

T.C.
Çukurova Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
İktisat Anabilim Dalı

**EKONOMİK ENTEGRASYON VE ENDÜSTRİ İÇİ TİCARET:
TÜRKİYE-AB ÜLKELERİ ARASINDAKİ ENDÜSTRİ İÇİ TİCARETİN
EĞİLİMİ**

97454

Yelda Bugay TEKGÜL

Danışman:Prof.Dr.Nejat ERK

DOKTORA TEZİ

Adana-2000

**T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ**

Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne,

Bu çalışma, jürimiz tarafından İktisat Anabilim Dalında DOKTORA TEZİ olarak kabul edilmiştir.

BAŞKAN
Prof.Dr.Nejat ERK
(Danışman)

Üye
Prof.Dr.Mahir Fisunoğlu

Üye
Prof.Dr. M. Tuba Ongun

ONAY

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim elemanlarına ait olduklarını onaylarım
24.10.2020

Prof.Dr.Mahir FISUNOĞLU
Enstitü Müdürü



ÖZET

EKONOMİK ENTEGRASYON VE ENDÜSTRİ İÇİ TİCARET: TÜRKİYE-AB ÜLKELERİ ARASINDAKİ ENDÜSTRİ İÇİ TİCARETİN EĞİLİMİ

Yelda Bugay TEKGÜL
Doktora Tezi, İktisat Anabilim Dalı
Danışman : Prof.Dr.Nejat ERK
Mayıs 2000, 148 sayfa

Endüstri içi ticaret veya diğer bir anlatımla benzer malların ayna anda ihracat ve ithalatı, son yıllarda ayrı bir önem kazanmıştır. Bu ilginin temel nedeni, bu tip ticaretin geleneksel karşılaştırmalı üstünlükler ile açıklanamamasıdır. Endüstri-içi ticaret kavramı daha çok ölçek ekonomileri ve ürün farklılaşması ile anlam bulmaktadır.

Bu çalışmada, ekonomik entegrasyonun endüstri içi ticaret üzerindeki teorik etkileri araştırılırken, Türkiye ile AB ülkeleri arasındaki ticaretin eğilimi ve yapısı saptanmaya çalışılmıştır. Bu doğrultuda, entegrasyondan sonra ülkeler arasındaki ticaretin eğilimi yeni uluslararası ekonomideki gelişmeler de dikkate alınarak incelenmiştir. Teorik analizler, ekonomik entegrasyonun AB içindeki ticareti, endüstri içi ticaret yönünde geliştirdiği yönündedir. Türkiye ile AB ülkeleri arasındaki endüstri içi ticareti ölçebilmek için Grubel-Lloyd indeksinin düzeltilmemiş şekli kullanılmıştır. Yapılan hesaplamalara göre, Türkiye'nin Gümrük Birliği'nden sonra AB ülkeleri ile olan ticareti Gümrük Birliği öncesine göre, endüstri içi ticaret yönünde daha fazla artmıştır. Türkiye'nin en fazla endüstri içi ticarete bulunduğu ülke Yunanistan, daha sonra sırasıyla Portekiz, İtalya, İspanya ve İngiltere'dir. Sonuç olarak, AB ülkeleri ile Türkiye arasında, 1998 yılına gelindiğinde gözlenen ticaret şekli, dikey farklılaşmış mallarda iki-yönlü ticaretin artışı olarak tanımlanabilir.

Anahtar Sözcükler: Endüstri-içi Ticaret; Ekonomik Entegrasyon; Dikey ürün farklılaşması; Yatay ürün farklılaşması ; Grubel-Lloyd indeksi

ABSTRACT**ECONOMIC INTEGRATION AND INTRA-INDUSTRY TRADE: TEST OF
INTRA-INDUSTRY TRADE BETWEEN TURKEY AND EUROPEAN UNION****Yelda Bugay TEKGÜL****Ph.D.thesis, Economics Department****Supervisor: Prof.Dr.Nejat ERK****May 2000, 148 pages**

Since the mid 1960s research on intra-industry trade, or the simultaneous export and import of similar products has grown to an impressive degree. On the other hand, the interest in the effects of product differentiation, economies of scale, and monopolistic competition on international trade has existed for many years. Nevertheless, traditional theories of international trade have not been extended to intercorporate these elements. Intra-industry trade concept can be explained by economies of scale and product differentiation which are all features of imperfect competition.

Within this study, we focus the effect of the economic integration on intra-industry trade. There would appear to be a causal association between economic integration and intra-industry trade. In our study we will focus on the tendency of trade among countries pre and post integration.

The teoretical analysis shows that economic integration leads to a large increase in intra-industry trade. We used an unadjusted version of Grubel and Lloyd's index in order to compute the share of intra-industry trade between Turkey and EU countries. Results show that, after the Custom Union intra-industry trade between Turkey and EU countries is increased. Greece have the highest level of intra-industry trade with Turkey and in turn in order Portugal, Italy, Spain, United Kingdom. In 1998, trade type among Turkey and EU countries can be defined as two-way trade in vertically differentiated products.

Key Words: Intra-industry Trade; Economic Integration; Vertical product differentiation; Horizontal product differentiation; Grubel-Lloyd index

ÖNSÖZ

Endüstri içi ticaret kavramı, 1960'lı yıllardan itibaren Dünya Ticaretinde önem kazanmaya başlamıştır. Aynı ürün grubunun, aynı anda ihracat ve ithalatını açıklayan endüstri içi ticaret, toplam dünya ticaretinin çok önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Genel kanı, ekonomik entegrasyonun endüstri içi ticareti arttırdığı yönündedir.

Bu bağlamda, çalışmamızda Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne Gümrük Birliği ile girmesinin, uluslararası ticaretinde yaratacağı muhtemel değişiklikler de incelenmeye çalışılmıştır.

Tez çalışmam süresince benden desteğini esirgemeyen danışman hocam Sayın Prof.Dr.Nejat ERK'e, önemli eleştirileriyle tezime katkıda bulunan sayın hocam Prof.Dr.Mahir Fisunoğlu'na, tez yazımı sırasında karşılaştığım sorunlarda yardımcı olan Sn.İsmail Güneş'e ve desteklerinden dolayı aileme teşekkürlerimi bir borç bilirim.

İÇİNDEKİLER

ÖZET	i
ABSTRACT	ii
ÖNSÖZ	iii
İÇİNDEKİLER	iv
TABLolar LİSTESİ	vii
1.Bölüm: GİRİŞ	1
2.Bölüm: EKONOMİK ENTEGRASYON VE ENDÜSTRİ İÇİ TİCARET	6
2.1.Endüstri İçi Ticaretin Belirleyicileri	7
2.2. Ekonomik Entegrasyon ve Teorik Etkileri	12
2.2.1. Ticaret Liberalizasyonu	13
2.2.2. Tercihlerde Farklılık ve Türdeş Talep	16
2.2.3. Üretimde Maliyetlerin Azalması	17
2.2.4. Faktör Mobilitesi ve Firma-içi Ticaret	18
2.3. Yeni Uluslararası Ekonomi ve Uluslararası Entegrasyondan Edinilen Kazançlar	22
2.3.1. Ürün Üzerinde Ortak Bir Tanım	24
2.3.2. Yeni Klasik Görüş	26
2.3.3. Toplanmış Denge	30
2.3.4. Dışsallıklar	34
2.3.5. İçsel Ölçek Ekonomileri	36
2.3.6. Yatay Farklılaşmaya Karşı Dikey Farklılaşma	40
2.3.7. Dikey Farklılaşmış Ürünlerde Endüstri İçi Ticaret ve Ekonomik Farklılık	47
2.3.8. Faktör Hareketliliği ve Ticaret Tipleri	50
2.3.9. İçsel Pazar ve Entegrasyondan Kazanç	53

3.Bölüm : AVRUPA BİRLİĞİ İÇİ TİCARET VE TÜRKİYE'NİN GÜMRÜK BİRLİĞİNE KATILIMI	58
3.1. Dünya Ticaretinin Serbestleştirilmesi ve GATT "Uruguay Round" Sonuçları	58
3.2. Avrupa Birliği İçi Ticaretin Gelişimi	60
3.2.1. Avrupa Birliği İçi Ticaretin Niteliği	60
3.2.2. Avrupa Birliği Ticaretinin Dağılımı	63
3.3. Türkiye'nin Avrupa Birliğine Gümrük Birliği ile Katılımı	68
3.3.1. Gümrük Birliğinin Türkiye Açısından Değerlendirilmesi ve Türkiye-AB Ticaretine Etkileri	68
4.Bölüm: ENDÜSTRİ İÇİ TİCARETİN ÖLÇÜLMESİ	79
4.1. Geleneksel Ölçümler	79
4.1.1. Balassa Göstergesi	79
4.1.2. Grubel-Lloyd Tipi Gösterge	81
4.1.3. Aquino Göstergesi	85
4.2. Geleneksel Ölçümlerin Eksikleri	89
4.3. Endüstri İçi Ticareti Ölçmede En Uygun Ölçü : Düzeltilmemiş Grubel-Lloyd indeksi	90
4.4. Endüstri-İçi Ticaret Miktarının Ölçülmesi	92
4.5. Endüstri İçi Ticaretin Hesaplanmasında Alternatif Bir Ölçü	94
4.5.1. Ürün Benzerliği ve İki-Yönlü Ticaret	95
4.6. Türkiye-Avrupa Birliği Ülkeleri Arasındaki Endüstri-İçi Ticaret Miktarı	98
4.7. Ticaret Tiplerinin Tahmini	117
4.7.1. Endüstri Düzeyinde Ticaret Tiplerinin Tahmini	117
4.7.2. Ülke Düzeyinde Ticaret Tiplerinin Tahmini	119

SONUÇ	122
EKLER	125
EK I	125
EK II	134
EK III	137
KAYNAKLAR	138



TABLOLAR LİSTESİ

<i>Tablo 1: Pazar Yapısı, Ürün Farklılaşması ve Ticaret Ayırımı</i>	45
<i>Tablo 2: Ticaret Tiplerinin Dağılımı ve Entegrasyonun Potansiyel Etkisi</i>	57
<i>Tablo 3. Endüstri içi ticaretin önemine göre Avrupa ülkelerinin sıralaması</i>	62
<i>Tablo 4. Bölge olarak AB ticareti (1995)</i>	65
<i>Tablo 5. Endüstri içi ticaret endeksi (Bölge içi ticaret hariç)</i>	66
<i>Tablo 6. 1991'de AB ülkelerinin AB dışı ülkelerle olan endüstri içi ticareti</i>	67
<i>Tablo 7. Türkiye İhracatı'nın Nispi Önemi</i>	70
<i>Tablo 8. İthalatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı (Milyon Dolar)</i>	72
<i>Tablo 9. İhracatın Ülkelere Göre Dağılımı (Milyon Dolar)</i>	75
<i>Tablo 10. Endüstri İçi Ticaret Ölçümlerinin Karşılaştırılması</i>	91
<i>Tablo 11. Ürün Düzeyinde İkili Ticaret Tiplerinin Ayrılması</i>	97
<i>Tablo 12. Türkiye'nin AB ile Olan Ortalama Endüstri içi ticaret payları</i>	99
<i>Tablo 13. Kişi Başına GSYİH(cari fiyatlarla, ABD\$), 1997</i>	100
<i>Tablo 14: GSYİH</i>	104
<i>Tablo 15: Türkiye ile AB Ülkeleri Arasındaki Endüstri içi Ticaret Paylaşımı(ek-1)</i>	125
<i>Tablo 16 a. Ortalama endüstri-içi ticaret payı (yıllık ortalama ile) ($IIT_{ic}=0,5$)</i>	111
<i>Tablo 16 b. Ortalama endüstri içi ticaret payı (yıllık ortalama ile) ($IIT_{ic}=0,8$)</i>	115
<i>Tablo 17. 1 Ortalama endüstri içi ticaret payı (endüstri bazında)</i>	116
<i>Tablo 18a. Endüstri Düzeyinde Ticaret Tipinin (%) Paylaşımı(1994)</i>	117
<i>Tablo 18 b. Endüstri Düzeyinde Ticaret Tipinin (%) Paylaşımı (1998)</i>	118
<i>Tablo 19 a. Türkiye ile AB ülkeleri Arasındaki İki Yönlü Ticaretin Ülke Bazında Ticaret Tipi (%) Paylaşımı (1994)</i>	120
<i>Tablo 19 b. Türkiye ile AB ülkeleri Arasındaki İki Yönlü Ticaretin Ülke Bazında Ticaret Tipi (%) Paylaşımı (1998)</i>	120

1.Bölüm

GİRİŞ

Uluslararası ticaret geleneksel olarak, her bir ülkenin faktör donanımına, teknolojisine ve iklimine en uygun malları ihraç ederken, ulusal özelliklerine en az uygun malları ithal ettiği düşüncesinden oluşmaktadır. Bu tip ticaret *endüstriler-arası* ticaret olarak adlandırılmaktadır, çünkü ülkeler farklı endüstrilerdeki ürünleri ithal ve ihraç etmektedir. Ancak, pek çok endüstrileşmiş ülkenin ihracat ve ithalatının büyük bir bölümü gerçekten benzer mallar arasında olmaktadır. Örneğin, otomobil, İngiltere, Almanya ve Fransa'nın bir numaralı ihracat ve ithalatını oluşturmaktadır.

Bir ülke aynı endüstride mal ihraç ve ithal ettiği zaman *endüstri-içi* ticaret meydana gelmektedir. Ekonomistlerin neden endüstri-içi ticaret üzerinde yoğunlaştıklarını anlayabilmek için endüstriler-arası ticareti anlamak gerekmektedir. Standart ticaret teorisi, homojen ürünler arasındaki ticareti kapsar. Bu nedenle tam rekabet varsayımı altında sadece endüstriler-arası ticaret vardır. David Ricardo (1817), şimdi karşılaştırmalı üstünlükler olarak adlandırdığımız teoriyi açıklayarak standart ticaret teorisini ortaya koymuştur. Ricardo'nun teorisinin temelini oluşturan düşünce, malların uluslararası sınırlar arasında kaynaklara (toprak, emek ve sermaye) göre daha mobil olmasıdır. Bu varsayım hala endüstriler-arası ticaret teorisini tanımlamaktadır.

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, uluslararası ticarete ülkeler arasındaki farklılıkların yol açtığı fikrine dayanmaktadır. Ricardo'nun katkısı sadece ülkelerin farklı olduğu konusunda değildir. Aynı zamanda komşularına göre daha yüksek ücretlere (gelişmiş ülkeler için) ya da daha düşük verimliliğe (gelişmekte olan ülkeler için) sahip olsalar da, bu farklılıkların, nasıl tüm ülkelerde uluslararası rekabet yarattığını göstermiştir (Ruffin,1999,2). Ricardo'nun ticaret modeli, her ülkenin

lkeler arasındaki herhangi bir farklılıktan kazanç sağlayabileceğini göstermektedir. Ancak model, ticaretin ülkedeki gelir dağılımını nasıl etkileyeceğini veya karşılaştırmalı üstünlüğü neyin belirleyeceğini açıklayamamaktadır. Bu nedenle, ticaret teorisyenleri Heckscher-Ohlin modeline yönelmektedir (Samuelson,1948'den aktaran Ruffin,1999,3).

Literatürde, endüstri içi ticaret ve ekonomik entegrasyon kavramları uzun yıllar birbirine yakın kavramlar olarak düşünülmüştür. Endüstri içi ticaret (IIT) konusundaki ilk alışmalar, "Avrupa Birliği ticaret etkileri" konusundaki çalışmalarla başlamıştır. Diğer taraftan, gümrük birliği teorisi ise, entegrasyonun, endüstriler-arası uzmanlaşmayı arttıracaağı yönünde beklentilere yol açmıştır. 1960'ların başlarından itibaren, endüstri-içi ticaret üzerine araştırmalar önemli ölçüde artmıştır. Bu konuda Balassa (1965), Dreze (1960) ve Verdoorn'un (1961) yapmış oldukları çalışmalar, entegrasyonu takiben, endüstri-içi uzmanlaşmanın arttığı yönünde bulgular ortaya koymuştur. Görünen, ekonomik entegrasyonla endüstri içi ticaret arasında nedensel bir bağlantının olduğudur. Ancak bu bağlantının kademeli olduğu, sistematik teorik analizlerde gözlenmektedir. Geleneksel gümrük birliği teorisi (Vinerian) - ülke, iki mal ve iki faktör modeli- tercihlerdeki değişmeyi, mal çeşitlemesini ve aksak rekabeti açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Ethier ve Horn (1984) yaptıkları çalışmalarda aksak rekabet piyasasını, gümrük birliği teorisi ile birleştirmenin zorluğunu uygulamalı olarak açıklamaya çalışmıştır.

Ekonomik entegrasyonun ticari etkilerinin araştırılmasının dört temel nedeni vardır. Birincisi, ticaret, yerelleşmeye karşı globalleşme tartışmasında önemli bir değişkendir. İkincisi, ye ülkelerin ticaretlerinin yoğunlukları ve ticaret yapılarındaki değişiklikler, entegrasyonun, üretim yapıları üzerindeki etkisinin büyüklüğü hakkında önemli bilgiler vermektedir. Üçüncüsü, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin (GO) ticaret modelleri arasındaki farklar, Tek Pazar Yapısal Fon Programının ekonomik ve toplumsal birlik üzerindeki etkilerini göstermesi beklenilebilir.

Daha genel olarak, ticaret modelleri, verimlilik kazançlarının, üye devletler arasında ve içinde nasıl dağıtıldığına bir göstergesidir. Son olarak, Tek Pazar uygulanmaya başladığından bu yana ortaya çıkan ticari gelişmeleri gözlemlemek, ekonomik entegrasyonun bir sonucu olarak, üye ülkeler arasındaki yapısal simetri derecesinin artacağına mı, azalacağına mı açıklığa kavuşturulmasına yardımcı olacaktır.

Son zamanlarda, dünyada bölgesel ekonomik birleşmelere doğru bir eğilim ortaya çıkmıştır. Avrupa Birliği (AB) ve Kuzey Amerika Serbest Ticaret Birliği (NAFTA) ekonomik entegrasyonun en iyi bilinen iki örneği konumundadır. Bu bölgesel ticaret birleşmelerinden dolayı, dünya ticareti artarak ticaret blokları halini almaktadır. Serbest ticaret anlaşmaları ya da diğer farklı ekonomik birleşme anlaşmalarının bu bölgedeki tüm ülkelere fayda sağlayacağı düşünülmektedir. Bu durumda Türkiye'nin bu oluşumun dışında kalması beklenemez. Bu eğilimi takiben, Türkiye'nin AB ülkeleri ile olan ticaret eğilimini izlemek henüz aday konumunda olan Türkiye için aydınlatıcı olacaktır.

Bu çerçevede, çalışmanın üç ana amacı bulunmaktadır. İlk amaç, ekonomik entegrasyonun endüstri içi ticaret üzerindeki teorik etkilerinin neler olduğunu saptamaya çalışmaktır. Bu doğrultuda entegrasyonun, ülkeler arasındaki doğal eğilimleri, endüstri içi ticaret yönünde mi, yoksa endüstriler arası ticaret yönünde mi artıracığı sorusuna cevap aranarak, entegrasyonla, endüstri içi ticaret arasındaki nedensel bağlantı ortaya konmaya çalışılacaktır. Bu bağlamda, literatürdeki yeni uluslararası ekonomi görüşleri ve uluslararası entegrasyondan edinilecek kazançlar dikkate alınacaktır.

Günümüzde, uluslararası entegrasyondan elde edilen kazançların teorik analizi göz önüne alındığında, ekonomik entegrasyonun, Avrupa Birliği içindeki

ticaret üzerindeki etkisi konusundaki yapılacak incelemelerle, Avrupa Birliği içinde, belli bir döneme ait ticaret akışının niteliği belirlenebilir. İkinci amacımız, çalışmamızın üçüncü bölümünde, Dünya ticaretinin serbestleştirilmesi yönündeki gelişmeleri ve Avrupa Birliği içi karşılıklı ticaretin niteliğini ortaya koymaya çalışmaktır. Bunun da amacı, bu bilgiler ışığında, Türkiye'nin Avrupa Birliğine, gümrük birliği ile katılmasının ve gümrük birliğinden sonra Türkiye'nin dış ticaretinde gözlenen gelişmelerin seyrini, Gümrük Birliği'nden önceki durum da göz önünde tutularak belirleyebilmektir.

Dördüncü bölümdeki amacımız, endüstri içi ticaretin ölçüm tekniklerini inceleyerek, 1993-1998 yılları arasında harmonize sisteme dayalı kombine nomanklatüre (CN) uyumlu 14 endüstri ve 97 sektöre göre, Türkiye-Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki endüstri içi ticaret oranının tahminini yapabilmektir. Burada kullanılan teknik Grubel-Lloyd indeksinin (1975) düzeltilmemiş şeklidir. Bu hesaplama ek olarak 1998 yılı için, hesaplanan endüstri içi ticaret katsayılarını açıklamada kişi başına GSYİH , ticaret yapılan ülkenin yüzölçümü, ticaret yapılan ülkenin nüfusu ve ticaret yaptığımız ülkenin toplam ihracatının anlamlı olup olmadığı test edilmiştir.

Bu bağlamda ekonomik entegrasyonun, dış ticaretimizin akışı üzerindeki etkisi saptanmaya çalışılırken; ticaret; endüstriler arası ticaret, yatay farklılaştırılmış ürünlerde endüstri içi ticaret ve dikey farklılaştırılmış ürünlerde endüstri içi ticaret olmak üzere üç kategoride incelenmiştir. Geleneksel teorik sentezler, monopolistik rekabetin ve içsel ölçek ekonomilerinin benzer ülkeler arasında endüstri içi ticarete neden olduğu ve faktör donanımları, teknoloji düzeyleri gibi ekonomik farklılıkları fazla olan ülkeler arasında ise karşılaştırmalı üstünlüklerin devam ettiği görüşüne dayanmaktadır Geleneksel teoriye dayanan çalışmalar ürünün sadece , renk, koku, ambalaj gibi farklılıklarının olabileceğine dayandıran *yatay ürün farklılaşmasını* kabul etmektedir; buna göre ürün tüketici tarafından farklı çeşitlerde elde edilebilir ve uluslararası ticaret pazar ölçeğini büyütürken, sadece mal çeşitlerinin

fazlaşmasına neden olmaktadır. Bu durumda, ekonomik farklılıklar endüstriler arası ticareti arttırmakta ve endüstri içi ticareti tersine azaltmaktadır.

Ancak, ürün sadece yatay olarak değil, aynı zamanda kalite ve fiyat olarak da farklılaşır ki bu da *dikey ürün farklılaşması* olarak adlandırılmaktadır. Farklı bir yaklaşım olarak teorik yapı, "toplanmış denge" görüşünü kullanarak, ülkeler arasındaki ekonomik farklılıkların, sadece endüstriler arasında karşılaştırmalı üstünlüğe dayanan uzmanlaşmaya neden olmadığını, aynı zamanda endüstriler arasında kalite dereceleri boyunca uzmanlaşmaya dayandığını ortaya koymuştur. Bu iki çeşit ürün farklılaştırmasını aksak rekabet altında bir araya getirerek tüketicilerin önce farklı kaliteler arasında, daha sonra da her bir kalitenin içindeki çeşitler arasında seçim yapacağı düşünülebilir.

2. Bölüm

EKONOMİK ENTEGRASYON VE ENDÜSTRİ İÇİ TİCARET

Heckscher-Ohlin modeli ve ondan sonraki modellerde içerilmiş olan geleneksel ticaret teorisi, tamamen endüstriler arası ticaret teorisini açıklamaktadır. Modelden dört önemli teorem çıkartılmaktadır. Birincisi; *faktör donatımı* teoremi olup, her ülke bol olarak sahip olduğu faktörü yoğun olarak gerektiren malları daha ucuza üretir ve bu alanda uzmanlaşır. İkincisi; uluslararası *faktör fiyatları eşitliği* olup, buna göre serbest ticaret, ülkeler arasında faktör fiyatlarını eşitler. Uluslararası ticaret teorisindeki üçüncü teorem *Stolper-Samuelson* (1941) teoremidir. Buna göre, serbest ticaret ülkenin bol olarak sahip olduğu faktörün gelirini yükseltecek, kıt faktörün ise gelirini düşürecektir. Diğer bir anlatımla, herhangi bir malın fiyatı yükselirse veya düşerse, bu malda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olan üretim faktörlerinin geliri artacak veya azalacaktır. Son olarak, *Rybczynski* teoremine göre, yalnız bir faktörün arzının arttığı durumlarda, bu faktörü yoğun olarak kullanan malın üretimi artar, sabit kalan faktörün üretimi mutlak olarak azalır (Falvey,1981,495).

Leontief paradoksunun Heckscher-Ohlin teoremi üzerinde yarattığı tartışmalar sonucunda dış ticareti açıklamak amacıyla yeni hipotezler ortaya atılmıştır. Bunlardan; vasıflı işgücü, ölçek ekonomileri, teknoloji açığı, ürün devreleri, tercihlerde benzerlik ve monopolcü rekabet önemli hipotezlerdendir.

İhracat ve ithalatın endüstri düzeyinde benzer gelişmişlik seviyesindeki ülkeler arasında aynı anda gerçekleşmesi 1960'larda uluslararası ticaretle ilgili en önemli ampirik buluşlardan biridir. Bu kavram, Ballasa, Grubel ve Lloyd (1975) tarafından "*endüstri içi ticaret*"; Gray (1980) tarafından, "*iki yönlü ticaret*"; Finger (1979) tarafından, "*ticaret genişlemesi*"; Brander (1983) tarafından, "*çapraz*

(çekme) taşıma” ve Abd-El Rahman (1986) tarafından “benzer ürünlerde iki yönlü ticaret” olarak açıklanmıştır.

Endüstri İçi Ticaret; aynı ürün grubunun, iki ülke arasında aynı anda ihracat ve ithalatını açıklamaktadır ve gelişmiş pazar ekonomileri için, dünya ticaretinin çok önemli bir kısmını oluşturmaktadır (Culem ve Lundberg,1986).

2.1.Endüstri İçi Ticaretin Belirleyicileri

Endüstri içi ticaretin, karşılaştırmalı üstünlüklerin de varlığı ile birlikte, neoklasik ticaret teorisi ile açıklanması, mümkün değildir. Endüstri içi ticaretin, dünya ticareti içinde önemli bir yer tutması II.Dünya Savaşı sonrasındadır. Dolayısıyla, bu tip ticaretin nedenleri ve etkilerinin açıklanabilmesi için önemli bir literatür bulunmaktadır.

Ülkeler arasındaki benzerlikler ve kişi başına gayri safi yurt içi hasıla (KBGSYH), endüstri içi ticaret akışının hacmi ile bağlantılıdır. Aynı zamanda, malların farklılaştırılması, ölçek ekonomileri ve daha genel olarak pazar yapısı, yatay farklılaşma ile bağlantılıdır. Diğer taraftan, ülkeler arasındaki gelir dağılımındaki farklılıklar, kalite ve fiyat farklılıklarını yansıtan dikey farklılaşmış mallarda endüstri içi ticarete (çapraz-değişime) neden olacaktır (Tharakan,1986 içinde Balassa,1986,109-110).

Linder (1961), çalışmalarını, talep yapılarının, kişi başına gelirle değiştiği varsayımına dayandırmıştır. Kişi başına gelir düzeyi benzer ülkeler arasında endüstri içi ticaretin daha yoğun olduğunu kanıtlamaya çalışmıştır (Sertel,Orbay,1997,4). Ekonomik yapısı ve faktör donanımları birbirine nisbeten yakın ülkeler arasındaki ticareti açıklamak için Linder, uluslararası ticaret kuramına *temsil edici talep*

kavramını getirmiştir. Temsil edici talep, ekonomide hangi ürünün üretileceğini ve daha sonra da ihraç edileceğini belirlemektedir. Ayrıca, “optimum ölçekte üretimi emebilen talep” olarak tanımlandığından, üretici firmaya dışsal ekonomilerden ve ölçek ekonomilerinden yararlanma olanağı sağlamaktadır; çünkü, optimum ölçek, üretimde içsel ve dışsal ekonomilerin tümünün gerçekleştiği andaki üretim ölçeğidir. Linder'e göre, talep, kişi başına gelir düzeyi tarafından belirlenmektedir (Linder,1961'den aktaran Erdost,1982,35). Ülkelerin temsil edici talepleri birbirine benzer olduğu ölçüde ve kişi başına gelir düzeyleri yakınlaştığı oranda aralarındaki ticaret olanakları artacaktır. Linder'in 1980'lerin başlarında endüstri içi ticaret konusunda önemli teorik model çalışmaları da olmuştur (Erdost,1982,36).

Lancaster (1980) ve Krugman (1979,1981), Helpman (1981) ve Dixit ve Norman (1980) tarafından geliştirilen ticaret modelleri, endüstri içi ticareti, ölçeğe göre artan getiri ile birlikte ürün farklılaşması yoluyla açıklamaktadırlar. Böyle bir ticaret, aynı ekonomik gelişme düzeyi ve aynı nisbi kaynak donanımına ve mallara sahip ülkeler arasında, ürün farklılaşması ve monopolistik rekabet piyasası altında beklenilebilir (Lundberg,1988,1700).

Diğer taraftan, Helpman ve Krugman (1985), ülkeler arasındaki sermaye-emek donanım oranı farklılıkları ile endüstri içi ticaret miktarı arasında negatif bir ilişki bulmuşlardır. Helpman ve Krugman'ın ifade ettiği gibi, sermaye-emek donanım oranı ile kişi başına gelir arasında pozitif bir ilişki vardır. Yüksek bir sermaye-emek donanım oranı, yüksek bir kişi başına gelire karşılık gelmektedir. Bilindiği gibi, gelişmişlik düzeyi, kişi başına gelire pozitif ilişkilidir. Yüksek gelişmişlik düzeyi, farklılaştırılmış mallara olan talebi artırmakta, bu durum ise endüstri içi ticareti yoğunlaştırmaktadır (Loertscher, Wolter'den aktaran: Bergstrand,1990,1217).

Helpman, evsahibi ülkenin emek-sermaye oranının yabancı ülkeye göre daha düşük (veya eşit) olduğu ve faktör fiyatlarının eşitlendiği durumda, savını

desteklemek için şunu ortaya koymuştur: “Şayet dünya emek ve sermaye stoğunu, yabancı ülkenin emek-sermaye oranını artıracak ve evsahibi ülkenin emek-sermaye oranını azaltacak şekilde, ürün fiyatlarını ve faktör donanımını bozmadan yeniden dağıtırsak, endüstri içi ticaretin paylaşımıgerileyecektir” (1981,325).

Markusen'e göre, şayet üretimdeki sermaye yoğunluğu ile, tüketimde talebin gelir esnekliğinin yüksekliği arasında pozitif bir korelasyon var ise, Linder tipi bir ticaret örneği ortaya çıkacaktır. Yani, nisbi olarak sermaye-yoğun ülkelerin, endüstri içi ticaret paylaşımı daha fazla olacaktır (1986,1010-11).

Bergstrand'ın 1990 yılında yaptığı, iki-yönlü endüstri içi ticaretin belirleyicileri konusundaki model çalışmasının sonuçlarına göre, iki ülkenin kişi başına gelirlerindeki büyük benzerlik, aynı anda hem arz (Heckscher-Ohlin-Samuelson), hem de talep (Chamberlin-Linder) nedenleriyle endüstri içi ticarete artışa neden olacaktır. Ancak, anılan model, sadece yatay farklılaştırılmış ürünlerde endüstri içi ticareti incelemek için geliştirilmiştir. Bergstrand, ülkeler arasındaki endüstri içi ticaretin paylaşımının, nisbi sermaye-emek donanım oranı farklılıkları ile ve kişi başına gelirdeki eşitsizliğin (farklılığın) her ikisiyle negatif ilişkili olduğunu göstermiştir. Bergstrand aynı zamanda, ekonomik büyüklükler arasındaki farklılıkların endüstri içi ticareti etkilediğini göstermiştir. Buna göre, ekonomik büyüklükler arasındaki eşitsizlik büyüdükçe, endüstri içi ticaret miktarı da düşecektir (Bergstrand,1990,1223).

Hirschberg, Sheldon ve Dayton (1994) tarafından, işlenmiş gıda sektöründe endüstri içi ticaretin analizi konusunda yapılan en son çalışmalarında, kişi başına GSYİH eşitliğinin , endüstri içi ticaret ile pozitif ilişkili olduğunu saptamışlardır. Diğer taraftan aynı çalışmada, ortalama gümrük tarife düzeyleri ile, endüstri içi ticaret paylaşımının negatif bağlantılı olduğunu ortaya koymuşlardır (Hirschberg ve diğerleri,1994,162-164).

Ülkeler arasındaki farklılık, yüksek tarife düzeyleri veya gümrük birliğine dahil olma ve serbest ticaret blokları endüstri içi ticaretin hacmini etkileyen diğer önemli faktörlerdir. Bergstrand (1983), Havrlyshyn ve Civan (1983), Balassa (1986) ve Balassa ve Bauwens(1987) yaptıkları çalışmalarda, ticaret engelleri ile endüstri içi ticaret paylaşımı arasında negatif bir ilişki saptamışlardır (Sertel ve Orbay,1997,4).

Bazı ekonometrik çalışmalar, ülkeler arasındaki ortalama gümrük tarife ve/veya tarife dışı engellerin (örneğin:gümrük birliği) düzeyi ile endüstri içi ticaret paylaşımı arasında negatif bir ilişki bulmuşlardır.¹ Falvey (1981) sermaye ve ölçeğe göre sabit getiriye özel olarak birleştirdiği modelinde, endüstri içi ticaretin miktarının, tarifelerin düzeyi ve genel olarak ticaret kısıtlamaları ile birlikte tersine değişeceğini bulmuştur (Falvey,1981'den aktaran:Balassa,1986a,110). Çalışmalar; ticaret liberalizasyonunun ve Avrupa'daki ekonomik entegrasyonun (1966,1975) ve Latin Amerika bölgesi ekonomik entegrasyonunun (1974) endüstri içi ticaretin genişlemesinin artışına eşlik ettiğini göstermiştir.

Endüstrilerin aralarında veya ürünün özelliğine dayanan mal gruplarına göre endüstri içi ticaretin paylaşımındaki farklılıkları ortaya koyan ampirik çalışmalar İngiltere için Greenaway ve Milner (1984) Amerika için Toh (1982), Bergstrand (1983) ve Balassa (1986) ve benzer gelişmiş ülkeler için Finger ve De Rosa (1979), Loertscher ve Wolter (1980) ve Caves (1981) tarafından yapılmıştır.

Bu çalışmaların ortak noktası, araştırma-geliştirme (Ar-Ge) harcamaları, ticaret ortakları arasında ticaretteki genişlemenin birim değerleri gibi açıklayıcı değişkenler olup, genellikle ürün farklılaşması kavramının bazı yönlerini açıklamaktadırlar. Buna ek olarak, birleşmenin düzeyi ve ölçek ekonomileri de açıklayıcı olarak kullanılmaktadır. Çalışmalarda görece olarak ender de olsa, gelişmiş

¹ Bu konuda, Pagoulatos ve Sorensen(1975), Loertscher ve Wolter(1980), Caves(1981), Toh(1982), Bergstrand(1983), Balassa ve Bauwens(1987) çalışmaları örnek gösterilebilir.

ve gelişmekte olan ve merkez-uydu ekonomileri arasında da endüstri içi ticaret gözlenmektedir (Lundberg, 1988, 1700).

Tharakan (1986), Benelüx ülkelerinin gelişmekte olan ülkelerle yapmış olduğu ticaret konusundaki çalışmasında, ölçek ekonomileri büyük olan endüstrilerdeki farklılaştırılmış ürünler için ve gelişmekte olan ülkelere tahsis edilmiş olan tercihli tarife dışındaki mallar için, endüstri-içi ticaretin paylaşımının büyük olduğunu tespit etmiştir.

Literatürde tartışılan bir başka konu, gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki endüstri-içi ticaretin, gelişmiş ülkeler arasındaki endüstri içi ticarettten farklı olacağı yönündedir. Bu konuda Culem ve Lundberg'in (1986) yapmış oldukları gelişmiş ülke örneği çalışmasının sonuçlarına göre, gelişmiş ülkeler arasındaki endüstri-içi ticaret, gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasındaki endüstri-içi ticarete olduğu gibi yatay farklılaştırılmış mallar üzerinde (yani benzer mallarda) ortaya çıkmamaktadır. Gelişmiş ülkeler, talepteki ürün farklılaşması sonucu doğan ticarete muhtemelen üstün olsalar da, gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticarete, karşılaştırılmalı maliyetlerde farklılıklar gözlenecektir.

Endüstri-içi ticaret konusundaki ampirik çalışmalardan hiçbirini "faktör oranı" değişkenini (açıklayıcı değişken olarak) karşılaştırılmalı maliyetlerin bir göstergesi olarak kullanmamışlardır. Ancak, ürün maliyetlerindeki uluslararası farklılıklar, endüstri-içi ve endüstriler arası ticaretin nisbi ölçüsünü etkilemek ve böylece toplam ticaret içinde endüstri-içi ticaretin paylaşımını belirlemek için sınır teşkil etmektedir.

Bir endüstride, üretici iki firma arasında üretim maliyetlerindeki ve fiyatlardaki farklılıklar arttıkça, karşılaştırılmalı üstünlükler teorisine göre, daha fazla endüstriler arası uzmanlaşma ve buna karşılık toplam ticarete bu ürün grubunda daha az endüstri-içi ticaret beklenmektedir. Faktör fiyatı farklılıklarının muhtemelen

önemli olduğu gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticaretle, bu şekildeki maliyet farklılıklarının, sistematik olarak nisbi faktör yoğunluklarına bağlı olması beklenmektedir.

2.2.Ekonomik Entegrasyon ve Teorik Etkileri

Farklı düzeylerde de olsa ekonomik entegrasyonun yararlarını savunan görüşlerin temelinde, serbest ticaretin ülkeler arasında ekonomik rekabeti artırarak ve uzmanlaşmayı geliştirerek, kaynak dağılımında etkinlik sağlayacağı düşüncesi yatmaktadır. Buna göre, üretimde etkinliğe dayalı bir işbölümünün varlığıyla dünya refahının da maksimize olacağı ileri sürülmektedir (Alpar,Ongun,1987,189).

Avrupa bölgesel entegrasyonunun ticaret akışı üzerinde önemli bir etkisinin olduğu kabul edilmektedir. Bölgeselleşmenin miktarı, genellikle toplam ticaret içinde bölge-içi ticaretin payı ölçülerek saptanmaktadır. 1950'lerin sonundan 1990'ların ortalarına kadar, 12 AB ülkesi arasında bölgesel ihracat ve ithalat paylaşımı % 40'tan % 60'lara yükselmiştir. Bölgesel ticaret anlaşmalarının, üye ülkelerde ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkileri olabilmektedir. Saptırıcı etkisinin ölçüsü, bölgesel entegrasyonu takiben, nisbi fiyat değişimlerine ve tercihli ve tercihli olmayan ithalat arasındaki ikame esnekliğine bağlıdır. Ancak, nisbi fiyat etkilerinden ayrı, bölgesel entegrasyon büyüme performansını muhtemelen arttıracak ve üçüncü ülkeler de bundan faydalanabilecektir (Hoeller ve diğerleri,1998,48).

Greenaway tarafından yapılan çalışmada entegrasyonun ve endüstri-içi ticaretin teorik etkilerine baktığımızda dört ana başlık görüyoruz. Bunlar ticaret liberalizasyonu, tercihlerde farklılık ve türdeş talep, üretim maliyetlerinin azalması, faktör mobilitesi ve firma-içi ticaret olarak sıralanabilir (Greenaway,1987,154-156).

2.2.1. Ticaret Liberalizasyonu

Ticaret liberalizasyonuna makroekonomik bir perspektiften bakarsak, özellikle büyüme ve emek piyasası üzerindeki etkileri politika tartışmalarında önemli bir yer tutmaktadır. Ticaret ve refah arasındaki bağlantılar anlaşılmış olsa da, ampirik literatür hala ticaretin büyüme üzerindeki etkilerinin ölçülebilir düzeyde mi, yoksa çok mu küçük olduğu konusunda kesin bir sonuca varamamıştır.

