



ANKARA  
HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ  
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

TÜRKİYE-RUSYA ARASINDAKİ ENDÜSTRİ İÇİ  
TİCARETİN ÖLÇÜLMESİ

Tülin FANSA

Tez Danışmanı  
Doç. Dr. Fetullah AKIN

YÜKSEK LİSANS TEZİ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI  
ULUSLARARASI İKTİSAT BİLİM DALI

TEMMUZ - 2019





ANKARA

HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ

**LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ**

**TÜRKİYE-RUSYA ARASINDAKİ ENDÜSTRİ İÇİ TİCARETİN  
ÖLÇÜLMESİ**

**Tülin FANSA**

**Tez Danışmanı  
Döç. Dr. Fetullah AKIN**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI  
ULUSLARARASI İKTİSAT BİLİM DALI**

**TEMMUZ - 2019**

# **TÜRKİYE-RUSYA ARASINDAKİ ENDÜSTRİ İÇİ TİCARET ÖLÇÜLMESİ**

**Tülin FANSA**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI  
ULUSLARARASI İKTİSAT BİLİM DALI**

**ANKARA HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ  
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ**

**TEMMUZ 2019**

Tülin FANSA tarafından hazırlanan “ Türkiye-Rusya Arasındaki Endüstri İçi Ticaretin Ölçülmesi” adlı tez çalışması aşağıdaki jüri tarafından OY BİRLİĞİ ile Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisat Anabilim Dalında Uluslararası İktisat Bilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

**Danışman (Jüri Başkanı) :** Doç. Dr. Fetullah AKIN

İktisat Anabilim Dalı, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

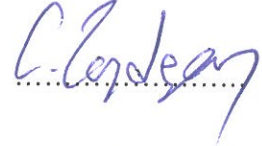
Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Yüksek Lisans Tezi olduğunu onaylıyorum



**Üye :** Doç. Dr. Celal TAŞDOĞAN

İktisat Anabilim Dalı, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Yüksek Lisans Tezi olduğunu onaylıyorum



**Üye :** Doç. Dr. Emra AKSOY

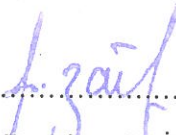
İktisat Anabilim Dalı, Kırıkkale Üniversitesi

Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Yüksek Lisans Tezi olduğunu onaylıyorum



Tez Savunma Tarihi: 10/07/2019

Jüri tarafından kabul edilen bu tezin Yüksek Lisans Tezi olması için gerekli şartları yerine getirdiğini onaylıyorum.



Prof. Dr. Figen ZAİF

Enstitü Müdürü

## ETİK BEYAN

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Tez Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada; tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi, tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu, tez çalışmada yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi, kullanılan verilerde herhangi bir değişiklik yapmadığımı, bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu, bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.



Tülin FANSA

10/07/2019

TÜRKİYE-RUSYA ARASINDAKİ ENDÜSTRİ İÇİ TİCARETİN ÖLÇÜLMESİ  
(Yüksek Lisans Tezi)

Tülin FANSA

ANKARA HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ  
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

Temmuz 2019

**ÖZET**

Türkiye İle Rusya Federasyonu arasındaki ilişkiler her iki ülke için de önemli olmuştur ve gelecekte de önemli kalacak gibi görünmektedir. Türkiye ile Rusya ticaret ve yatırımlar, enerji ve inşaat gibi yoğun ve çok yönlü karşılıklı bağlarla bağlanmış komşulardır. Türkiye ile Rusya arasındaki ticari ilişkiler son 23 yıl içinde tedrici bir biçimde gelişmiş ve 2008 yılında 38.8 milyar Amerikan Dolarlık en yüksek hacmine ulaşmıştır. Buna ek olarak turizm ve enerji sektörlerindeki işbirliği de kayda değer biçimde gelişmektedir. Rusya ve Türkiye giderek artan bir biçimde işbirliği ve ekonomik entegrasyon trendi yaşamaktadır. İki ülke arasındaki dış ticaret açısından dış ticaret dengesinde Rusya lehine bir açık vardır. Bu açığın sebebi nedir? Acaba Türkiye ile Rusya arasındaki ticaret, endüstriler arası mı, yoksa endüstri içi ticaret olarak mı sürmektedir? Bu konuya Grubel Lloyd endeksini kullanarak şöyle bir yanıt verebiliriz: Rusya Federasyonu'ndan ithal edilen enerji ham maddeleri ithalatı iki ülkenin karşılıklı dış ticaretinde Türkiye'nin önemli dış ticaret açığı vermesine yol açmaktadır. Nitekim Rusya'dan Türkiye'ye yönelik mineral yakıtlar, yağlar ve alkali ürünler başlıkları altında yapılan ithalat en büyük açık nedenidir. Dolayısıyla iki ülke arasındaki ticaretin endüstriler arası ticaret şeklinde yapıldığı görülmektedir.

BilimKodu : 1119  
AnahtarKelimeler : Türkiye, Rusya Federasyonu, Ekonomik İlişkiler, Dış Ticaret Teorileri, Endüstri İçi Ticaret, Endüstriler Arası.  
SayfaAdedi : 83  
Tez Danışmanı : Doç. Dr. Fetullah AKIN

# MEASUREMENT OF INTRA-INDUSTRY TRADE BETWEEN TURKEY AND RUSIA

(M. Sc.Thesis)

Tülin FANSA

ANKARA HACI BAYRAM VELİ UNIVERSITY

GRADUATE SCHOOL FOR ANKARA HACI BAYRAM VELİ UNIVERSITY

July 2019

## ABSTRACT

Turkish-Russian Federation relations has been important to both countries, and will remain crucial at several aspects, for example, trade, investment, energy and construction due to its geographical nature with intense and multifaceted bilateral ties. Gradually over the last 23 years, trades between Turkey and Russia has developed significantly with \$38.8 billion in 2008. Cooperating in the tourism and energy sectors have considerable growth as well. Russia and Turkey are experiencing, in a great extent, an ongoing trend of cooperation and economic integration. In this trading ecology, Turkey is taking the trading deficit side. What is the reason for this deficit? Is the trading more Inter-industrial? Or is it considered to be more of Intra-industrial? We can use the Grubel Lloyd index to answer this question: The importation of raw energy materials from Russia was the main reason for Turkey's external trade deficit. This trade deficit mostly contributed from Turkey's consumptions on its mineral fuels, oils and alkaline. Therefore, trades between the two countries is carried out in the form of inter-industrial trade.

Science Code : 1119  
Key Words : Turkey, Russian Federation, Economic Relations, Theories of Foreign Trade, Intra-Industry Trade, Inter-Industry Trade  
Page Number : 83  
Advisor : Assoc. Prof. Dr. Fetullah AKIN



## TEŞEKKÜR

Bu alıőmanın yürütölmesi esnasında desteğini esirgemeyen değerli danışman hocam Doç. Dr. Fetullah AKIN'a teőekkürlerimi sunarım. Ayrıca alıőma sürecindeki katkılarından dolayı çok değerli arkadaőım Arő. Gör. Betöl BALABAN'a ve hayatımın her dönemindeki ilgi, destek ve sevgilerinden dolayı aileme teşekkür ederim.

Bütün bunlardan önce ve sonra, Rabbime nihayetsiz hamd ederim.



# İÇİNDEKİLER

	<b>Sayfa</b>
ÖZET .....	iv
ABSTRACT.....	v
TEŞEKKÜR.....	vi
İÇİNDEKİLER .....	vii
ÇİZELGELERİN LİSTESİ.....	x
ŞEKİLLERİN LİSTESİ.....	xi
SİMGELER VE KISALTMALAR.....	xii
1. GİRİŞ .....	1
2. DIŞ TİCARET TEORİLERİNİN TARİHSEL OLARAK EVRİMİ .....	3
2.1. Klasik Dış Ticaret Teorileri .....	3
2.1.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi (Adam Smith).....	3
2.1.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi (David Ricardo).....	4
2.2. Neo Klasik Dış Ticaret Teorileri.....	6
2.2.1. Fırsat Maliyeti Teorisi.....	6
2.2.2. Heckscher-Ohlin Teorisi .....	7
2.3. Yeni Dış Ticaret Teorileri .....	8
2.3.1. Nitelikli İşgücü Teorisi .....	8
2.3.2. Teknoloji Açığı Teorisi.....	9
2.3.3. Ürün Dönemleri Teorisi .....	9
2.3.4. Tercihlerde Benzerlik Teorisi .....	10
2.3.5. Ölçek Economileri Teorisi .....	11
2.3.6. Monopolcü Rekabet Teorisi.....	13
3. ENDÜSTRİ İÇİ TİCARET TEORİSİ .....	17
3.1. Endüstri İçi Ticaret Tanımı .....	17
3.2. Endüstriler Arası İle Endüstri İçi Ticaret Arasındaki Fark .....	18

	<b>Sayfa</b>
3.3. Endüstri İçi Ticaretin Artan Önemi.....	19
3.4. Endüstri İçi Ticaret Faydaları.....	21
3.5. Yatay ve Dikay Endüstri İçi Ticaret Yapısı .....	22
3.6. Endüstri İçi Ticaretin Nedenleri.....	25
3.6.1. Ülkeye Özgü Faktörler .....	25
3.6.1.1. İktisadi gelişmişlik düzeyi .....	25
3.6.1.2. Ülkelerin kişi başına gelirlerindeki artış.....	26
3.6.1.3. Liberalleşme ve ekonomik entegrasyon .....	27
3.6.1.4. Ülkeler, coğrafi olarak ve ortak kültürel özellikleri .....	27
3.6.2. Sektöre Özgü Faktörler .....	28
3.6.2.1. Ölçek ekonomileri .....	28
3.6.2.2. Ürün farklılaştırılması.....	29
3.6.2.3. Doğrudan dış yatırımlar ve çok uluslu şirketler .....	29
3.6.2.4. Teknoloji ve Ar-Ge.....	30
3.6.2.5. Sermaye ve emek yoğunluğu.....	31
4. ENDÜSTRİ-İÇİ TİCARETİN ÖLÇÜLMESİ.....	33
4.1. Balassa İndeksi.....	33
4.2. Grubel-Lloyd İndeksi.....	34
4.3. Aquino İndeksi.....	36
4.4. Marjinal Endüstri İçi Ticaret İndeksi .....	38
5. TÜRKİYENİN RUSYA FEDERASYONU İLE DIŞ TİCARETİNDE ENDÜSTRİ İÇİ TİCARETİN YERİ .....	45
5.1. Türkiye'nin Rusya Federasyonu Arasındaki Dış Ticaretinin Anlaşmaları.....	45
5.2. Türkiye'nin Rusya Federasyonu İle Dış Ticaretinde Endüstri İçi Ticaret'in Payı.....	55
5.2.1. Türkiye-Rusya Federasyonu Toplam Dış Ticareti ve EİT Oranı Değerleri.....	55

	<b>Sayfa</b>
5.2.2. Birincil Ürünlerde (0-4 Ürün Kodlu) .....	59
5.2.2.1. Ürün kodu 0: Canlı hayvan ve gıda maddeleri .....	59
5.2.2.2. Ürün kodu 1: İçkiler ve tütün.....	60
5.2.2.3. Ürün kodu 2: Akaryakıt hariç yenilmeyen hammaddeler.....	62
5.2.2.4. Ürün kodu 3: Madeni yakıtlar, yağlar vb. ilgili maddeler .....	63
5.2.2.5. Ürün kodu 4: Hayvansal ve bitkisel sıvı yağlar ve mumlar.....	64
5.2.3. Sınai Ürünlerde (5-9 Ürün Kodlu) .....	65
5.2.3.1. Ürün kodu 5: Başka yerde belirtilmeyen kimya sanayi ürünleri .	65
5.2.3.2. Ürün kodu 6: Başlıca sınıflara ayrılarak işlenmiş mallar .....	66
5.2.3.3. Ürün kodu 7: Makine ve ulaştırma araçları .....	67
5.2.3.4. Ürün kodu 8: Çeşitli mamul eşya .....	69
5.2.3.5. Ürün kodu 9: SITC'da hiçbir yerde sınıflandırılmamış eşya ve mamuller.....	70
6. SONUÇ.....	73
KAYNAKLAR .....	77
ÖZGEÇMİŞ .....	83

## ÇİZELGELERİN LİSTESİ

Çizelge	Sayfa
Çizelge 3.1. Ülke gruplarına göre imalât ürünlerinde endüstri- içi ticaretin ortalama payları, 1970 ve 2000, ve endüstri-içi ticaretteki değişim.....	21
Çizelge 5.1. Türkiye'nin Rusya Federasyonu ile toplam dış ticareti ve endüstri içi ticaret oranı .....	55
Çizelge 5.2. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (0 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017) .....	59
Çizelge 5.3. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (1 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017) .....	60
Çizelge 5.4. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (2 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017) .....	62
Çizelge 5.5. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (3 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017) .....	63
Çizelge 5.6. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (4 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017) .....	64
Çizelge 5.7. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (5 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017) .....	65
Çizelge 5.8. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (6 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017) .....	66
Çizelge 5.9. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (7 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017) .....	67
Çizelge 5.10. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (8 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017) .....	69
Çizelge 5.11. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (9 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017) .....	70

## ŞEKİLLERİN LİSTESİ

**Şekil**

**Sayfa**

Şekil 2.1. Dış ticaret teorilerinin evrimi..... 15



## SİMGELER VE KISALTMALAR

Bu çalışmada kullanılmış kısaltmalar, açıklamaları ile birlikte aşağıda sunulmuştur.

<b>Kısaltmalar</b>	<b>Açıklamalar</b>
<b>AB</b>	Avrupa Birliği
<b>AR-GE</b>	Araştırma Geliştirme
<b>BGH</b>	Basitleştirilmiş Gümrük Hattı
<b>BOTAŞ</b>	Boru Hatları ile Petrol Taşıma Anonim Şirketi
<b>CMR</b>	Karayolu Taşıma Belgesi
<b>DEİT</b>	Dikay Endüstri İçi Ticaret
<b>EAT</b>	Endüstriler Arası Ticaret
<b>EİT</b>	Endüstri içi Ticaret
<b>GL</b>	Grubel-Lloyd
<b>GSYİH</b>	Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
<b>HK</b>	Hamilton Ve Kniest Endeksi
<b>H-O</b>	Heckscher-Ohlin
<b>MEİT</b>	Marjinal Endüstri İçi Ticaret
<b>OECD</b>	Ekonomik İşbirliği Ve Kalkınma Örgütü
<b>ÖE</b>	Ölçek Economi
<b>SITC Rev.3</b>	Uluslararası Standart Ticaret Sınıflamasına
<b>YEİT</b>	Yatay Endüstri İçi Ticaret

## 1. GİRİŞ

Dış ticaretin sebebini açıklayan farklı teoriler vardır. Bunlar, ya geleneksel ticaret teorisi Heckscher-Ohlin (H-O) ya da Ricardotemelli teori olmak üzere 2 gruba ayrılır. Bu teori, bir ülkenin ucuz üretim faktörünü yoğun bir biçimde kullanarak ve aynı zamanda o ülkenin kıt olan faktörünü de ithal ederek üretim yapacağını varsayar. Yani ticaret, arz yanlı farklar tarafından üretilir. Geleneksel ticaret teorileri büyük çapta sabit getiriyi, homojen ürünleri ve tam rekabet piyasasını varsayar ve endüstriler arası ticareti mukayeseli üstünlüklere dayalı olarak açıklar.

Ancak bu bakış açısı 1960'lerden sonra değişmeye başladı ve bu yaklaşımı sınavan araştırmalar de buna paralel oralar artmıştır. Bu bağlamda, sonradan literatüre girmiş olan Endüstri içi ticaret teorisinde, Heckscher-Ohlin teorisinin açıklamada yetersiz kaldığı uluslararası ticaretin türü, ölçek ekonomileri ve ürün farklılaşması gibi faktörler dahil edilmiştir.

Yeni ticaret teorileri ekonomik entegrasyonda bir artışın özellikle endüstriler arası ticarete bir artışta görülebileceğini vurgular. Farklı endüstriler arasındaki mukayeseli üstünlüğe ve ticaret akışına odaklanan geleneksel ticaret teorilerinin tersine IIT ölçek ekonomileri, aksak rekabet gibi başka etkenlere dayanır ve aynı endüstrinin farklı ürünlerinin ticari akışlarına odaklanır.

Ticaret yapıları genelde ya endüstriler arası ya da endüstri içi türde olarak tanımlanır. Endüstriler arası ticaret ülkeler farklı endüstrilere ait ürünleri ithal ve ihraç ettiklerinde ortaya çıkar. Endüstri içi ticaret ise ülkeler aynı endüstrinin mallarını mübadele ettiklerinde görülür.

Son 50 yıldan beri endüstri içi ticaret (EİT) ekonomik araştırmanın giderek daha fazla ilgi alanı olmaya başlamıştır. Endüstri içi ticarete terimi ilk kez Balassa tarafından 1966 yılında kullanılmıştır. Balassa, endüstri içi ticarete empirik kanıt olarak 1970'li yıllarda uluslararası ticarete yeni bir teorik yaklaşım getirdi. 1975'de Grubel& Lloyd EİT'yi ölçmenin yöntemini sunmuştur. Bu metot bugün de hala kullanılmaktadır. Endüstri içi ticaret teorisinin ortaya çıkması, endüstriler-arası ticaret teorisinin de önemli bir tamamlayıcısı olmuştur.

Moskova ile Ankara arasındaki ilişkiler her iki taraf için de önemli kalmaya devam edecektir. Rusya ile Türkiye yoğun ve çok yönlü karşılıklı bağlara – ticaret ve yatırımlar, enerji ve inşaat ve aynı zamanda yoğun sosyal, insani ve kültürel etkileşime- sahip iki komşu ülkedir. Dahası iki ülke, geniş bir fiziki komşuluk coğrafyasını da paylaşmaktadırlar. Bu komşuluk konumu onlara hem önemli fırsatlar hem de aynı zamanda ciddi güçlükler getirmektedir. Bu nedenle bu iki gücü birbirlerinden uzaklaşmış ve ikili ilişkilere karşı ilgilerini kaybetmiş olarak hayal etmek zordur.



Bugüne kadar Moskova ile Türkiye arasında ortak, paralel, üst üste çakışan ve zıt ilgi alanları ve politikalar, her zaman olagelmıştır ve gelecekte de olmaya devam edecektir.

İki ülke arasındaki dış ticaretin dökümüne gelince, Rusya Türkiye'ye ağırlıklı olarak ham petrol, petrol türevleri, doğal gaz, kömür, muhtelif metaller ve metal ürünleri ihraç etmektedir. Bu ürünler Rusya'nın Türkiye'ye toplam ihracatının yaklaşık %70'ine tekabül etmektedir. Buna karşılık Türkiye'nin Rusya'ya yaptığı ihracat kalemleri arasında %23 ile makine ve ekipman, %22 ile gıda ürünleri ve %20 ile tekstil olarak en yüksek oranları oluştururken, geri kalan ihracatta ise çeşitli beyaz eşya ve ev aletleri kalemlerinden oluşmaktadır (Rusya'nın Federal Devlet İstatistikleri Servisi (<http://www.gks.ru>)).

Bu incelemede Türkiye ile Rusya arasındaki dış ticarete endüstri içi ticaret oranları irdelenmiş ve bu dış ticaretin endüstriler arası mı yoksa endüstri içi ticaret olarak mı yapıldığı tahlil edilmiştir.

Birinci kısımda, Klasik dış ticaret teorileri, Neo-klasik dış ticaret teorileri ve daha sonra geliştirilmiş olan Yeni dış ticaret teorileri hakkında bilgi verilmiştir.

İzleyen ikinci ve üçüncü kısımlarda ise Endüstri içi ticaret teorisinin tanımı, önemi, yararları, yatay ve dikey endüstri içi ticaretin özellikleri ve endüstri içi ticareti ölçme yöntemleri irdelenmiştir.

Dördüncü bölümde ise Türkiye ile Rusya arasında yapılan dış ticaret anlaşmaları ve mevcut dış ticaretin hacmi son 20 yıl içinde bu iki ülke arasındaki SITC Rev.3 dış ticaret sınıflandırma yöntemine göre hesaplanan endüstri içi ticaret oranları, Grubel-Lloyd Endeksinin değişkenleri ile ifade edilerek toplanan veriler değerlendirilmiştir.

## 2. DIŞ TİCARET TEORİLERİNİN TARİHSEL OLARAK EVRİMİ

### 2.1. Klasik Dış Ticaret Teorileri

Uluslararası iktisat teorisi genel olarak Merkantilizm ile başlar. Merkantilizm düşüncesi sadeliği ile birlikte, VII. Yüzyılın sonuna kadar süren çok uzun bir uygulama döneminden sonra tüm dünyayı etkileyecek olan sonuçlara yol açmıştır. Kısaca, merkantilizm, zengin ülkenin ülkelerine ait değerli metallerin varlığıyla orantılı olarak özetlenir. Kıymetli madenler, para olarak kullanılan altın ve gümüşten yapılmıştır. Ülkeyi zengin etmek amacıyla altın ve gümüşü ülkede kazandırmak için ihracat yapmak, değerli madenlerin ülkeden çıkışını önlemek için ithalatı sınırlandırmak çok önemliydi. Batı Avrupa ve özellikle İngiltere, bu anlayışı kabul etti ve o zaman dünyanın merkezi idi. Ülkeyi zenginleştirmek için ülkeye değerli madenler getirme niyetiyle Batı Avrupa, yani İngiltere, Hollanda, Portekiz, İspanya, Fransa ve Belçika ülkeleri dünyanın geri kalanının çoğunu sömürgeleştirmişti. Merkantilizm, kıymetli madenlerin ülkeden çıkarılmasının, onları bir koruma aracı olarak ithal eden bir düşünce aracı olarak ithal ederek engellemektir. Bu nedenle, bu ülkelerde ihracat için gerekli olan hammaddeler ve ara ürünler dışındaki ithalatlar neredeyse yasaklanmıştı. Adam Smith, merkantilizmin hatasını açıklamıştı. Smith'e göre, ülkenin zenginliği altın ve gümüş miktarıyla değil, ülkenin üretim gücü ve uzmanlık derecesiyle orantılıydı. Merkantilizm, dış ticaretin kısıtlandığını iddia ediyor ve serbest ticaretin tüm ülkelerin çıkarlarına uygun olduğunu vurguluyordu (Akın, 2017).

#### 2.1.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi (Adam Smith)

Adam Smith (1723-1790) Glasgow Üniversitesi'nde Profesör olarak çalışmıştır ve ekonomi biliminin kurucusu, klasik İngiliz iktisatçıların babası sayılmaktadır. Ayrıca serbest ticaretin en önemli savunucularından biridir. 1776 yılında "Ulusların Zenginliği" (The Wealth of Nations) isimli meşhur kitabını yayınlamıştır. Smith, Merkantilist düşünürlerin tersine, dünyada serbest ticaretin hem ülkelerin hem de dünyanın refahını artıracaklarını savunmuştur (Karluk, 2003, 14).

Adam Smith'e göre, dış ticarete işbirliği yapan ülkeler arasında kar amaçlı olarak, dünyanın refahına katkı sağlamak için ülkeler üretim yaptıkları ürünlere göre sınıflandırılmalıdır. Bu nedenle ülkeler üretim yapacakları ürünlerle ilgili olarak uzmanlaşma yoluna gidecek olup, var olan kaynaklarını rekabette oldukları

sahalar daverimli hale getirmek durumundadırlar. Ayrıca bu şekilde tüketiciler daha yüksek kalitede daha fazla ürünü çok daha düşük maliyete satın alabileceklerdir. Bu da halkın daha fazla refaha ulaşmasını sağlayacaktır. Çeşitli ülkeler arasında mutlak maliyet üstünlüğünün olması bu refah artışının sağlanmasında önkoşuldur (Sayidoğlu, 2015).

Adam Smith'in yaklaşımına göre ihraç edilmek üzere yapılan üretim fazlasının satılması yetersiz bir talebin olması ihtimalini akla getirmektedir. Mutlak Üstünlükler Teorisine rağmen talep ile ilgili sorunlar bulunsa ya da bulunmasa da uzmanlaşmaya yönelme ihracat yapan tarafların dikkatini kazançlı olması bakımından çekmektedir. Adam Smith, ekonominin mevcut durumuna bağlı olarak geçici ve yerel talep eksikliklerinin olabileceğini savunan bir ekonomisttir. Kendisi kar oranlarının geçici olarak bazı dallarda ülke genelinden daha fazla olabileceğini de kabul etmektedir. Adam Smith'e göre ihracat bu şanslı dallardan biridir. Ancak Adam Smith dış ticareti merkantilistler gibi çok fazla kar sağlayan bir iş dalı ele almış, ama yine de ilk sıralara oturtamamıştır (Yılmaz, 2010).

Hiç şüphe yok ki, Mutlak Üstünlükler Teorisi, uluslararası ticaretin sebebini bilimsel olarak açıklamada önemli bir adımdır. Fakat bu model gerçek hayatta, ülkeler arasında yapılmakta olan ticaretin önemli bir kısmını da açıklayamamaktadır. Şayet, bir ülke bütün ürünlerini diğer ülkelerden daha az maliyete imal ederse ne olur? Bu tür bir durum gerçeğe aykırı olarak düşünülmemelidir. Misal olarak, bu modeli kullanan ülkelerden birisinin gelecekte çok fazla sanayileştiği, diğerinin de az gelişmiş bir ülke olduğu göz önüne alınırsa, gelişmiş ülkenin bütün ürünlerin üretiminde mutlak anlamda bir üstünlük sahibi olduğu görülür. Bu ise sözü edilen ülkeler arasında ticaret yapılamayacağı manasına gelir, fakat gerçek dünya şartları ile bu uyuşmaz (Sayidoğlu, 2015).

### **2.1.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi (David Ricardo)**

Mutlak Üstünlükler Teorisi ihracatı açıklamada yetersiz kalmış ve David Ricardo, uluslararası ticarete daha genel ve daha gerçekçi bir nitelik kazandırmak için uluslararası ticareti karşılaştırmalı üstünlüklere dayandırarak açıklamaya çalışmıştır. Smith'ten yaklaşık kırk yıl sonra Ricardo, uluslararası ticaretin temelini mutlak üstünlüklere değil, karşılaştırmalı üstünlüklere dayandıran bir teoriyi İktisat Bilimi'ne kazandırmıştır. Ricardo'ya göre uluslararası ticaret mutlak üstünlüklere dayanmak zorunda değildir. Böyle bir kuram aynı zamanda teorinin kapsamını da genişletmektedir. Çünkü gerçekte mutlak üstünlükler, karşılaştırmalı üstünlüklerin özel bir durumunu anlatmaktadır. Şöyle ki,

mutlak üstünlüğün bulunduğu her durumda karşılaştırmalı üstünlük de vardır, ama karşılaştırmalı üstünlüğün geçerli olduğu her durumda mutlak üstünlüğün bulunması mecburi değildir (Sayedoğlu, 2015).

Ricardo göstermiştir ki, bir ülke bir malın üretiminde mutlak üstünlüğe sahip olmasa da, ülkeler arasında ticaret yapılabilir ve bu ticaretten her iki ülkede kar elde edebilirler. Ricardo'ya göre her iki ürünün imalatında mutlak üstünlüğü bulunmayan ülke, daha az dezavantaj sahip olduğu ürünü imal edip ihraç ederse ve daha fazla dezavantajlı olduğu ürünün imalatını durdurursa bu durumdan kar elde eder. İşte bu kurala iktisatta, Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi adı verilir (Karluk, 2003).

Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin dayandığı üstü kapalı ve açık hipotezler bulunmaktadır (Maurice, 1994, 3-23):

- İki ülke ve iki ürün söz konusudur,
- Emek değer teorisi esastır,
- Emek, ülke içerisinde tam hareketli, ülkeler arasında hareketsizdir,
- Bütün ürün ve faktör pazarlarında tam rekabet geçerlidir,
- Ülke içinde gelir dağılımının ticaretle bir ilgisi bulunmamaktadır,
- Teknolojik açıdan bir değişiklik yoktur,
- Sabit üretim maliyeti geçerlidir,
- Taşıma giderleri yok sayılmaktadır,
- Yalnızca takasa dayalı bir ticaretin olduğu kabul edilmektedir,
- Parasal analiz yapılmamaktadır.

Kısaca belirtmek gerekirse, Ricardo'nun yapmış olduğu katkıyla uluslararası ticarete, bir ülkenin bazı ürünlerini diğer bir ülkeninkinden daha ucuza imal etmiş olmasının, yani bu ürünlerde mutlak üstünlüğe sahip olmasının gerekmediği vurgulanmaktadır. Aksine, önemli olan üretimde uluslararası üstünlüklerin kalitesidir. Bir ülke, diğer bir ülkeye göre hangi ürünlerin imalatında daha yüksek nispette bir üstünlük derecesine sahibi ise o ürünler bazında uzmanlaşmalıdır. Başka bir şekilde ifade edilecek olursa, Ricardo uluslararası ticaretin temelini mutlak değil, karşılaştırmalı üstünlükler olarak görmektedir (Sayedoğlu, 2015).

Karşılaştırmalı üstünlükler ülkelerarası fiyat farklarına göre belirlenmektedir. Ancak fiyat yalnızca üretim maliyetlerine ya da arz şartlarına bağlı olmayıp aynı zamanda talep faktörüne de bağlıdır. Ricardo daha çok, arz faktörünü ele almış olup, talep yönüyle

ilgilenmemiştir. Talep faktörünü ilk kez analize katan John S. Mill olmuştur.(Sayedoğlu, 2009) Alfred Marshall, Mill'in dış ticaretle ilgili "karşılıklı talep kanunu" kuramını, arz eğrileri modeliyle açıklığa kavuşturmuştur. İki ülkeli bir modelde arz eğrileri ülkelerin hem arz hem de talebini birlikte göstermektedir. Arz eğrileri ülkelerin aynı zamanda dış ticaret hadlerini, dış ticaret hacimlerini ve dış ticaret kazançlarını birlikte ifade etmektedir (Sayedoğlu, 2009).

