

**T.C.
CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
DOKTORA TEZİ**

**TÜRKİYE EKONOMİSİNDE İHRACATA DAYALI
BÜYÜME MODELİNİN İMALAT SANAYİ ÜZERİNDE
YARATTIĞI ETKİLER (1980 SONRASI)**

Deniz ZÜNGÜN

Tez Danışmanı : Yrd. Doç. Dr. İlkay DİLBER

MANİSA

2010

TEZ SAVUNMA SINAV TUTANAĞI

Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü 11.01.2010 tarih ve 2/EK2 sayılı toplantısında oluşturulan jürimiz tarafından Lisans Üstü öğretim Yönetmeliği'nin 24. Maddesi gereğince Enstitümüz İktisat Anabilim Dalı Doktora Programı öğrencisi Deniz ZÜNGÜN'ün "Türkiye Ekonomisinde İhracata Dayalı Büyüme Modelinin İmalat Sanayi Üzerinde Yarattığı Etkiler" Konulu tezi incelenmiş ve aday 12.03.2010 tarihinde saat 10.00 da jüri önünde tez savunmasına alınmıştır.

Adayın kişisel çalışmaya dayanan tezini savunmasından sonra ⁹⁰ dakikalık süre içinde gerek tez konusu, gerekse tezin dayanağı olan anabilim dallarından jüri üyelerine sorulan sorulara verdiği cevaplar değerlendirilerek tezin,

BAŞARILI olduğuna	<input checked="" type="checkbox"/>	OY BİRLİĞİ	<input checked="" type="checkbox"/>
DÜZELTME yapılmasına	<input type="checkbox"/>	OY ÇOKLUĞU	<input type="checkbox"/>
RED edilmesine	<input type="checkbox"/>	ile karar verilmiştir.	

* Bu halde adaya 6 ay süre verilir.

** Bu halde adayın kaydı silinir.

BAŞKAN
Yrd.Doç.Dr. İlçay DİLBER
(Danışman)

ÜYE
Prof.Dr. Hüseyin KARAKAYALI

ÜYE
Prof.Dr. Mustafa ÖZATEŞLER

ÜYE
Prof.Dr. İbrahim EROL

ÜYE
Yrd.Doç.Dr. Coşkun ÇILBANT

Evet Hayır

*** Tez, burs, ödül veya Teşvik prog. (Tüba, Fullbright vb.) aday olabilir

Tez, mutlaka basılmalıdır

Tez, mevcut haliyle basılmalıdır

Tez, gözden geçirildikten sonra basılmalıdır.

Tez, basımı gereksizdir.

ÖZET

Bu çalışmada; Türkiye’de ihracata dayalı sanayileşme sürecinde meydana gelen değişimin, imalat sanayi ihracatının 1980 sonrası sağladığı gelişim üzerindeki etkileri incelenmiştir.

Türkiye imalat sanayi analizinden önce; sanayileşme stratejileri ve dış ticarete ilişkin yaklaşımlar değerlendirilmiştir. Değerlendirmenin ardından çalışmamızda imalat sanayinin genel yapısı ve dış ticareti hakkında bir ekonomik analiz yer almaktadır.

Bu analizlerden anlaşılmaktadır ki; imalat sanayi üretim, istihdam ve dış ticaret konularında Türkiye’nin en büyük sanayi dallarından birisidir. Özellikle ülkenin toplam ihracatı içerisindeki payı, imalat sanayini diğer sanayi kollarından ayıran en önemli etkidir. Dolayısıyla, Türkiye’nin dünya ticareti içerisindeki en önemli kozu haline gelen imalat sanayinin desteklenmesi ve bu doğrultuda aralarındaki pozitif ilişki kanıtlanmış olan ihracata dayalı büyümeye yönelik sanayileşme politikalarının uygulanmaya devam edilmesi gerekmektedir. Aksi halde, imalat sanayinin dış piyasadaki rekabet gücünü kaybetmesi, bu sanayi dalının ekonomik etkinliğini de büyük ölçüde ortadan kaldıracaktır.

Bu bağlamda araştırmamızın sonundaki analizlerde, ihracat yoğunluğu ile imalat sanayi ihracatı arasındaki ilişkinin derecesi belirlenmiş ve elde edilen sonuçlara göre, ihracata dayalı sanayileşme stratejilerinin imalat sanayi ihracatı açısından önemi vurgulanmaya çalışılmıştır.

ABSTRACT

In this article, the effect of the change which occurs in the process of exports-oriented industrialization in Turkey on progress which provides by manufacturing industry after 1980 was analyzed.

Before analysis of manufacturing industry, industrialization strategies that are applied by Turkish governments and the approaches about foreign trade were evaluated. After evaluation, an economic analysis about the basic structure of manufacturing industry and its foreign trade has taken place in our paper.

From these analyses, it has understood that; manufacturing industry is one of the biggest industrial sectors in Turkey in the subject of employment, production and foreign trade. Especially, the share of manufacturing industry in sum of export of the country is the most important factor that separates it from other industrial sectors. Consequently, manufacturing industry is need to be supported and in this direction industrialization policies concerning export-oriented growth that has been proved a positive relation between them, are need to be continued to apply. Otherwise, the loss of manufacturing industry about power of competition in foreign market will do away with economic effectiveness of this industry sector on a large scale.

In this connection; in analysis where is at the end of our research paper, the degree of relations between the density of export and the exportation of manufacturing industry was determined and according to the results that are handled, the importance of exports-oriented industrialization from the way of the exportation of manufacturing industry was tried to emphasize.

Doktora tezi olarak sunduğum “İhracata Dayalı Büyüme Modelinin İmalat Sanayi Üzerinde Yarattığı Etkiler” adlı çalışmanın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin bibliyografyada gösterilen eserlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

Tarih

.../ .../ 2010

Adı Soyadı

Deniz ZÜNGÜN

İÇİNDEKİLER

ŞEKİLLER LİSTESİ.	ix
TABLolar LİSTESİ.	x
KISALTMALAR.	xii
GİRİŞ.	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞA AÇIK BÜYÜME STRATEJİLERİ VE DIŞ TİCARET

I. BÜYÜME STRATEJİLERİNE GENEL BAKIŞ.6
A. İTHAL İKAMECİ SANAYİLEŞME STRATEJİSİ.7
1. İthal İkameci Sanayileşme Stratejisinin Tanımı.8
a) Birinci Aşama.9
b) İkinci Aşama.9
2. İthal İkameci Sanayileşme Stratejisinin Politikaları.	10
a) İç Pazarın Dış Rekabetten Korunması.	10
b) Sanayi Yatırımlarının Özendirilmesi.	11
c) Aşırı Değerli Kur Politikası.	11
d) Gelir ve Ücret Politikalarıyla İç Talebi Güçlendirme.	12
3. İthal İkameci Sanayileşme Stratejisine Yönelik Eleştiriler.	12
a) Kaynak İsrafi.	12
b) Dışa Bağımlılık.	13
c) İhracat Aleyhine Doğan Çarpıklıklar.	13
d) Dış Borç ve Döviz Sıkıntısı.	14
e) Ülkeye Uymayan Sanayi Yapısı.	14

B. İHRACATA DAYALI BÜYÜME STRATEJİSİ.	14
1. İhracata Dayalı Büyüme Stratejisinin Tanımı .	15
a) Ekonomik Büyüme Üzerinde Yarattığı Olumlu Etkiler.	17
b) Ülke Ekonomisine Kazandırdığı Dinamizm.	17
c) Dış Şoklara Karşı Sağladığı Dayanıklılık.	17
2. İhracata Dayalı Büyüme Stratejisinin Politikaları. .	18
a) Gerçekçi Döviz Kuru Uygulaması.	18
b) Üretimde Verimi Arttırıcı Önlemlerin Alınması .	18
c) Dış Ticaretin Serbestleştirilmesi	19
d) Yurt İçindeki Piyasaların, Yurt Dışındakilerle Rekabet Edebilecekleri Düzeye Getirilmesi	19
3. İhracata Dayalı Büyüme Stratejisine Yönelik Eleştiriler. .	20
a) Kaynak Dağılımı	20
b) İç Talebin İhracat Potansiyelini Azaltıcı Etkileri .	20
c) İhracat Gelirlerinin Yanlış Kullanımı.	21
d) Ürün ve Pazar Seçimi.	21
e) Dışa Bağımlılık ve Döviz Sıkıntısı.	21
II. DIŞ TİCARET İLE İLGİLİ YAKLAŞIMLAR.	22
A. DIŞ TİCARETTE GELİŞMELER.	23
1. Dış Ticaret Teorileri.	23
a) Merkantilist Yaklaşım.	24
b) Klasik Dış Ticaret Teorileri.	25
c) Faktör Yoğunluğu Teorisi	28
d) 1960'lı Yıllardaki Gelişmeler.	30
e) Yeni Korumacı Yaklaşımlar.	38

2. Dış Ticaret Politikası.	42
a) Dış Ticaret Politikasının Amaçları.	43
b) Dış Ticaret Politikasının Araçları.	46
B. DIŞ TİCARETTE EKONOMİK BÜYÜME ANALİZLERİ.	65
1. Faktör Arzındaki Değişmeler	66
a) Yansız Büyüme	66
b) Ticareti Arttırıcı Yönlü Büyüme	68
c) Ticarete Karşıt Yönlü Büyüme.	70
2. Teknolojik Gelişmeler	70
a) Sapmasız Teknolojik Gelişmeler	71
b) Emek Tasarrufu Sağlayan Teknolojik Gelişmeler.	72
c) Sermaye Tasarrufu Sağlayan Teknolojik Gelişmeler.	74
III. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI.	74

İKİNCİ BÖLÜM
TÜRKİYE İMALAT SANAYİNİN GENEL YAPISI
VE DIŞ TİCARETİNDEKİ GELİŞMELERİ

I. TÜRKİYE'DE İMALAT SANAYİNİN GENEL YAPISININ ANALİZİ.	81
A. İMALAT SANAYİNİN SEKTÖREL ANALİZİ.	83
1. İmalat Sanayinde İşyeri Büyüklükleri	84
2. İmalat Sanayinde İstihdam Yapısı.	90
3. İmalat Sanayinde Ücretlerin Gelişimi	94
4. İmalat Sanayinde Katma Değerin Oluşumu	98
5. İmalat Sanayinde Verimlilik Gelişmeleri.	102

