York.
- Kibritçioğlu, A. (2006). *Uluslararası İktisat Teorisi* ( Basılmamış Ders Notları).
- Kireyev, A. (2000). Comparative Macroeconomic Dynamics in the Arab World: A Panel VAR Approach. *International Monetary Fund. Working Paper*, 54, 1-50.
- Koutsoyiannis, A. (1987). *Modern Mikro İktisat*. (M. Sarımeşeli, Çev.). Teori Yayınları. Ankara.
- Krugman, P. R. (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade. *Journal of International Economics*, 9(4), 469-479.
- Krugman, P. R. and Obstfeld. M. (1991). *International Economics* (Second Edition). Canada: Harper Collins Publishers.
- Krugman, P. R. and Obstfeld. M. (2003). *International Economics. Theory and Policy* (Sixth Edition). Canada: Harper Collins Publishers.

- Kunst, R., Nell, C. and Zimmermann, S. (2011). *Panel Unit Root Tests*. Department of Economics at University of Vienna (June 25th 2011).
- Küçükkalay, A. M. (2008). *İktisadi Düşünce Tarihi*. Beta Basım A.Ş. İstanbul.
- Lancaster, K. (1979). Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition. *Journal of International Economics*, 10(2), 151-172.
- Leamer, E. E. (1995). The Heckcher Ohlin Model in Theory and Practice. *Princeton Studies in International Finance*, 77, 1-50.
- Leontief, W. (1953). Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined. *Economia Internazionale*, 97(4), 332-349.
- Levin, A., Lin, C. F. and Chu, J. (2002). Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties. *Journal of Econometrics*, 108, 1-24.
- Lipsey, R. (1976 ). Review of Grubel and Lloyd (1975), *Journal of International Economics*, Vol. 6, pp. 312-14.
- Lloyd, P. J. (1994). Aggregation by Industry in High-Dimensional Models. *Review of International Economics*, 2(2), 97-111.
- Lloyd, P. J. and Lee, H. H. (2002). *Frontiers of Research in Intra-Industry Trade*. USA: Palgrave Macmillan.
- Llyod, P. J. and Lee. H. H. (2002). Introduction. In P. J. Llyod and H. H. Lee (Eds.), *Frontiers of Research in Intra-Industry Trade* (1-9). UK: Palgrave Macmillan Edition 1.
- Loertscher, R. and Frank, W. (1980). Determinants of Intra- Industry Trade: Among Countries and Across Industries. *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, 116(2), 281-293.
- Lyod, P. J. (2002). Controversies Concerning Intra-Industry Trade. In Lloyd, P. J. and Lee, H. H. (Eds.), *Frontiers of Research in Intra-Industry Trade* (13-30). USA: Palgrave Macmillan.
- Maneschi, A. (2004). The True Meaning of David Ricardo's Four Magic Numbers. *Journal of International Economics*, 62(2), 433– 443.
- Manisalı, E. (1994). *İktisada Giriş*. İstanbul: Der Yayınları.