## **2.2. Neo Klasik Dış Ticaret Teorileri**

Neo klasik dış ticaret, klasik teorinin eksikliklerini ilave ederek teorinin kapsamını ortaya çıkarır ve geliştirir.

### **2.2.1. Fırsat Maliyeti Teorisi**

Neo-klasik iktisatçılar, klasik iktisatçıların aksine, emek-değer teorisinin geçerliliğini savunmak mümkün değildir, çünkü sermaye, doğal kaynaklar ve girişimcilik gibi diğer faktörler de üretimde yer alır ve farklı nitelikler mevcuttur. Aslında J.Vinner, çalışma dışında, diğer üretim faktörlerinin, modelleme durumunda karşılaştırmalı avantajların geçerliliğini koruyabileceğini ve Gottfried Haberleri, problemi fırsat maliyet teorisi ile açıklığa kavuşturacağını açıklamıştı. Haberler, iki ülkedeki fırsat maliyetlerinin farklılık göstermesi halinde, işgücü dışındaki üretim faktörlerinin hesaba katılması durumunda, karşılaştırmalı üstünlük teorisinin, emek değeri teorisine dayanmasa bile, aynı sonuçları sağlayacağını ileri sürmekteydi (Karluk, 2003).

Fırsat maliyeti teorisine göre, bir ürünün fırsat maliyeti, sonra başka meta üretiminin miktarını dağıtmak için eşit ürünlerin üretim hacmini artırmak için gerekli kaynakları olduğunu bırakın. Tanımdan da görülebileceği gibi, fırsat maliyeti teorisi, kaynakların tam çalışma düzeyinde kullanıldığını varsayar. Sadece bu durumda, bir ürünün üretimini arttırmak için gerekli kaynakları sağlamak için diğer ürünlerin üretimini azaltmak gerekir. Başka bir deyişle, gerçek hayatta kullanılan tüm faktörler ve onların farklı türleri, sadece bu ya da bu faktörün değil, burada üretimde klasiklerin arttığı göz önünde bulundurulur. Bu, Ricardo'nun yukarıda bahsedilen Ricardo modelinde maliyet kavramındaki aksaklığın ortadan kaldırıldığı anlamına gelir (Seyidoğlu, 2015).

## 2.2.2. Heckscher-Ohlin Teorisi

Kendisini klasik bir dış ticaret teorisi olarak ifade eden Ricardo modeline göre, ülkenin iç maliyetlerinin farklı olması koşuluyla, bu ülkelerden biriyle kârlı dış ticaret fırsatları vardır. Dış ticarete yol açan ürünler arasındaki maliyet farklılıklarının nedeni açıklanmamıştır. Maliyet farklılıklarının nedenini açıklayan "**faktoring teoremi**" (Heckscher-Ohlin teoremi) olmuştur. İki ülkeli iki ürün modelinde, her iki ürün de Ricardo modelinde olduğu gibi işgücü faktörüyle değil, ülkeler arasında, yani emek ve sermaye faktörü olarak homojen olarak değerlendirilen iki üretim faktörüyle üretilir. Faktoring teorisine göre, sabit işgücüne ve kapitalizasyona sahip olan ülkeler, bazıları emeği olan, bazıları zengin ülkeler olan faktoring imkanları bakımından farklılık göstermektedir. Ürünlerde üretim teknolojisi açısından, bunlar farklılık gösterir: bazılarında emek-yoğun, bazılarında ise sermaye yoğun üretim yapılmaktadır. Tam istihdam koşullarında, emek yoğun ülkeler emek yoğun ürünler, sermaye zenginlikleri üretirler ve ülkeler daha ucuz sermaye yoğun ürünler üretirler ve dış ticarete karşılaştırmalı bir avantaj sunarlar. Dış ticaretin ana sebebi budur. Heckscher-Ohlin teoreminden iki önemli sonuç, **uluslararası faktör fiyatlarının eşitliği** ve **Stolper-Samuelsongelir dağılımı** teorisidir (Akın, 2017).

Uluslararası Faktör Dengeleme Hızına göre, her ülke, bol miktarda üretim faktörü kullanan ve bu ürünleri ihraç eden ürünlerin üretiminde uzmanlaşmıştır. İhracat, bu ürünün üretiminde kullanılan faktörlere olan talebi artırmaktadır. Öte yandan, ülkede nispeten daha az sık görülen faktörler ile üretilen ürünleri dışarıdan ithal edilmekte ve bu ürünlerin üretiminde kullanılan faktörler ülkede daha az yaygındır. İhracatla birlikte fiyat yükselir, çünkü ülkede bol olan üretim faktörleri talebi artar. Öte yandan, ülkedeki ithalat için kıt ve pahalı olan faktör, düşen talep nedeniyle düşmektedir.

O halde dış ticaret, ülkelerin bol olarak sahip oldukları faktörün fiyatını yükseltirken kıt olan faktörün fiyatını düşürerek ülkeler arasında nisbi olarak faktör fiyatlarının eşitlenmesine yol açar. Belli şartlar altında faktör fiyatları eşitliğine yönelik bu hareket, normal olarak faktör fiyatlarında tam bir eşitlik sağlanana kadar devam eder. Fakat gerçek ekonomik hayatta ortaya konulan kısıtlayıcı varsayımların geçerliliğini koruyamaması, ülkeler arasında faktör fiyatları eşitliğini tam olarak sağlayamaz. Ayrıca ülkeler arasındaki farklı üretim fonksiyonları, üretim faktörlerinin homojen olmaması, tarife ve kota gibi dış ticarete konan kısıtlamalar sendikaların tekelci etkileri gibi faktörlerde bu eşitliğin gerçekleşmesine engel olur (Karluk, 2003).

Stolper-Samuelson Kuramı ile serbest ticaretin ülkenin bol olarak sahip olduğu faktörün reel gelirini yükselteceği, kıt faktörün gelirini ise düşüreceği ortaya konulmaktadır. Bir malın nispi fiyatında bir artış olduğunda, bu malın üretiminde nispeten yoğun kullanılan faktör diğer faktöre oranla gelirden daha çok pay almaktadır. Malın nispi fiyatının yüksek olması demek, o malın kıt olması demektir. Nispi kıtlık yaşanan malı daha fazla üretmek için, o malın kıt üretiminde yoğun olarak kullanılan faktöre daha çok pay vermek gerekmektedir. Dolayısıyla fiyatı yükselen malın üretiminde yoğun olarak kullanılan faktörün geliri artmaktadır. Serbest dış ticaret politikası emeğin kıt ve pahalı olduğu ülkelerde, ücretli kesimin aleyhinedir. Bu gibi durumlarda ithal mallarına kısıtlama getirilmesi işçi kesiminin yararına olmaktadır (Akın, 2017).

Heckscher-Ohlin Teoreminin çok kuvvetli bir mantığının olması ve çok tutarlı görünmesi geniş bir kesim iktisatçılarca doğru kabul edilmesine yol açmıştır. Teorinin varsayımları arasında kabul edilen faktör yoğunluğunun verilerle gözlenmesi, gerçekten birçok ürünün teknolojisinin farklı olması yanı bazı ürünlerin emek yoğun diğer bazılarının da sermaye yoğun üretilmiş olmaları, faktör fiyatlarının ülkeler arasında verilerle gözlemlenebilir şekilde farklı olmaları teorinin tutarlılığını ve doğruluğunun kabulünü gerektirmektedir. Endüstriler arası ticaret olarak da ifade edilen bu teorinin Leontief tarafından test edilmesinin sonucunun beklendiğinin aksine çıkması tartışmalara yol açmıştır.

### **2.3. Yeni Dış Ticaret Teorileri**

#### **2.3.1. Nitelikli İşgücü Teorisi**

D. B. Keasing ve I. B. Kravis'in bu teorisi, sanayileşmiş ülkeler arasındaki dış ticaretin büyük bir kısmının nitelikli işgücü ayrımlarıyla tarafından açıklanabileceğini savunuyor. Nitelikli işgücü teorisi bağlamında, işgücü verimliliğinin ülkeden ülkeye göre fark gösterdiği kabul edilmektedir. Bu durumda, bir ürünün farklı teknolojiler kullanılarak iki farklı ülkede üretilbileceği kabul edilmektedir. Ülkelerarasındaki maliyet farklılıkları ülkelerin faktörleri ile değil, ülkelerin teknik gelişimindeki farklılıklar ile açıklanamamaktadır (Öztürk,2012).

Yani, bu teoriye göre; bazı mesleki ve yetişkin işgücüyle zengin olan ülkelerin, bu alanda büyük ölçüde mal üretimine odaklanması gerekmektedir. Aksine, daha vasıfsız işçi çalıştıran ülkeler, işgücünün zorlukla eğitildiği sektörlerde uzmanlaşmalıdır (Yılmaz ve Özken, 2012).

Bu ifadenin gösterdiği gibi, faktörleşme teorisi ve kalifiye işgücü hipotezi arasında büyük bir benzerlik vardır. Her ikisi de vasıflı işçiler olan hem emek-yoğun hem de sermaye-yoğun ürünler genellikle benzerdir. Bazı iktisatçılar bu ikisinin “insan yapımı” kaynaklar olarak adlandırılmasını önermektedir. Heckscher-Ohlin teorisi, bu şekilde modifiye edilen bir "neo-factoring" teorisi olarak adlandırılır. Aslında, pratik çalışmalar, daha az gelişmiş ülkelerin vasıflı işgücüsüyle ve çok fazla araziyle daha ilkel tarım ürünleridir; nispeten varlıklı sanayileşmiş ülkeler, kalifiye işçilik açısından üst düzey endüstriyel ürünleri ihraç etmektedir (Seyidoğlu, 2015).

### **2.3.2. Teknoloji Açığı Teorisi**

Teknoloji boşluğu hipotezi 1961'de Ponsler tarafından piyasaya sunuldu. Buna "gecikmiş imitasyon hipotezi" de denir çünkü ürünün ilk icadı ile diğerlerinin taklit edilmesi arasındaki gecikmeyi geciktirir. Açık teknolojik boşluk hipoteze göre, yeni bir ürün veya yeni bir üretim süreci bulan sanayileşmiş ülkeler bu ürünlerin ilk ihracatçıları haline gelir. Fakat zaman taklidi, öğrenme veya diğer araçlar, diğer ülkeler de bu teknolojiye erişiyor. Daha az gelişmiş ülkeler bu teknolojiyi satın aldıktan sonra, ucuz işgücü veya doğal kaynakların yararları gibi nedenlerle malları daha düşük maliyetle üretmeye ve ihraç etmeye başlamaktadırlar (Seyidoğlu, 2015).

Ponsler'e göre ülkeler arasında faktör donanımı bakımından hiç bir farklılık bulunmasa bile dış ticaret yapılabilir. Çünkü bir ülkede olan teknik bilgi diğer ülkede yoktur. Bu nedenle çoğunlukla buluşlar, o buluşu gerçekleştiren işletmenin bir süre için tekeli konuma sahip olmasına yol açmaktadır. Diğer ülkelerdeki işletmelerin o teknik bilgiyi edinip aynı ürünü üretmeleri öğrenme sürecinden geçmelerine bağlıdır (Öztürk, 2012).

### **2.3.3. Ürün Dönemleri Teorisi**

1966 yılında Raymond Vernon tarafından tanıtıldı. Ürün dönemi teorisini, boşluk teorisi kuramının geliştirilmiş bir versiyonu olarak da değerlendirebiliriz. Bu kuram, gelişmiş ülkelerin ürünleri icat ettiğini ve ürünleri dış ticaret sürecinden süreçteki gelişmelere kadar açıkladığını varsayar (Yılmaz ve Özken, 2012). Veron'a göre, yeni teknolojilerin icatları ve yeni malların geliştirilmesi ABD, AB ve Japonya gibi ileri endüstri ülkelerinde meydana geliyor. Bu, iyi eğitilmiş işçiler ve Ar-Ge için nispeten yüksek sermaye harcamalarından



kaynaklanmaktadır (Seyidoğlu, 2015). Vernon'a gore, her ürün "yeni ürün", "olgunlaşma" ve "standartlaşma"nın üç dongsnden geçer(Akın, 2017).

Yeni hammadde yatırımının ilk aşamasından sonra kk ölçekli üretim gerçekleştirilmediği varsayılmaktadır. Bu aşamada, üretim ile ilgili sorunlar üzülür ve ürün geliştirme yapılır. Üretilen retim, ihracat yapmak için değil, iç pazarın gereksinimlerini karşılamak içindir. Bu aşamada, tüketicie yakın yeni ürünlerin üretiminde de belirli bir ihtiyaç vardır. Çünkü rnler tüketicilerden gelen geri bildirimlerle geliştirilecektir.

Bir sonraki adım ürün olgunlaştırma çalışmaları ile ilgilidir. Bu aşamada üretim hızlanır, ilk önce iç piyasada satış yapılır, ayrıca ihracata da başlanır. Yurt içi tüketim ve yurt içi mal retilimi artsa da, yurtdışı talebin gelişmesi nedeniyle üretim çok yüksektir. Üreticinin hala yeni teknolojiye sahip olduğu unutulmamalıdır (Seyidoğlu,2015).

Olgunlaşma sürecinden sonra standart ürün sahneleniyor. Bu süreçte, şirketin ürettiği ürün hem ülke içinde hem de dış pazarlarda bilinir. Aynı zamanda şirket diğer şirketlere teknoloji lisansı vermeye başlar. Yüksek tarifeler üretim maliyetlerini ve navlun maliyetlerini azaltmak ve önlemek amacıyla, az gelişmiş ülkelerde üretim taşındıktan sonra oradaki ülkelerde üretime başlarlar. Üretim hala ürün icat edilmiştir ülkede gerçekleştirilmektedir, ancak teknoloji lisansı diğer ülkelerde şirketlere verilir gibi bu ülkelerde ürünlerin ihracatı azalmaya başlar. Tüm bu süreçlerde, ürünlerin icat edildiği ülke, yurt içi üretimini kademeli olarak serbest bırakmakta ve bu ürünü ithal etmektedir. Teknolojinin son standardı sayesinde, patentler ve lisanslar dünyada sona getirir, yerli üretim hızlı ve bir süre sonra, mal icat ülke tamamen iç piyasaya üretim terkedilmiş ve ürün tamamen ithal edilmeye başlar. Bu rn donemlerini tamamlar. Elbette lke yeni ürünler bulmaya ve geliştirmeye devam eder (Yılmaz ve zken, 2012).

#### **2.3.4. Tercihlerde Benzerlik Teorisi**

Tercihlerin benzerlik hipotezi 1961'de Staffan Burenstam Linder tarafından ortaya atıldı. Linder, dış ticaret teorisinde ilk sırayı alan ekonomistlerden biridir. Linder'in teorisi, tedarik faktorlerine tamamen bağımlı olan faktor ekipman teorisine dayanmaktadır (Atik,2006,34).

Tercih benzerlik hipotezine gore, ticaret, sanayi ürünleri üzerinde mal üretme maliyetine değil, ülkeler arasındaki tercihlerin ve tercihlerin benzerliğine bağlıdır. Zevk ve tercihlerin

ana belirleyicisi ya da daha genel olarak talep koşulları ülkelerin gelir düzeyidir. Diğer bir deyişle, bir ülkedeki mallar o ülkede kişi başına düşen geliri yansıtmaktadır. Bu ürünler ayrıca ülkenin ihracat üssüdür.

Belirli bir gelir seviyesine sahip bir ülkede, şirketler büyük pazarlara sahip oldukları için insanların çoğunluğu tarafından talep gören ürünler üretmektedir. Bu ürünlerin üretiminde, üretim iç talep için olduğu sürece tecrübe ve faaliyetler toplanmaktadır. Daha sonraki bir tarihte, mallar benzer zevklere veya benzer tercihlere veya aynı gelir seviyesine sahip ülkelere ihraç edilir.

Öte yandan, zevkleri ve tercihleri çoğunluğunkinden farklı olan azınlıklar (nispeten düşük veya yüksek gelirli gruplara sahip olan tüketiciler), tercihleri kendi tercihlerine benzer şekilde yurtdışından ithal edilen ithalatçılardan karşılanmaktadır. Örtüşen varsayım olarak da adlandırılan bu görüşe göre, üretilen mallarda ticaret, özellikle benzer tercihlere ve benzer gelirlere sahip ülkelere odaklanacaktır (Seyidoğlu, 2015).

Bu kuramdaki talep ve gelir arasındaki bu ilişkiden dolayı, tercih edilen “gelir” teorisi ve “taleplerin çakışması teorisi” gibi benzerlik teorileri verilmektedir.

### **2.3.5. Ölçek Ekonomileri Teorisi**

Mal ve hizmet üretimi yapılan işletmelerde tesisin üretim kapasitesi ya da toplam üretim miktarı olarak tanımlanabilecek ölçeği arttıkça birim maliyetlerde düşme beklenir. Birim maliyette görülen bu azalmalara ekonomide “Ölçek Ekonomileri” denir (İçöz ve Kozak, 1998).

Faktör Donatımı Teorisi (Factor Endowment Theory) bir malın iki ülkede ölçeğe göre sabit koşullarda üretildiğini öngörmektedir. Bu durumda, bu teori, iki ülke ölçek açısından aynı koşullarda üretim yapmasına rağmen söz konusu malın bir ülkeden diğerine nasıl satılabildiği konusuna bir açıklama getirememektedir. Yani her iki ülkede de aynı şartlarda aynı üretim yapılıyorsa, söz konusu iki ülke arasında meydana gelen böyle bir satışın itici gücü ne olabilir? Günümüzde ölçek ekonomileri sanayi dallarının hemen hepsinde etkilidir. Çünkü bu tür ekonomilerde üretim hem daha etkin hem de daha büyük ölçekli yapılabilmektedir.

Ölçek Ekonomileri Teorisi, daha büyük yurt içi piyasaya sahip ülkelerin, ölçek ekonomilerinden daha çok yararlanarak üretimde azalan maliyetler sağlayabilmelerini garanti etmektedir. Bu ülkeler kendi sanayilerinde, ölçek ekonomilerinin ağırlıklı olduğu

malları ihraç etmekte, olmadığı malları ise ithal etmektedirler. Nispeten daha küçük yurt içi piyasaya sahip olan ülkeler de ihracat piyasalarına imalat yaparak ölçek ekonomisinden yarar elde edebilmektedirler. Bu yolla, bu ülkeler kendi sınırlı ürün yelpazesinde uzmanlaşmakta ve diğer mal çeşitleri tüketmek için ise birbirleri ile karşılıklı ticaret yapmaktadırlar. Ölçeğe göre artan getiriler, maliyet azalmaları olarak ifade edilen ekonomiler ile ilişkilendirilebilir. Nitekim, bu özelliklere sahip ekonomilere “içsel” ve “dışsal ölçek ekonomileri” adı verilmektedir(Chacholiades,1990,103).

Ölçeğe göre artan getiriler, üretimdeki artışların işletmenin girdilerindeki artış oranından yüksek olması durumunu gösterir. Öte yandan ölçek ekonomileri terimi de belli bir sanayi dalındaki üretim ölçeğinin genişletilmesi durumunda, maliyetlerdeki artış oranının üretimdeki artış oranından daha düşük olacağına işaret eder. Sonuç olarak bu durum, işletmenin ortalama üretim maliyetlerinin azalmasına neden olacaktır(Seyidoğlu,1992).

Ölçek ekonomileri iki gruba ayrılır. Bunlar aşağıda ayrıntıları yazılı içsel ve dışsal ölçek ekonomileridir:

İçsel ölçek ekonomilerinde (internal scale economics), firmanın üretim ölçeği arttığında, ürünün ortalama maliyeti düşer. Buna en tipik örnek otomotiv endüstrisidir. Bu sektörde yapılan araştırmalar yıllık üretimi düşük olan küçük bir fabrikanın maliyetleri, Volkswagen, Opel, Toyota gibi büyük miktarlarda üretim yapan şirketlerle kıyaslandığında çok yüksek kaldığını göstermektedir. Bu durum içsel ölçek ekonomilerinin kitlesel üretim tekniklerinin kullanılmasına, yönetimdeki etkinlik artışı ve işgücünün ileri derecede uzmanlaşması gibi faktörlerin bir sonucudur. Üretimde dışsal ölçek ekonomilerinde ise, firmanın bağlı olduğu sanayide üretim miktarı arttıkça, onun ortalama maliyeti düşme gösterir. Bunun örnekleri arasında bilgisayar endüstrisi ve yarı iletken çip imalatı gösterilebilir. Sanayinin gelişmesi yüksek nitelikli ve ileri derecede uzmanlaşmış emek arzı yaratarak, ya da girdilerin temini için devamlı ve etkin kaynaklar bulunmasına imkan vererek, o sanayi sektöründe çalışan firmaların ortalama maliyetlerin düşmesine neden olur.

Ölçek ekonomileri, uluslararası ticarete aşağıdaki sonuçları doğurur:

- Ülkelerin bu cins sanayilerde daha ileri derecede uzmanlaşmaları için güçlü bir teşvik sağlar. Bunun sonucunda ölçek ekonomilerinde maliyetler düşerek, ürün üretim ve tüketici tercihleri yönünden benzer ülkeler arasında dahi karlı ticaretin yapılabilmesine imkan sağlar.

- Ölçek ekonomilerinde, uluslararası ticarete tüketiciye aynı tür malın değişik varyasyonlarının sunulmasını sağlar. Böylece o ülkede refahın daha fazla artırılmasına katkıda bulunur.
- Dış ticaret bakımından ürünü kullanmayı tercih eden tüketici sayısını artırır (Seyidoğlu,2015).

### **2.3.6. Monopolcü Rekabet Teorisi**

Bu teori 1933 yılında Edward H. Chamberlin tarafından geliştirilmiştir. Daha sonra, söz konusu teori dış ticarete uygulanmıştır.

Çağdaş ekonomilerde, sanayi üretiminin temel özelliği ürünlerin homojen, yani tekdüze olmamasıdır. Aksine bu ülkelerde farklılaştırılmış mallar üretilir. Yani üretimde bir ürün farklılaştırılması (product differentiation) söz konusudur. Uluslararası ticaretin kayda değer büyüklükteki bir kısmı, ürün farklılaştırılmasına uğramış bu türden nitelikleri farklı ürünlerden oluşur.

Uluslararası ticarete buna verilebilecek en yaygın örnek binek otomobillerdir. Dünyada çok sayıda firma otomobil üretir: Fakat Almanların Volkswagen'i ile Japonların Honda'sı, ya da Güney Korelilerin Hyundai'si ya da Kia'sı veya Türkiye'de üretilen FordFocus, FiatEgea ve Renault Cliootomobilleri birbirlerinden çok farklıdır. Şüphesiz ki bu markalar kendi adları ile tüketici tercihleri üzerinde büyük rol oynamaktadır.

Halbuki, Faktör Donatım Teorisi'ne veya genel olarak standart uluslar arası ticaret teorilerine göre ticarete giren mallar homojen yani türdeştir. Bu durum mal ve faktör piyasalarında tam rekabet varsayımında bulunulmasının bir sonucudur. Burada, homojenlik, aynı malın aynı ülke tarafından hem ihraç, hem ithal edilmesinin mümkün olamayacağına işaret eder. Oysa gerçek hayatta özellikle sanayi mallarının kayda değer bir çoğunluğu homojen değildir (Seyidoğlu,2015).

Ürün farklılaştırması, monopolcü rekabetin ortaya çıkmasında önemli bir faktördür. Bu konuda Chamberlin şu görüşü savunmaktadır: Ürün farklılaştırmasından söz edebilmek için bir ürün grubunda etkinlik gösteren bir satıcının malını alıcının gözünde diğer mallardan farklı gösteren bir özelliğinin olması gereklidir. Böyle bir özellik, gerçekte mevcut olabilir veya alıcının mevcut olduğunu algıladığı bir özellik olabilir. Her durumda burada önemli olan, alıcının tercihini mevcut olduğuna inandığı özelliği bulunan maldan yana kullanması bu marka ürünü tercih etmesinde önemli rol oynamaktadır (Davut,1994).

Ürün farklılaştırmasında firma malın tüketicinin gözünde diğer mallardan farklı olduğu izlenimini yaratmaktadır. Aynı zamanda bunun tersi, bu malların gerçekte yakın ikame malları türünde olması, onların aynı mal grubunda kalmalarına yol açmaktadır (Koutsoyiannis,1987).

Ürün farklılaştırması sonucunda birbirlerine yakın ikame malı haline gelen ürünler, model, kalite, kapsam, reklam ve marka bakımından farklılaştırılmaktadır. Dolayısıyla Almanya'nın ürettiği otomobiller ile Japonya'nın ürettiği otomobiller aynı değildir. Bu nedenle bu mallar farklılaştırılmış ürünlere bir örnek olarak gösterilebilir.

Monopolcü rekabet teorisi, sanayi malları üzerindeki ihracat ve ithalat şeklindeki iki-yönlü ticareti, ölçek ekonomileri ile açıklar. Böylece sanayi kesiminde firmalar, ölçeğe göre artan bir verimlilik şartları altında çalışırlar. Nitekim Tekelci Rekabet Piyasaları bu durumun doğal bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Sanayi kesiminde birbirinden farklılaştırılmış mallar üreten çok fazla sayıda firmanın yer alması, ekonomideki bu eğilimin bir göstergesidir (Seyidoğlu,2015).

Faktör Donatımı Teorisi gelişmiş ülkelerle azgelişmiş ülkeler arasındaki endüstriler-arası ticareti de açıklayabilir. Öte yandan günümüzdeki uluslararası ticaret yapısı göz önünde bulundurulduğunda, gelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki endüstri-içi ticaretin giderek daha fazla önem kazandığı görülmektedir.

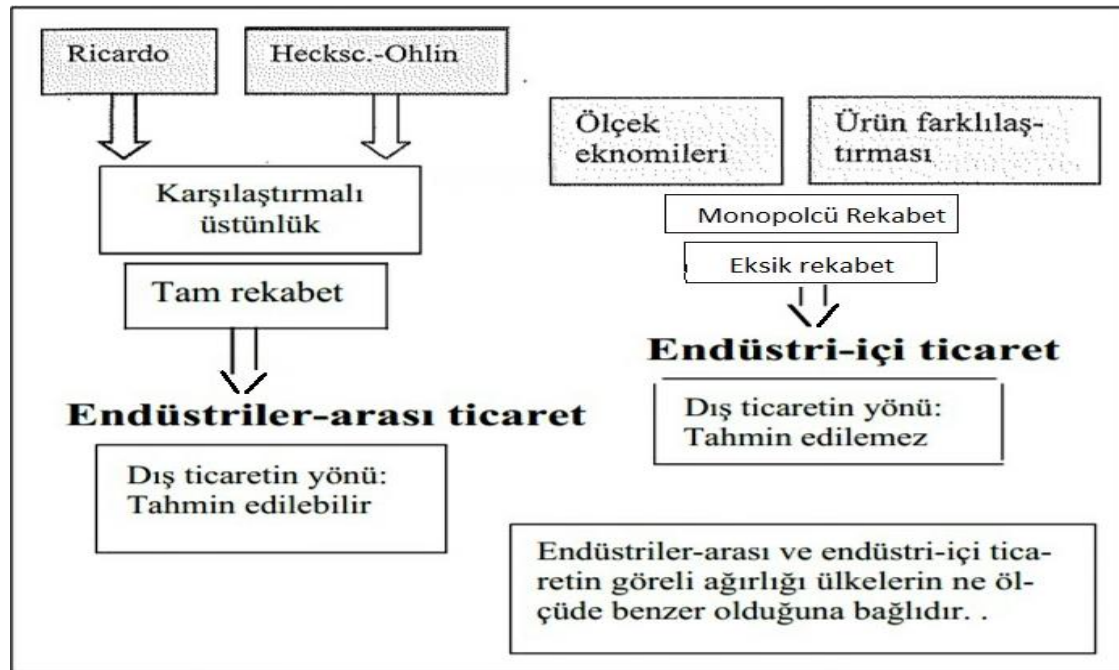
Monopolcü Rekabet Teorisi endüstri içi ticareti açıklayabilmek için geliştirilmiştir. Endüstriler arası ticaret, değişik sanayilerin ürettiği birbirinden farklı ürünlerin ticaretini açıklarken, yukarıda bahsi geçen endüstri içi ticaret ise aynı sanayinin veya ürün grubunun farklılaştırılmış ürünlerinin ticaretini açıklamaktadır (Selvatore,1998).

Faktör Donatımı Teorisi ve karşılaştırmalı üstünlükler teorisi daha çok sanayileşmiş ülkeler ile az gelişmiş ülkeler arasındaki ticareti açıklamakta başarılı olmaktadır. Tersine Monopolcü rekabet varsayımı ise aynı faktör donatımına sahip sanayileşmiş ülkeler arasında gerçekleştirdikleri iki-yönlü ticareti açıklamak için kullanılabilecek bir teoridir (Seyidoğlu,2015).

Monopolcü rekabet hipotezi (endüstri-içi ticaret) konusundaki ilk çalışmalara, E. Helpman ile P. Krugman'ın makaleleri örnek olarak verilebilir. Teoriye katkısı olan başka birçok yazar daha vardır: H. G. Grubel, P. J. Lloyd ve D. Greenaway, G. C. Hufbauer gibi...

1960'lara kadar, dünyadaki ticaret endüstriler arası ticarete dayanıyordu. Dış ticaret üzerine yapılan çalışmaların çoğu Ricardian Klasik Dış Ticaret Modeli kullanılarak yapılmaktadır.