Entegrasyon anlaşmasının en önemli ayırt edici özelliği, entegre olmuş ekonomiler arasında liberalizasyonu sağlama ve dışarıda kalan ülkelere karşı ortak dış tarife uygulamalarıdır. Ticaret liberalizasyonunun muhtemelen endüstri içi ticareti kolaylaştırdığı ve genelde ticaretin yayılmasını ilerlettiği kabul edilmektedir. Farklı bir bağlamda, Shaked ve Sutton (1984) serbest ticaretin, dikey farklılaşmanın yayılması üzerindeki pozitif etkisini ve ticaretin liberalizasyonundan sonra eşit sayıda firmanın pozitif yarar kazanabileceğini ortaya koymuşlardır (Lambertini, 1995, 1).

Monopolistik rekabet içindeki endüstriler için, endüstri içi ticarete iki yaygın modelden sözedilebilir: Neo-Chamberlinian ve Neo-Hotelling modelleri. Neo-Chamberlinian modeli, ürün farklılaştırma derecesinin dışsal olarak belirlendiği ve tüm farklı ürünlerin birbirlerini ikame etmeleri üzerine kurulmuştur. Tüm çeşitler kişisel fayda fonksiyonuna simetrik olarak girerler ve tüm bireyler aynı fayda fonksiyonuna sahiptir. Diğer taraftan her bir birey tüm elde edilebilir çeşitleri tüketmektedir. Ticaret, tüketiciler için elde edebilecekleri farklılaşmış ürün sayısını artırır. Çünkü serbest ticaret, dünyada üretilen tüm çeşitlerin elde edilmesini sağlar. Modelde, ürün çeşitlerinin artmasından dolayı ticaretten bir kazanç söz konusudur; çünkü, fayda tüketilen ürün sayısı ile pozitif ilişkilidir. Buradaki temel düşünce, kapalı bir ekonomiden serbest ticarete geçmenin refahı arttıracığıdır. Bu konuda Dixit ve Stiglitz (1977) ve Spence (1978) destekleyici çalışmalar yapmışlardır.

Analiz, Krugman tarafından (1979,1980) uluslararası ticaret için geliştirilmiştir (Milner,1986,49).

Neo-Hotelling modelinde ise, tüketiciler herhangi iki ürün arasında seçim yaparlar. Bu seçimleri, en çok tercih ettikleri veya ideale ne kadar yaklaştıklarına bağlı olarak değişir. İki ekonomi arasında serbest ve maliyetsiz ticaretin söz konusu olması tüm arz ve talep özellikleri özdeş endüstri içi ticarete neden olacaktır. Her bir ülke Tek Pazar için farklılaşmış ürünün daha önceki üretimine göre yarısını üretecek, ancak, Pazar ölçüsü iki katı olacaktır. Ticaretten en büyük kazanç hayatta kalan firmalar için, ölçek ekonomilerinin sonucu ortaya çıkacaktır. Bu nedenle, tamamen serbest-ticaret dengesinde, her bir ülke orijinal ürün sayısının yarısından fazlasını üretecek ve tüketiciler yurt içinde ve dışarıda büyük bir mal çeşitlemesi ile karşı karşıya geleceklerdir. Ürün farklılaştırması, bu modelde, endüstri içi ticaretin varlığı ile pozitif bağlantılıdır (Milner,1986,50-51).

Lambertini (1995), farklı boyutlardaki ve farklı gelir dağılımına sahip iki ülke arasındaki dikey farklılaşmış ürünlerde endüstri içi ticaret konusunda yaptığı çalışmada iki varsayım yapmıştır:

- a) kapalı ekonomiye karşı ticaretin tek-yönlü veya iki-yönlü başlaması,
- b) iki-yönlü ticaret durumu.

Her iki bakış açısında, ticaretin genellikle kapalı bir ekonomiye tercih edildiğini ve iki-yönlü ticaretin de tek-yönlü ticarete tercih edildiğini görüyoruz. Çünkü, ilk durumda, düşük kaliteli mal üreten firmalar yurt içinde monopolistik durumlarını korurken ve yüksek-kalitede mal üreten firmalarla daha zengin ülkenin pazarında rekabet ederken, düopolistik rekabet her iki ülkeyi de geliştirmektedir.

İkinci analizde farklı yorumlar ortaya çıkabilmektedir. Firmalar kapalı bir ekonomide kendi ürünlerinin kalitelerini belirleyebilirler ve bu nedenle ticaret liberalizasyonundan sonra, sadece fiyatlarını ayarlayabilirler. Bu durum daha kapsamlı bir modelde kısa dönem etkisi veya ticaret liberalizasyonu uygulamasının etkisi olarak kabul edilebilir, bu da firmaları daha sonraki kaliteye uygun olarak yeniden optimizasyona yöneltir.

Motta (1992), düopolistik bir model analizinde, birbirinden farklı iki ülke arasında, dikey farklılaşmış ürünlerdeki ticarete, belirli koşullar altında küçük ülkenin ticaret liberalizasyonundan kayba uğrayacağını göstermiştir. Bu noktada Lambertini (1995), farklı gelir dağılımı özelliği taşıyan ve tüketici yoğunlukları farklı iki ülke arasındaki endüstri içi ticaretin belirleyicileri olarak tercihler ve gelir bir tarafta, dikey farklılaşma diğer tarafta olmak üzere bu ikisinin aralarındaki etkileşimin üzerinde durmaktadır.

Ticaret engellerini kaldırma, muhtemelen fiyatları çok daha uyumlu bir düzeye yaklaştırarak rekabette artışa neden olmaktadır. Tek Pazar programından önce AB'deki bir çok hizmet sektörü dış rekabetten korunmuştur. Aynı zamanda büyük pazarlar muhtemelen çeşitlerde artışa ve girdi üretiminde uzmanlaşmaya gitmişlerdir (Romer,1987'den aktaran Hoeller ve diğerleri,1998,61). Yeni ürün çeşitlerinin kullanılabilirliğinden doğan refah etkisi bir yana, yeni ticaret ve büyüme literatürü, ticaretin doğası ile büyüme arasında bir bağlantı tahmin etmektedir. Endüstri içi ticaretteki bir gelişme, üretimde etkinliği arttıracaktır. Şayet bu uzmanlaşma artışı, araştırma sektöründe olursa, bu durum icatları teşvik edecektir. Backus, Kehoe ve Kehoe (1992) büyüme ile endüstri içi ticaret arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermişlerdir. Genel kanı, Avrupa entegrasyonunun büyümeyi teşvik ettiği yönündedir.

Tercihli ticaret liberalizasyonunun, endüstri içi ticarete genişleme yarattığı kabul edilse de, ortada ticaret liberalizasyonunun neden endüstri içi ticaretin büyümesini, endüstriler arası ticaret aleyhine canlandırdığını gösteren bir neden yoktur. Bunun nedenlerini bulabilmek için birleşmeden önceki pazar yapılarının özellikleri incelenmelidir. Ancak fikir birliğine varılan, gümrük birliğinin tarife ve tarife dışı engelleri geriletmediği yönündedir. Ticaret liberalizasyonunun sonucu ise genişlemedir.

2.2.2. Tercihlerde Farklılık ve Türdeş Talep

Teorik analizler, tercihlerdeki dağılım ve yoğunlaşmanın endüstri içi ticaretin potansiyeli ile önemli bir ilişkisi olduğunu öne sürmektedir. Diğer koşullar sabitken tercihler mal çeşitleri arasında çaprazlamasına dağılmaktadır. Bu sadece yatay mal çeşitlemesi değil (tercihler, alternatif nitelikteki kombinasyonlar arasında değişmekte), aynı zamanda dikey mal çeşitlemesini de (tercihler alternatif kalite derecelerine göre sapma göstermekte) kapsar.

Lancaster (1980) ve Greenaway (1982) ortaya koymuştur ki, potansiyel ticaret ortakları arasında, tercihlerde türdeş bir genişleme uygundur. Diğer koşullar sabitken, tercihlerdeki türdeş bir büyüme, endüstri içi ticaret açısından potansiyel ticaret alanının da büyümesini birlikte getirir. Nitekim, entegrasyon öncesi ekonomiler benzer tercih yapılarına ve benzer üretime sahip iseler, ancak mal farklılaştırılmışsa, entegrasyon, ticari mallarda endüstri içi değişimi, çok yönlü liberalizasyon durumuna göre daha fazla uyarıcı yönde olacaktır. Şayet çoğunlukta bulunan ülkeler benzer faktör donanımına, benzer kişi başına gelir ve benzer talep yapısına sahip olursa (ki bu da, gümrük birliğini oluşturmaktadır) bu durum endüstri içi ticaret için önemli bir alt yapı olmaktadır.

2.2.3. Üretimde Maliyetlerin Azalması

Genel olarak üzerinde tartışılan, "talep" faktörleri endüstri içi ticaretin ortaya çıkabilmesi için gerekli, fakat yeterli koşul değildir. Bir firmanın üretim kapasitesindeki artışlar sonucu bazı maliyet öğelerinde düşüşler söz konusu olabilir. Büyümenin sağladığı bu tasarruflara ölçek ekonomileri adı verilir. Ölçek ekonomilerinin doğası, serbest giriş koşullarını ve bu nedenle denge durumundaki çeşitliliği muhtemelen etkileyebilir. Sık tartışılan; gümrük birliği oluşumunun ana faydalarından birinin üreticilerin üretim süreçlerini uzatabilmeleri ve sonuçta ölçek ekonomilerini değiştirebilmeleridir. Nitekim aynı anda üretim fonksiyonunda azalan maliyetlerle birlikte, türdeş talepler endüstri içi uzmanlaşmayı kolaylaştırabilecektir. Maliyetler; üretim fonksiyonu, girdi fiyatları ve üretim ölçeğinin bir fonksiyonudur.

Ölçek ekonomilerinin pazar yapısını nasıl etkilediğini analiz edebilmek için, ortalama maliyetleri azaltabilmek için ne tip bir üretim artışının olması gerektiğini ayırt etmek gerekmektedir. *İçsel ölçek ekonomileri* (internal economies of scale), firmanın kendi üretim ölçeği arttığında ortalama birim maliyetlerin düştüğü durumlarda söz konusudur. Firmanın bağlı olduğu endüstride üretim hacmi genişledikçe onun ortalama maliyetleri düşme gösteriyorsa üretimde *dışsal ölçek ekonomileri* (external economies of scale) söz konusudur. Bu durumda, herhangi bir firmanın ölçeğinde bir değişiklik olması şart değildir. Eğer belli bir endüstride ölçek ekonomileri firma bakımından içsel nitelikte ise, büyük firmalar küçüklere göre bir maliyet avantajı elde ederler. Böylece de firmalar tarafından fiyatların veri kabul edildiği tam rekabetçi piyasa yapısı yerine aksak rekabet piyasaları geçer. Aksak rekabet piyasalarında ise her firma kendi üretimi üzerinde bir ölçüde monopolcü güce sahiptir. Yani fiyatı veya satış hacmini ayarlama olanağı elde eder (Krugman, Obstfeld, 1994, 115).

Dış ticaret tüm firmalar için tüketici nüfus sayısını artırır. Her ülkede firmalar halk tarafından en çok tercih edilen bir çeşit üzerinde uzmanlaşır. Azınlık tercihlerini karşılamak için ülke içinde yapılacak küçük ölçekli üretim çok maliyetli olacağından, bu talep türdeş tercihleri bulunan başka ülkelerden yapılacak ithalatla karşılanır. Bu durum ölçek ekonomilerinin, farklılaştırılmış mallar üzerinde yapılan endüstri içi ticareti anlamamıza da yardımcı olmaktadır. Böyle bir çatinın ana elemanları olan ölçek ekonomileri, ürün farklılaştırılabilmesi ve aksak rekabet, Bela Balassa, Herbert Grubel (1967,1970), ve Irving Kravis gibi yazarlar tarafından tartışılmıştır (Krugman,1980,950).

2.2.4. Faktör Mobilitesi ve Firma-içi Ticaret

Geleneksel neo-klasik modelde, küçük açık bir ekonomide, piyasa tam rekabet durumunda, üretim faktörleri homojen ve sektörler arasında tam mobil, üretim teknikleri, başka bir deyişle faktör oranları dağılımları endüstrideki tüm firmalar için hemen hemen benzer yapıdadır. Faktör fiyatları ise tam esnek durumdadır. Ticaretin veya üretimin yapısındaki bir değişiklik; örneğin, malların nisbi fiyatlarının değişimi veya yurt içinde veya yurt dışında faktör donanımlarının değişimi genellikle bazı faktörlere olan talebi arttırırken, diğerlerinde arz fazlası yaratacaktır. Corden (1974) basit bir sosyal refah fonksiyonu varsayımındaki değerlendirmelerinde, reel gelirden veya herhangi bir grubun satın alma gücünde mutlak bir gerilemenin önlenmesi gerektiğini, aksi halde bu durumun sosyal refahta bir gerileme anlamına geleceğini ortaya koymuştur (Lundberg,Hansson,1986,130).

Üretimde kullanılan belirli faktörlerin gelirlerinin mutlak olmasa da nisbi olarak gerilemesi politik olarak kabullenmesi güç bir olaydır. Yukarıdaki durumda dengeli serbest ticaret, Pareto anlamında sosyal refahı yeniden içerecektir. Faktörler hareketsizken, dünya faktör fiyatları esnek ise, dünya piyasasındaki fiyatların değişimi gelir dağılımında ve faktörlerin reel gelirlerinde değişikliğe yol açacak

ancak, tam istihdam durumu devam edecektir. Ancak, faktör fiyatları katı iken, malların fiyatlarındaki değişiklikler genellikle o sektörde kullanılan faktörlerde-nisbi fiyatları düşürerek- işsizliğe yol açacaktır. Faktörler mobil olsa da, faktör fiyatlarının katılığı o sektörde yoğun olarak kullanılan faktörde işsizliğe yol açacaktır (Chacholiades,1978; Neary,1985'ten aktaran: Lundberg,Hansson,1986,131).

“Endüstri içi ticaret ve uzmanlaşma herhangi bir düzenleme problemi içerecek mi veya en azından bu problemler endüstriler arası ticaret durumuna göre daha mı az olacak” sorularının cevapları şu üç olguya bağlı olacaktır:

- a) Fiziki sermaye ve kalifiye / kalifiye olmayan emeğe olan nisbi ihtiyaç durumuna göre endüstrilerin homojenlik derecesi,
- b) Bu üretim kaynaklarının endüstri-içi mobilitesi,
- c) Bu faktör çeşitlerinin homojenliği.

Üretim faktörlerinden biri olan emek, eğitim düzeyi, çalışma deneyimi, işveren ve endüstri yapısı gibi farklı kriterlere göre sınıflandırılabilir. Uluslararası ticaretteki bir artış, emeğin bazı kategorilerinde talep fazlasına neden olurken, diğerlerinde arz fazlasına neden olacak, bu da düzenleme problemleri yaratacaktır. Eğer ücretler esnek değilse ve emek, endüstriler, firmalar, bölgeler ve uzmanlık grupları arasında tam mobil değilse yapısal işsizlik ortaya çıkabilecektir. Bölgeler-arası hareketsizlik, taşıma maliyetleri veya bölgesel tercihlerden dolayı artabilir. Endüstriler arası ve firmalar arası mobilitenin derecesi farklı uzmanlık grupları arasında değişebilir. Yüksek uzmanlık bilgileri içeren üretim teknikleri, bu firmanın dışında çok az kullanılacağından, beşeri sermaye sadece endüstri için değil firma için de özel olacaktır. Diğer durumlarda ise, beşeri sermaye farklı endüstriler arasında kolayca transfer edilebilecektir. Şayet endüstride kullanılan üretim faktörleri tam homojen ise, sektörler-içi tam bir faktör mobilitesi varsa ve endüstrideki tüm firmalar, faktörleri aynı oranlarda kullanıyorlarsa, üretim grubunda veya endüstride,

ticarete dengeli bir artış olacaktır.(yani ihracat ve ithalatta eşit bir artış olacaktır). Bu durum gelirin yeniden dağıtımını veya işsizlik gibi düzenleme gerektiren hiç bir probleme neden olmayacaktır. Çünkü herhangi bir faktörün talebinde net bir değişme olmayacaktır. (Lundberg,Hansson,1986,131-132).

Sermaye akışının liberalizasyonu, ekonomik entegrasyonun da birlikte olmasına neden olmaktadır. Faktör mobilitesi ve mal ticareti arasındaki ilişkiye baktığımızda, ikisi birbirini tamamlamaktan çok ikame etmektedir (Mundell,1957'den aktaran Greenaway,1987,156). Bu önerme, Heckscher-Ohlin modelinin yapısından çıkarılmaktadır ve tam olarak, varsayım, ilk faktör donanımlarının farklı olduğu yönündedir. Markusen (1983) bu durumun Hecksher-Ohlin modeline özgü bir sonuç olduğunu ve bunun kuraldan çok bir beklenti olduğunu öne sürmüştür. Bir çok olayda, faktör hareketliliği ile firma-içi ticaretin tamamlayıcı olabileceği tartışılmıştır. Örneğin, Agmon (1979) endüstri içi ticaretin olduğu yerde, faktör hareketliliği ve ticaretin tamamlayıcı olacağını ileri sürmektedir (Greenaway,1987,156).

Transfer araçları, farklı ülkelerde farklı çeşitlerde uzmanlaşabilmek için, dolaysız yabancı yatırımlarla içiçe geçen çok uluslu şirketlere dönüşmektedir. Endüstri içi ticaretin izlediği dolaysız yabancı yatırımlar sayesinde, firmalar özel avantajlar elde etmektedirler. Bu noktada sadece özel bilgi avantajı sağlayan yatay uzmanlaşma, (burada aynı malın benzerlerinin birçok ülkede imal edilmesi, dolayısıyla firmalar arasında bir rekabet söz konusu olmaktadır.) firma-içi ticarete yol açan dolaysız yabancı yatırımların tek mekanizması değildir, dikey uzmanlaşma da (farklı ülkelerdeki farklı üretim aşamalarının birleştirilmesi) bunda payı olan bir faktördür.

Hymer-Kindleberger (1972) teorisine göre, uluslararası alanda yapılan dolaysız yatırımların nedeni, piyasalardaki oligopolistik endüstriyel yapıdır. Teori,

yatırımın yapıldığı ülke şirketlerinin daha avantajlı oldukları düşüncesine dayanır. Uluslararası yatırımlara girişen şirketler, risk ve belirsizlik ile karşı karşıyadırlar. Bu nedenle yabancı piyasalarda dolaysız yatırımda bulunacak şirketlerin, bu piyasalarda başarılı olabilmeleri için, evsahibi ülke şirketleri karşısında bazı üstünlüklere sahip olmaları gerekmektedir. Yatırım yapılan ülkenin mal piyasalarında tam rekabet şartlarını aksatan her türlü faaliyetler, yatırımcı şirketlere oligopolistik güç kazandıracaktır. Bu faaliyetler; mal ve fiyat farklılaştırması, özel pazarlama ve reklam yöntemleri şeklindedir. Yatırımcı şirketlerin patent haklarına sahip oldukları yeni teknolojileri, kolay sermaye temin edebilme olanakları, yöneticilerin bilgi ve yetenekleri gibi gelişmeler, faktör piyasalarında tam rekabetten uzaklaşılmasına neden olmaktadır; Yatay ve dikey bütünleşmeler yolu ile dışsal ekonomiler sağlanması; Yabancı piyasalara girişte hükümet müdahalelerini en aza indiren ve şirketlerin elde ettikleri gelirlerin (kar ve lisans ücreti gibi) transferini kolaylaştıran evsahibi ülkenin politikaları yatırımcı şirketlerin sahip oldukları üstünlüklerdendir.

Evsahibi ülke şirketleri karşısında yukarıda sayılan üstünlüklere sahip olan yatırımcı şirketler, bu üstünlüklerini dolaysız yatırımlar yoluyla değerlendireceklerdir. Yatırımcı şirketler dolaysız yatırımları, teknik sırların korunması açısından lisans anlaşmalarına tercih etmektedirler.

R.E.Caves (1971), yatay bütünleşme yoluyla büyüyen, bir çok uluslu şirketin, en önemli oligopolistik üstünlüğünü şirketin ürün farklılaştırma yeteneği ile açıklamaktadır. Farklılaştırılmış ürünlerini taklit riskinden korumak isteyen şirketler, bu piyasalarda kendilerine bağlı üretim tesisleri kuracaklardır. Ayrıca bu görüş Hymer (1970) tarafından da desteklenmiştir. Hymer'a göre; farklılaştırılmış ürüne sahip olan bir şirket, bu üründen en büyük kazancı, yabancı piyasalarda yatay bütünleşme yoluyla kurduğu üretim tesisleri ile sağlayacaktır.

2.3.Yeni Uluslararası Ekonomi ve Uluslararası Entegrasyondan Edinilen Kazançlar

II.Dünya Savaşı sonrası dünya ticaretinin gelişimi, faktör girdileri ve tüketim düzeyleri olarak birbirine çok yakın ikame edilebilir malların aynı anda ihracat ve ithalatını kapsayan endüstri içi ticaret yönünde olmuştur (Tharakan,1985). Böyle bir durumun neoklasik ticaret teorisi ile açıklanması oldukça zordur. Örneğin, Linder (1961), Heckscher-Ohlin-Samuelson görüşünün aksine, kişi başına gelir düzeyi benzer ülkeler arasındaki ticaretin çok daha yoğun olacağını ortaya koymuştur. Firmalar yurtiçinde tüketilen mallarda uzmanlaşacak ve benzer talep yapılarındaki ülkelere bu ürünü ihraç edecektir, dolayısıyla benzer yapıdaki ülkeler arasında endüstri-içi bir ticaret ortaya çıkacaktır (Hirschberg ve diğerleri,1994,159).

Son yıllarda endüstri içi ticareti açıklamaya yönelik ciddi bir literatür oluşmuştur. Bu teorik gelişmeler endüstriyel pazarlarda aksak rekabetin varlığının önemini vurgularken, özellikle ölçek ekonomilerini ve ürün farklılaşmasını gözönüne almaktadır. Bu konuda en gelişmiş modellerden biri olarak kabul gören Helpman ve Krugman (1985) monopolistik rekabeti, genel denge ticaret modeline dahil etmiştir.

1960'lı yıllardan itibaren, uluslararası ticaret ile kaynakların yeniden tahsisi arasındaki ilişki sorgulanmış, bu ise, "uluslararası ticaretin yeniden düşünülmesine" fırsat vermiştir (Krugman,1990,63). Uluslararası ticaretin genel eğilimine uygun olarak, ticaret, ülkeler arasındaki farklılıklara dayandırılmıştır. Aksak rekabet ve daha genel olarak pazar yapısı, tüketici tercihleri ve ölçeğe göre getiri kavramları, ticaret ortaklarının genişlemesi araştırılırken, karşılaştırmalı üstünlüklere alternatif olarak ortaya çıkmış kavramlardır. Aksak rekabet sonucunda, ölçeğe göre getiri artmakta ve dışsallıklar ortaya çıkmaktadır. Ölçeğe göre sabit getiri altındaki verimlilik, endüstriler arası faktör mobilitesi sonucunda, ölçeğe göre artan getiri

altındaki verimliliğe dönüşmektedir. Helpman ve Krugman tarafından açıklanan “dünya entegrasyon dengesine” göre, mükemmel entegre olmuş bir ekonomide faktör fiyatları ve ürün fiyatları ülkeler arasında özdeş olacaktır (Fontagne ve diğerleri,1997,19-20).

Markusen ve Venables (1995) tarafından öne sürülen "yakınsama hipotezine" (convergence hypothesis) göre; ülkeler yakınlaşırken, çok uluslu şirketler ticaretin yerini almaya başlayacaklardır; endüstriler arası ticaretin miktarının azaldığı yerde endüstri içi ticaret artacaktır (Fontagne ve diğerleri,1997,21).

Bu yeni bakış açısında anlaşılması gerekli olan, şayet Avrupa ekonomisi farklı faktör donanımları ile ülkeler arasında bölüneceğine tam entegrasyon sağlarsa ne olacağıdır. Helpman ve Krugman tarafından “dünya entegrasyon dengesi” konusunda öne sürülen anahtar düşünce, tam entegre olmuş bir ekonomide faktör fiyatları ve ürün fiyatlarının ülkeler arasında özdeş olacaktır. Avrupa entegrasyonuna bakışta belirleyici olan, ülkelerin birbirlerinin fiyatlarına ne kadar yakın olduklarıdır. Fiyatların birbirinden uzaklaşması “Avrupa dışı” olmanın bir göstergesi kabul edilmekte, aksine Tek Pazarın oluşması tam entegre olmuş ekonomiye doğru bir basamak olarak görülmektedir. Bu görüşe destek olarak, uluslararası ticaret etkisinin değerlendirilmesinde şimdilerde genellikle kabul edilen görüş, faktör hizmetlerinin malın içinde içerilmiş olmasıdır (Markusen,1986,1002-3).

Bu noktada , endüstri içi ticaretin teorik olarak açıklanmasında öncelikle “ürün”ün tanımı önem taşımaktadır. Yatay farklılaşmaya dayanan Yeni Klasik görüş ve Helpman ve Krugman'ın (1985) sentezleri ile birleştirilen Toplanmış Denge açıklandıktan sonra, geleneksel sonuçları beklenmedik bir şekilde değiştiren dışsallıkların olabilirliği, azalan getiri ile bağlantısı ve son olarak malların yatay ve dikey farklılaşmalarını tartışılmalıdır.

2.3.1. Ürün Üzerinde Ortak Bir Tanım

Tüketicinin tercihiinde, genel olarak, iki aşamalı bütçe varsayımı kullanılmaktadır. İlk aşamada, tüketici farklı mallar arasında seçim yapar. İkinci aşamada ise, aynı malın farklılaştırılmış şekilleri arasında seçim yapar. Bu genel prensibi takiben, aynı malın farklılaştırılmış şekilleri arasındaki endüstri içi ticaretin önemi, ihracat ve ithalatın, aynı endüstrinin çıktısı ile ilgili olmasındandır. Dolayısıyla mallar aynı üretim fonksiyonunda birleştirilmektedir. Bu durumda, ticaret dengede ise, net ticaret akışının faktör içeriği sıfır olacaktır. Her bir ülke, aynı miktarda hizmeti malların içerisinde içerilmiş olarak ihraç ve ithal edecektir. Aynı şekilde verimlilik, ölçeğe göre sabit getiri koşulu altında sıfır olacaktır; bu noktada uzmanlaşma süreci ve bir endüstriden diğerine kaynakların yer değişimi olmayacaktır. Tüketici tarafından, çeşitler arasındaki tüketimle birleştirilen azalan marjinal faydanın üzerinde sağlanacak tek yarar, miktarsal artış olacaktır. Ticaret teorisyenleri, karşılaştırmalı üstünlükleri aksak rekabet ile ikame etmektedirler, bu da ticaretten kazancı değiştirmektedir. Bu noktada ticaretten kazanç, endüstriler arası faktör mobilitesi ile gelen ölçeğe göre sabit getiri altındaki verimlilik ile ve tüketici tercihleriyle birleşen refah kazancı ile yer değiştirmektedir. Sonuç olarak, aksak rekabet, ölçeğe göre artan getiri ve dışsallıklar sonucunda potansiyel kazanç artmaktadır. Diğer bir deyişle mal çeşitleri artan getiri altında üretildiğinden, gerçekte etkinlik kazancı pozitifdir (Fontagne ve diğerleri, 1997,22).

Bu durum, tamamiyle özdeş iki ülke arasında gözlenen ticaret örneğini açıklayan bir öngörü şeklindedir: Uluslararası ticaret endüstri-içi ticaret şeklindedir. Geleneksel Grubel-Lloyd (GL) indeksi kullanıldığında ampirik sonuç "1" olacaktır, bu da ticaretin %100'ünün endüstri-içi olduğuna işaret etmektedir. Burada makroekonomik düzeyde bir uzmanlaşma yoktur, ticaret sadece mikroekonomik düzeyde önem taşımaktadır. Bu durumda yakınlaşma maliyetleri, faktör mobilitesi, gelir dağılımı konuları önemini yitirmektedir. Bu ideal durum pratikte

gözenemediğinden, ampirik sonuçları endüstri-içi ticaretle birleştirmeye çalışırken, bu ürün tanımı kafamızda yaratılmaktadır.

Literatürde, endüstriler arası ticareti, faktör donanımlarındaki farklılıklara ve endüstri-içi ticareti, ürün farklılaşmasına bağlayan ilişki tamamiyle onaylanmıştır ve entegrasyondan doğan kazancın analizi şu şekildedir (Fontagne ve diğerleri,1997,22):

- a. Farklı ülkeler arasındaki endüstriler arası ticaret etkinlik kazancı sağlar (kaynaklar yeniden dağıtılmakta) ve tüketici için kazanç sonuçta yeni bir nisbi fiyatlar seti ile karşılaşmaktır. Şayet karşılaştırmalı üstünlükler, yatay yerine dikey farklılaşmış yapıda ise, ara mallardaki ticaret bu kazancı arttıracaktır (Fontagne,1991'den aktaran Fontagne ve diğerleri,1997,22)
- b. Benzer ülkeler arasındaki endüstri-içi ticaret tüketici için bir kazanç sağlayacaktır. Tüketici kendi tercihlerine en yakın ürünü bulabilecektir; etkinlik kazancı ölçüğe göre artan getiriye eklenecektir.

Bu bakış açısına göre, endüstri-içi ticaret, gelişmiş üye ülkeler arasında artacak ve daha az gelişmiş olanlar arasında da mümkün olacaktır. Bu görüşü takiben, sektörel düzeydeki düzenlemeler, tek pazar ile birleştirilirse sonuçta azgelişmiş üye ülkeler ile gelişmiş ülkeler arasında daha derin bir uzmanlaşma sağlayacaktır. Ters durumda, bir tarafta ileri ve geri ülkeler arasında, diğer tarafta sadece geri ülkeler arasında endüstri-içi ticaretin geliştirilmesi uyumlaştırma maliyetlerine neden olmayacaktır. Düzenlemeler mikroekonomik şekilde, endüstriler arası yerine klasik olarak endüstrilerin içinde firmalar arasında olacaktır. Daha sonra üzerinde durulacağı gibi, bu açıklamalar yatay ürün farklılaşması ile yoğun bir şekilde ilişkilendirilecektir. Diğer taraftan her bir endüstri içindeki benzer ürünler ve dikey farklılaşmış ürünler arasındaki ayırım daha karmaşık bir tartışmayı gerektirmektedir.

2.3.2. Yeni Klasik Görüş

Yeni klasik görüş, Helpman ve Krugman tarafından ortaya konan görüşlerin bir sonucu olarak ortaya çıkan, yatay farklılaşmaya dayanmaktadır. İleride daha geniş üzerinde durulacak olan toplanmış denge prensibince, endüstriler arası ticaretin net faktör içeriği, ticaret ortakları arasındaki nisbi faktör donanımlarındaki farklılıklarla pozitif bağlantılıdır. Yeni klasik görüş endüstriler arası ticareti karşılaştırmalı üstünlüklerle, endüstri içi ticareti ise monopolcü rekabet ile birleştirmektedir.

Yeni geliştirilmiş olan monopolcü rekabet hipotezi sanayi malları üzerindeki iki-yönlü ticareti yani bir ülkenin aynı malın değişik türlerini eşanlı olarak hem ihraç hem de ithal etmesi durumunu açıklama amacıyla ortaya atılmıştır. Sanayi kesiminde firmalar çoğunlukla ölçeğe göre artan verim koşulları altında çalışırlar. Ölçek ekonomileri özelliği dolayısıyla uzmanlaşmaya gidilen sanayi dalında yalnızca belirli mal türleri üretilir ve bunlar ihraç edilerek, dışarıda üretilen değişik türler ithal edilir. Böylece endüstri içi ticaret ortaya çıkmış olur. Firmanın uzmanlaşma derecesi arttıkça, ölçek ekonomileri, dolayısıyla birim maliyetlerdeki düşüş o derece artar (Seyidoğlu,1994,83-84).

Sonuç olarak, fayda ve maliyetler ticaret ile birleştirilirken aşağıdaki durumlar ortaya çıkacaktır:

- a. Endüstriler arası ticaret, tüketicilerin yeni bir nisbi fiyat setiyle karşılaştıkları, verimlilik artışına neden olan, kaynakların yeniden tahsisine neden olmaktadır. Bu faydalar içsel yeniden dağılım mekanizmasıyla birleşmekte; ithalatta rekabet eden endüstrilerde, faktörlere büyük ölçüde zarar vermektedir.
- b. Endüstri içi ticaret, tüketiciler için mal çeşitliliğinde, üreticiler açısından ise, ara mallar söz konusu ise kazanç sağlar. Düzenlemeler endüstrilerin içinde ortaya

çıkılmaktadır. Bu nedenle, hiç bir dağıtım mekanizması, ölçek ekonomileri mevcut iken, böyle bir ticaretle ilgili olmamaktadır.

Günümüzde, uluslararası ticaretin gerçek yönlerini açıklayabilmekte, karşılaştırmalı maliyet teorisinin yetersizliği ortaya çıkmıştır. Ne endüstrileşmiş ülkeler arasındaki yaygın ticaret, ne de farklılaşmış ürünlerde hüküm süren iki-yönlü değişim şeklindeki ticaret, standart ticaret teorisinde anlam bulamamaktadır. Bu konuyu aydınlatabilecek yeni gelişmelerdeki ana ögeler -ölçek ekonomileri, ürün farklılaştırma imkanı ve aksak rekabet- Balassa (1967), Grubel (1967,1970) ve Kravis (1971) gibi yazarlar tarafından tartışılmıştır.

Krugman'ın 1980 yılında yaptığı çalışmadaki modelde, üretimde ölçek ekonomisi mevcuttur ve firmalar, ürünlerini maliyetsizce farklılaştırabilmektedir. Endüstri içi ticaretten bir başka kazanç kaynağı olan ölçek ekonomileri, ürün farklılaşmasına dayanır. Aynı kalitedeki malın farklı özellikler taşıması yatay ürün farklılaşması olarak adlandırılmaktadır. Yatay ürün farklılaşmasını açıklarken Lancaster ve Chamberlin görüşleri olmak üzere iki farklı görüşten söz edilebilir. Lancaster, "tüketiciler kendi tercih çeşitleri içerisinde, niteliklerin özel bileşimlerini ararlar" derken; Chamberlin, "tüketiciler, mallar arasında mümkün olan en fazla çeşitleri tüketmeyi amaçlarlar" demektedir. Dikey ürün farklılaşmasından ise, farklı kaliteleredeki ürünün farklı çeşitleri söz konusu ise bahsedilebilir (Greenaway,Hine ve Milner,1995,1505).

Dixit ve Stiglitz'in 1977 yılında yaptıkları çalışmaya dayanan Krugman (1980) modelinde, denge, Chamberlainian monopolistik rekabet şeklini almaktadır; her bir firma biraz monopol gücüne sahiptir, fakat yeni girişler monopol kazancını sınırlamaktadır. Bu şekildeki iki aksak rekabet halindeki ekonomi ticarete izin verdiğinde, ölçeğe göre artan getiri, her iki ekonominin kendine özgü zevkleri, teknolojileri ve faktör donanımları olmasına rağmen ticareti ve ticarettten kazancı

yaratmaktadır. Modelde çok sayıda potansiyel mal bulunduğu ve ekonomideki tüm bireylerin aynı fayda fonksiyonuna sahip olduğu varsayılmaktadır.

$$U = \sum_i c_i^\Theta \quad 0 < \Theta < 1$$

c_i = i malının tüketimi

Gerçekte üretilen mal sayısı “ n ”, potansiyel ürün sayısından küçük de olsa, büyük olacağı varsayılmaktadır. Diğer taraftan tek bir üretim faktörü olduğu, onun da emek olduğu varsayılmıştır. Tüm mallar aynı maliyet fonksiyonu ile üretilmektedir:

$$L_i = \alpha + \beta x_i ; \quad \alpha, \beta > 0 ; \quad i = 1, \dots, n$$

L_i , i malını üretmekte kullanılan emek ve x_i , i malının çıktısını ifade etmektedir.

Diğer bir anlatımla Krugman, sabit maliyet ve değişmez marjinal maliyet varsayımları yapmıştır. Ortalama maliyet, azalan oranda da olsa tüm çıktı düzeylerinde azalmaktadır.

Her bir malın çıktısı, bireysel tüketimlerin toplamına eşit olmalıdır. Şayet kişileri çalışanlarla ifade edersek, çıktı işgücünün kişisel harcamasına eşit olacaktır.

$$x_i = L \cdot c_i \quad i = 1, \dots, n$$

Krugman, aynı zamanda tam istihdam varsayımı da yaptığından, toplam iş gücü, sadece üretimde kullanılan emek sonucu tükenecektir.

$$L = \sum_{i=1}^n (\alpha + \beta x_i)$$

Son olarak, firmaların karlarını maksimize ettiği ancak serbest giriş ve çıkış nedeniyle, denge karın her zaman sıfır olacağı varsayılmıştır.

Modelin ikinci kısmında, iki ülke arasında ticaretin başladığı ve ulaştırma maliyetlerinin sıfır olduğu kabul edilmektedir. Konuyu daha anlaşılır kılabilmek için, ülkelerin aynı zevklere ve teknolojilere sahip olduğu varsayılmaktadır. Tek faktörlü bir ülke varsayımında faktör donanımında da herhangi bir farklılık yoktur. Bu durumda ticaret için herhangi bir neden yoktur ancak bununla beraber iki tarafta da ticaret ve ticarettten kazanç olacaktır. Ticaret, ölçeğe göre artan getirinin varlığı nedeni ile gözlenecektir; her bir mal (veya her bir farklılaştırılmış ürün) sadece tek bir ülkede üretilecektir. Ticarettten kazanç da gözlenecektir. Çünkü, dünya ekonomisi tek bir ülkenin yalnız olmasına nazaran çok geniş çeşitlilikte mal üretecek ve her bir kişiye geniş bir seçim olanağı sunulacaktır (1980,203).

Dünya ekonomisinin denge durumu kolayca karakterize edilebilmektedir. Durumun simetrik olması, iki ülkenin aynı ücret düzeyinde olduğunu ifade etmektedir ve diğer ülkede üretilen herhangi bir malın fiyatı aynı olacaktır. Her bir ülkede üretilen ürün sayısı tam-istihdama göre belirlenmektedir:

$$n = \frac{L(1 - \Theta)}{\alpha} \quad n^* = \frac{L^*(1 - \Theta)}{\alpha}$$

L^* = işgücü (* karşıdaki ülkenin)

n^* = üretilen ürün sayısı

Krugman'ın analizi şu düşüncüyü desteklemektedir: artan getiri altında, ülkeler, yurt içinde geniş pazarı olan ürünlerde ihracatçı olma eğiliminde olacaktır.

Dixit ve Norman 1992 yılında yaptıkları çalışmada, benzer teknolojilerle, yakın ikame mallar üreten endüstriler arasındaki ticareti açıklamaya çalışmışlardır.

Model Norman (1976) modeline dayanmakla birlikte, Krugman (1978) ile birçok benzerlik taşımaktadır. Genel olarak çalışmalardaki ortak kanı uzmanlaşmadan doğan kazancın, ölçek ekonomisinden doğan kazanç ile daha da garanti altına alındığı yönündedir.

Helpman 1981 yılındaki çalışmasında, Heckscher-Ohlin'in uluslararası ticaret görüşünü, ürün farklılaşmasına, ölçek ekonomisine ve monopolcü rekabete "Chamberlin-tipi" bakarak birleştirmektedir. Chamberlin görüşünü endüstri-içi ticareti açıklamak için kullanırken, Heckscher-Ohlin görüşünü endüstriler arası ticareti açıklamakta kullanmıştır. Helpman çalışmasında, farklılaşmış ürün sanayiinde üretim fonksiyonlarında benzerlik olmadan, faktör fiyatı eşitliği varsayımında bulunmuştur. Sermaye-zengin ülke, sermaye yoğun malların net ihracatçısı iken, emek-yoğun ülke, emek yoğun malların net ihracatçısı olacaktır. Farklılaşmış mallar ise her ülke tarafından ihraç ve ithal edilecektir (1981,229).

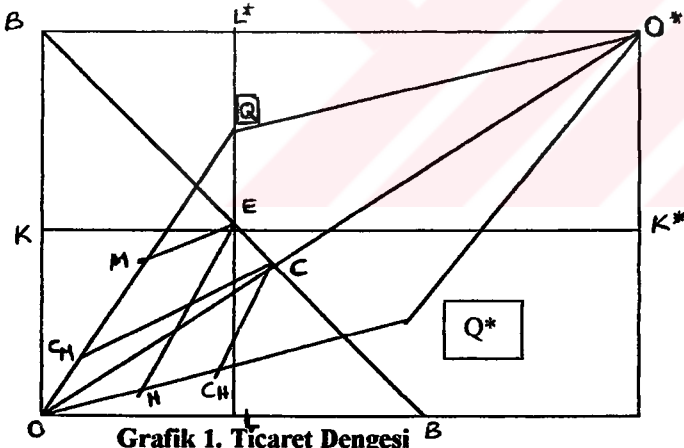
2.3.3. Toplanmış Denge

Helpman ve Krugman'ın (1985) sentezleri ile birleştirilen bir ticaret tipi görüşü de "Toplanmış denge"yi temel düşünce olarak kullanmaktadır. Buna göre "denge ekonomisi" Heckscher-Ohlin ve monopolistik rekabet gibi, farklı görüşlerle bağlantılı bir çatı olarak gözlenmektedir (Fontagne,Freudenberg,1997,12).