B. İMALAT SANAYİNİN YAPISAL ANALİZİ.	105
1. İmalat Sanayinde Üretim Endeksi.	106
2. İmalat Sanayinde Kapasite Kullanım Oranı.	108
3. İmalat Sanayindeki Sabit Sermaye Yatırımlarının Gelişimi.	112
4. İmalat Sanayi Yapısındaki Teknolojik Yenilikler.	114
II. TÜRKİYE’DE İMALAT SANAYİNİN DIŞ TİCARET AÇISINDAN ANALİZİ.	119
A. İMALAT SANAYİNİN İTHALAT HACMI .	122
1. İmalat Sanayi İthalatında Tüketim Mallarının Konumu.	126
2. İmalat Sanayi İthalatında Yatırım Mallarının Konumu.	131
B. İMALAT SANAYİNİN İHRACAT HACMI .	134
1. İmalat Sanayi İhracatında Tüketim Mallarının Konumu.	140
2. İmalat Sanayi İhracatında Yatırım Mallarının Konumu.	145
III. BÖLÜM DEĞERLENDİRMESİ	149

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

1980 SONRASINDA İHRACATA DAYALI BÜYÜME MODELİNİN TÜRKİYE İMALAT SANAYİİ İHRACATINA ETKİSİ

I. İHRACATA DAYALI BÜYÜMENİN İMALAT SANAYİİ İHRACATI ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ.	152
A. VERİ SETİNE İLİŞKİN KULLANIM YÖNTEMLERİ.	152
1. Zaman Serileri Analizi	154
2. Zaman Serilerinde Durağanlık	154
3. Birim Kök Testleri.	155
a) Genişletilmiş Dickey-Fuller Testi	156

b) Phillips-Perron Testi.	157
4 .Eşbütünleşme Yöntemleri.	158
a) Johansen Eşbütünleşme Testi ve VAR.	160
b) Engle-Granger İki Aşamalı Modelleme Yöntemi.	161
B. İHRACATA DAYALI BÜYÜMENİN İMALAT SANAYİİ İHRACATI ÜZERİNDE YARATTIĞI ETKİLERE İLİŞKİN ANALİZİN SONUÇLARI		162
1. Korelasyon Sonuçları.	163
2. Birim Kök Testlerinin Sonuçları.	165
a) Genişletilmiş Dickey-Fuller Test Sonuçları.	165
b) Phillips-Perron Test Sonuçları.	166
3. Eşbütünleşme Analiz Sonuçları		167
a) Johansen Eşbütünleşme Test Sonuçları.	167
b) Granger Nedensellik Testi Sonuçları.	169
II. SONUÇ VE ÖNERİLER.	170
YARARLANILAN KAYNAKLAR.	175

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil No	Şekil İsmi	Sayfa No
Şekil – 1	Ürün Dönemi Aşamaları	33
Şekil – 2	Gümrük Tarifelerinin Etkileri	49
Şekil – 3	Yansız Büyüme	67
Şekil – 4	Ticaret Lehinde Büyüme	69
Şekil – 5	Sapmasız Teknolojik Gelişme	71
Şekil – 6	Emek ve Sermaye Tasarrufu Sağlayan Teknolojik Gelişme.....	73
Şekil – 7	İmalat Sanayi İşyeri Sayısının Sektörel Dağılımı	88
Şekil – 8	İmalat Sanayinde İstihdamın Sektörel Dağılımı	94
Şekil – 9	İmalat Sanayinde Sektörler Bazında Katma Değer Payları	101
Şekil – 10	İmalat Sanayi Üretim Endeks Değerleri	107
Şekil – 11	İmalat Sanayi Kapasite Kullanım Oranı	109
Şekil – 12	İmalat Sanayinin Sabit Sermaye Yatırımlarından Aldığı Pay	112

TABLolar LİSTESİ

Tablo No	Tablo İsmi	Sayfa No
Tablo – 1	İmalat Sanayi İşyeri Sayısının Gelişimi	86
Tablo – 2	İmalat Sanayinde İstihdam (Kişi Sayısı)	91
Tablo – 3	Sektörler İtibariyle İmalat Sanayinde Çalışan Başına Yıllık Ücret Gelişimi	96
Tablo – 4	İmalat Sanayinde Sektörler İtibariyle Yaratılan Katma Değer . . .	100
Tablo – 5	Sektörler İtibariyle İmalat Sanayinde Kısmi Verimlilik Gelişimi	103
Tablo – 6	İmalat Sanayindeki Teknolojik Yeniliklere İlişkin Oranlar	116
Tablo – 7	İmalat Sanayi İthalatının Türkiye Toplam İthalatındaki Payı . . .	123
Tablo – 8	Türkiye İmalat Sanayinin En Çok İthalatını Gerçekleştirdiği Ürün Grupları	125
Tablo – 9	Türkiye İmalat Sanayinin En Çok Ürün İthal Ettiği Ülkeler	126
Tablo – 10	Tüketim Malları İthalatının İmalat Sanayi İthalatındaki Payı . . .	127
Tablo – 11	Türkiye İmalat Sanayinde En çok İthalatı Gerçekleştirilen Tüketim Ürünleri	129
Tablo – 12	Türkiye İmalat Sanayinde Tüketim Mallarının En Çok İthal Edildiği Ülkeler	130
Tablo – 13	Yatırım Malları İthalatının İmalat Sanayi İthalatındaki Payı . . .	132
Tablo – 14	Türkiye İmalat Sanayinde En Çok İthalatı Gerçekleştirilen Yatırım Ürünleri	133
Tablo – 15	Türkiye İmalat Sanayinde Yatırım Mallarının En Çok İthal Edildiği Ülkeler	134
Tablo – 16	İmalat Sanayi İhracatının Türkiye'nin Toplam İhracatındaki Payı	136
Tablo – 17	Türkiye İmalat Sanayinin İhracatını En Çok Gerçekleştirdiği Ürün Grupları	137
Tablo – 18	Türkiye İmalat Sanayinin En Çok Ürün İhraç Ettiği Ülkeler . . .	139
Tablo – 19	Tüketim Malları İhracatının İmalat Sanayi İhracatındaki Payı . .	141

Tablo – 20	Türkiye İmalat Sanayinde İhracatı En Çok Gerçekleştirilen Tüketim Ürünleri	142
Tablo – 21	Türkiye İmalat Sanayinde Tüketim Mallarının En Çok İhraç Edildiği Ülkeler	143
Tablo – 22	Yatırım Malları İhracatının İmalat Sanayi İhracatındaki Payı . .	146
Tablo – 23	Ürün Gruplarına Göre İmalat Sanayindeki Yatırım Mallarının İhracatı	147
Tablo – 24	Türkiye İmalat Sanayinde Yatırım Mallarının En Çok İhraç Edildiği Ülkeler	148
Tablo – 25	Orijinal Veri Seti İçin Tanımlayıcı İstatistikler	163
Tablo – 26	Orijinal Veri Seti İçin Korelasyonlar	163
Tablo – 27	Logaritması Alınmış Veriler İçin Tanımlayıcı İstatistikler	164
Tablo – 28	Logaritması Alınmış Veriler İçin Korelasyonlar	165
Tablo – 29	ADF Birim Kök Testi Sonuçları	166
Tablo – 30	Phillips-Perron Birim Kök Testi Sonuçları	166
Tablo – 31	Johansen Eşbütünleşme Test Sonuçları	168
Tablo – 32	Granger Nedensellik Testi Sonuçları	169
Tablo – 33	Değişkenler Arasındaki Nedenselliğin Yönleri	170

KISALTMALAR

GATT	Gümrük Tarifeleri Ticaret Genel Anlaşması
WTO	Dünya Ticaret Örgütü
GSMH	Gayri Safi Milli Hasıla
AET	Avrupa Ekonomik Topluluğu
TIR	Uluslararası Karayolu Taşımacılığı
IMF	Uluslararası Para Fonu
TFV	Toplam Faktör Verimliliği
BBYKP	Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı
ADF	Genişletilmiş Dickey-Fuller
VAR	Vektör Ardışık Bağımlı Regresyon (Vektör Otoregresyon)
PP	Phillips Peron
ISIC	Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması
KİT	Kamu İktisadi Teşebbüsü
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
GSYİH	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
FED	Federal Rezerv Sistemi
ARIMA	Oto Regresif Bütünleşik Hareketli Ortalama

GİRİŞ

Araştırmanın Konusu

Günümüz dünyasında gelişmekte olan ülkelerin ekonomik yönden kalkınmalarına hız kazandırmak amacıyla çok çeşitli görüşler ortaya atılmaktadır. Ancak bu konu üzerine kabul görmüş bir görüş bulunmaktadır: Yeryüzünde bir kaynak dağılımı sorunu var olduğu sürece, üretime katılan tüm sektörlerin aynı anda sanayileşmesi mümkün değildir (Dilber, 2004: 2). Dolayısıyla bu ülkelerde sanayileşme önceden belirlenmiş olan sektörlerde başlar; ihracat ve üretim üzerinde olumlu gelişmelerin kaydedilmesi halinde de, diğer sanayi dallarının gelişimine yönelik adımlar atılır.

Türkiye ekonomisindeki sanayileşme sürecini incelediğimizde ise, 1980 öncesinde ithal ikameci bir sanayileşme stratejisinin izlendiğini görmekteyiz. Oysa 1960'lı ve 1970'li yıllarda ithal ikameci stratejilerin bir getirisi olarak, sabit kur sistemi ve kambiyo rejimi ihracat aleyhine sapmalara yol açmıştır. Fakat 1970'li yılların başında, yurtiçi fiyatların yurtdışı fiyatlara oranla daha hızlı artması sonucu Türk Lirası aşırı değerlenince, ihracata dayalı sanayileşme yönünde yapılacak geçiş ertelenmiştir. Aynı dönemde ithal ikameci sanayinin hızlı gelişim göstermesi ve buna bağlı olarak ara malı ithalatına duyulan ihtiyacın da artmasıyla; ithalattaki artış oranı, ihracatta gerçekleşenden daha yüksek olmuştur. Ancak 1970'lerin ikinci yarısından itibaren, gerek dünyada petrol krizinin yaşanması gerekse Türkiye'de ödemeler dengesi krizinin patlak vermesi; 24 Ocak 1980 tarihli, kapsamı geniş bir istikrar programını beraberinde getirmiştir.