Avrupa Ekonomik Topluluğunun kurulması ve Topluluğun üye ülkeleri arasındaki ticaretin geliştirilmesi konusunda Verdoorn (1960) ve Kojima (1964)'nin çalışmaları nedeniyle alternatif teorilerin tabir edilmesine EİT kavramının ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Aynı zamanda, Bassa (1964) ve Grubel (1967) EİT'nin konusundaki ekonometrik çalışmaları, alternatif dış ticaret teorilerinin kurulmasına, Literatürde bu teorileri kanıtlayan çalışmalar olarak yer almaya başladı (Akın, 2017). Bu aşamada uluslararası dış ticaretin klasik açıklaması ile endüstri içi ticaretin bazı temel oluşum öğeleri arasındaki farklar, bir ön bilgi şeklinde, aşağıda Şekil 2.1.'de gösterilen grafik ile özetlenebilir:



Şekil 2.1. Dış ticaret teorilerinin evrimi

Bugün, uluslararası ticaretin önemli bir bölümü aynı sanayi ve ürün grubuna ait farklılaştırılmış malların alınıp satılmasıdır. endüstri içi ticareti açıklamak amacıyla yapılan teorik yaklaşımlar bu çalışmanın diğer bölümlerinde ayrıntılı olarak ele alınmaya çalışılacaktır.



### 3. ENDÜSTRİ İÇİ TİCARET TEORİSİ

#### 3.1. Endüstri İçi Ticaret Tanımı

Küreselleşme ile birlikte dünyada ortaya çıkan gelişmeler dış ticaret teorilerinin temel öngörülerinin de değişmesine neden olmuştur. Bu durum gerek gelişmiş ve gerekse gelişmekte olan ekonomiler açısından da aynı şekilde geçerlidir.

Ölçeğe göre sabit getiri durumu, ölçeğe göre artan getiri durumuyla, tam rekabetçi piyasa koşulları eksik rekabet piyasa koşullarıyla değiştirilmiştir. Bu konuyu etkileyen diğer unsurlar arasında ülkelerin uzmanlaşma biçimi, faktör donatımları veya karşılaştırmalı üstünlükleri de rol oynamaktadır. Bunun sonucunda, ülkeler, bir endüstri grubuna ait malları hem ihraç hem ithal edebilmektedirler. Yani, endüstriler arası ticaret yerini endüstri-içi ticarete bırakmıştır. Böylece dış ticaret ve dış ticarettten elde edilen kazançlar monopolcü rekabet piyasa koşullarına göre tespit edilmektedir (Yılmaz,1992).

Teorik olarak, endüstri içi ticaret konusu ilk olarak 1960'larda Verdoom (1960), Balassa (1963) ve Grubel (1967) tarafından yapılan çalışmalarla tartışılmıştır. Bu yazarlar çalışmalarında, aynı sektörlerde ve sektörlerde artan ticaret payının gerçekleştiğini belirledi. Uluslararası ticaretin bu yeni biçimi, günümüzde endüstri -içi ticaret olarak bilinen ekonomik kavramı ortaya çıkarmıştır.

Endüstri-içi ticaretin literatürde birçok farklı tanımları yapılmaktadır. Bunlar aşağıdaki şekilde özetlenebilir: Bir ülkenin belli sanayi mallarında uzmanlaşmak yerine aynı sanayi dalına ilişkin mallarda dış ticaret yapmasına endüstri-içi ticaret adı verilir.

Bir ülkenin, aynı mal veya mal grubunda, hem ihracatının hem de ithalatının olması, endüstri içi ticaret yaptığını gösterir. Örneğin Avrupa ülkeleri arasında, otomotiv ürünlerinin değiş tokuşu, aynı endüstriye ait ürünlerin eş zamanlı ihracat ve ithalatını gerçekleştirir. Endüstriler arası ticarete ise uzmanlaşma önemli, kritik bir rol üstlenmektedir. Eğer uzmanlaşma olsaydı, ülke endüstri dallarının birindeya ihracatçı ve ya ithalatçı konumunda olacaktı. Bu durum endüstriler arası ticaretle endüstri içi ticaretin teorilerinin birbirleri ile çelişkili gibi görünmelerine yol açmaktadır (Akın, 2017).

Grubel ve Lloyd (1971: 496; 1975: 1-20)'a göre EİT, bir endüstrinin ihracat değeri aynı endüstrideki ithalât değeriyle tam olarak karşılanıyorsa ortaya çıkmaktadır. Şöyleki EİT, aynı endüstri kapsamına giren ürünlerin aynı dönemde hem ihraç hem de ithalâtı olarak tanımlanmıştır. O halde genel bir ifadeyle EİT; aynı endüstri kapsamında yer alan ve



tüketimde yakın ikamesi bulunan, ancak dış görünüm, kalite ve kullanım özellikleri açısından farklılık gösteren malların eş zamanlı ithal ve ihracatını yansıtan bir dış ticaret biçimidir (OECD,2002;159-160).

Havrylyshyn ve Kunzel (1997: 5), ise eksik rekabete dayalı kısmen farklılaştırılmış ürünlerde veya farklı tercihlere sahip olabilen ülkelerdeki tüketicilerin talep ettiği yakın ikame mallar arasındaki ticaret yapısını endüstri içi ticaret olarak ifade etmektedir. Sonuç olarak endüstri içi ticaret kavramı diğer klasik ekonomi kavramlarına göre nispeten daha yeni çıkmıştır ve bu nitelendirmeye uluslar arası ticaretin dinamiklerini açıklamada giderek daha fazla başvurulmaktadır (Atila,2009).

### **3.2. Endüstriler Arası İle Endüstri İçi Ticaret Arasındaki Fark**

İfadeleri birbirine çok benzese de, “Endüstriler-arası” ile “endüstri-içi” ticaret terimlerinin çok farklı anlamları vardır.

Geleneksel ticaret teorileri, farklı faktör donanımına, teknolojilere veya tüketici tercihlerine sahip ülkeler arasındaki ticaret modellerini açıklamada çok önemli araçlardır. Bu teori karşılaştırmalı üstünlüğe dayanır ve homojen ürünlerle uluslararası ticareti açıklar. Uluslararası ticaretin en geniş biçimde düşünülen ve anlaşılan teorisi, faktör üretkenliği ve göreceli faktör donanımları açısından ticaret yapısını açıklayan ilişkisi, Heckscher-Ohlin teorisi olarak bilinir. Bu teori, ülkelerin bol faktörlerinde yoğun olan mallarda uzmanlaşmalarını ve belirli malları ihraç etmelerini ve diğerlerini karşılaştırmalı üstünlüklerine göre ithal etmelerini önerir. Farklı faktör donanımına sahip ülkeler, farklı bir sektöre ait ürünlerle kendi aralarında ticaret yapacaklar. Fakat gerçek dünyada, değişim benzer faktör donanımına sahip ülkeler ile benzer verimlilik seviyelerinde ülkeler arasında gerçekleşir (Helpman ve Krugman, 1985). Örneğin, bir ülkede üretilen tarımsal ürünler, başka bir ülkede üretilen teknolojik ekipman ile ticareti yoluyla mübadele edilir. Dolayısıyla, endüstriler arası ticareti klasik teorilerine dayanarak açıklayabilir.

Endüstri içi ticaretin karşılaştırmalı üstünlüğü yansıtamaması nedeniyle, endüstri içi ticaretin analizinde çeşitli alternatif uluslararası ticaret teorilerinin kullanılmasının nedeni budur. Alternatif teorilere göre, tekelci rekabet ve ölçek ekonomileri, eşit fırsatlara ve eşit tüketici önceliklerine ve tercihlerine sahip benzer ülkelerdeki endüstri içi ticareti teşvik eder. Çünkü üretimin uzmanlaşması yani işbölümünün daha ileri derecede farklılaşması için ek motivasyon sağlar. Ölçek ekonomilerinin etkisi, toplam ticaret hacminde

karşılaştırmalı kısmı yeterince büyük olan ve hala büyüme eğiliminde olan benzer mallardaki ticareti açıklamaya yardımcı olmaktadır (Bernatonyte, 2009).

En çarpıcı örnekler, binek otomobillerinde yapılan ticarete sağlanmıştır: Fransa, Renault'yu Almanya'ya, Almanya, Volkswagen'i Fransa'ya, İtalya, Fiat'ı, Fransa ve Almanya da, Renault ve Volkswagen'i ihraç ediyor. Ancak Fransa'nın Renault'da, Almanya'nın Volkswagen'de ve İtalya'nın Fiat'ta uzmanlaştığını söylemek pek mantıklı ya da anlamlı bir açıklama olmaz.

Endüstri içi ticaret, 1960'lardan bu yana giderek sürekli artan bir ilgi görmüştür. Endüstri içi ticaret, son otuz yılda hızla artmıştır ve şu anda endüstrileşmiş ülkelerdeki tüm ticaret imalatçılarının yarısından fazlasını oluşturmaktadır. Zamanla, sanayileşmiş ülkeler teknoloji seviyelerinde ve sermaye ve vasıflı işgücü kabiliyetlerinde birbirlerine benzer bir hale gelmiştir (Bernatonyte, 2009).

Ekonomik literatürde, endüstri içi ticaret ile ilgili birçok çalışma vardır, bu nedenle bazı sonuçlar çıkartabiliriz:

- Endüstri içi ticaret, benzer faktör donanımına sahip yüksek gelirli ülkeler arasında daha güçlüdür.
- Endüstri içi ticaret, mamul ürünler arasında mamul olmayan ürünlere kıyasla daha yüksektir (EİT endeksi, bilgisayarlar, makinalar, kimyasallar, taşımacılık ekipmanları, elektrikli mallar ve bunların parçaları gibi sofistike mamul ürünler için en yüksektir).
- Doğrudan yabancı yatırım endüstri içi ticaret ile pozitif bir ilişkilidir. Teorik olarak, EİT'İ açıklamak için en yaygın kullanılan çerçeve, ticaretin ölçek ekonomileri ve yatay ürün farklılaşmasından etkilendiği teknelci rekabet piyasaları ifade eder (Škuflić, 2011).

### **3.3. Endüstri İçi Ticaretin Artan Önemi**

1962'den 2006'ya kadar uluslararası IIT ikiye katlandı özellikle 1990'lardan beri, IIT uluslararası ticarete daha artan bir rol ile yaygın bir fenomen haline gelmiştir (Brühlhart, 2009:401-459).

Avrupa Birliği (AB) nin yaratılması ve genişlemesi nedeniyle, Avrupa ülkeleri arasındaki kuvvetli ekonomik bağların oluşumu, AB üye ülkeleri arasındaki Endüstri İçi Ticarete (EİT) daha fazla artmasına katkıda bulunmuştur. Dahası, geçtiğimiz son 20 yıl içinde Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri ticaretlerini önceki Sovyet Bloğu ülkelerinden AB üye ülkelerine

yönlendirmişler ve böylece onların AB üye ülkeleri ile aralarındaki EİT payları da artmıştır (Fertoa ve Jamborb, 2015:113-123).

Son yıllardaki çalışmalar doğrultusunda, bir ekonomi ne kadar ileri ve gelişmiş ise, ticaret yapısının da eşit şekilde daha uzmanlaşmış olacağını gösterdi. Bu nedenle sanayileşmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere kıyasla daha fazla Endüstri İçi Ticarete (EİT) sahip olmaları beklenir. Ancak bu gelişmekte olan ülkelerin bu çalışmalara dahil edilmemeleri ve EİT'in yalnızca gelişmiş sanayileşmiş dünya ile sınırlı olması gerektiği anlamına gelmez (Havrylyshyn ve Civan, 1985:18-254).

Şimdi artık Endüstri İçi Ticaretin nasıl ölçüldüğünü bildiğimize göre, birlikte 4.3 No.lu Tablodaki verileri analiz edebiliriz. Veriler imalat sanayinde endüstri içi ticaretin için 1970 ile 2000 yılları arasındaki ortalama payını muhtelif ülkeler göstermektedir. Bu durumda imal edilmiş mallar, faktör oranları teorisi ile açıklanabilen tarımsal ürünleri, ham maddeleri ve diğer birincil ürünleri kapsamamaktadır. 22 gelişmiş ülke için birleşik endüstri içi ticaret 2000 yılında imal edilmiş ürünlerin toplam ticaretinin yaklaşık yüzde 62'sine tekabül etmektedir. En büyük altı ekonomi içinde en düşüğü Japonya olup bu ülkenin endüstri içi ticaretinin toplam ticarete oranı %41,0 olmuştur. Fransa'nın endüstri içi ticaretinin, toplam imal edilmiş mallarına oranı %76,6 ile en yüksek orana sahiptir. ABD'nin endüstri içi ticaretinin toplam imal edilmiş ürünler ticaretine oranı %59,6 olmuştur. Gelişmekte olan ülkeler arasında bile, sanayi içi ticaretin toplam imal edilmiş ürünlerine olan yüzdesi %28,5 ile %52 arasında değişmiştir.

Ekonomik Grup/Ülke	Ortalama endüstri-içi ticaret endeksi		1970'ten 2000'e endüstri-içi ticaret endeksindeki değişim
	1970	2000	
Gelişmiş ülkeler (22)	35.1	62.0	26.9
Altı ana ihracatçı	41.1	61.7	20.6
Fransa	51.9	76.7	24.8
Almanya	51.0	69.2	18.2
İtalya	44.3	58.1	13.8
Japonya	17.7	41.0	23.3
Birleşik krallık	45.3	73.6	28.3
Birleşik Devletler	36.0	59.6	23.6
Diğer gelişmiş ülkeler (16)	32.8	62.8	30.0
Gelişmekte olan ülkeler	8.1	46.5	38.4
Yeni endüstrileşmiş ekonomiler (6)	13.9	51.2	37.3
İkinci nesil yeni endüstrileşmiş ülkeler (6)	3.4	40.8	37.4
Diğer gelişmekte olan ülkeler	8.9	28.5	19.6

\*Gelişmiş ekonomiler, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, Birleşik Krallık, Birleşik Devletler, Avustralya, Avusturya, Belçika, Kanada, Danimarka, Finlandiya, Yunanistan, İrlanda, İsrail, Hollanda, Yeni Zelanda, Norveç, Portekiz, İspanya, İsveç ve İsviçre'yi içermektedir. Gelişmekte olan ülkeler, yeni sanayileşmiş ülkeleri, ikinci nesil yeni sanayileşmiş ülkeleri ve diğer gelişmekte olan ülkeleri içermektedir. Yeni endüstrileşmiş ekonomiler, Arjantin, Brezilya, Hong Kong, Meksika, Kore ve Singapur'u, ikinci nesil yeni sanayileşmiş ekonomiler Kolombiya, Endonezya, Malezya, Peru, Filipinler, Sri Lanka, Tayland, Tunus ve Uruguay'ı, diğer gelişmekte olan ülkeler, Şili, Dominik Cumhuriyeti, Mısır, Guatemala, Hindistan, Pakistan, Panama, Türkiye, Venezuela ve Yugoslavya'yı içermektedir.

Çizelge 3.1. Ülke gruplarına göre imalat ürünlerinde endüstri- içi ticaretin ortalama payları, 1970 ve 2000, ve endüstri-içi ticaretteki değişim

4.3 No.lu tablonun üçüncü sütunu 1970 ile 2000 yılları arasında imal edilmiş ürünlere göre endüstri içi ticaretin ortalama seviyelerindeki değişikliği göstermektedir. Bu tabloda görüldüğü gibi, bu süre içinde endüstri içi ticaret büyüme kaydetmiştir. Çoğu ülke ya da ülke grubu için, endüstri içi ticaretin ortalama seviyeleri, 1970 ile 2000 yılları arasındaki 30 yıl içinde %13,8'den %38,4'e yükselmiştir. Gelişmiş ekonomiler için endüstri içi ticaretin ortalama seviyeleri %26,9 yükselmiştir. ABD için endüstri içi ticaretin yüzdesi %23,6 artmıştır. Bu veri, endüstri içi ticaretin, toplam imalat ticareti içindeki en büyük komponenti oluşturduğunu göstermektedir (Sawyer ve Sprinkle, 2003).

### 3.4. Endüstri İçi Ticaret Faydaları

Endüstri içi ticaretin Ekonomi Teorisine göre açıklamasını yaparken ülkelerin kendi uluslararası partnerleri ile aynı tür ürünleri ithal ve ihraç etmeleri, tuhaf görünebilir. Ancak endüstri içi ticaretin katılanlarına ve ülkelerine sağlayacağı bazı yararlar vardır. Sanayi içi

ticaretin faydaları birçok ticaret araştırmacısı tarafından açıklanmıştır. Ve bu yararların hepsi Johnson ve Taylor (2009) tarafından gösterildiği gibi aşağıdaki şekillerde özetlenebilir.

İlk olarak endüstri içi ticaret aynı ticaretin ürettiği ürünlerin çeşitliliğini artırır. Ki bu da gerek tüccarlar ve gerekse tüketicilere yönelik olarak her iki taraf için de yararlı sonuçlar doğurur. Endüstri içi ticaretin bu yararı mümkündür. Çünkü bugün aynı endüstriden kaynaklanan ürün ranđı ileri derecede farklılaşmış olabilir ve aynı endüstri içi ticaret yapan ortakların piyasasında farklılaşmış ürünlerin farklı türlerini piyasaya sürebilir.

İkinci olarak endüstri içi ticaret ticaretler içinde büyük makyaslı üretimlerin yapılabilmesine ve aynı zamanda onların mukayeseleri üstünlüklerini kullanmalarına imkan sağlar. Başka bir değişle ülkeler, eğer özel tip ürünler üzerinde yoğunlaşırsa mukayeseli üstünlükler teorisine göre aynı ürünün farklı türlerine üretmeye kıyasla daha fazla avantaj sağlar.

Üçüncü olarak endüstri içi ticaret sanayide innovasyonu yani yenilikçiliği teşvik eder. Ve kısa dönemli dalgalanmalarda ekonomiyeye yardım edebilir.

Endüstri içi ticaretin asıl yararı, Japonya ile Almanya arasındaki araba ticareti örneği ile açıklanabilir. Varsayalım ki bir Japon firması olan Toyota üretimini aile arabaları üzerinde yoğunlaştırsın. Bir Alman araba imalatçısı olan Audi ise spor arabaları üzerinde yoğunlaşsın. Buna göre Toyota aile arabalarını üretirken birim maliyeti daha düşük olacaktır. Aynı şekilde Audi tarafından daha fazla sayıda spor araba üretilecek böylece bu arabaların da birim maliyeti Audi'de daha düşük olacaktır (Johnson veTurner,2009).

### **3.5. Yatay ve Dikey Endüstri İçi Ticaret Yapısı**

Literatürde standart olduğu gibi, EİT'in teorik açıklamaları iki model sınıfı içinde kategorize edilebilir: Yatay EİT modelleri yatay biçimde farklılaşmış ürünlerin çift yönlü ticaretini açıklar. Böylece benzeşik bir kalite düzeyindeki farklı karakteristikleri gösterir. Dikey EİT modelleri ise dikey biçimde farklılaşmış ürünler arasındaki çift yönlü ticareti açıklar. Böylece bu ürünler aynı türden yani endüstri içi olmalarına rağmen aralarında kalite farkı mevcuttur. Bu iki model takımı öngörülerini ve etkileri bakımından birbirlerinden farklıdır (Pittiglio,2012:921).

Yatay Endüstri İçi Ticaret (YEİT), aynı kaliteye fakat farklı karakteristiklere sahip homojen ürünleri ifade eder. Halbuki Dikey Endüstri İçi Ticaret (DEİT) farklı kaliteler ve fiyatlar ile satışı yapılan ürünleri tanımlar (Ferto ve Jamborb, 2015:113).

EİT teorisinin teorik literatürü çok kapsamlıdır. Yatay endüstri içi ticaret (YEİT) benzer kaliteye ve farklı özelliklere sahip ürünlerin çift yönlü ticaretinde ortaya çıkar. Bunlara yatay olarak farklılaşmış ürünler denir. Bu ticaret için teorik temel Lancaster (1981), Helpman (1981, 1987) ve Bergstrand (1990) tarafından geliştirilmiştir. Bu modellerde EİT arz tarafında mikyas ekonomilerinin daha fazla getiri sağladığı ve talep tarafından ise farklılaşmış müşteri tercihlerinin ön plana çıktığı tekelleri rekabetçi piyasalarda ortaya çıkar (Şenoğlu, 2003:6).

DEİT farklı kalitelere sahip ürünler arasında yapılan ticarettir. Mevcut kalite farkları nedeniyle ürünler dikey olarak birbirlerinden farklılaşmıştır. Bu tür EİT'in teorik temeli Falvey (1981) ve Falvey ve Kierzkowski (1987) tarafından geliştirilmiştir. Bu modellerde EİT tam rekabetçi piyasalarda ortaya çıkacaktır. Fakat mikyas üretimi ise bu seçeneğe bir avantaj sağlamayacaktır (Şenoğlu, 2003:6-7).

Gözlem yapılan bir ülkede veya bu ülkenin endüstri içi ticaretinde Yatay ve Dikey Endüstri İçi ticaretin ortalama düzeyleri aşağıdaki gibidir (Černoša, 2007:162).

Kalitedeki farklar, veya aynı kalitede olup da farklılaşmış ürünler üzerindeki farklı tercihler ve uzmanlaşma, dikey endüstri içi ticaretin ortaya çıkmasına neden olan unsurlardır.

Yatay endüstri içi ticaret genelde benzer gelir düzeylerine sahip yüksek gelirli ülkelere yapılır. Halbuki dikey endüstri içi ticaret ise farklı kişi başına gelir düzeyleri olan ülkelere arasında yapılır.

Örneğin Nokia ve Samsung Cep Telefonları aynı teknoloji ve fonksiyonları sahip olarak üretilmiştir. Ancak üretimlerinin son aşamasında yatay endüstri içi ticarete tabi olmuşlardır. Bu iki ürünü görünüşü ve işlevselliği aralarında çok az farklılık gösterir. Yatay endüstri içi ticaret bu ürünlerin aynı endüstride fakat farklı üretim aşamalarında olmalarını gerektirir. Üretimleri, yerel avantajlardan yararlanabilmek için farklı yerlerde gerçekleştirilir. Örneğim Çin teknoloji yoğun bilgisayar parçalarını ithal eder ve bu parçaları yoğunlaşmış işgücü yoluyla, üretim sürecinin emek yoğun yerlerinde monte eder ve sonra onları tekrar ihraç eder.

Dikey uzmanlaşma üretim için ithalat gereksinimini azaltır ve üretim sürecinin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki bölünmesine yol açar (Kılavuz, Erkekoğlu ve Topcu, 2013: 800-801).

Örneğin yatay endüstrilerde ürün inovasyonunu, dikey endüstrilerde ise sermaye geliştirmeyi teşvik etmemiz gerektiğini biliriz (Şenoğlu,2003:3).

Falvey ve Kierzkowki'ye (1987) göre, dikey biçimde farklılaşmış ticaret, ülkeler arasındaki faktör sahipliği üzerinde mevcut bulunan farklardan kaynaklanır. Bu yazarlar dikey olarak farklılaşmış ürünlerin üretiminde kullanılan işgücü ile ilgili sermayenin, malın kalitesine yansıyabileceğini öne sürmektedirler. Bu nedenle, yüksek kaliteli ürünler sermayenin bol bulunduğu ülkelerde üretilir. Düşük kaliteli ürünler ise işgücünün bol bulunduğu ülkelerde üretilir. Eğer öyle ise, o zaman DEİT, sermayesi bol ülke yüksek kaliteli türleri ihraç ederken ortaya çıkarken işgücü bol ülke ise düşük kaliteli ürünleri ihraç eder. Bunun sonucunda DEİT'in payı ülkelerin geliri ve faktör sahipliği farklılaştıkça değişecektir(Jambor,2014:665).

Her ne kadar monopolistik rekabetçi piyasalarda DEİT modelleri serbest giriş ve düşük düzeyde mikyas ekonomisi gerektirse de, uygulamada durum böyle olmayabilir. Giriş kısıtlanmış olabilir ve/veya mikyas ekonomilerinin düzeyi, toplam Pazar talebine göre yüksek olabilir. Bu şartlar altında, pazarda iş yapan firma sayısı oldukça küçük olacaktır. Başka bir deyişle Pazar yapısı oligopolistik türde olacaktır. Eaton ve Kierkowski (1984), oligopoli şartlarında DEİT'nin varlığının ileri süren ilk kişiydi. Bu nedenle, alternatif bir piyasa yapısında bir oligopolistik pazarın bir seçenek olacağı söylenebilir (Şenoğlu,2003:8).

Yataya karşı dikey ürün farklılaşmasının varlığı EİT'nin homojen mallarda ortaya çıkamayacağını göstermez. Williamson ve Milner (1991) "Ekstrem durumda aynı büyüklükte, benzer zevk kalıplarına ve teknolojiye erişime sahip iki benzer ülkede, eğer ticaret "duopol" (ikili monopol) şartları altında yapılıyorsa, gerçekleşebileceğini ileri sürmektedir." Brandler'in modeli (1981) yurt içinde ve yurt dışında aynı maliyetle üretilen bir malın bile uluslararası ticaretinin yapılabilmesini göstermiştir (Şenoğlu,2003:8).

Empirik çalışmalar Avrupa'da EİT'in dikey biçimde farklılaşmış EİT'deki artıştan kaynaklandığını göstermiştir. Bu tür ticarete, değiş tokuş edilen mallar mükemmel biçimde ikame edilmez. Fakat onlar farklı kalite düzeylerine sahip benzer türde mallardır.

Fontagne y Freudenberg (2002) AB’de 1980-1999 yılları arasında görülen EİT’deki vaki artışın temel olarak dikey biçimde farklılaşmış ürünlerin çift yönlü ticaretinden kaynaklandığını göstermiştir. Benzer sonuçları sağlayan diğer çalışmalar ise Almanya için Freudenberg ve Müller 1999), Çin için Hu ve Ma (1992), İspanya için Blanes ve Martin (2000), sekiz doğu Avrupa ülkesi için Aturupane (1999) ve Hindistan için Veeramani’dir (Mezo,2007:2).

### **3.6. Endüstri İçi Ticaretin Nedenleri**

Endüstri içi ticaret kavramı ekonomi teorisine 1970’li yıllardan itibaren nispeten yakın bir geçmişte girmiş olup kapsadığı faktörlerin araştırılması ya da belirlenmesi süreci halen sürmektedir. Bu faktörler genel olarak iki kategoriye ayrılırlar. Birincisi ülkeye-özü, ikincisi ise endüstriye-özü faktörlerdir.

#### **3.6.1. Ülkeye Özü Faktörler**

Bunlar, ticari mübadeleye, yani değış tokuşa konu olan ülkelerin ekonomilerinin kendine özü olan aşağıdaki karakteristiklerinden kaynaklanmaktadır:

##### **3.6.1.1. İktisadi gelişmişlik düzeyi**

Gelişmiş ülkelerde endüstriyel üretimin tarımsal üretime oranla payı yüksek düzeydedir. Sınai ürünlerde ortaya çıkan endüstri içi ticaret, ilksel ham madde ürünlerine göre daha yüksek düzeydedir. Bu nedenle iktisadi bakımdan ileri düzeyde gelişmiş ülkelerde endüstri içi ticaretin yüksek düzeyde olacağı söylenebilir. Öte yandan gelişmekte olan ülkelerde ise sınai üretimin görel olarak daha sınırlı boyutlarda olduğu ve bu ülkelerin daha çok ilksel ürünlerle uzmanlaştığı, buna karşılık yeni sanayileşen ülkelerde ise endüstriyel ürün üretiminin son yıllarda giderek artış gösterdiği bilinmektedir. Uygulamalı çalışmalar yeni sanayileşmiş ülkelerdeki endüstri içi ticaretin gelişmekte olan ülkelere göre daha yüksek düzeyde ancak gelişmiş ülkelere göre ise daha düşük düzeyde olduğunu ortaya koymaktadır. 16 Avrupa Birliği ülkelerinde 1987 yılda sınai ürünlerde birlik içi ortalama endüstri içi ticaret endeksi (Bj) Fransa'da 0.75, İngiltere'de 0.71, Almanya'da 0.70, Hollanda'da 0.70, Belçika/Lüksemburg'da 0.67, İspanya'da 0.65, İtalya'da 0.61, İrlanda'da 0.57, Danimarka'da 0.55, Portekiz'de 0.40, Yunanistan'da 0.26 düzeyindedir. Anlaşılacağı gibi AB'nin gelişmiş ülkelerinde endüstri içi ticaret yüksekken , gelişmiş ülkelerin sanayileşme



düzeyine ulaşmamış Portekiz, Yunanistan gibi ülkelerde endüstri içi ticaret endeksi görece düşük düzeydedir. Bununla ilgili olarak bir çalışmada, gelişmekte olan ülkelerin emek yoğun ürünleri ihraç edip sermaye/teknoloji yoğun ürünleri ithal etmesi nedeni ile endüstriler arası ticareti artırma olanağının üst sınırına geldiği, buna karşılık bu ülkelerin endüstri içi ticaret düzeylerini arttırmaları için ağır sanayi ürünlerini kapsayan mal gruplarında büyük pazarlara açılmalarının gerektiği belirtilmektedir. Sanayileşme düzeyindeki ilerleme ile birlikte gelişmekte olan ülkelerde endüstri içi ticaretin yükselme eğilimi göstereceği söylenebilir. Bir bütün olarak gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelerle endüstri içi ticareti 1980-1992 döneminde artışı göstermiştir. Ancak yeni sanayileşmiş ülkelerin gelişmiş ülkelerle endüstri içi ticareti, diğer gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelerle endüstri içi ticaretine göre daha yüksek düzeydedir (Küçükahmetoğlu,2001:140).