- Mardas, D. and Nikas, C. (2008). European Integration, Intra-Industry Trade in Vertically Differentiated Products and Balkan Countries. *International Advances in Economic Research*, 14( 4), 355-368.
- Markusen, J. R. (1995). The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade. *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 169-189.
- Martin-Montaner, A. J. and Rios, O.V. (2002). Vertical Specialization and Intra-Industry Trade: The Role of Factor Endowments. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 138(2), 340-365.
- Michaely, M. (1962). *Concentration in International Trade*. Amsterdam: North Holland Publishing Company.
- Michaely, M. (1962). Multilateral Balancing in International Trade. *The American Economic Review*, 52(4), 685-702.
- Morgan, R. and Katsikeas, C. (1997). Theories of International Trade, Foreign Direct Investment and Firm Internationalization: A Critique. *Management Decision*, 35(1), 68-78.
- Mundell, R.A. (1957). International Trade and Factor Mobility. *The American Economic Review*, 47(3), 321-335.
- Murphy, E. (2013). *The Evolution of Trade Theory: An Exercise in the Construction of Surrogate or Substitute Worlds?* Unpublished PhD Thesis, University of London, London. SOAS.
- Musonda, F. M. (1997). Intra-Industry Trade Between Members of the PTA/COMESA Regional Trading Arrangement. AERC Research Paper 64.7
- Mustafa Sevüktekin, <http://www.enfal.de/sosyalbilimler/d/035.html>
- Neumark, F. (1943). *İktisadi Düşünce Tarihi* (Birinci Cilt). (A. A. Özeken, Çev.). İstanbul: Güven Basımevi.
- Nilsson, L. (1999). Two-way trade between unequal partners: The EU and the developing countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135 (1), 102-127.
- Öcal, O. (2004). *Türkiye'nin AB ile Olan Endüstri İçi Ticareti*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Kayseri.
- Pedroni, P. (1997), Panel Cointegration: Aymptotic and Finite Sample Properties of Pooled Time Series Tests with an Application to the PPP Hypothesis, *Working Paper*, Indiana University.

- Petty, W. (1997). *The Petty Papers*. Routledge, (I). London.  
(<http://oll.libertyfund.org/titles/petty-the-economic-writings-of-sir-william-petty-vol-1>)
- Piyasalıoğlu, M. V. ve evik, İ. (2007). Verimlilik, Ücretler ve İşsizlik Oranları Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği. *Celal Bayar Üniversitesi, İ.İ.B.F. Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 14(2), 1-17.
- Pomfret, R. (1987). On The Division of Labour and International Trade: or Adam Smith's Explanation of Intra-Industry Trade. *Journal of Economic Studies*, 13(4), 55-62.
- Porter, M. E. (1990). The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*. 68(2), 73-93.
- Posner, M. V. (1961). International Trade and Technical Change. *Oxford Economic Papers*, 13(3), 323 – 341.
- Ramos, F. F. R. (2001). Exports, Imports, and Economic Growth in Portugal: Evidence from Causality and Cointegration Analysis. *Economic Modelling*, 18 (2001), 613-623.
- Ricardo, D. (1817). On the Principles of Political Economy and Taxation. In Sraffa, P. (Ed.). *The Works and Correspondence of David Ricardo* (Vol. I). Cambridge: Cambridge University Press.
- Ricardo, D. (1963). *On the Principles of Political Economy and Taxation* (Third Edition 1821). Canada: Batoche Books.  
<http://socserv.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/ricardo/Principles.pdf>
- Romer, P. M. (1990) . Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98(5), 71-102.
- Ruffin, J. R. (2002). David Ricardo's Discovery of Comparative Advantage. *History of Political Economy*, 34(4), 727- 748.
- Sala-i Martin, X. (1990). Lecture Notes on Economic Growth (I): Introduction to the Literature and Neo-Classical Models. *NBER Working Paper*, No.3563, 1-47.
- Sammut, V. (2005). David Ricardo and the Classical Theory of Economic Rent. *University of Malta, Junior College*, 1-22.