24 Ocak 1980 tarihinde açıklanan İstikrar Programına ilişkin kararlar neticesinde Türkiye, ithal ikameci sanayileşme stratejisini terk etmiş ve söz konusu tarih itibariyle ihracata dayalı büyüme stratejisine geçmiştir. 1980 yılında Türkiye ekonomisi açısından yaşanan bu büyük değişimle birlikte, hem ihracata hem de ithalata ilişkin değerlerin GSMH içindeki payları hızla artmıştır. Ancak çalışmamızın içeriği bakımından da asıl önemli olan; 1980 sonrasında izlenen ihracata dayalı büyüme stratejisiyle birlikte ihracatın hacim olarak yüksek oranlı artışlar göstermesinin yanı sıra, ülkemizin sanayi yapısında da büyük bir değişimin gözlenmesidir.

Araştırmanın Önemi

Büyüyen ve gelişen dünya ekonomisi içinde dış ticarete yönelik farklı büyüme stratejilerinin uygulanmakta olduğu bilinmektedir. Bu uygulamaların bir kısmında ithalat ön plana çıkarken; diğer kısmında da ihracata dayalı bir büyüme yapısının olduğu görülmektedir. 24 Ocak 1980 ekonomik istikrar tedbirleri alınıncaya kadar Türkiye Ekonomisi de Latin Amerika ve Asya Kaplanları şeklinde tabir edilen ülkeler (Singapur, Güney-Kore, Tayvan, Hong-Kong) gibi, ithalata dayalı büyüme stratejileri içinde hareket etmiştir. İthalata dayalı büyüme stratejileri öncelikle hazır pazar olan tüketim malları üretiminden başlar. İkinci aşamasında ise ülkenin ya yatırım malları üretimine geçmesi ya da ihracata yönelik büyüme sürecini gerçekleştirmesi gerekir.

Latin Amerika ve Asya Ülkeleri ikinci aşamada ihracata dayalı büyüme stratejisine geçerken, aynı dönemde Türkiye Ekonomisi ithalata dayalı büyüme stratejisinin ikinci ayağı olan yatırım malları üretimine yönelmeyi tercih etmiştir. Ancak ekonomiye ilişkin temel alt-yapının ve kaynakların yetersiz olmasından dolayı, uygulamalardan beklenen üretim artışı ve büyüme istikrarı sağlanamamıştır. Bu sebeple, 1980 istikrar tedbirlerinin alınmasıyla birlikte ihracata dayalı büyüme stratejisine geçilmiştir. Söz konusu stratejilerin uygulanması sonucunda 1988 yılına kadar hızlı bir büyüme trendi yakalanmış ve ekonomik yapıda meydana gelen bu olumlu gelişmeler de ihracat rakamlarında istenilen düzeyde artışların yaşanmasına neden olmuştur. Fakat 1989 yılı itibarıyla istikrar tedbirlerine yönelik uygulamaların yavaş yavaş terk edilmesi ve istikrar programı çerçevesinde uygulamaya konulmuş olan bir takım teşviklerin de kaldırılmasıyla Türkiye ekonomisinde 1980 - 1988 yılları arasında yakalanan büyüme trendi gerilemeye başlamıştır. Dolayısıyla 1980 sonrasında Türkiye ekonomisinde uygulanmış olan ihracata dayalı sanayileşme stratejisinin gerçekten imalat sanayi üzerinde istenilen etkileri yaratıp - yaratmadığı da ayrı bir soru olarak belirlenmeli ve bu sorunun ülke ekonomisi açısından büyük önem taşıyan cevapları da, gerekli analizler yardımıyla kapsamlı bir şekilde ele alınarak yorumlanmalıdır.

Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı, 1980 sonrası dönem itibariyle Türkiye'nin sanayileşme stratejilerinde meydana gelen değişimin, imalat sanayi ihracatı üzerindeki etkisini incelemektir. Ancak bu incelemeye geçilmeden önce, sanayileşme stratejilerine yönelik teorik bilgilerin sunulması ve Türkiye imalat sanayi genel yapısının, gerek ihracat gerekse ithalat açısından ekonomik analize tabii tutulması uygun görülmüştür. Dolayısıyla bu çalışmada, Türkiye'nin 1980 - 2008 dönemine yönelik olarak, sanayileşme stratejilerini açıklayıcı nitelikteki değişkenlerde gözlemlenen değişimin, imalat sanayi ihracatı üzerinde yarattığı etkiler incelenerek; inceleme sonucunda elde edilen bulgulara yorum getirilmesi amaçlanmaktadır.

Araştırmanın Yöntemi

Araştırmamızda ilk olarak dışa açık büyüme stratejilerinden ithal ikameci sanayileşme stratejisi ve ihracata dayalı büyüme stratejisi incelenirken; dış ticarete ilişkin yaklaşımlar, ülkelerin sahip olduğu faktör yoğunluğu ve teknolojik gelişmelerin dış ticaret üzerinde yaratacağı etkiler ele alınacaktır. Ardından, Türkiye imalat sanayinin yapısı gerek genel olarak gerekse alt sektörler bazında irdelenecek ve devamında da imalat sanayi ihracatında ve ithalatında 1980 sonrası yaşanan gelişmeler kapsamlı bir şekilde değerlendirilecektir.

Türkiye ekonomisinde uygulanan ihracata dayalı büyüme stratejisinin imalat sanayi üzerinde yarattığı etkilerin ortaya konması amacıyla da, Türkiye'nin ihracat yoğunluğu saptanıp, ülkenin sanayi üretim endeksi ve imalat sanayi ihracat değerleri belirlenecektir. Son olarak da, söz konusu değişkenler arasındaki ilişkinin varlığına yönelik olarak nedensellik analizleri ve bu ilişkinin uzun dönemdeki varlığının ölçülmesi amacıyla da zaman serisi analizleri uygulanmıştır.

Araştırmanın Diğer Araştırmalardan Farkı

Türkiye’de imalat sanayi ihracatının, 1980 sonrasında uygulanan ihracata dayalı büyümeyle ilişkilendirilerek gerçekleştirilen analizini içeren çalışmamızın diğer çalışmalardan farkı, ele alınan dönem itibariyle ve içeriğiyle daha kapsamlı olmasıdır. Öncelikle 1980 - 2008 dönemini içeren bu çalışma, yapılmış olan diğer çalışmalara nazaran biraz daha uzun bir dönemi kapsamaktadır. Çalışmanın teori kısmında ise sanayileşme stratejilerine yönelik bilgilerin detaylı bir şekilde sunulmasının yanı sıra, dış ticarete ilişkin teori ve politikalara da yer verilmiştir. Ayrıca çalışmamızın teori kısmına ilişkin olarak literatürde yapılan çalışmalara yönelik bir literatür taramasına da yer verilmiştir. Ana konumuzun, ihracata dayalı büyüme modelinin, imalat sanayi ‘ihracatı’ üzerinde yarattığı etkiler olmasına karşın; ikinci bölümde yapılan ekonomik analiz kapsamında imalat sanayinin genel yapısı incelenirken yalnızca imalat sanayi ihracatının değil, imalat sanayi ‘ithalatının’ da analizi aynı şekilde gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın son bölümünde ise, zaman serisi analizi kapsamındaki birim kök ve eş bütünleşme testlerinin yapılmasının ardından; değişkenler arasındaki ilişkiye yönelik olarak Granger Nedensellik Testi uygulanarak, söz konusu değişkenler arasındaki ilişkilerin yönleri tespit edilmiştir.

Araştırmanın Planı

Çalışmanın birinci bölümünde, büyüme stratejileri ve dış ticaret kavramının teorik olarak tanım ve açıklamaları üzerinde durulmuştur. Büyüme stratejileri, ithal ikameci sanayileşme stratejisi ve ihracata dayalı büyüme stratejisi şeklindeki ayrımı yapılarak ele alınırken; dış ticarete ilişkin yaklaşımda da, dış ticaret teori ve politikaları ile dış ticaretteki ekonomik büyüme analizleri incelenmiştir. Ayrıca, büyüme stratejileri ve dış ticarete yönelik olarak literatürde gerçekleştirilen çalışmalara ilişkin bir literatür taramasına da yer verilmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde; öncelikle 1980 sonrası döneme ilişkin olarak imalat sanayi genel yapısının detaylı bir şekilde irdelenmesi amacıyla ekonomik bir analiz ortaya konmuştur. Bu bölümün ikinci kısmında ise, imalat sanayinin ithalatına ve ihracatına yönelik 1980 - 2008 dönemini kapsayan bir ekonomik analize de yer

verilmiştir. İmalat sanayinin tüm alt sektörlerine ilişkin verilerin yer aldığı bu analiz, tüketim ve yatırım mallarının konumu da dikkate alınarak gerçekleştirilmiştir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde ise, 1980'den 2008 yılına kadar olan süreçte, Türkiye'nin ihracat yoğunluğundaki değişimin, imalat sanayi ihracatı üzerindeki etkisi incelenmiştir. Buna göre, Türkiye'nin ihracat yoğunluğu ve sanayi üretim endeksi, ülke bazında; imalat sanayi ihracat değerleri de sektör bazında analiz edilmiştir. Sonuç olarak, Türkiye'nin 1980 - 2008 dönemini kapsayan ve ihracat yoğunluğu ile sanayi üretim endeksinin imalat sanayi ihracat değerleriyle olan ilişkisini ortaya koymaya yönelik bir model kurulmuş ve bu model doğrultusunda yapılan yorum ve önerilere yer verilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞA AÇIK BÜYÜME STRATEJİLERİ VE DIŞ TİCARET

İnsanların ihtiyaçları arttıkça, bu ihtiyaçları karşılayacak malları temin edebilmek amacıyla ülkelerin yurtiçi ve yurtdışı ticaret anlayışı değişmeye başlamıştır (Açıl, 1984: 308). Ancak bu bağlamda devletler dış ticarete daha fazla önem vermişler ve dış ticaretin gelişmesi için bir takım tedbirler almışlardır. Bunun sebebi de özellikle gelişmekte olan ülkelerde gelişme sürecinin dış ticaretle başladığına dair yaygın bir görüşün bulunmasıdır. Fakat demokratik olanlar da dahil, gelişmekte olan bu ülkelerde dış ticaretin tüccar ve müesseseler bazında yürütülmesi her zaman ülke menfaatine gerçekleşmemektedir. Bu nedenle de devletler dış ticaret üzerinde bir kontrol mekanizması kurmakta ve bu doğrultuda çeşitli dış ticaret stratejilerini benimseyip uygulamaktadırlar. Dünya Bankası söz konusu bu ülkeleri uyguladıkları dış ticaret stratejilerine göre dört gruba ayırmaktadır (Alkin&Yıldırım&Özer, 2006: 475) :

- Tamamen dışa dönükler: Uluslararası ticareti tamamen serbest bırakan veya çok az kontrol uygulayan ülkeler.
- İlimli dışa dönükler: İhracatı teşvik etmek yerine ithalatı ikame edecek şekilde dış ticarete kısıtlama getiren ülkeler.
- İlimli içe dönükler: Dış ticarete nispeten yüksek ithal ikameci sınırlamalar getiren ülkeler.
- Tamamen içe dönükler: Yurtiçi piyasaları korumak için ihracatın caydırıldığı ülkeler.