### **3.6.1.2. Ülkelerin kişi başına gelirlerindeki artış**

Linder (1961) ve Balassa kişi başına milli gelir ile EİT arasında ters bir ilişki bulmuştur. Bauwens (1987) bir ülkedeki kişi başına gayri safi yurt içi hasıla (GSYİH) farkının, talep yapısındaki bir farktan kaynaklandığını ileri sürmüştür. Çalışmalar ticaret yapan iki endüstri içi ticaret partner ülkesindeki endüstri içi ticaretin payının kişi başına gayri safi milli hasıla arasında negatif bir korelasyon bulunduğunu göstermektedir. Talep yapısındaki benzerlikler göreceli olarak daha fazla farklılaşmış yurt içi üretim ve görecili olarak daha fazla farklılaşmış yurt dışı ürünlerin ithalatı arasında, EİT'in payını teşvik edeceğini göstermektedir. Bu da ölçek ekonomilerine, talebi karşılamak için ürün farklılaşmasına daha fazla alan ayırmalarına ve böylece toplam ticaret içindeki EİT paylarını yükseltmelerine izin vermektedir (Li, Moshirian ve Sim, 2003:273).

Greenaway ve Milner'e (1994) göre daha az seviyede kişi başına gayri safi yurt içi hasılaya sahip olan tüketiciler genellikle küçük ve mal özellikleri açısından standart yapılarıdaki malları talep ederken, daha yüksek düzeyde kişi başına gayri safi yurt içi hasılaya sahip olan tüketiciler, daha karmaşık ve farklılaştırılmış özelliklere sahip malları tercih edeceklerdir. Bu durumun bir sonucu olarak yüksek kişi başına düşen GSYİH değerleri gözlenen ülkeler arasında gerçekleşen ticarete farklılaştırılmış mal çeşidi ve bu çeşitlere olan talep artacaktır. Böylece, bu artış nedeniyle EİT değerleri de yükselecektir (Küçüksakarya, 2016:34).

### **3.6.1.3. Liberalleşme ve ekonomik entegrasyon**

Endüstri içi ticareti destekleyen diğer faktörler ticarete liberalleşme ve ekonomik entegrasyondur. Entegrasyon süreçlerinin yani benimsenen ticaret politikalarının sonucunda entegrasyon grupları oluşmuştur. Bu etki sayesinde, partner ülkeler arasında ticari engeller ortadan kaldırılmış ve ticari mübadelenin hacmi artmıştır. Bu ticaret artışının bir nedeni de daha önce ülkelerin daha önce uyguladıkları kendi otonom gümrük politikaları nedeniyle mallar ithal edilemiyordu. Çünkü bu mallara gümrük vergileri eklendikten sonra yurt içindeki fiyatlardan daha yüksek olmaktadır. Gümrük vergilerinin kaldırılması ithal malları yurt içinde üretilen mallardan daha ucuz hale getirdi. Sonuç olarak gümrük vergilerinin düşmesi ve üretim maliyetleri farkının artması ile yani bir ticaret hacmi yaratılmış oldu (AŁapińska,2014:162). Böylece ithalattan gümrük bariyerlerinin azaltılması ile ithal mallardan gelen rekabet, yurt içi endüstrideki birey tesislerin dahili ölçek ekonomilerinin benzersiz çeşitlerinin imalinde uzmanlaşmalarına fırsat tanıdı. Daha fazla endüstri içi uzmanlaşma, yukarıda belirtildiği gibi, EİT'in yoğunluğunun artmasına neden olabilir. Bu nedenle EİT yoğunluğu ile endüstrilerdeki ticaret bariyerlerinin yüksekliği arasında negatif bir ilişkiyi umabiliriz (Veeramani,2009:2544). Empirik çalışmalar, aksak rekabet ve ürün farklılaştırılması koşulları altında, entegrasyon süreçleri ve ticaret bariyerlerini kaldırma süreçleri, endüstriler arası değil de endüstri içi ticareti artırmaya daha eğilimlidir. Bunun böyle olmasının sebebi, endüstri içi ticarete tabi malların yakın ikameler olmasından kaynaklanır. Bu nedenle onlar oldukça yüksek talep fiyat esnekliğine sahiptir(AŁapińska,2014:162). Bu etkilerin büyüklüğüne bağlı olmaksızın, ticaret bariyerlerinin kaldırılması, aynı endüstride sınıflandırılacak farklılaşmış ürünün bir ihracatçısı ve ithalatçısı olabilir. Bu nedenle ülke otomobiller, dış macunu, giysi vb. ihraç edebilir. Bu sonucun ana sebebi tüketicilerin en azında küme olarak ürün çeşitliliğine yönelik bir talebi olmasıdır(Suranovic,2010).

### **3.6.1.4. Ülkeler, coğrafi olarak ve ortak kültürel özellikleri**

Endüstri içi ticaretin gelişmesi ticaret partnerleri arasındaki coğrafi uzaklıktan önemli ölçüde etkilenir. Bu faktörün önemi özellikle malların taşıma ve sigortalama maliyetinden kaynaklanmaktadır. Empirik çalışmalarda coğrafi uzaklık, genelde ticaret yapan ülkelerin başkentleri arasındaki kilometre üzerinden uzaklık ile ifade edilir(AŁapińska,2014:162).

Ülkelerin coğrafi olarak birbirlerine yakın olması da EİT'nin daha yoğun görülmesine neden olan diğer bir etkidir. Dış ticarete konu malların ulaştırma maliyetleri ortak bir sınıra sahip ülkeler arasında daha ucuz olduğundan EİT sınır komşusu olan ve birbirlerine yakın ülkeler arasında daha yoğun olmaktadır. Buna örnek olarak ABD-Kanada arasındaki kereste ihracatı ile Fransa-Almanya arasındaki çelik ihracatı gösterilebilir(Polat,2010:130).

Bugüne kadar yapılmış olan empirik çalışmalarda gösterildiği gibi ticareti yapan ülkelerin kültürel topluluğu, ortak ya da benzer dil, ulusal kimlik, gelenek ve tarih, endüstri içi ticaretin ortaya çıkmasını artıran unsurlardır. Bu özellikle iki ülke arasında sağlanan daha kolay iletişim, düşük işlem maliyetleri, ve talebin yapısındaki benzerlikten ötürüdür(AŁapińska,2014:162). Balassa ve Bauwens (1988: 7); İngilizce, Almanca, Fransızca, Portekizce ve İskandinav dilleri üzerinde yaptıkları çalışmada, ortak dillere sahip ülkeler arasındaki EİT'nin ortak dile sahip olmayan ülkeler arasındaki EİT'ye göre daha yüksek olduğuna dair istatistik yönden anlamlı sonuçlar elde etmişlerdir(Polat,2010:130).

### **3.6.2. Sektöre Özgü Faktörler**

Endüstriye özgü faktörler, ürünlerin mübadele edildiği dalın karakteristikleri ile ilgilidir.

#### **3.6.2.1. Ölçek ekonomileri**

Optimum ölçek büyüklüğü arttıkça endüstri içi ticaretin oranı da artar(Helpman, Krugman,1985). Ölçek ekonomisi daha büyük çaplı üretimin (daha fazla hasılanın) daha düşük bir maliyetle elde edilebileceği anlamına gelir. Eğer bir endüstri içindeki üretim bu karakteristiğe sahipse, o zaman uzmanlaşma ve ürün farklılaştırma ile ticaret, dünya verimlilik artışına ve ticareti yapan tüm ülkelere sağlanan sosyal yardımlara da katkı kazandırır(Suranovic,2010).Ölçek ekonomilerinin varlığının farklılaştırılmış ürünlerde endüstri içi ticaretin varlığını gösteren önemli bir unsur olduğu iyi bilinmektedir. Krugman (1980) bu hususu yirmi yıl önce vurgulamış ve bu konuda yazdığı etkileyici makaleleri tüm literatürü değiştirmiştir(Schmitt veYu,2001:127).Bir firma verilen bir ürünün tüm olası türlerini değil de yalnızca seçilmiş türlerini seçme yoluna giderek üretim maliyetini düşürebilir. Ancak, endüstri içi ticaretin literatürünün esas yükünü çeken kişi olarak bir firma bir ürünün maliyetinin ürünlerin toplam maliyetinden daha aşağı düşürebilir. Eğer durum böyle ise, o zaman söz konusu ülkenin yerel talebi karşılaması için diğer türleri yurt

dışından ithal etmelidir. Aynı zamanda yurt içinde üretilen türleri de ihraç edebilir. Bu nedenle ölçek ekonomileri (ÖE) ile EİT arasındaki olası linkleri bulmalıyız.

### **3.6.2.2. Ürün farklılaştırılması**

Genel olarak, eğer dar bir ürün hattındaki uzmanlaşma yolları daha geniş tutulursa, ve endüstri daha ileri derecede ürün farklılaştırmasına uyumlu ise, ürün farklılaştırmasının EİT'İ pozitif biçimde etkileyeceğine inanılır(Veeramani,2009:2545).

Krugman Modeli (1979) uluslararası ticaret teorisi ve ilgili literatür için “yeni bir inovatör” olarak gösterilebilir. Bu model uluslararası ticaret için monopolistik rekabetin önemini vurgular. Endüstri içi ticaret için, Krugman Modeli endüstri içi ticarete, endüstriler arası ticarete olduğu gibi kıyaslamalı bir avantaja gerek olmadığına işaret etmektedir. Ancak ürün farklılaştırması yoluyla endüstri içi ticaret maliyet avantajı sağlayabilmek için bir imkan yaratır ve böylece rekabetçi bir avantajın elde edilmesini sağlar. Krugman (1981) farklı ürünler için müşterinin zevkinin ve ürün farklılaştırmasının endüstri için endüstri içi ticarete önemli olduklarının vurgulamıştır(Doruk,2015:52-53).

EİT'in ortaya çıkmasının en belirgin açıklaması ürün farklılaştırmasıdır. Ürün farklılaştırması bir endüstrideki birey firmaların aynı ürünün tüketimde ve/veya üretimde yakın ikamelerini ürettiklerinde ortaya çıkar. Ülkelerdeki talep benzerliğinin ve tüketicilerin tercih çeşitliliğinin varlığı karşısında , ürün farklılaştırılması ülkeler arasında EİT'in ortaya çıkmasına neden olur. Çalışmalar ürün farklılaştırması ile EİT arasında pozitif bir bağın varlığını göstermiştir(Sharma,1999:6).

### **3.6.2.3. Doğrudan dış yatırımlar ve çok uluslu şirketler**

Çalışmalar, dolaysız yatırımlarla endüstri içi ticaret arasında tamamlayıcılık ya da ikame ilişkisi bulunduğunu göstermektedir. Bir çok uluslu şirketin faaliyet göstermesi, ilk bakışta sanki endüstri içi ticaret'i azaltabilecek gibi görünmektedir. Bunun nedeni, kurulduğu veya yerleştiği ülke piyasası için üretim yapan çok uluslu şirketlerin doğal olarak dış ticaret hacmini azaltması gereğidir. Halbuki liberalizasyon ve küreselleşmenin etkisi ile, ülkeler ve bölgeler arası mal ve hizmet akımları, zamanla hızla gelişmiştir. Üretim süreçleri, firmalara maliyet avantajı sağlayan coğrafi alanlara kaydırılarak farklı aşamalara ayrılmış ve değişik coğrafi konumlardaki ülkelere dağıtılmıştır. Çok uluslu şirketlerin kendi iç bünyelerinde, bir ülkeden diğerine gönderdiği tamamlanmış veya ara mal nitelikli

ürünlerin ticareti de aynı şekilde endüstri içi ticaret'in artmasına yol açmıştır. Dolayısıyla, doğrudan yabancı yatırım girişleri, ya ticaret yaratır ya da ticareti ikame eder. Bu yatırımlar, yeni bir piyasa yaratabilir, yeni bir faaliyet alanı oluşturabilir ya da varolan alanı genişletebilir. Bunun tam tersine, gümrük tarife oranlarının artması, ithalatın yerini çok uluslu şirketin üretimini alması durumunda, dış ticaretinin azalması yani ikame etkisi sözkonusu olmaktadır. Genel olarak teknoloji ile bilgi ve enformasyon transferlerini içeren doğrudan yabancı yatırım ile uluslararası ticaret arasında tamamlayıcılık olduğu belirtilmiştir. Doğrudan yabancı yatırım ve endüstri içi ticaret arasındaki ilişkinin ticareti tamamlayıcı yönde, yani pozitif ilişkili olduğu öngörülmüştür(Aydın,2008:898-899).

#### **3.6.2.4. Teknoloji ve Ar-Ge**

Bu unsur teknolojiye de değişimle ilgilidir ve bir ülkedeki teknolojiye de değişim potansiyeli ne kadar büyük olursa EİT'de o kadar yüksek olur.

Rekabetçi alanda kalmak için, süre gelen teknolojik yenilikçiliğin dünyadaki tüm oyunculara ortaya çıkması gereklidir. Eğer küçük bir ekonomi bile AR-GE ve yenilikçilikte önemli yatırımlara odaklanırsa bu firma her zaman için uluslararası yenilikçilikte daha etkili bir pozisyonda olan daha büyük ticari partnerlerle karşılaşacaktır. Ancak teknolojinin kamu yararına bazı karakteristikleri olması nedeniyle teknolojik dışsal yararlar, daha küçük olmanın dezavantajlarının üstesinden gelebilir. Burada üzerinde durulması gereken husus teknolojik farkların ve dışsal yararların yüksek kaliteli dikey endüstri içi ticaretin belirleyicileri olarak önemli bir rol oynamalarıdır. Ancak teknoloji girdi göstergesi ile teknoloji çıktı göstergesinden bu konuda çelişkili sonuçlar görülmektedir. Öte yandan, eğer ticaret ortağı bir sektörde daha fazla sayıda patent almışsa, o zaman yüksek kaliteli dikey endüstri içi ticaret daha azdır. Öte yandan, yurtdışındaki daha yüksek AR-GE harcamaları yüksek kaliteli endüstri içi ticarete pozitif bir etki yaratır. Bu da yabancı yenilikçilik çabalarının getirilerinin, yurt içi ekonominin ihracat performansı üzerinde olumlu bir etkisi olacağına işaret eder. Davis'e (1995) göre, teknolojik farklar bile, endüstri içi ticaret için yeterli neden olabilir(Abraham veHove,2004:23).

Grossman ve Helpman(1979), ticaret akışlarının sağlanması için AR-GE harcamalarının dikkate alınması gerektiğini gösteren dinamik bir model kurmuşlardır. AR-GE

harcamaları, karlar üzerine kurulmuştur ve AR-GE üretimi bir ürün farklılaştırması yaratır(Doruk,2015:52-53). Dolayısıyla, AR-GE, endüstri içi ticaretin artmasına yol açar.

### **3.6.2.5. Sermaye ve emek yoğunluğu**

Sermaye-emek zenginliği oranları arasındaki ortalama düzey ve eşitsizlik verilmiş bir emtia grubunda, özellikle onların endüstri içi ticaret oranlarını etkiler(Bergstrand,1990:1216).

Dikey EİT ve endüstriler arası ticaret arasında bir ilişkinin varlığı açıklanabilir. Burada sermaye imkanı göreceli olarak bol olan ülkeler yüksek kaliteli malların ihracatında daha fazla imkanlara sahiptir. Halbuki emek zengini ülkeler ise düşük kaliteli imalatlarda uzmanlaşır. Bu nedenle bu model ticaret ilişkisine giren her hangi bir çift ülke için dikey EİT payının daha fazla olacağını öngörür. Böylece sermaye / emek zenginliği ya da kişi başına milli gelirler arasındaki fark ne kadar büyük ise, iki ülke arasındaki ticaret ilişkisi de ona göre şekillenir(Greenaway,Milner veElliott,1999:373). EİT'in, benzer faktör zenginliği olan ve benzer sermaye emek oranlarına sahip bulunan gelişmiş sanayileşmiş ülkeler arasında olması beklenir. Öte yandan gelişmekte olan ülkeler ise endüstriler arası ticarete, emek yoğun ve kaynak temelli ürünleri ihraç ederek katılabilirler. Karşılığında gelişmiş ülkelere son imal edilmiş malları satın alırlar.



## 4. ENDÜSTRİ-İÇİ TİCARETİN ÖLÇÜLMESİ

Bu bölümün amacı, endüstri içi ticaretin ölçümünde dikkate alınacak metodolojik hususları incelemektir.

### 4.1. Balassa İndeksi

Balassa (1966), geliştirdiği endekste, Avrupa Ekonomik Topluluğu'nin tesis edilmesinin, endüstriler arası ya da endüstri içi uzmanlaşmaya yol açıp açmadığını araştırmaktadır. Bunun için bu kuruluşun belli bir toplulaştırma seviyesinde endüstri içindeki malların ticaret çakışması oranını ölçmek amacıyla bir endeks geliştirilmiştir (Şimşek, 2008).

Balassa Endeksi (1966) adıyla anılan bu ölçüm, bir endüstri içindeki ticaretin, yani malların ithalatı ve ihracatı üzerindeki çakışmanın miktarını aynı anda aşağıdaki formüle göre ölçen bir cetveldir.

$$B_j = \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \quad (4.1)$$

Burada  $i \equiv j$  endüstrisi içinde bir emtiadır. Bu endekste, net ticaret ile brüt ticaret arasındaki oran 0 ile 1 arasında bir ölçüdür. Burada, 0 “mükemmel” ticaret çakışmasını temsil etmekte olup saf bir endüstri içi ticareti göstermektedir. 1 ise mükemmel endüstriler arası ticareti temsil etmektedir. Tüm endüstrilerdeki endüstri içi ticaretin derecesini hesaplamak için (ülke seviyesi), Balassa, beher  $B_j$  değeri için bir ağırlıksız ortalama almıştır (Andresen, 2003: 2-57):

$$B = \frac{1}{n} \sum B_j \quad (4.2)$$

burada  $n \equiv$  endüstrilerin sayısını göstermektedir.

$$B = \frac{1}{n} \sum \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \quad (4.3)$$

Grubel ve Lloyd (1975), Balassa endeksini kullanmanın iki sakıncası olabileceğini iddia etmektedir. Birincisi, endeks puanı her endüstri endeksinin basit bir aritmetik ortalaması olarak alınmıştır. Zira burada tüm endüstrilere eşit ağırlık verilmektedir ve onların toplam dış ticaret içindeki paylarının ne kadar olduğu dikkate alınmamaktadır. İkincisi ise endekste toplam dış ticaretteki dengesizlik için her hangi bir düzeltme düşünülmemiştir.



Öte yandan birinci eleştirileri ile ilgili olarak, Grubel ve Lloyd'un teklif ettikleri çözüm yolunun yeterli olduğuna dair genel bir konsensüs elde edilmiştir. Öte yandan Vona (1991)'ya göre, ikinci eleştirilerinin konusu olan ticaret dengesizliği için bir düzeltmenin gerekli olup olduğu konusundaki tartışma hala sürmektedir.

Yukarıda açıklanan endeks, dış ticaret literatüründe, EİT'yi ölçmek amacıyla kullanılan ilk endekstir. Dolayısıyla bazı eksikliklere sahiptirler. Bu nedenle bu endeksler EİT'yi ölçmek için günümüzde çok fazla kullanılmamaktadırlar (Şimşek, 2008).

#### 4.2. Grubel-Lloyd İndeksi

Grubel ve Lloyd endüstri içi ticaret önemini ölçmeyi gözetten ilk iktisatçılardı (Grubel ve Lloyd 1975). Onlar verilen bir endüstrinin, dengeli, yani ihracatın ithalata eşit olduğu koşulda, ürünlerinde, bir ülkenin toplam ticaretinin (ihracatının ve ithalatının) bir yüzdesi olarak endüstri içi ticareti ölçtüler. Bir ürün grubu veya endüstrisi için bu ölçümün formülü aşağıdaki gibidir:

$$EİT_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \quad (4.4)$$

Yukarıda  $X_i$  ve  $M_i$  i ürün grubunun sırası ile ihracatlarını ve ithalatını temsil eder.  $X_i - M_i$  çevresindeki düz parantez ticaretin dengesinin artı ya da eksi olmasının dikkate alınmadığını gösterir. Eğer tüm ticaret dengeli ise o zaman  $EİT_i$  değeri 100'e eşit olacaktır. Eğer tüm ticaret yalnızca tek yönlü olsaydı, o zaman  $EİT_i$  sıfıra eşit olurdu. Dolayısıyla  $EİT_i$  değeri ne kadar 100'e yakın olursa, endüstri içi ticaretin önemi de o derecede büyük olacaktır. Kolaylık için, basit Grubel—Lloyd formülü aşağıdaki şekilde tekrar yazılabilir:

$$EİT_i = \left[ 1 - \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \right] \quad (4.5)$$

Bu formül endüstri içi ticaretin seviyesini ölçmede kullanılır ve literatürde sık sık karşılaşılır.

Bir ülkedeki endüstri içi ticaretin ortalama seviyesini ölçmek için Grubel ve Lloyd bir ağırlıklı ortalamanın hesaplanmasını önermiştir. Bunun için **ağırlık olarak belli bir ürün**

**grubunun ihracat ve ithalatlarının göreceli hacmi kullanılmalıdır.** Formülü aşağıdaki gibidir:

$$EiT_j = \frac{\sum_i^n EiT_i(X_i + M_i)}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \quad (4.6)$$

$\Sigma$  işareti bir yunan harfi olup ‘sigma’ diye okunur. “Toplam” anlamına gelir. Anlamı bir ürün grubundaki toplam ticareti, yani ihracatların ve ithalatların toplamını  $EiT_i$  olarak dikkate alıp ona göre ağırlıklı olarak toplanması gerektiğini gösterir(Grimwade,1989).

Tüm toplulaştırma düzeylerinde tüm bireysel endüstriler için  $EiT$  hesaplanmak arzu edildiğinde ise,Grubel ve Lloyd (1971, 1975), endekslerinin iki yönde birden geliştirilebileceğini önermişlerdir. Birinci yönde, belirli bir toplulaştırma düzeyinde, bütünyü da bazı bireysel endüstriler arasında EIT değerlerinin dağılımı incelenebilir. İkinci yöne göre ise, ticarete konu olan belirli bir mal grubu için farklı toplulaştırma düzeylerinde  $EiT$  değerlerine bakılabilir.

Grubel ve Lloyd, birinci değeri elde etmek için, **$n$  sayıda endüstrinin ihracat artı ithalatlarının toplam değerlerine her bir endüstrinin ihracat artı ithalat oranları ile ağırlıklandırılarak hesapladığı formül** aşağıdaki gibidir. Grubel ve Lloyd bunu "bireysel ölçümlerin dağılımını özetleyen çok faydalı bir istatistik" olarak nitelendirmektedir:

$$EiT_j = \frac{\sum_i^n (X_i + M_i) - \sum_i^n |X_i - M_i|}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \quad (4.7)$$

Burada  $EiT_j$  , gözlemlenen ülkenin ortalama  $EiT$ 'sini toplam ihracatın ve ithalatın bir yüzdesi ölçmektedir. Bu değer aynı zamandan  $n$  sayıdaki endüstrilerin  $EiT$ 'lerinin bu endüstrilerdeki toplam ihracat ve ithalata oranına eşittir:

$$EiT_j = \left[ 1 - \frac{\sum_i^n |X_i - M_i|}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \right] \quad (4.8)$$

Dış ticaret literatüründe, G-L endeksinin istatistik özellikleri ve kısıtlamaları özenle gözden geçirilmiştir. Bununla ilgili olarak bu hesaplama ile ilişkin akademik çalışmalar ve tartışmalar aşağıdaki üç konuyu vurgulamaktadır:

- (i).Bu denklemin toplam dış ticaret dengesizlerine uyarlanıp uyarlanamayacağı, ve eğer uyarlanacaksa, nasıl uyarlanacağı.
- (ii).Kategorik toplulaştırma olgusunun nasıl tanımlanacağı ve uyarlanacağı

(iii).Endekslerin mevcut statik yapısıdır.

Somma (1994), bu konu ile ilgili olarak yaptığı ampirik çalışmalarda, endüstrinin nasıl tanımlanacağı, bu kapsamda, doğru toplulaştırma düzeyinin ne olması gerektiği ve ölçümle ilgili hangi endeksin daha uygun olduğu konularının hala çözülemediğini belirtmektedir. Öte yandan Greenaway ve Milner (1989), her ne kadar bu ölçümde, rastlantısal hata ve sistematik sapma, yani bias alanı olsa da, bu ölçüm ile EİT'nin ölçümü konusunda "kalıplaşmış gerçekler" olarak nitelendirilebilecek bazı ortak noktalar oluşturulmuştur.

Grubel ve Lloyd, EİT'yi, EAT'ye bağlı olmadan dış ticaret dengesizliğinin etkilerinden ayrıştırarak ölçmek amacıyla, uyarlanmış G-L endeksi olarak adlandırdıkları aşağıdaki endeksi geliştirmişlerdir;

$$EİT_j = \frac{\sum_i^n (X_i + M_i) - \sum_i^n |X_i - M_i|}{\sum_i^n (X_i + M_i) - |\sum_i^n X_i - \sum_i^n M_i|} \quad (4.9)$$

Uyarlanmış G-L endeksi olarak adlandırılan bu değer, toplam ticaret hacminden toplam ticaret dengesizliği çıkarılarak oluşturulmakta ve EİT, toplam ticaret hacmine göre değil de, toplam ticaret dengesi dikkate alınarak ölçülmektedir. Burada,  $n$  değeri, seçilen toplulaştırma düzeyinde bulunan toplam endüstri sayısını ifade etmektedir. Bu endeksin farkı,  $i$  mal grubuna ilişkin ihracat ve ithalat değerleri farkları toplamının endekse dahil edilmiş olmasıdır. Buyolla, dış ticaret açığının ya da fazlasının, endeks üzerindeki etkisinin olabildiğince küçük tutulması amaçlanmıştır (Şimşek, 2008).

### 4.3. Aquino İndeksi

Aquino, Grubel endeksinin eleştirisini aşağıdaki gibi yapmıştır. Grubel ve Lloyd özet ölçüm ülkesinin toplam endüstri içi ticaretinin toplam ticaret içindeki yüzdesindeki sistematik sapma,  $B_y$  değerlerinin ortalamasının alınması sürecinde ortaya çıktığına inanmaktadırlar. Burada  $B_y$  değeri zımnen sistematik sapması olmayan bir değer olarak ele alınmıştır. Fakat bu doğru değilmiş gibi görünmektedir. Eğer ülkenin toplam ticareti dengesiz ise, ülkenin toplam ticaretinin bir yüzdesi olarak toplam endüstri içi ticareti onun aşağıya doğru sistematik sapmaya uğramış özel ölçümüdür. Çünkü G-L, her emtiada aşağıya doğru sistematik sapmaya uğramış bir endüstri içi ticaret ölçümüdür. Bu nedenle, genel dengesizliğin her bir emtianın ticaret akışında dengesizleştirici bir etkisi bulunmayacağına göre endüstri toplulaştırmasının en yüksek seviyesinde görülen

dengeleştirici etki dikkate alınmalıdır. Bu nedenle emtialar arası farklar hakkında bilginin eksikliğinde veya yokluğunda dengeleştirici etkinin gücünün tahmininde yapılabilecek en iyi yöntem onun tüm endüstrilerde eşit oranda olduğunu düşünmek ve genel dengesizliğe eşit olarak dikkate almaktır.

Aquino'ya göre, temel seviyedeki genel dengesizliği düzeltmede en uygun yol, değerlerinin zımni olarak istatistik sapmasız olduğu ele alınan EİT<sub>ij</sub>'ye göre ölçmeden önce, dengeleştirici etkinin tüm endüstrilerde eşit oranlı olacağını varsayarak, eğer her bir emtianın toplam ihracatları ile toplam ithalatları eşit olsaydı, onların ihracat ve ithalat tutarlarının ne kadar olacağını tahmin etmektir. Bunlar aşağıdaki formüle göre elde edilebilir (Aquino,1978: 275-296):

$$X_{ij}^e = X_{ij} \frac{\frac{1}{2} \sum_i (X_{ij} + M_{ij})}{\sum_i X_{ij}} \quad (4.10)$$

$$M_{ij}^e = M_{ij} \frac{\frac{1}{2} \sum_i (X_{ij} + M_{ij})}{\sum_i M_{ij}} \quad (4.11)$$

$$\sum_i X_{ij}^e = \sum_i M_{ij}^e = \frac{1}{2} \sum_i (X_{ij} + M_{ij}) \quad (4.12)$$

Buna dayanarak hesaplama aşağıdaki şekilde yapılabilir. Burada,  $X_{ij}^e$  ve  $M_{ij}^e$  değerleri Grubel-Lloyd'un temel endeksi olan EİT<sub>i</sub> 'ye konur. Böylece, j ülkesinin toplam dış ticaret dengesizliği etkisini gidermek suretiyle j ülkesinin i malında endüstri-içi ticaretin oranı (EİT<sub>ij</sub> endeksi ) hesaplanabilir. Buna ilaveten, j ülkesinin toplam dış ticareti içinde her malın oranıyla elde edilen ağırlıklar uygulanarak çeşitli mallara göre EİT<sub>ij</sub> değerlerinin ağırlıklandırılmış ortalamasının da hesaplanması mümkündür. Böylece, j ülkesinin toplam dış ticareti içinde endüstri-içi ticaretin düzeltilmiş özet / toplanmış ölçümünün aşağıdaki gibi bir dağılımı elde edilir. Ancak, dış ticaretteki dengesizliklerin endüstriler arasında eşit orandadağılım gösterdiği varsayımının gerçekçi olmadığı söylenebilir. Bu bağlamda şu soru sorulabilir: Dış ticarete dengeleme etkisini Aquino'da olduğu gibi her bir bağımsız işlemler seti, dolayısıyla endüstri veya grup için eşit dağılımlı olarak kabul etmek anlamlı mıdır ? Bu soruya verilecek yanıt, bir makroekonomik etkinin daha mikro seviyede tanımlanmasının herhangi bir kesin belirti olmadan çok güç olduğunu gösterecektir (BEDİR, 2009:1-299).

$$EiT_{ij} = \frac{\sum_i (X_{ij} + M_{ij}) - \sum_i |X_{ij}^e - M_{ij}^e|}{\sum_i (X_{ij} + M_{ij})} \quad (4.13)$$

**Aquino, geliştirdiği endeksin G-L endeksinden iki bakımdan üstün olduğunu ileri sürmektedir. Birincisi, toplam ticaret dengesizliğini düzeltme problemi ortadan kalkmaktadır. İkincisi, geliştirdiği indeks G-L ölçümünü veri toplulaştırma düzeyine bağımlı kılan  $\sum_i |X_i - M_i|$  ifadesine değerine dayanmamaktadır.** Somma (1994), Aquino'nun bu fikirlerine katılmaktadır. Halbuki Vona (1991) ampirik çalışmalarda bu bağımlılıktan kaynaklanan problemin çok önemli olmadığını ileri sürmektedir.