Tüm bölgeleri biraraya topladığımızda denge durumunun ortaya çıktığını veya alternatif olarak, tüm faktörlerin ve malların bölgeler arasında daha az maliyetli hareketinin mümkün olduğunu düşünelim. Dixit ve Norman (1980) bu durumu "toplanmış dünya dengesi" olarak adlandırmaktadırlar. Bu kavram, Helpman ve Krugman tarafından ayrıntılı bir şekilde incelenmiştir (Markusen,1986,1006).

Helpman ve Krugman'ın modeli (1985), ev sahibi ve yabancı olmak üzere iki ülke, emek ve sermaye olmak üzere iki üretim faktörü ve biri ölçeğe göre sabit getiri altında homojen mal, diğeri ise artan teknolojik getiri altında farklılaştırılmış mal üreten iki endüstrinin olduğunu varsayar. Bu tip modelde, farklılaştırılmış mallar sektörü, her bir ülkede, her firmanın eşit olmayan çeşitte mal üretmekte olduğu monopolistik rekabet yapısına sahipken; mal çeşitlemesi, denge durumunda, ölçek ekonomisi ve piyasaya giriş serbestisi ile sınırlanmaktadır. Ayrıca ticaretle birlikte, her bir çeşit, iki ülkeden sadece birinde üretilmektedir (Hirschberg, Sheldon ve Dayton, 1994, 160).

Helpman ve Krugman'ı takiben, ilk açıklanan toplanmış dengede, ticaret çıktılarını benzer hale getiren dünya kaynak dağılımı seti, şayet tüm faktörler tam mobil ise çıktıyı arttıracaktır.



Grafik 1. Ticaret Dengesi B

Kaynak: Hirschberg ve diğerleri, 1994, 160

Grafik 1, yurt içi ve dış ülkelerdeki faktör donanımı bileşenlerini göstermektedir. Tam istihdamda, bu donanımlar iki endüstride tam olarak kullanılacaktır. OQ üretimi sermaye yoğun kabul edilen farklılaştırılmış mal sektöründe kullanılan kaynakların vektörü olacaktır. OQ* ise üretimi emek yoğun olan homojen mal sektöründe kullanılan kaynakların vektörü olacaktır. Bunlara ek

olarak, OO^* vektörü aynı zamanda toplam istihdamı ifade etmektedir ve ölçü birimi olarak tahsis edildiğinde dünya GSYİH ölçüsü olarak da yorumlanabilmektedir.

Teknolojinin genel olarak bilindiği ve benzer şekilde tercihlerin aynı olduğu varsayıldığında, ticaret toplanmış dengede, tam istihdam durumunu yaratacaktır. Ev sahibi ülkenin O noktasından ve yabancı ülkenin O^* başlangıç noktasından değerlendirildiğini düşünelim. Faktörlerin dağılımı, belirlenmiş faktör noktası E 'den başlanırsa, ev sahibi ülke OM kadar kaynağını n çeşit farklılaştırılmış ürününün üretimine tahsis edecektir ve OH kadarını da homojen mal üretimine ayıracaktır. Bu sonuç, O ve E arasında bir paralelkenar sınırlandırılarak ($OMEH$) türetilmiştir. OQ^* 'a paralel çizgi (ME) ve OQ 'ya paralel çizgi de (HE) E 'ye doğru çizilmiştir. Benzer durum yabancı ülkenin üretim seviyesi için de geçerlidir.

Ticaret ortaklarını açıklayabilmek için, E noktasına doğru negatif eğimli BB fonksiyonu çizilmiştir. Eğim nisbi faktör fiyatlarını vermektedir (w_L/w_K). Bu doğru OO^* köşegeninden geçmektedir ve ev sahibi ve yabancı ülkelerin gelir düzeylerini vermektedir (üretim faktörlerine ödenen tüm gelir ve harcanan tüm gelir). O ve C arasında bir paralelkenar yaratılarak, ev sahibi ülkenin tüketim düzeyi çıkartılabilir. OC_M , ev sahibi ülkenin, farklılaştırılmış mal ve OC_H homojen mal tüketimini göstermektedir. Benzer bir türetmeyle, yabancı ülkenin tüketim düzeyi de gösterilebilir. Bu özel dengede, aynı anda hem endüstri içi hem de endüstriler arası ticaret vardır. Ev sahibi ülke, homojen malları ithal etmekte ve farklılaştırılmış malların ($M-C_M$) miktarda net ihracatçısı konumundadır. Bu arada, yabancı ülke, homojen malların net ihracatçısı ve farklılaştırılmış malların net ithalatçısı durumundadır. Farklılaştırılmış mal sektöründeki kabul edilen net ticaret akışı, şu şekilde ortaya çıkmaktadır: ev sahibi ülke, n çeşitte mal üretmekte ve ihraç etmektedir; n^* çeşit homojen mal da ithal etmektedir ($n > n^*$ koşulu altında).

c) Helpman ve Krugman (1985) öngörü olarak, sermaye-yoğunluğu daha fazla olan endüstrilerde, nisbi olarak daha fazla farklılaşmış ürün üretileceğini kanıtlamaya çalışmışlardır. Sonuç olarak endüstri içi ticaret düzeyinin çalışan başına donanım ile pozitif ilişkili olması beklenmektedir. Aynı sonuç bu hipoteze dayanarak Havrylyshyn ve Civan (1984) tarafından da bulunmuştur.

2.3.4. Dışsallıklar

Dışsallıklar, işletmenin kendi dışından kaynaklanan fakat maliyetlerinin azalmasına ya da artmasına yol açan etkilerdir. Ele alınan bir firmanın maliyet durumunu etkileyen bu faktörler diğer firmaların faaliyetlerinin ya da onun bağlı bulunduğu endüstrinin bir bütün olarak gelişmesinin sonucudur. İçsel ekonomilerden farkı, bunların doğrudan firmanın kendi faaliyetlerine bağlı olmayıp firma dışından kaynaklanmış olmalarıdır (Seyidoğlu,1992,165).

“Sektöre özgü”, “ülkeye özgü” ve “uluslararası ölçek ekonomileri”, yeni uluslararası ekonomi literatüründe görünümü değiştiren önemli kavramlardır. Bunların etkileri çok basit bir yolla sentez edilebilir (Brülhart,1995,13). Örneğin; ABD’de elektro-nükleer konusundaki bir gelişme, ABD firmaları (ki bu firmalar ölçeğe göre sabit getiri altında üretim yapmaktadır) arasındaki rekabeti bozmadan, bu endüstri için daha iyi bir rekabet olanağı getiriyorsa, bu durumdaki dışsallık “sektör ve ülkeye özgü” bir dışsallıktır. Bu bakış açısında “yığılma” etkisi mevcuttur, bu da firmaların, ilk avantajın olduğu ülkede toplanmalarına neden olacaktır. Ters durumda, dışsallıklar uluslararasılaşmanın doğal bir sonucu olacak, dünya çıktısını artış yönünde teşvik ettiği için maliyetleri azaltacaktır. (Elektronik sektöründe olduğu gibi).

Endüstriler-arası ticaret, dışsal ölçek ekonomilerinin sonucu olarak karşılaştırmalı üstünlükler olmadan ortaya çıkabilmekte veya faktörler açısından uluslararası düzeyde mobil ise yığılma ekisi ortaya çıkabilmektedir. Diğer taraftan ileri derecede yoğunlaşmış pazar yapıları, homojen ürünlerin iki yönlü akışına izin verdiğinden, ürün farklılaşması olmadan endüstri içi ticaret meydana gelebilir.

Dışsallıkların göz önüne alındığı durumda, uzmanlaşma için birbirini tamamlayıcı iki durum ortaya çıkmaktadır; yurt içi üretim hacminin artması, dışsallıklarla birlikte, ortalama maliyetlerin azalmasına neden olurken, elde edilebilir kaynakların endüstride çokça kullanılması, karşılaştırmalı üstünlüklere neden olacaktır. Burada ülkelerin büyüklüğü de önem taşımaktadır (Seyidoğlu, 1992, 653)

Diğer taraftan daha büyük endüstriler, rekabette daha üstündürler. Bu da herhangi bir çıktı düzeyinde karşılaştırmalı üstünlükler ile denk kabul edilebilir. Küçük ülkeler veya daha genel olarak küçük yurt içi pazarla karakterize edilen ülkeler, karşılaştırmalı üstünlüklerine rağmen bu tip endüstriler tarafından dışarı itilecektir. Benzer ülkeler -faktör donanımlarıyla ilgili olabildiği kadar- endüstri ölçüsü bazında rekabet edeceklerdir.

Dışsallıkları hesaba katabilmek için, γ gibi bir vektör tanımlıyoruz. Bu vektör N sabiti ve J için, I ülkeleri ve m endüstrisi için üretimdeki tüm dışsallıkları ifade etmekte:

$$\gamma = (Q_{11}, \dots, Q_{1m}, \dots, Q_{I1}, \dots, Q_{Im})$$

Buradan, homojen ürün m 'nin üretim fonksiyonunu g ile gösterirsek:

$$\delta g_{kj} / \partial \gamma_t > 0$$

$$| \gamma_t = Q_{kj}$$

$$\delta g_{kj} / \partial \gamma_t > 0$$

$$| \gamma_{t=Q_j}$$

Sektöre ve ülkeye özgü bir dışsallık ve ölçek ekonomisi şu üretim fonksiyonunu yaratır:

$$g_{kj} = h_{kj} (V_j, Q_{kj})$$

Tersi durumda, uluslararası ölçek ekonomisi, dünya üretimi artarken, her firma ve her ülkenin kendisi için herhangi bir etkinlik kazancı olmadan, j endüstrisinde maliyetleri düşürecektir. Bu etkiyi uluslararası denge bazında ele alırsak, şu sonuçlarla karşılaşırız (Fontagne ve diğerleri, 1997, 25):

- a. Dışsal ölçek ekonomilerine konu olan, tek-yerleşimli endüstriler sektörel uzmanlaşmaya neden olur.
- b. Endüstrilerarası ticaret, karşılaştırmalı üstünlüğün olmadığı yerde de mümkündür.
- c. Ölçek ekonomileri, fiyatlarla ilişkilerini değiştirdiğinden karşılaştırmalı üstünlükler artık endüstrilerarası ticaret modellerini ifade etmemektedir.

2.3.5. İçsel Ölçek Ekonomileri

Ölçek ekonomileri bir firma ya da endüstride üretim kapasitesi ölçeği genişletildikçe üretim artış oranının maliyetlerdeki artış oranından daha yüksek olması sonucunu doğuran etkilerdir. Ölçek ekonomisi doğuran etkenler içsel ekonomiler ve dışsal ekonomiler diye ikiye ayrılır. Daha önce de ifade edildiği gibi, firmanın bağlı olduğu endüstride üretim hacmi genişledikçe firmanın ortalama maliyetleri düşme gösteriyorsa dışsal ölçek ekonomilerinden söz edilebilirken; içsel

ölçek ekonomileri, firmanın üretim hacminin genişlemesi dolayısıyla, endüstrideki diğer firmaların ölçeklerinden bağımsız olarak ortaya çıkar (Seyidoğlu,1992,653).

Ölçek ekonomileri daha önce de bahsedildiği gibi ürün farklılaşmasna dayanmaktadır. Grubel ve Lloyd (1975), dikey ürün farklılaşmasını nitelik (quality) farklılaşması; yatay ürün farklılaşması ise stil (style) farklılaşması olarak nitelendirmektedir.

Bu iki tür mal farklılaşması ayrımının önemi, farklı endüstri özelliklerinin iki tip ürünün ticareti ile birleşmesinden kaynaklanmaktadır. Dikey endüstri içi ticaret daha çok karşılaştırmalı üstünlüklerin geleneksel teorileri ile ilişkilendirilirken, yatay endüstri içi ticaret daha fazla "modern" ticaret teorileri ile ilişkilendirilmektedir (Aturupane,1997,4).

Yatay endüstri içi ticaret aynı kalitede ancak farklı özelliklerdeki malların iki-yönlü ticareti durumunda ortaya çıkmaktadır. Teorik temelleri Lancaster (1980), Krugman (1981), Helpman (1981,1987) ve Bergstrand (1990) tarafından geliştirilmiştir. Bu modeller; faktör donanımı, gelir bakımından birbirine daha çok benzeyen ülkelerin aralarındaki ticaretin ürün farklılaşması ve ölçek ekonomileri ile yönlendirilen yatay endüstri içi ticaret olacağını öne sürmektedir. Üretimde minimum verimliliğin gerçekleştiği ölçek küçüldükçe endüstride mevcut firma sayısı artmakta, pazar tarafından desteklenen daha çok sayıda ürün çeşidi ve endüstri içi ticaretin daha büyük bir önemi olmaktadır.

Dikey endüstri içi ticaret benzer malların farklı kalitelerinin aynı anda ihracat ve ithalatını kapsamaktadır. Bu tip ticaretin teorik temelleri ilk olarak Falvey (1981) tarafından geliştirilmiştir. Falvey, çok sayıda firmanın farklı kalite çeşitleri ürettiği ancak üretimde artan getirinin olmadığı durumda, dikey endüstri içi ticaretin ortaya çıkacağını göstermiştir. Falvey (1981) ve Falvey-Kierzkowsky (1987), ürün

farklılaşmasının, ölçeğe göre sabit getiri varsayımı ile uyumlu olabileceğini ortaya koymuşlardır. Burada, ürün farklılaşması ürün kalitesi ile ifade edilmekte ve bazı özel üretim şartlarına göre gerçekleşmektedir (dikey ürün farklılaşması).

Ancak, birçok yazar ürün farklılaştırmasının, tüketicilerin tercihleriyle ilgili olarak ürün karakterindeki çok ufak farklılıklara dayandığı izlenimindedirler (yatay ürün farklılaşması). Bu görüş ölçeğe göre artan getiri hipotezine dayanmaktadır. Bu noktada firmalara, ürün çeşitlerini arttırma konusunda talep sürekli bir dürtü sağladığı halde, bir endüstride üretilen malların sayısının neden potansiyel farklılaştırılmış malların sayısına erişemediğini açıklamak için bir varsayım şarttır. (Eaton ve Lipsey, 1989'dan aktaran Behar, 1991, 536).

Bu çerçevede, ülkeler ticaret liberalizasyonundan, bu durumun endüstri içi ticareti arttırmasından dolayı değil, yurt içi pazarda bulunabilecek ürün sayısının artmasından dolayı kazanç sağlarlar. Ticaret liberalizasyonu aynı zamanda yeni üretim kanallarında minimum verimlilik ölçüsüne ulaşabilecek şartlar yaratacaktır veya varolan endüstrilerde yararlanılmamış, ürüne-özel ölçek ekonomisi elde edeceklerdir. Alternatif olarak, tek tek firmalarda gözlenen üretim süreçlerindeki sayıyı arttırma yerine, şayet iki ülke arasındaki ticaret sonrası ürün çeşitlemesindeki artış devam ederse, ölçek ekonomileri şeklindeki kazanç sonunda elde edilecektir (Behar, 1991, 536).

Rekabeti engelleyici bir durum olmadan endüstride homojen üretimle birlikte, Z_{jk} serisine ait firmaların ortalama maliyetlerini (ξ), w ve q_i ξ ile ifade edelim. Rekabet varsayımı altında, bağlantılı endüstriler, ortalama maliyete göre fiyatlandırma prensibini değiştirmeden monopolleşeceklerdir. Şayet endüstrilerin kapitalist doğası ile ölçek ekonomilerinin yoğunluğu arasında pozitif bir ilişki olduğu varsayılırsa, m homojen ürünlerden oluşan G grubunu, sırasıyla, tüm rekabetçi

piyasalar ve tüm tam rekabet piyasaları olarak iki alt gruba ayırmak gerekmektedir (Fontagne ve diğerleri, 1997,26).

$$j \in (1, \dots, b, b+1, \dots, m)$$

$$K_{j-1} / L_{j+1} < K_j / L_j ; \forall j$$

$$\sum_{\xi} \sum_k q_{\xi kj} = q_{\xi j} ; \forall j \leq b$$

Formülde yer alan j endüstriyi, K sermayeyi, L emeği, k ülkeyi temsil etmektedir. Yukarıda gösterildiği gibi, ölçeğe göre getiri, ekonomik entegrasyonun potansiyel etkilerini değerlendirmeye çalışırken anahtar nokta olmaktadır.

Mikroekonomideki yeni gelişmeler, geleneksel rekabet politikalarına temel oluşturan yoğunlaşma ve rekabetin olmadığı uygulamaların arasındaki sıkı bağlantıyı gevşetmiştir. Sonuç olarak, iki aşırı durum gözlenebilmektedir:

1. İlk durumda, ölçeğe göre azalan getiri oligopolistik pazar yapısına neden olacaktır. Fakat potansiyel girişler, firmaların piyasa fiyatlarını yükseltecek stratejiler uygulamayacağını garanti etmektedir. Firmaların tek bölgede yığılmaları endüstriler arası ticarete neden olacak ve karşılaştırmalı üstünlüklerle, ticaret ortakları arasındaki sıkı bağ bir kez daha gevşeyecektir.
2. Buna karşın, ikinci durumda, firmalar aynı malın mükemmel olmayan ikame edilebilir çeşitlerine dayanan fiyat stratejileri uygulayacaktır. Ölçek ekonomileri ve mark-up fiyatlama farklılaştırılmış ürünlerin endüstri-içi ticaretine öncü olacaktır. Bu durumda, pazarların birleşmesi seçili tüketiciler için daha fazla fark/çeşit yaratırken, daha fazla rakip piyasa yapılarının neden olduğu mikroekonomik verimlilik kazancı da, ticaretten kazancı arttıracaktır.

2.3.6. Yatay Farklılaşmaya Karşı Dikey Farklılaşma

Endüstri içi ticaret modellerinde ortaya konan en genel iki varsayımdan biri, bu ticaret tipinin aksak rekabet ürün piyasaları ile bağlantılı olduğu; diğeri ise, ilgili endüstrilerin çıktılarının yeterli miktarda farklılaştırılmış ürünlerden ibaret olduğudur. Her iki varsayım da, ticaretten kazancın analiz edilmesinde ve ticaret politikalarının belirlenmesinde önemli içeriklere sahiptir.

Ürün farklılaşmasında teorik görüşlerin genel özelliği tüketici davranışlarına dayanmaktadır. Bundan dolayı, yorumlar sadece tüketim mallarına uygulanmaktadır. Ancak ara ve sermaye malları, dünya ticaretinde önemli bir yer tutmaktadır ve endüstri içi ticaretin özel bir göstergesi olarak kaydedilmektedir. Çok az yazar, Either (1979,1982) ve Kol ve Rayment (1989) ara mal durumundaki bu etkiyi ifade etmişlerdir ve olaya dikey uzmanlaşma koşulları altında yaklaşmışlardır. Bunun anlamı, benzer ara malların değişimi gerçekte, ithalatın, yatay ürün farklılaşmasına tercih edildiğidir. Benzer açıklama, nihai malların (tüketim ve sermaye malı) değişimine de uygulanabilir. Buna göre, endüstri içi ticaretten bir refah kazancı olacak ve ara mallarda ürün farklılaşması çoğunlukla dikey farklılaşmadan ortaya çıkan etkinlikte kazançla birleştirilecektir (Behar,1991,535).

Ürün çeşitleri arasındaki mükemmel olmayan ikame edilebilirliğe teorik olarak bakarsak, üç temel varsayım yapılabilir (Greenaway,Hine,Milner,1995,1506):

- a. Literatürde, Spence-Dixit-Stiglitz-Krugman görüşü olarak geçen “love for variety” görüşü altında, aynı malın daha fazla çeşidi daha yüksek bir faydaya sebep olacaktır. Bu görüş yatay endüstri içi ticaretin, tercihlerde ayırım ve artan maliyetler ile birleştirilebileceğini kanıtlamaktadır.

- b. Helpman-Lancaster'ın “diversity of tastes” (zevklerin çeşitliliği,farkı) görüşüne göre, her tüketicinin aklında “en çok tercih ettiği” çeşit vardır ve idealine en yakın çeşidi bulmaya çalışır. Tüketiciler tercih spektrumlarında düzenli olarak dağılım yaptıklarından, her firma son olarak kendine bir bölge seçer, yani her firma ürünün karakteriyle birleşen şekilde çeşitli kombinasyonlar üretir. Bu görüş, endüstri içi ve endüstrilerarası ticareti doğuran bir modelde, faktör donanımı, azalan maliyetler ve yatay ürün farklılaşmasını kapsamaktadır.
- c. Son olarak yatay farklılaşmaya dayanan önceki iki görüşün aksine, “dikey farklılaşma” durumu düşünülebilir; yani aynı ürünün farklı kaliteleri, farklı fiyatlandırılarak tüketiciye sunulabilir. Bu konuda, Falvey (1981), Falvey ve Kierzkowski (1987) ve Shaked ve Sutton (1984)'un çalışmaları bulunmaktadır.

Ekonomik entegrasyon için, yatay farklılaşmaya dayanan modellerin ortak özellikleri “daha az farklılaşma / daha çok çeşit” görüşüdür. İlk varsayım altında talep elastikiyeti hipoteziyle sıkı bir bağlantı kurulduğunda, bu sonuç ikinci varsayım altında da ortaya çıkacaktır. Ampirik açıdan bakıldığında, bunun anlamı, endüstri yapısı üzerinde entegrasyon etkisinin büyük önem taşıdığıdır.

Dikey farklılaşmada, teorik şema yataya göre daha karmaşıktır. Çünkü bu durumda endüstrideki malların neden farklı farklı fiyatlarla satılabildiği ve aynı zamanda fiyatların neden farklılaştığı açıklanmalıdır.

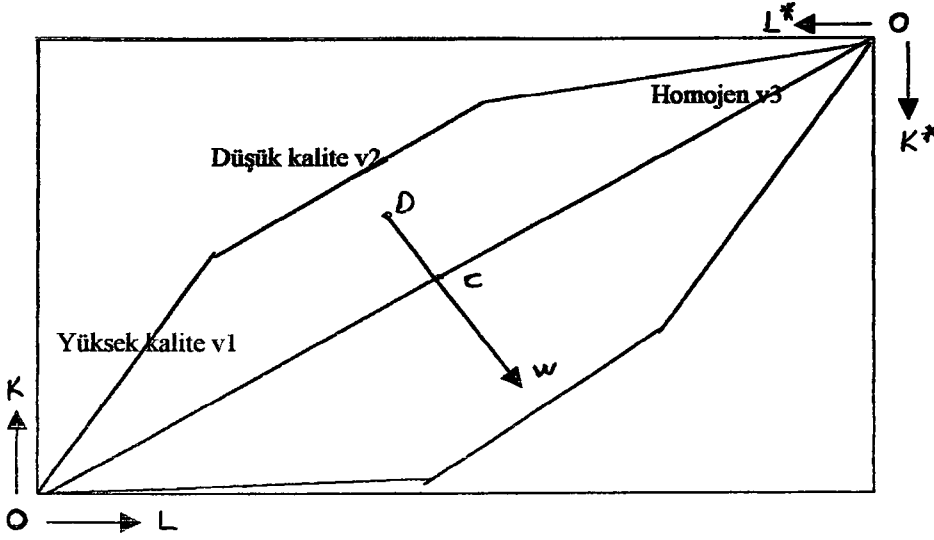
Dikey farklılaşma stratejilerinde, ticaretin kendine özgü bir görüşü ortaya çıkmaktadır: aynı “gruba” ait olan farklılaştırılmış ürünler aynı üretim fonksiyonunu paylaşmazlar. Dolayısıyla aynı ülkede üretildiği halde aynı fiyattan satılmadıkları gibi (aksi halde sadece tek bir mal -ki bu da en yüksek kalitedeki olacak- satılmış olacaktır) aynı faktör hizmetleri içinde de yer almazlar (Fontagne ve diğerleri,1997,27).

Falvey (1981) ve Falvey-Kierzkowski (1987) tarafından düzenlenen dikey farklılaştırılmış şemalarda, fiyatlardaki farklılıkların, üretim fonksiyonlarındaki farklılıklarda aranması gerektiğini, bunun da bizi kalitedeki farklılıklara götüreceğini öne sürmüşlerdir. Onlara göre yüksek kalite demek, bir birim emek girdisi için sermayede daha fazla birim girdi demektir veya kalite ile artan emek niteliğine bağlanabilir. Falvey sermaye yoğun üretim için dikey farklılaştırılmış ürünün kalitesini artırmaya ihtiyaç olduğunu savunur. Falvey (1981) ürün farklılaşmasının kalitedeki farklılıklarla açıklandığı ve her bir kalitedeki ürüne olan talebin, tüm kalitelerin fiyatlarının bir fonksiyonu olarak alındığı bir model kullanmıştır.

Burada daha iyi kalite, daha yüksek değişken maliyete neden olmaktadır. Fiyatlardaki farklılıklar üretim maliyetlerinde farklılıklara yansımaktadır. Diğer taraftan, kaliteyi artırmak için yapılan araştırmalar sabit maliyetlerin artışı da içermektedir (Sutton, 1986, 395).

Yatay farklılaşma durumunda, uluslararası ticarete, ülkeler, faktörlerde benzer nisbi donanımlara sahiptir; bu da denge ticaretin net faktör içeriğinin sıfıra eşitliği ile ifade edilmektedir. Bu durumda ticaret tipi endüstrilerarasıdır. Endüstriler arası ticaret, kaynakları endüstrilerin arasında verimliliğe neden olacak şekilde yeniden tahsis eder ve tüketici yeni bir fiyat seti ile karşılaşır. İçsel yeniden dağıtım mekanizması ile birleştirilen bu fayda, ithal ürünlerle rekabet eden endüstrilerdeki faktörlere zarar vermektedir. Ekonomik farklılık (Grafik 2'de DC ile ifade edilmiştir) yani iki ülke arasında faktör donanımlarındaki fark arttıkça, denge ticaretin net faktör içeriği artacaktır. Endüstrilerarası ticaret, ekonomik farklılıkla pozitif ilişkilidir.

Dikey farklılaşma durumunda ise, daha önce değindiğimiz gibi, bir endüstrideki malların neden farklı fiyatlarla satılabildiğini açıklamak gerekmektedir.



Grafik 2: Ekonomik uzaklık ve EİT: Dikey Farklılaşma Durumu

Kaynak: CEP II, No: 97-01.16

Örnek olarak, farklılaştırılmış endüstride biri düşük (v_2), diğeri yüksek (v_1) olmak üzere iki kalite düzeyi düşünelim. Vanek teoremi, denge ticaretin net faktör içeriğini DC olarak ortaya koymaktadır (Grafik 2).

Ancak yukarıdaki durumun tersine, artık denge ticaretin net faktör içeriği sıfır olmayacaktır. Endüstri içi ticaret, şimdi ihracatta ve ithalatta kalitelerin farklı faktör içeriklerine neden olan içsel yeniden dağıtım baskısı taşımaktadır. Sonuç olarak ülkeler arasındaki ekonomik farklılık sadece endüstriler-arası ticaretle değil, dikey farklılaşmış ürünlerdeki endüstri içi ticaretle de ilişkilendirilmektedir.

Greenaway ve Milner (1986) üretimdeki yüksek kalitedeki çeşitlilik için en önemli faktörün beşeri sermaye olduğunu ileri sürmüşlerdir. Bu nedenle Greenaway ve Torstensson (1997) yaptıkları çalışmada, dikey farklılaştırılmış ürün kalitesinde, sermaye yoğunluğunun artmakta olduğunu varsaymaktadırlar. Aynı zamanda ölçek ekonomilerinin kaliteyle birlikte şu iki durumda arttığı varsayılmaktadır: İlk olarak; ürün geliştirmedeki sabit maliyetler, yüksek kalitedeki çeşitler için, düşük kalitedeki çeşitlere göre daha önemli görülmektedir. İkinci olarak; farklı yüksek kalite türleri kendi aralarında, farklı düşük kalite çeşitlerine göre çok daha az ikame etkisine sahiptir.

Monopolistik rekabette, ortalama marjinal maliyet oranı denge noktasında yalnızca farklı mal grupları arasındaki ikame esnekliğine bağlıdır. Bu nedenle yüksek kalitedeki mallarda olduğu gibi, düşük ikame esnekliği ile birlikte, dengede ölçek ekonomileri önemli olacaktır (Greenaway, Torstensson, 1997, 3).

Tesadüfi ampirizm bu varsayımı desteklemektedir. Çalışmalarında, ayrı ayrı dikey ve yatay endüstri içi ticaret dağılımını inceleyen Greenaway, Hine ve Milner(1995) tarafından ulaşılan sonuçlar da dolaylı destekler sunmaktadır. Dikkate değer olarak, dikey endüstri içi ticaretin, çok sayıda firmalarla tanımlanmış piyasalarda pozitif etkisi gözlenirken, yatay endüstri içi ticaretin az sayıda firma ve düşük derecedeki ölçek ekonomileri ile birlikte pozitif etkisinin olduğu gözlenmiştir. Teorik modeller ve yatay endüstri içi ticaret, ölçek ekonomileri ve bu tür endüstri içi ticaret arasında negatif bir ilişkinin beklenilmesi gerektiğini göstermektedir. Bu nedenle, endüstri içi ticaret, yatay ve dikey endüstri içi ticaret olarak ayırt edildiğinde, Greenaway, Hine ve Milner (1995) teorik sonuçları, monopolistik rekabet modellerinden çıkartılan tahminlere uyum göstermektedir.

Martin (1993) tarafından dikey ürün farklılaşması ve endüstri içi ticaret konusunda yapılan çalışmanın sonuçlarına göre, dikey ürün farklılaşması, oligopol durumunda pazarın performansı konusunda ve aksak rekabet piyasalarındaki endüstri içi ticaret akışında kritik bir belirleyici durumundadır. Modelin sonuçlarına göre, yurtiçi firmaların ürünlerinin nispi olarak kalitelerinin daha yüksek olması, denge çıktı ve fiyatlarının daha fazla olmasına neden olmaktadır; daha da ötesi, bu fiyatlar döviz kuru dalgalanmalarından etkilenmektedir. Şayet yurtiçi firmalar nispi olarak daha düşük kalitede çeşitler üretirlerse, denge çıktıları muhtemelen sıfır olacaktır. Bu durum diğer taraftan kalite arttırılırken, "genç endüstrilerin" korumasına uygun bir açıklama getirmektedir.

eden için dezavantaj yaratabileceğinden dolayı, piyasaya giriş engeli gibi olmaktadır. Belirli durumlarda, yurtiçi pazarı geniş anlamda paylaşmayla birleştirilen maliyet tasarrufu yurt dışı pazarlarda büyük bir rekabete dönüşebilmektedir. Bu durumda, ithal koruması, ihracat teşviği haline gelecektir (Krugman,1984'ten aktaran Greenaway,1987,167).

Ülkeler arasındaki ekonomik farklılıklar artık sadece endüstriler arası ticaretle birleştirilememektedir. Bu tip ülkelerde, dikey farklılaşmış ürünler için endüstri içi ticaret de mevcuttur. Dikey farklılaşmış ürünlerde endüstri içi ticaretin , kalite dizileri boyunca endüstrilerde uzmanlaşma yarattığı gözlenmektedir. Dikey farklılaşmada, Falvey tipi görüşü kullandığımızda, kaliteler arasındaki fiyat farklılıkları, üretim fonksiyonundaki farklılıklara dayanmaktadır. Spesifik faktör içeriğine dayanan dikey farklılaşma da bizi aynı sonuca götürmektedir. Bu nedenle, karşılaştırmalı üstünlükler, kalite dizileri boyunca olan endüstrilerle yakalandığından, endüstri içi ticareti açıklamaktadır.

Fontagne ve Freudenberg (1997) ekonomik farklılık (uzaklık) ve ticaretin içeriği arasında karışık bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır. Bu düşünce, ekonomik farklılık ve endüstri içi ticaretin yoğunluğu arasındaki geleneksel negatif ilişki düşüncesinin doğruluğunu şüpheye düşürmektedir. Dolayısıyla bahsedilen yatay ve dikey ürün farklılaştırması arasındaki ayrım bu noktada teorik çatıyı değiştirmektedir. “Toplanmış denge” görüşü kullanılarak; ülkeler arasındaki ekonomik farklılıklar, artık yalnız karşılaştırmalı üstünlükler düzenince endüstriler arasındaki uzmanlaşmanın temeli değil, aynı zamanda endüstriler içindeki kalite halkaları boyunca uzmanlaşmanın temelini oluşturmaktadır.

Bu iki çeşit ürün farklılaşmasını tek bir aksak rekabet modelinde birleştirerek şu sonucu elde edebiliriz: farklı ekonomik yapıdaki ülkeler endüstri içi ticarete dikey ürün farklılaşması ile girerlerken (tüketiciler önce kaliteler arasında daha sonra her

bir kalitedeki çeşitler arasında seçim yapar); benzer ekonomik yapıdaki ülkeler endüstri içi ticarete aynı kalitedeki malları çeşitlendirerek gireceklerdir (yatay ürün farklılaşması). Ekonomik farklılıklar ise, endüstri içi ticareti dikey ürün farklılaşmasına itecektir.

2.3.7. Dikey Farklılaşmış Ürünlerde Endüstri İçi Ticaret ve Ekonomik Farklılık

Geleneksel yaklaşımda sadece gelişmişlik düzeyleri benzer ülkeler arasında olabileceği düşünülen endüstri içi ticaret, yeni uluslararası ekonomide "dikey farklılaşma" kavramının geliştirilmesi ile farklı boyutlar kazanmıştır.

Linder, gelişmiş ülkeler arasındaki endüstri içi ticaretin açıklanmasında, ürün farklılaşması ve ülkeler arasındaki tüketici tercihlerini iki ana faktör olarak ele almıştır. Ana mallardaki ticaretin, faktör donanımı tarafından etkilendiği görüşü kabul edildiğinde, Linder tarafından ortaya konulan soru, faktör donanımının imalat sanayi ürünlerinin ticaretinde asıl belirleyici olup olmadığıdır. Linder, gelişmiş ülkeler arasında genellikle geniş bir endüstri içi ticaretin olacağını vurgulamıştır ve talebin rolü yanında bu noktaya önem vermiştir. Ona göre bu ülkeler arasında, faktör donanımları karşılaştırılabilir veya göreceli olarak üçüncü ülkelerde bulunabilecek donanımlara kolaylıkla ulaşılabilir. Hecksher-Ohlin teoremine göre ise, bu, gözlenmesi beklenmeyen bir durumdur. Bu nedenle, endüstri içi ticaretin nedeni, faktör donanımından ayrı tutulmalıdır (Linder, 1961'den aktaran: Lambertini, 1996, 1).

Linder'e göre, imal edilecek mallar, tercihlerdeki etkileşim ve gelirle belirlenen açıklanmış talebi karşılamak üzere girişimci tarafından üretilmektedir. Endüstri içi ticareti açıklamakta "*tercihlerin*" rolü, Chamberlainian görüşüne dayanılarak araştırılmıştır (Krugman, 1979; Helpman, 1981; Markusen, 1981).

bunlardan birkaçıdır.). Lancaster (1979,1980) modelinde, Neo-Hotelling fayda fonksiyonu çerçevesinde ürün çeşitlemesinde talabın önemli bir yeri olduğu üzerinde durmuştur. "Gelir" in, ticaret akışını belirleyici rolü ise, Hunter ve Markusen (1987) tarafından vurgulanmıştır.

Diğer taraftan, Shaked ve Stone (1984) serbest ticaretin dikey farklılaşma üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu ortaya koymuştur. Flam ve Helpman (1987) ise, çalışmalarında dikey farklılaşmış ürünlerde Kuzey-Güney ticareti üzerinde durmuşlardır. Modelde, farklı etkinlik düzeyindeki üretim teknolojileriyle donatılmış iki ülke düşünülmüştür: Model çözümü, ileri durumdaki ülkenin yüksek kalitede mallar ürettiğini, diğerinin ise, düşük kalitede malları arz ettiğini ve ihraç ettiğini göstermiştir. Bu durum, aynı zamanda, fakir ülkelerin genellikle düşük kalitedeki mallar üzerinde uzmanlaştığını gösteren eldeki ampirik literatürle de desteklenmektedir.

Ülkelerin, kalite dereceleri boyunca uzmanlaşmalarına bakarken, "Hirschman-Herfindahl Yoğunlaşma İndeksi"nin kullanılarak, kaynakların, kalite dereceleri boyunca dağılımına uygulanması yararlıdır.

j = kalite dereceleri $j=1,2,\dots,m$

L = işgücü

\bar{L} = yurtiçindeki faktör donanımı

j kalitedeki ürünün, $\lambda L_j = \frac{L_j}{\bar{L}}$ işgücündeki paylaşımı,

yoğunlaşma indeksi $h = \sum_j \lambda L_j^2$

Şayet her bir ülke tam uzmanlaşmaya giderse, tüm işgücü için tek bir kalite ve $h=1$ olacaktır. Ters durumda, ülkeler uzmanlaşmaya gitmeyip, üretim faktörleri düzgünce kalite dereceleri boyunca dağıtılsa, $h = 1/m$ olacaktır. Geleneksel eksik uzmanlaşma durumunda $1/m < h < 1$ 'dir.

Benzer ürünlerin iki ülke arasında çapraz akışını veren ve Grubel ve Lloyd prensibini takip eden aynı andaki karşılıklı ticaret oranı (Fontagne,Freudenberg,1997,20):

$GL = 2 (1-h)$ olarak tanımlanabilir.

Burada, eğer her iki ülke, kaynaklarını kalite seçenekleri boyunca eşit olarak tahsis ederse, $h = 1/2$ ve $GL = 1$ olacaktır. Yani endüstri içi ticaret yatay farklılaşmış ürünlerde olacaktır. Kalite farkı olmadığından, dikey farklılaşmada yoktur.

Tersi durumda, kalite seçenekleri boyunca iki ülke için kaynakların tahsisi farklılık gösterirse, $h = 1/3$ iken $GL = 1,33$ olacak, yani her ülke aynı malın farklı bir kalitesini üretecek, dolayısıyla dikey farklılaşmış ürünlerde endüstri içi ticaretin paylaşımı artacaktır.

Şayet her bir ülke, tüm uzmanlığını seçeneklerden sadece biri için ayırırsa, bu durumda $h = 1$ ve $GL = 0$ olacaktır. Dolayısıyla, burada endüstri içi ticaret yerine karşılaştırmalı üstünlüklerden söz edilebilir.

Sonuç olarak, gelişmişlik anlamında farklı ülkeler endüstri içi ticarete dikey farklılaşmış ürünlerle dahil olurken, benzer ülkeler endüstri içi ticarete benzer kaliteleri çeşitlendirerek (renk, koku, ambalaj vs..) katılacaklardır. Burada ekonomik farklılık durumunda, endüstri içi ticarete belirleyici olan dikey farklılaşmadır.

Diğer taraftan, dikey farklılaşmış ürünlerde endüstri içi ticaretin, kaynakları içsel dağıtıcı etkisi varken, yatay farklılaşmış ürünlerde bu yoktur. Bu görüşün en basit gözlemi, milli gelirin yarısının, her bir kaliteyi satın almak için kullanılmakta

olduğudur. Yurt içi ekonomi için dağıtım şeması basitçe (Fontagne,Freudenberg,1997,21):

$$\frac{r_1}{r_2} = \frac{\bar{L}_2}{\bar{L}_1} = \frac{1-h}{h}$$

olarak verilebilir. Burada, h düşük iken (dikey farklılaşma sözkonusu), ticaretin gerçekleşmesi ile birlikte, yurt içi ekonomi üzerindeki etkisi çok daha fazla olacaktır.²

2.3.8. Faktör Hareketliliği ve Ticaret Tipleri

Teorik argümanlar, ekonomik farklılık, ölçek ekonomileri ve ürün farklılaşması şekli ve ticaret tipi arasında yakın bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Diğer taraftan, dünya ekonomisinin globalleşmesinin ve buna ek olarak bölgeselleşmenin, faktör hareketliliği boyutu da vardır.