Nitekim bu bölüm itibariyle dışa açık büyüme stratejileri ve dış ticarete ilişkin yaklaşımların ayrıntılı bir şekilde ele alınmasının ardından, dış ticaretteki ekonomik büyüme analizleri değerlendirilecektir.

I. BÜYÜME STRATEJİLERİNE GENEL BAKIŞ

Dış ticaret ile olan ilişkilerinin niteliğine göre sanayileşerek büyüme stratejilerinde genel kabul gören iki yaklaşım vardır:

- İthal ikameci sanayileşme stratejisi (İçe dönük sanayileşme stratejisi),
- İhracat yönelik sanayileşme stratejisi (Dışa dönük sanayileşme stratejisi).

Aslında bu iki yaklaşım birbirini tamamlar niteliktedir. Çünkü yeni sanayileşmeye başlayan ülkelerde kalkınma çabaları, daha çok hazır durumdaki iç piyasaları yabancı mallardan devralacak sanayilerin kurulması şeklinde kendini göstermiştir. Başka bir deyişle, ilk sanayileşme hamleleri genellikle ithal ikameci sanayileşmeye dayandırılmıştır. Ancak çoğu az gelişmiş ülke, ithal ikameci sanayileşme ile başlayıp daha sonraları alternatif modellerden birisi olan ihracata dayalı sanayileşmeye yönelmişlerdir (Seyidoğlu, 2001: 601). Dolayısıyla, bu bölümün ilk kısmında öncelikle ithal ikameci sanayileşme stratejisinin tanımına, politikalarına ve stratejiye yönelik eleştirilere değinilecek; ardından da ihracata yönelik sanayileşme stratejisi aynı alt başlıklarda ele alınacaktır.

A. İTHAL İKAMECİ SANAYİLEŞME STRATEJİSİ

Tüm sanayileşmiş ülkeler geçmişlerinde hatırı sayılır bir ölçüde korunmuş ve sanayilerini bu şekilde kalkındırmışlardır. Özellikle de 1930'da yaşanan Büyük Bunalım'da çoğu malın dünya fiyatının yerle bir olması, birçok ülkenin korumacılığa dönmesine yol açmıştır (Pugel, 2004: 323). Günümüzde de ülkelerin pek çok korunma yollarına ve uygulamalarına şahit olunmaktadır. Ancak bunların içerisinde; gerek altyapısı olduğu gerekse kısa zamanda oluşturulacağı düşüncesiyle, yüksek gümrük duvarlarının arkasından ithal edilen sanayi ürünlerinin yurt içinde üretilmesi şeklinde ortaya çıkan bir sanayileşme stratejisi ön plana çıkmaktadır. Söz konusu strateji yerli endüstriyi imalat mallarının ithalatını sınırlama yoluyla teşvik etme stratejisidir ve "ithal ikameci sanayileşme stratejisi" olarak bilinir (Krugman & Obstfeld, 2000: 257).

İthal ikamesi halen az gelişmiş ülkelerde mal ihracatçılarının uluslararası piyasaya mal satamamalarından dolayı rağbet gören bir stratejidir. Halbuki primer ürün piyasaları serbest ticarete açık olsa ve ülkeler ithalat ihtiyaçlarını bu yolla giderse belki de ithal ikameci sanayileşme stratejilerine gerek duyulmayacaktır. Ancak, ithal ikameci sanayileşme stratejilerinin kabul görmesinde, üretilen bazı gerekçelerin de payı bulunmaktadır (Ertürk, 2001:154). Bunlardan ilki, sanayileşmenin teknolojiyi, eğitimi ve sonucunda da kalifiyeli işçiyi beraberinde getirmesidir. İkinci gerekçe de, ticaret hadlerinin sanayileşme yoluyla bir süre sonra lehe çevrilebilme olasılığının bulunması ve nispi olarak fakirleşmenin önüne geçilebilecek olmasıdır. Son olarak üçüncüsü ise,

dışarıdan ithal edilen malların yurt içinde üretilmeye başlanmasıyla uygun piyasa bilgisinin nispeten daha ucuza elde edilmesi ile kalkınmanın maliyetinin asgariye indirilebilmesidir.

1. İthal İkameci Sanayileşme Stratejisinin Tanımı

İthal ikameci sanayileşme stratejisi, bir ülkenin ithal ettiği tüketim mallarını ikame etmek amacıyla söz konusu bu malları yurtiçinde üretme teşebbüsü üzerine kurulu bir ticaret ve ekonomi politikasıdır (Seyidoğlu, 2001: 601). Daha açık bir ifadeyle ithal ikamesi, daha önceden ithalat yoluyla karşılanan yurtiçi talebin koruyucu ve özendirici önlemler alınarak yerli üretim ile karşılanmasını öngören bir sanayileşme stratejisidir (Seyidoğlu, 2001: 601). İthal ikamesi; yurtiçi piyasaların yabancı üreticilere karşı yapacağı büyük çapta bir hamle olması dolayısıyla devlet müdahalesinin şart olduğu bir kalkınma stratejisidir. Öyle ki, bu devlet müdahalesinde yüksek gümrük tarifeleri, kotalar ve dış ticaret kısıtlamasının yanı sıra döviz kurlarının, faizlerin, temel mal ve girdi fiyatlarının vb.nin belirlenmesi hususunun da yer alması gerekmektedir. Tüm bu müdahaleler gerek iç piyasanın gerekse fiyat mekanizmasının işleyişini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu sebepten ötürü, ithal ikamesi ile sanayileşme yolu tercih edilmeden önce; ithal ikamesinin iç piyasalara dönük üretimi esas aldığı, yoğun bir koruyuculuk programına dayalı olduğu ve neredeyse ekonominin bütün kesimlerini kapsayacak bir şekilde devlet müdahaleciliğini öngören bir ekonomik model olduğu gerçeği hesaba katılmalıdır.

Az gelişmiş ülkelerin çoğu halen ithal ikameci sanayileşmeyi, gelişmiş ülkelerdeki gibi ileri bir sanayi yapısı oluşturmanın ve ekonomik yapıyı modernleştirmenin başlıca gereksinimlerinden birisi olarak görmektedirler (Awokuse, 2008: 162). Bu stratejik değişim sayesinde daha ileri bir teknoloji ile sermaye - yoğun malların üretimini gerçekleştirebilen bir sanayiye sahip olmayı amaçlamaktadırlar. İthal ikameci stratejinin hayata geçirilmesi ile birlikte ilk aşama olarak tüketim mallarının üretilmesi hedeflenirken; ikinci aşama olarak da ithal ikamesinin kapsamı genişletilip, ara ve yatırım mallarının üretimi amaçlanır.

a) İlk Aşama

Bu aşamadaki ilk uygulama ithal edilen nihai tüketim mallarının üretileceği ve yoğun sermaye veya ileri teknoloji kullanmayan küçük çapta işletmelerin yer alacağı endüstrilerin kurulmasıdır. Çünkü ülkede artış gösteren hazır bir talep bulunmaktadır ve tüketim mallarının ikamesinin sağlanması yoluyla bu talebi karşılamak, ara ve yatırım mallarının ikamesiyle bunu gerçekleştirmekten çok daha kolay olmaktadır. Zira ilk aşamanın 'kolay aşama' olarak anılmasının başlıca sebebi de budur.