Aquino'nunbu tartışmaya katkısı, en ayrıştırılmış endüstri düzeyinde EİT endekslerindeki olası sapmalara dikkati çekmesindedir. Aquino'nun uyarlanmış endeksi yararlı bir istatistiki araç olarak görülmesine rağmen, Greenaway ve Milner (1981) tarafından eleştirilmiştir. Çünkü onlara göre bu endeksin bazı kısıtlamaları olduğu şeklinde eleştirilmiştir. Birinci eleştiri, zımnı olarak dengeye getiren güçlerin tüm endüstriler arasında eşit oranlı dağıldığının varsayılmasıdır. Aynı eleştiriye Tharakan (1984) da katılmaktadır. İkinci eleştiri, bir ülkenin toplam ticareti üzerinde konjonktürel ya da diğer dışsal etkilere izin vererek yanılığya düşmesidir.

Tharakan (1983) ve Sharma (2000), Aquino'nun uyarlamasının en temel eksikliğinin, teorik tabanının olmaması olduğunu belirtmektedirler. Ticaret dengesizliğini düzeltme gereğinin teorik olarak güçsüz kaldığını ve güvenilir düzeltme yöntemlerine neden olduğunu ifade eden Vona (1991), Aquino endeksinin de bu bağlamda sorunu çözmediğini belirtmektedir. Kol ve Mennes (1983), toplam ticaret düzeyinde Aquino'nun önerdiği yöntemi, Grubel ve Lloyd'un önerdiği yöntemle tercih etmektedirler(Şimşek, 2008).

#### **4.4. Marjinal Endüstri İçi Ticaret İndeksi**

Birçok marjinal endüstri içi ticaret endeksi geliştirilmiştir. Bir marjinal endüstri içi ticaret endeksi geliştirmeye yönelik ilk girişim Chris Hamilton ve George Kniest tarafından 1991'de ortaya atılmıştır. Onlar, Grubel-Lloyd endeksinin zaman içinde ticaretin akışında ortaya çıkan gelişmeleri açıklayamadığını sorguladılar ve ticaretin genişlemesinin uyarlanmasının sonuçlarının değerlendirmenin amacı için marjinal endüstri içi ticaretin nasıl değerliğine odaklanılması gerektiğini vurguladılar. Chris Hamilton ve George

Kniestihracat ve ithalatlardaki değişikliklerin oranını etkin biçimde hesaplayabilmek için bir endeks geliştirdiler (Bernatonyte, 2009:668-675).

Beher endüstri için marjinal endüstri içi ticaretin ölçüsü aşağıdaki şekilde tanımlanır:

$$MEİT_{HK} = \begin{cases} \frac{X_t - X_{t-n}}{M_t - M_{t-n}}; M_t - M_{t-n} > X_t - X_{t-n} > 0 \\ \frac{M_t - M_{t-n}}{X_t - X_{t-n}}; X_t - X_{t-n} > M_t - M_{t-n} > 0 \\ TANIMSIZ; X_t < X_{t-n} VEYA M_t < M_{t-n} \end{cases} \quad (4.14)$$

Yukarıdaki denklemde  $X_t$  ve  $X_{t-n}$  değerleri ve t-nyılları içindeki ihracatlardır ve  $M_t$  ve  $M_{t-n}$  değerleri de t-n yılları içindeki ithalatlardır. Böylece n, iki ölçüm yılı arasında geçen yıl sayısıdır. MEİT endeksi aşağıdaki soruyu yanıtlar: Ticaretin hangi oranı endüstri içi ticaret türündendir? Grubel-Lloyd endeksinde olduğu gibi, MEİT endeksinde de, yeni ticaret tümüyle endüstri içi türden olduğu zaman 1 değerine eşit, ve tümüyle endüstriler arası ticarete eşit olduğu zaman ise 0'a eşit olacaktır (Moshirian ve diğerleri, 2005).

Dahası, Hamilton ve Kniest [1991] endeksleri ihracatta bir artış ve ithalatta bir eksiliş, veya bunların tersi değişiklikler ortaya çıktığında bu olguyu açıklayamayacakları şeklinde değerlendirmişlerdir. Öte yandan hem ihracatın hem de ithalatın azaldığı durumu tanımlayan HK endeksi de tanımlanmamıştır. Bu endeks gözlemlenen azalışların marjinal endüstriler arası ticaret olarak kaydedilmesini gerektiren bir durumdur. Bunun tersine, keşfedenlerin yorumlamasına göre, HK endeksinin tanımlanmadığı sektörler için MEİT'nin yapısı hakkında hiçbir bilgi taşımamaktadır.

Greenaway ve diğerl. [1994] bu konuda üçüncü bir ölçümü aşağıdaki şekilde geliştirmişlerdir:

$$MEİT_{GHME} = [(X + M) - |X - M|]_t - [(X + M) - |X - M|]_{t-n} \quad (4.15)$$

$$MEİT_{GHME} = \Delta[(X + M) - |X - M|] \quad (4.16)$$

Greenaway ve diğeri. [1994] enflasyona uyarlanmış ticari verinin değil de nominal ticari verinin kullanılması marjinal endüstriler arası ticareti ölçümünü yukarı doğru saptırdığına işaret ettiler. Bu gerekçe geçerli olmakla birlikte o tüm marjinal endüstriler arası ticaret ölçümleri için geçerli olup bu durum yalnızca Hamilton ve Kniest endeksi için geçerli değildir. Bu makalenin arta kalan kısmında tüm ithalat ve ihracat verilerinin enflasyona göre uyarlanmış olduklarını varsayacağız.

Bu ölçüm, Hamilto ve Kniest endeksinin tersine, her zaman tanımlanmıştır. Ancak GHME ölçümü GL'nin endeksine benzer. Şöyle ki iki dönemdeki Hk seviyelerinin farkına tekabül eder. Ve bu nedenle ticaret kalıplarındaki değişimin yapısının değerlendirmesinde, sonraki metodun hatasını paylaşır. Bu nedenle Hamilton ve Kniest'in GL kıyaslama metodunu kıyaslaması aynı zamanda GHME ölçümüne de uygulanabilir. Şöyle ki eğer belli bir sektör için yapılan belli bir inceleme süresi boyunca ihracat miktarı aynı kalırken, ticaret fazlasından dengeli bir ticarete doğru bir geçiş yapılmışsa, GHME ölçümü ithalat miktarının iki katı kadar pozitif yönde bir artış gösterecektir. Her ne kadar bu durum endüstriler arası ayarlamaların açıkça görülebilen bir örneği olsa da ithalattaki artış ona tekabül eden ihracatta her hangi bir artış ile eşleşmemektedir. GHME ölçümü ayrıca belli ülkelerin veya sektörlerin göreceli ticaret performansı hakkında her hangi bir gösterge sağlamamaktadır.

GHME ölçümünün EİT'yi bir orana göre değil de mutlak değerler halinde gösterdiği için, temel olarak GL ve HK endekslerin farklılaşır. Bu özelliği o MEİT'yi belli bir endüstri içindeki brüt ticaret seviyelerine, üretim veya satış miktarlarına göre ölçtüğü için arzu edilir. Böylece GHME ölçümü uzmanlaşma ve uyarlama baskılarının değerlendirilmesinde kilit rol oynar.

GHME ölçümünün kendisi dış etkilerden arındırılmamıştır. Ve bu durum da geleneksel endekslere benzemektedir. O ikincisine göre daha zayıf bir ölçümdür. Çünkü endüstriler arası ticaretin marjinal ilişkisi hakkında hiçbir şey söylememektedir. Ve o 0 ile 1 arasında bir değer alması nedeniyle, basit bir endeksin sunumsal cazibesine sahip değildir. Bu nedenle onun var olma nedeni şu olabilir: "Bu endeks, ayarlama problemlerinin her hangi bir analizinde brüt ticaret veya gerçek hasıla seviyelerine tekabül edebilir." (Bürlhart, 1994:600-613).

Brühart, Grubel ve Lloyd'u temel alarak üç farklı MEİT ölçümü önermiştir. İki Brühart'ın A endeksidir.

$$A_i = 1 - \frac{|\Delta X_i| + |\Delta M_i| - |\Delta X_i - \Delta M_i|}{|\Delta X_i| + |\Delta M_i|} \quad (4.17)$$

Yukarıdaki denklemde  $\Delta t$  ve  $t - T$  yılları arasındaki farkı ifade eder. Bu endeks, GL endeksinde olduğu gibi sıfır ile bir arasında değişir. Burada 0 değeri belli bir endüstrideki marjinal ticaretin tümüyle disiplinler arası türden olduğuna işaret eder. Bir değeri ise marjinal ticaretin tümüyle disiplinler arası olduğunu gösterir.

MEİT endeksi, tam olarak, ticaret kalıplarındaki değişimin yapısı ile ilgilidir ve ithal veya ihraç seviyeleri hakkında bilgi gerekli değildir. Nitekim bu sebepten ötürü MİİT, boyları  $\Delta X$  ve  $\Delta M$  ile tanımlanan bir düzlem üzerinde gösterilebilir.

MEİT endeksi GL endeksinin istatistiksel özelliklerinin çoğunu paylaşır. Özellikle o ağırlıklı ortalama için aşağıdaki formül uygulanarak endüstriler arasında da ölçülebilir.

$$\bar{A}_w = \sum_i^n W_i A_i \quad (4.18)$$

$$W_i = \frac{|\Delta X_i| + |\Delta M_i|}{\sum (|\Delta X_i| + |\Delta M_i|)} \quad (4.19)$$

Yukarıdaki formülde  $\bar{A}_w$ , ekonominin tüm sektörlerinde veya bir sektörün tüm alt sektörlerinde  $A_i$  için ağırlıklı ortalamadır. Birkaç ampirik çalışma MEİT ile muhtelif işçi piyasası ayarlama baskılarında önemli negatif kısmi korelasyonlar göstermiştir (Brühart, 2009:401-459).

Bu konuda değinilmesi gereken ikinci bir husus da şudur: Marjinal endüstri içi ticaret endekslerinin altındaki gizli varsayım; bir endüstrinin ticaret dengesindeki net iyileşmenin uyum maliyetlerinin, o endüstri ticaret dengesindeki net kötüleşmenin uyum maliyetleri ile aynı olduğu şeklindedir. Şöyle ki, ithalattaki bir birimlik artış yoluyla yer değişen üretim faktörünün miktarı, ihracatta bir birim artış için gerekli üretim faktör miktarı ile aynıdır. Bunun sonucu olarak ihracatta ve ithalatta birbirine eşit net artışın, ihracatta ve ithalatta birbirine eşit azalışta olduğu gibi, endüstri düzeyinde faktör talebi üzerinde sıfır bir net etkiye sahip olduğu farz edilmektedir (Şimşek, 2008: 188). Gerçek dünyada ise uyum



maliyetlerine ilişkin böyle bir simetri, gerçekçi değildir. Ve gerçek dünyada ihracat ve ithalat büyümesi arasındaki kayda değer ve önemli bir asimetridir.

Bu kapsamda, Brülhart (1994) tarafından, dış ticaretin uyardığı kazanç ve kayıpların yani uyum maliyetlerinin, ülkeler veya sektörler arasındaki dağılımı konusunda da analiz imkânı veren ve B Endeksi olarak ifade edilen yeni bir endeks aşağıdaki formüle göre tanımlanmıştır:

$$B_i = \frac{\Delta X_i - \Delta M_i}{|\Delta X_i| + |\Delta M_i|} \Rightarrow |B| = (1 - A) \quad (4.20)$$

Bu endeks -1 ile +1 arasında değer almaktadır. Eğer bu değer 0'a yaklaşıyorsa o zaman marjinal endüstri içi ticaret artmakta; endeks değeri 0'a eşitse o zaman marjinal ticaret tümüyle endüstri içi ticaret türüne dönüşmektedir. Öte yandan bu değer -1 veya +1 değerini alması, marjinal ticaretin tümüyle EAT olduğuna işaret etmektedir. Böylece B endeksi kullanılarak tüm sektör çapındaki performansın da kestirilmesi mümkün olmaktadır. Sektörel performansı değerlendirme aşamasında, ihracat, belirli bir sektördeki yüksek yurtiçi performansı, ithalat ise düşük yurtiçi performansı göstermektedir.  $B > 0$  ise  $\Delta X > \Delta M$ ;  $B < 0$  ise  $\Delta X < \Delta M$  (Çalışkan, 2010:1-45).

Buna alternatif bir seçenek olarak aynı problemin çözümünde kullanılacak benzer bir yöntem de Greenway ve diğerleri [1994] tarafından geliştirilmiştir. Buna göre MEİT'nin ticaret akışındaki değişiklikleri temsil eden mutlak değerleri aşağıdaki eşitliği gösterir:

$$C_i = (|\Delta X_i| + |\Delta M_i|) - |\Delta X_i - \Delta M_i| \quad (4.21)$$

Bu ölçüm, GHME ölçümü gibi, bölünmüş endüstri seviyesinde de uyarlanabilir.

$$C_v = C/V \quad (4.22)$$

Burada V her hangi bir ilgili derecelendirme değişkeni olarak alınır (Brülhart, 1994: 600-613).

Son olarak, aşağıda, Grubel-Lloyd Tipi marjinal endüstri içi ticaret ölçümünden de bahsedilecektir.

$$MEİT_{GL} = 1 - \frac{|\Delta X - \Delta M|}{|\Delta X| + |\Delta M|} \quad (4.23)$$

Yukarıda  $X_{veM}$ , GL endeksinde olduğu gibi aynı anlama sahiptir ve  $\Delta$  endeksleri iki yıl ya da iki dönem arasındaki ticaret akışının farkının göstermektedir. MEİT endeksi 0 ile 1 değerleri arasında değişir. Ekstrem değerler endüstriler arası (0) veya endüstri içi (1) değerlerine tekabül eder. MEİT endeksi tüm vakalarda tanımlanır ve uygun ağırlıklar kullanılarak birkaç sayıda ürün grupları arasında kümelendirilmiştir (Bojnec, Fertőb, 2016:53-74).

Brühlhart, bu formüle göre hareket ederek, ilgili ürün grubunun performansı (PERF) hakkında da aşağıdaki formüle göre bir hesaplama yapılabileceğini belirtir.

$$PERF = \frac{(\Delta X - \Delta M)}{(|\Delta X| + |\Delta M|)} \quad (4.24)$$

$$|PERF = 1 - MEİT_{GL}| \quad (4.25)$$

Yukarıdaki eşitlikte, hesaplama aralığı -1 ile +1 arasında değişir. Brühlhart'a göre bu durumlarda endüstri-arası ticaret mevcuttur. Bu hesaplamada elde edilecek sonuç ne kadar 0'a yakın bir ise, ilgili ürün grubunda marjinal ticaret o kadar endüstri-içi ticaret üründe olacaktır. Brühlhart, yukarıda anılan sektörel performansı da, ihracat ve ithalatın birbirleriyle olan ilişkilerindeki değişimler olarak tanımlamakta ve ihracatı, sektörün yurtiçi performansı olumlu, ithalatı ise yurtiçi performansı zayıf olarak değerlendirmektedir. Bu nedenle  $PERF > 0$  olduğunda,  $\Delta X > \Delta M$  olmakta ve  $PERF < 0$  olduğunda ise bunun aksi geçerli olmaktadır (Yenilmez, 2004).

Farklı ölçümlerin seçilmesinin altında yatan neden amacımızın ne olduğuna göre değişir. Eğer yalnızca ticaret akışı söz konusu ise farklı, ve farklı endüstrilerdeki, A endeksi gibi, marjinal endüstri içi ticaretin endüstriler arası ticarete olan kıyaslamasını dikkate alan bir ölçünün hesaplanması gerektiğinde ikincisi en anlamlı araç olarak görülmektedir.

$\bar{A}_w$  değeri, bunun bilgisine sahiptir ve o bu konudaki ek değişkenler için bir ölçeklendirme yapabilir. Fakat bu işlem alt endüstriler arasında kümelendirme yapılırken, onların ağırlıklandırılması prosedürü ile sınırlıdır. Böylece bu değer ölçekleme ortalamalarını temsil eder ve EİT'ye temel endüstri seviyesindeki her hangi bir yapısal değişken ile ilişkilendirilemez. Bu durum  $C_v$  gibi bir ölçüm ile elde edilmiştir ve bu değer endüstri içi ticaretin endüstriler arası ticarete olan bağlantısı hakkında hiçbir bilgi sağlamaz.

Yalnızca A gibi ölçüme dayanarak anlamlı bir analiz yapabilmenin makul olmakla birlikte, C'nin her hangi bir hesaplanması A gibi ölçümlere eşlik etmelidir. MEİT'nin mutlak değerleri tek başına anlamsızdır. Çünkü onlar endüstriler arası ve endüstri içi ticaret arasındaki mevcut oran hakkında hiçbir bilgi vermezler ki bu sonuncu değer her şeyden önce tam da MEİT kavramının anlamını vermekte kilit rol oynar. Bu nedenle MEİT'ye yönelik araştırmalarda ve iki aşamalı yaklaşımı kullanmak için yapılan uyarlamada en uygun yöntem budur. Çünkü MEİT, birinci olarak marjinal endüstriler arası ticarete ilişkisi bakımından, ve ikinci olarak da onun yapısal değişkenlerle olan ilişkisi bakımından ele alınmaktadır (Bürlhart,1994: 600-613).

MEİT'yisektör için bulunan firmaların yaptığı ticaretten değil de, bazı imalat sektörleri tarafından üretilen ürünler için hesaplarız. Sonrakine, diğerleri arasında, diğer bazı sektörlerdeki firmalarca üretilen ara-malı ithalatları ve yatırım malları girebilir. Bu konuda başka bir husus da, bir i sektörü tarafından tanımlanan bir firma, aynı zamanda başka bir sektöre ait malları da üretebilir. Ancak bu muhtemelen önemsiz bir problemdir.

Burada daha önemli bir sorun ise MEİT'nin simetrik olmasıdır. O, ihracat ve ithalatın her ikisi de arttığında pozitif değerler alır. Aynı zamanda her ikisi düşerken de pozitif değerler alır. Eğer ikisinden biri artar ya da azalır o zaman  $MEİT = 0$ 'dır. Bizim analizimizde problem her iki ticaret akışının da azalması vakasıdır. Bu durum rekabetin arttığı koşullarda pek bir sorun olarak dikkate alınmaz. Bu nedenle  $\Delta x < 0$  ve  $\Delta m < 0$  olduğu durumlarda bu durumu, hayali bir  $\mu$  değişkenini dahil ederek kontrol altında tutacağız.

Dikkate alınması gereken başka bir faktör de MEİT'nin ticaret artışının miktarına bağlı olmamasıdır. Mesela ihracat ve ithalattaki bir Euro tutarındaki bir artış MEİT endeksinin değerini bir milyon Euro kadar etkileyebilir. Bu nedenle, ticaret tahminlerindeki göreceli artışı kontrol altında tutacağız (Kaitıla, 2008: 1-21).

## 5. TÜRKİYENİN RUSYA FEDERASYONU İLE DIŞ TİCARETİNDE ENDÜSTRİ İÇİ TİCARETİN YERİ

### 5.1. Türkiye'nin Rusya Federasyonu Arasındaki Dış Ticaretinin Anlaşmaları

Türkiye–Rusya ilişkilerinin tarihi geçmişi 15. yüzyıl sonlarında Osmanlı İmparatorluğu ile Çarlık Rusya’sı arasında başlamış olup yaklaşık 500 yıl öncesine dayanmaktadır. 15. yüzyılda Karadeniz ticaret yollarıyla ve 1497 yılında yapılan ikili ilişkiler resmen başlamıştır. Bu tarihten sonra Osmanlı Devleti ile Rus Çarlığı arasında zaman zaman ortaya çıkan savaşlar, ittifaklar, yardımlar, dostluklar ve Türk Kurtuluş savaşı sırasında Rusya’dan sağlanan mali ve askeri yardımlar ve sonraki Sovyet döneminde soğuk savaşla süren çeşitli alanlardaki ilişkiler sürmüştür (Bulut,2015).

Türkiye ile Sovyetler Birliği arasında, ikili ilişkiler ile ilgili olarak 1925 yılından beri, bazı önemli anlaşmalar imzalanmıştır. Örneğin iki ülke arasında 25 Aralık 1925 tarihinde “Dostluk ve Tarafsızlık Anlaşması”, 8 Ekim 1937 tarihinde de “Ticaret ve Denizcilik Anlaşması” imzalanmıştır. Bu anlaşmalar Türkiye ve Sovyetler Birliğini 1920’li yıllardan 1940’lı yıllara kadar mutedil tarafsız ilişkilerin kurulmasına imkan vermiştir.

Ancak ikili dostane ilişkiler II. Dünya Savaşından sonra devam etmemiştir. 1960’ların başlarından itibaren 1960 yılından 1980’li yıllara kadar ikili dostane ilişkiler tekrar kurulmuştur. 25 Mayıs 1967 tarihinde “Ekonomik Teknolojik Anlaşma”, ve 9 Ocak 1975 tarihinde “İkinci Ekonomik Teknolojik Anlaşma” imzalanmıştır. Dahası, 1965 ile 1979 yılları arasında yüksek düzeyde diplomatik ziyaretler yapılmıştır. Ek olarak 1985 yılında Sovyetler Birliğinden Türkiye’ye Doğal Gaz satışı için yapılan anlaşma iki ülke arasındaki ilişkileri daha da geliştirmiştir (Şimşek ve diğerleri,2007).

Rusya ile Türkiye’nin sosyal ve ekonomik modelleri, 20. ve 21. Yüzyıllarda derin değişiklikler göstermiştir. 1980’li yılların başlarında Türkiye modern bir ekonomik sistemi kurmaya başlamış ve bu tarihten sonra liberal bir kalkınma yolunu benimsemiştir. Bugün Türkiye hem politik hem de ekonomik açıdan bölgesel bir liderdir ve en gelişmiş İslam ülkelerinden biridir. Avrupa pazarı ile yakından bağlantılıdır ve bir gün tam kapsamlı bir Avrupa Birliği üye devleti olma yolunda ilerlemektedir. Türkiye bunu, gerçekleştirdiği serbest piyasa ekonomisine yönelik reformlara ve ihracat yönelik kalkınma modeline borçludur. Türkiye’nin elde ettiği GSYİH artışı ve ekonomisindeki sanayileşmeye yönelik dönüşümler ve aynı zamanda kalkınma yönelik ve ihracatı teşvik politikaları, dış ticaretini

birkaç kat katlamasına ve onun yapısal ve coğrafi niteliklerinin değişmesine imkan vererek böylece dış ticaretinde elde ettiği başarıların itici gücü olmuştur (Likhachev ve diğerleri,2016).

Yüz ölçümü açısından dünyanın en büyük ülkesi olan Rusya, nüfus büyüklüğü açısından ve ekonomik olarak önemli bir ülkedir. Rusya ekonomisi, bugün, özellikle zengin doğal kaynakları büyük bir avantaja sahiptir. Petrol, doğal gaz ve kömür gibi enerji hammadde kaynakları bunların başında gelmektedir. Rusya'nın doğal kaynakları büyük bir varlık olmakla beraber uzun vadede ülke ekonomisinin diğer sektörlerini olumsuz etkilemiş gibi görünmektedir. Çünkü merkezi planlamaya sahip olan ülke yakıt, enerji ve metalürji gibi ağır sanayi alanında gelişmiş, tüketim ve ileri teknoloji alanlarında ise aynı başarıyı gösterememiştir (Ersungur ve diğerleri, 2017).

Öte yandan, Sovyetler Birliğinin dağılmasından sonra köklü piyasa reformları yapılmış ve sosyalist ekonomi modeli yerini serbest piyasa ekonomisi modeline geçilmiştir. Türkiye'nin ise tarım toplumundan yüksek teknoloji ürünü mamullerin de imal edilebildiği bir sanayi toplumuna dönüşmesi oldukça kısa bir sürede gerçekleşmiştir. Sovyetler Birliğinin çöküşü Türkiye ile Rusya arasındaki çeşitli ekonomik alanlarda yakın işbirliğini artırmış, iki ülke arasında yapılan ve niteliksel yönden de farklı bir kalkınma modelini gerçekleştirmeye yönelik karşılıklı ikili anlaşmaları teşvik etmiştir. Rusya Türkiye'nin ekonomisindeki en büyük yatırımcılardan ve Türkiye'nin kilit ticari ve ekonomik ortaklarından biri haline gelmiştir. İşbirliği iki ülke arasında süregelen dış ekonomik ilişkilerin temel ögesi olmuş ve bu olgu Rusya ve Türkiye'nin mevcut stratejik çıkarları doğrultusunda, bilimsel, teknik ve kültürel bağları kuvvetlendirmiş ve uluslararası turizm, dış yatırım ve ticaret hacimlerini artırmıştır (Likhachev ve diğeri,2016).

Modern Türkiye Rusya ekonomik ilişkileri 1991 yılında imzalanmış olan "Ticari ve Ekonomik İşbirliği Anlaşması"na dayanmaktadır.

1992 yılında Türkiye'nin Dışişleri Bakanı tüm Türkiye-Rusya tarihinde ilk kez olarak Rusya'ya resmi ve ziyaret yaptı. Bu ziyaret sırasında "Türkiye Cumhuriyeti ile Rusya Federasyonu arasındaki ilişkilerin İlkeleri hakkındaki Antlaşma" imzalandı. 1992 ile 1996 tarihleri arasındaki kısa dönem içinde taraflar arasında, bilim ve teknoloji, eğitim, kültür, ekonomik işbirliği ve silahlı kuvvetler mübadele programları ile ilgili toplam 15 anlaşma veya protokol imzalandı (Öncel ve Liapina, 2018).

Taraflar arasında kurulan bu organizasyon 1994 yılında İstanbul'da Rusya'nın bir Sürekli Sekreteryanın ve birçok kurumsal tesislerin kurulmasına neden oldu. Bu kurumsal tesisler arasında BSEC Ticaret Konseyi, Karadeniz Ticaret ve Kalkınma Bankası, Karadeniz Çalışmaları için Uluslararası Merkez ve Parlamento Meclisi sayılabilir. Ekonomik ve ticari ilişkileri vurgulayan çoğu gözlemcinin tersine, iki ülke arasındaki kurumsal çerçeve ve iki ülkenin liberal demokratik politik sisteme yönelmeleri karşısında George Harris 1995 yılında bu işbirliğinin Türkiye'nin Batılı müttefiklerinden alamayacağı askeri malzemeleri Rusya'dan sağlayabilmesine olanak sağlayacağını vurguladı (Aktürk, 2006).

Türkiye ile Rusya arasındaki kritik öneme sahip başka bir anlaşma da Aralık 1997'de imzalan "Çifte vergilendirmenin önlenmesi Anlaşması" idi (Öncel ve Liapina, 2018).

17 Mayıs 2000 tarihinde onay süreci tamamlanan "Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunmasına ilişkin Anlaşma" ve aynı tarihinde imzalanan "Ticari, Ekonomik, Sınai, Bilimsel-Teknik İşbirliğinin Geliştirilmesi" uzun vadeli program bunlara örnek gösterilebilir. Her iki ülke için de önemli başka bir hükümetler arası anlaşma 1997 yılında imzalanan Mavi Akım doğal gaz boru hattı projesi ile ilgiliydi. Bu anlaşma ile Türkiye takip eden 25 yıl boyunca Rusya'dan yılda 16 milyar metre küp doğal gaz satın almayı garanti etti (Mikhelidze ve diğerleri,2017).

Mavi Akım Projesi'nin gerçekleşmesi ile Rusya ve Türkiye arasında ekonomik ilişkiler daha çok kuvvetlendi. Bunu izleyen yıllarda iki ülkenin ekonomik ve politik ilişkilerinin daha çok yoğunlaşmasına neden oldu. Böylece, bölgesel güçler olarak eskiden birbirine rakip iki ülke, ortak enerji projeleriyle ekonomik alanda işbirliklerini kuvvetlendirmiş ve Türkiye, Rusya'nın en büyük enerji partneri olmuştur (İsmayıl veAliyev, 2016).