İşgücü, sermaye ve teknoloji akımları, uluslararası faktör hareketlerinin kapsamına girmektedir. Sermaye akışlarının liberalizasyonu, ekonomik entegrasyon ile birlikte olma eğilimindedir. Faktör hareketliliği ve mallardaki ticaret arasındaki ilişki konusundaki eğilim, bu ikisinin tamamlayıcı olmak yerine ikame edici olduğu yönündedir (Mundell,1957'den aktaran:Greenaway,1987,156). Bu öneri Heckscher-Ohlin modelinin yapısından kaynaklanmaktadır ve dikkate değer olan, ülkelerdeki ilk faktör donanımlarının farklı olduğu varsayımdır. Faktör hareketliliği ve firma-içi ticaretin tamamlayıcı olabileceği de tartışılan konulardandır. Örneğin Agmon (1979) endüstri içi ticaret çerçevesinde, faktör hareketliliği ve ticaretin tamamlayıcı olacağını ortaya koymuştur. Endüstri içi ticaretin takip ettiği dolaysız yabancı yatırımlar, mümkün olduğunca yabancı pazarları keşfetme koşulu ile, firmalara kira bedelini işleterek firmanın özel avantajları ile birleştirmesine izin verirken; diğer taraftan, yeni ürün geliştirme ve daha fazla genişlemeye imkan verir.

Yatay uzmanlaşma, daha sonra endüstri içi ticarete yol açan dolaysız yabancı yatırımların, firma-içi ticarete yol açtığını gösteren tek mekanizma değildir. Dikey uzmanlaşma da endüstri içi ticarete neden olan faktörlerden biridir. Diğer bir deyişle, firmalar, daha büyük pazardaki emeğin diğer pazarlarda teklif edilen fırsatlardan yararlanabilmek için üretim aşamalarının bir parçasını üstleneceklerdir. Bir çok ekonomist bunun endüstri içi ticaretin gerçek prensiplerini açıkladığını savunmuşlardır (Pomfret,1986'dan aktaran:Greenaway,1987,156).

Teorik argümanlar, ekonomik uzaklık (faktör donanımı veya kişi başına gelirdeki farklılıklar), ölçeğe getiri ve ürün farklılaşması tipi ile ticaret tipi arasında yoğun bir ilişki ortaya koymaktadır. Dünya ekonomisinin ve buna ek olarak bölgeselleşmenin faktör hareketliliği boyutunun da olduğu unutulmamalıdır. Tek pazarın tamamlanması sırasında, firmalar, Avrupa-içi doğrudan yabancı yatırım akışını arttırarak ve bu yeni rekabet ortamında birleşme ve kazanç stratejilerini geliştirerek yer almaktadırlar. Pazar gücündeki gerileme firmaların bu stratejiyi kullanarak yeni rakipleri engelleme amacını taşımaktadır. Endüstriyel anlamda yeniden yapılanmanın ise iki yönü vardır, bunlar;etkinlik ve pazar gücüdür.

Brainard (1993) ve Horstmann ve Markusen (1992) modellerinde, uluslararası dengede diğer koşullar sabitken, (ölçeğe göre getiri ve nakliye maliyetleri için) çok uluslu firmaların içsel olarak büyüdüklerine dair bir sonuç bulmuşlardır; büyük ülkeler (ortalama GSYİH ile açıklanan) veya benzer faktör donanımlarına sahip ülkeler (kişi başına gelirleri farklı) bu sonuç için gerekli şartlar olarak ileri sürülmüştür.

Markusen ve Venables (1995) tarafından simulasyon yolu ile elde edilen sonuçlara göre, GSYİH_k ve GSYİH_{k'} artarken (k = ev sahibi ülke; k' = yabancı ülke)

2 Formülde r = gelir ; L = faktör donanımı; h = yoğunlaşma indeksini temsil etmektedir.

ve kişi başına gelir farkı (KBGFk ve KBGFk') azalırken (convergence hipotezi) endüstri içi ticaret artmakta, endüstriler arası ticaret ise azalmaktadır. Sonuçta toplam ticarete endüstri içi ticaretin paylaşımı artacaktır.

Bu sonuç, sadece kısmi olarak Helpman ve Krugman'ın “tek uluslu” firmalar modeliyle uyum göstermektedir. Model, yukarıdaki bağlamda endüstri içi ticaretin arttığını ifade etmektedir ve çok uluslu faaliyetler ticaretin yerini almaktadır. Endüstriler arası ticaret değeri azalırken, endüstri içi ticaret paylaşımı artmaktadır. Diğer bir deyişle çok uluslu firmalar ticaretin yerini aldığından benzer ülkeler arasında ticaret olmayacaktır. Markusen (1995) ticaretin doğasındaki dolaysız yabancı yatırımların bu potansiyel uygulamasının ampirik literatürde pek dikkate alınmadığını ifade etmiştir (Markusen,1995, 174). Burada önemli bir nokta, faktör mobilitesi olsun veya olmasın tek pazarın tamamlanması sonucunda ticaret akışına ikamenin söz konusu olacağıdır.

Literatürdeki varsayımların geneli çok uluslu faaliyetler ile endüstri içi ticaret arasında pozitif bir ilişki kursa da, dolaysız yabancı yatırımlar ile endüstri içi ticaret arasındaki bağlantı belirsizdir. Yabancı firmalar çeşitli kalitelere mallar üretmek için, teknolojik bilgilerini bölgesel faktör donanımlarıyla birleştirmeyi düşünebileceklerinden dolayı, dikey endüstri içi ticaret muhtemelen, yurt içinde bulunan dolaysız yabancı yatırımlar ile birleşecektir. Yatay ürün farklılaşması durumunda, dolaysız yabancı yatırımlar, yatırımcının kendi ülkesinde daha önce üretilen ihraç mallarına ikame edecektir (Markusen ve Venables,1996). Helpman ve Krugman (1985), ülkeye-özel etkiler (örn.faktör donanımları, gelir düzeyleri, uzaklık gibi) düzenlendiği takdirde çok uluslu faaliyetlerin yatay endüstri içi ticaret ile pozitif ilişkili olacağı sonucuna varmışlardır.

2.3.9. İçsel Pazar ve Entegrasyondan Kazanç

Greenaway (1989), ekonomik entegrasyonun endüstri içi ticareti teşvik ettiğini belirtmektedir. Ancak bu etki, tercihlerdeki farklılık ve toplam talep, üretimde azalan maliyetler ve firma içi ticaret, oligopolistik rekabet ve ürün farklılaşması gibi bazı faktörlerle birleşmektedir (Behar,1991,532).

Ekonomik entegrasyonun daha fazla gelişmesi ile birlikte Avrupa'da mal ve faktörlerin mobilitesi artacak, bu da verimlilik ve refahın artmasına neden olacaktır. Bu süreç içinde üç temel hedefe ulaşılmalıdır: ölçeğe göre getirinin başarısı, rekabet-kuvvetlendirme ve kaynakların en etkin kullanımına yönelik olarak yeniden dağılımı.

Sonuçta, uygulanacak politikalar sonucu endüstriler arası ve firmalar arası kaynakların yeniden dağılımı, etkinlik kazancına bağlı olarak maliyetlerin yeniden değişimine neden olabilecektir. Aynı zamanda, dışsal etkiler "yığılma etkisini" teşvik edecektir. Tüketici açısından değerlendirme yapılırken, "ortalamada mal çeşitliliği sağlanmış mı?" diye bakılmalıdır. Refahın artacağıının kesinliği konusunda teorik bulgular olmasa da, soruya yanıtın olumlu olma ihtimali yüksektir. Sonuçta entegrasyona katılan her bir ülkenin, bütünleşme sonrası, daha önceki tüketim düzeyine kıyasla daha iyi duruma gelmesi beklenmektedir.

Sanayileşmiş ekonomilerde yapılan araştırmaların ortaya koyduğu (Spence,1976;Scherer,1980) bir diğer sonuç, bir çok koşul altında ürün çeşitlenmesinin bir *sosyal-optimal derecesi* olduğunu kabul etmek gerektiğidir. Genel denge analizleri, tam rekabet şartları içinde fiyatları veri olarak kabul etmektedir. Fiyat mekanizması, tüketicilerin tatminlerini, üreticilerin karlarını, üretim faktörleri sahiplerinin ise avantajlarını en fazlaya çıkarmayı amaçlarken, arz ve talep

dengesizliklerini giderici ve kaynakların tam istihdamını sağlama fonksiyonlarını yerine getirir. Diğer taraftan varolan kaynakların en iyi istihdamı yolu ile iktisadi optimumu gerçekleştirir. Bu noktada etkinlik problemi kendini göstermektedir. Artık etkinliğin maksimum olması durumunda, kaynakların israfına ve bir malın üretimini azaltmadan diğer bir malın üretimini arttırmaya , genel denge modeli içinde imkan yoktur (Ülken,1972,155).

Bu durum göz önüne alındığında, farklılaştırılmış mallarda uluslararası ticaret, muhtemelen sosyal-optimal düzeyi de aşarak, refahı geriletebilecektir. Bu durum, son dönemlerde James ve Stewart (1981) ve James (1983) tarafından da vurgulanmıştır. Yaptıkları çalışmalara göre, az gelişmiş ülkelerle (AGÜ), gelişmiş pazar ekonomileri arasında mal ticaretinin, uygunsuz mal çeşitlemesine gidilmesinin bir sonucu olarak, refah gerilemesine yol açacağını ileri sürmüşlerdir. (Greenaway,Tharakan,1986,9).

Endüstri içi ticaret modellerindeki refah değişimi konusunda iki nokta ortaya konabilir: İlki, net kazanç, kısmi olarak nispi fiyat değişimlerine ve kısmi olarak da ürün farklılaşmasının doğasına ve önemine bağlıdır. İkincisi, ürün farklılaşması,ticaret politikası araçları için ek bir amaç sağlamaktadır. Bu nedenle, tarifeler veya kota müdahaleleri ürün farklılaşmasının miktarını değiştirme konusunda yaygınlaşabilir.

Endüstriler arası ve endüstri içi ticaret arasındaki ayrım konusundaki anahtar soru; “tarife dışı engeller konusundaki düzenlemeler, üye ülkelerin karşılaştırmalı üstünlükleri yönünde uzmanlaşmaya neden olacak mıdır, yoksa ölçek ekonomileri, endüstrilerin daha fazla toplanmalarına mı neden olacaktır?” İlk durumda, endüstriler arasında kaynakların yer değiştirmesiyle ve ülkelerin içinde üretim faktörleri arasında gelirin yeniden dağılımı ile birlikte endüstriler arası ticarete bir artış gözlenecektir. İkinci durumda, tersine, tüketiciler ve üreticiler geniş bir mal

çeşitlemesi ile karşı karşıya kalacaklardır. Rekabet baskısı fiyatları aşağıya çekecek, fiyat farklılıklarını azaltacaktır. Son olarak ise ölçek ekonomilerinin başarısına sebep olacaktır.

Heckscher-Ohlin-Samuelson modelinin temeli, ticaretten kazanç, değişimden kazanç ve uzmanlaşmadan kazanç olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Endüstri içi ticaret bağlamında ise yine benzer bir ayırım yapılabilir. Azalan maliyetlerin önemli olduğu veya yabancı rekabetin etkilerinin önem taşıdığı durumda, ticaret sonrası nispi fiyatlar kapalı bir ekonomideki nispi fiyatlardan muhtemelen farklı olacaktır. Bu da değişimden doğan kazançlar için bir temel oluşturmaktadır. Şayet ekonomi nispi fiyatlardaki değişime uyum sağlarsa, bunun sonucu uzmanlaşmadan kazanç olacaktır. Bu kazançlara ek olarak, endüstri içi ticareti açıklayanlar bir başka kazanç kaynağının önemini de belirtmektedirler. Bu da, mal çeşitlemesindeki artıştan doğan kazançtır (Greenaway,Tharakan,1986,8).

Bu kazanç, tüketicilere, bir malda mümkün olduğu kadar çok çeşit sağlama (Neo-Chamberlinian modelinde olduğu gibi) veya tüketicilerin ideal zevk ve tercihlerine en yakın çeşitler sağlama şekline dönüşmektedir (Neo-Hotelling modelinde olduğu gibi) veya daha geniş bir kalite dizisi sağlamaktadır (Falvey-Kierzkowski ve Sutton-Shaked modellerinde olduğu gibi). Neo-Chamberlinian modellerinin bir çok uygulamasının sonucunda, ticaretin refah artışı yarattığı ortaya konmuştur (bkz.Krugman,1970,1980). Burada ticaretten kazanç açıkça, talebin tercih ayırımında daha iyi tatmininden kaynaklanmaktadır. Bu da açık ekonominin kapalı bir ekonomiye göre avantajıdır (Greenaway,Tharakan,1986,23).

Dikey farklılaşma varsayımında; ülkeler endüstri içinde farklı fiyat oranları ile ürünler üzerinde uzmanlaşacaklardır. Fontagne ve Freudenberg (1997) tarafından kullanılan *çapraz taşıma* (cross houling) düşük kalitedeki malları ithal etmek, yüksek kalitedekileri ihraç etmek anlamında kullanılmaktadır (veya tersi). Kalitedeki

farklılıklar ise, nitelikli emekteki, sermayedeki veya Ar-Ge'deki farklı girdilerle ilgili, ticaretin faktör içeriklerindeki farklılıklar anlamına gelmektedir.

Krugman'ın (1980) çalışmasında olduğu gibi, şayet yüksek kalitedeki mallar daha büyük sabit maliyetler getiriyorsa, bu noktada ülkelerin büyüklüğü önem taşır. Buna göre, daha düşük GSYİH'ya sahip ülkeler daha zengin olanlarla birleşmeliler midir? Bu ülkeler (düşük GSYİH) yurt içi pazardaki düşük kaliteli ürünleri ile ilgili olarak öncelikle bir dezavantaj taşırlar. Entegre oldukları pazarda ise daha yüksek kalitede mal isteği ile karşılaşrlar. Düzenleme maliyetleri, Ar-Ge'deki sabit maliyet ise, ölçekteki değişimle birlikte artar.

Bu bakış açısına odaklı politikalarda, Avrupa Birliğine dahil kuzey ülkelerini (İrlanda, Almanya, Fransa v.b.) yakalayabilmek için, güney ülkeleri (İspanya, Yunanistan, İtalya, Portekiz) endüstri içi ticaretlerini ürün farklılaşması yolu ile arttırmaktadırlar. Tek pazarın tamamlanması, güneydeki üye ülkelerin düşük kalitedeki ürünlerde liderliğini sürdürmesine izin verecek midir, yoksa tersine ürünlerinin kalitesini yükseltmelerine mi neden olacaktır? Endüstri içi ticaret yatay ve dikey farklılaşmayı çözümledikçe ticaret ortakları gerekli bilgiyi sağlayacaktır.

Ticaret tiplerinin dağılımına ve entegrasyonun potansiyel etkisine şematik olarak bakarsak;

Tablo 2: Ticaret Tiplerinin Dağılımı ve Entegrasyonun Potansiyel Etkisi

Dağılımlar		Ticaret Tipleri		Entegrasyonun Potansiyel Etkisi	
				Uzmanlaşma	Gelir dağılımı
Karş.üst.	Faktör Donanımları	Endüstriler Arası	Karşılaştırmalı Üstünlükler Boyunca	Ülkelerin faktör fiyatlar. değişme	
	Mal farklılaşması				
Yeni Uluslararası Ekonomi	Ölçek ekonomileri	Dışsal	End.Arası	Yığılmaya Doğru	
		İçsel*			Endüstri-İçİ
			Yatay Farklılaşma	Az	

* Monopolistik rekabet altında

Kaynak: CEPİI,no:97-07, 33

3.Bölüm

AVRUPA BİRLİĞİ İÇİ TİCARET VE TÜRKİYE'NİN GÜMRÜK BİRLİĞİNE KATILIMI

3.1. Dünya Ticaretinin Serbestleştirilmesi ve GATT "Uruguay Round" Sonuçları

1986 yılında başlayan GATT Uruguay Turu görüşmeleri 1993 yılı sonunda anlaşmayla sonuçlanmış, 1.Ocak.1995'te Dünya Ticaret Örgütü'nün (World Trade Organization, WTO) kurulması ile birlikte, uluslararası ticareti düzenleyen yeni bir yapı ortaya çıkmıştır. Bugüne kadar sadece bir anlaşma niteliğinde kalan GATT, WTO ile birlikte daimi bir örgüte kavuşmuştur. Uluslararası düzenlemeler, Dünya Ticaret Örgütü düzeyinde , imalat sanayi ürünleri, tarım ürünleri, fikri mülkiyet hakları, ticaretle ilgili yatırım tedbirlerini de içine alarak daha geniş bir kapsama sahip olmuştur (Aktan,1994,12).

GATT'ın en önemli prensipleri olan "ayrım yapmama" ve "en çok kayırlan ülke" prensiplerine getirilen en önemli istisna, taraf ülkeler arasında gümrük birliği ve serbest mübadele bölgesi kurulmasına izin verilmesidir. GATT'ın xxiv'ncü maddesi, her türlü tercihli ticaretin engellenmesini amaçlayan bu prensipler ile tamamen zıt bir kavram olan "bölgesel entegrasyon" olgusunu bağdaştırmaya çalışmaktadır.

Bölgesel ekonomik entegrasyonların dünya refahı üzerindeki etkileri olumlu olabileceği gibi olumsuz da olabilmektedir. Teoride ticaret saptırıcı etki olarak adlandırılan bu durum arttıkça, dünyadaki kaynak dağılımını saptıran etkiler de artmaktadır. Bu noktadan bakıldığında, AB'nin uyguladığı ortak tarım politikasının büyük ölçüde kaynak , dağılımını etkilediği, aynı malların daha pahalı kaynaklar

kullanılarak üretilmesine yol açtığı ve aynı malların daha yüksek maliyetli ülkelerden satın alınmasına yol açtığı gözlenebilmektedir. Sonuçta, AB karşılaştırmalı üstünlüğü olmayan bir alanda dünya üretim ve ticaretinde önemli bir yeri suni olarak almayı başarmıştır (Türkkan,Çubukçu,1994,53). Bu açıdan Uruguay Round çerçevesinde tarım ürünleri konusundaki gelişmeler önemli bir adımdır. Bu gelişmeler, mevcut bütün ticari engellerin tarifeleştirilmesi, altı yıl içinde tarıma ayrılan destekleme bütçesinden %36 bir kısıtlama yapma ve ihracata verilen sübvansiyonların %36 azalmasını sağlama yoluyla tarımdaki korumacılığın gevşetilmesini öngörmesi şeklindedir. Bu tedbirler AB dışında kalmanın maliyetlerini azaltıcı niteliktedir.

Uruguay Round sonunda tarifelerin on yıl içinde 1/3 oranında indirilmesi kararlaştırılmıştır. Bu karar, daha önceki turlarda tarife oranları % 10'un altına inmiş bulunan gelişmiş ülkelere çok, yüksek korumaya sahip olan gelişmekte olan ülkeleri ilgilendirmektedir. Tarım ürünleri ithalatında uygulanmakta olan vergilerde ise, 6 ila 10 yıl arasında, gelişmiş ülkeler % 20, gelişmekte olan ülkeler % 13 oranında indirim yapacaktır. Tarım ürünleri ihracatında uygulanmakta olan sübvansiyonlar da azaltılacaktır. Diğer taraftan tekstil ve giyim sektöründeki bütün tarife dışı engeller 15 yıl içinde tarifeye dönüştürülecektir. Bu geçiş farklı olarak "tarife kotaları" yolu ile yapılmaktadır (Aktan,1994,12).

Uruguay Round'un en önemli özelliklerinden biri, AB'nin dünyanın bu birlik dışında kalan kısmına göre ayrıcalıklı ve kendine özgü bir refah bölgesi olmasını engellemeye çalışan yaklaşım ve kurallar getirmiş olmasıdır. Türkiye'nin AB ile gümrük birliğine girmiş olması ve daha ileri aşamada tam bütünleşmeyi hedeflemesi Türkiye açısından bu konunun önemini artırmaktadır. Mevcut şartlar altında orta ve uzun vadede gümrük birliği ve tam üyelik durumunun getirileri azalacaktır. Ancak Avrupa Birliği zaman içerisinde politik ve kültürel bir birlik olarak önem kazanmaktadır. Kısa vadede 2000'li yılların başlamasına kadar Türkiye açısından Avrupa ile gümrük birliği önemli avantajlar sağlamaya devam edecektir. GATT

kurallarının uygulanmasında var olan esnekliklerin kullanılması AB'nin cazip ayrıcalıklı konumunu sürdürmesine imkan vermektedir. (Türkkan,Çubukçu,1994,52).

3.2. Avrupa Birliği İçi Ticaretin Gelişimi

Birlik içi endüstri içi ticaret ve Avrupa'da ekonomik entegrasyonun ticaret etkileri bu bölümde özel olarak ele alınmaktadır. Bu konuda, Grubel (1967), Balassa (1966), Grubel ve Lloyd (1975) ve Drabek ve Greenaway (1984) çalışmalar yapmışlardır. Bu çalışmalar, AB-içi endüstri içi ticaretin, AB'nin 1960 ve 1970'lerde birlik dışındaki ülkelerle olan toplam endüstri içi ticaretinden çok daha hızlı gelişmiş olduğunu öne sürmektedir. Diğer taraftan, 1959-1967 döneminde İngiltere'de endüstri içi ticaretin, birlik üyesi altı ülkeye göre çok daha hızlı geliştiği gözlenmiştir. Buna karşın, Grubel ve Lloyd (1975) ve Drabek ve Greenaway (1984), AB ülkelerinde endüstri içi ticaretin birlik dışı ülkelere kıyasla daha fazla geliştiğini destekleyen deliller sunmuşlardır.

3.2.1. Avrupa Birliği İçi Ticaretin Niteliği

Ekonomik literatürde, endüstri içi ticaretin Avrupa Birliği ile arttığı iyi bilinen bir olaydır. Endüstri içi ticaretin çapraz-kesit çalışmalarında, entegrasyon etkisinin önemi ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Bunlardan bazıları pozitif "entegrasyon etkisi"ni destekleyecek kanıtlar bulmuşlardır.³ Kanıtlar kesin olmasa da, Avrupa entegrasyonunun, endüstri içi ticaretin gelişimine bağlı olduğu öne sürülmektedir (Greenaway,1987,161).

³ Pagoulatos ve Sorensen (1975), Havrylyshyn ve Civan (1983) ve Balassa (1986) örnek olabilecek çalışmalardır.

Avrupa Birliği içi ticaret geçen 50 yıl içinde çok sayıda olaylardan etkilenmiştir. Birliğin 1980’de yeni uyelerin eklenmesiyle birlikte genişlemesinin (Yunanistan,Portekiz,İspanya) ve 1990’ların başında Almanya’nın birleşmesinin, Avrupa’daki mikroekonomik dzenlemelerde ve ticaret akışında etkisi olmuştur. Bu süreç içinde Güneydeki lkeler, endüstriler arası uzmanlaşmaları ve ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkilerindeki yüksek potansiyelleriyle “kişi başına düşük geliri ülkeler” olarak tanımlanmışlardır.

ye ülkelerin uzmanlaştığı kalite sahaları için, kullanılan metoda göre, ticaret yapılan ortakla ihracat ve ithalat değerleri ayrı ayrı analiz edildiğinde, aynı ürünün akışı farklı fiyat/kalite sahalarında bulunabilmektedir (Freudenberg,Müller,1992’den aktaran: Fontagne ve diğerleri,1997,38):

- a. st pazar ürünleri (birim değerleri birlik fiyat ortalamasını en az %15 geçenler)
- b. Alt pazar ürünleri (birim değerleri standartın %15 ‘ten fazla altında olanlar)
- c. Orta pazar ürünleri (ortalamanın +,- %15 etrafında olan rnler)

Fiyat/kalite kriterine göre, 1994 yılı için AB-içi ticarete ihracatın yapısına baktığımızda, AB'ye 1980 yılında katılan Yunanistan, Portekiz, İspanya ve buna ek olarak İtalya alt veya orta pazar ürünlerinin ihracatçısı konumunda iken; diğer tarafta İrlanda'nın % 50 ihracatı st-pazar diliminde gözlenmektedir. İrlanda'yı, Almanya, Danimarka, İngiltere ve Fransa takip etmektedir.

Fontagne, Freudenberg ve Peridy (1997) tarafından Avrupa Birliği-içi ticaret konusunda yapılan çalışmada, 1980’lerin başında en önemli ticaret şekli tek-yönlü ticaret olarak karşımıza çıkarken, bu ticaret şekli 1980’lerin ortasından itibaren azalmaya başlamıştır. Tek Pazarın hazırlıkları, endüstriler arası ticaretin Avrupa’da azalması ile birlikte gözlenmektedir. Ancak bu durum, Tek Pazarın buna neden olduğunun kesin kanıtı değildir.

Çalışmada, birlik içi ticarete, endüstri içi ticaretin artışı, yatay farklılaşmış ürünlerde değil dikey farklılaşmış ürünlerde gözlenmektedir. Aynı ürünlerde iki-yönlü ticaret endüstri içi ticareti ya sabit ya da % 20'den daha az etkilemektedir. Dikey farklılaşmış ürünlerde ise iki-yönlü ticaret endüstri içi ticareti, emeğin kalitesindeki farklılıklarla da bağlantılı olarak 1980'den 1985'e % 35'den az, 1994'te ise % 42'den fazla artırmıştır.

Tablo 3 . Endüstri içi ticaretin önemine göre Avrupa ülkelerinin sıralaması*

	1980	1987	1994
1	Fransa	Fransa,Almanya,Bel-Lük.	Fransa
2	Bel-Lük.		Almanya
3	Almanya		Bel-Lük.
4	Hollanda	İngiltere	İngiltere
5	İngiltere	Hollanda	Hollanda
6	İtalya	İtalya	İspanya-İtalya
7	İrlanda	Danimarka	Danimarka
8	Danimarka	İspanya	İrlanda
9	İspanya	Danimarka	Danimarka
10	Yunanistan	Portekiz	Portekiz
11	Portekiz	Yunanistan	Yunanistan

*Tüm endüstriler kapsanarak GL görtergesi kullanılmıştır.

Kaynak:Eurostat-Comext;CEPII tarafından hesaplanmıştır.

Fransa'nın, 1994 yılı için yapılan hesaplamalarda AB-içi ticarete, benzer ürünlerdeki iki yönlü ticareti % 24.1 iken, dikey farklılaştırılmış ürünlerin iki yönlü ticaretindeki payı % 44.3'tür. Aynı şekilde bu oran Almanya için sırasıyla % 20.5 ve % 46.9; Belçika-Lüksemburg için % 23.2 ve % 42; İngiltere için % 16.5 ve % 47.9'dur. Bu dört ülke birlik ortalamasının (%19.2 ve % 42.3) üstündedir.Birliğe en

son katılan ülkelerden biri olan Yunanistan için bu rakamlar sırasıyla % 3.7 ve % 10.3'tür. Yunanistan'ın AB-içi ticaretinde tek yönlü ticaretinin payı % 86'dır.

3.2.2. Avrupa Birliği Ticaretinin Dağılımı

AB sanayileşmiş 15 ülke ve 372 milyon insanla dünyadaki en geniş ticaret bloğunu oluşturmaktadır. AB içi ticaret bir kenara bırakılırsa, 1995'de dünya ihracatının %21'ini AB gerçekleştirmektedir. AB'yi, ABD ve Japonya sırasıyla %16 ve %12 ile takip etmektedir. 1960'tan bu yana birlik dışına olan ticaret AB GSYİH'dan daha hızlı artmaktadır. Bu durum kısmi olarak 1990'larda da gözlenmektedir. AB'nin GSYİH'sı ortalama olarak 1990-95 döneminde %1.3 artarken ihrac edilen mal ve hizmetler %4.3 oranında artmıştır. Buna karşın ithalattaki artış yıllık olarak % 3.5 düzeyindedir (WTO,1996).

AB'nin birlik dışına ticaretinin yaklaşık %45'i gelişmiş ülkelerledir. Gelişmiş ülkeler arasında en büyük ticaret ortağı ABD'dir. Bunu Japonya ve İsviçre izlemektedir (Tablo 4) Şayet birlik içi ticaret ve birlik dışı ticaret beraberce düşünülürse, ticaretin %80'i benzer gelir düzeyindeki ülkelerle yapılmaktadır. GOÜ ve AGÜ'nin toplam Avrupa Birliği ticareti içindeki payı %15 tir. Bu ticaretin % 40'ı birlik dışında kalan AGÜ ve GOÜ'e yapılmaktadır. AB'nin Güney Doğu Asya ülkeleriyle yaptığı ticaret hızla artmaktadır. Honkong, Malezya, Singapur, Güney Kore, Tayvan ve Tayland'ın toplam payı 1993-95 yılları arasında %14'ten %22' ye artmıştır.(Eurostat,1997).

AB'nin toplam ticareti içinde AB-içi ticaretin payı yıllardır istikrarlı olarak artmaktadır. AB üyeleri arasındaki entegrasyon dünyanın kalan kısmıyla olan liberalizasyonun hızını azaltsa da, AB-içi ticaretteki bu nispi genişleme, gümrük birliği teorisinin önceden ortaya koyduğu tahminlere mükemmel uymaktadır Hem ticaret yaratma, hem de ticaret saptırmanın her ikisi ticaret istatistiklerinde birlik-içi

ticaret akışının paylaşımında bir artış olarak kendini göstermektedir. Bununla birlikte, bu paylaşım artışına -ticaret yaratıcı etki ticaret saptırıcı etkiye bir üstünlük gösterecek şekilde- hızlı bir mutlak AB-dışı ticaret büyümesi eşlik etmektedir. Ticaret saptırıcı etkinin korkusu 1980'lerin sonlarında, Tek Pazarın gerçekleşmesi ile artmıştır. Bazı yorumcuların, AB'nin içerideki liberalizasyonunun, dış ticaretteki liberalizasyonu bozacağı, AB firmalarına üçüncü ülke ihracatçılara nazaran ek bir rekabet avantajı sağlayacağı şeklinde 'Avrupa Kalesine' karşı uyarıları olmuştur. Ancak, bu beklentinin tersine, 1980'lerde AB'nin üye olmayan ülkelere mamul mal ithalatı AB-içi ticarettten daha hızlı artmıştır (Baneth,1993'ten aktaran:Brühlhart,Mc Aleese;1997,10).

1986-92 dönemi boyunca, AB ülkelerinin tüketiminde yurtiçi üretimin payı, sürekli olarak azalmıştır. İthalat değerleri hızla artarken, AB-dışı ithalatın payı toplam ithalat içinde ortalama olarak % 40 civarında sabit kalmıştır. AB Komisyonu, Tek Pazarı yeniden gözden geçirirken, 1980-93 döneminde, AB-dışından yapılan mamul mal ithalatının, tüketimdeki payının %12'den %14'e arttığını bulmuşlardır (CEU,1996). Özellikle az gelişmiş ülke ihracatçılarına incelerken, Buigues ve Martinez (1997), 1989 ve 1995 yılları arasında bu ülkelerin AB ithalatındaki payının mutlak anlamda ve ABD ile karşılaştırıldığında, arttığını bulmuşlardır. Ayrıca, bu artışın kısmi olarak, Tek Pazar programından en çok etkilenen sektörlerde olduğu gözlenmiştir. İlk kanıtlar, Tek Pazarın, AB dışındaki ülkelere ithalatı zedelediği yönündedir.

Tablo 4. Bölge olarak AB ticareti (1995)

	İHRACAT(milyar \$)		İTHALAT (milyar \$)	
		%		%
DÜNYA	2012.3	100.0	2027.5	100.0
AB-içi	1276.7	63.4	1275.0	62.9
AB-dışı	735.6	36.6	752.5	37.1
AB-Dışı				
Gelişmiş Ülkeler^a	352.8	17.5	315.3	15.5
ABD	124.1	6.2	116.1	5.7
Japonya	79.8	4.0	42.4	2.1
İsviçre	49.2	2.4	56.9	2.8
Norveç	25.6	1.2	14.8	0.7
Diğer	74.1	3.7	85.1	4.2
AGÜ^b	285.1	14.1	312.3	15.4
Afrika	60.5	3.0	58.2	2.8
Latin Amerika	42.7	2.1	50.4	2.5
Orta Doğu	30.1	1.5	52.4	2.6
Asya	151.8	7.5	151.3	7.5
Orta ve Doğu Avrupa ^c	86.7	4.3	89.0	4.4
Diğer	11.0	0.6	35.9	1.8

a Batı Avrupa,Kuzey Amerika ve Japonya

b Afrika,Latin Amerika,Orta Doğu ve Asya (Japonya hariç)

c Orta ve Doğu Avrupa,Baltık Ülkeleri,Bağımsız Devletler Topluluğu

Kaynak:WTO Annual Report,vol.II,1996'dan aktaran:Brühlhart ve Mc.Aleese

AB içinde ticaret, genel olarak endüstri içi ticaret olarak gözlenmektedir. Brühlhart ve Elliott 1996 yılındaki çalışmalarında, AB ülkeleri arasındaki ticarete endüstri içi ticaret payının 1961-92 yılları arasında ortalama olarak %48'den %64'e yükseldiğini göstermişlerdir. Bu çalışmada 'endüstri' tanımını çok dar kapsamlı ele alındığı göz önünde tutulursa, bunu, karşılaştırmalı üstünlükler yerine, faktörlerle yönlendirilen AB-içi ticaretin, AB üyesi olmayan ülkelerle olan ticarete göre çok daha hızlı arttığının kuvvetli bir kanıtı olarak görebiliriz.

Hoeller, Girouard ve Colecchia (1998) tarafından yapılan benzer bir çalışmanın sonuçlarına göre, AB içindeki endüstri içi ticaret oranları toplam imalat

sektöründe 1961-63 döneminde %58.7 iken, 1993-95 döneminde bu oran %81.6'ya çıkmıştır. Aynı şekilde toplam mallar için aynı dönemlerde %40.1'den %65.8'e bir yükselme gözlenmektedir (Tablo 5).

Tablo 5. Endüstri içi ticaret endeksi (Bölge içi ticaret hariç)

	1961-63	1970-72	1980-82	1993-95
Toplam imalat san.				
AB(12)	53.1	59.3	69.4	81.4
Kuzey Amerika ¹	59.5	65.8	69.6	72.3
Japonya	51.2 ²	39.8	31.0	40.0
Toplam mallar				
AB(12)	40.1	44.5	48.7	65.8
Kuzey Amerika ¹	34.6	37.2	37.9	56.1
Japonya	18.0 ²	20.8	16.6	31.8

1. Kanada ve ABD

2. 1962-64

Kaynak: Hoeller ve diğerleri, 1998, 109

Tablo 6'da ise; 1991 yılı için AB'ne üye ülkeler ile AB dışındaki ülkeler arasında gerçekleşen endüstri içi ticaret düzeyi verilmiştir. Verilere göre, daha büyük ve daha çok çeşitlendirilmiş endüstrilere sahip ülkeler olan Almanya, Fransa ve İngiltere'nin, üçüncü ülkelerle yaptıkları ticarete yüksek endüstri içi ticaret düzeyine sahip oldukları gözlenmektedir. Yunanistan ve Portekiz'in birlik dışı ticaretleri ise hala büyük oranda endüstriler arasındadır. Gelişmiş ülkelerle olan AB ticaretinin endüstri içi ticaret oranı ABD ile olduğu gibi yüksektir, bu da GOÜ ile bu oranın düşük olacağı beklentisini yaratmaktadır (Hoeller ve diğerleri, 1998, 48). Ancak, AB'nin Japonya ile olan endüstri içi ticaretine baktığımızda oldukça düşük olduğunu görüyoruz. Diğer taraftan endüstri içi ticaret zaten Japonya'nın toplam ticaretinin %20'sini oluşturmaktadır. Bu olay Japonya'nın faktör donanımının diğer tüm gelişmiş ülkelerden önemli ölçüde farklı olmasına ve çok fazla sınır ticareti yapmamasına bağlanabilir. Diğer bir yönden, Japonya'da nüfusun yüzölçümüne

oranı kilometre kare başına 365 kişidir; örneğin Fransa ile kıyaslandığında bu rakam 108'dir. Dolayısıyla, Japonya'nın diğer gelişmiş ülkelere kıyasla daha fazla hammadde ihraç etmesi normaldir. Daha fazla hammadde ile, daha az farklılaştırılmış ürünün ve daha az endüstri içi ticaretin olması beklenen bir sonuç olmaktadır (Ruffin,1999,6).

Tablo 6. 1991'de AB ülkelerinin AB dışı ülkelerle olan endüstri içi ticareti *

	OECD Avrupa	ABD	Japonya	CEEC ^a	NIC ve Çin ^b	Dünya
Avusturya	72	37	16	40	22	63
Belç/Lüksem.	73	49	23	30	37	68
Danimarka	66	41	17	27	19	57
Finlandiya	53	24	15	27	16	43
Fransa	81	57	22	34	30	68
Almanya	81	58	45	38	28	68
Yunanistan	23	8	0	18	3	21
İrlanda	55	57	28	19	28	52
İtalya	63	46	27	33	40	55
Hollanda	78	50	18	34	23	69
Portekiz	42	22	2	13	18	39
İspanya	64	31	9	30	21	60
İsveç	70	53	35	33	21	60
İngiltere	80	69	29	32	32	68
AB 15 ^c	64	43	20	29	24	56

* EİT düzeltilmemiş Grubel-Lloyd indeksi ile ifade edilmiştir.

a. Central and East European Countries:Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri

b. New Industrialization Countries:Yeni sanayileşen ülkeler (Güney Kore hariç)

c. ağırlıklandırılmamış ortalama

Kaynak: Brülhart,Mc.Aleese,1997

Diğer taraftan, Tablo 6'da görüldüğü gibi AB'nin Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri ile olan ticareti karşılaştırmalı olarak düşük endüstri içi ticaret değerleri vermektedir. Hoekman ve Djankov (1996), Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri ile olan endüstri içi ticaretin bu düşük düzeyine rağmen artmakta olduğunu göstermiştir. Düşük endüstri içi ticaret düzeyi, bu ülkelerle daha fazla ticaret liberalizasyonunu, bu

da AB için önemli yapısal düzenlemeleri gerektirebilir (Brülhart,1994,1). Bu durum, Doğunun entegrasyon isteğini açıklamada nispi olarak önem taşımaktadır.

3.3.Türkiye'nin Avrupa Birliğine Gümrük Birliği ile Katılımı

3.3.1. Gümrük Birliğinin Türkiye Açısından Değerlendirilmesi ve Türkiye-AB Ticaretine Etkileri

Türkiye, 12.Eylül.1963'te Avrupa Birliği (AB) ile Ankara Anlaşmasını imzalayarak o zamanki adıyla Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun (AET) ortak üyesi olmuştur. 1963'te anlaşmanın yürürlüğe girmesi ile "Hazırlık Dönemi" başlamıştır. Bu dönemde, bazı ihraç ürünlerimize kolaylık sağlanmıştır. Türkiye'ye 174 milyon dolarlık mali yardım yapılmasının yanısıra AB ülkelerine işgücü gönderilmesinde bazı kolaylıklar sağlanmıştır (Manisalı,1994,27).

Kazgan'a göre, Ankara Anlaşması'nın 1963 yılında imzalanmasından günümüze kadar geçen süre içinde, dünyada ve Türkiye-AB ilişkilerinde ekonomik, sosyal ve siyasal alanlarda önemli değişiklikler ortaya çıkmıştır. Küreselleşirken bölgeselleşen ve bu süreç içerisinde herhangi bir ülkenin katılmadığında dışlanmasının söz konusu olduğu durumda, Türkiye için Batı Avrupa pazarına serbest giriş olanağı oldukça önem taşımaktadır (FES,1994,13).

Türkiye-AB ilişkileri altı üyeli bir toplulukken başlamıştır. Birliğe, 1973 yılında İngiltere, İrlanda ve Danimarka'nın katılımıyla üye sayısı dokuza, 1981 yılında Yunanistan'ın, 1986 yılında İspanya ve Portekiz'in, 1995 yılında ise Avusturya, İsveç ve Finlandiya'nın katılımı ile ise bugünkü üye sayısı onbeşe yükselmiştir

Ancak geçen yıllar içinde, Türkiye-AB ilişkileri başlangıçta öngörülen biçimde gelişmemiştir. Öncelikle Ankara Anlaşması'nın Türkiye'nin önüne engel olarak getirdiği AB mali yardımı, işgücünün serbest dolaşımı ve tarım tavizleri gündemden düşmüştür. Diğer taraftan bu süre içinde, İspanya, Portekiz ve Yunanistan gibi Akdeniz ülkelerinin Birliğe üye olarak katılmaları, Türkiye'ye bazı yeni riskler getirmiştir. Yunanistan ile Türkiye'nin ihraç ürünleri benzerlik endeksi çok yüksektir. Üye olduğu için AB karar mekanizmasında yer alan Yunanistan, üye olmayan Türkiye için ayrı bir risk oluşturmaktadır (Şahin,1998,)

1973 yılında yürürlüğe giren geçiş döneminde, iç ve dış dünyada yaşanan olumsuz gelişmeler nedeniyle Türkiye-AB arasında politik ve kurumsal ilişkiler aksamıştır. Daha sonra 1984-1994 arasında uyguladığı politikalarla Türkiye, Avrupa Topluluğuna hızla açılmaya başlamış, Katma Protokol gereği 12 ve 22 yıllık listelerde gümrük indirim taahhütlerini yerine getirmiştir (Manisalı,1994,28).