Sadece tüketim mallarına yönelik sanayileşme stratejisinin gerçekleştirilmesi ithalata olan gereksinimi azaltmadığı gibi, artmasına da yol açabilmektedir. Çünkü ithal ikamesi ile birlikte daha önceden ithal edilen tüketim mallarının yurtiçinde üretilebilmesi için daha fazla ara ve yatırım malının ithalatına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu sebepten dolayı da, tüketim malı ithalatına yüksek tarifeler ve kısıtlamalar uygulanırken; ara ve yatırım malı ithalatına ise düşük tarifeler veya gümrük muafiyeti uygulanarak, yerli üretime yüksek bir efektif koruma sağlanır (Özbey, 1999: 7). Böylelikle, tüketim mallarının ülke içinde üretilmesi ve söz konusu malların ithalatına yüksek tarife konmasıyla birlikte kıt olan döviz kaynaklarının da tüketim mallarının ithalatına değil ara ve yatırım mallarının ithalatına kaymasına olanak sağlanır. Stratejiyi benimseyen ülkelerin kısa dönem hedefleri; kapasitenin verimli bir biçimde artırılması, iç piyasanın genişletilmesi ve satın alım gücünde reel bir artışın kaydedilmesi şeklinde sıralanabilmektedir. Uzun dönemdeki tek hedef ise, iç piyasanın uluslararası rekabete hazırlanmasıdır. Bu hedefler doğrultusunda emek ve girdi zengini olan az gelişmiş ülkelerde, emek - yoğun malların üretimi için yüksek teknolojiye ihtiyaç duyulmaması ve devletin gerekli müdahaleleri zamanında yapması ile yerli üretim hız kazanacak ve yurtiçi piyasa kapasitesinin sınırlarına ulaşılması ile de ithal ikameci sanayileşme stratejisinin ilk aşaması sona erecektir.

b) İkinci Aşama

Bu aşamadaki amaç, ilk aşamada ithalatı gerçekleştirilen ara ve yatırım mallarının; gerekli teknoloji, sermaye, bilgi ve deneyimin sağlandığı, optimum ölçeğe sahip sanayi dallarında üretilmesidir. Ancak ilk aşamada gümrüksüz veya özel imtiyazlar ile yapılan ara ve yatırım mallarının ithalatı, yerli üretime geçilmesi sebebiyle artık koruyucu politikalarla sınırlandırılacaktır. Ayrıca ara ve yatırım mallarının

üretiminde ortaya çıkacak olan yüksek oranlı ithal girdi ihtiyacı döviz talebini tetikleyecek ve bu durum da ikamenin sürdürülebilmesi için daha yoğun bir korumacılığa ve kısıtlamaya gidilmesine yol açacaktır. Ara ve yatırım malları üzerine bu denli yoğun uygulanacak olan korumacılık ise yurtiçi girdi maliyetlerini yükselteceği gibi; tarıma dayalı sanayi ile imalat sanayinin gelişmesini ve dolayısıyla da dışa açılmasını engelleyecektir (Özbey, 1999: 8). Hatta ara ve yatırım mallarının ikamesi için kurulan endüstri de korumacılık politikaları yüzünden yüksek maliyetli yerli girdileri kullanmak zorunda kalabilir ve ikinci aşamayı tamamlaması daha da güç bir hal alabilir. Bu nedenle ithal ikamesi ile sanayileşmede korumacılığın uzun dönemde uygulanmamasına dikkat edilmelidir. Aksi takdirde ülkede yüksek enflasyon, karaborsa ekonomisi ve yaygın kaçakçılık baş gösterir ve en önemlisi de tekelleşmenin önüne geçilemez.

2. İthal İkameci Sanayileşme Stratejisinin Politikaları

İthal ikameci sanayileşme stratejisini benimseyen tüm ülkeler politik akışlarını; ‘önce tüketim malları sanayisinin kalkındırılması ve söz konusu sanayinin kalkınma sürecinin tamamlanmasının ardından da ara ve yatırım malları sanayinde aynı sürecin gerçekleştirilmesi’ şeklinde belirlemişler ve her iki aşamada da sırasıyla uygulanacak politikaları dört alt başlık altında toplamışlardır.

a) İç Pazarın Dış Rekabetten Korunması

İthal ikameci sanayileşme stratejilerinde genellikle ‘geçici’ uygulama olarak görülen ‘korumacılık’ uygulaması iki farklı şekilde kendini göstermektedir. Bunlardan ilki ‘yerli üretimin yurtiçi talebi karşılayabilmesi ile birlikte fiyat, kalite vb. hiçbir unsurun dikkate alınmadan ilgili sanayi malının yurtdışından ithal edilmesinin yasaklanması’ şeklinde karşımıza çıkan Mutlak korumacılıktır (Yentürk & Kepenek, 2000: 362). Genellikle Doğu Bloku ülkelerinin uyguladığı Mutlak korumacılık, uygulayan her ülke için tehlike arz eden bir korumacılık tipidir. Çünkü ithalatı ikame eden sanayileşmede izlenecek mutlak korumacılık politikası, iç fiyatların dünya fiyatlarıyla ilişkisini tamamıyla koparabileceği gibi, ülkeyi dış dünyadan da soyutlayabilir. Mutlak korumacılıktan kaynaklanan dış rekabet eksikliğinin bir sonucu

olarak da devlet fiyatlara müdahale etmek zorunda kalır ki; bu durum ekonomik dengelerin daha da bozulmasına yol açar.

Bir diğeri ise, iç pazarı dış rekabetten korumak amacıyla sadece gümrük vergisi ve kota ile kısıtlamaların getirildiği Göreceli korumacılıktır. Az gelişmiş ülkelerin ithal ikameci uygulamalarında başvurdukları bu politika; dışalımını daha da güç bir hale getirerek, ilgili sanayinin kendisini toparlaması için zaman yaratacak olan bir uygulama olarak ortaya çıkmıştır. Ancak çoğu ülke bir kez gümrük tarifelerini ve/veya kotayı koyunca bunu azaltma yoluna gitmemeye başlamışlardır. Tüketim mallarının bu şekilde korunması sanayi politikasının başlıca unsuru haline gelmiştir. Başlangıçta bahsedilen, 'tüketim mallarından giderek ara ve yatırım mallarına kayacak' şeklindeki politika akışına ters düşen gelişmeler kaydedilmiştir. Öyle ki, bu koruyucu önlemler tüketim malları sanayisinin dışındaki sanayileri de içine alacak şekilde genişletildiği halde, tüketim malları üreticilerinin ayrıcalıkları devam etti ve hatta yurtiçi tüketim malları sanayisini korumak için uygulanan gümrük tarifelerinin mutlak düzeyi diğer sanayilere sağlanandan daha yüksek bir düzeyde kalmıştı (Balkır & Ersoy, 1985: 33).

b) Sanayi Yatırımlarının Özendirilmesi

İthal ikameci sanayileşme politikalarının ikincisi sanayi yatırımlarının özendirilmesidir. Öncelikle ilgili sanayi dallarına yatırım yapılabilmesi için devlet eliyle teşvik yapılması şarttır. Gerekli yatırımların teşebbüsler tarafından yapılmasıyla birlikte devlet tarafından yatırım indirimi, vergi bağışıklığı vb. gibi mali olanaklar sağlanarak, gerek üretim maliyetlerinin düşürülmesi gerekse kar marjlarının yüksek tutulması amaçlanır.

Bunların yanı sıra faizler, tasarrufları harekete geçirdiği gibi yatırımların da seyrini belirleyebilecek veya değiştirebilecek güçte bir unsurdur. Devlet faiz oranlarını da kendisi belirleyip; faiz oranlarının piyasa denge değerinin altında tutmaktadır. Çünkü bu sayede yatırım maliyetleri ucuzlatılarak sanayileşmeye ek bir destek vermek mümkün hale gelmektedir.

c) Aşırı Değerli Kur Politikası

İthal ikameci politikaların uygulandığı dönemlerde genellikle döviz kurlarının hükümetler tarafından belirlendiği, sabit döviz kuru sistemi benimsenmiştir. Ancak

hükümetlerin, kurları denge değerlerinin altında tutması halinde ulusal paralarda ‘aşırı değerlenme’ ile karşılaşmaktadır. Hükümetlerin yürüttükleri aşırı değerli kur politikaları ise, özellikle yurtiçinde üretilmeyen ve bu sebepten dolayı ithalatı gümrük duvarlarına ve kısıtlamalara tabi olmayan ara ve yatırım mallarının yerli sanayiye daha ucuz bir girdi olarak aktarılabilmesine olanak sağlamakta; fakat böyle bir durum da ülkenin dış ticaret dengesini bozmaktadır.

d) Gelir ve Ücret Politikalarıyla İç Talebi Güçlendirme

İthal ikameci sanayileşme stratejisi uygulamalarına geçilmeden önce dışarıdan ithalatı gerçekleştirilen malların yurtiçinde üretilmeye başlanmasıyla birlikte, iç pazarda gerçekleştirilecek arzın belirli bir hacme ulaşacağı kaçınılmazdır. Nitekim ithal ikameci uygulamayla gelişen bu pazarın sürekliliğinin sağlanması için iç piyasalardaki talepte de bir canlanma yaşanması şarttır. Yerli üretime geçilmesiyle birlikte, iç piyasada beklenen bu canlanmanın gerçekleşmesi ise ülkedeki satın alım gücüne bağlıdır. Bu nedenle, genellikle ithal ikameci sanayileşme sürecinde hükümetler tarafından gelir, ücret ve maaşlar yüksek tutularak satın alım gücü arttırılmaya çalışılır.

3. İthal İkameci Sanayileşme Stratejisine Yönelik Eleştiriler

Özellikle az gelişmiş ülkeler tarafından sanayileşme stratejilerinin ilk adımı olarak görülen ithal ikameci sanayileşmeye yönelik dile getirilen eleştirilerden en çok bilinenlerini aşağıdaki gibi sıralamamız mümkündür.

a) Kaynak İsrافی

Dışarıdan ithal edilen tüketim, ara ve yatırım mallarının yerli üretiminin gerçekleştirilebilmesi için üretimin daha maliyetli, ikame edilen malların da daha pahalı ama bir o kadar da kalitesiz olmasına göz yumulmaktadır. Bunun yanı sıra ithal ikameci politikanın bir parçası olarak uygulanan aşırı korumacılık ülkedeki araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin uzun dönemde yitirilmesine ve bu faaliyetler için öngörülen kaynakların açığa çıkmasına neden olmaktadır. Bu tip bir sanayileşme stratejisi de kaynak dağılımının etkinliğini kaybetmesi ve dolayısıyla da tüketici refahının hiçe sayılmasıyla sonuçlanmaktadır.

b) Dışa Bağımlılık

İthal ikamesi, dışalım yapılan malların yurt içinde üretilmesi yoluyla kalkınmanın ve sanayileşmenin dış dünyaya bağımlı olmaksızın sağlanmaya çalışıldığı bir strateji olarak benimsenmiştir. Ancak ithal ikamesi benimsenen amacının aksine, dışalım yapılan malların ikame edilmesiyle birlikte dış dünyaya olan bağımlılığın ortadan kalkması bir yana; ulusal ekonominin dışarıya olan bağımlılığını daha da arttırıcı bir etkide bulunmuştur. Bir diğer deyişle, ithal ikameci sanayileşme politikaları ithalatı azaltmak yerine ithalatın boyutunu değiştirici yönde bir etkide bulunmuşlardır. Şöyle ki, ithal ikamesi ile nihai malların ithalatı azaltılırken; ara ve yatırım malları ile teknolojinin ithalatı artış göstermiştir. Özellikle de ikinci aşamaya, yani ara ve yatırım mallarının yerli üretimine geçilmesiyle birlikte gerekli hammadde, makine, donatım ve teknolojinin ithalatı gerçekleşmek zorunda olduğundan dışa olan bağımlılık eskisine oranla daha da artmıştır. Çünkü ülke bir zamanlar sadece tüketmekte olduğu söz konusu malları artık üretmeye başlamış ve üretimini sürdürülebilmesi için de yabancı girdi kullanımına zorunlu hale gelmiştir.