2000 yılında, Vladimir Putin'in Rusya'nın başkanı olarak resmen atanması karşılıklı dostluk ve güveni artırarak, Türkiye ile Rusya arasındaki ilişkiler üzerinde olumlu bir rol oynadı. Putin döneminde iki ülke arasındaki karşılıklı ticaretin hacmi devasa boyutlarda arttı. Türkiye ile Rusya arasındaki dış ticaretin artmasının başlıca nedenleri, Türkiye'nin Rus gazına ve ham petrolüne giderek daha fazla bağımlı bir hale gelmesi, Türkiye'yi ziyaret etmekte olan Rus turistlerin sayılarının artması, ve Türkiye'deki yabancı yatırımların giderek daha fazla artması idi. 2002 yılında Rusya Federasyonu, Türkiye'nin ihracat yaptığı ülkeler arasında altıncı sırada, ithalatta ise üçüncü sırada idi (Öncel ve Liapina, 2018).

Hızla artmakta olan Türkiye Rusya ilişkilerinin bir başka yönü de artan askeri işbirliği idi. Nisan 2001 tarihinde, Türkiye, Rusya, Romanya, Bulgaristan ve Gürcistan “Karadeniz Gücü” adında bir askeri deniz gücünü kurdular (Aktürk, 2006).

2004 yılında “Türkiye Cumhuriyet ile Rusya Federasyonu arasında dostluğu derinleştirmek ve Çok boyutlu Ortaklığı geliştirmek için Ortak Bildirim” anlaşması imzalandı. Bu anlaşma ile iki ülke arasındaki mevcut kültürel ve insani ilişkiler daha fazla ivme kazandı. Dahası kültürel alanda, karşılıklı kültürel mütekabiliyet ilkesinin beyanı iki ülkenin halklarına, birbirlerinin kültürlerini öğrenmeye yönelik bir motivasyon kazandı. 2007 yılı Türkiye’de Rus Kültürü yılı ve 2008 yılı da Rusya’da Türk Kültürü yılı olarak duyuruldu.

Bu bildirimler Türkiye ve Rusya halkları arasındaki kültürel bağlantıları birleştirme de olumlu rol oynadı. Kurulan bu kültürel bağ ekonomik ilişkilerin de giderek daha fazla artmasına katkıda bulundu (Şimşek ve diğerleri,2007).

İki ülke arasındaki siyasi olaylar:

Gürcistan Türkiye’nin Güney Kafkasya stratejisinde en kritik ülkedir. Aynı zamanda coğrafi olarak da Türkiye’nin kuzeyindeki, Rusya ile arasında bulunan sınır komşusudur. Dahası Gürcistan’ın 1992 yılında bağımsız bir devlet olarak ortaya çıkmasının da önemli politik sonuçları oldu. Çünkü Gürcistan Amerika Birleşik Devletleri, Türkiye ve Azerbaycan’ın yakın bir müttefiki idi. Dolayısıyla bu dönemde, Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan arasındaki işbirliğini daha fazla artırmak için bu ülkeler arasında önemli inisiyatifler kullanıldı ve kayda değer adımlar atıldı. Ancak, Gürcistan Ağustos 2008’de Güney Osetya’yı kendi kontrolü altına almak için girişimde bulundu. Rus silahlı kuvvetleri Gürcistan’ı Güney Osetya’da mağlup etmek için yoğun askeri tepki gösterdi ve Beş Gün Savaşı olarak da anılan bu askeri kampanyada Gürcistan’ın birçok kentini işgal etti (Aktürk ve diğerleri,2016).

Rusya-Türkiye İşbirliği Beş Gün Savaşından sonra da ortak ve karşılıklı çıkarlar doğrultusunda artmaya devam etti. Bu işbirliğinin en fazla kayda değer yönü de Mersin’in Akkuyu yöresinde Rus-Türk Nükleer santral inşa anlaşması oldu. Gerçekten de bu girişimin, gerek stratejik ve gerekse sembolik değeri büyüktü.

Gümrük işlemlerinde sağlanan kolaylıklar bakımında Türkiye ve Rusya Federasyonu için 2008 yılı önemli bir dönüm noktası oldu. Çünkü bu tarihten itibaren ve yaklaşık bir yıl süren gümrük işlemleriyle ilgili krizin aşılması amacıyla gümrük işlemlerine giren mallara

ve nakliye araçlarına ilişkin bilgilerin iki ülke gümrük idareleri arasında elektronik yolla önceden değişimine dayanan sistemden yararlanılması gündeme geldi. Bu inisiyatif iki ülke arasındaki ticareti daha da kolaylaştırarak daha fazla geliştirilmiştir.

Basitleştirilmiş Gümrük Hattı (BGH) ya da yeşil koridor adlı bu sistem şu yenilikleri ve kolaylıkları getirmekteydi: Gümrüğe giren eşyaya ilişkin bilgiler gümrük idaresine gönüllü olarak önceden sunan firmalar, dış ticaret işlemleri sırasında, referans kıymet uygulamasından muafiyet, gümrük işlemlerinde öncelik, gümrükleme zamanını kısaltacak ve kolaylaştıracak ayrı bir gümrük hatlarının kullanımını, kaçakçılıkla ve gümrük suçlarıyla mücadele dışında gümrük kontrolünden muafiyet, dış ticaret işlemlerinde banka garantisini kullanımı ve eksik belge sunulması, TIR Karnesi, Taşıma Belgesi, Hava Konşimentosu, CMR gibi sadece taşıma belgelerinde yer alan bilgileri sunan ihracatçıların sundukları belgelerin uygun bulunması halinde fiziki kontrole tabi tutulmamakta veya gümrük işlemlerinin en kısa sürede tamamlanması gibi kolaylıklardan yararlandılar. Bunun sonucunda, bu sisteme dahil olan firmalar malların geri gönderilme ya da gümrükte bekletilme riskinden kurtuldular. BGH sistemine dahil olmayan firmaların bu türden herhangi bir kolaylıktan ya da basitleştirmeden yararlanamamaktaydı.

BGH, uygulaması, ilk olarak, 18 Şubat 2010 tarihinde Moskova Vnukova Havalimanı ile İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı arasında başlamış, daha sonra iki ülke arasında yapılan Veri Değişimi Anlaşması kapsamında tekrar ele alınarak teknik alt yapısının geliştirilmesi ve farklı taşıma biçimlerini de kapsayacak şekilde yaygınlaştırılması çalışmaları çerçevesinde, Rusya'ya kara yolu ile gelen eşya için Ukrayna sınırındaki Triyebortniye Sınır Kapısı'nı, Gürcistan sınırındaki Yukarı Lars Kara Sınır Kapısı'nı ve denizyolu ile gelen eşya için Karadeniz kıyısında bulunan Tuapse Limanı Gümrük İdaresini kullanmışlardır.

Ayrıca Novorossisk Limanı, Bryansk Gümrüğüne bağlı NoviyeYourkovichi ve Smolensk Gümrüğüne bağlı Stabinski sınır kapıları da BGH kapsamında işlem terminali olarak kullanılabilir.

Ek olarak iki ülke arasındaki ticaretin artırılması amacıyla Ruble para cinsi ile ticaret gündeme gelmiştir. Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 sayılı kararın değiştirilmesini sağlayan Kanun Hükmündeki Kararname'nin 14 Nisan 2009 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmesi ile birlikte Türkiye-Rusya arasındaki ticaretin Ruble ile yapılmasına başlanmıştır (Zengin,2015).



İki devlet arasında 2010 yılında “Stratejik Ortaklık” olarak adlandırdıkları bir kampanya başlatıldı. İki ülke arasında kurulan Yüksek Seviyeli bir İşbirliği Konseyi, Yıllık toplantılar, bir Ortak Stratejik Planlama Grubu adları verilen oluşumlar ile ileri ekonomik, siyasi, kültürel ve güvenlik işbirliğinin kurulması amaçlandı (Flanagan, 2013).

Mersin’de inşa edilmesi planlanan Akkuyu Nükleer santrali , Rus-Türk ilişkilerinde en büyük projedir.

Mayıs 2010 tarihinde Rusya ile Türkiye Akdeniz sahilinde Mersin’de Akkuyu Nükleer santralini inşa etmek için bir Anlaşma imzaladı.

Bu proje toplam 1.2gigawatt’lık dört adet nükleer santralının inşasını kapsamaktaydı. Türkiye’nin ilk nükleer güç santralının toplam inşa maliyeti 20 milyar Amerikan Doları olarak öngörüldü. Rus NPP-2006 teknolojisi ile basınçlı su reaktörleri kullanılarak yapılması planlanmıştır (Likhachev ve diğerleri,2016).

Toplam maliyetinin 22 milyar dolar olacağı hesaplanan projenin tamamı, Yap-İşlet-Devret yöntemi ile, Rusya Federasyonu tarafından karşılanacaktır.

Tamamlandığında Türkiye’nin ilk nükleer santrali olacak projenin işletim yetkisi, Rusya devlet nükleer enerji şirketi olan Rosatom’a verilmiştir.

Projenin %51’lik kısmı proje ortaklarından Rusya’ya ait olmakta; %49’luk diğer kısım ise Türkiye’de çeşitli yatırımcılar tarafından satın alınacaktır. İşletme süresinin 60 yıllık bir dönemi kapsayacak nükleer santralde her biri 1200 megavat gücü bulunan dört reaktör kurulması planlanan proje tam faaliyete geçtiğinde Türkiye’nin yıllık ihtiyacının %10-12’si kadarını karşılayacağı tahmin edilmekte ve inşasının 2022 yılında tamamlanması beklenmektedir. Projenin ilk reaktörünün 2022 yılında üretime başlayacak olmakla birlikte, tam kapasite ile çalışmasına 2025 yılında ulaşacağı beklenmektedir.

Mayıs 2015’te proje ile ilgili olarak Türkiye ile ön lisans anlaşması yapılmış ve projenin temeli atılmıştır. Her ne kadar Akkuyu Nükleer Santrali ile ilgili olarak Mart 2016’da projede inşaat çalışmalarının durdurulduğu belirtmişse de, hem Rus hem de Türk yetkililer bunu doğrulamamaktadırlar. Projenin tam iptal edilmeme nedeni, anlaşmada tek taraflı fesih hâlinde iptal eden tarafın tazminat ödemesi gerektiği maddesinin yer almasıdır.

Ayrıca Rusya, projeye şimdiye kadar 3 milyar dolar civarında para harcamıştır. Dolayısıyla bu, Rusya’nın projeyi iptal ettirmeme nedenlerinden biri sayılabilir (İsmayıl veAliyev, 2016).

İki ülke arasında süregelen bavul ticareti ve turizm faaliyetleri de son yirmi yıl içinde kayda değer biçimde artmıştır. Nisan 2011’de iki ülke arasında vize gereksiniminin kaldırılması ile birlikte, daha da artmıştır (Flanagan,2013).

2012 yılında Ankara Rusya’ya Türkiye’nin Karadeniz kara sularından Güney Akım boru hattının inşası için izin verdi. Bu boru hattı ile yılda 63 milyar metre-küp’lük Rus doğal gazının Avrupa’ya nakli planlandı. Bunun karşılığında Ankara Gazprom’a önemli fiyat imtiyazları tanıdı. Böylece Moskova’ya uzun dönemli petrole endeksli doğal gaz fiyatlarını tekrar müzakere etme konusunda uzlaştı. Öte yandan Türkiye’nin boru hattında daha düşük bir transit taşıma ücreti alması AB tarafından eleştirildi. Sonuç olarak, Güney Akım boru hattı projesinden daha sonra Avrupa Birliği’nin rekabeti ve enerji yasal mevzuatına uymayan şartları nedeniyle, vazgeçildi (Mikhelidze ve diğerleri,2017).

2013 yılında yaşanan başka bir siyasi gelişme ise Rusya ile Ukrayna arasında Kırım ile ilgili olarak ortaya çıktı. Kırım anlaşmazlığının Türk-Rus ilişkileri üzerinde de ciddi etkileri oldu. Kırım’ın Karadeniz’de son derece önemli ve kritik bir konumu vardı. Bu bölge Güney Akdeniz’deki Kıbrıs’ın siyasi yapısı ile kıyaslanabilir. Kırım Rusya’ya tarafından ilhak edilmeden önce, Türkiye’nin Karadeniz’de askeri deniz gücü bakımından diğer ülkelere oranla stratejik üstünlüğü bulunmaktaydı. Oysa Rusya’nın Kırım’ı ilhakı bu ülkenin Karadeniz’de askeri saldırı kapasitesini inanılmaz derecede artırdı ve bu durum Karadeniz’e kıyısı bulunan tüm ülkeler açısından da bir tehdit olarak algılandı.

Türkiye ile Rusya arasında Kırım konusunda mevcut uzlaşılması zor farklılıklara rağmen, ekonomik işbirliği durmaksızın devam etti. Türkiye Kırım’ın Rusya tarafından ilhakından sonra batı devletleri tarafından Rusya’ya uygulanan ambargolara katılmadı. Ve bu ambargo nedeniyle, Rus ürünlerinin naklinde Türkiye üzerinden ortaya çıkan güzergah değiştirme işleminden de yararlandı (Aktürk ve diğerleri,2016).

1.Aralık.2004 tarihinde Türk Devlet Başkanı Recep Tayyip Erdoğan ile Rus Devlet Başkanı Vladimir Putin arasında yapılan bir müşterek basın konferansında, Putin enerji piyasalarını tekrar şekillendirecek ve Türkiye’nin Batı ile olan ilişkilerin değiştirebilecek iki beklenmedik bildirimini açıkladı. Birincisi Putin, Güney Akım Doğal Gaz projesini iptal ettiğini bildirdi. Oysa bu boru hattı güzergahının Rusya’dan Avrupa’ya Karadeniz üzerinde yılda 63 milyar metre küp gibi devasa boyutlarda doğal gaz taşınması planlanmıştı. Moskova’nın Güney Akımını yapmaktaki birincil amacı Avrupa’nın Rus doğal gazına olan bağımlılığını artırmak ve bu arada da Rusya’nın Avrupa’ya gönderdiği doğal gazın yaklaşık yarısının geçtiği problemlili bir ortak olan Ukrayna’yı baypas etmektir. Fakat Putin

Avrupa Birliğinden gelen siyasi engellemelerin projenin durdurduğunu ve bu durumun Putin'i bu projenin iptali konusunda ikna ettiğini bildirdi.

Putin ikinci bir sürpriz daha açıkladı: Güney Akımı için amaçlanan doğal gaz Avrupa yerine Türkiye'ye gönderilebilirdi. Ve buradan da, eğer Avrupalılar tarafından uygun bulunursa oradan da Güney Avrupa'ya nakledilebilirdi. Dahası, Rusya'nın devlet şirketi olan Gazprom ile Türkiye'nin devlet şirketi olan BOTAŞ bu konuda bir mutabakat bildirisi imzaladığını bildirdi. Rusya tarafından öngörüldüğü gibi, Türk Akımı, her biri 15.75 milyar metre küplük olmak üzere 4 boru hattı üzerinden toplam yıllık 62 milyar metre küplük bir kapasiteye ulaşması planlandı ki bunun taşıma kapasitesi şimdi feshedilmiş olan Güney Akım projesine eşit olacaktı. Bu dört hattın ilki yalnızca Türk yurt içi pazarına yönelik olacaktı. Artakalan diğer 3 hat ise Avrupa pazarlarına yönelecektir (Makovsky,2015).

Türk Akımının tamamlanması ilk aşamada Türkiye'nin Ukrayna'ya bağımlılığını sona erdirdi ve Rus doğal gazının Türkiye'ye ithal maliyetini düşürdü. Moskova açısından da Güney Akımının yerine TürkAkımı'nın konulması ile Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü - OECD Avrupa'nın beşinci büyük ekonomisi ve Rusya'nın Almanya'dan sonra en büyük doğal gaz ithalatçısı olan Türkiye'nin şimdiki ve gelecekteki doğal gaz pazarına mal teminini garanti altına almıştır. O aynı zamanda her ne kadar ikinci bir TürkAkımı boru hattının inşa edilip edilmeyeceği henüz kesin olmasa da, Rusya'yı transit doğal gaz naklinde Ukrayna'ya bağımlı olmaktan da kurtaracaktır. Ancak TürkAkımı 2 Rusya'nın gözünde kesinlikle Türkiye'nin jeopolitik değerini artıracak ve Türkiye'ye Rusya ve AB için çok önemli bir transit doğal gaz koridoru haline getirecektir (Mikhelidze ve diğerleri, 2017).

Yukarıda bahsi geçen 1 Aralık 2014 tarihindeki basın konferansında Rusya Türkiye'ye Karadeniz'in altından geçireceği doğal gaz boru hattının kapasitesini Türkiye'nin talebi üzerine, 16 mmk (milyar metreküp) den 19 mmk'e yükseltmeye karar verdiğini söyledi. Halen Türkiye Rus gazının tamamını Mavi Akımdan ve Balkanlar üzerinden gelen boru hatlarından almaktadır ki tamamı yıllık 30 mmk olmaktadır. Bu miktar Türkiye'nin bir yıllık ihtiyacının yarısından fazlasına tekabül etmektedir (Makovsky,2015).

Öte yandan Rusya'nın Suriye'ye 1 Eylül 2015 tarihinde başlayan askeri müdahalesi çoğu gözlemcileri şaşırtacak biçimde hızla şiddetlenmektedir. Bu arada Rus Hava Kuvvetleri Türk hava sahasını sık sık ihlal etmektedir. Sonunda 24 Kasım 2015 tarihinde Türkiye Rus

Su-24 bombardıman uçağını düşürdü. Bu olay 2008 yılından beri gelişen Türk Rus ilişkilerinde tam bir geri dönüş olarak yorumlandı (Aktürk ve diğerleri,2016).

Bu olayın çarpıcı sonucu; 2015'e kadar küresel ticarete yaşanan yükselişe de bağlı olarak iki ülke arasında görülen dış ticaretteki artışın, 2015 sonunda hem küresel daralmaya hem de uçak krizi nedeniyle Rusya Federasyonu tarafından uygulanan ekonomik yaptırımlar dolayısıyla yerini tam bir düşüşe bırakmıştır.

Sınır ihlali yapan Rus savaş uçağının Türkiye tarafından düşürülmesinin neden olduğu kriz sonucunda Rusya Federasyonu tarafından 2016 başından itibaren uygulamaya konulan yaptırımlar şunlardı: Bazı ürünlerin ithalatının durdurulması, inşaat, turizm, tarım, tekstil ve otomotiv sektörlerine yönelik yaptırımlar ile iki ülke arasındaki gümrük işlemlerini Türkiye aleyhine zorlaştırılmasına yönelik önlemler. Bu olaydan sonra alınan diğer kısıtlayıcı önlemler arasında, Türkiye'ye yapılan tarifersiz uçuşların iptal edilmesi ve turistik seyahatlerinin durdurulmasına yönelik çağrı yapılması, Türk mallarına yönelik basitleştirilmiş gümrük uygulamalarının yerine ihracatı zorlaştırıcı olağanüstü kontrollerin yürürlüğe girmesi, Rusya'da Türk vatandaşlarının çalıştırılmasının durdurulması ve Rusya Federasyonu'nda daimi ikametgahı olmayan Türklerin vizesiz seyahatlerinin askıya alınması şeklindeki kısıtlama ve yasaklamalar uygulanmaya başlanmıştır. Rusya Federasyonu Türkiye'den yaptığı ithalatın durdurulmasına yönelik şu önlemler yürürlüğe girdi: Türkiye'nin Rusya'ya satmak için ürettiği ancak Rusya'nın ağırlıklı olarak başka ülkelerden temin ettiği 13'ü sebze ve meyvelerden olmak üzere toplam 18 ürün üzerinde yaptırım uygulanmaya başladı. Bu politika değişikliği sonucunda Türkiye önceden, ürettiği domates'in yaklaşık % 65'ini Rusya Federasyonu'na ihraç ederken, bu olaydan sonra Rusya Federasyonu domates ithalatının % 66'sını başka ülkelerden yapmaya başlamıştır. Rusya Federasyonu'nun Türkiye'ye yönelik aldığı bu kısıtlamalar iki ülke arasındaki ekonomik ilişkileri bir bütün olarak çok olumsuz bir biçimde etkilemişti (Gültekin ve Üyümez, 2016).

Türk Rus ilişkilerinde ortaya çıkan bu olumsuzluk iki yıl devam etti ve zamanla düzeldi. 13 Kasım 2017 tarihinde Putin, Türk meslektaşısı Recep Tayyip Erdoğan ile Rusya'nın Karadeniz sahilindeki sayfiye kenti olan Soçi bir zirve toplantısı yaptı.

Bu toplantıda Putin önceki gerilimin sona erdiği ve ilişkilerin daha önce bıraktıkları yerden daha ileriye götürmeye yönelik niyetler karşılıklı olarak ifade edildi.

Bundan sonra Putin ile Erdoğan arasında yapılan tüm zirve toplantıları Rus Türk ilişkilerini eski haline getirmeyi amaçladı. Böylece Ağustos 2016'da Rusya Rus turistlerin rağbet ettikleri charter uçuşlarındaki kısıtlamayı kaldırdı. Moskova Türkiye'den gelen meyve ve sebzeler üzerindeki yasaklamayı kaldırdı. Aralık 2014 yılından beri çalışmayan Yüksek Seviyeli İşbirliği Konseyi faaliyetlerine başladı. 31 Mayıs 2017'de Putin Rusya'da çalışan Türk işçilerinin pasaportları (sayıları bir milyonun üzerindeydi), diplomatik ve konsolosluk görevlilerinin ve ailelerinin pasaportları havayolu mürettebatı ve bazı ticaret erbabının pasaportlarında Rusya Federasyonu tarafından Rusya'ya girişte vize zorunluluğunu kaldırdı (Bechev, 2017).

Türkiye ile Rusya Federasyonu arasında Rusya Federasyonunun S.Petersbourg kentinde Ağustos 2016 tarihinde yapılan zirvede 2016-2019 yıllarını kapsayan bir orta vadeli program kabul edildi. Buna göre ekonomiden ticarete, turizmden doğrudan yatırımlara kadar birçok konuda anlaşmaya varılmıştır. Böylece Rusya Federasyonu tarafından Türkiye'ye uygulanan ticari kısıtlamaların kademeli olarak kaldırılması ve iki ülke arasındaki ticaretin 100 Milyar Amerikan Dolarının üzerine çıkarılmasına yönelik niyetler ve hedefler tekrar ifade edilmiştir (Gültekin ve Üyümez, 2016).

TürkAkımı için yapılan ikili müzakereler 2015 yılında Ankara'nın, boru hattından sevkedilecek doğal gaz için ciddi indirimler talep etmesi üzerine kesintiye uğradı. Rusların TürkAkımı Aralık 2015'in başında askıya aldıklarından beri bu girişimin beklentileri de giderek daha belirsiz bir hale gelmeye başladı. 2016'nın yazında konunun tekrar irdelenmesi taraflara projeye karşı yeni bir sinerji kazandırdı. Fiyatlandırma anlaşmazlığının çözümlenmesinden sonra Türkleey bu konuda hükümetler arası bir anlaşma imzalamakta uzlaşmaya vardı. TürkAkım'ın gerçekleştirilmesi konusunda Putin ile Erdoğan arasında St.Petersburg'da Ağustos 2016 da tekrar bir mutabakat kuruldu.

Ancak olay daha derin incelendiğinde, kaydedilen ilerlemeye rağmen, iki ülke arasındaki ekonomik ilişkiler Türk\* hükümeti üzerinde kaldıraç etkisi yapmak için Rusya tarafından her seferinde bir kalem malda düzeltilmekte ve kısıtlamalar tedrici biçimde kaldırılmaktaydı. En öne çıkan zamanla biraz da monotonlaşan örnek domatestir. Domates, narenciye ile birlikte Türkiye'nin Rusya'ya yaptığı en önemli ihracat kalemidir. Domates Rusya Federasyonuna ihracına kabul edilen Türk tarımsal ürünlerinin listesinden açıkça çıkartıldı.

Domatese karşı Türkiye de 15 Mart 2017'de Rusya'ya karşı misillemede bulunarak Rusya'dan alınan buğday ve Mısır ithalatı üzerine %130 oranında vergi koydu ve

Rusya'dan pirinç, armut ve Ayçiçek yağı ihracatını dondurdu. Ancak kısa bir süre sonra Türkiye Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütünün 22 Mayıs 2017 tarihinde İstanbul'da yaptığı toplantıda bu dondurma kararını iptal etti. Ekim 2017 de Rus Tarım Bakanlığı Türkiye'nin 2017'nin sonuna kadar yapacağı domates ihracına 50.000 tonluk bir kota koydu. Türk domateslerinin ilk sevkiyatı Rusya'ya Kasım ayının ortalarında ulaştı (Bechev, 2017). Böylece Rusya ile Türkiye arasında ekonomik ilişkiler tekrar yükseliş trendine girdi.

## 5.2. Türkiye'nin Rusya Federasyonu İle Dış Ticaretinde Endüstri İçi Ticaret'in Payı

### 5.2.1. Türkiye-Rusya Federasyonu Toplam Dış Ticareti ve EİT Oranı Değerleri

Yıl	İthalat	İhracat	Hacım	Denge	EİT
1997	2.174.258.117	2.056.547.228	4.230.805.345	-117.710.889	0.97
1998	2.155.006.116	1.348.002.243	3.503.008.359	-807.003.873	0.77
1999	2.374.132.817	588.663.804	2.962.796.621	-1.785.469.013	0.40
2000	3.886.583.276	643.902.938	4.530.486.214	-3.242.680.338	0.28
2001	3.435.672.619	924.106.727	4.359.779.346	-2.511.565.892	0.42
2002	3.891.721.401	1.172.038.590	5.063.759.991	-2.719.682.811	0.46
2003	5.451.315.438	1.367.590.908	6.818.906.346	-4.083.724.530	0.40
2004	9.033.138.484	1.859.186.551	10.892.325.040	-7.173.951.933	0.34
2005	12.905.619.879	2.377.049.944	15.282.669.810	-10.528.569.930	0.31
2006	17.806.238.758	3.237.611.322	21.043.850.070	-14.568.627.430	0.31
2007	23.508.494.288	4.726.853.152	28.235.347.430	-18.781.641.130	0.33
2008	31.364.476.862	6.483.003.596	37.847.480.460	-24.881.473.266	0.34
2009	19.450.085.570	3.189.607.392	22.639.692.960	-16.260.478.178	0.28
2010	21.600.641.439	4.628.152.963	26.228.794.390	-16.972.488.476	0.35
2011	23.952.914.321	5.992.633.393	29.945.547.710	-17.960.280.928	0.40
2012	26.625.286.056	6.680.777.245	33.306.063.300	-19.944.508.811	0.40
2013	25.064.213.832	6.964.209.480	32.028.423.310	-18.100.004.352	0.43
2014	25.288.597.271	5.943.014.110	31.231.611.380	-19.345.583.161	0.38
2015	20.401.756.568	3.588.330.986	23.990.087.550	-16.813.425.582	0.30
2016	15.162.386.047	1.732.953.579	16.895.339.620	-13.429.432.468	0.21
2017	19.514.093.954	2.734.315.893	22.248.409.840	-16.779.778.061	0.25

Kaynak: \*İthalat ve İhracat verileri "TRADEMAP" ten sağlanmıştır.

\*\*Endüstri içi Ticaret oranları Kendi hesaplamalarımdır.

Çizelge 5.1. Türkiye'nin Rusya Federasyonu ile toplam dış ticareti ve endüstri içi ticaret oranı

1990'lı yıllardan itibaren başlamak üzere Rusya, Türkiye'nin önemli doğal gaz ve ham petrol tedarikçisi olmuş, Türkiye ise Rusya'ya taze meyve ve sebze ihraç etmiştir ve iki ülke arasındaki dış ticaret, ortalama %100'e karşı %15 civarında olmuştur. Tipik bir örnek olarak Rusya yılda 20 milyar dolar ihracat yaparken Türkiye'nin ihracatı ise yıllık 3 milyar dolar civarında kalmıştır.

1998 yılında Rusya'da yaşanan ekonomik kriz nedeniyle Türkiye-Rusya dış ticaret hacmi kayda değer miktarda azalmıştır. Bu kriz sonucunda Rusya'daki bankacılık sektörünün çökmüş, güven kurumunun azalması ve ithalatın daha pahalıya gelmesi nedeniyle Türkiye'den Rusya'ya yapılan ihracat azalmıştır. Öte yandan, Rusya'daki kriz, ancak kendi dağıtım ve pazarlama sistemini kuran şirketlerin bu tür olaylardan etkilenmeyeceğini ortaya çıkarmıştır. Rusya'da 1998 yılında ortaya çıkan ekonomik kriz nedeniyle Ruble'nin önemli ölçüde değer kaybetmesi sonucunda Rus halkının satın alma gücü düşmüştür. Bunun sonucu, böylece Rusya Federasyonu'nun ihracatı artmış ve ithalatı da azalmıştır. 1998 yılında, Türkiye'nin Rusya'ya ihracatı 1997 yılına göre yüzde 34 oranında gerilemiştir. İthalatı ise 1997 yılındaki hacmi korumuştur. Krizden sonra Rusya'da oluşan fiyatlar ihracat imkanlarını oldukça kısıtlamıştır. Krizin atlatılmaya başlandığı tarih Türk firmaları için önemlidir. Batılı firmalar Rusya'ya karşı tedbirli yaklaşımlarına rağmen Türk firmalarının fiyat avantajlarını kullanmaları, uzun vadede Türkiye'nin Rus piyasasındaki yerini sağlamlaştırmıştır. Türkiye'nin Rusya'dan İthalatında ise çok önemli değişikliklerin olması beklenmemektedir. Çünkü Rusya'nın rekabet gücüne sahip ihraç ürünleri yelpazesi dardır. Bu nedenle Türkiye'nin Rusya'dan yapacağı devalüasyon Rusya'ya önemli ihracat avantajları yaratamaz. Giderek zamanla etkileri azalsa da, Rusya'da 1998 ekonomik krizinin etkileri bir sonraki yıl olan 1999 yılında da devam etmiştir.