Türkiye'de, dünya ekonomisiyle bütünleşme yönünde 1980 yılından bu yana önemli gelişmeler yaşanmıştır. Makro ekonomik dengelerle sağlanacak istikrar ile AB üyesi ülkelerde girişimcilere sağlanan imkanların Türk girişimcisine de sağlanması Gümrük Birliği'nin sağlıklı işleyişinde önemli bir rol oynayacaktır. Türkiye 1994 yılına AB ile ilişkileri açısından 8.Kasım.1993 tarihli Ortaklık Konseyinde kabul edilen kapsamlı bir çalışma programı ile başlamıştır. Öncelikle 1994 yılında ithalat rejimi uygulamaya konmuş, 12 yıllık listede indirimlerin gerçekleşme oranı %90, 22 yıllık listede de %80'e ulaşmıştır. Ortak Gümrük Tarifesine (OGT) uyumda ise, 12 yıllık listedeki mal gruplarında %80, 22 yıllık listede ise %70 noktasına gelinmiştir (Bayburtlu,1995,6).

Türkiye'nin 1978-1989 arası toplam ve AB'ye ihracatının nispi önemine baktığımızda;

Tablo 7. Türkiye İhracatı'nın Nispi Önemi

Yıllar	Xtr/Xw (%)	Xab /Xtr(%)	Xab/Mab(%)	Xab/Mab(ABdışı) (%)
1978	0,18	49,3	0,23	0,48
1979	0,14	50	0,18	0,37
1980	0,15	44,7	0,17	0,33
1981	0,24	33,3	0,23	0,44
1982	0,31	31,4	0,27	0,55
1983	0,32	36,1	0,33	0,90
1984	0,38	39	0,44	0,68
1985	0,41	40,3	0,48	1,03
1986	0,35	43,8	0,42	0,99
1987	0,41	47,8	0,51	1,24
1988	0,41	43,7	0,47	1,11
1989		46,5	0,44 (1)	1,03 (1)

Kaynak: Dünya ve AB ticaretiyle ilgili Eurostat, External Trade Statistical Yearbook 1989'dan aktaran: Güran, 1990, s.39.

(1) Ocak-Eylül dönemi, AB'nin ithalatı CIF değeridir

Xtr:Türkiye'nin toplam ihracatı(FOB)

Xw:Dünya toplam ihracatı(FOB)

Xab:Türkiye'nin AB ülkelerine toplam ihracatı(FOB)

Mab:AB'nin toplam ithalatı(FOB)

Mab(AB dışı):AB'nin AB dışı toplam ithalatı(FOB)

AB:Ele alınan tüm yıllarda AB'deki 12 üye ülkeyi temsil etmektedir.

Tablo 7'de, 1978-1989 yılları arasında Türkiye'nin toplam dünya ihracatında önemli bir payı olmadığı görülmektedir. Diğer taraftan ihracatın dönem dönem %50'lere yaklaşan kısmının gerçekleştirildiği AB'ye yönelik ihracat da, toplam AB ithalatı içinde pek önemli bir yer tutmamaktadır. Ancak 1980'li yıllarda ihracatta gözlenen gelişmenin olumlu etkisi olmuştur. 1980 yılında Türkiye'nin toplam dünya ticaretindeki payı % 0.15 düzeyinden 1987 ve 1988 yılları itibariyle % 0.41 düzeyine kadar yükselmiştir. AB'ye yönelik ihracatın toplam AB ithalatı içindeki payı da, 1980'de % 0.17'den

1988'de % 0.47'e kadar yükselmiştir. AB 'ye yönelik ihracatın AB'nin topluluk dışı ithalatı içindeki payı ise daha yüksek olmuştur. Bu oran 1980'de % 0.33'ten 1988'de % 1.11'e yükselmiştir.

Ortaklık Konseyi 30.Ekim.1995'te Lüksemburg'ta yaptığı toplantıda, Türkiye'nin gümrük birliğinin tamamlanması için gerekli yasama yükümlülüklerini yerine getirmiş olduğuna karar vermiştir. 13.Aralık.1995 ise, Avrupa parlamentosu üçte ikilik bir çoğunlukla gümrük birliğini onaylamıştır. Gümrük birliği, kapsamındaki bütün sanayi malları ile işlenmiş gıda ürünlerinin, gümrük vergilerine, eş etkili mükellefiyetlere ve miktar kısıtlamalarına tabi olmaksızın ve diğer engellerle karşılaşmaksızın serbest dolaşımını garanti etmektedir. Ancak Türkiye'nin tarım sistemi AB'nin ortak tarım politikası ile bağdaşmadığından tarım ürünleri gümrük birliği kapsamı dışındadır.

Gümrük Birliği ilke olarak sadece sanayi ürünlerini ve işlenmiş tarım ürünlerini kapsamaktadır. Ancak işlenmiş tarım ürünlerinde, üründeki tarım payı ve sanayi payı hesap edilmektedir. Tarım payı, söz konusu ürünün imalinde kullanıldığı kabul edilen tarımsal ürünlerin miktarlarının, temel meblağın bu ürünlerden her birine karşılık gelen kısmıyla çarpımlarının toplanmasıyla bulunmaktadır (DTM,1996,56).

Türkiye'nin gümrük birliği ile, Avrupa Birliğine karşı uygulamakta olduğu gümrük vergileri ve eş etkili tedbirleri ortadan kaldırması ve belli istisnalar dışında AB Ortak Gümrük Tarifesini uyguladığı gözönünde tutulduğunda, dış ticaret hacminde, özellikle "ithalatta" bir miktar artış beklentisi gerçekleşmiştir.

Gümrük Birliği'nin bir sonucu olarak, Türkiye'nin AB ve EFTA ülkelerinden ithal ettiği sanayi ürünlerine uyguladığı koruma oranı %5.9'dan %0'a, benzer ürünler için üçüncü ülkelere uyguladığı koruma oranı ise, %10.8'den %6'ya düşmüştür (Bayar,2000,2).

Tablo 8. İthalatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı (Milyon Dolar)

	1993	1994	1995 Yıllık	1996	1997	Ocak - 1997	Nisan %pay	1998	%pay
OECD ülk.	20,000.1	15,330.8	23,595.3	30,090.1	33,407.5	9,382.8	66.8	10,204.2	69.1
A.AB ülk.	13,873.9	10,915.3	16,850.5	23,138.1	24,837.3	7,023.7	50.0	7,584.3	51.3
Fransa	1,952.4	1,458.2	1,995.8	2,771.5	2,963.9	808.5	5.8	977.1	6.6
Belç-Lüks	683.0	531.7	911.9	1,128.6	1,215.4	383.5	2.7	395.4	2.7
Hollanda	869.9	740.1	1,084.3	1,448.6	1,483.1	422.0	3.0	437.7	3.0
Almanya	4,533.1	3,645.5	5,547.6	7,813.5	8,011.5	2,189.8	15.6	2,371.9	16.1
İtalya	2,558.1	2,008.5	3,193.1	4,285.8	4,455.5	1,306.4	9.3	1,330.3	9.0
İngiltere	1,546.0	1,169.8	1,829.7	2,510.4	2,757.7	783.1	5.6	862.1	5.8
İrlanda	71.5	101.1	193.0	144.6	206.9	67.7	0.5	51.2	0.3
Danimarka	135.9	96.3	188.8	171.5	200.8	70.2	0.5	53.3	0.4
Yunanistan	120.5	105.1	200.7	285.0	430.1	131.5	0.9	104.7	0.7
Portekiz	48.4	42.3	72.2	84.6	98.7	37.4	0.3	30.7	0.2
İspanya	430.7	380.2	590.7	1,033.7	1,274.9	305.7	2.2	417.3	2.8
İsveç	427.6	283.2	517.8	659.9	895.8	283.8	2.0	217.5	1.5
Finlandiya	178.0	142.5	240.9	254.9	341.4	88.4	0.6	109.4	0.7
Avusturya	318.9	210.9	294.0	545.5	501.5	145.7	1.0	225.7	1.5
İLEFTA ülk.	727.1	562.6	892.0	1,112.1	1,280.1	362.6	2.6	401.6	2.7
İsviçre	650.5	472.6	816.3	1,014.7	1,097.0	286.2	2.0	335.7	2.3
Diğerleri	76.6	90.0	75.8	97.3	183.1	76.5	0.5	65.9	0.4
C.NAFTA	3,517.0	2,585.4	4,101.1	3,990.2	4,704.2	1,401.7	10.0	1,535.5	10.4
ABD	3,350.7	2,426.2	3,724.0	3,516.0	4,345.0	1,313.0	9.3	1,454.2	9.8
Diğerleri	166.2	159.2	377.2	474.2	359.2	88.8	0.6	81.3	0.6
D. OECD'diğ	1,882.0	1,267.5	1,741.7	1,849.8	2,585.8	594.7	4.2	682.8	4.6
Japonya	1,620.8	967.5	1,399.9	1,421.9	2,039.6	459.8	3.3	554.3	3.8
Diğerleri	261.2	300.0	341.7	427.9	546.2	134.9	1.0	128.4	0.9
İİ.Diğerleri*	9,428.3	7,941.4	12,113.7	13,536.5	15,178.1	4,665.8	33.2	4,566.6	30.9
TOPLAM	29,428.4	23,272.2	35,709.0	43,626.6	48,585.1	14,048.6	100.0	14,770.8	100.0

Kaynak:DPT ,Temel Ekonomik Göstergeler, Temmuz,1998

Ancak ithalattaki artış beklentisi belirli unsurlara bağlı olmaktadır. Bu unsurlar şöyle sıralanabilir (Bayburthu,1995,s.14):

- a. Sıfırlanan gümrük vergisi ve mali yükümlülüklerin gümrük birliği öncesi düzeyi,
- b. AB çıkışlı ithal mallarına yönelik talebin fiyat esnekliği,
- c. Ticaret sapması, ticaret yaratılması ve her iki durumda karşılaşılabilecek ticaret genişlemesinin yol açacağı ithalat artışı,
- d. Yurt içinde yerleşik yerli ve yabancı firmaların Türk piyasasını kaptırmamak için yapabilecekleri fiyat indirimleri.

Yukarıdaki değişkenlerden ilk üçü ne ölçüde yüksek ise ve son değişken ne ölçüde düşük ise ithalat artışı o ölçüde fazlalaşacaktır. Ancak bu değerlendirme sabit milli gelir ve döviz kuru varsayımına dayandırılmıştır.

Ticaret hacmi Gümrük Birliği'nin tamamlanmasından sonra önemli ölçüde artmış ancak AB'den gelen ithalatın dinamikleri, Türkiye'nin AB'ye ihracatından daha hızlı artmıştır. 1995'ten 1997'ye kadar olan dönemde Türkiye'nin AB'den ithalatı %70 oranında artış göstermiş, buna karşılık ihracatı %28 oranında yükselmiştir. Bu durum ise, Türkiye'nin dış ticaret açığının %177 oranında artmasına neden olmuştur (Bayar,2000,15).

1999 yılı Ocak-Mart döneminde toplam ithalat bir önceki yılın aynı dönemine göre %30.6 oranında azalmıştır. 1998 yılında yaşanan olumsuz gelişmeler ve ihracat fiyatlarındaki yüksek oranlı gerilemenin etkisiyle ihracat artışı sınırlı kalmış, ithalat ise iç talepteki daralma ve petrol fiyatlarındaki düşüşün de etkisiyle gerilemiştir (Ekonomik Gelişmeler,1999,3).

Konuya "ihracat" açısından baktığımızda; tekstilde kotaların kaldırılması sonucu AB ülkelerine yönelik ihracatımızda görülebilecek artış dışında, genel ihracatımızda, kısa dönemde radikal bir artış beklenmemelidir. İhracat üzerindeki teşviklerin

kaldırılması ya da AB mevzuatına uyumlu hale getirilecek olması ihracat üzerinde azaltıcı etkiler yapması muhtemeldir (DTM,1996,31).

Diğer taraftan, Türkiye'nin AB'ye olan ihracatı, AB'nin ithalat hacmi ile yakından ilgili olduğundan, 1998 yılında yaşanan Rusya Krizi Türkiye'nin AB'ye ihracatının da azalmasına yol açmıştır.

Avrupa Birliği ülkeleri, Türk tekstil ve giyim eşyası ürünleri için en büyük pazarlardan biridir. Diğer önemli ihraç ürünleri ise hayvansal ve bitkisel ürünler ile Türkiye'nin toplam ihracatının %10'unu oluşturan taşıt araçları, %6'sını oluşturan makineler, mekanik cihazlar ve optik fotoğrafçılık gereçleridir (Bayar,2000,15).

Tablo 9. İhracatın Ülkelere Göre Dağılımı (Milyon Dolar)

	1993	1994	1995 Yıllık	1996	1997	Ocak - 1997	Nisan %pay	1998	%pay
LOECD ülk.	9,077.2	10,758.0	13,213.4	13,875.1	15,021.8	4,185.9	59.5	5,140.5	61.6
A.AB ülk.	7,598.7	8,635.3	11,070.8	11,548.6	12,237.0	3,875.5	47.9	4,101.1	49.2
Fransa	771.3	851.2	1,032.6	1,053.2	1,162.8	360.4	4.5	400.2	4.8
Belç-Lüks	293.9	371.0	451.4	492.7	563.5	167.4	2.1	218.0	2.6
Hollanda	517.0	621.0	736.4	769.7	779.1	250.0	3.1	261.6	3.1
Almanya	3,654.3	3,934.3	5,033.6	5,186.6	5,253.4	1,762.2	21.3	1,670.1	20.0
İtalya	750.3	1,033.6	1,455.8	1,446.4	1,387.9	427.5	5.3	505.7	6.1
İngiltere	835.1	888.9	1,134.5	1,260.6	1,505.1	455.5	5.6	512.0	6.1
İrlanda	22.7	32.8	47.6	59.8	87.1	27.3	0.3	26.3	0.3
Danimarka	84.4	91.6	133.3	147.8	172.1	56.0	0.7	59.7	0.7
Yunanistan	118.2	168.9	209.7	236.5	298.2	86.0	1.1	100.2	1.2
Portekiz	45.2	44.0	59.6	74.8	98.3	24.7	0.3	49.2	0.6
İspanya	196.2	231.9	354.4	363.3	434.2	137.8	1.7	135.7	1.6
İsveç	67.1	86.1	105.5	121.8	145.9	45.6	0.6	51.7	0.6
Finlandiya	16.4	31.2	41.5	45.1	49.2	15.7	0.2	18.2	0.2
Avusturya	226.6	249.0	275.1	290.5	300.2	95.5	1.2	92.5	1.1
İLEFTA ülk.	247.8	276.9	293.3	335.9	406.8	132.7	1.6	112.0	1.3
İsviçre	215.9	238.9	237.8	275.7	317.8	109.9	1.4	69.3	0.8
Diğerleri	31.8	38.0	55.5	60.2	88.9	22.9	0.3	42.7	0.5
C.NAFTA ül	1,045.2	1,617.1	1,616.1	1,758.4	2,158.8	735.4	9.1	874.7	10.5
ABD	985.7	1,520.1	1,512.5	1,639.0	2,019.7	703.4	8.7	806.8	9.7
Diğerleri	59.6	97.0	103.6	119.3	139.1	32.0	0.4	67.9	0.8
D. OECD'diğ	185.5	228.6	233.1	232.2	219.3	72.1	0.9	52.7	0.6
Japonya	158.5	186.5	179.9	167.7	143.8	48.4	0.6	28.6	0.3
Diğerleri	27.1	42.1	53.2	64.5	75.5	23.7	0.3	24.1	0.3
İI. Diğerleri*	6,272.9	7,347.9	8,423.6	9,349.4	11,222.9	3,276.2	40.5	3,202.1	38.4
TOPLAM	18,823.4	18,105.9	21,637.0	23,224.5	26,244.7	8,092.1	100.0	8,342.6	100.0

Kaynak: DPT, Temel Ekonomik Göstergeler, Temmuz, 1998

1999 yılının Ocak-Mart döneminde ihracat bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 10.4 oranında azalmıştır. Aynı dönemde, bir önceki yıla göre Asya ülkelerine olan ihracat %19.4 oranında, Bağımsız Devletler Topluluğu'na yapılan ihracat ise, %57.8 oranında azalmıştır. Bu dönemde, Avrupa Birliği ve Afrika ülkelerine yönelik ihracat ise sırasıyla %1.4 ve %21.1 oranlarında artmıştır (Ekonomik Gelişmeler,1999,1).

İhracatçı birliklerinin kayıtlarına göre Ocak-Mayıs 1999 döneminde otomotiv ve yan sanayi, meyve-sebze ve zeytin-zeytinyağı grubu dışındaki tüm gruplarda ihracat gerilemiştir. İhracatta gözlenen bu düşüş, yurtiçi finansman maliyetlerindeki aşırı yükselme ve yurtdışı talepteki daralmadan kaynaklanmaktadır.

AB'nin halen yaşadığı ekonomik durgunluk ve işsizlik, Türkiye için çeşitli olumsuzluklar içermektedir. İşsizliğin artışı ve alt gelir gruplarında gelirin duraklaması, Türk malları daha çok o gelir grubuna hitap ettiği için riskler yaratmaktadır.

Diğer taraftan, Polonya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan gibi eski Doğu Avrupa ülkeleri 1991 yılında, AB ile "Avrupa Anlaşmaları" adı altında anlaşmalar imzalamışlardır. Bunlar Ankara Anlaşması'na oldukça benzeyen ancak biraz daha ayrıcalıklı anlaşmalardır. Bu üç ülke Alman pazarında Türkiye'nin rakibi konumundadır. O nedenle, Türkiye bir taraftan ihraç ürünlerinde Yunanistan ile, diğer taraftan ise Alman pazarında yukarıda sayılan üç ülke ile rakip durumundadır (FES,1994,14).

Türkiye'nin Ortak Gümrük Tarifesine (OGT) 5 senelik bir sürede düzenli uyum sağlayacağı 6 Mart 1995 tarihli Ortaklık Konseyi'nde karara bağlanmıştır. Ancak bazı ürünler için, 1.1.1996'dan itibaren uygulanan gümrük vergileri oldukça yüksek tutulmuştur. Yani topluluk dışı ülkelere ithal edilecek ürünlerde Türkiye OGT'nin çok

üstünde gümrük alabilmektedir. Örn.Otomobillerde % 35, motor benzini % 70 gibi oldukça yüksek oranlar belirlenmiştir (DTM,1996,9).

Ortak Gümrük Tarifesi'nin uygulanması sonucunda Türkiye AB dışı ülkelerin rekabetine de açılmış olduğundan, bunun sonucu üçüncü ülkelerdeki üreticiler, daha önce yüksek korumacılıkla yurt içinde ürettiği bazı maddeleri, AB'dekilere göre, OGT'yi aşacak ölçüde düşük maliyetle üretmeleri durumunda bu ülkelerden ithal etmeye başlamaktadır. Yani AB dışı ülkeler lehine bir ticaret yaratılmış olmaktadır. Bu ise Türkiye'nin genel dış ticaret dengesini olumsuz yönde etkileyebilecektir. Dış ticaretteki sapma ile ticaret hadlerinin AB lehine dönüştürülebileceği gibi, üçüncü ülkelerin daha fazla fiyat düşürmesiyle de Türkiye'nin lehine dönüşebilecektir (Bayburtlu,1995,15).

Üçüncü ülkelerle olan tercihli ticaret anlaşmaları iki taraflı olduğundan, Türkiye'deki ihracatçılar bu pazarlarla olan ticaretlerinin artmasını bekleyebilirler. Harrison, Rutherford ve Tarr, Türkiye'nin gümrük birliği düzenlemesinden en büyük kazancının bu üçüncü ülkelerle olan ticaretinin gelişmesinden dolayı olacağını düşünmektedirler. Türkiye için karşılaştırmalı statik genel denge modeli kullanarak yaptıkları ölçümler sonucu, Türkiye'nin AB ile gümrük birliğine girmesi ile, tamamlayıcı politikaları benimsemesine bağlı olarak GSYH'nın %1 ile %1.5 arasında bir kazancı olacağını tahmin etmişlerdir. Diğer taraftan, GSYH'nın %1.4 tutarında gümrük vergisi gelirlerinde bir kayıp olacağını saptamışlardır. Önerileri Türkiye'nin mali açıklarının daha kötü olmasını engellemek için harcamaları geriletecek veya gelirleri arttıracak bir yol bulması yönündedir (Harrison,Rutherford ve Tarr, 1996,2-3).

Gümrük Birliğinin sağlıklı işleyebilmesi için, ekonomik istikrarın gerekliliği yadsınamaz bir gerçektir. Burada ekonomik istikrar kapsamına sadece makro dengelerin yeniden kurulabilmesine yönelik para, maliye ve diğer politika tedbirlerinin ötesinde,

ülke rekabet gücünü arttıracak önlemleri de dahil etmek gerekmektedir. Bu önlemler (FES, 1994,22-26):

- a. rekabet gücü araştırmalarına ağırlık verilmesi,
- b. kalite ve standartların yükseltilmesine yönelik çalışmalar,
- c. verimlilik-ücret ilişkisinin kurulması,
- d. firma ölçeklerinin genişletilmesi,
- e. modern teknoloji kullanımına geçişin özendirilmesi,
- f. dünya fiyatlarından girdi sağlanması,
- g. yatırımların AB ile uyumlu ve istikrarlı bir teşvik sistemi ile desteklenmesi,
- h. uygun faiz ve kur politikalarının izlenmesi,
- i. tarım sorunlarına eğilme olarak özetlenebilir

Bundan sonraki bölümde, endüstri içi ticaretin ölçülmesi yönünde yapılan çalışmalar incelendikten sonra, Türkiye'nin AB ülkeleri ile olan endüstri içi ticaret düzeyi ve tipi belirlenmeye çalışılacaktır.

4.Bölüm

ENDÜSTRİ İÇİ TİCARETİN ÖLÇÜLMESİ

4.1. Geleneksel Ölçümler

4.1.1. Balassa Göstergesi

Balassa göstergesi, literatürde hem endüstri içi ticaretin, hem de açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerin göstergesidir. Tek bir j endüstrisi için Balassa göstergesi:

$$B_j = \frac{X_j - M_j}{X_j + M_j} \quad (1)$$

$$B_j = \frac{\frac{X_j}{M_j} - 1}{\frac{X_j}{M_j} + 1} \quad (2)$$

$$B = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n B_j \quad (3)$$

(3) nolu denklem, tüm endüstrileri toplayarak ve aritmetik ortalamasını alarak ülkenin endüstriler arası uzmanlaşma derecesini (B) ölçmektedir. Dolayısıyla (1-B) endüstri-içi uzmanlaşmayı ölçecektir.

Bu gösterge, bir ülkenin, j endüstrisi için sadece ihracat (X_j) ve ithalat (M_j) oranlarını vermektedir, ek bir bilgi içermemektedir. Balassa göstergesi iki yoruma izin vermektedir:

- uzmanlaşmaya uygun endüstriler arası ticaret akımı,

b) uzmanlaşmanın olmadığı endüstri içi ticaret durumudur. Bu durumu bazı yazarlar "endüstri içi uzmanlaşma" olarak adlandırmaktadırlar.

Balassa göstergesinde indeks (0 ile 1) arasında değerlendirilmektedir. Balassa göstergesinin aldığı her bir değere göre iki ayrı yorum yapılabilmektedir. Bunlardan biri endüstri içi ticaret, diğeri ise açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerdir.

Şayet ihracat ve ithalat her bir endüstride birbirlerini karşılıyorsa, indeks sıfırı gösterecektir. Balassa'ya göre bu durum endüstriler arası uzmanlaşmanın az olduğunu dolayısıyla endüstri-içi uzmanlaşmanın fazla olduğunu göstermektedir. Bu durumda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerden söz edilemez. Diğer taraftan, şayet ihracat ve ithalat çok fazla birbirinden farklıysa, indeks 1'i gösterecektir; bu da yüksek endüstriler arası uzmanlaşmanın olduğu anlamına gelmektedir (düşük endüstri-içi uzmanlaşma). Bu durumda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerden söz edilebilir.

Ancak "açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri" ölçebilmek için "Ticaret Dengesine Katılım" gibi çok daha uygun göstergeler bulunmaktadır.⁴

Balassa'nın, endüstri içi ticareti kapsayan metodunda, hem ihracat, hem de ithalat -tekyönlü veya iki yönlü olarak- karşımıza çıkmaktadır. Tersine, GL göstergesinde, iki yönlü ticaret için bir fazla veya açığın gözlenmesi gerekmektedir.

Grubel-Lloyd, Balassa göstergesini, hem her bir endüstri indeksinin basit bir aritmetik anlamı olduğu için (bu da her bir endüstrinin farklı ağırlığını gösterememekte) hem de toplam ticaret denksizliğini düzeltme ihtiyacını hesaba katmadığı için eleştirmiştir.

4.1.2. Grubel-Lloyd Tipi Gösterge

Endüstri-içi ticaret, bir endüstriden aynı anda hem ihracat, hem de ithalat yapılması durumunu işaret eder ve genellikle ilgili mal için toplam ticaretin miktarı olarak ifade edilir. Endüstri içi ticaretin uzantılarını ölçebilmek için en fazla kullanılan gösterge Grubel-Lloyd (1975) tarafından ortaya konan göstergedir. Bu gösterge, j endüstrisinde, tüm ticaret içinde denge ticaretin (aynı endüstride ithalat ve ihracat arasındaki denge) bir kısmını ölçmektedir.

Grubel-Lloyd, endüstri düzeyinde endüstri içi ticareti ölçebilmek için Balassa indeksi üzerinde basit bir dönüşüm uygulamıştır:

$$GL_j = (1 - B_j) \cdot 100 \quad (4)$$

$$GL_j = \frac{X_j + M_j - |X_j - M_j|}{X_j + M_j} \quad (5)$$

$$= 1 - \frac{|X_j - M_j|}{X_j + M_j}$$

Daha sonra, GL_j 'yi birleştirerek, endüstrilerin arasındaki farklı ağırlıkları hesaba katmaya çalışmışlardır. Bunun için, her bir endüstrinin ihracat artı ithalat oranlarını, ele alınan örnekteki tüm endüstrilerin toplam ihracat artı ithalat değerlerine oranlanmıştır. Ağırlıklandırılmış ortalama şu formülle ifade edilmiştir:

4 Bu konuda daha geniş bilgi için ,Lafay G.(1990) "The Measurement of Revealed Comparative Advantages", M.G.Dagenais ve P.A. Muet, International Trade modelling,1994 içinde.

$$\frac{\sum_{j=1}^n GL_j(X_j - M_j)}{\sum_{j=1}^n (X_j + M_j)} = \frac{\sum_{j=1}^n (X_j + M_j) - \sum_{j=1}^n |X_j - M_j|}{\sum_{j=1}^n (X_j + M_j)} \quad (6)$$

Grubel-Lloyd indeksi 0 ile 1 arası değerler alabilmektedir. Değerin bire yaklaşması endüstri içi ticarete işaret ederken; indeks sıfır değerini aldığıında, tamamen endüstriler arası uzmanlaşmadan söz edilmektedir.

Grubel-Lloyd'un çalışmalarına uygun bir biçimde, ticari genişlemeye dayalı geleneksel indeksler ürün farklılaşması tipleri arasında yapılması gerekli olan ayrıma uyarlanabilmektedir. Ürünlerin benzerliğini (farklılığını) karakterize etmek için birim değerler kullanılarak, geleneksel indeksler yatay ve dikey olmal üzere iki tip farklılaşma için hesaplanabilir. Bu metodoloji Greenaway, Hine ve Milner (1994-1995) tarafından İspanya için uyarlanmıştır.

Hufbauer ve Chilas(1974) uzmanlaşma örneklerinin değişimini ölçebilmek için Grubel-Lloyd indeksini baz almışlardır. Çalışmalarında, endüstrinin, tüm endüstri çıktısına göre net veya gayrisafi ticareti ifade edilerek uygulamışlardır. Daha iddialı bir görüş Glejser (1972), (1982) ve (1983) tarafından ortaya atılmıştır. Arz (ihracat) ve talep (ithalat) tarafındaki uzmanlaşma ayrı ayrı ele alınmıştır. Ülke karşılaştırılabilir diğer ülkelere göre özel üretimde daha fazla ithalat veya ihracat yapıyorsa uzmanlaşma vardır.

X_{ij} (M_{ij}) : j malının, i ülkesi tarafından grup içi ihracatı (ithalatı)

$\sum X_{ij}$ ($\sum M_{ij}$): i ülkesinin tüm endüstrileri arasındaki toplam bölge içi ihracat (ithalat)

$\sum X_j$ ($\sum M_j$): i ülkesi hariç, j endüstrisinin toplam bölge içi ihracatı (ithalatı)

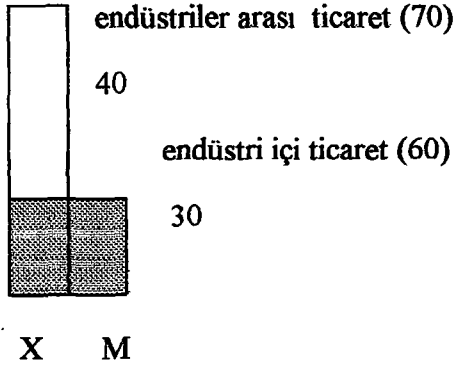
ΣX : i ülkesi hariç, gruptaki tüm ülkelerin, tüm endüstriler arasındaki toplam bölge içi ihracat

Şayet endüstrilerarası uzmanlaşma hakimse, $X_{ij} / \Sigma X_{ij}$, $\Sigma X_j / \Sigma X$ 'ten ayrılacaktır. Endüstri-içi uzmanlaşma hakimse, oranlar sıfıra eşit çıkacaktır.

AB ülkelerinde endüstri içi uzmanlaşma eğilimini tesbit edebilmek için karşılaştırılabilir ülke deneyimlerini kullanma fikri Glejser tarafından ortaya atılmıştır.

Pagoulatos ve Sorensen(1975), Havrylyshyn ve Civan(1983), Balassa(1986) endüstri-içi ticaret ortalaması çalışmalarında, pozitif entegrasyon etkisini ortaya çıkarmaya çalışmışlar ve bu konuda olumlu deliller elde etmişlerdir..

GL göstergesi, analitik bazı problemleri de beraberinde getirmektedir. Endüstriler arası ticarete bağlı akışlar büyük ölçüde geleneksel teorilerle açıklanırken, endüstri içi ticaret "yeni uluslararası ekonomi" ile açıklanmaktadır. (Helpman,Krugman,1985). Ancak aynı ticaret akışı için iki farklı açıklamanın olması, problemi artırmaktadır. Bunlardan birisi, tam rekabet altında; diğeri ise, aksak rekabet altında olan açıklamalardır. Bir örnekle açıklarsak; ülkede j endüstrisindeki ihracat 70, buna karşılık ithalat 30 olsun. GL tüm ticarete (100) her iki akış arasındaki toplamı (30+30) ölçer. Dolayısıyla örneğe göre, ölçüm % 60'ta durur. Toplam 60 endüstri içi ticaret olarak sayılır, kalan 40 ise endüstriler arası ticaret olarak kabul edilir.



Bu denksizlik (40), diğer bir endüstride simetrik şekilde kompanse edilecektir. Bu nedenle, j endüstrisi için endüstriler arası ticaret bu simetrik akışı vermektedir.

Bu geleneksel metodta, tek bir ticaret akışı (çoğunluk akışı, bu da örneğimizde ihracat) , hem endüstri içi hem de endüstrilerarası yapıda olmaktadır. Bu durum ise, yukarıda da bahsedildiği gibi aynı ticaret akışı için, iki farklı yorumun olması problemini yaratmaktadır. Endüstriler arası ticarete konu olan bölüm 40, tam rekabet sonucu ortaya çıkarken, endüstri içi ticarete konu olan kısım (30) ise aksak rekabetten dolayı karşımıza çıkmaktadır

GL göstergesinin yarattığı diğer bir analitik problem, aynı göstergenin hem endüstri içi ticaretin gelişimini, hem de "açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri" (revealed comparative advantage) ölçmesi ile ortaya çıkmaktadır. Bu sorun, Balassa ve benzer göstergelerde karşımıza çıkmaktadır.

GL göstergesi, teoride 0 ve 1 arasında değerler alabilmektedir. Bununla beraber, toplam ticaret denksizliğinde, ticaret tamamen endüstri içi olamaz. Çünkü ihracat her endüstride ithalatı karşılayamaz. Grubel ve Lloyd, bu denksizliği gidermek için, k ülkesinin global ticaret denksizliğini toplam ticaretten ayırmayı

önermişlerdir. Bu durumda, endüstri içi ticaret, artık toplam ticaret içinde aynı endüstride karşılıklı ticaretin paylaşımını göstermeyecektir. Diğer bir anlatımla, endüstri içi ticaret şimdi toplam ticaretle değil, toplam ticaret denkliği ile ölçülmektedir.

$$GL_k^{\text{düzeltmiş}} = \frac{\sum_{j=1}^n (X_{jk} + M_{jk}) - \sum_{j=1}^n |X_{jk} - M_{jk}|}{\sum_{j=1}^n (X_{jk} + M_{jk}) - \sum_{j=1}^n (X_{jk} - M_{jk})} \cdot 100 \quad (7)$$

GL indeksinin “düzeltmesi gerektiği görüşü” uluslararası ticareti üç farklı kategoride ele almıştır:

- endüstri içi ticaret
- endüstriler arası ticaret
- ticaret denksizliği.

Üçüncü kategori, varsayılan iki tip uluslararası uzmanlaşmadan (endüstri-içi veya endüstriler-arası) hiçbirine uygun düşmemektedir ve gerçekte faktörleri karıştırdığı için analizden çıkarılmaktadır.

4.1.3. Aquino Göstergesi

Aquino(1978), düzeltilmiş GL göstergesini ilk olarak toplam denksizlik konusunda eleştirmiş, daha sonra eleştirilerini tüm indeks için yapmıştır. Aquino, basit düzeyde teorik ihracat ve ithalata dayanan bir gösterge önermiştir. Bu teorik değerler "e" ile ifade edilmektedir:

$$M_{jk}^e = M_{jk} \frac{1/2 \sum (X_{jk} + M_{jk})}{\sum_j M_{jk}} \quad (8)$$

$$X_{jk}^e = X_{jk} \frac{1/2 \sum (X_{jk} + M_{jk})}{\sum_j X_{jk}}$$

Aquino, daha sonra bu teorik değerleri düzeltilmemiş Grubel-Lloyd göstergesine uygulamıştır:

$$Aquino_k = \frac{\sum_j (X_{jk} + M_{jk}) - \sum_j |X_{jk}^e - M_{jk}^e|}{\sum_j (X_{jk} + M_{jk})} \cdot 100 \quad (9)$$

Formülde, X_{jk} ve M_{jk} , k ülkesinin j endüstrisindeki sırasıyla ihracat ve ithalat değerlerini göstermektedir. (8)'deki eşitlikleri (9) nolu formül içinde yerine koyarsak şu formülü elde ederiz:

$$Aquino_k = \frac{\sum_j (X_{jk} + M_{jk}) - \sum_j \left| 1/2 \sum_j (X_{jk} + M_{jk}) \cdot \left(\frac{X_{jk}}{\sum_j X_{jk}} - \frac{M_{jk}}{\sum_j M_{jk}} \right) \right|}{\sum_j (X_{jk} + M_{jk})} \cdot 100 \quad (10)$$

Aquino tarafından ortaya konan bu yeni ölçü (MA), gerçekte Michaely (1962) göstergesine dayanmaktadır. Ancak, Michaely göstergesi, genellikle ticaret

kompozisyonunu karşılaştırmakta kullanılmaktadır. Yani endüstri içi ticaretten farklı olarak ihracat ve ithalat yapılarının benzerliğini karşılaştırmaktadır.

$$Michaely \& Aquino_k = 1 - \frac{1}{2} \sum_j \left| \frac{X_{jk}}{\sum_j X_{jk}} - \frac{M_{jk}}{\sum_j M_{jk}} \right| \cdot 100 \quad (MA)$$

Yapı olarak bu gösterge, 0 ve 1 arasında değerler almaktadır. Tüm endüstriler (veya mallar) toplam ithalatta olduğu gibi toplam ihracatta da aynı ağırlıkta kabul edilirse, indeks 1 olacaktır. Çünkü bu durumda $X_{jk} \left| \sum_j X_{jk} - M_{jk} \right| \sum_j M_{jk}$ her j için 0 olacaktır. İndeks minimum değerine (sıfır) ihracat ve ithalat farklı endüstrilerde yoğunlaştığı zaman ulaşacaktır.

Aquino'ya göre, bu indeksin, GL göstergesine göre iki avantajı vardır. İlki, toplam ticaret denksizliğini düzeltme problemi yoktur. İndeks toplam ihracat içinde ilk ihracatların paylaşımını ve toplam ithalat içinde ilk ithalatların paylaşımını karşılaştırmaktadır. Sonuç olarak, bu gösterge ticaret ortaklarına bağlı değildir. Bu da çoğu ekonomistin düzeltilmemiş GL göstergesini düzeltilmiş olana tercih etmelerinin bir sebebidir. Bu durumda, ticaret denksizliğini endüstriler arası ticaret akışının bir parçası olarak kabul etmek, ticaret akışını, endüstriler arası ve endüstri içi ticaret olmak üzere sadece iki kategoriye indirgemektedir. İkincisi, GL ölçüsünü toplam veri düzeyine bağlı kıldığı gibi, bu indeks $\sum_j |X_j - M_j|$ ifadesinin değerine bağlı değildir (Vona, 1991, 682).

Bergstrand (1983), Aquino indeksini göz ardı ederek, farklı iki yönlü ticaret akışını çokyönlü toplam ticaret dengesiyle uyumlaştırabilmek için iterasyon yöntemini önermiştir. İndeks aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır:

$$IIT_{jk}^k = 1 - \left[\frac{|X_{ij}^{k*} - X_{ji}^{k*}|}{(X_{ij}^{k*} + X_{ji}^{k*})} \right]$$

Burada;

$$X_{ij}^{k*} = 1/2 \left[(X_{i.} + M_{.i})/2X_{i.} + (X_{.j} + M_{.j})/2M_{.j} \right] X_{ij}^k$$

$$X_{ji}^{k*} = 1/2 \left[(X_{.j} + M_{.j})/2X_{.j} + (X_{i.} + M_{.i})/2M_{.i} \right] X_{ji}^k$$

$$X_{i.} = \sum_k \sum_j X_{ij}^k \quad M_{.i} = \sum_k \sum_j X_{ji}^k$$

$$X_{.j} = \sum_k \sum_i X_{ij}^k \quad M_{.j} = \sum_k \sum_i X_{ji}^k$$

" $X_{ij}^k(X_{ji}^k)$ i ülkesinden j ülkesine (j'den i'ye) k endüstrisindek, reel ticaret akışı değerini vermektedir. $X_{ij}^k(X_{ji}^k)$ hesaplaması bazı yaklaşma kriterleriyle karşılaşıncaya kadar tekrarlanmaktadır..... k. endüstrinin iki taraflı ticaret akışının geliri aynı zamanda çok yönlü toplam ticaret dengesini göstermektedir." (Bergstrand,1983,209'dan aktaran: Vona,1991,688).