- Samuelson, P. A. (1972). Presential Adress the Way of an Economist. Reprinted in The Collected Papers of P.A. In Samuelson. R. C. Merton (Ed. ). *International Economic Relations- 1969*. Cambridge: Cambridge MITPress.
- Samuelson, P.A. (1948). International Trade and the Equalisation of Factor Prices. *The Economic Journal*, 58( 230), p.163-184.
- Savaş, V. (2007). *İktisatın Tarihi*. Ankara. Siyasal Kitabevi.
- Savaş, V. (2007). *İktisadın Tarihi* (5. Baskı). Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Schneider, P. H. (2005). International Trade, Economic Growth and Intellectual Property Rights: A Panel Data Study of Developed and Developing Countries. *Journal of Development Economics*, 78 (2005), 529– 547.
- Seyidoğlu, H. (2015). *Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama* (Geliştirilmiş 17.Baskı). İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Sharma, I. (2000). The Pattern and determinants of intra-industry trade in Australian manufacturing. *The Australian Economic Review*, 33 (3), 245-255.
- Sharma, K. (2000). Pattern and Determinants of Intra-Industry Trade in Australian Manufacturing. *The Australian Economic Review*. 33(3), 245-255.
- Smit, A. J. (2010). The Competitive Advantage of Nations: Is Porter’s Diamond Framework A New Theory That Explains the International Competitiveness Of Countries? *Southern African Business Review*, 14(1), 105-130.
- Smith, A. (2002). *Ulusların Zenginliği*. (M. T. Akad Çev.). İstanbul: Alan Yayınları.
- Srivastava, A. (2015). Exploring the Determinants of India’s Intra-Industry Trade: A Panel VAR/VECM Approach. *International Journal of Computational Engineering&Management*, 18(3), 23-31.
- Stock, J. H. and Watson, M. W. (2007). *Introduction to Econometrics* (2nd Edition). Boston: Pearson Addison Wesley.
- Stolper, W. F and Samuelson, P. A. (1941). Protection and Real Wages. *The Review of Economic Studies*, 9(1), 58-73.
- Suranovic, S. (2010). *International Economics: Theory and Policy* (Vol. 1). Flat World Knowledge.

- Şenoğlu, D. (2003). *Measuring Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade for Turkish Manufacturing Industry Over Time*. Unpublished Master Thesis, Middle East Technical University. Ankara.
- Şentürk, C. (2014). Türkiye'nin Seçilmiş Ülkeler ile Endüstri İçi Ticaretinin Endeks Yöntemine Dayalı Analizi (1990-2013). *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(20), 207-230.
- Şimşek, N. (2008). *Türkiye'nin Endüstri-İçi Dış Ticaretinin Analizi*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Taban, S. ve Kar. M. (2006). Beşeri Sermaye ve İktisadi Büyüme: Nedensellik Analizi, 1969-2001. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 1, 159-182.
- Tatoğlu, F. Y. (2012), *İleri Panel Veri Analizi* (1.Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Tharakan, P. K. M. and Kerstens, S. B. (1995). Does North-South Horizontal Intra-Industry Trade Really Exist? An Analysis of the Toy Industry. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 131 (1), 86-105.
- Thompson, H. (2005). Aggregation and Applied Trade Theory. *Journal of Economic Integration*, 20(3), 604-611.
- Thorpe, M. and Zhang, Z. (2005). Study of the Measurement and Determinants of Intra-Industry Trade in East Asia. *Asian Economic Journal*, 19(2), 231-247.
- Torres, O. (2007). *Panel Data Analysis Fixed and Random Effects Using Stata*. Princeton University.
- Tunç, H. (2004). *Uluslararası Ticaret, Para ve Finans*. İstanbul: Alfa Yayınları.
- Turnovsky, S. J. (2000). *Methods of Macroeconomic Dynamics* (Second Edition). Cambridge: The MIT Press.
- Türkay, O. (1999). *Mikroiktisat Teorisi* (Gözden Geçirilmiş 8. Baskı). Ankara: İmaj Yayıncılık.
- UNCTAD. (2015). *Key Statistics and Trends in International Trade*. United Nations Publications.
- United Nations. (2016). *Trade and Development Report*, Geneva.
- Uygur, E. (1983). Makroiktisadi Modeller İktisat Politikası Uygulamasına Yardımcı Olabilir mi? *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 38(1), 1-18.