Rusya ile Türkiye arasındaki ticaret 2000 yılından itibaren yeniden artma eğilimine girmiştir. Benzer bir trendle Türkiye-Rusya dış ticaretindeki açık da 1997 yılından itibaren giderek artarak devam etmiştir. Ticaret açığının en önemli nedeni , Rusya ile Türkiye arasındaki 2002 yılında işletmeye açılan Mavi Akım doğal gaz boru hattı, Türkiye'nin Rusya Federasyonu'ndan önemli miktarda doğalgaz ithal etmeye başlamasını mümkün kılmıştır. Anılan proje gereğince yapılan alımlar, ve aynı zamanda enerji fiyatlarındaki artışlar, Rusya Federasyonu'ndan yapılan doğalgaz ithalatının büyük ölçüde artmasına sebep olmuştur. Sonuç olarak, Türkiye'nin Rusya Federasyonu'ndan yaptığı toplam ithalat artmayı devam etti. Türkiye'nin dış ticaret açığının en önemli nedenlerinden birisi, mineral

yakıtlar, yağlar vb. doğal gaz karşılığında mal ihracı uygulamasının devam ettirilememesinden kaynaklanmaktadır. Ülkeye ihracatımızın artırılması için potansiyel Türk ihraç ürünlerinin Rusya çapında yoğun tanıtım ve promosyon faaliyetleri önemlidir.

2008 yılında, Türkiye'nin Rusya'ya ihracatı 6.483.003.596 dolara ulaştı. Rusya'nın Türkiye'ye ihracatı ise 31.364.476.862 dolara yükseldi. Bu rakamlar iki ülkenin dış ticaretinde bugüne kadar elde edilen zirve değerler oldu. Türkiye ile Rusya arasındaki dış ticareti 100 milyar dolara kadar yükseltmeye yönelik olarak planlar yapılmaya başlandı. Ancak Gürcistan'da Ağustos 2008 tarihinde patlak veren Beş Gün Savaşı ve aynı yıl çıkan küresel ekonomik kriz bu planların gerçekleşmesine olanak tanımadı.

Ülkemizin Rusya Federasyonu ile dış ticaret hacmi 2009 yılında patlak veren küresel mali kriz nedeniyle % 39 oranında azalmıştır. 2009 yılında gerek ihracatta ve gerekse ithalatta kayda değer oranda düşüş gözlenmiştir. Türkiye'nin Rusya'ya ihracatı, % 51, ve bu ülkeden yaptığı ithalat da % 38 oranında düşmüştür. 2010 yılında küresel krizin olumsuz etkilerinden azalması ve dünyanın bu krizden çıkmaya başlaması ile birlikte Rusya'ya ihracatımız da artmaya başlamıştır. 2010 yılında Türkiye'den Rusya'ya yapılan ihracatta % 45 artış kaydedilmiştir. Aynı dönemde Türkiye'nin Rusya'dan yaptığı ithalatta da % 11 oranında artış gözlenmiştir. 2011 yılında ise Türkiye'nin Rusya'dan ihracatında 2010 yılına göre % 29,5 oranında, ithalatında ise % 11 oranında artış görülmüştür.

Türkiye'den Rusya'ya ihracatta 2012 yılında 2011 yılına göre % 11,5 artış sağlanarak tutarı, 6.680.777.245 Dolar olmuştur. Aynı dönemde Türkiye'nin Rusya'da ithalatı ise, bir önceki yıla göre % 10,8 artarak 26.625.286.056 Dolara ulaşmıştır. 2013 yılında Türkiye'nin ihracatını 2012 yılına kıyasla % 4,2 artarken, ithalatı ise % 5,9 oranında daralmıştır.

2013 yılında 18,1 milyar Dolar olarak gerçekleşen dış ticaret açığı bir önceki yıla göre %9,2 azalmıştır. 2014 yılında Rusya'ya ihracatımız ülke ekonomisindeki yavaşlama ve Rublenin değer kaybına bağlı olarak ithalatın daralması nedeni ile % 14,6 oranında gerilemiştir. 2014 yılında Türkiye'nin Rusya'dan yaptığı ithalatta sadece % 0,01 gibi çok düşük bir artış kaydedilmiştir.

2015 yılında Rusya ve Türkiye arasındaki gergin ilişkilerle iki ülke arasındaki ticaret hacmi azaldı ve bu yılda 23.990.087.550 dolara düşmüştü, Rusya'ya ihracatımız 3.588.330.986 dolara düşmüştür, Ülkeden ithalatımız ise 20.401.756.568 Dolar olarak gerçekleşmiştir.



İki ülke arasındaki 2015 yılında ortaya çıkan söz konusu çatışma 2016 yılında çözülmesine rağmen Türkiye ile Rusya arasındaki ticaret hacmi gerilemeye devam etti. 2016 yılında 1.732.953.579 Dolar olan ihracatımız bir önceki yıla göre yaklaşık % 52'lik bir azalma kaydetti. Türkiye'nin Rusya'dan ithalatı ise 15.162.386.047 Dolar ile bir önceki yıla göre yaklaşık %25'li düşüş kaydetti. Sonuç olarak İki ülke arasındaki ticaret hacmi, 2016 yılında bir önceki yıla kıyasla yaklaşık % 30 oranında azalarak 16.895.339.620 dolara düşmüştür.

2017 yılında iki ülke arasındaki iki ülke arasında dış ticaret hızla yükseldi. 2017 yılında Türkiye'nin Rusya'ya ihracatı, geçen yılın aynı dönemine oranla yaklaşık % 58 oranında artarak, 2.734.315.893 Dolara ulaşmıştır. Aynı dönemde Türkiye'nin Rusya'dan yaptığı ithalat da yaklaşık % 29 oranında artarak 19.514.093.954 Dolara yükseldi. Dış ticarete kaydedilen bu artışların sonucunda, anılan dönemde ticaret hacmimiz geçen yılın aynı dönemine oranla yaklaşık % 32 oranında artarak 22.248.409.840 Dolara yükseldi.

endüstri içi ticaret açısından Şekilde, Rusya İçin Hesaplanmış Ortalama Grubel-Lloyd Endeksi kıymetleri yer almaktadır. Buna göre, 1997 ve 1998'li yıllarda endeks kıymeti 0,5'in üzerinde bir kıymet alırken, 2000'li yıllarda ise 0,5'in altında kıymetler aldığı hesaplanmıştır.

2000 sonrası Endüstri içi ticaretin oranları 0.2 ve 0.4 arasında değişmektedir fakat bu dönemde 0.5'i geçmemiştir. Endüstri içi ticaret oranı 2001, 2002 ve 2003 yıllarında, Endüstri içi ticaretin büyük payı sırasıyla 0.42, 0.46 ve 0.40 olarak gerçekleşmiştir. Takip eden yıllarda kademeli bir düşüşle 2009 yılında 0,28 ile düşük bir seviyeye ulaşmıştır.

2008 yılı iki ülke arasındaki ticaret hacminde en büyük artışı görülmesine rağmen, Endüstri içi ticaret yüksek oranlarda gerçekleşmemiştir çünkü 2008'de ithalattaki hızlı artışın karşısında ihracat aynı oranda artış göstermemektedir.

Yine, 2011, 2012 ve 2013 yılları endüstri içi ticaretin oranı 0.43'e yükselmiştir. Takip eden yıllarda, özellikle 2016 yılında, endüstri içi ticaret oranı incelenen dönemin en düşük seviyesi olan 0,21 düzeyine inmiştir.

Bu durum, 1990'lı yıllardan 2000'li yıllara geçildiğinde değişmiştir. Çünkü Türkiye ile Rusya arasındaki dış ticaret, endüstri-içi nitelikten endüstriler arası bir ticaret niteliğe dönüşmeye başlamıştır.

Yukarıda belirtilen iki ülke arasındaki ticaret anlaşmalarına bakıldığında, 2000 yılı itibariyle Endüstri içi ticaret oranların düşük olması, iki ülke arasındaki enerji anlaşmalarıyla açıklanabilir.

### 5.2.2. Birincil Ürünlerde (0-4 Ürün Kodlu)

Aşağıdaki tablolarda 1997-2017 yılları arasında Türkiye-Rusya Federasyonu arasında SITC Rev.3 dış ticaret sınıflama sistemine göre endüstri içi ticaret oranları Grubel-Lloyd Endeksi kıymetleri ile gösterilmiştir.

Elde edilen veriler ürün grupları bakımından değerlendirilebilir. Böylece sektörlerin yıllara göre değişimi incelenerek ürün gruplarının yıllara göre ilerleyişi hakkında fikir edinilebilir.

#### 5.2.2.1. Ürün kodu 0: Canlı hayvan ve gıda maddeleri

Yıl	İhracat \$	İthalat \$	EİT oranı
1997	363.624.288	3.254.754	0.02
1998	272.243.310	29.148.101	0.19
1999	107.652.541	16.393.629	0.26
2000	108.463.697	15.179.554	0.25
2001	151.502.593	12.667.110	0.15
2002	171.868.750	53.804.051	0.48
2003	220.684.888	98.788.909	0.62
2004	316.169.826	87.149.768	0.43
2005	365.558.164	41.618.690	0.20
2006	443.931.155	41.621.426	0.17
2007	684.792.922	328.012.674	0.65
2008	818.539.255	663.591.196	0.90
2009	756.144.695	604.788.305	0.89
2010	941.284.900	482.479.527	0.68
2011	1.006.719.089	701.567.302	0.82
2012	967.730.673	1.193.195.277	0.90
2013	1.095.675.423	1.309.885.264	0.91
2014	1.181.250.671	1.826.808.401	0.79
2015	1.049.738.082	1.223.011.097	0.92
2016	453.318.270	948.263.528	0.65
2017	789.470.845	1.178.230.926	0.02

Kaynak: \* İhracat ve ithalat rakamları Ekonomi Bakanlığından özel bilgi olarak alınmıştır.

\*\*Endüstri içi Ticaret oranları hesaplanmıştır.

Çizelge 5.2. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (0 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017)

Yukarıdaki tabloda "0: Canlı hayvanlar ve gıda maddeleri" sektörü için endüstri içi ticaret oranları verilmiştir. Sektörün dünya genelindeki dağılımı ,coğrafi özelliklere bağlı üretilen temel mallardan oluşur. Türkiye'nin;coğrafyas,toprak zenginliği ve geçim kaynakları göz önünde bulundurularak bu sektörün ülke için önemli bir yere sahip olduğu görülür. Bu sektör üretim kalitesi açısından iç talebi eksiksiz karşılayacak kapasiteye sahiptir. Ancak tüketicilerin ürün çeşitliliği arayışı nedeniyle ithalat yapılmaktadır.

"0: Canlı hayvanlar ve gıda maddeleri" grubuna bakıldığında 1997-2006 dönemi için Türkiye'nin Rusya Federasyonu'na olan ihracatı ithalatından fazla olduğu görülebilir. Fakat 2007 yılından itibaren bu sektörden Türkiye'nin ithalatı artmaya başlamıştır. aşağıdaki verilere bakarak iç ticaret oranları incelendiğinde 2007 ve sonrasında endüstri içi ticaret oranları önceki yıllara göre artış göstererek 1'e doğru yaklaşmaktadır. Fakat 2017 yılında EİT oranı 0.02'e inmektedir.

#### 5.2.2.2. Ürün kodu 1: İçkiler ve tütün

Yıl	İhracat \$	İthalat \$	EİT oranı
1997	46.744.973	251.282	0.01
1998	26.065.551	67	0
1999	9.817.713	-	0
2000	26.410.423	-	0
2001	15.738.254	1.872	0
2002	11.456.301	944.676	0.15
2003	25.159.553	3.484.528	0.24
2004	30.783.013	3.175.893	0.19
2005	22.484.974	3.503.937	0.27
2006	35.847.322	5.426.251	0.26
2007	25.151.744	4.099.634	0.28
2008	24.781.305	10.475.594	0.59
2009	28.858.363	13.779.135	0.65
2010	16.370.868	3.279.884	0.33
2011	28.734.989	4.176.713	0.25
2012	28.947.946	2.693.058	0.17
2013	32.117.408	5.741.558	0.30
2014	35.831.818	4.716.589	0.23
2015	34.612.022	25.265.853	0.84
2016	27.654.932	25.698.182	0.96
2017	18.319.415	17.949.744	0.99

Kaynak: \* İhracat ve ithalat rakamları Ekonomi Bakanlığından özel bilgi olarak alınmıştır.

\*\*Endüstri içi Ticaret oranları hesaplanmıştır.

Çizelge 5.3. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (1 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017)

"1: İçkiler ve Tütün" Bu sektörde Türkiye'nin Rusya'ya ihracatı, ithalatından fazladır. Tablodaki verilere bakarak Türkiye'nin bu ürün grubunda Rusya Federasyonu'na ihracatının ithalatından daha fazla olduğu görülmektedir. Ancak 2015 yılından itibaren iki ülke arasındaki ithalat ve ihracat değerleri birbirine yaklaşmıştır.

1997-2001 yılları arasında EİT oranı 0 olarak gerçekleşmiş yani Türkiye ile Rusya Federasyonu arasında bu dönemdeki ticaret, Endüstriler arası olarak gerçekleşmiştir. 2002 ile 2007 yılları arasında EİT oranının 0,15 ile 0,28 arasında olduğu görülmektedir. Ancak, 2008 ve 2009'da bu oran yükselerek 0,5 civarına ulaşmıştır. İzleyen yıllarda söz konusu oran tekrar önceki seviyelerini düşmüş ve 2014 de 0,23 olarak gerçekleşmiştir. Yine 2015'da EİT oranı yükselmeye başlamıştır, 2017 da dönemin en yüksek değeri olan 0,99'lik bir orana ulaşmıştır.

Türkiye tütün üretiminde uzun zamandır iddialı bir konumdadır. Çünkü Türk tütünü hem Amerikan Virginia tütünü olarak adlandırılan büyük yapraklı tütünlere göre değişik bir aromaya sahiptir, hem de iklim yapısı bakımından kendine özgü Türk tütününü ekonomik yönden avantajlı bir biçimde yetiştirebilir. Ayrıca tütün özellikle yamaç arazilerde yetişebilen bir ürün türüdür. Dolayısıyla Türkiye, bu ürünün, bu türden arazilerin değerlendirilmesi bakımından da tercih edilebilir bir konuma sahiptir.

Alkollü içkiler ise Türkiye Devletinin bu ürün satışından diğer ülkelere kıyasla çok yüksek özel tüketim vergisi alması tüketim miktarlarını sınırlamaktadır. Alkol ve Anasonun benzersiz bileşiminden üretilen Türk Rakısı, ya da kısaca Rakı, ülke içinde olduğu gibi ülke dışında da rağbet görmekte ve yurt dışına vergisiz ihracı tüm diğer ülkelerde olduğu gibi Rusya'da da bir miktar rağbet görmesini sağlamaktadır. Rusya'nın meşhur markalı Votkalarının Türkiye'deki tüketimleri ise, uygulanan özel tüketim vergileri ile fiyat yüksekliği nedeniyle yurt içinde, hava alanlarındaki gümrüksüz satış mağazaları, lüks turistik oteller, restoranlar ve turistik tatil köyleri ile sınırlı kalmaktadır.

### 5.2.2.3. Ürün kodu 2: Akaryakıt hariç yenilmeyen hammaddeler

Yıl	İhracat \$	İthalat \$	EİT oranı
1997	24.070.616	424.798.010	0.11
1998	20.733.112	486.887.361	0.08
1999	28.368.318	412.971.442	0.13
2000	26.884.833	419.163.151	0.12
2001	20.409.627	180.229.193	0.20
2002	20.408.023	291.395.438	0.13
2003	31.879.978	434.077.096	0.14
2004	42.854.932	1.042.464.206	0.08
2005	39.624.897	1.211.993.471	0.06
2006	64.268.938	1.395.652.299	0.09
2007	114.535.173	1.400.346.836	0.15
2008	228.176.918	1.491.122.109	0.27
2009	63.424.035	552.859.995	0.21
2010	107.731.302	808.941.114	0.24
2011	156.272.906	1.371.995.526	0.20
2012	150.611.978	1.422.626.042	0.19
2013	138.843.482	1.156.021.481	0.21
2014	119.415.239	1.525.026.182	0.15
2015	78.121.373	985.847.008	0.15
2016	51.564.314	950.054.545	0.10
2017	58.929.735	1.206.499.576	0.09

Kaynak: \* İhracat ve ithalat rakamları Ekonomi Bakanlığından özel bilgi olarak alınmıştır.

\*\*Endüstri içi Ticaret oranları hesaplanmıştır.

Çizelge 5.4. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (2 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017)

"2: Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler" grubunda Türkiye'nin ithalatı, ihracatından fazla olduğu görülmektedir. Nitekim bu sebepten o türü Türkiye bu konuda net ithalatçı pozisyonunda olup ortalama EİT oranı 0,15 civarındadır. 1997-2017 döneminde bu oran en az 0,06 ile en çok 0,27 arasında değişmiş olup rakamlarda görülen dalgalanma rastgeledir ve istatistiksel yönden anlamlı değildir. Bu sektörde EİT oranı, en yüksek seviyesine 2008 yılında 0.27 ile ulaşmıştır. Fakat 2017 yılında 0.09'e inmiştir. Aynı miktar dalgalanmasının, bu ürün kalemlerinde süregelen uluslararası borsa fiyatlarına ve ürünlerin Rusya Federasyonundaki cari fiyatlarına bağlı olarak sürmesi beklenmektedir. Türkiye Rusya Federasyonu arasındaki bu sektördeki ticaretin ağırlıklı olarak endüstriler arası ticaret olduğunu söyleyebiliriz.

#### 5.2.2.4. Ürün kodu 3: Madeni yakıtlar, yağlar vb. ilgili maddeler

Yıl	İhracat \$	İthalat \$	EİT oranı
1997	208.545	901.768.282	0
1998	805.428	775.864.492	0
1999	2.228.333	1.140.914.575	0
2000	355.299	2.193.570.959	0
2001	3.251.340	2.528.608.829	0
2002	3.898.174	2.695.894.135	0
2003	356.482	3.664.601.958	0
2004	705.428	5.558.397.262	0
2005	1.051.762	8.802.278.079	0
2006	3.247.376	12.627.556.462	0
2007	71.662.088	17.083.114.001	0.01
2008	125.673.499	22.716.309.354	0.01
2009	75.318.771	14.679.922.572	0.01
2010	134.144.745	15.952.774.197	0.02
2011	164.996.980	16.832.395.656	0.02
2012	159.723.440	19.012.801.688	0.02
2013	128.659.303	17.118.941.492	0.01
2014	129.646.849	16.493.399.535	0.02
2015	64.208.560	12.940.487.002	0.01
2016	15.518.741	8.450.339.623	0
2017	68.113.848	11.448.789.515	0.01

Kaynak: \* İhracat ve ithalat rakamları Ekonomi Bakanlığında özel bilgi olarak alınmıştır.

\*\*Endüstri içi Ticaret oranları hesaplanmıştır.

Çizelge 5.5. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (3 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017)

"3: Madeni Yakıtlar,Yağlar vb. ilgili maddeler" Bu grupta Türkiye net ithalatçı durumdadır. Rusya'nın ham petrol ve doğal gaz üretiminde ve ihracatında dünyada listenin üst sıralarındadır. Türkiye'de bu maddelerin ihtiyacını yaklaşık %50 oranında bu ülkeden ithal etmektedir. Türkiye ile Rusya arasındaki mevcut petrol ve doğal gaz boru hatları ürünün Türkiye'ye yönelik sevkini kolaylaştırmaktadır.Her ne kadar yukarıdaki tabloda Türkiye'den Rusya'ya yönelik bir miktar mamul ürün ihracatının kaydı bulunsa da, bu oran binde birin altındadır ve ihmal edilebilir düzeydedir.

2015 yılında İran ve Azeri petrol ve doğal gaz boru hatlarının işletmeye açılması ile birlikte Rusya'dan alınan ürün miktarında biraz azalma görülmüştür. Son kayıt yılı olan 2017 yılında Türkiye'nin ithalatı 11448789515 \$ ihracatı ise 68113848 \$ olmuştur.Bu

nedenlerden dolayı bu sektörde EİT oranları 0 gibi olmuş ve Türkiye Rusya Federasyonu arasında bu sektörde ticaret, Endüstriler arası olarak gerçekleşmeyi sürdürmüştür.

#### 5.2.2.5. Ürün kodu 4: Hayvansal ve bitkisel sıvı yağlar ve mumlar

Yıl	İhracat \$	İthalat \$	EİT oranı
1997	18.990.261	2.909.593	0.27
1998	28.965.339	1.888.998	0.12
1999	5.481.431	1.111.235	0.34
2000	2.708.095	8.038.445	0.50
2001	344.065	424.232	0.90
2002	420.346	172.315	0.58
2003	490.369	6.008.105	0.15
2004	553.478	8.972.601	0.12
2005	681.626	36.482.222	0.04
2006	236.174	53.270.275	0.09
2007	1.809.762	26.692.001	0.13
2008	1.865.397	117.822.714	0.03
2009	1.884.359	185.056.655	0.02
2010	1.330.425	91.193.885	0.03
2011	824.818	102.558.046	0.02
2012	720.223	646.979.325	0
2013	3.615.597	549.172.574	0.01
2014	5.767.074	879.189.040	0.01
2015	3.182.419	798.318.479	0.01
2016	57.595	728.780.861	0
2017	95.606	398.277.524	0

Kaynak: \* İhracat ve ithalat rakamları Ekonomi Bakanlığından özel bilgi olarak alınmıştır.

\*\*Endüstri içi Ticaret oranları hesaplanmıştır.

Çizelge 5.6. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (4 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017)

"Hayvansal ve Bitkisel Sıvı Yağlar ve Mumlar" bu grupta Türkiye 2002 yılına kadar hem ithalatçı hem ihracatçı durumdadır. Özellikle 2000 ile 2002 yıllarını kapsayan 3 yıllık dönemde Türkiye'nin Rusya ihracatı kayda değer biçimde yükselmiş ve EİT oranları 0,5'in üzerine çıkmıştır. Ancak 2003 yılından itibaren günümüze kadar Türkiye bu kalemlerde giderek artan bir biçimde net ithalatçı haline gelmiştir. Bu nedenle ithalat ve ihracat arasındaki fark artmış ve endüstri içi ticaret oranlarında önemli bir azalma olup bu sektörün ticari faaliyeti endüstriler arası ticarete dönmüştür.

Tablodaki verilere baktığımız zaman endüstri içi ticaret oranları 2001 yılında en yüksek seviyede gerçekleşmiş 0.90 ile ulaşmıştır. İzleyen yıllarda 2003 yılından itibaren Türkiye'nin Rusya Federasyonu'na ithalatı, ihracatından fazla artmayı görülebilir. Bu nedenle endüstri içi ticaret oranı 2003 yılında 0.15'e düşmüş, 2005'ten 2017'ye kadar 0 gibi oranına kadar düşmüştür.

### 5.2.3. Sınai Ürünlerde (5-9 Ürün Kodlu)

#### 5.2.3.1. Ürün kodu 5: Başka yerde belirtilmeyen kimya sanayi ürünleri

Yıl	İhracat \$	İthalat \$	EİT oranı
1997	177.037.141	111.297.509	0.77
1998	133.757.859	132.430.599	1
1999	56.461.926	131.268.999	0.60
2000	72.876.970	181.793.524	0.57
2001	96.086.410	100.978.518	0.98
2002	112.727.080	138.048.444	0.90
2003	155.691.017	188.847.970	0.90
2004	205.468.775	373.336.695	0.71
2005	243.701.590	475.534.682	0.68
2006	295.787.369	512.457.819	0.73
2007	393.221.106	639.267.001	0.76
2008	468.932.748	872.762.794	0.70
2009	306.095.184	759.788.759	0.57
2010	414.658.596	678.236.928	0.76
2011	470.366.014	919.754.615	0.68
2012	547.278.153	867.872.764	0.77
2013	556.150.225	1.033.253.196	0.70
2014	548.342.083	964.390.224	0.72
2015	354.996.720	720.003.417	0.66
2016	203.597.689	679.410.387	0.46
2017	261.828.980	733.644.145	0.53

Kaynak:\* İhracat ve ithalat rakamları Ekonomi Bakanlığından özel bilgi olarak alınmıştır.

\*\*Endüstri içi Ticaret oranları hesaplanmıştır.

Çizelge 5.7. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (5 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017)



Türkiye bu sektörde hem ihracatçı hem ithalatçı durumundadır.1997 ile 1998 yıllarında Türkiye net ihracatçı olmuştur. Ancak 1999 yılından başlamak üzere ithalat ihracatı aşmış olup bu trend günümüze kadar dalgalanma göstermekle birlikte aynı dengede. Her durumda bu sektördeki ortalama EİT oranının yaklaşık 0,6 oranında olduğu kestirilebilir. Bu sektörde EİT oranı en yüksek seviyelerine 1998, 2001 ve 2003 yıllarında sırası ile 1, 0.98 ve 0.90 olarak ulaşmıştır.

Tüm imalat sanayiinde ara malı ürün temini bakımından kimya sanayi ekonomide önemli ağırlığı olan bir sektördür. Bu konuda, kimya sanayiinin en az demir çelik sanayi kadar önemli olduğunu söylenebilir. Kimya sanayi katkısına örnek olarak başta otomotiv, inşaat, beyaz eşya, TV, bilgisayar olmak üzere tüm imalat sanayi sektörleri gösterilebilir. Bu nedenle ülkeler kimya sanayinin geliştirilmesine her zaman evelviyet vermişlerdir. Türkiye'de kimya sanayi 40-50 yıl öncesine göre gelişme göstermiştir.

#### 5.2.3.2. Ürün kodu 6: Başlıca sınıflara ayrılarak işlenmiş mallar

Yıl	İhracat \$	İthalat \$	EİT oranı
1997	291.213.010	672.925.274	0.60
1998	212.520.502	683.049.830	0.47
1999	105.277.537	627.007.559	0.29
2000	113.027.571	998.694.477	0.20
2001	314.547.009	582.160.561	0.70
2002	456.375.698	700.276.081	0.79
2003	362.153.397	1.033.065.070	0.52
2004	527.956.795	1.911.081.000	0.43
2005	748.858.364	2.255.950.895	0.50
2006	939.924.094	3.106.170.253	0.46
2007	1.452.480.005	3.912.043.793	0.54
2008	1.885.740.603	5.454.779.578	0.51
2009	964.593.908	2.575.862.692	0.55
2010	1.309.999.580	3.465.514.154	0.55
2011	1.639.832.091	3.960.871.562	0.59
2012	2.086.982.079	3.419.911.047	0.76
2013	1.970.691.585	3.848.000.691	0.68
2014	1.584.307.578	3.530.489.374	0.62
2015	886.343.119	3.602.934.140	0.39
2016	279.099.966	3.295.208.068	0.16
2017	411.890.257	4.379.573.829	0.17

Kaynak: \* İhracat ve ithalat rakamları Ekonomi Bakanlığından özel bilgi olarak alınmıştır.

\*\*Endüstri içi Ticaret oranları hesaplanmıştır.

Çizelge 5.8. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (6 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017)

Bu sektörde Türkiye hem ihracatçı hem ithalatçı durumundadır. Türkiye'nin Rusya Federasyonu'na ithalatı ihracatından fazla olduğu görülebilir. Tablodaki verilere baktığımızda, 2001 yılından itibaren endüstri içi ticaret oranları 0.50'nin üzerine gerçekleşmiş. 2016 ve 2017'yi kapsayan son iki yıl içinde Rusya'nın Türkiye'den bu gruba giren ürün ihracatında belirgin bir düşme görülmektedir. 2015 yılından sonra Türkiye'nin ihracatı aşırı derece düşmüş öte yandan ithalat oranları korunmuştur. Bu yüzden endüstri içi ticaret oranı 2015 yılında düşmüş sonraki yıllara da düşmeye devam etmiş 2017 yılında en düşük seviyesi olan 0.17'ye inmiştir. Yani bu sektörde 2016 yılından beri Türkiye Rusya Federasyonu arasındaki ticaret endüstri içi ticaretten endüstriler arası ticarete geçmiştir. Bunun sebebi Türkiye Rusya federasyonu arasındaki ortaya çıkan siyasi gerginlikten kaynaklandığı ifade edilmektedir.

#### 5.2.3.3. Ürün kodu 7: Makine ve ulaştırma araçları

Yıl	İhracat \$	İthalat \$	EİT oranı
1997	191.284.239	31.964.231	0.29
1998	87.864.161	33.422.453	0.55
1999	56.447.570	39.919.622	0.83
2000	95.267.596	64.676.958	0.81
2001	163.898.209	28.337.267	0.29
2002	187.404.474	9.963.260	0.10
2003	297.934.936	19.613.054	0.12
2004	433.340.639	45.300.390	0.19
2005	603.601.165	64.297.107	0.19
2006	1.032.107.987	34.166.395	0.06
2007	1.352.555.945	43.547.517	0.06
2008	2.223.849.062	31.003.433	0.03
2009	618.492.933	18.564.105	0.06
2010	1.083.961.519	63.023.083	0.11
2011	1.739.768.440	51.012.744	0.06
2012	1.791.005.652	49.884.418	0.05
2013	2.037.450.757	36.496.629	0.04
2014	1.525.723.790	52.454.210	0.07
2015	670.905.424	59.126.667	0.16
2016	457.740.280	58.887.459	0.23
2017	687.148.323	65.715.215	0.17

Kaynak: \* İhracat ve ithalat rakamları Ekonomi Bakanlığından özel bilgi olarak alınmıştır.