Bergstrand (1983) tarafından ortaya konan 3 ülke-2 endüstrili bir dünyayı içeren örneğinde, her bir ülkedeki toplam ticaret akışı dengesi gerçekte şu şekilde gerçekleşmektedir:

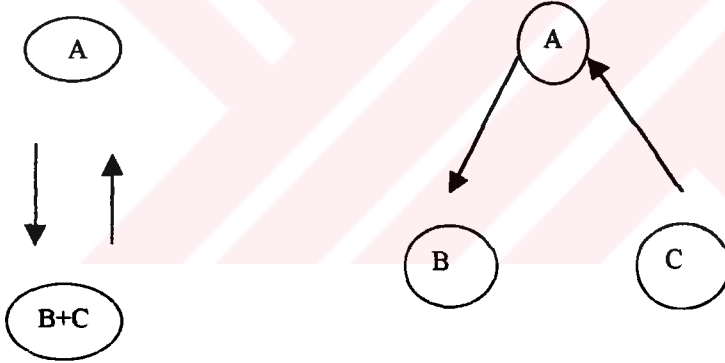
- i) üçüncü ülkenin fazlasını azaltarak,
- ii) 1. ve ona göre 2. ülkelerin açıklarını azaltarak ve,
- iii) bu açıkları bunların arasında yeniden dağıtarak; bunun sonucunda da iki ülke aynı açık seviyesi eğiliminde olacaktır.

Bergstrand (1983) çalışmasında verdiği örnekte, başlangıçta 1. ülkenin açığı 2. ülkenin açığının iki katı ise, ilk iterasyondan sonra, bu oran 1.52'ye gerileyecek ve ikinci iterasyondan sonra ise 1.5'e düşecektir. Bu sonuç, ülkelerin nisbi durumlarının

yeni oluşan yapay dünya ticaret dengesinde tümüyle değişeceğini göstermektedir. Bu nedenle bu tip bir düzeltme, Aquino'nun önerisinden çok farklı görülmemektedir.

4.2. Geleneksel Ölçümlerin Eksikleri

Geleneksel ölçümlerde, en basit ampirik eksiklikler üç grupta toplanabilir. Bunlardan ilki coğrafi eğilimlerdir. Örneğin, bir endüstride, ihracat ve ithalat rakamı olan 100, tam olarak karşılıklı ticareti gösterdiği için, A ülkesinin B ve C ülkesi ile olan ticareti, tek bir ticaret bloğu olarak endüstri içi ticaret şeklinde nitelendirilebilir. Tersine durumda, tam bir iki yönlü analizin ortaya koyduğu durum, A, B'ye ihracat yaparken ve C'den ithal ederken A'nın diğer ortağıyla ticareti tek yönlü olacaktır.



Örnekte de gözlenebildiği gibi, ticaret ortağı ülkeler, hesaplama yapılmadan önce bir araya gelirse coğrafi eğilimin yarattığı eksiklikler ortaya çıkacaktır ve ekstrem bir durum olarak, sadece bir ülkenin geri kalan dünya ile olan ticari ilişkileri incelenebilecektir. O nedenle, ampirik araştırmalar tamamen iki-yönlü analizlerle yapılmak zorundadır (Fontagne,Freudenberg,1997, 22).

Geleneksel ölçümlerde karşımıza çıkan ampirik eksikliklerden bir diğeri sektörel eğilimlerdir. Sektörel eğilim, ticaret sınıflandırmasında uyumsuzluk

yaratmaktadır. Mal listesinde ayrıntılandırma daha az kullanıldıkça, daha çok mal tek bir endüstride yığılmakta ve endüstri içi ticaretin doğasından daha fazla ticaret ortaya çıkmaktadır. Bu en fazla rastlanan problemlerden biridir.

Literatürde yine önemli; fakat daha az aydınlatılmış bir başka gerçek, aynı endüstriye ait ara malların (örn.motor) nihai mallarla değişiminin (örn.otomobil) endüstri içi ticaret olarak algılanmasıdır. Bu durum da spesifik bir problem yaratmaktadır.

4.3.Endüstri içi Ticareti Ölçmede En Uygun Ölçü : Düzeltilmemiş Grubel-Lloyd indeksi

Endüstri içi ticaretin ölçülmesine yönelik tartışmalarda varılan ortak nokta Grubel ve Lloyd indeksini “düzeltme gerekliliği” düşüncesinin teorik olarak güçsüz kalmış olduğu ve güvenilirmez düzenleme metodlarına neden olduğu yönündedir.

Hesaplamayı örnekler üzerinde incelersek; aşağıdaki tabloda üç endüstriye sahip bir ülkenin uluslararası ticarete yer aldığını ve bu ülkenin dört ayrı durumunu görüyoruz. Dört durum verilen ihracat, ithalat düzeyleri olarak birbirinden oldukça farklı olmasına rağmen, Aquino indeksinin değeri her dört durumda da (60) olarak gözlenmektedir. Bu durum, toplam ihracat içinde her bir endüstrinin ihracat payı ve toplam ithalat içinde her bir endüstrinin ithalat payı değişmediğinden ortaya çıkmaktadır. Çok açık olarak görülen, karşılıklı ticarete karşılık gelen endüstri içi ticaret düzeyi dört durum için eşit değildir, ancak 1.durumdan 4. duruma gerilemektedir. Bunu düzeltilmemiş GL indeks değerlerinde görüyoruz. Üstelik ilk sıradaki ölçümde, MA indeksi 1. durumda 10 birim ihracat ve 50 birim ithalat ve 4. durumda 10 birim ihracat, 120 birim ithalatın sözkonusu olduğu 3 numaralı endüstrideki endüstri içi ticareti ölçerken açıkça gözlenen yanıltıcı bir sonuca ulaşmaktadır.

Tablo 10. Endüstri İçi Ticaret Ölçümlerinin Karşılaştırılması

Ticaret	1.Durum		2.Durum		3.Durum		4.Durum	
	X	M	X	M	X	M	X	M
Endüstriler								
1	50	40	50	80	50	88	50	96
2	40	10	40	20	40	22	40	24
3	10	50	10	100	10	110	10	120
	100	100	100	200	100	220	100	240
Ölçü	Yüzde değerler							
MA	60		60		60		60	
GL düzeltilmiş	60		80		82		84	
GL*	60		53		51		49	

* düzeltilmemiş

Tablo 10'da gözlenebileceği gibi, toplam dengesizliği düzeltme, düzeltilmemiş indekse göre daha yüksek değerler yaratmaktadır. Düzeltilmemiş indeks ile yapılan hesaplamada endüstri içi ticaret, dört durum arasında gittikçe azalırken, düzeltilmiş indekste aksine artan değerler almaktadır. Gerçekte de, yukarıdaki örnekte en makul değerler düzeltilmemiş indeks ile ulaşılan sonuçlar olmuştur. Örneğimizde ihracat oranları değişmezken, ithalat her bir endüstride orantılı olarak arttığından dolayı, n. durum (n=2,3,4) n-1. durumdan farklıdır. Bu nedenle endüstri içi ticaret düzeyi ilk durum ile son durum arasında düşmelidir. Çünkü karşılıklı ticaret azalmaktadır. Bu durum, doğru olarak düzeltilmemiş indekste ortaya konmuştur.

Düzeltilmemiş GL ölçüsü, daha önce bahsedildiği gibi toplam ticaret akışını üç bölüme ayırmanın getirdiği problemi ortadan kaldırmaktadır. Bu sınıflandırmadan biri olan ticaret dengesi, faktörleri endüstri-içi mi yoksa endüstriler-arası mı diye

ayırmayı karıştırmaya neden olmaktadır. Düzeltilmemiş GL indeksi tüm ticaret akışlarını endüstri-içi ve endüstriler-arası olmak üzere iki kategoriye ayırmaktadır.

Vona (1991) yaptığı çalışmada ticaret dengesini düzeltmenin, problemleri çözmekten daha çok ampirik problemler yaratacağını ve teorik düşünceler ile açık bir bağlantısının bulunmadığını savunmuştur.

4.4. Endüstri-içi Ticaret Miktarının Ölçülmesi

Bu bölümde Türkiye ile Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki endüstri içi ticaretin düzeyi belirlenmeye çalışılmıştır. Hesaplamalarda Dış Ticaret Müsteşarlığı Avrupa Birliği Dairesi'nden elde edilen 2 dijitali 97 fasıla ait ihracat ve ithalat değerlerinden (ABD doları bazında) yararlanılacaktır.

Burada kullanılan endüstri-içi ticaret ölçümü, Grubel ve Lloyd'un düzeltilmemiş indeksidir. Bu ölçü şöyle ifade edilmektedir:

$$IIT_{icy} = 1 - \frac{|X_{icy} - M_{icy}|}{X_{icy} + M_{icy}}$$

Buna göre, IIT_{icy} , Türkiye ile "c" ülkesi arasında, "i" endüstrisi için, "y" yılındaki endüstri içi ticaret indeksini göstermektedir. X_{icy} ve M_{icy} ise sırasıyla, Türkiye'nin "c" ülkesi ile i endüstrisindeki "y" yılında olan ihracat ve ithalatıdır. Endüstri içi ticaret miktarı yoğunlaştığı zaman, IIT_{icy} 1'e yaklaşmakta ve $|X_{icy} - M_{icy}|$ küçülmektedir. Endüstri içi ticaret düşük iken ise, indeks sıfıra

yaklaşmakta ve $|X_{icy} - M_{icy}|$ büyümektedir. IIT_{icy} hesaplamada kullandığımız toplulaştırılmış düzeyi 2-dijitli verilerdir.

Verilerimizi özetlemek için IIT_{icy} 'nin çeşitli ortalamaları hesaplanmıştır. İlk olarak Türkiye'nin her bir ülke ile olan endüstri içi ticaretinin toplam ortalama payını veren genel bir indeks hesaplanmıştır. Bu indeks:

$$IIT_c = \frac{\sum_{y=1}^m IIT_{cy} (X_{cy} + M_{cy})}{\sum_{y=1}^m (X_{cy} + M_{cy})}$$

Formülde X_{cy} ve M_{cy} , Türkiye'nin "c" ülkesi ile "y" yılındaki toplam ihracat ve ithalatını göstermektedir.

Daha sonra, endüstriye göre ortalama hesaplanmıştır (IIT_{cy}). Grubel ve Lloyd (1975)'da önerildiği gibi, toplam ticaret içinde her bir endüstrinin payını ortaya çıkarabilmek için ağırlıklı ortalama kullanılmıştır. Bu ölçü şöyle tanımlanmaktadır:

$$IIT_{cy} = \frac{\sum_{i=1}^{n_c} IIT_{icy} (X_{icy} + M_{icy})}{\sum_{i=1}^{n_c} (X_{icy} + M_{icy})}$$

Formülde n_c "c" ülkesinin toplam endüstri sayısını göstermektedir. Bu endüstri-bazlı ortalama IIT_{cy} , Türkiye'nin her bir "c" ülkesi ile ve her bir "y" yılı için endüstri içi ticaretinin ortalama payının değerini vermektedir

Üçüncü adımda, aşağıdaki formülle tanımlanan yıllık ortalama hesaplanmıştır:

$$IIT_{ic} = \frac{\sum_{y=1}^m IIT_{icy} (X_{icy} + M_{icy})}{\sum_{y=1}^m (X_{icy} + M_{icy})}$$

Formülde "m", (1993,1994,1995,1996,1997 ve 1998 yılları olmak üzere) yılların toplam sayısını göstermektedir. Bu indeks bize, Türkiye'nin her bir "c" ülkesi ile ve her bir "i" endüstrisi için, bu altı yıldaki endüstri içi ticaret payının ortalama değerini vermektedir.

4.5. Endüstri içi Ticaretin Hesaplanmasında Alternatif Bir Ölçü

Yeni uluslararası ekonomide ortaya çıkan gelişmeler, ticaretin yatay ve dikey farklılaşmalar arasında bir ayırım gözeten araçlarla nicelendirilmesi gerektiğini düşündürmektedir. Bu perspektifte, ürünün ne olduğuna ait, fiyat faktörlerine dayanan açık bir tanım olmalıdır. "Endüstri içi ticarete karşı endüstriler arası ticaret" ile ilgili diğer çoğu ampirik çalışmanın aksine, Abd-El Rahman tarafından önerilen ve Freudenberg ve Müller tarafından geliştirilen bu yeni metodoloji, yalnızca birim değer farklılaşmalarını (fiyat farklılaşmasının bir temsilcisi olarak) ayrıntılı bir sınıflandırma düzeyinde gözönünde bulundurmamakla kalmamakta, ticareti de farklı unsurlara bölmektedir.

Bu yaklaşım, toplam ticaretin değişik tiplere bölünmesini olanaklı kılmakta, böylece geleneksel göstergelere kıyasla (Ballasa, Grubel-Lloyd gibi) ek bilgi sağlamaktadır. Ticaret tiplerinin açıklanması, aksak rekabete dayanan endüstriler

arası ticaret ve endüstri içi ticaret arasındaki geleneksel ayrıma dayanmaktadır. Bu geleneksel ayırım burada malların yatay ve dikey farklılaşmasına dayanmaktadır. Bu ayrımla ilgili olarak, birim değerler fiyatlara en yakın değer olarak alınmakta; fiyatlar, kendiliğinden, malların değişiminde kalite farklılığını yansıtmaktadır.

Şayet belirli bir ürünün, ticaret ortağı olan ülkeye olan ticaret akışı "benzerlik" (yatay ürün farklılaşması) ve "ticaretin birbirini karşılması" kriterlerinin her ikisine birden uyuyorsa, ithalat ve ihracat açısından, "benzer ürünlerin iki yönlü ticareti" olarak nitelendirilmektedir (Fontagne, Freudenberg, 1997, 36).

4.5.1. Ürün Benzerliği ve İki-Yönlü Ticaret

Burada amaç, "endüstri içi ticaret" kavramını ürün düzeyinde en iyi şekilde anlayabilmek ve aynı zamanda yatay ve dikey ürün farklılaşmasını ayırt etmektir. "Benzer ürünlerde iki yönlü ticaret" kavramını uygulayabilmek için ampirik olarak, "benzer ürün" kavramını ve "ikiyönlü ticaret"i tarif etmek gerekmektedir.

Birleştirilmiş sınıflandırmanın kalemlerinin içeriğine rağmen, ürünler kaliteleriyle birbirlerinden açıkça ayırt edilebilir. Burada, fiyatlardaki farklılıkların (birim değerler) kalitedeki farklılıklara işaret ettiği kabul edilmektedir. Dolayısıyla birim değerleri birbirine yakın ürünler "*benzer*" olarak kabul edilmektedir. Ticarete konu olan malların, şayet ihracat ve ithalat birim değerleri arasındaki fark %15'ten daha az ise ürünlerin benzer olduğu (yatay farklılaşmış) kabul edilmektedir. 5

5 Abd-El-Rahman (1991), Greenaway, Hine, Milner (1994) ve Aturupane, Djankov, Hoekman (1997) çalışmalarında benzer ürün ve dikey farklılaşmış ürün ayırımında %15'i kullanmışlardır.

$$\frac{1}{1.15} \leq \frac{UV_{kk'it}^X}{UV_{kk'it}^M} \leq 1.15$$

X = ihracat

M = ithalat.

k = ele alınan ülke

k' = ortak ülke

i = ürün

t = yıl

UV = birim değer

Yukarıdaki durum gerçekleşmiyorsa, ürünlerin dikey farklılaşmış olduğu kabul edilmektedir.

Karşılıklı ticarete, azınlık dolaşımının değeri (örn.ithalat), çoğunluk dolaşımının en az %10'unu karşılıyorsa, bu kalemdaki ticaret "iki yönlü" olarak kabul edilmektedir; yani bir diğer anlamda ticaretin "iki-yönlü" kabul edilebilmesi için aşağıdaki koşulu sağlaması gerekmektedir:

$$\frac{\min(X_{kk'it}, M_{kk'it})}{\max(X_{kk'it}, M_{kk'it})} \geq \%10$$

Bu değerın altında, azınlık dolaşımı ticaretin yapısal bir değerini göstermediği için anlamlı kabul edilmez. Şayet ele alınan ürünün, ortak ülkeyle olan ticaret akışı, "benzerlik ve karşılıklılık (overlap)" olarak iki kriteri sağlıyorsa, ihracat ve aynı zamanda ithalat benzer ürünlerin iki yönlü ticareti" olarak nitelendirilir.

Yeni metod, her bir yıl için toplam ticareti üç bölüme ayırmaya izin vermektedir. Bu ayırım birim değerlerdeki benzerlik ve ticaretteki anlamlı karşılığa göre yapılmaktadır:

- Benzer ürünlerde iki-yönlü ticaret (anlamlı bir karşılıklı ticaret ve az bir birim değer farklılığı)
- Dikey farklılaşmış ürünlerde iki-yönlü ticaret (anlamlı karşılıklı ticaret ve yüksek bir birim değer farklılığı)
- Tek yönlü ticaret (anlamlı bir karşılıklı ticaret mevcut değil)

Bu görüş, yukarıdaki kriterlere göre, ticaretin bütünlüğünü bozmaya izin vermektedir. Hesaplamalar her bir yıl için yapıldığında, herhangi bir mal için iki-yönlü ticaret, bir yıl için "benzer ürünlerde iki-yönlü ticaret" olarak ifade edilirken, diğer bir yıl için "dikey farklılaşmış ürünlerde iki-yönlü ticaret" 'in bir parçası olarak ifade edilebilmektedir.

Tablo 11. Ürün Düzeyinde İkili Ticaret Tiplerinin Ayrılması

X ve M değerleri arasında karşılık derecesi:	X ve M birim değerlerindeki benzerlik: X ve M'nin birim değerleri arasındaki fark %15'ten az mı?	
Azınlık akışı, çoğunluğun %10'nu karşılıyor mu?	Evet	Hayır
	Yatay farklılaşma	Dikey farklılaşma
Evet	Benzer ürünlerde iki yönlü ticaret	Dikey farklılaşmış ürünlerde iki yönlü ticaret
Hayır	Tek-yönlü ticaret	

4.6. Türkiye ve Avrupa Birliği Ülkeleri Arasındaki Endüstri-içi Ticaret Miktarı

Havrylyshyn ve Civan (1984) endüstri içi ticaret düzeyinin ürün farklılaştırması ve kişi başına gelir düzeyi ile sıkı bir bağlantısı olduğunu ve endüstri içi ticaretin sanayileşmiş ülkeler arasında, gelişmekte olan ülkelerin arasındaki endüstri içi ticarete göre daha yoğun olacağını ortaya koymuşlardır.

Havrylyshyn ve Civan (1985) daha sonraki çalışmalarında sanayileşmiş ülkeler arasındaki endüstri içi ticaret ortalamasının % 58.9 olduğunu ve bunun gelişmekte olan ülkeler arasındaki endüstri içi ticaret düzeyi ortalaması olan % 22.6'dan çok daha yüksek olduğunu göstermişlerdir. Buradan hareket ederek, Türkiye ile AB ülkeleri arasındaki endüstri içi ticaret düzeyinin çok yüksek olmasını beklememek gerekmektedir. Bizim bu çerçevedeki hesaplamalarımız Yunanistan ile Türkiye arasındaki ortalama endüstri içi ticaret payının % 38 olduğunu göstermektedir (Tablo 12). Bu pay sanayileşmiş ülkeler ortalamasının altında, ancak gelişmekte olan ülkeler ortalamasının üzerindedir. Bu iki ülke arasındaki iki yönlü ticaret genelde en fazla dokumaya elverişli suni ve sentetik lifler ve son iki yıl için esasını hububat, un, nişasta, süt teşkil eden müstahzarlar sektörlerinde gözlenmiştir. Yine Türkiye ile Portekiz, İtalya, İspanya, İngiltere arasındaki endüstri içi ticaret payları sırasıyla %37, %30, %29, %26 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuçlar da gelişmekte olan ülkeler arasındaki endüstri içi ticaret ortalamasının üzerindedir.

Tablo12. Türkiye'nin AB ile Olan Ortalama Endüstri içi ticaret payları

Ülkeler	IIT_c
Fransa	0,22
Hollanda	0,17
İsveç	0,07
İtalya	0,30
İngiltere	0,26
Almanya	0,20
İrlanda	0,18
Danimarka	0,16
Belçika-Lük.	0,21
Finlandiya	0,07
Avusturya	0,16
İspanya	0,29
Yunanistan	0,38
Portekiz	0,37

Kaynak: Dış ticaret verilerine dayanarak hesaplanmıştır.

Tablo 13'e baktığımızda, Türkiye'nin kişi başına GSYİH'na en yakın ülke olarak Portekiz'i ve ardından Yunanistan'ı görüyoruz. Daha önce de bahsedildiği gibi pek çok çalışma kişi başına GSYİH farklılıkları ile endüstri içi ticaret payları arasında kesin ilişkiler bulmuşlardır. GSYİH oranları yaklaştıkça, endüstri içi ticaret paylaşımı da artmaktadır. Yaptığımız çalışmada da Türkiye ile Portekiz arasındaki ortalama endüstri içi ticaret payı %37, Yunanistan ile %38 (Tablo 12) olarak hesaplanmıştır.

Tablo13. Kişi Başına GSYİH(cari fiyatlarla,ABD\$),1997

Ülkeler	Cari döviz kurlarına göre		Cari satın alma gücü paritesine göre	
	1996	1997	1996	1997
Avusturya	28 384	25 549	21 395	23 077
Belçika	26 409	23 820	21 856	23 242
Danimarka	33 280	32 179	22 418	25 514
Finlandiya	24 420	23 314	18 871	20 488
Fransa	26 323	23 789	20 533	21 293
Almanya	28 738	25 470	21 200	22 049
Yunanistan	11 684	11 438	12 743	13 912
İrlanda	19525	21 104	18 988	20 634
İtalya	21 127	19 913	19 974	21 265
Lüksemburg	40 794	37 346	32 416	33 119
Hollanda	25 511	23 280	20 905	22 142
Portekiz	10 425	10 184	13 100	14 562
İspanya	14 894	13 530	14 954	15 990
İsveç	28 283	25 746	28 283	20 439
İngiltere	19 621	21 470	18 636	20 483
Türkiye	2 894	2 979	6 114	6 463
Avrupa Birliği (AB15)	23 961	21 617	20 942	20 546

Kaynak: Comptes Nationaux de l'OCDE, Principaux, Volume I,
 OECD, Ağustos, 1999; <http://www.oecd.org/std/ppps.htm>

Ancak unutulmamalıdır ki endüstri içi ticareti etkileyen tek faktör sadece GSYİH oranlarındaki farklılıklar değildir. Yatay ve dikey farklılaşmış mallarda endüstri içi ticaret payını etkileyen faktörleri özetlersek:

Pazar ölçeği: GSYİH ekonomilerin büyüklüğünü ölçen bir gösterge olarak kullanılmaktadır.⁶ “Büyük” ülkelerde daha fazla mal çeşitlenmesine (yatay farklılaşma) ve daha fazla kalite derecelerine (dikey farklılaşma) rastlanır. AB-içi endüstri içi ticaret, bu nedenle tüketicilerin refahını ve üreticilerin etkinliğini arttırabilir.

Kişi başına ortalama gelir: Karşılıklı ticarete konu olan ülkelerin kişi başına ortalama gelirlerinin de benzer etkileri vardır. Teorik literatürde “zengin ülkeler” daha geniş kalite dereceleri ile tüketicilere daha fazla çeşit sunabilmektedir. Dolayısıyla çok daha fazla iki-yönlü ticaret yapmaları gerekir.

Ölçeğe göre getiri: Hem dikey hem de yatay farklılaşmış mallarda endüstri içi ticareti arttırır.

Dolaysız yabancı yatırımlar: Markusen (1995) çalışmasında, sermayenin uluslararası hareketi- çok uluslu şirketlerle bağlantılı olarak- ticaretin yerini alabileceğini ortaya koymuştur. Bu durumda bağlı firmalar satışlarını arttırırken, endüstriler arası ticaret miktarının azalması, endüstri içi ticaretin artması şekline dönüşebilecektir. Markusen ve Venables (1995) yaptıkları çalışmada, dolaysız yabancı yatırımlar ile endüstriler arası ticaret miktarı arasında endüstri içi ticarete olduğu gibi pozitif bir ilişki vardır. Ancak bu pozitif etki endüstri içi ticaret için, endüstriler arası ticarete göre dört kat daha önemli bulunmuştur.

Nakliye maliyetleri: Endüstri içi ticaretin her iki tipini negatif yönde etkilemektedir. Üreticiler arasındaki uzaklıkların iki-yönlü ticareti azaltması beklenmektedir. Bu nedenle nakliye işlemlerindeki maliyetlerde olan herhangi bir değişiklik sadece parasal değeri değil AB-içi ticareti de değiştirecektir.

Bazı faktörler ise ürünün farklılaşma tipine göre endüstri içi ticaret payını etkilemektedir. Buna göre:

Pazar ölçeğindeki farklılık; yatay farklılaşmış mallardaki endüstri içi ticareti azaltmaktadır.

Ülke büyüklüğü arasındaki farklılık; çeşitten doğacak kazancı azaltmaktadır.

Dışsal ölçek ekonomileri; endüstriler arası ticarete neden olur dolayısıyla endüstri içi ticareti azaltmaktadır.

Faktör donanımındaki farklılıklar (kişi başına gelirdeki farklılıklar ile ifade edilen ekonomik uzaklıklar); endüstrilerde uzmanlaşma için daha fazla şans yaratır veya endüstrilerin kendi içinde kalite derecelerinde uzmanlaşma yaratır. Bu nedenle yatay farklılaşmış mallarda endüstri içi ticareti geriletirken, dikey farklılaşmış mallarda endüstri içi ticaret payını arttırmaktadır.

Tablo14'teki ülkelerin toplam GSYİH'ı (milyar \$ olarak) bize ekonomik büyüklükler hakkında fikir vermektedir. Türkiye'nin kişi başına GSYİH'sına en uzak ülkeler, Danimarka, Finlandiya ve İsveç'tir. Bu üç ülke ile Türkiye'nin endüstri içi ticareti sırasıyla 0,16; 0,07 ve 0,07 olarak hesaplanmıştır. Bu ülkeler ile aramızdaki endüstri içi ticaret payının düşük olmasının bir sebebi de kişi başına GSYİH düzeylerinin birbirinden oldukça uzak olması olarak düşünülebilir.

Yukarıda yaptığımız çalışmaya ek olarak, hesaplanan endüstri içi ticaret katsayılarını açıklamada farklı ölçütlerin anlamlı olup olmayacağı araştırılmıştır. Bu çerçevede dış ticaretin ve makro göstergelerin en istikrarlı kabul edildiği 1998 yılı temel alınarak, AB ülkeleri ile olan dış ticaretimizde elde ettiğimiz endüstri içi ticaret katsayılarını açıklamada KBGSYİH, ticaret yapılan ülkenin yüzölçümü, ticaret yapılan ülkenin nüfusu ve ticaret yaptığımız ülkenin toplam ihracatı aşağıdaki model çerçevesinde test edilmiştir.

$$EİT = f(X_1, X_2, X_3, X_4)$$

X_1 : KBGSYİH

X_2 : ülke yüzölçümü

X_3 : nüfus

X_4 : ihracat

Gözlem sayılarının getirdiği sınırlamalar ve dağılım diagramı üzerinde yapılan ön çalışmalar, değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantının bulunup bulunmadığına yönelmiştir. Elde edilen en küçük kareler yöntemi sonuçları, determinasyon katsayısı, parametrelere ilişkin t istatistiğinin anlamlılığı çerçevesinde anlamlı görülmüş, Durbin-Watson istatistiğinin 2,32 gibi yüksekliği zaman dizisi çalışmalarında belli bir sorun taşırken, çalışmanın kesit çalışması olması bu kuşkuları ortadan kaldırmaktadır. (EK3)

Elde edilen tahmin değerleri endüstri içi ticaret ile KBGSYİH arasında pozitif, yüzölçümü, nüfus ve ihracat arasında ise negatif bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Elde edilen bulgular, ekonometrik bağlamda anlamlı iken, ekonomik açıdan da tutarlılık göstermektedir.

Bu açıklamalar çerçevesinde AB ülkeleri içerisinde kişi başına düşen GSYİH düzeyleri yükseldikçe, dışa açılma süreci ve küreselleşme daha büyük ağırlık kazanmakta ve dikey farklılaşmış mallarda endüstri içi ticaret payını artırmaktadır. Buna karşılık ülke yüzölçümünün büyümesi daha önce literatürde belirttiğimiz tercihlerin benzerliğini bozmakta, dolayısıyla endüstri içi ticaret katsayıları düşmektedir. Benzer argümanların nüfus için de yapılması mümkündür.

Gittikçe globalleşen Avrupa'da, beklenilenin aksine ülke gelir grupları arasındaki benzeşmenin farklılaştığı Avrupa Birliği'nce uygulanan, bölgesel farkları giderme projesi ile de kanıtlanmaktadır. Durum böyleyken, nüfusun göreceli

büyümesi faktör donanımlarını değiştirirken, yatay ürün farklılaştırmasını da azaltacak dolayısıyla endüstri içi ticaret katsayısını düşürecektir; son değişken olan ihracat miktarı arttıkça benzer zevklerin paylaşıldığı mal kümeleri azalacak, bu ise endüstri içi ticaret katsayımızı düşürecektir.

Sonuç olarak, çalışmamızın ana modelinde yer alan geleneksel gelir değişkeni boyutu dışında, ülkeler bazında yapılan kesit çalışması da elde ettiğimiz endüstri içi ticaret katsayılarının güvenilirliğini teyit etmektedir.

Tablo14:GSYİH

Ülkeler	Yıllar	1990 fiyat ve döviz kuru ile (milyon \$)	Nüfus ⁷ (bin)	GSYİH (KB) (ABD\$)
Avusturya	1993	168	7893	21286
	1995	174,9	7979	21919
	1996	178,4	8023	22236
	1997	182,9	8067	22673
	1998	188,9	8111	23289
Bel+Lük.	1993	212,3	10466	20284
	1995	223,2	10528	21201
	1996	226,3	10559	21432
	1997	233,3	10590	22030
	1998	240,4	10621	22634
Danimarka	1993	138,1	5221	26452
	1995	150,7	5248	28717
	1996	155,5	5261	29555
	1997	160,7	5275	30464
	1998	165,4	5289	31275
Finlandiya	1993	119,4	5054	23624
	1995	131,2	5093	25761
	1996	135,8	5112	26563
	1997	144	5132	28059
	1998	150,7	5152	29253

7

Doğal artış bağıntısının yardımı ile hesaplanmaktadır. Doğal artış bağıntısının gösterimi şöyledir:
 $P_n = P_0 \cdot e^{rt}$

Bu bağıntıdaki terimlerden:

□ P_n iki ardıl sayımdan ikincisini; P_0 iki ardıl sayımdan birincisini; e 2.7182818 (sabit sayı); r iki sayım arasında, zaman birimi içerisindeki nüfus artış hızını göstermektedir.

Fransa	1993	1201,8	57403	20936
	1995	1260,5	57945	21753
	1996	1278,3	58219	21957
	1997	1307,3	58493	22350
	1998	1349,2	58769	22958
Almanya	1993	1703,4	74325	22918
	1995	1770,9	78081	22680
	1996	1793,6	80029	22412
	1997	1833,1	82026	22348
	1998	1883,5	84073	22403
Yunanistan	1993	84,7	10298	8225
	1995	88,2	10391	8488
	1996	90,3	10438	8651
	1997	93,2	10485	8889
	1998	96,5	10532	9162
İrlanda	1993	50,7	3577	14175
	1995	61,3	3609	16984
	1996	66,3	3626	18287
	1997	73,4	3642	20154
	1998	81,1	3658	22168
İtalya	1993	1099,8	57356	19175
	1995	1156,7	57410	20148
	1996	1164,4	57437	20273
	1997	1181,9	57464	20568
	1998	1198,8	57491	20852
Hollanda	1993	298,2	15194	19626
	1995	314,8	15377	20472
	1996	324,6	15469	20984
	1997	336,5	15562	21623
	1998	349,3	15655	22312
Portekiz	1993	71,7	9961	7198
	1995	75,4	9948	7579
	1996	77,8	9942	7826
	1997	80,7	9935	8123
	1998	83,8	9928	8440
İspanya	1993	500,7	39033	12828
	1995	525,8	39165	13425
	1996	538,5	39231	13726
	1997	557,6	39298	14189
	1998	578,7	39365	14701
İsveç	1993	219	8676	25242
	1995	235,2	8760	26850
	1996	238,2	8802	27063
	1997	242,4	8844	27408
	1998	249,4	8886	28065
	1993	970,7	58134	16698

İngiltere				
	1995	1040,5	58502	17786
	1996	1064,6	58687	18140
	1997	1100,5	58873	18693
	1998	1123,2	59059	19018
Türkiye				
	1993	174,1	57958	3004
	1995	176,5	60046	2939
	1996	188,8	61118	3089
	1997	203,1	62210	3265
	1998	208,7	63320	3296
AB Toplam				
	1993	6838,4	362592	18860
	1995	7209,4	368037	19589
	1996	7332,7	370835	19773
	1997	7527,3	373686	20143
	1998	7738,9	376558	20552

Kaynak:OECD ,Ağustos, 1999

Tablo 15 (EkI); bize III_{icy} indeks değerinin 0,8'den büyük olduğu ve ihracat-ithalat değerlerinin 150.000\$'dan fazla olduğu endüstrileri göstermektedir. İlk olarak Türkiye ile Fransa arasındaki ticarete baktığımızda, en fazla endüstri-içi ticaretin olduğu endüstri tekstil,deri endüstrisi olup (FD), emdirilmiş,sıvanmış,kaplanmış mensucat bunlardan teknik eşya (59) endüstrisi tüm diğer endüstriler arasında 1993-1998 yılları arasındaki tüm yıllar için 0,8'in üzerinde tespit edilmiştir. Yine cam ve cam eşya (70) sektörü 1994 yılı için 0,98 olup ancak diğer tüm yıllarda 0,8'in altında kalmıştır. Genel olarak Fransa ile olan endüstri içi ticaretimizin tekstil-deri sektöründe yoğunlaştığını görüyoruz. Balıklar,kabuklu hayvanlar,yumuşakçalar ve diğer omurgasızlar (03) sektöründe 1993-94-95 ve 96'da ithalat ve ihracat arasında büyük farklılıklar mevcut iken, endüstri içi ticaretin 1997 ve 1998'de önemli bir artış gösterdiğini görüyoruz.

İkinci analiz ettiğimiz ülke Belçika-Lüksemburg ile endüstri içi ticaret en fazla 68 nolu sektör olan taş,alçı,çimento,amyant,mika ve maddelerden eşya setörü ile olmuştur. Bu sektörde analiz ettiğimiz yıllar arasında 1997 yılı hariç tüm yıllar için indeks 0,8'in üzerinde bulunmuştur. 1997 yılı da 0,69 ile çokta düşük

sayılamayacak bir düzeydedir. Demir ve çelikten eşyada ise (73) 1993-96-97-98 yılları indeks 0,8'in üzerinde gözlenmiştir.

Hollanda ile değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin, buğday gluteni sektöründe (11) endüstri içi ticaret, 1996'da 0,96 ; 1997'de 0,98 iken; 1998 yılında "1" olarak hesaplanmıştır. Bu da bu sektörde Hollanda ile yaptığımız ihracat ve ithalat rakamlarının birbirine oldukça yakın olduğunu ve yıllar itibariyle arttığını göstermektedir. Yine 1998 yılında alüminyum ve alüminyumdan eşya (76) sektöründe karşılıklı ticarete ciddi bir artış gözlenmektedir.

Almanya'ya baktığımızda, en fazla karşılıklı ticaret yaptığımız sektör olarak kauçuk ve kauçuktan eşyayı (40) görüyoruz. İncelenen altı yılın beşinde endüstri içi ticaret oranı 0,8'in üzerinde bulunmuştur (1993 yılında 0,6). 64 nolu sektör olan Ayakkabılar, getrler, tozluklar vb. eşya ve aksamı sektöründe 1997 yılında indeks 0,82 iken, 1998'de "1" ile karşılıklı ticaretin yükseldiğini gözlemliyoruz. Benzer bir şekilde taş, alçı, çimento, amyant, mika ve maddelerden eşya sektöründe 1993-1998 yılları arasında endüstri içi ticaret indeksi 0,8'in üzerinde değerler almıştır.

İtalya, kauçuk ve kauçuktan eşya sektöründeki karşılıklı ticaretinde (40) 1993-1998 arası sırasıyla 0,84; 0,85; 0,96; 0,83; 0,91 ve 1,00 değerlerini almıştır. Diğer taraftan tekstil-deri sektörünün altında yer alan 54, 58, 59 ve 62 nolu sektörlerde de endüstri içi ticaretin yüksek olduğu gözlenmiştir. Hava taşıtları,uzay araçları aksam ve parçaları da (88) 1997-1998 yıllarında 0,96 ve 0,99 ile önemli bir paya sahiptir. İtalya, Almanya'dan sonra Türkiye'nin en çok ticaret yaptığı 2. ülke konumundadır. 1998 yılında 4.222 milyon dolar ithalatımıza karşılık 1.557 milyon dolar ihracat gerçekleştirilmiştir.

İngiltere ile 1996 yılında süt ve süt mamülleri, kuş ve kümes hayvanları yumurtaları, bal vb. sektöründe gözlenen karşılıklı ticaret, önceki ve sonraki yıllarda

0,5'in altına düşmese de gerilemiştir. 1997-98'de hasır, saz ve benzeri örülebilen maddelerden mamuller sektöründe (46) ; Ayakkabılar, getrler, tozluklar vb. eşya ve aksamı sektöründe (64) ve 1994-96-97-98 yılları için demir veya çelikten eşya sektöründe endüstri içi ticaret gözlenmektedir. İngiltere, Türkiye'nin en çok dış ticaret yaptığı ülkeler sıralamasında ilk sıralarda yer almaktadır.1990 yılında Türkiye'nin İngiltere'ye ihracatı 744,8 milyon dolar, ithalatı ise 1.014 milyon dolar iken, 1998 yılında ihracat 1.740, ithalat ise 2.683 milyon dolara çıkmıştır (DİE).

İrlanda ile, 1996-97-98 yıllarında cam ve cam eşya (70) sektöründe, 1998'de sentetik ve suni devamsız lifler (55) sektöründe ve Balıklar, kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar ve diğer omurgasızlar (03) sektöründe karşılıklı bir ticaret gözlenmektedir. İrlanda ile endüstri içi ticaretimizin 1996 öncesinde önemli bir paya sahip olmadığı da gözlenmektedir.

Danimarka ile 1996-97-98 yıllarında adi metallere aletler, bıçakçı eşyası, sofrta takımları sektöründe (82) ; demir ve çelikten eşya (73) sektöründe ve silahlar ve mühimmat, bunların aksam parça ve aksesuarları sektöründe bir endüstri içi ticaret gözlenirken, 1998 yılında demiryolu ulaşım araçları vb. aksam ve parçaları sektöründe (86) endüstri içi ticaret indeksi "1" olarak hesaplanmıştır.

Yunanistan ile dokumaya elverişli suni ve sentetik lifler sektöründe (54) ve mineral yakıtlar, mineral yağlar ve mustahsalları, mumlar sektöründe (27), 1993-96 yılları arasında endüstri içi ticaret indeksi 0,8'in üzerinde iken, alüminyum ve alüminyum eşya sektöründe (76) 1994 ve 1998'de; adi metallere çeşitli eşya sektöründe (83) 1995 ve 1998'de karşılıklı ticaret gözlenmiştir. Bu iki sektörde de ara yıllarda karşılıklı ticaret anlamlı çıkmamıştır. Yine 1996 ve 1998'de hayvansal ve bitkisel yağlar ve bunların müstahsalları (15) sektöründe ve postlar, kürkler, taklit kürklerle mamülleri (43), 1993-94-98'de tuz, kükürt, toprak ve taşlar, alçılar ve çimento sektöründe (25) endüstri içi ticaret gözlenmiştir. Diğer taraftan 1997 ve 1998

yıllarında barut, patlayıcı maddeler protekni mamulleri,kibrit (36) sektöründe anlamlı bir karşılıklı ticaret gözlenmektedir.

Portekiz ile Türkiye arasında 1997-98 yıllarında mineral yakıtlar, mineral yağlar ve mustahsalları, mumlar sektöründe (27), 1995 ve 1998'de yılında sentetik ve suni devamsız lifler sektöründe (55) endüstri içi ticaret gözlenirken; 1993-1998 yılları arasında nükleer reaktörler, kazan, makine ve cihazlar,aletler, parçaları (84) sektöründe endüstri içi ticaret indeksi 1'e yakın çıkmıştır.