- Ünsal, E. M. (2005). *Uluslararası İktisat-Teori, Politika ve Açık Ekonomi Makro İktisadı*. İstanbul: İmaj Yayınevi.
- Vernon, R. (1990). International Investment and International Trade in the Product Cycle. Quarterly, *Journal of Economics*, 80(2), 190-207.
- Walther, T. (2002). *Dünya Ekonomisi* (1. Baskı). (Ü. Çağlar Çev.). Bursa: Alfa Basım Yayın Dağıtım.
- Winston, G. C. (1967). Notes on the Concept of Import Substitution. *The Pakistan Development Review*, 1, 107-117.
- Wyrzykowska, E. K. (2009). Evolving Pattern of Intra-Industry Trade Specialization of the New Member States (NMS) of the EU: The Case of Automotive Industry. *European Commission Economic Papers*, 364, 2-22.
- Yaşar, N. (2016). *Enerji Tüketimi Ve İktisadi Büyüme Arasındaki İlişki: Panel Veri Analizi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Yıldırım, K., Mercan, M. ve Kostakoğlu, F. (2013). Satın Alma Gücü Paritesinin Geçerliliğinin Test Edilmesi: Zaman Serisi ve Panel Veri Analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(3), 75-95.
- Yılmaz, Ş.E. (2010). *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*. Ankara: Efil Yayınevi.
- Yoffie, D. B. (1993). Introduction: From Comparative Advantage to Regulated Competition. In D. B. Yoffie (Eds.), *Beyond Free Trade Firms, Governments and Global Competition*. Boston: Harvard Business School.
- Young, J. A. (1985). Global Competition: The New Reality. *Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office*, 1-12. ([http://www.channelingreality.com/Competitiveness/Global\\_Compensation\\_New\\_Reality.pdf](http://www.channelingreality.com/Competitiveness/Global_Compensation_New_Reality.pdf))
- Yüksel, E. ve Sarıdoğan, E. (2011). Uluslararası Ticaret Teorileri ve Paul R. Krugman'ın Katkıları. *Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 35 (17), 199-206.
- Zarakolu, A. (1981). *İktisadi Düşünceler Tarihi*. Ankara: Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları. No. 456. Olgaç Matbaası.

Zarakolu, A. (1981). *İktisadi Düşünceler Tarihi*. Ankara: Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları. No. 456.

Zuniga H. C. (2000). *Export-Led Growth in Honduras and the Central American Region*. Unpublished Master Thesis, The Department of Agricultural Economics and Agribusiness, Louisiana State University.

[http://scholar.harvard.edu/files/jfrieden/files/modern\\_capitalist\\_economy\\_page\\_proofs.pdf](http://scholar.harvard.edu/files/jfrieden/files/modern_capitalist_economy_page_proofs.pdf)

<http://www.etsg.org/ETSG2013/Papers/037.pdf>

<http://www.gorkemunel.com/e-ticaret-verileri-2016/>

<http://www.nedir.com/dinamik-analiz#ixzz4lOgxba39> (03.07.2017; 11:46).

<http://www2.warwick.ac.uk/fac/arts/ren/projects/archive/newberry/collaborativeprogramme/renew-earlymodcommunities/britishandamericanhistories/25march/session3reading/rethinkingmercantilism.pdf>

[https://campus.fsu.edu/bbcswebdav/users/jcalhoun/Courses/History\\_of\\_Economic\\_Ideas/Colander\\_book/Colander\\_Landreth-Chapter\\_03.pdf](https://campus.fsu.edu/bbcswebdav/users/jcalhoun/Courses/History_of_Economic_Ideas/Colander_book/Colander_Landreth-Chapter_03.pdf) mun et all. Mercantalism

[http://digital.rdmag.com/researchanddevelopment/2017\\_global\\_r\\_d\\_funding\\_forecast?pg=34#pg34](http://digital.rdmag.com/researchanddevelopment/2017_global_r_d_funding_forecast?pg=34#pg34)

<http://www.utikad.org.tr/images/BilgiBankasi/dunyadaveturkiyedeeticaretveihracat-0667.pdf>