\*\*Endüstri içi Ticaret oranları hesaplanmıştır.

Çizelge 5.9. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (7 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017)

Bu sektörde Türkiye'nin Rusya Federasyonu'na ihracatı ithalatından fazla olduğu görülmektedir. Tablodaki veriler incelendiğinde 1998-2000 döneminde endüstri içi ticaret oranları en yüksek seviye gerçekleşmiş. 1999 yılında en yüksek seviye olarak 0.83'e ulaşmıştır. Fakat 2001 yılından itibaren, Türkiye'nin ihracatı aşırı derece artmaya başlamıştır. Bu nedenle endüstri içi ticaret oranı 2001 yılında 0.29'e düşmüş ve 2006 ile 2014 yılları arasında EİT oranları 0,06 - 0,04 gibi son derece düşük düzeylerde seyretmiştir. Bu nedenle Türkiye Rusya Federasyonu arasındaki bu sektördeki ticaretin ağırlıklı olarak endüstriler arası ticaret olduğunu söyleyebiliriz.

Türkiye, bu grupta Rusya ile dış ticaretinde ağırlıklı olarak ihracatçı durumdadır. Ülkelerin araç üretim sayılarına bakıldığında Türkiye yılda 1.696.000 araç ile Almanya, İspanya, İngiltere, Fransa'dan sonra, Avrupa beşincisidir. 2017 yılında bir önceki yıla göre, toplam üretim yüzde 14, otomobil üretimi ise yüzde 20 oranında arttı. Bu dönemde, toplam üretim 1 milyon 696 bin adet, otomobil üretimi ise 1 milyon 143 bin adet düzeyinde gerçekleşti.

2017 yılında toplam pazar yüzde 3 oranında daralarak 980 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde otomobil pazarı ise yüzde 5 oranında daraldı ve 723 bin adet olarak gerçekleşti.

Türkiye'de tarım araç ve gereçleri üretimi ise başta İstanbul ve Adapazarı olmak üzere İzmir, Adana, Eskişehir gibi kentlerde yapılmaktadır. Türkiye'de nükleer gemiler hariç her türlü su altı, su üstü askeri ve sivil gemiler yapılabilmektedir. Ayrıca Türkiye'de buzdolabı, çamaşır makinesi vb. gibi dayanıklı tüketim malları ile çok sayıda elektrikli araç gereç ile elektronik ve hassas cihaz imalatı gelişmiş olup tün dünya ülkelerine ihraç edilmektedir.

#### 5.2.3.4. Ürün kodu 8: Çeşitli mamul eşya

Yıl	İhracat \$	İthalat \$	EİT oranı
1997	943.374.134	25.089.182	0.05
1998	565.046.981	12.314.215	0.04
1999	216.928.435	4.545.756	0.04
2000	197.908.454	5.466.208	0.05
2001	158.160.481	2.060.766	0.03
2002	207.477.339	1.223.001	0.01
2003	267.978.032	2.811.738	0.02
2004	293.939.402	1.280.090	0.01
2005	342.340.338	4.733.605	0.03
2006	412.534.410	10.139.600	0.05
2007	620.975.715	3.810.902	0.01
2008	687.736.243	3.936.933	0.01
2009	359.345.871	58.612.549	0.28
2010	608.160.354	55.151.766	0.17
2011	773.199.035	6.581.478	0.02
2012	938.605.949	6.259.828	0.01
2013	988.539.579	6.700.947	0.01
2014	796.488.994	8.255.376	0.02
2015	436.656.005	19.803.158	0.09
2016	241.557.858	14.048.947	0.11
2017	431.585.691	8.262.301	0.04

Kaynak: \* İhracat ve ithalat rakamları Ekonomi Bakanlığından özel bilgi olarak alınmıştır.

\*\*Endüstri içi Ticaret oranları hesaplanmıştır.

Çizelge 5.10. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (8 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017)

"8: Çeşitli mamul eşya" grubuna giren ürünlerde Türkiye net ihracatçı durumundadır. Bu nedenle tablodaki verilere baktığımız zaman iki ülke arasındaki endüstri içi ticaret oranları, 2009 ,2010 ve 2016 yılları için sırası ile 0.28 , 0.17 ve 0.11 oranları hariç 0 gibi gerçekleşmiştir. Dolayısıyla bu sektörde Türkiye ile Rusya Federasyonu arasındaki ticaret endüstriler arası olarak gerçekleşmiştir.Bu gruba giren ürünler küçük sanayi malları ve el işçiliğinin yoğun olduğu ürünlerden oluşmaktadır. Bunlara optik ürünler, mobilya, metre ve sayaçlar, saatler, plastik mamul eşyalar, örme giyim eşyaları, çanta ve ayakkabılar, fotoğraf makine ve malzemeleri, oyuncaklar vb. ürünler girmektedir.

### 5.2.3.5. Ürün kodu 9: SITC'da hiçbir yerde sınıflandırılmamış eşya ve mamuller

Yıl	İhracat \$	İthalat \$	EİT oranı
1997	21	-	0
1998	-	-	0
1999	-	-	0
2000	-	-	0
2001	168.739	204.271	0.90
2002	2.405	-	0
2003	5.262.256	17.01	0
2004	7.414.263	1.980.579	0.42
2005	9.147.064	9.227.191	1
2006	9.726.497	19.777.978	0.66
2007	9.668.692	67.559.929	0.25
2008	17.708.566	2.673.157	0.26
2009	15.449.273	850.803	0.10
2010	10.510.674	46.901	0.01
2011	11.919.031	2.000.679	0.29
2012	9.171.152	3.062.609	0.50
2013	12.466.121	-	0
2014	16.240.014	3.868.340	0.38
2015	9.567.262	26.959.747	0.52
2016	2.843.934	11.694.447	0.39
2017	6.933.193	77.151.179	0.16

Kaynak: \* İhracat ve ithalat rakamları Ekonomi Bakanlığından özel bilgi olarak alınmıştır.

\*\*Endüstri içi Ticaret oranları hesaplanmıştır.

Çizelge 5.11. Türkiye-Rusya Federasyonu dış ticaretinde endüstri içi ticaret oranı (9 Ürün kodlu) (SITC Rev.3) (1997-2017)

"9: SITC'da Hiçbir Yerde Sınıflandırılmamış Eşya ve Mamuller" Türkiye'nin Rusya Federasyonu ile yaptığı dış ticarete EİT oranları yıllar içinde önemli ölçüde dalgalanma göstermiştir. 2000 yılına kadar bu gruba giren ürünlerde Rusya Federasyonu ile ihracat veya ithalat yapılmamıştır. 2001 yılında ise EİT oranı bu ürün grubundaki içi ticaret 0.90 ile yüksek bir seviyeye yükselmiştir. 2002,2003 yıllarda tekrar endüstri içi ticaret oranı 0 olmuş ve endüstriler arası ticaret gerçekleşmiştir, 2004-2017 döneminde endüstri içi ticaret oranları büyük bir dalgalanma göstermiştir. 2005 yılında en yüksek seviyesi olarak 1'e yükselmiştir. En düşük seviyesini ise 2013 yılında 0 ile kaydetmiştir. Bu grupta 1997-

2017 döneminde hem endüstri içi ticaret hem endüstriler arası ticaretin gerekleŖtiđi görülmektedir.





## 6. SONUÇ

Hecker-Ohlin Teorisinin açıklamakta yetersiz kaldığı uluslararası ticaret yöntemlerini açıklayabilmek için pek çok yaklaşım geliştirilmiştir. Bunlar içerisinde ürün farklılaşması, ölçek ekonomileri gibi faktörleri göz önüne alan endüstri içi ticaret önem kazanmıştır. Endüstri içi Ticaret kavramı son yıllarda giderek daha fazla araştırmacının ilgisini çekmiştir. Uluslararası ticarate önem veren ülkeler, dış ticaret politikalarını endüstri içi ticareti artırıcı yönde geliştirmişlerdir.

Bu çalışmada Rusya ile Türkiye arasındaki ilişkiler tipik olarak ekonomik entegrasyonu göstermektedir. İki ülke arasında ticaret, enerji, yatırım ve turizm dahil, çok sayıda sektör üzerinden yapılan işbirliği bu sektörlerdeki karşılıklı dayanışmayı kuvvetlendirmiştir.

Rusya giderek Türkiye'nin en önemli ticaret ortaklarından biri olmuştur. 2006-2017 arasındaki rakamların ortalaması alındığında Türkiye'nin ithalatında Rusya birinci sırada, 2016 itibariyle ise ihracatında yedinci sıradadır.

Bu çalışmada, belirtilen amaç doğrultusunda endüstri İçi ticaretin artan önemi göz önüne alınarak, Türkiye Rusya Federasyonu ile dış ticaretinde endüstri içi ticaretin konumu ayrıntılı olarak ortaya konutmaya çalışılmıştır. 1997-2017 dönemi verilerini temel alan bu çalışmada Türkiye ile Rusya Federasyonu arasındaki endüstri içi ticareti ölçmek için GrubelLloyd'un düzeltilmemiş İndeks' kullanılmıştır. Bu hesaplamaların sonucunda Türkiye Rusya Federasyonu ile toplam dış ticaretinde EİT'in 1997 ve 1998'li yıllarında endeks kıymeti 0.5'in üzerinde bir kıymet alırken, 2000'li yıllarda ise 0.5'in altında kıymetler aldığı hesaplanılmıştır. Bu durum, 2000'li yıllarından sonra iki ülke arasındaki dış ticaret, endüstri içi ticaret nitelikten endüstriler arası bir ticaret niteliğe dönüşmeye başlamıştır. Bunun sebebi Türkiye Rusya Federasyonu ile imzalanan Mavi Akım doğal gaz boru hattı projesidir.

Bu konuda ilgili daha ayrıntılı bir şekilde, Türkiye ile Rusya Federasyonu arasındaki gerçekleşen standart uluslararası ticaret sınıflamasını konu alan (SITC, Rev.3) endüstrilerin EİT oranları ölçülmüştür. Rusya Federasyonu ile Türkiye'nin yapmış olduğu dış ticaret, EİT bakımından uluslararası standart ticaret sınıflaması 3. Revizyon seviye 1 mal grupları çerçevesinde incelenmiştir. Seviye 1 düzeyinde 0-9 arasında 10 mal grubu bulunmaktadır. Bu mal grupları; 0: Canlı hayvan ve gıda maddeleri, 1: İçkiler ve tütün, 2: Akaryakıt hariç yenilmeyen hammaddeler, 3: Madeni yakıtlar, yağlar vb. İlgili maddeler, 4: Hayvansal ve Bitkisel Sıvı Yağlar ve



Mumlar, 5: Başka yerde belirtilmeyen kimya sanayi ürünleri, 6: Başlıca sınıflara Ayrılarak İşlenmiş Mallar, 7: Makine ve ulaştırma araçları, 8: Çeşitli mamul eşya, 9: SITC'da Hiçbir Yerde sınıflandırılmamış eşyalar (tedavülde olmayan paralar, parasal tabanlı altınlar) şeklindedir. Türkiye-Rusya Federasyonu toplam rakamlarına bahsedilen mal grubu üzerinde göre şu sonuçlar elde edilmiştir.

Rusya Federasyonu ile Türkiye'nin toplam EİT endeksleri incelendiğinde,

"0: Canlı hayvanlar ve gıda maddeleri" grubuna bakıldığında 1997-2006 yıllar arasında Türkiye'nin Rusya Federasyonu'na olan ihracatı ithalatından fazla olduğu görülebilir. Fakat 2007 yılından sonra Türkiye'nin ithalatı artmaya başlamıştır. Ve 2007 yılının sonrası EİT oranları 1'e doğru gibi yaklaşmaktadır.

"1: İçkiler ve Tütün" Bu sektörde Türkiye'nin Rusya'ya ihracatı, ithalatından fazladır. Tablodaki verilere bakarak Türkiye'nin bu ürün grubunda Rusya Federasyonu'na ihracatının ithalatından daha fazla olduğu görülmektedir. Ancak 2015 yılından itibaren iki ülke arasındaki ithalat ve ihracat değerleri birbirine yaklaşmıştır. 2015 yıldan önceki yıllar EİT oranları 0.5'in altında bir kıymet alırken, 2015 yıldan sonra ise 0.5'in üzerinde kıymetler aldığı hesaplanılmıştır.

"2: Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler " ve "3: Madeni Yakıtlar, Yağlar vb. ilgili maddeler" sektörlerde Türkiye net ithalatçı durumdadır. Ve EİT oranları 0 gibi gerçekleştirilmiştir.

"4: Hayvansal ve Bitkisel Sıvı Yağlar ve Mumlar" bu grupta Türkiye 2002 yılına kadar hem ithalatçı hem ihracatçı durumdadır. ve EİT oranları 0,5'in üzerine çıkmıştır. Ancak 2003 yılından itibaren günümüze kadar Türkiye bu kalemlerde giderek artan bir biçimde net ithalatçı haline gelmiştir. Ve endüstri içi ticaret oranlarında önemli bir azalma olup bu sektörün ticari faaliyeti endüstriler arası ticarete dönmüştür.

"5: Başka Yerde Belirtilmeyen Kimya Sanayi Ürünleri" Türkiye bu sektörde hem ihracatçı hem ithalatçı durumundadır. Ve EİT oranları 0.5'in üzerinde kıymetler aldığı hesaplanılmıştır.

"6: Başlıca Sınıflara Ayrılarak İşlenmiş Mallar" Bu sektörde Türkiye hem ihracatçı hem ithalatçı durumundadır. 2001 yılından itibaren endüstri içi ticaret oranları 0.5'in üzerine gerçekleşmiş. 2016 ve 2017'yi kapsayan son iki yıl içinde Rusya'nın Türkiye'den bu gruba giren ürün ihracatında belirgin bir düşme görülmektedir. Ve EİT oranları 0.5'in altında kıymetler aldığı hesaplanılmıştır.

"7: Makine Ve Ulaştırma Araçları" ve "8: Çeşitli mamul eşya" gruplarına giren ürünlerde Türkiye net ihracatçı durumundadır. Ve bu sektörlerde EİT oranları 0 gibi gerçekleştirilmiştir.

iki ülke arasındaki dış ticaret hacminde en önemli etken, şüphesiz ki uluslararası petrol borsasında belirlenen varil başı hampetrol, ve ona otomatik olarak endekslenmiş olan doğal gaz fiyatlarıdır. Bu fiyatlar farkının iki ülkenin dış ticaretinde ne denli etkili olduğu daha iyi anlaşılabilir.

Petrolde talebe göre önemli bir fiyat esnekliği beklenemeyeceğine göre, uzun dönemde yıllara bağlı fiyat dalgalanmalarının doğrudan Rusya'dan Türkiye'ye toplam petrol ithal hasılasına yansıtacağı tabiidir.

Rusya Federasyonu'ndan ithal edilen enerji ham maddeleri ithalatı iki ülkenin karşılıklı dış ticaretinde Türkiye'nin önemli dış ticaret açığı vermesine yol açmaktadır. Bu bağlamda Türkiye'nin enerji ham maddeleri ve özellikle petro-kimya ham maddelerinde fakir olması ve Rusya'nın bu konuda tüm diğer ülkelere karşı dış ticarete fazla vermesi iki ülke arasındaki dış ticaret açığının nedenidir. Nitekim Rusya'dan Türkiye'ye yönelik mineral yakıtlar, yağlar ve alkali ürünler başlıkları altında yapılan ithalat en büyük açık nedenidir. Dolayısıyla iki ülke arasındaki ticaretin endüstriler arası ticaret şeklinde yapıldığı görülmektedir.

Ekonomik ilişkiler bakımından, geçen süre içinde, Türkiye ve Rusya ticari ve ekonomik işbirliği konusunda önemli bilgi ve deneyim birikimi sağlamıştır. Her ne kadar Türkiye'nin Rusya ile ticaret dengesinde özellikle enerji ham maddelerinin ithalatından kaynaklanan önemli bir açık bulunmakta ise de, yukarıda belirtildiği gibi Makine Ve Ulaştırma Araçları ve Çeşitli mamul eşya gruplarına giren ürünlerde Türkiye'den Rusya'ya ihraç edilen ürünler gibi, ve aynı zamanda Rusya'dan gelen turistlerin ve yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinin sağladığı gelirler ile bu açığı bir miktar kapatabilmektedir.

Bu kapsamda Türkiye'nin ihracatını artırmak için Rusya'ya ihracat ürünlerinin tanıtım faaliyetleri yoğunlaştırılmalıdır. Aynı zamanda yeni enerji kaynakları bulunulmalıdır.



## KAYNAKLAR

- Abraham, F. and Hove, J.V. (2004). *Intra-industry trade and technological innovation: The case of Belgian manufacturing*. EIIIE Conference, Brussels, Belgium, 1-34.
- Akın, F. (2017). *Ricardian klasik dış ticaret teorisinin alternatif yeni dış ticaret teorileri ve endüstri içi ticaret*. (Edt: Bayraktar Durgun, G. ve Korkmaz, T.). İçinde: 1. Uluslararası İnsan ve Toplum Bilimleri Kongresi, 12-17 Eylül 2017, Kosova, 279-291.
- Aktürk, Ş. (2006). Turkish–Russian relations after the Cold War (1992–2002). *Turkish Studies*, 7(3), 337-364.
- Aktürk, Ş. Alaranta, T. and Bechev, D. (2016). Russia-Turkey relations. *Russian Analytical Digest* No 179, 12.
- Aquino, A. (1978). Intra-industry trade and inter-industry specialization as concurrent sources of international trade in manufactures. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 114(2), 275-296.
- Atik, A. (2006). Tercihlerde benzerlik teorisi: Türkiye ve bazı komşu ülkelerin dış ticareti üzerine bir analiz. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 61(2), 33-43.
- Aydın, A. (2008). Endüstri içi ticaret ve Türkiye: Ülkeye özgü belirleyicilerin tespitine yönelik bir araştırma. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 25(2), 881-918.
- Bechev, D. (2017). *Normalizing Russian-Turkish economic relations*. Alsharq Forum Analysis Series, Istanbul.
- Bedir, A. (2009). *Uluslararası ticarete fiyata dayalı rekabet gücü ile endüstri-içi ticaret arasındaki ilişki: Türk imalat sanayii örneği*. Doktora Tezi, İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, Ankara, 6-94.
- Bergstrand, J.H. (1990). The Heckscher-Ohlin-Samuelson Model, The Linder Hypothesis and the determinants of bilateral intra-industry trade. *The Economic Journal*, 12, 1216-1229.
- Bernatonyte, D. (2009). Intra-industry trade and export specialization: Lithuanian case. *Economics and Management*, 2009(14), 668-675.
- Bojnec, Š. and Fertőb, I. (2016). Patterns and drivers of the agri-food intra-industry trade of European Union countries. *International Food and Agribusiness Management Review*, 19(2), 53-74.
- Brühlhart, M. (2009). An account of global intra-industry trade, 1962–2006. *World Economy*, 3(32), 401–459.
- Bulut, R. and Yalçın, A. (2015). Importance and development of Turkish – Russian tourism in terms of economic relations. *IIB International Refereed Academic Social Sciences Journal*, 101-116.

- Bürhlhart, M. (1994). Marginal intra-industry trade: Measurement and relevance for the pattern of industrial adjustment. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 130(3), 600-613.
- Černoša, S. (2007). Horizontal and vertical intra-industry trade between the former CEFTA countries and the European Union. *Managing Global Transitions*, 5(2), 157-178.
- Chacholiades, M. (1990). *International economics*. New York: McGraw Hill, 103.
- Chonira, A., Djankov, S. and Hoekman, B. (1999). Horizontal and vertical intra-industry trade between Eastern Europe and the European Union. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135(1), 62-81.
- Çalışkan, Ö. (2010). Türkiye-AB ticaretinde endüstri-içi ticaret olgusu, 1990-2007. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 28(2), 1-45.
- Davut, L. (1994). *Sanayi iktisadı*. Ankara: İmaj Yayıncılık, 44. Aktarılan Eser: E. H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge Mass, Harvard University Press, 1962, 56.
- Doruk, Ö.T. (2015). Intra-industry trade and R&D intensity: An empirical assessment for Turkey. *Social and Behavioral Sciences*, 210, 52-57.
- Ersungur, M.Ş., Bayramoğlu, T. ve Pabuçcu, H. (2017). Türkiye'nin Almanya, Rusya ve Çin ile ticari ilişkileri: Girdi-çıkıtı analizi ile bir uygulama. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 16(1), 252-267.
- Ferto, I. and Jambor, A. (2015). Drivers of vertical intra-industry trade: The case of the Hungarian agri-food sector. *Agricultural Economics*, 46(1), 113-123.
- Flanagan, J.S. (2013). The Turkey-Russia-Iran nexus: Eurasian power Dynamics. *The Washington Quarterly*, 36(1), 163-178.
- Greenaway, D., Milner, C. and Elliott, R.J.R. (1999). UK intra-industry trade with the EU north and south. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(3), 365-384.
- Grimwade, N. (1990). *International Trade New Patterns of Trade, Production and Investment*. Chippenham: Antony Rowe Ltd, 88-145.
- Gültekin, R. ve Üyümez, M.E. (2016). Türkiye ile Rusya Federasyonu ticari ilişkileri: Vergiler, krizler, işbirliği ve beklentiler. *Sakarya İktisat Dergisi*, 63-85.
- Havrylyshyn, O. And Civan, E. (1985). Intra-industry trade among developing countries. *Journal of Development Economics*, 18, 254.
- Helpman, E. and Krugman, P.R. (1985). *Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition and international economy*. Cambridge: MIT Press.
- İçöz, O. ve Kozak, M. (1998). *Turizm ekonomisi*. Ankara: Turhan Kitabevi Yayınları, 315.

- İnternet: Andresen, A.M. (2003). Empirical intra-industry trade: What we know and what we need to know. Institute for Canadian Urban Research Studies Simon Fraser University, Canada. İnternet: [http://www.sfu.ca/~andresen/papers/Empirical\\_IIT\\_Lit\\_Review.pdf](http://www.sfu.ca/~andresen/papers/Empirical_IIT_Lit_Review.pdf), Son Erişim Tarihi:18.02.2019.
- İnternet: Rusya'nın Federal Devlet İstatistikleri Servisi. (2018). <http://www.gks.ru>, Son Erişim Tarihi:15.01.2019.
- İnternet: Suranovic, S. (2010). International trade: Theory and policy. George Washington University. Pub Date: 2010. <https://open.umn.edu/opentextbooks/BookDetail.aspx?bookId=19>, Son Erişim Tarihi: 15.01.2019.
- İsmayıl, E. ve Aliyev, B. (2016). Türkiye-Rusya ilişkilerinde enerjinin rolü. *TYB Akademi Dergisi*, 187-201.
- Jambor, A. (2014). Country-specific determinants of horizontal and vertical intra-industry agri-food trade: The case of the EU new member states. *Journal of Agricultural Economics*, 65(3), 663–682.
- Johnson, D. and Turner, C. (2009). *International business: Themes and issues in the modern global economy*. UK: Taylor & Francis.
- Kaitila, V. (2008). Marginal intra-industry trade expansion and productivity growth *The Research Institute of the Finnish Economy Discussion Papers*, 1164, 21.
- Karluk, R. (2003). *Uluslararası ekonomi: Teori ve politika*. (7.Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık, 14-20.
- Kılavuz, E., Erkekoğlu, H. ve Topcu, B.A. (2013). Globalizing production structure and intra-industry trade: The case of Turkey. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 3(4), 799-812.
- Koutsoyiannis, A. (1987). *Modern mikro iktisat*. (Çev: Sarımeşeli, M.). İstanbul: Teori Yayınları, 238.
- Küçükahmetoğlu, O. (2001). Edüstri içi ticaret ve Türkiye. *Avrupa Araştırmaları Dergisi*, 9(2), 129-153.
- Küçüksakarya, S. (2016). Türkiye'nin serbest ticaret anlaşmaları kapsamında endüstri-içi ticareti üzerine bir inceleme. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2), 27-41.
- Łapińska, J. (2014). Determinants of intra-industry trade in agricultural and food products between Poland and EU countries. *Law and Economics Review*, 5(3), 159–172.
- Li, D., Moshirian, F. and Sim, A. (2003). The determinants of intra-industry trade in insurance services. *The Journal of Risk and Insurance*, 70(2), 269-287.

- Likhachev, V., Makhmutov, T., Mamedov, R., Starodubcev, I., Masumova, N. and Avatkov, V. (2016). *New stage of Russia-Turkey economic relations*. Russian International Affairs Council (RIAC) Report, 1-33.
- Makovsky, A. (2015). *Turkey's growing energy ties with Moscow*. Center for American Progress.
- Maurice, A. (1994). La politique de Libre-échange, Le Gatt, et La construction Européenne. *Revue d'Economie Politique*, 104(1), 3-23.
- Mezo, I. (2007). Vertical and horizontal intra-industrial trade between the EU 15 and the 2004 enlargement countries. *European Trade Study Group Working Paper*, 1-15.
- Mikhelidze, N., Sartori, N., Tanrisever, F.O. and Tsakiris, T. (2017). The Moscow-Ankara energy axis and the future of EU-Turkey relations. *FEUTURE Online Paper*, 5.
- Moshirian, F., Li, D. and Sim, Ah-B. (2005). Intra-industry trade in financial services. *Journal of International Money and Finance*, 24(7), 1090-1107.
- OECD. (2002). Intra-industry and intra-firm trade and the internationalisation of production. *OECD Economic Outlook*, 71, 159-160.
- Öncel, A. and Liapina, L. (2018). The effects of Turkish-Russian political relations on bilateral trade balance: Cointegration and causal analysis. *Theoretical and Applied Economics*, 1(614), 73-94.
- Öztürk, N. (2012). *Dış ticaret: Kuram politika uygulama*. Bursa: Ekin Kitabevi, 32-46.
- Pittiglio, R. (2012). Horizontal and vertical intra-industry trade: An empirical test of the 'Homogeneity Hypothesis'. *The World Economy*, 919-945.
- Polat, H. (2011). Türkiye imalat sanayi endüstri içi ticaret analizi: 1980-2007. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1), 127-146.
- Salvatore, D. (1998). *International economics*. (6<sup>th</sup> Ed.). New Jersey: Prentice Hall, 160.
- Sawyer, W.C. and Sprinkle, R.L. (2003). *International economics*. New Jersey: Pearson Education, Inc., 85.
- Sawyer, W.C., Sprinkle, R.L. and Tochkov, K. (2010). Patterns and determinants of intra-industry trade in Asia. *Journal of Asian Economics*, 21(5), 485-493.
- Schmitt, N. and Yu, Z. (2001). Economies of scale and the volume of intra-industry trade. *Economics Letters*, 74(1), 127-132.
- Seyidoğlu, H. (1992). *Ekonomik terimler ansiklopedik sözlük*. İstanbul: Güzem Can Yayınları, 652-653.
- Seyidoğlu, H. (2009). *Uluslararası iktisat teori politika ve uygulama*. İstanbul: Güzem Can Yayınları, 29-110.

- Sharma, K. (1999). Pattern and determinants of intra-industry trade in Australian manufacturing. *Economic Growth Center Discussion Paper*, 813.
- Skuflic, L. (2011). The pattern of horizontal and vertical intra-industry trade: The case Of Croatia, 486-496.
- Şenoğlu, D. (2003). *Measuring vertical and horizontal intra-industry trade for Turkish manufacturing*. Master Thesis, Middle East Technical University Institute of Applied Mathematics, 1-160.
- Şimşek, N. (2008). *Türkiye'nin endüstri-içi dış ticaretinin analizi*. İstanbul: Beta Yayıncılık, 146-153.
- Şimşek, N., Şimşek, H.A. and Zhanaltay, Z. (2017). Analysis of bilateral trade relations between Turkey and Russia Federation. *Bilig*, (83), 1-26.
- Veeramani, C. (2009). Trade barriers, multinational involvement and intra-industry trade: Panel data evidence from India. *Applied Economics*, 41, 2541–2553.
- Yenilmez, F. (2004). *Türkiye'nin AB ile dış ticaretinde endüstri içi ticaret Türkiye-Almanya örneği*. Doktora Tezi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Eskişehir.
- Yılmaz, M. ve Özken, A. (2012). *Dış ticarete giriş*. Ankara: Özbaran Ofset, 40-45.
- Yılmaz, Ş.E. (1992). *Dış ticaret kuramlarının evrimi*. Ankara: Gazi Üniversitesi Yayınları, 90-150.
- Yılmaz, Ş.E. (2010). *Dış ticaret kuramlarının evrimi*. Ankara: Efil Yayınevi, 20-22.
- Zengin, E. (2015). Türkiye ve Rusya Federasyonu ticari ilişkileri. *Avrasya İncelemeleri Dergisi*, 4(1), 61-103.





## ÖZGEÇMİŞ

### Kişisel Bilgiler

Soyadı, adı : FANSA, Tülin  
Uyruğu : T.C.  
Doğum tarihi ve yeri : 03.01.1991 / Halep  
Medeni hali : Bekar  
Telefon : 0537 9166959  
e-mail : tullinfansa91@gmail.com

### Eğitim

Derece	Eğitim Birimi	Mezuniyet Tarihi
Yüksek Lisans	Gazi Üniversitesi / İktisat Anabilim Dalı	Devam Ediyor
Lisans	Halep Üniversitesi / Maliye ve Bankacılık Bölümü	2012
Lise	Aleppo College American School	2008

### İş Deneyimi

Yıl	Yer	Görev
2012-2013	Bonita Kozmetik Fabrikası / Halep-Suriye	Pazarlama

### Yabancı Dil

İngilizce  
Arapça





[le.ahbv.edu.tr](http://le.ahbv.edu.tr)