İspanya ile 1994 yılı hariç kauçuk ve kauçuktan eşya sektöründe (40) karşılıklı ticaret gözlenmiştir. İspanya ile Türkiye arasındaki karşılıklı ticaret daha çok tekstil ve deri'nin (FD) alt sektörleri olan pamuk (52), sentetik ve suni devamsız lifler (55), votka, keçe, dokunmamış mensucat, özel iplik, sicim ve mamulleri (56), özel dokunmuş mensucat, dantela, duvar halıları, işlemler (58), emdirilmiş, sıvanmış, kaplanmış mensucat, bunlardan teknik eşya (59), örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarları (62), ayakkabılar, getrler, tozluklar vb.eşya ve aksamı (64) sektörlerinde gözlenmiştir. 1994-1997 yılları arasında da cam ve cam eşya (80) sektöründe endüstri içi ticaret saptanmıştır.1995,1997 ve 98'de ise eczacılık ürünlerinde (30) bir karşılıklı ticaret gözlenmiştir.

İsveç ile 1996-1997'de silahlar ve mühimmat, bunların aksam parça ve aksesuarları (93) sektöründe, 1997-98'de ise dokumaya elverişli suni ve sentetik lifler (54) sektöründe endüstri içi ticaret indeksi 0,8'in üzerinde hesaplanmıştır.

Finlandiya ile Türkiye arasında 1994-1996 ve 1998 yıllarında alüminyum ve alüminyum eşya (73) sektöründe endüstri içi ticaret gözlenirken yine 1996'da adi metallerden aletler, bıçakçı eşyası, sofrta takımları sektöründe (82) ve 1997 yılında demiryolu ulaşım araçları vb.aksam ve parçaları sektöründe (86) endüstri içi ticaret indeksi sırasıyla 0,97 ve 0,91 olarak hesaplanmıştır.

İncelenen son Avrupa Birliği ülkesi Avusturya ile Türkiye arasındaki endüstri içi ticaret daha çok son yıllarda gözlenmiştir. 1996-98 arasında pamuk (52) , 1997-98'de ise seramik mamülleri (69) ve inciler, kıymetli taş ve metal mamülleri, madeni paralar (72) sektörlerinde karşılıklı ticaret gözlenmiştir. 1998 yılında ise, mobilyalar,aydınlatma,reklam lambaları, prefabrik yapılar (94) sektöründe endüstri içi ticaret indeksi 0,98 olarak hesaplanmıştır

Tablo16a ve 16b, hesaplamalara katılan altı yılın ortalamasına göre ülkelerin ortalama endüstri içi ticaret paylarını vermektedir. Tablo16a ve 16b'de verilen ihracat ve ithalat rakamları altı yılın toplam değerleridir. (1993-1998). Tablo 16a'da toplam ihracat ve ithalatı 1 milyon doları aşan III_{ic} indeksi 0,5'ten yüksek olan endüstriler yer almaktadır.

Tablo 16a Ortalama endüstri-İçi ticaret payı (yıllık ortalama ile) (IITic>0,5)

Ülkeler	Kod	İhracat(\$)	İthalat(\$)	IIT _İ
Fransa	59	32.366.148	24.674.948	0,91
	24	59.719.717	52.071.870	0,80
	54	123.576.555	57.780.892	0,73
	69	58.206.134	53.706.838	0,73
	51	63.754.209	85.292.886	0,71
	64	12.670.976	15.589.671	0,70
	56	9.923.585	14.635.280	0,69
	71	8.705.189	3.792.893	0,68
	12	22.381.403	12.939.789	0,66
	52	91.633.232	34.158.337	0,65
	70	76.683.368	123.048.378	0,62
	43	20.152.058	12.540.190	0,62
	60	67.699.564	20.040.082	0,56
	28	47.161.740	103.658.741	0,56
	3	43.434.444	13.629.901	0,55
	19	3.797.577	8.050.419	0,54
	11	9.297.931	3.218.915	0,54
	74	26.811.989	56.201.617	0,54
	84	475.931.976	980.782.252	0,53
	58	32.437.464	65.068.217	0,53
68	15.144.651	18.717.254	0,53	
Belçika	68	11.054.258	7.262.054	0,86
	73	136.230.604	81.881.089	0,84
	55	35.429.380	38.221.636	0,79
	28	152.765.490	73.019.309	0,76
	93	13.707.251	15.938.306	0,74
	56	2.846.957	3.452.917	0,74
	22	5.434.929	3.234.291	0,70
	54	73.203.359	31.555.327	0,65
	70	27.120.266	37.879.869	0,60
	43	14.152.021	12.998.645	0,53

Hollanda				
	22	2.705.558	2.376.636	0,86
	6	24.008.712	31.536.327	0,85
	49	5.634.766	6.812.096	0,77
	60	9.200.066	7.083.590	0,75
	43	5.260.192	4.062.087	0,75
	73	60.182.099	53.256.137	0,75
	11	7.125.125	4.377.542	0,74
	64	9.059.809	5.283.593	0,74
	51	4.880.811	5.912.970	0,73
	19	7.467.108	12.385.696	0,70
	76	36.725.043	69.743.797	0,69
	55	66.159.766	34.778.218	0,69
	82	5.653.656	10.988.121	0,68
	93	42.749.670	19.386.376	0,62
	58	11.091.204	4.884.358	0,61
	68	8.518.213	15.996.396	0,61
	59	4.550.570	10.045.790	0,60
	26	1.303.863	3.243.670	0,57
	52	63.163.415	23.958.876	0,55
	84	184.344.306	492.882.094	0,54
Almanya				
	36	1.641.149	3.672.332	0,98
	56	17.267.484	104.893.385	0,95
	74	28.272.601	177.535.969	0,88
	70	228.101.557	125.963.003	0,81
İtalya				
	40	208.319.806	184.319.072	0,91
	62	176.698.413	90.546.578	0,84
	54	219.400.094	127.307.548	0,83
	58	71.709.735	37.185.197	0,80
İngiltere				
	73	281.424.139	218.637.094	0,89
	25	91.965.900	78.025.596	0,82
	40	128.123.024	143.224.597	0,81
İrlanda				
	70	1.839.509	1.735.478	0,74
	52	9.021.765	7.225.791	0,65
	40	7.728.324	8.176.820	0,64

	84	47.488.904	100.555.360	0,63
	55	24.526.672	11.106.302	0,62
	39	5.234.545	13.370.521	0,55
Danimarka				
	76	7.567.336	6.740.425	0,86
	82	1.133.881	1.468.928	0,80
	73	8.656.618	10.174.288	0,79
	12	5.549.045	8.618.846	0,77
	84	84.107.257	78.028.762	0,76
	86	7.260.877	5.617.414	0,75
	54	2.510.624	2.017.305	0,75
	68	4.571.084	2.901.063	0,75
	93	8.376.997	5.109.774	0,68
	52	5.298.364	2.628.782	0,66
	48	2.356.601	4.896.190	0,65
	70	4.062.893	1.612.089	0,57
Yunanistan				
	43	2.113.529	2.383.998	0,80
	83	53.790.418	59.316.550	0,79
	25	16.951.694	26.986.400	0,72
	48	33.104.588	41.050.835	0,71
	27	112.491.988	184.247.030	0,71
	54	22.377.957	12.768.297	0,66
	89	4.624.516	2.173.124	0,60
	39	49.155.625	87.977.746	0,57
	76	34.682.799	91.673.102	0,55
	93	6.790.456	2.474.793	0,53
	58	4.045.832	1.504.708	0,53
	12	9.567.312	11.905.732	0,53
	26	7.842.124	2.827.311	0,52
	72	183.867.152	103.696.938	0,52
	88	12.190.250	28.834.414	0,51
	34	5.982.866	3.845.272	0,51
	68	6.737.453	2.264.080	0,50
Portekiz				
	84	75.879.533	65.597.365	0,90
	89	4.217.594	2.712.464	0,71
	55	21.134.044	39.695.766	0,63
	83	24.784.864	49.709.598	0,61
	69	3.285.175	1.414.661	0,60
	95	1.552.030	1.397.665	0,59
	27	8.749.805	19.475.141	0,58
	73	4.526.239	2.054.364	0,57

İspanya				
	40	60.767.946	59.947.382	0,87
	70	39.944.954	29.659.261	0,84
	30	43.431.269	32.635.122	0,76
	15	98.219.638	166.926.811	0,71
	73	42.237.563	61.741.531	0,69
	84	139.841.931	268.414.629	0,69
	55	57.701.311	35.441.575	0,66
	11	2.589.715	2.197.613	0,64
	62	29.142.107	13.111.805	0,62
	52	56.373.425	25.317.718	0,62
	58	5.898.173	11.529.246	0,58
	28	55.724.286	141.076.901	0,54
İsveç				
	93	6.238.123	6.888.061	0,70
	82	2.111.267	4.523.526	0,64
	40	17.516.878	8.372.906	0,60
	28	11.833.222	5.316.904	0,55
	55	10.818.328	3.731.023	0,51
Finlandiya				
	76	2.760.175	3.948.688	0,77
	73	7.147.337	8.751.783	0,75
	86	14.148.049	12.968.694	0,62
	25	11.829.925	4.334.542	0,54
Avusturya				
	52	16.247.155	17.761.093	0,79
	71	4.627.705	3.098.421	0,75
	70	15.794.566	8.577.989	0,70
	86	38.664.002	76.936.375	0,63
	58	5.025.586	5.309.616	0,61
	93	31.449.454	13.643.480	0,61
	40	21.564.442	10.930.181	0,58
	41	4.698.179	9.639.900	0,57
	76	7.513.349	16.359.624	0,55
	84	78.134.934	234.355.875	0,50

Tablo 16a'da altı yıllık ortalamada Türkiye'nin endüstri içi ticaretinin en fazla olduğu ülkeleri ve sektörleri görüyoruz. Özetlersek, Yunanistan ile 1993-1998 döneminde postlar, kürkler, taklit kürkler ve mamülleri (43), adi metallere çeşitli eşya (83), tuz, kükürt, toprak ve taşlar, alçılar ve çimento (25), kağıt ve karton: kağıt hamurundan kağıt ve kartondan eşya (48), mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları, mumlar (27), dokumaya elverişli suni ve sentetik lifler (54)

sektörlerinde endüstri içi ticaret gözlenmektedir. İtalya ile, kauçuk ve kauçuktan eşya (40), örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarları (62), dokumaya elverişli suni ve sentetik lifler (54), özel dokunmuş mensucat, dantela, duvar halıları, işlemeler (58) ; İspanya ile kauçuk ve kauçuktan eşya (40), cam ve cam eşya (70), eczacılık ürünleri (30), hayvansal ve bitkisel yağlar ve bunların müstahsalları (15); Portekiz ile, nükleer reaktörler, kazan,makine ve cihazlar, aletler, parçaları (84) sektörlerinde endüstri içi ticaret gözlenmiştir.

Tablo 16b. Ortalama endüstri içi ticaret payı(yıllık ortalama ile)(IIT_{ic}>0,8)

Ülkeler	Kod	İhracat (\$)	İthalat (\$)	IIT _{ic}
Fransa				
	59	32.366.148	24.674.948	0,91
	24	59.719.717	52.071.870	0,80
Belçika				
	68	11.054.258	7.262.054	0,86
	73	136.230.604	81.881.089	0,84
Hollanda				
	22	2.705.558	2.376.636	0,86
	6	24.008.712	31.536.327	0,85
Almanya				
	36	1.641.149	3.672.332	0,98
	56	17.267.484	104.893.385	0,95
	74	28.272.601	177.535.969	0,88
	70	228.101.557	125.963.003	0,81
İtalya				
	40	208.319.806	184.319.072	0,91
	62	176.698.413	90.546.578	0,84
	54	219.400.094	127.307.548	0,83
	58	71.709.735	37.185.197	0,80
İngiltere				
	73	281.424.139	218.637.094	0,89
	25	91.965.900	78.025.596	0,82
	40	128.123.024	143.224.597	0,81
Danimarka				
	76	7.567.336	6.740.425	0,86
	82	1.133.881	1.468.928	0,80
Yunanistan				
	43	2.113.529	2.383.998	0,80
Portekiz				
	84	75.879.533	65.597.365	0,90
İspanya				
	40	60.767.946	59.947.382	0,87
	70	39.944.954	29.659.261	0,84

Tablo 16b'de ise, toplam ihracat ve ithalatı 1 milyon doları aşan ve IITic indeksi 0,8'den yüksek olan endüstriler yer almaktadır. Bu durumda Yunanistan ile endüstri içi ticaret altı yıllık ortalama 43 nolu sektörde gözlenmektedir.

Tablo 17, toplam ticaret içinde herbir endüstrinin payını göz önüne alabilmek için ağırlıklı ortalama kullanılarak hesaplanmıştır. Bu, endüstriye dayalı ortalama, Türkiye'nin her bir AB ülkesi ile her bir yıl için (1993-1998 döneminde) endüstri içi ticaret payını vermektedir (IITcy). Ancak Tablo 17'de ihracat ve ithalatın 1.000.000\$'ı aştığı ve IITcy değerinin de 0,25'ten yüksek olduğu kısıtı altında seçilmiş veriler sunulmaktadır.

Tablo 17. Ortalama endüstri içi ticaret payı (endüstri bazında)

Ülke	Yıl	İhracat(\$)	İthalat (\$)	IITcy
İtalya	1994	1.033.660.701	2.008.524.542	0,29
	1995	1.457.001.602	3.193.123.349	0,35
	1996	1.446.418.521	4.285.793.490	0,35
	1997	1.387.225.326	4.463.083.312	0,29
	1998	1.557.136.841	4.235.270.217	0,34
İngiltere	1996	1.260.635.939	2.510.394.663	0,26
	1997	1.511.299.251	4.463.083.312	0,29
	1998	1.739.645.591	2.683.336.020	0,34
Yunanistan	1993	115.068.140	120.460.597	0,39
	1994	168.657.031	105.067.411	0,38
	1995	209.952.926	200.673.495	0,42
	1996	236.463.911	284.958.914	0,42
	1997	298.236.607	430.780.094	0,33
	1998	370.038.895	319.751.386	0,41
Portekiz	1994	43.988.249	42.342.269	0,32
	1995	59.665.594	72.165.785	0,37
	1996	74.821.908	84.556.946	0,38
	1997	98.271.135	98.354.469	0,42
	1998	155.199.383	79.498.438	0,40
İspanya	1994	231.089.009	380.156.451	0,29
	1995	354.469.187	590.714.884	0,35
	1997	439.247.529	1.275.800.384	0,29
	1998	513.230.522	1.276.378.227	0,35

Buna göre, Türkiye ile AB ülkeleri arasındaki ortalama endüstri içi ticaret payı en yüksek ülke tüm yıllar için Yunanistan'dır. Daha sonra sırasıyla Portekiz, İtalya, İspanya ve İngiltere (son üç yılda) gelmektedir. Tablo 16b'ye göre Yunanistan ile Türkiye arasındaki karşılıklı ticarete ortalama endüstri içi ticaret payı en yüksek sektör (43) postlar, kürkler, taklit kürkler ve mamülleridir.

4.7. Ticaret Tiplerinin Tahmini

4.7.1. Endüstri Düzeyinde Ticaret Tiplerinin Tahmini

Endüstri içi ticaretin bileşenlerini ayırt edebilmek için üç ticaret tipini incelememiz gerekmektedir. Bunun için, gümrük birliğinden önce ve sonra olmak üzere 1994 ve 1998 yılları incelemeye alınmıştır.

Tablo 18a. Endüstri Düzeyinde Ticaret Tipinin (%) Paylaşımı(1994)

ENDÜSTRİLER	BENZER ÜRÜN. İKİ-YÖNLÜ TİCARET	DİKEY FARK. ÜRÜNLERDE İKİ-YÖNLÜ TİC.	TEK YÖNLÜ TİCARET
Diğer endüstriler (N)	0	92,9	7,1
Mesleki aletler (LA)	0	85,7	14,3
Ana met. ve imal edilmiş met.ür.(HI)	14,3	78,6	7,1
Madencilik,taşocakçığı,petrol (B)	0	78,6	21,4
Metal olmayan mineral ürünler (G)	0	78,6	21,4
Elektrikli makineler (JB)	0	78,6	21,4
Yiyecek,içecek,tütün (AB)	14,3	64,3	21,4
Motorlu Taşıtlar (KA)	0	64,3	35,7
Tekstil,deri (FD)	21,4	57,1	21,4
Odun,kağıt,basım (E)	7,1	57,1	35,7
Elektrikli olmayan makineler (JA)	0	57,1	42,9
Kimya (CD)	14,3	50	35,7
Tarım,avcılık,ormancılık (AA)	14,3	50	35,7
Diğer ulaştırma araçları (KB)	0	42,9	57,1
Tüm Endüstriler	6,1	61,7	32,1

Tablo 18 b. Endüstri Düzeyinde Ticaret Tipinin (%) Paylaşımı (1998)

ENDÜSTRİLER	BENZER ÜRÜN. İKİ-YÖNLÜ TİCARET	DIKEY FARK. ÜRÜNLERDE İKİ-YÖNLÜ TİC.	TEK YÖNLÜ TİCARET
Madencilik,taşocakçığı,pet.(B)	0	92,9	7,1
Ana met. Ve imal edilmiş met.ür.(HB)	0	92,9	7,1
Yiyecek,içecek,tütün (AB)	28,6	64,3	7,1
Elektrikli makineler (JB)	14,3	71,4	14,3
Tekstil,deri (FD)	7,1	78,6	14,3
Metal olmayan mineral ürünler (G)	7,1	78,6	14,3
Diğer endüstriler (N)	7,1	71,4	21,4
Tarım,avcılık,ormancılık (AA)	7,1	64,3	28,6
Kimya (CD)	0	64,3	35,7
Motorlu Taşıtlar (KA)	0	57,1	42,9
Diğer ulaştırma araçları (KB)	0	57,1	42,9
Elektrikli olmayan makineler (JA)	0	50	50
Odun,kağıt,basım (E)	0	35,7	64,3
Mesleki aletler (LA)	0	14,3	85,7
Tüm Endüstriler	5,1	63,8	31,1

Kaynak: Dış Ticaret verilerine dayanılarak, tarafımızdan hesaplanmıştır.

*Endüstriler, tüm ticaret içinde iki- yönlü ticaretin önemine göre sıralanmıştır. Koyu renkli kısımlar ticaret paylaşımında AB ortalamasından yüksek değerleri göstermektedir.

Endüstri içi ticaretin bileşenlerini ayrıştırabilmek için daha önce açıkladığımız üç ticaret tipini incelersek, 1994 ve 1998 yılları için, Türkiye-Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki ticarete üç grup endüstriden bahsedilebilir:

- a) Büyük oranlı, tek yönlü ticaret olarak tanımlanabilecek endüstriler (ticaretin %50'ye yakın veya daha fazlası tek yönlü gerçekleşen endüstriler): 1994 yılı için, diğer ulaştırma araçları ve elektrikli olmayan makineler iken, 1998 yılı için, yine elektrikli olmayan makineler; odun-kağıt-basım ve mesleki aletlerdir. Bu endüstriler karşılaştırmalı üstünlükler çerçevesinde uzmanlaşmışlardır.

- b) Benzer ürünlerde iki-yönlü ticaret payı yüksek olan endüstriler 1994 yılı için: tekstil,deri; 1998 yılı için: yiyecek-içecek-tütün;elektrikli makinelerdir. Bunlar, geleneksel endüstri içi ticaretin "çeşide" dayalı olduğu endüstrilerdir.
- c) Kalite zincirleri boyunca uzmanlaşmaya dayanan, farklılaştırılmış mallarda iki yönlü ticaretin önemli olduğu endüstriler ise 1994 yılında: diğer endüstriler; mesleki aletler; ana metaller ve imal edilmiş metal ürünleri, madencilik-taşocakçılığı-petrol; metal olmayan mineral ürünler; elektrikli makineler; yiyecek,içecek,tütün ve motorlu taşıtlar iken 1998 yılında : madencilik-taşocakçılığı-petrol; ana metaller ve imal edilmiş metal ürünleri; yiyecek-içecek-tütün;elektrikli makineler; tekstil-deri; metal olmayan mineral ürünler; diğer endüstriler; tarım-avcılık-ormancılık; kimya endüstrileri tüm endüstrilerin ortalaması olan % 63,8'in üzerinde değerler almışlardır.

Sonuç olarak, AB ülkeleri ile Türkiye arasında, 1998 yılına gelindiğinde 1994 yılına kıyasla gözlenen ticaret, dikey farklılaşmış mallarda iki-yönlü ticaretin artışı ile karakterize edilebilir. Yani diğer bir anlatımla, aynı endüstride, malların aynı anda ihracatı ve ithalatı sözkonusu ancak karşılıklı ticarete konu olan ürünlerin fiyatlarının (birim değerleri) dolayısıyla kalitelerinin birbirinden farklı olduğu gözlenmektedir.

4.7.2. Ülke Düzeyinde Ticaret Tiplerinin Tahmini

Türkiye ile Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki ticaretin şekline ülke bazında baktığımızda aşağıdaki tablo ile karşılaşmaktayız.

Tablo 19 a. Türkiye ile AB ülkeleri Arasındaki İki Yönlü Ticaretin Ülke Bazında Ticaret Tipi (%) Paylaşımı (1994)

Ülkeler	Benzer Ürünlerde iki-yönlü ticaret	Dikey fark. ürünlerde iki-yönlü ticaret	Tek Yönlü Ticaret
Fransa	28,57	Finlandiya	78,57
İngiltere	14,29	Avusturya	78,57
Finlandiya	14,29	Hollanda	78,57
Avusturya	14,29	İtalya	78,57
Hollanda	7,14	İrlanda	78,57
Danimarka	7,14	Yunanistan	78,57
		İngiltere	64,29
AB ortalaması	6,12	Danimarka	64,29
Belçika	0,00	Belçika	64,29
Almanya	0,00	Almanya	64,29
İtalya	0,00	İsveç	64,29
İrlanda	0,00		
Yunanistan	0,00	AB ort.	61,73
Portekiz	0,00	Fransa	42,86
İspanya	0,00	İspanya	28,57
İsveç	0,00	Portekiz	0,00

Tablo 19 b. Türkiye ile AB ülkeleri Arasındaki İki Yönlü Ticaretin Ülke Bazında Ticaret Tipi (%) Paylaşımı (1998)

Benzer Ürünlerde iki Yönlü Ticaret	Dikey Farklılaşmış Ürünlerde iki Yönlü Ticaret	Tek Yönlü Ticaret	
Danimarka	21,4	İtalya	78,6
Avusturya	21,4	İrlanda	78,6
Fransa	7,1	Yunanistan	78,6
Belçika	7,1	Portekiz	78,6
Hollanda	7,1	Belçika	71,4
Yunanistan	7,1	İngiltere	71,4
Finlandiya	7,1	İspanya	71,4
		Almanya	64,3
AB ortalaması	5,6	AB ortalaması	31,1
Almanya	0,0	İngiltere	28,6
İtalya	0,0	İspanya	28,6
İngiltere	0,0	Belçika	21,4
İrlanda	0,0	İtalya	21,4
Portekiz	0,0	İrlanda	21,4
İspanya	0,0	Danimarka	21,4
İsveç	0,0	Portekiz	21,4
		Yunanistan	14,3

Türkiye ile AB ülkeleri arasındaki endüstri içi ticareti, gümrük birliği öncesi 1994 yılı ile gümrük birliği sonrası 1998 yılını karşılaştırdığımızda ülkeler bazında önemli değişiklikler kaydedilmiştir. 1994 yılında Türkiye ile Portekiz arasındaki ticaret tamamen tek yönlü iken, 1998'de aralarındaki ticaretin sadece % 21.4'ü tek yönlü, %78.6'sı dikey farklılaşmış ürünlerde iki-yönlü ticaret olarak hesaplanmıştır. Benzer şekilde 1994 yılında İspanya, İngiltere, Belçika, Fransa, Almanya ile Türkiye arasındaki ticaret büyük oranda tek-yönlü iken 1998'e gelindiğinde anılan ülkelerle aramızdaki ticaret dikey farklılaşmış ürünlerde iki-yönlü ticarete dönüşmüştür.

Yunanistan, İrlanda, İtalya ile olan dikey farklılaşmış ürünlerde iki-yönlü ticaret oranı ise 1994 yılından 1998'e bir değişme göstermemiştir. Fransa ile 1994 yılında % 28,57 olan benzer ürünlerde iki-yönlü ticaret oranı 1998'e geldiğimizde % 7.1'e düşerken, dikey farklılaşmış ürünlerde iki-yönlü ticaretin payı % 50'ye yükselmiştir. Ancak bunun yanında tek yönlü ticaretin payı da % 42.9'a yükselmiştir.

SONUÇ

Dünyada bölgesel ekonomik birleşmelere doğru bir eğilim gözlenmektedir. Dünya ticareti, bölgesel ticaret anlaşmaları nedeni ile ticaret blokları şeklini almaktadır. Dünyadaki bu oluşum içinde, Türkiye'nin 1996 yılında Gümrük Birliği'ne girmesi ve ardından AB'ne tam üyelik konusundaki beklentileri bu oluşumun doğal bir sonucu sayılabilir.

Ekonomik entegrasyon ile endüstri içi ticaret arasında nedensel bir bağlantının olduğu, bu konuda yapılan çalışmalarla destek bulmuştur. Endüstri-içi ticaret, dünya ticareti içinde II.Dünya Savaşı'ndan sonra önem kazanmaya başlamıştır. Geleneksel ticaret teorisi ise, endüstri içi ticareti açıklamakta yetersiz kalmıştır. Bu yöndeki görüşler, monopolistik rekabet ve içsel ölçek ekonomilerinin, benzer ülkeler arasında endüstri içi ticarete neden olduğu ve faktör donanımları, teknoloji düzeyleri gibi ekonomik farklılıkları fazla olan ülkeler arasında ise karşılaştırmalı üstünlüklerin devam ettiği görüşüne dayanmaktadır. Ancak ülkeler arasındaki ekonomik farklılıklar artık sadece endüstriler arası ticaretle birleştirilmemektedir.

Güçlü kanıtlar, uluslararası ticaretin, endüstriler-arası ticaretin standart teorisinin ifade ettiğinden çok daha faydalı olduğunu ortaya koymaktadır. Standart teoriye göre, uluslararası ticarete açılmak GSYİH düzeyinde bir artışa neden olacaktır ancak ekonomik büyüme oranında uzun-dönemde bir artış olmayacaktır. Ülkeleri korumacılık politikalarının derecelerine göre sınıflandırdığımızda, açık ticaret rejimi ile ekonomiler, kişi başına gelirlerini %1'den %2'ye daha hızlı arttırmaktadırlar (Gould,Ruffin,1993'ten aktaran:Ruffin,1999,7). Sonuç olarak endüstri içi ticaret korumaya olan talebi azaltmaktadır, çünkü herhangi bir endüstride ihracat ve ithalatın her ikisi olmaktadır.

Diğer taraftan, ticarete var olan engellerin kaldırılması yönündeki eğilimler malların mobilitesini sağlayarak birlik içindeki ticaret akışının artmasına neden olmaktadır. Bu artışın büyük çoğunluğu da aynı endüstrideki malların aynı anda ihracat ve ithalatı olarak tanımlanan **endüstri içi ticaret** şeklinde olmaktadır. Ülkelerin benzerliği temeline dayanan endüstri içi ticaret, uyumlaştırma maliyetlerini azaltmaya, verimliliği arttırmaya ve mal çeşitlemesi ile refah kazancına yol açabilecektir. Geleneksel olarak ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerine dayanan endüstriler arası ticaret ise tersine, daha fazla uyumlaştırma maliyetlerine neden olacaktır.

Ekonomik entegrasyon hareketleri içinde en önemlisi Avrupa Birliği'dir. Birlik içi endüstri içi ticarete ve Avrupa'da ekonomik entegrasyonun ticaret etkilerine baktığımızda bu konuda, Grubel (1967), Balassa (1966), Grubel ve Lloyd (1975) ve Drabek ve Greenaway (1984) tarafından yapılan çalışmalar konuyu aydınlatıcı niteliktedir. Bu çalışmalar, AB-içi endüstri içi ticaretin, AB'nin 1960 ve 1970'lerde birlik dışındaki ülkelerle olan toplam endüstri içi ticaretinden çok daha hızlı gelişmiş olduğunu öne sürmektedir. Diğer taraftan, Grubel ve Lloyd (1975) ve Drabek ve Greenaway (1984), AB ülkelerinde endüstri içi ticaretin birlik dışı ülkelere kıyasla daha fazla geliştiğini destekleyen sonuçlar bulmuşlardır.

Son yıllarda endüstri içi ticareti açıklamaya yönelik ciddi bir literatür oluşmuştur. Bu teorik gelişmeler endüstriyel pazarlarda aksak rekabetin varlığını altını çizerken, özellikle ölçek ekonomilerini, ürün farklılaşmasını ve tüketici tercihlerini gözönüne almaktadır. Teorisyenler karşılaştırmalı üstünlükleri aksak rekabet ile ikame etmektedirler; bu durum ise ticaretten kazancın değişmesine neden olmaktadır. Sonuç olarak potansiyel kazanç artmaktadır. Aksak rekabet sonucunda, ölçeğe göre getiri artmakta ve dışsallıklar ortaya çıkmaktadır. Ölçeğe göre sabit getiri altındaki verimlilik, endüstriler arası faktör mobilitesi sonucunda, ölçeğe göre artan getiri altındaki verimliliğe dönüşmektedir.

Fontagne ve Freudenberg (1997) ekonomik farklılık ve ticaretin şekli arasında karmaşık bir ilişki olduğunu dolayısıyla ekonomik farklılık ve endüstri içi ticaretin yoğunluğu arasındaki geleneksel negatif ilişkinin sorgulanması gerektiğini ortaya koymuşlardır. Abd-El-Rahman (1991) ve Greenaway, Hine ve Milner (1995) ise çalışmalarında, endüstri içi ticareti yatay ve dikey endüstri içi ticaret olarak ayırmışlardır. Bu noktada, yatay ve dikey ürün farklılaşması arasındaki ayırım teorik çatıyı değiştirmekte ve bu nedenle özel bir önem kazanmaktadır. "Toplanmış denge" yaklaşımı kullanılarak, ülkeler arasındaki ekonomik farklılıkların artık sadece karşılaştırmalı üstünlüklere dayanan endüstriler arasındaki uzmanlaşmaya değil aynı zamanda endüstri içinde farklı kalitedeki mallarda uzmanlaşmaya doğru götürdüğü sonucuna varılmaktadır. Yatay ve dikey ürün farklılaşmasını tek bir aksak rekabet modelinde birleştirirsek tüketiciler önce kaliteler arasında (dikey ürün farklılaşması) daha sonra ise her bir kalitedeki çeşitler arasında (yatay ürün farklılaşması) seçim yapmaktadırlar. Buradan çıkarılabilecek sonuç, farklı ülkeler endüstri içi ticarete dikey ürün farklılaşması ile, benzer ekonomik yapıdaki ülkeler ise aynı kalitedeki malları çeşitlendirerek gireceklerdir. Yani diğer bir anlatımla, ekonomik farklılıklar endüstri içi ticareti dikey ürün farklılaşmasına yöneltecektir.

Çalışmamızın uygulama kısmında, Türkiye ile AB ülkeleri arasındaki endüstri içi ticareti ölçebilmek için Grubel-Lloyd indeksinin düzeltilmemiş şekli kullanılmıştır. Hesaplamalarda kullanılan veriler 2 dijital mal kategorisine giren 97 fasılın ihracat ve ithalat rakamlarına dayanmaktadır.

1993-1998 yıllarını kapsayan çalışmamıza göre, Türkiye, AB ülkelerinden farklı bir ekonomik yapıya sahip olsa da, aralarındaki ticaretin sadece karşılaştırmalı üstünlüklere dayanmadığını, ticaretin önemli sayılabilecek bir kısmının, endüstri içi ticaret olduğunu ve mal farklılaşmasının şeklinin de "dikey" olduğu sonucuna varılabilmektedir.

EKLER**EK I**

Tablo 15: Türkiye ile AB Ülkeleri Arasındaki Endüstri İçi Ticaret Paylaşımı				
ÜLKE	Kod	İhracat(\$)	İthalat(\$)	İTİTicy
Fransa				
1997	1	1.541.029	2.027.961	0,86
1997	3	7.280.525	6.816.343	0,97
1998	3	3.031.857	3.509.622	0,93
1995	11	1.614.622	1.510.356	0,97
1996	11	1.206.920	1.096.717	0,95
1998	12	3.631.174	2.453.257	0,81
1994	19	1.062.914	1.165.895	0,95
1995	19	1.070.398	1.308.584	0,90
1994	24	11.504.974	9.134.725	0,89
1995	24	9.386.275	6.774.879	0,84
1996	24	9.348.985	13.181.468	0,83
1994	27	12.594.010	17.990.063	0,82
1998	28	13.517.180	17.529.149	0,87
1996	43	5.172.334	4.194.759	0,90
1993	51	2.795.950	4.112.356	0,81
1998	51	17.022.570	21.333.523	0,89
1996	52	14.341.622	9.528.201	0,80
1996	54	16.658.342	14.486.403	0,93
1997	54	19.362.191	23.030.746	0,91
1998	54	28.463.851	19.400.323	0,81
1994	56	1.106.401	1.251.631	0,94
1998	56	3.275.558	4.020.239	0,90
1993	59	1.888.646	2.279.650	0,91
1994	59	2.320.074	2.004.082	0,93
1995	59	5.644.933	3.959.157	0,82
1996	59	6.471.894	7.151.818	0,95
1997	59	7.762.815	9.280.240	0,91
1998	59	8.277.786	7.156.609	0,93
1996	60	6.526.440	6.067.376	0,96
1997	60	7.293.657	7.961.654	0,96

1998	60	9.789.336	7.453.180	0,86
1995	64	1.796.323	1.557.883	0,93
1998	64	5.150.103	6.237.134	0,90
1994	69	4.862.486	6.544.503	0,85
1995	69	9.115.426	13.597.782	0,80
1994	70	9.528.572	9.984.328	0,98
Belçika-Lüksemburg				
1993	15	1.460.840	1.130.563	0,87
1994	15	1.447.724	1.060.318	0,85
1997	17	1.662.805	1.278.622	0,87
1998	20	10.795.130	7.871.994	0,84
1996	22	1.308.379	1.333.757	0,99
1998	28	27.016.171	20.951.842	0,87
1994	40	8.382.095	11.986.366	0,82
1997	52	35.826.929	24.330.852	0,81
1996	54	12.396.543	9.824.993	0,88
1997	54	4.959.655	6.906.377	0,84
1998	54	7.301.320	8.687.243	0,91
1993	55	4.268.453	3.024.791	0,83
1994	55	6.201.976	4.900.406	0,88
1998	55	8.525.935	8.076.135	0,97
1994	58	1.220.521	1.405.448	0,93
1995	68	1.260.061	1.075.063	0,92
1996	68	2.185.947	2.441.488	0,94
1998	68	2.445.098	2.916.796	0,91
1996	69	4.959.752	3.275.311	0,80
1997	70	6.777.856	7.793.566	0,93
1998	71	1.802.400	2.233.234	0,89
1993	73	17.892.962	14.929.231	0,91
1996	73	20.841.154	21.423.023	0,99
1997	73	22.294.183	24.623.662	0,95
1998	73	27.631.229	21.649.329	0,88
1996	93	2.733.251	2.523.529	0,96
1998	93	3.650.746	3.471.501	0,97
Hollanda				
1994	3	1.332.286	967.025	0,84
1994	6	3.026.953	2.759.281	0,95
1995	6	3.369.060	4.152.924	0,90
1996	6	3.751.401	5.176.472	0,84
1997	6	5.218.280	6.330.322	0,90
1998	6	5.799.813	7.006.895	0,91

1994	15	6.859.480	4.905.971	0,83
1994	19	1.685.649	1.144.585	0,81
1995	19	1.326.561	1.892.504	0,82
1995	49	1.164.655	1.004.780	0,93
1996	49	1.206.189	1.091.994	0,95
1997	51	1.904.364	1.564.534	0,90
1998	51	1.631.088	1.113.818	0,81
1997	52	11.580.119	7.973.016	0,82
1996	55	13.492.586	10.894.325	0,89
1997	55	9.581.904	8.416.430	0,94
1998	55	9.916.054	8.601.552	0,93
1993	57	1.184.583	857.368	0,84
1998	64	3.008.441	2.388.043	0,89
1995	68	1.423.211	1.136.423	0,89
1997	73	13.309.619	9.352.708	0,83
1998	76	12.498.878	13.835.307	0,95
1996	81	3.001.258	2.617.226	0,93
1994	84	21.395.261	24.898.471	0,92
1995	84	29.246.639	40.440.082	0,84
Almanya				
1994	4	3.700.826	3.276.998	0,94
1994	19	4.124.661	4.750.748	0,93
1997	25	11.599.225	8.719.067	0,86
1994	40	29.051.980	33.199.375	0,93
1995	40	50.069.693	52.339.124	0,98
1996	40	43.948.118	63.064.117	0,82
1997	40	51.392.803	70.292.507	0,84
1998	40	79.907.297	69.936.200	0,93
1996	52	34.383.083	38.093.820	0,95
1997	52	38.537.088	41.135.697	0,97
1998	52	38.629.886	35.864.376	0,96
1994	55	32.436.275	36.107.085	0,95
1994	58	12.783.496	12.544.631	0,99
1995	58	14.264.285	17.554.334	0,90
1998	59	28.481.352	34.048.205	0,91
1993	60	3.071.161	3.315.305	0,96
1994	60	4.157.241	4.106.008	0,99
1997	64	10.435.908	14.899.068	0,82
1998	64	4.337.200	4.354.454	1,00
1993	68	9.679.130	11.276.145	0,92
1994	68	10.536.718	10.036.550	0,98

1995	68	15.456.033	13.397.485	0,93
1996	68	12.105.059	14.115.595	0,92
1997	68	12.701.719	16.386.809	0,87
1998	68	11.283.175	15.758.498	0,83
1996	70	36.203.820	33.764.127	0,97
1997	70	38.787.319	29.362.759	0,86
1998	70	41.614.928	29.987.714	0,84
1995	73	86.689.072	110.186.717	0,88
1994	76	24.736.871	26.715.707	0,96
1998	76	57.782.860	85.443.574	0,81
1998	84	559.787.411	771.242.177	0,84
1993	85	6.689.567	7.991.210	0,91
1994	85	21.988.312	22.076.842	1,00
1994	92	3.967.732	3.330.066	0,91
1995	92	4.025.650	4.215.954	0,98
1994	93	9.788.924	9.589.301	0,99
1995	93	16.953.574	18.912.598	0,95
1994	94	2.495.403	2.200.246	0,94
İtalya				
1994	10	1.729.654	2.460.815	0,82
1996	10	1.903.017	1.561.705	0,90
1998	15	17.504.160	16.537.243	0,97
1998	17	1.359.983	1.239.831	0,95
1998	26	4.313.715	3.629.801	0,91
1993	27	76.356.546	76.841.409	1,00
1997	27	71.419.496	81.544.463	0,93
1998	27	59.228.075	57.606.873	0,99
1993	28	21.909.859	32.401.839	0,81
1994	28	29.132.294	21.870.821	0,85
1995	28	27.491.477	38.980.447	0,83
1998	28	29.359.752	37.668.895	0,88
1996	31	4.803.975	5.098.963	0,97
1993	40	21.571.783	29.903.752	0,84
1994	40	29.706.280	22.275.909	0,85
1995	40	36.591.461	39.926.591	0,96
1996	40	33.229.224	46.604.454	0,83
1997	40	37.835.191	45.608.367	0,91
1998	40	49.385.867	49.141.013	1,00
1996	42	4.359.393	5.986.812	0,84
1993	43	5.050.516	5.826.123	0,93
1994	44	8.898.542	10.662.303	0,91

1995	44	9.096.663	8.535.651	0,97
1994	48	20.586.262	22.208.641	0,96
1996	54	30.598.099	34.187.824	0,94
1997	54	40.327.460	43.092.721	0,97
1998	54	37.840.124	37.718.683	1,00
1994	55	34.820.611	37.107.287	0,96
1995	55	51.318.138	54.055.675	0,97
1996	58	11.327.558	8.900.408	0,88
1997	58	18.851.485	21.026.010	0,95
1998	58	15.356.437	16.437.772	0,97
1998	59	12.016.052	13.247.149	0,95
1993	60	7.785.483	5.970.483	0,87
1996	62	30.007.941	31.060.195	0,98
1997	62	37.771.938	33.190.436	0,94
1998	62	46.940.387	39.816.011	0,92
1993	70	13.133.024	10.479.357	0,89
1995	70	24.225.765	17.764.333	0,85
1996	70	26.139.057	21.409.318	0,90
1997	72	124.538.820	155.629.225	0,89
1998	72	140.472.310	159.230.356	0,94
1994	76	9.059.250	11.098.053	0,89
1996	76	20.901.022	28.084.449	0,85
1998	76	32.483.277	28.436.784	0,93
1995	86	166.217.124	203.918.491	0,90
1996	86	199.776.092	241.054.856	0,91
1997	88	3.168.639	3.464.659	0,96
1998	88	5.011.213	4.904.361	0,99
İngiltere				
1997	17	2.514.117	2.832.257	0,94
1997	18	2.000.519	2.804.266	0,83
1994	24	2.348.599	2.183.345	0,96
1995	25	16.759.143	14.093.147	0,91
1996	25	17.643.172	18.633.835	0,97
1998	25	14.697.563	20.132.096	0,84
1994	28	5.133.232	7.415.535	0,82
1994	40	19.854.852	17.100.788	0,93
1995	40	25.397.024	24.277.515	0,98
1998	40	25.452.205	33.590.836	0,86
1994	51	4.406.707	4.707.624	0,97
1996	56	2.981.399	4.202.614	0,83
1993	59	1.348.043	1.969.536	0,81