c) İhracat Aleyhine Doğan Çarpıklıklar

İthal ikamesi özünde iç piyasaya yönelik bir sanayileşme stratejisidir. Fakat ithal ikameci politikalar ithalatı ikame eden sanayilere sağladıkları özendirici olanakları ihracat sanayilerine sağlamadıkları gibi; resmi sabit kurdan ulusal parayı da aşırı değerlendirerek ihracatçıyı bir bakıma cezalandırmış olmaktadır. Şöyle ki; ithal ikameci sanayileşme modelinin sabit kur sistemi altında uygulandığı ülkelerde aşırı değerlenmenin ortaya çıkması günümüzde doğal bir sonuç olarak karşılanmaktadır. Aslında aşırı değerlenmiş kur politikası ithalat ikamesinin zorunlu bir aracı da değildir. Ancak uygulanan kur politikaları yüzünden resmi kurdan aşırı değerlenmiş olan ulusal para, ihracatçının gelirlerini azaltıp ihracatçı üzerinde caydırıcı rol oynamaktadır. Böyle bir durum da ekonomide etkinliğin ve verimliliğin düşmesine, maliyetlerin ve fiyatların yüksek kalmasına, dış piyasalarla rekabet yapılamamasına ve bunlara bağlı olarak da ihracata yönelmenin engellenmesine yol açmaktadır (Egeli, 1991: 29).

d) Dış Borç ve Döviz Sıkıntısı

Ara ve yatırım mallarının yerli üretimine geçilmesi, dışarıdan daha fazla girdi ithalatının yapılmasına; aşırı değerlenmiş ulusal para politikası ve korumacılığın ikame sektörler için düzenlenmesi ise ihracat gelirlerinin azalmasına neden olmaktadır. Bu nedenden dolayı ikame malların yerli üretimine devam edebilmek için ithal girdi kullanmak zorunda olan ülkeler daha fazla döviz ihtiyacı duyar ancak uyguladığı politikalar sonucu ihracat gelirleri azalan bu ülkeler döviz dar boğazına girer. Böylece, bir yandan dış dünyaya olan bağımlılığı artan, bir yandan da ihracat gelirlerinde düşüş kaydedilen ülkenin ödemeler bilançosu açıkları büyük bir sorun haline gelir. Ülkelerin içine düştüğü bu kısır döngü artan dış borçların süreklilik arz etmesine yol açarken; ülkeyi de, açıklarını finanse etmek için sürekli dış kaynak arayan bir ülke konumuna sokar.

e) Ülkeye Uymayan Sanayi Yapısı

İlk aşama olarak tüketim mallarının, ikinci aşama olarak da ara ve yatırım mallarının yerli üretimini sağlayarak ithal ikameci sanayileşme stratejilerini başarıyla tamamlamayı amaçlayan az gelişmiş ülkeler; bu üretimleri gerçekleştirebilmek için teknoloji ithaline gereksinim duymaktadırlar. Ancak gelişmiş ülkelerden ithal edilen teknoloji çoğu zaman az gelişmiş ülkelerin faktör donatımıyla uyumlu olmamaktadır. Oysa az gelişmiş ülkeler sanayi yapılarında gerekli uyumu sağlayabilmek amacıyla gümrük bağışıklığı, ucuz kredi ve hatta aşırı değerlenmiş kur politikaları uygulamaktadırlar. Fakat az gelişmiş ülkelerde çok büyük oranlarda işsizlik sorunu bulunmakta ve ileri teknoloji gerektiren ve sermaye yoğunluğunun yüksek olduğu bu üretim modelleri de emekten tasarruf edici, diğer bir ifadeyle işsizliği tetikleyici niteliktedir (Tyler, 2008: 93-94). Dolayısıyla da bu gelişmeler sonucunda, faktör donatımıyla uyuşmayan ve ülkeye yabancı bir sanayi yapısı ortaya çıkmaktadır.

B. İHRACATA DAYALI SANAYİLEŞME STRATEJİSİ

İhracata yönelik sanayileşme genel olarak; ülke kaynaklarının önemli kısmının ihracata yönelik üretim yapan sektörlerle kaydırılması yoluyla, yurtiçinde üretilcek malların ihracatının arttırılmasının amaçlanmasıdır (Yılmaz, 1985: 72). Bu anlamda

stratejimiz de; ülkelerin ara ve yatırım malları üretimini serbest ticaret koşulları altında, karşılaştırmalı üstünlüklere sahip oldukları alanlarda yapmalarını öngören bir sanayileşme stratejisidir. Stratejinin sağlıklı bir şekilde uygulanabilmesi için ülkelerin hangi malları alması, hangi malları satması ve dolayısıyla da hangi üretim alanlarında uzmanlaşmaları gerektiği detaylarıyla belirlenmektedir. Çünkü ithal ikamesinin aksine, bu stratejide seçicilik ön plana çıkmakta, bir başka deyişle sadece gelişme potansiyeline sahip sanayilerde bu uygulama desteklenmektedir. Zira stratejinin temel felsefesi de; karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olunan endüstrilerde, yurtiçi talebin çeşitli makro araçlar ile kısılmasının da yardımıyla, bir arz fazlası elde edilmesi ve bu fazlanın dünya piyasalarında satışa sunulmasıdır (Çelebi, 1990: 24). Böylelikle hem dar iç piyasa engeli ortadan kalkmış olacak ve hem de optimum ölçekte üretim gerçekleştirilecektir. Bu sayede üreticiler, dış pazardan elde edecekleri ucuz girdi ile faktör donanımına uygun üretim imkanına kavuşacakları gibi; kaliteyi yükseltecek ve maliyetlerini azaltacak yöntemlerin araştırılması amacıyla da kaynaklarının daha fazla kısmını ar-ge'lerine ayıracaklardır.

İhracata dayalı sanayileşme, yerli ekonomiyi dünya ekonomisine bağladığı gerekçesiyle dış dünyaya bağlı bir stratejidir (Carbaugh, 2002: 251). Ama aynı zamanda kaynak tahsisini de dış talebe göre şekillendirmek zorunda olan söz konusu ülkelerin uluslararası ticarete açık olmaları zorunluluk arz etmektedir. Çünkü stratejinin başarıya ulaşması gelişmiş ülkelerin pazarlarını; bu stratejiyi benimsemeye çalışan az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin mallarına açmalarına bağlıdır. Ancak gelişmiş ülkelerin daha çok pazarlarını yine kendileri gibi gelişmiş olan ülkelerin mallarına açtıkları da gözden kaçmamaktadır.

1. İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisinin Tanımı

Ülkeler, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları, yani kendilerinde en bol bulunan kaynakları kullanarak ürettikleri, malların ihracını gerçekleştirmek amacıyla bir kalkınma politikası uygulamayı tercih etmişlerdir. Daha açık bir ifadeyle izledikleri bu politika; “mevcut kaynakların yurtiçinde tüketilecek ürünlerin imalatında kullanılması yerine, ihraç edilebilecek ürünlerin imalatında kullanılması” şeklinde kendini gösterecek olan kalkınma stratejisinin bir ürünüdür ve dışa dönük bu tip bir kalkınma

stratejisi de ihracata dayalı sanayileşme stratejisi olarak ifade edilmektedir (Aklin & Yıldırım & Özer, 2006: 474).

İhracata yönelik sanayileşmenin istenen düzeye ulaşabilmesi, diğer ülkeler ile etkin bir şekilde rekabet edebilme gücüne bağlı olduğu için; bu stratejiyi uygulayan ülkeler ‘vergi indirimlerine gidilmesi, düşük faizli krediler verilmesi veya nakit ödemeler yapılması’ şeklinde teşvik edici önlemlere yer vermektedirler. Ayrıca istisnai bir durum olarak; firmaların ihracata özenmelerini sağlamak amacıyla yurtiçi satışların cazibesini yok edici önlemlerin alınması da mümkündür. Örneğin devlet, yurtiçi fiyatların uluslararası fiyatların üzerinde gerçekleşmesine sebep olan tarife ve kotaları aşağıya çekebilir veya tamamıyla kaldırabilir. Bunun sonucunda da, yurtiçi satışlarının getirdiği kar azalmaya başlayacak ve yerli sanayi ihraç etmek üzere mal üretmeye başlayacaktır.

İhracata dayalı bir sanayileşme stratejisini üç aşama halinde uygulamak mümkündür. İlk aşama olarak ihracata konu olacak mallarda arz fazlasının elde edilmesi gerekmektedir. Bunun gerçekleşmesi için de yurtiçi talep çeşitli makro araçlar ile kısılarak yerli üretimin dış pazarlara çıkabilecek düzeye ulaşması sağlanır. Böylelikle ülkede yaşanabilecek döviz darboğazı, makro dengelerde düzenlemeye gidilmesiyle birlikte aşılmış olacaktır.

Stratejinin ikinci aşamasında, döviz gelirlerinin artırılmasına yönelik çeşitli teşvik politikaları uygulanır. Öncelikle ihracat endüstrilerinin kapasiteleri artırılıp; ihraç ürünlerinde makro uygulamalar ile elde edilen arz fazlasının sürekliliğinin sağlanması için uğraşılır. Bunun yanı sıra, gümrük tarifeleri önemli ölçüde düşürülerek veya tamamıyla kaldırılarak ülke dış rekabete açılır ve serbest piyasada oluşan döviz kurları da ülkenin dış pazarlara karşı rekabet gücünü arttırıcı etkide bulunur.

Üçüncü aşamada ise; uluslararası pazarlarda belirli bir rekabet gücüne erişen ülke yeni yatırımlar yaparak dış talebe yönelik yeni bir sanayi oluşturmayı amaçlar. Çünkü yatırım – üretim - ihracat zincirinin tamamlanabilmesi için ihracat halkasına yönelik olarak sanayide yeniden yapılanmanın sağlanması gerekmektedir. Ülkeler de yeniden yapılanmayı gerçekleştirmek amacıyla bir yandan ülke ekonomisini destekleyici politikaları uygularken; bir diğer yandan üretim ve yatırım aşamasında gerekli olan teşvikleri devreye sokmaktadırlar.

Son olarak az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin sanayileşme stratejileri içerisinde en çok uygulamak istedikleri bu stratejinin söz konusu ülkelere getirdiği üstünlüklerden de bahsetmekte yarar vardır.

a) Ekonomik Büyüme Üzerinde Yarattığı Olumlu Etkiler

İhracata dayalı sanayileşme temel olarak dış ticaret ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye dayandığından; bu strateji kapsamında özellikle ara ve yatırım mallarının ihracatının teşvik edilmesi ekonomik büyüme üzerinde önemli etkiler yaratmaktadır. Bu etkilerden bazıları; ‘kaynakların karşılaştırmalı üstünlüklerin olduğu alanlara kayması, emek faktörünün bol olduğu ülkelerde istihdamın artması, ölçek genişlemesi ve ölçek ekonomilerinden yararlanılması, firmaların dış rekabete açılmaları ve rekabetin etkisiyle verimlilik artışlarının ve yeni teknolojilerin kullanımının gerçekleşmesi’ şeklinde saymak mümkündür (Krueger, 1974: 286-287).

b) Ülke Ekonomisine Kazandırdığı Dinamizm

Bu stratejiyi benimseyen ülkeler dış talebe göre üretim yapmayı amaçladıkları için ihraç edecekleri ürünleri ve pazarları çeşitlendirme gereksinimi duyarlar ve dolayısıyla da ekonomik yapılarında büyük ölçüde bir değişikliğe giderler. Öncelikle ülkeler daha gelişmiş üretim tekniklerine yönelirler ve bu durum onların daha fazla üretim yapmalarına olanak tanır. İhraç kapasitesinin genişlemesiyle birlikte büyük pazarlara açılan ülkelerin hem döviz gelirleri artar ve hem de yatırım mallarının dışalımını kolaylaştırır. Sonuç olarak da, yeni sanayilerin kurulması için gerekli olan ortam sağlanırken; ekonomiye de bir dinamizm kazandırılmış olur (Serin, 1971: 37).

c) Dış Şoklara Karşı Sağladığı Dayanıklılık

Dışa dönük sanayileşme stratejisinin getirilerinden birisi de; dış şokların yaşandığı dönemlerde ülkenin bu şoklara karşı dayanıklılığını muhafaza etmesidir. Çünkü bu stratejiyi uygulayan ekonomilerde tüketim mallarından, ara ve yatırım mallarına kadar ithalata rakip birçok ürünün yerli üretimi gerçekleştirilmektedir. Dolayısıyla da bu ekonomilerin herhangi bir dış şokla karşılaşmaları halinde; bu şoku atlatmak amacıyla yerli üretimle rekabet eden malların ithalatını kısıtlamak daha kolay olmaktadır.

2. İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisinin Politikaları

İthal ikameci sanayileşme politikalarını uygulayan ülkeler tüm aşamaları kaydettikten sonra gerekli politik adımları atıp, ekonomilerinin dışa açılmasını amaçlamaktadırlar. İhracata dayalı sanayileşmeye doğru hızlı adımlarla ilerlemek isteyen bu ülkelerin amaçlarını yerine getirmeleri için uygulamaları gereken bir takım politikalar bulunmaktadır (Meier, 1980: 319).

a) Gerçekçi Döviz Kuru Uygulaması

İhracata dayalı sanayileşme yolunu seçen ülkelerin uyguladıkları politikaların başında kur politikası gelmektedir. Çünkü dışa açılmanın başlıca koşulu, ulusal paranın dış değerinde aşırı değerlendirmenin kaynağı olan sabit kur sisteminin terk edilip, esnek kur sistemine geçiş yapılmasıdır. Bu sayede hem döviz kurunda esneklik sağlanır, hem de çoklu kur yerine tek bir kur sistemi benimsenmiş olur. Ayrıca, esnek kur sistemine geçilmesiyle birlikte serbest piyasada oluşabilecek yüksek döviz kurları, ithalata rakip endüstrilere koruyucu bir etki sağlayacaktır. Daha açık bir ifadeyle, eskiden yüksek gümrük tarifelerinin yerli üretime yaptığı korumayı artık döviz kuru yapmış olacaktır.

b) Üretimde Verimi Arttırıcı Önlemlerin Alınması

İhracatın özendirilmesi için kur ayarlamaları gibi parasal önlemler her ne kadar büyük bir öneme sahip olsa da; dış ticaret sektörlerinde üretim ve verimliliği arttırıcı reel önlemlerin alınması gerektiği de yadsınamaz bir gerçektir. Bu konuda hükümetlerin atacağı adımları; uygun teknolojinin seçilmesi, işgücünün eğitilmesi, alt yapının tamamlanması, optimum kapasitenin kullanılması ve son olarak da gereken kurumsal düzenlemelerin gerçekleştirilmesi şeklinde sıralamak mümkündür. Ancak üretim maliyetleri yüksek, pazarlama kanalları ise henüz kurulamamış olan bir ülkedeki üretim, muhtemelen kalite ve ambalajlama açısından uluslararası standartlara sahip olamayacaktır. Bu yüzden hükümetler, ihracatçılara uluslararası kalite, ambalaj, norm ve standartlarının yakalanmasına ilişkin gerekli bilgilendirmeleri yapmakla görevlidirler.

c) Dış Ticaretin Serbestleştirilmesi

Dışa açılma sadece ihracatta artışın sağlanması değil; aynı zamanda tüm mal ve hizmet piyasalarının serbestleştirilmesi, bir bakıma dış dünya ile bütünlüğün sağlanması demektir. Bunun için de ülkeye döviz kazandırabileceği düşünülen her türlü mal ve hizmetin saptanıp; bunların önemini vurgulayıcı gerekli çalışmalar yapılmalıdır. Öncelikle kotalara dayalı korumacı sistem tarifelere dayalı korumacı sistemden çok daha fazla tehlike arz etmektedir. Bu sebepten dolayı da ithalatın serbestleştirilmesindeki ilk adım daima kotaların kaldırılması şeklinde kendini göstermektedir. Uygun zamanın kollanmasıyla birlikte tarifelerde yapılacak olan indirimler de bu hamleyi izler. Böylelikle dış ticaretin serbestleşmesine yönelik ilk hamleler yapılmış olur. Ancak tam anlamıyla bir serbestleştirmeden bahsedilebilmesi için dış ticaretin yanı sıra kambiyo rejimi ve uluslararası sermaye akımlarının da bu serbestleştirme kapsamının içerisinde yer alması gerekmektedir. Aksi takdirde uluslararası sermayenin, sınırları aşarak ülke içerisine girmesi bir hayli zor olacaktır.

d) Yurt İçindeki Piyasaların, Yurt Dışındakilerle Rekabet Edebilecekleri Düzeye Getirilmesi

Ihracata dayalı sanayileşme atılımında başarılı olunabilmesi için hükümetler; ihracatçıların eğitilmesi, ekonomide bir ihracat bilincinin yaratılması, malların dış piyasalarda tanıtılması, yabancı piyasalara açılabilmeleri için ihracatçılara destek sağlanması vb. konularda yardımcı olmaktadır (Seyidoğlu, 2001: 607). Bunun yanı sıra ihracat endüstrilerine bazı zamanlarda vergi iadesi, vergi, resim ve harç istisnası, ithal girdilerden gümrük alınmaması, döviz tahsisi, ucuz kredi verilmesi gibi bazı kolaylıklarda sağlanmaktadır. Fakat bu tip uygulamalar; ülkelerin bütçelerinde önemli düzeyde bir gelir kaybına yol açtıkları, ama en önemlisi de ülkeler arasındaki rekabete zarar verdikleri gerekçesiyle gerek GATT'ın gerekse WTO'nun tepkisini alan uygulamalar olmuşlardır. Ayrıca, yurtiçi piyasalarının dış dünyayla rekabet edecek konuma ulaşabilmeleri için bürokratik işlemler mümkün olan en düşük seviyeye indirilmeye çalışılır ki bu sayede hem ihracat hızlandırılmış olur, hem de kaynak israfının önüne geçilir.

3. İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisine Yönelik Eleştiriler

İhracata dayalı sanayileşme az gelişmiş ülkeler tarafından arzu edilen bir strateji haline gelmiş olmasına karşın; ekonomide ihracata yönelik olarak yapılacak değişikliklerin beraberinde getireceği bir takım güçlükler de vardır. Bu güçlüklerin üstesinden gelinmesi esnasında izlenecek olan yolun gidişine göre de çok çeşitli eleştiriler yöneltilmektedir.

a) Kaynak Dağılımı

İhracata dayalı sanayileşme stratejilerinde karşılaşılan sorunların başında, kaynak dağılımının etkin bir şekilde yapılmaması sonucunda ortaya çıkan büyük maddi kayıplar gelir. Ülkenin faktör donanımı ve karşılaştırmalı üstünlükleri göz önünde bulundurulmadan yapılacak ihracata yönelik bir sanayileşme hamlesi hem ülke içindeki fiyatların dünya fiyatlarının üzerinde seyretmesine ve hem de kaynağın bilinçsiz bir şekilde aktarıldığı sanayi dallarında verimsiz üretim yapan sayısız firmanın faaliyete geçmesine yol açar. Ayrıca yanlış bir kesime sağlanacak olan geçici vergi iadesi, sübvansiyonlar vb. gibi ihracat teşvikleri ve uygulanacak olan çeşitli özendirme politikaları devlet bütçesinde de çok önemli gelir kayıplarına sebep olurlar.