1997	64	2.795.180	3.080.138	0,95
1998	64	2.382.199	2.648.701	0,95
1993	69	12.046.086	11.032.907	0,96
1995	69	19.519.678	19.046.795	0,99
1998	70	15.789.109	11.086.960	0,83
1996	71	2.850.480	1.992.121	0,82
1998	71	2.844.783	2.364.454	0,91
1994	73	35.029.780	28.382.854	0,90
1996	73	49.739.599	52.740.238	0,97
1997	73	66.544.260	69.099.625	0,98
1998	73	58.785.295	53.937.909	0,96
1995	74	1.406.089	1.315.013	0,97
1996	74	3.375.214	3.535.371	0,98
1995	76	4.909.595	5.415.263	0,95
1998	76	17.817.137	14.541.133	0,90
1998	87	26.812.175	33.124.416	0,89
1993	88	9.368.458	11.476.043	0,90
1998	88	18.571.714	13.763.678	0,85
Irlanda				
1997	39	2.841.789	2.717.145	0,98
1995	40	1.297.185	1.732.333	0,86
1993	52	1.133.753	780.133	0,82
1996	52	2.470.455	1.677.277	0,81
1998	55	4.513.651	3.566.971	0,88
1998	72	2.667.675	1.983.140	0,85
Danimarka				
1993	12	1.132.034	1.066.432	0,97
1994	12	1.150.943	1.277.482	0,94
1995	73	1.513.599	1.837.134	0,90
1997	73	1.343.042	1.647.662	0,90
1998	73	2.738.963	3.793.836	0,84
1995	76	1.613.619	1.551.116	0,98
1996	76	1.222.645	1.231.772	1,00
01997	76	1.648.192	1.598.736	0,98
1994	84	6.822.904	9.045.220	0,86
1995	84	11.278.005	8.222.097	0,84
1998	84	27.689.180	24.850.507	0,95
1998	86	1.162.491	1.173.810	1,00
1996	93	1.177.258	907.155	0,87
1997	93	1.658.515	1.181.125	0,83
1998	93	1.557.123	2.017.782	0,87

Yunanistan				
1996	12	1.491.468	1.192.786	0,89
1998	15	2.756.892	3.697.279	0,85
1993	25	2.130.311	1.723.697	0,89
1994	25	4.970.148	4.287.272	0,92
1998	25	2.317.742	2.929.039	0,88
1993	27	21.494.056	18.134.577	0,92
1994	27	13.960.588	9.822.596	0,82
1995	27	15.169.243	16.890.613	0,95
1996	27	20.815.887	27.256.093	0,87
1993	39	7.581.065	6.141.159	0,90
1995	39	12.073.674	9.235.866	0,87
1996	48	7.650.093	5.562.685	0,84
1993	54	1.283.155	1.058.096	0,90
1994	54	1.901.148	1.941.029	0,99
1995	54	2.057.991	2.807.281	0,85
1996	54	2.239.207	2.703.997	0,91
1996	72	14.582.755	17.369.089	0,91
1996	74	2.335.981	2.668.974	0,93
1994	76	1.784.970	1.639.595	0,95
1998	76	7.690.860	10.159.340	0,86
1995	83	6.193.048	7.109.972	0,93
1998	83	11.908.368	10.102.416	0,92
1997	86	2.133.449	1.454.195	0,81
1994	88	8.148.836	11.336.487	0,83
1997	89	1.115.541	1.246.884	0,94
Portekiz				
1997	27	3.645.637	3.079.564	0,92
1998	27	2.425.549	3.218.434	0,86
1995	52	2.841.385	2.840.396	1,00
1995	55	4.074.140	4.160.208	0,99
1998	55	7.453.696	5.605.254	0,86
1996	72	5.627.545	8.126.101	0,82
1994	83	6.399.342	7.990.685	0,88
1995	83	5.934.268	4.049.156	0,81
1993	84	7.551.580	6.899.956	0,95
1995	84	7.515.694	5.294.474	0,83
1996	84	10.761.346	12.775.567	0,91
1997	84	19.629.806	16.562.128	0,92
1998	84	25.414.256	21.631.089	0,92
İspanya				

1994	3	4.030.172	5.739.749	0,82
1994	10	1.477.692	1.449.954	0,99
1997	12	5.902.945	5.572.320	0,97
1995	15	44.680.319	40.297.608	0,95
1996	15	20.385.472	24.028.543	0,92
1997	17	2.775.359	3.675.895	0,86
1994	28	8.811.538	6.590.199	0,85
1995	30	5.581.715	5.170.098	0,96
1997	30	10.743.691	8.054.719	0,86
1998	30	8.068.720	11.727.079	0,82
1994	31	1.948.361	2.293.391	0,91
1993	40	5.148.081	5.139.390	1,00
1995	40	8.318.565	8.568.413	0,99
1996	40	8.657.270	11.231.038	0,87
1997	40	10.859.922	15.428.759	0,83
1998	40	20.269.622	16.064.187	0,88
1997	52	11.381.856	9.566.997	0,91
1993	55	2.761.035	3.453.926	0,89
1996	55	7.447.403	7.291.180	0,99
1997	55	13.244.397	9.738.004	0,85
1998	59	1.381.991	1.840.217	0,86
1998	62	11.758.388	8.861.984	0,86
1994	70	3.301.982	2.412.622	0,84
1995	70	5.214.183	5.077.453	0,99
1996	70	5.712.207	6.006.038	0,97
1997	70	8.289.187	7.111.519	0,92
1994	73	5.712.274	4.839.933	0,91
1996	73	6.601.892	8.632.878	0,87
1998	73	11.212.005	9.929.751	0,94
1998	84	67.410.088	89.678.686	0,86
1995	93	2.168.679	1.867.490	0,93
İsveç				
1993	26	1.582.500	1.605.014	0,99
1993	28	1.316.527	1.161.244	0,94
1997	55	1.714.943	1.159.174	0,81
1994	69	1.422.200	1.035.026	0,84
1996	93	1.909.821	2.085.667	0,96
1997	93	1.148.949	1.586.892	0,84
Finlandiya				
1997	26	1.726.826	1.611.258	0,97
1993	28	1.895.587	1.416.768	0,86

1994	73	1.418.743	1.334.542	0,96
1998	73	2.845.145	2.442.337	0,92
1997	86	3.400.089	4.081.389	0,91
Avusturya				
1997	41	1.135.634	901.049	0,88
1998	41	1.261.557	854.413	0,81
1996	52	3.226.153	3.347.920	0,98
1997	52	5.946.301	4.579.144	0,87
1998	52	5.303.717	3.901.690	0,85
1996	59	1.455.634	1.181.678	0,90
1997	69	2.297.455	3.321.717	0,82
1998	69	3.284.048	4.770.606	0,82
1996	70	2.051.639	2.027.415	0,99
1997	70	2.665.062	2.088.392	0,88
1995	73	4.454.703	4.237.742	0,98
1993	86	3.614.742	4.219.320	0,92
1995	86	7.883.619	5.388.601	0,81

EK II

Harmonize sisteme dayalı birleştirilmiş bilimsel sınıflandırmaya (CN) uyumlu 14 endüstri ve 2dijitli fasıllar

Tarım,avcılık,ormancılık (AA)

01-CANLI HAYVANLAR

02-ETLER VE YENİLEN SAKATAT

03-BALIKLAR,KABUKLU HAYVANLAR,YUMUŞAKÇALAR,DİĞER OMURGASIZLAR

04-SÜT VE SÜT MAMULLERİ,KUŞ VE KÜMES HAY.YUMURTALARI,BAL VB.

05-TARİFENİN BAŞKA YERİNDE YER ALMAYAN HAYVANSAL MÜSTAHSALLAR

06-CANLI BİTKİLER VE ÇİÇEKÇİLİK MÜSTAHSALLARI

07-YENİLEN SEBZELER VE BAZI KÖK VE YUMRULAR

08-YENİLEN MEYVALAR,KABUKLU YEMİŞLER,TURUNÇGİL VE KAVUN KABUĞU

09-KAHVE,ÇAY,PARAGUAY ÇAYI VE BAHARAT

10-HUBUBAT

11-DEĞİRMENCİLİK ÜRÜNLERİ,MALT,NİŞASTA,İNÜLİN,BUĞDAY GLUTENİ

12-YAĞLI TOHUM VE MEYVALAR,SANAYİ BİTKİLERİ,SAMAN,HAYVAN YEMİ

13-LAKLAR,SAKIZLAR,BİTKİSEL ÖZSU VE HÜLASALAR

14-ÖRÜLMEMEYE ELVERİŞLİ BİTKİSEL MADDELER,BİTKİSEL MÜSTAHSALLAR

Yiyecek,içecek,tütün (AB)

15-HAYVANSAL VE BİTKİSEL YAĞLAR VE BUNLARIN MÜSTAHSALLARI

16-ET,BALIK,KABUKLU HAYVAN,YUMUŞAKÇA VB HAYVANSAL MÜSTAHSALLAR

17-ŞEKER VE ŞEKER MAMULLERİ

18-KAKAO VE KAKAO MÜSTAHSALLARI

19-ESASINI HUBUBAT,UN,NİŞASTA,SÜT TEŞKİL EDEN MÜSTAHSALLAR

20-SEBZE,MEYVA,BİTKİ PARÇALARI,SERT KABUKLU YEMİŞ KONSERVELERİ

21-YENİLEN ÇEŞİTLİ GIDA MÜSTAHSALLARI

22-MEŞRUBAT,ALKOLLÜ İÇKİLER VE SİRKE

23-GIDA SANAYİİ KALINTI VE DÖKÜNTÜLERİ,HAZIR HAYVAN GIDALARI

24-TÜTÜN VE TÜTÜN YERİNE GEÇEN İŞLENMİŞ MADDELER

Madencilik,taşocakçılığı,petrol (B)

25-TUZ,KÜKÜRT,TOPRAK VE TAŞLAR,ALÇILAR VE ÇİMENTO

26-METAL CEVHERLERİ,CÜRUF VE KÜL

27-MİNERAL YAKITLAR,MİNERAL YAĞLAR VE MÜSTAHSALLARI,MUMLAR

Kimya (CD)

28-İNORGANİK KİMYASAL MÜSTAHSALLAR,ORGANİK,İNORGANİK BİLEŞİKLER

29-ORGANİK KİMYASAL MÜSTAHSALLAR

30-ECZACILIK ÜRÜNLERİ

31-GÜBRELER

32-DEBAGAT VE BOYACILIKTA KULLANILAN HÜLASA,BOYA,MACUN,SAKIZLAR

33-UÇUCU YAĞLAR,REZİNOİTLER,PARFÜMERİ,KOZMETİKLER VB

34-SABUNLAR,YÜZEY AKTİF ORGANİK MADDELER,YIKAMA-YAĞLAMA MADDE.

35-ALBÜMİNOİD MADDELER,TUTKALLAR,ENZİMLER VB

36-BARUT,PATLAYICI MADDELER,PIROTEKNİ MAMULLERİ,KİBRİT VB

37-FOTOĞRAFÇILIKTA,SİNEMACILIKTA KULLANILAN EŞYA

38-MUHTELİF KİMYASAL MADDELER

39-PLASTİK VE PLASTİKTEN MAMUL EŞYA

40-KAUÇUK VE KAUÇUKTAN EŞYA

Odun,kağıt,basım (E)

44-AĞAÇ VE AĞAÇTAN MAMUL EŞYA;ODUN KÖMÜRÜ

45-MANTAR VE MANTARDAN EŞYA

46-HASIR;SAZ VE BENZERİ ÖRÜLEBİLEN MADDELERDEN MAMULLER

47-ODUN HAMURU;LİFLİ SELÜLOZİK MADDELERİN HAMURLARI,HURDALAR

48-KAĞIT VE KARTON;KAĞIT HAMURUNDAN KAĞIT VE KARTONDAN EŞYA

49-BASILİ KİTAP,GAZETE,RESİM VB BASKI SANAYİ MAMULU,EL YAZMALARI

Tekstil,deri (FD)

41-HAM POSTLAR,DERİLER (KÜRKLER HARİÇ) VE KÖSELELER

42-DERİ EŞYA,SARACİYE EŞYASI,SEYAHAT EŞYASI,BAĞIRSAKTAN EŞYA

43-POSTLAR,KÜRKLER,TAKLİT KÜRKLER VE MAMULLERİ

50-İPEK

51-YÜN,KİL,AT KILI;BUNLARIN İPLİK VE DOKUMALARI

52-PAMUK

53-DOKUMAYA ELVERİŞLİ BİTKİSEL LİFLER,KAĞIT İPEĞİ VE DOKUMALARI

54-DOKUMAYA ELVERİŞLİ SUNİ VE SENTETİK LİFLER

55-SENTETİK VE SUNİ DEVAMSIZ LİFLER

56-VATKA,KEÇE,DOKUNMAMIŞ MENSUCAT,ÖZEL İPLİK,SİCİM VE MAMULLERİ

57-HALILAR VE DİĞER DOKUMAYA ELVERİŞLİ MADDEDEN YER KAPLAMALARI

58-ÖZEL DOKUNMUŞ MENSUCAT,DANTELA,DUVAR HALILARI,İŞLEMELER

59-EMDİRİLMİŞ,SIVANMIŞ,KAPLANMIŞ MENSUCAT,BUNLARDAN TEKNİK EŞYA

60-ÖRME EŞYA

61-ÖRME GİYİM EŞYASI VE AKSESUARLARI

62-ÖRÜLMEMİŞ GİYİM EŞYASI VE AKSESUARLARI

63-MENSUCATTAN MAMUL DİĞER EŞYA,KULLANILMIŞ EŞYA,PAÇAVRALAR

64-AYAKKABILAR,GETRLER,TOZLUKLAR VB EŞYA VE AKSAMI

65-BAŞLIKLAR VE AKSAMI

66-ŞEMSIYE,BASTON,KAMÇI,KIRBAÇ VE BUNLARIN AKSAMI

67-HAZIR KUŞ TÜYÜ VE İNSAN SAÇI MAMULLERİ,YAPMA ÇİÇEKLER

Metal olmayan mineral ürünler (G)

68-TAŞ,ALÇI,ÇİMENTO,AMYANT,MİKA VB MADDELERDEN EŞYA

69-SERAMİK MAMULLERİ

70-CAM VE CAM EŞYA

71-İNCİLER,KIYMETLİ TAŞ VE METAL MAMULLERİ,MADENİ PARALAR

72-DEMİR VE ÇELİK

Ana metaller ve imal edilmiş metal ürünleri (HI)

73-DEMİR VEYA ÇELİKTEN EŞYA

74-BAKIR VE BAKIRDAN EŞYA

75-NİKEL VE NİKELDEN EŞYA

76-ALUMİNYUM VE ALUMİNYUM EŞYA

78-KURŞUN VE KURŞUNDAN EŞYA

79-ÇİNKO VE ÇİNKODAN EŞYA

80-KALAY VE KALAY MAMULLERİ

81-DİĞER ADI METALLER,SERMETLER,BUNLARDAN EŞYA

82-ADI METALLERDEN ALETLER,BIÇAKÇI EŞYASI,SOFRA TAKIMLARI

83-ADI METALLERDEN ÇEŞİTLİ EŞYA

Elektrikli olmayan makineler (JA)

84-NÜKLEER REAKTÖRLER,KAZAN,MAKİNE VE CİHAZLAR,ALETLER,PARÇALARI

Elektrikli makineler (JB)

85-ELEKTRİKLİ MAKİNE VE CİHAZLAR,AKSAM VE PARÇALARI

Motorlu taşıtlar (KA)

87-MOTORLU KARA TAŞITLARI,TRAKTÖR,BİSİKLET,MOTOSİKLET VE DİĞER

Diğer ulaştırma araçları (KB)

86-DEMİRYOLU ULAŞIM ARAÇLARI VB,AKSAM VE PARÇALARI

88-HAVA TAŞITLARI,UZAY ARAÇLARI,AKSAM VE PARÇALARI

89-GEMİLER,SUDA YÜZEN TAŞIT VE ARAÇLAR

Mesleki aletler (LA)

90-OPTİK,FOTOĞRAF,SİNEMA,ÖLÇÜ,KONTROL,AYAR CİHAZLARI,TIBBİ ALET.

91-SAATLER VE BUNLARIN AKSAM VE PARÇALARI

92-MÜZİK ALETLERİ,BUNLARIN AKSAM,PARÇA VE AKSESUARI"

Diğer endüstriler (N)

93-SİLAHLAR VE MÜHİMMAT,BUNLARIN AKSAM,PARÇA VE AKSESUARLARI

94-MOBİLYALAR,AYDINLATMA,REKLAM LAMBALARI,PREFABRİK YAPILAR

95-OYUNCAKLAR,OYUN VE SPOR MALZEMELERİ,AKSAM VE PARÇALARI

96-ÇEŞİTLİ EŞYA

97-SANAT ESERLERİ,KOLEKSİYON EŞYASI,ANTİKALAR

EK III**Dependent Variable Y1- Estimation by Least Squares**

Annual Data From 11:01 to 24:01

Usable Observations	14	Degrees of Freedom	9
Centered R**2	0.932182	R Bar **2	0.902041
Uncentered R**2	0.958764	TxR**2	13423
Mean of Dependent Variable	4780.102143		
Std Error of Dependent Variable	61846.632289		
Standart Error of Estimate	19357.030226		
Rum of Squared Residuals	3372251572.4		
Regression F (4,9)	30.9271		
Significance Level of F	0.00002862		
Durbin-Watson Statistic	2.323687		
Q(3,0)	5.479698		
Significance Level of Q	0,13985793		

Variable	Coeff	Std Error	T-Stat	Signif
1. Constant	6873.908922	7309.426713	0.94042	0.37155721
2. X ₁	0.639846	0.091647	6.98164	0.00006454
3. X ₂	-0.718928	0.263386	-2.72956	0.02234141
4. X ₃	-0.478551	0.146932	-3.25695	0.00988690
5. X ₄	-0.254106	0.070747	-3.59176	0.00582275

KAYNAKLAR

Aktan,Okan (1994) “GATT anlaşmaları: Analitik Tarihi”, *TÜİSAV* içinde, ss:1-15, Tuğrul Çubukçu (ed.), Ankara

Alpar,C. ve M.T.Ongun (1987) *Dünya Ekonomisi ve Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar,- Azgelişmiş Ülkeler Yöminden Değerlendirme-*, Türkiye Ekonomi Kurumu, Ankara

Amiti,Mary (1995) “Economic integration, industrial structure and trade patterns”, *London School of Economics, Centre for Economic Performance Discussion Paper*; 225, 36s.

Aturupane,C, S.Djankov,.ve Hoekman (1997) "Determinants of intra-industry trade between east and Europe", <http://www.worldbank.org/html/dec/public.../wps1850-abstract.htm> 04.04.1999

Aquina,A. (1978) “Intra-industry trade and intra-industry specialization as concurrent sources of international trade in manufactures”, *Weltwirtschaftliches Archiv*,S.114, ss.275-295

Balassa,Bela (1986a) “Intra-industry trade among exporters of manufactured goods” , ss:108-127; *Greenaway ve Tharakan (ed) içinde* (1986)

----- (1986b) “Intra-industry specialisation : A cross-section analysis”, *European Economic Review*,c.30,S.1,ss:27-42

Balassa B. ve Bauwens L. (1987) “Intra-industry specialization in a multi-country and multilateral framework”, *The Economic Journal*, (97),ss:923-939

Bayar,Ali (2000) *Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisine Etkileri*, “İlk Dört Yılın Ekonometrik Analizi”, İKV, No:159, İstanbul

Becuwe,Stephane; Mathieu,C.(1992) “ The determinants of intra-industry trade: the case of the automobile industry”, *Weltwirtschaftliches Archiv*; c.128,S.1, ss. 34-51.

Bergstrand, ve Jeffrey,H (1983) "Measurement and determinants of intra-industry international trade" , in P.K.Mathew Tharakan (ed.) , *Intra-industry trade: Empirical and Methodological Aspects*, Amsterdam,ss:201-253

Bergstrand, ve Jeffrey, H (1990) "The Heckscher-Ohlin-Samuelson Model, the Linder Hypothesis the determinants of bilateral intra-industry trade", *Economic Journal*; c.100,S.403, ss. 1216-29.

Brada J.; Mendez J. (1983) "Regional economic integration and the volume of intra-regional trade: a comparison of developed and developing country experiences" , *Kyklos*,c.36,ss:589-603

Brakman, Steven; van-Marrewijk, Charles (1986) "Trade policy under imperfect competition: The economics of Russian roulette", *De Economist*; c.144,S.2, ss. 223-58.

Brühlhart, Marius (1994) "Marginal intra-industry trade: measurement and relevance for the pattern of industrial adjustment", *Weltwirtschaftliches Archiv*, S.130,ss.600-613

Brühlhart, Marius ve Elliott, Robert (1996) "Adjustment to the European Market Single Market: inferences from intra-industry trade patterns" *CREDIT Research Paper*, No:95/15, University of Nottingham

Brühlhart, M. ve D. Mc Aleese (1997) "The external trade policy of the European Union"; Trinity College, Dublin; Ali El-Agraa(ed.), *The Economics of the European Union*, Harvester Wheatsheaf (5.baskı) <http://www.economics.tcd.ie/TEP/tp954.htm> (04.04.1999)

Buigues, Pierre-Andre and Martinez Mongay, Carlos (1997) "The European Union Internal Market in implementation: how single is the Single European Market for the LDCs?" mimeo, European Commission, Brussels *Canadian Journal of Economics*; c.24,S.2, ss. 405-16.

Cavas, R.E. (1971) "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment", *Economica*, vol.38,ss.1-27

Chamberlin, E.H. (1969) *The Theory of Monopolistic Competition, A Re-orientation of the Theory of Value*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, (8.Basım)

Chow, Peter; Kellman, M. Yicchmurove, -Y. (1994) "East Asian NIC Manufactured intra-industry trade 1965-1990" , *Journal of Asian Economics*; c.5,S.3, ss. 335-48.

Commission of the European Union (1996), *The 1996 Single Market Review* , *Commission Staff Working Paper*, SEC(96),2378, Brussels

Culem C., L.Lundberg (1986) "The product pattern of intra-industry trade : stability among countries and over time" , *Weltwirtschaftliches Archiv*,S.122

Davis,Donald (1991) "Explaining the volume of intra-industry trade: Are increasing returns necessary?", *Board of Governors of the Federal Reserve System International Finance Discussion Papers*: 411, 31s.

----- (1995) "Intra-industry trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo Approach", *Journal of International Economics*; c.39,S.(3-4), ss. 201-26.

DAIWA (1998) *Intra-Industry Trade in OECD Transition Economies*, Daiwa Institute of Research Europe, <http://www.05.04.1999>

Dinopoulos,Elias (1986) "Mutually-penetrating, intra-industry cross-investment: A theoretical analysis", *Michigan State Econometrics and Economic Theory Workshop Series*: 8507, 24s.

Dixit A.K.; J.Stiglitz (1977) "Monopolistic competition and optimum product diversity", *American Economic Review*, S.67,ss: 297-308

Dixit A.K.; V. Norman (1980) "Product differentiation and intraindustry trade", *Imperfect Competition and International Trade* (1991) içinde,Ed. Gene M.Grossman, Cambridge, Massachusetts,London,England,ss.217-228

Dixon,Peter-B.; Menon,Jayant (1995) "Measures of intra-industry trade as indicators of factor market disruption", *Centre of Policy Studies and the Impact Project Working Paper G-113*, 13s.

DPT (1999) *Ekonomik Gelişmeler Dergisi*, Haziran, <http://www.dpt.gov.tr/dptweb/edergi/eg/1999/06.html>,erişim:16.06.1999

Durkin,John,T.Jr (1996) "Falling behind and catching up in a model of North-South trade", *Review of International Economics*; c.4,S.2, ss. 218-33.

DTM (1996) *Dış Ticaret Yönüyle Gümrük Birliği El Kitabı* , Ankara

Falvey,Rodney E. (1981) " Commercial policy and intra-industry trade" ; *Journal of International Economics*, c.11,ss.495-511, North-Holland Publishing Company

Falvey,R.E. ve Kierzkowski,H. (1984) "Product quality, intra-industry trade and imperfect competition" , in Kierzkowski,H.(ed) , *Protection and Competition in International Trade*.

Farrell, Michael-J. (1991) "Industry characteristics and scale economies as sources of intra- industry trade", *Journal of Economic Studies*; c.18,S.4, ss. 36-58.

Faruqee,Hamid (1995) "Pricing to market and the real exchange rate", *International Monetary Fund Working Paper*: 95/12, 19s.

FES (1994) *Türkiye'nin Avrupa Birliğine Gümrük Birliği ile Katılımı*, Friedrich Ebert Vakfı, Ekonomi Forumu, İstanbul

Flam,H. Ve E.Helpman (1987) "Vertical product differentiation and North-South trade", *American Economic Review*,77,ss.810-822

Fontagne,Lional; M.Freudenberg (1997) Intra-industry trade: methodological issues reconsidered; *CEPII*,No:97-01

Fontagne,L., M.Freudenberg ve N.Peridy (1997) Trade patterns inside the Single Market; *CEPII*,No:97-07

Fung,-K.-C (1988) "Strategic trade policies, differentiated duopoly and intra- industry trade", *International Economic Journal*; c.2,S.3, ss. 19-34.

Giersch, Herbert (ed.) (1979) *On the economics of intra-industry trade : Symposium 1978*; (1978: Instut für Weltwirtschaft); Tübingen:Mohr,1979;278s.

Glejser,Herbert; Moro,Sueli (1996) "Estimates of trade effects of portugal's and spain's entry to the european union", *De Economist*; c.144,S.2, ss: 285-304.

Gray,P.H. ve J.P.Martin (1980) "The meaning and measurement of product differentiation in international trade", *Weltwirtschaftliches Archiv*, No:116

Greenaway,D. (1982) "Identifying the gains from pure intra-industry exchange", *Journal of Economic Studies* ,89,ss.40-56

Greenaway David ve P.K.M.Tharakan(ed.) (1986a) *Imperfect competition and international trade: the policy aspects of Intra-industry trade* ; xiii,242s, Wheatsheaf Books, Sussex/Humanities Press, New Jersey

Greenaway David ve P.K.M.Tharakan (1986b) "Imperfect competition, adjustment policy and commercial policy" ;ss:7-33; *Greenaway ve Tharakan (ed.) içinde* (1986)

Greenaway,D. (1987a) "The new theories of intra-industry trade", *Bulletin of Economic Research*; c.39,S.2, ss. 95-120.

----- (1987b) "Intra-industry trade, intra-firm trade and European Integration: evidence, gains and policy aspects" , *Journal of Common Market Studies*, c.26,S.2, ss:153-172

Greenaway,D; R.Hine ve C.Milner (1995) "Vertical and horizontal intra-industry trade: a cross industry analysis for the United Kingdom", *Economic Journal*; c.105,S.433, ss. 1505-18.

Greenaway,D. ve J.Torstensson (1997) "Economic geography, comparative advantage and trade within industries: evidence from the OECD" ; *FIEF Working Paper*, No:144

Gros,Daniel (1987) "Protectionism in a framework with intra-industry trade: tariffs, quotas, retaliation, and welfare losses", *International Monetary Fund Staff Papers*; c.34,S.1, ss. 86-114.

Grubel,H.G. ve Lloyd,P.J. (1971) "The empirical measurement of intra-industry trade" *Economic Record*, c.47,ss.494-517

Grubel,H.G. (1979) "Towards a theory of two-way trade in capital assets" ; ss:71-82 ; *Giersch (ed.)1979 içinde*

Havrylyshyn,O. ve Civan,E.(1983) "Intra-industry trade and the stage of development: a regression analysis of industrial and developing countries", *Tharakan(ed.) Intra-industry Trade: Empirical and Methodological Aspects*, Amsterdam, North-Holland içinde

Helpman E. (1981) "International trade in the presence of product differentiation economies of scale and monopolistic competition : a Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach", *Imperfect Competition and International Trade* (1991) içinde,Ed. Gene M.Grossman, Cambridge, Massachusetts, London, England, ss229-259

Helpman,E. ve Krugman,P.R. (1985) *Market structure and foreign trade:increasing returns, imperfect competition and the international economy*, MIT Press, Cambridge,MA

Helpman, E. ve Krugman, P.R. (1994) *Trade Policy and Market Structure*, The MIT Press, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Massachusetts

Hirschberg I.G., I.M.Sheldon ve J.R.Dayton (1994) "Analysis of bilateral intra-industry trade in the food processing sector"; *Applied Economics*, c.26, ss:159-167

Hoekman, Bernard ve Djankov, Simeon (1996) "Intra industry trade, foreign direct investment and the reorientation of east european exports". *CEPR Discussion Paper*, no:1377, Centre for Economic Policy Research, London.

Hoeller, Peter; Nathalie Girouard ve A.Colecchia (1998) "The EU's trade policies and their economic effects", *OECD Economic Department Working Paper*, No:194

Hummels, David ve Levinsohn, James (1993) "Monopolistic competition and international trade: reconsidering the evidence", *National Bureau of Economic Research Working Paper*, No: 4389

Hunter, L. ve J.Markusen (1987) Per-capita income as a determinant of trade, in R.Feenstra(ed.), *Empirical Methods for International Trade* (MIT Press, Cambridge, MA)

Hymer, S.H. (1970) "The Efficiency of Multinational Corporations", *The American Economic Review*, vol.60, No:2, ss.441-448

IMF (1995) *Working Paper*, No:95/12, s. 19

ITO (1996) *Avrupa Birliği'nin Akdeniz Politikası*, Yayın no:1996-30/AB7

Jacquemin A and A.Sapir (1988) "International trade and integration of the european community: an econometric analysis", *European Economic Review*, S.32

Kinleberger, C.P. (1972) *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, 4.Baskı, New Haven, Yale University Press

Krugman, -Paul-R.(1957) "Industrial organization and international trade", *National Bureau of Economic Research Working Paper*

Krugman,-Paul-R (1980) " Scale economics, product differentiation and the pattern of trade" , *Imperfect Competition and International Trade* (1991) içinde,Ed. Gene M.Grossman, Cambridge, Massachusetts,London,England, ss.203-215

------(1981) "Intra-industry specialization and the gains from trade", *Journal of Political Economy*,c.89,S.5,ss.959-973

Kwon,-Tecksung (1988) "Is the observed intra-industry trade a statistical artifact?", *International Economic Journal*; c.2,S.1, ss.69-84.

Lambertini,Luca (1995) "Intra-industry trade under vertical product differentiation"; *Linacre College Working Papper*, Oxford, <http://www.spbo.unibo.it/gopher/DSEC/233.pdf> ,24.02.1999

Lancaster,K.(1979) *Variety,Equity and Efficiency*, Columbia University Press, New York

------(1980) "Intra-industry trade under perfect monopolistic competition", *Journal of International Economics*,c.10,ss:151-175

Lin,Hwan Chyang (1994) "Foreign monetary shocks, differentiated products and international transmission: a two-country model with intra-industry trade", *Journal of International Trade and Economic Development*; c.3,S.1, ss: 73-92.

Linder,S.B. (1961) *An Essay on Trade and Transformation*, New York:John Wiley

Lockwood,Ben (1990) "Border controls and tax competition in a customs union", *Birkbeck College Discussion Paper in Economics* , No:20/90, 32s

Lundberg,L.-P.Hansson (1986) "Intra- industry trade and its consequences for adjustment", ss:129-147, *Greenaway ve Tharakan(ed) Imperfect competition and international trade: the policy aspects of Intra-industry trade* ; xiii,242s, Wheatsheaf Books, Sussex/Humanities Press, New Jersey içinde

Lundberg, Lars (1988) "The role of comparative costs for determining inter and intra- industry trade with developing countries", *European Economic Review*; c.32,S.9, ss: 1699-1710.

----- (1992) "Economic integration, inter- and intra-industry trade: the case of Sweden and the EC" , *Scandinavian Journal of Economics*; c.94,S.3, ss. 393-408.

MacCharles Donald C.(1987) *Trade Among Multinationals: Intra-industry Trade and National Competitiveness*, Croom Helm Series in International Business, London; New York and Sydney: Croom Helm, p. xiv, 207.

Manisalı,Erol (1994) *Avrupa Birliği'ne Alınmayan Türkiye'yi Gümrük Birliğinde Bekleyen Sorunlar* , Bağlam Yayıncılık,İstanbul

Manrique,Gabriel,G. (1987) "Intra-industry trade between developed and developing countries: The U.S. and the NICs", *Journal of Developing Areas*,c.21,S.4,ss.95-120

Mardas,Dimitri (1992) "Intra-industry trade in manufactured products between the European Economic Community and the Eastern European Countries" , *Journal of World Trade*, c.26,S.5,ss.5-23

Markusen,J.R. (1986) "Explaining the volume of trade: an eclectic approach", *American Economic Review*,76,ss.1002-11

Milberg,-William (1988) "A product line life cycle model of intra-industry trade", *Eastern Economic Journal*; c.14,S.4, ss. 389-97.

Motta,M (1991) "International trade and investments in a vertically differentiated industry", Universite Catholique de Louvain, *CORE Discussion Paper*: 9150, p. 41.

Murshed,S.-Mansoob ve Noonan,- David (1996) "The quality and pattern of intra-industry trade between the geographically proximate regions of Northern-Southern Ireland and Southern Ireland-Great Britain", *Economic and Social Review*; c.27,S.3, ss. 187- 203.

Neven D.J. and L.H.Röller (1990) "European integration and trade flows", *European Economic Review*,c.35,ss.1295-1309

Nolle,Daniel-E (1990) "The determinants of intra-industry trade for developing economies" , *Rivista- Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*; 37(4-5), ss. 409-23.

Nordas,-Hildegunn-Kyvik (1996) "South African manufacturing industries--catching up or falling behind?", *Journal of Development Studies*; c.32,S.5, ss. 715-33.

Okamoto,-Hisayuki ve Yoshida,-Chisato (1994) "Cournot competition, intra-industry trade, and nonconstancy of marginal costs: a three-country case", *Journal of Economics* (Zeitschrift-fur- Nationalokonomie); c.60,S.2, ss. 155-76.

Ratnayake,-Ravindra ve Jayasuriya,-Sisira (1991) "Intra-industry trade and protection: which way does the causation go?" , *Economics Letters*; c.36,S.1, ss. 71-76.

Ray, John E. (1991) "U.S. protection and intra-industry trade: the message to developing countries", *Economic Development and Cultural Change* , c.20, no:1, ss:169-187

Rodgers,-Joan-R (1988) "Intra-industry Trade, aggregation and the HOS Model", *Journal of Economic Studies*; c.15,S.5, ss: 5-23.

Rowthorn,-R.-E. (1992) "Intra-industry trade and investment under oligopoly: the role of market size", *Economic Journal*; c.102,S.411, ss. 402-14.

Ruffin,Roy J. (1999) " The nature and significance of intra-industry trade" , *Economic and Financial Review*, Federal Reserve Bank of Dallas, Q4

Schuler,-Martin-Kurt (1995) " The path of intra-industry trade expansion: the cases of Spain and Turkey", *Middle East Technical University Studies in Development*; c.22,S.1, ss:79-99.

Seyidoğlu,Halil (1994) *Uluslararası İktisat*, Güzem yayınları, İstanbul

Shaked,A. ve J.Sutton (1984) "Naturel oligopolies and internationaltrade", in H.Kierzkowski (ed.) *Monopolistic Competition and International Trade* (Claredon Press,Oxford)

Shirai,Sayuri (1995) "The pattern of international trade between Japan and the Pacific Basin Countries:A comparison between 1975 and 1985", *International Monetary Fund Working Paper*: 95/9, p. 57.

Somma,-Ernesto (1994) "Intra-industry trade in the european computers industry",*Weltwirtschaftliches Archiv*, c.130, S.4, ss:784-99.

Sorensen,-Nils-K (1991) "Intra-industry trade in Denmark and Ireland: A comparison", *Aarhus Institute of Economics Memo*: 1991- 19, 34s.

Sutton J. (1986) "Vertical product differentiation: some basic themes", *American Economic Review*, 76(2),Mayıs,ss:393-398

Stone,Joe-A. ve Lee,Hyun Hoon (1995) "Determinants of Intra-industry trade: A longitudinal, cross- country analysis", *Weltwirtschaftliches Archiv*, c.131,S.1, ss: 67-85.

Şahin, Ragıp (1998) "Avrupa Birliği bütçesi-fonları ve Türkiye'nin tam üyeliği" Ankara;*Devlet Planlama Teşkilatı Avrupa Birliği ile İlişkiler Genel Müdürlüğü*,Ağustos1998. <http://www.dpt.gov.tr/dptweb/ekutup98/sahinr/butcefon.html>

Tharakan P.K.M. (1983) (ed.) *Intra-industry Trade: Empirical and Methodological Aspects*, Amsterdam, North-Holland

Tharakan,P.K.M. (1995) "Intra-industry trade adjustment and European economic integration", Antwerpen, *Publication/UFSIA*, Centre for Development studies:7

Tharakan,P.K.M. ve Kol, Jacob (1989) *Intra-industry trade: Theory, Evidence and Extensions*, New York: St. Martin's Press, c. xv, 191s.

Torstensson,Johan, (1996) "Determinants of intra-industry trade: a sensitivity analysis", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*; c.58,S.3, ss: 507-24.

TÜİSAV (1994) *Gatt "Uruguay Round" Müzakerelerinin Sonuçları ve Etkileri*, Uluslararası İlişkiler Ekonomik Araştırmalar Merkezi,Ed.Tuğrul Çubukçu,Ankara

Tunç,Havva (1993) "AT'da ekonomik ve parasal birlik", *Banka ve Ekonomik Yorumlar*, sayı:8,s:59

Türkkan,E. ve T.Çubukçu (1994) "Uruguay Anlaşmalarının Türkiye üzerine etkileri", *TÜİSAV* içinde, ss:45-60, Ed.Tuğrul Çubukçu, Ankara

Ülken,Yüksel (1972) *Fiyat Teorisi, Cilt:2 Faktör Piyasası*, Çağlayan Basımevi,İstanbul

Venables,Anthony J. (1984) "International trade in identical commodities; cournot equilibrium with free entry", *Centre for Economic Policy Research (CEPR) Discussion Papers*: 9, 23s

Venables,Anthony J (1985) “International trade, trade and industrial policy, and imperfect competition”: a survey, *Centre for Economic Policy Research Discussion Paper*: 74, 62s

----- (1988) “International capacity choice and national market games”, *Centre for Economic Policy Research Discussion Paper*: 277

Vona,Stefano (1991) “On the measurement of intra-industry trade: some further thoughts” , *Weltwirtschaftliches Archiv*; c.127,S.4, ss: 678-700.

Weder,Rolf (1995) “Linking absolute and comparative advantage to intra-industry trade theory”, *Review of International Economics*; c.3,S.3,ss: 342-54.

WTO (1998) *Trading Into The Future*, World Trade Organization, Information and Media Relations Division,(2.Basım)



Ad-Soyad • Yelda (Bugay) TEKGÜL

Kişisel Bilgi Doğum Tarihi: 29/10/1968

Doğum Yeri: ADANA

Eğitim

- 1994 -1999 Doktora Ç.Ü.İ.İ.B.F. İktisat Anabilim Dalı
- 1992-1994 Yüksek Lisans Ç.Ü.İ.İ.B.F. İktisat Anabilim Dalı
- 1986-1991 Lisans Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü
- 1979-1985 Orta öğretim Özel Yeni Lise

Yüksek Lisans Tezi

(1994) "Uluslararası Rekabet Gücü ve Türkiye İmalat Sanayi İçin Bir Uygulama"

İş Durumu

1994- Ç.Ü.İ.İ.B.F. İktisat Bölümü İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat Anabilim Dalı Araştırma Görevlisi

Yabancı Dil

İngilizce