b) İç Talebin İhracat Potansiyelini Azaltıcı Etkileri

İhracata yönelik büyümenin sağlanmasında lokomotif görevini iç talep değil dış talep, yani mal ve hizmet ihracatı üstlenmelidir (Kazgan, 1988: 85). Dolayısıyla, ihracata dayalı sanayileşme stratejisinin benimsenmesiyle birlikte ortaya çıkacak olan ihracat artış hızının aynı dönemdeki GSMH artış hızını aşması gerekmektedir. Ancak, bu stratejiyi benimsemeyen az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin gerek nüfus artış hızlarının gelişmiş ülkelere oranla daha yüksek olması ve gerekse de kişi başına gelir artış hızlarının söz konusu dönemde diğer ülkelere göre daha fazla olması, yerli üretime olan iç talepte sıçramalara yol açmaktadır. İç talepte yaşanacak olan bu sıçrama da, elde edilebilecek olan ihracat potansiyelinin düşmesinde önemli bir rol oynayacaktır. Sonuç olarak yurtiçinde gerçekleştirilen üretimden, iç talebin karşılandığı kısım düşüldükten sonra gerçekleştirilecek olan ihracatın artış hızı hiçbir şekilde GSMH'nin o dönemde yakaladığı artış hızını aşamayacaktır.

c) İhracat Gelirlerinin Yanlış Kullanımı

İhracata yönelik olarak dışa açılan ekonomilerde; ihracattan elde edilecek olan gelirlerin ne şekilde değerlendirilecekleri özellikle de az gelişmiş ülkeler açısından büyük önem arz etmektedir. Çünkü ihracata dayalı sanayileşme atağıyla birlikte artış gösteren ihracat gelirlerinin tüketimden çok tasarrufa aktarılması gerekmektedir. Daha açık bir ifadeyle, ihracat gelirleri sayesinde elde edilmiş olan kaynağın yatırımlara kaydırılması yoluyla ihracatçı kesime geri dönüşümü sağlanmalıdır. Aksi halde ihracatın büyümeye olan etkisi olumsuz olacaktır. Şöyle ki, ihracat sonucu ortaya çıkacak olan milli gelirdeki artış, bir yandan iç talebi tetikleyerek ihracat sektörünün gelişmesine engel olurken; bir diğer yandan da lüks tüketim mallarının ithalatında arttırıcı bir etkide bulunacaktır.

d) Ürün ve Pazar Seçimi

İhracata konu olan ürünlerin ve bu ürünlerin arz edileceği pazarların seçimi esnasında çeşitlendirmelerin nasıl yapılabileceğine ilişkin piyasa analizi yoluna gidilmesinde yarar vardır. Örneğin ihraç edilmesi düşünülen malların hammadde veya gıda maddelerinden oluşması halinde, tarımsal ürünlere olan talep esnekliği düşeceğinden; ihracatın ekonomik büyüme karşısında kan kaybetme olasılığı doğacaktır. Aynı şekilde ihracatın yapılacağı pazarların, katma değerleri yüksek sanayi ve teknoloji ürünlerinin ihraç edilebileceği pazarlar olmasına da dikkat edilmelidir. Aksi halde dış pazarlara sunulacak ihraç ürünlerinin arz koşullarının yanı sıra talep koşulları da hesaba katılacak olursa ihracata dayalı büyümenin ülkede yoksullaştırıcı bir etki yaratma olasılığı da var olacaktır. Bunun başlıca sebebi de, ticaret hadlerinin ülkenin aleyhine dönmesi ve dolayısıyla da büyümenin sağlamış olduğu gelir artışından daha fazla bir gelir kaybına uğramasıdır (Acar, 2007: 194).

e) Dışa Bağımlılık ve Döviz Sıkıntısı

İhracata dayalı sanayileşme stratejisinin başarısı, yurtiçinde üretilip ihraç edilecek olan mallara karşı yeterli talebin bulunup bulunmayacağına bağlıdır. Ancak sanayileşmiş ülkelerin çoğu koruyucu politikalar uygulamakta ve bu uygulamalar da en çok az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları

gıda, dokuma ve giyim gibi emek-yoğun sanayiler üzerinde bir baskı unsuru oluşturmaktadır (Dülgeroğlu, 1988: 82).

Ayrıca ihracata yönelik sanayilerin, ara ve yatırım malları yönünden önemli bir oranda dışarıya bağımlı olmaları halinde; döviz kurlarında yapılan ayarlamalar sonrasında ihracattan elde edilecek avantajların tümü kaybedilecektir. Bunun nedeni de, ihracatın arttırılması amacıyla yapılan kur düzenlemesinin, üretime katılacak olan ithal girdilerin maliyetlerini yükseltmesi ve bu durumun ihraç edilmek üzere üretilen malların fiyatına artış olarak yansımastır. Sonuç olarak ihraç mallarının dış piyasalara daha ucuz girmesini sağlamak amacıyla yapılan kur ayarlaması dışalım yapılan ara ve yatırım mallarının yurtiçine daha pahalıya girmesine yol açınca; üretilen ihraç malının fiyatı artar ve dış pazardaki rekabet gücünü yitirir.

II. DIŞ TİCARET İLE İLGİLİ YAKLAŞIMLAR

Geleneksel dış ticaret teorisi; “ülkeler karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları mallarda uzmanlaşırlarsa, dış ticaret yoluyla dünya üretimi artar ve her ülke bu artıştan payını alır” şeklindedir (Seyidoğlu, 2001: 598). Ancak Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi olarak adlandırılan bu teoriye göre dış ticaret; emek - yoğun malların üretiminde uzmanlaşan az gelişmiş ülkeler için yalnızca, gelişmiş ülkelere gıda, maden ve tarımsal hammadde malları ihraç edip, bu ülkelere sanayi ürünlerini ithal etmekle sınırlı kalacaktır. Kısa dönemde ülkelere refah artışı sağlayan dış ticaretin uzun dönemde böyle bir kısır döngü içine girmesi, az gelişmiş ülkelerin kalkınmasını engelleyecek ve dış ticareten elde edeceği faydayı ortadan kaldıracaktır. Bu ülkelerin de dış ticarete söz sahibi olmaları ve bu yolla dünya üzerinde artan üretimden kendilerine düşen payı çoğaltmaları için sanayilerini geliştirmeleri gerekmektedir. Bir ülkenin sanayisini geliştirerek dış ticarete üstünlük elde etmesi de ancak, mevcut faktör donatımına, teknolojik yeniliklere ve sermaye alt yapısına sahip olmasıyla mümkündür. Hatta gerekirse ülkede öncü sektörler belirlenip, geçici bir korumadan yararlandırılarak gelişmeleri sağlanabilmektedir. Çünkü bu sayede ülke karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu yeni alanlarda ölçek ekonomisiyle tanışacak, üretim maliyetlerini minimuma indirecek ve ihracatta yüksek fiyat ile istikrarlı bir gelir elde edecektir. Bu durum da, az gelişmiş ülkelerin uzun vadede uygulayacakları dış ticaret politikaları sayesinde

beklenen gelişmeleri ortaya koymaları ile gerçekleşecektir. Dolayısıyla, Karşılaştirmalı Üstünlük Teorisi'nin az gelişmiş ölkeler açısından da statik değil, dinamik açıdan ele alınması mümkün olacaktır.

A. DIş TİCARETTE GELİşMELER

Günümüz ekonomisinde bir devletin, 'kendi kendine yetme', yani otarşı sistemiyle halkının tüm gereksinimlerini karşılayabilmesi mümkün olmadığı gibi; bu tür bir uygulamayı benimsemeye çalışması da ölkeyi ekonomik açıdan büyük ölçüde yıpratacaktır. Dışa açık ekonomiye sahip ölkeler ise; uluslararası ticaretin gelişmesiyle birlikte daha yüksek bir hayat seviyesine ulaşmaktadırlar. Çünkü dış ticaret, uluslararası iş bölümüne ve karşılaştirmalı üstünlüklere dayalı olup, tüm ölkeler için çok büyük kolaylıklar ve yararlar sağlamaktadır.

Dış ticaretin esas itibariyle ölkelere kazandırdığı iki önemli avantajdan söz etmek mümkündür (Açıl, 1984: 308). Bu avantajlardan ilki; ölkelerin dış ticaret sayesinde, kendilerinde hiç yetişmeyen veya üretilmeyen çeşitli gereksinim maddelerini diğer ölkelerden temin edebilmelidir. İkincisi de; ölkelerin kendilerinde yetersiz miktarda yetişen veya üretilen gereksinim maddelerini 'daha ucuza' satın alabilmeleridir. Bunun nedeni ise, çeşitli ürünlerin buldukları koşullar itibariyle bazı ölkelerde daha fazla miktarlarda ama daha ucuz olarak elde edilebilmeleridir.

Dış ticaretin getirilerinden en iyi şekilde faydalanmak isteyen ölkeler de, merkantilist dönemden itibaren çeşitli teoriler geliştirmiş ve dış ticaretin gelişmesine yönelik gerekli müdahaleleri yapmak amacıyla da birçok politika uygulamışlardır.

1. Dış Ticaret Teorileri

Dış ticaret, bilimsel anlamda ilk olarak Adam Smith'in 1776 yılında yayımladığı "Ulusların Zenginliği" eseri ile ele alınmış ve Klasik İktisat Ekolünün doğuşunu temsil eden bu eserde dış ticarete ilişkin yaklaşımlar, bir "dış ticaret teorisi" ne dönüşmüştür. Ancak, incelemekte olduğumuz dış ticaret kavramının iki buçuk asırlık bir geçmişe sahip olduğu göz önünde bulundurulursa; klasik teoriden önce de ekonomik ve siyasal

bir doktrin olduğu unutulmayıp, dünya çapında geçerliliği olan bu düşünce akımıyla başlanması gerektiği yadsınamaz bir gerçektir.

a) Merkantilist Yaklaşım

16ncı ve 17nci yüzyıllarda uluslararası ticaret üzerine çeşitli makaleler ve kitaplar yayınlayan bir grup insanın (tüccar, banker, devlet memurları ve hatta filozoflar) savunduğu ekonomik bir felsefe bulunmaktaydı: *Merkantilizm* (Salvatore, 1998: 26). Dış ticarete ait ‘ilk teori’ olarak İngiltere’den çıkan Merkantilist sistem, zamanla İspanya, Fransa, İtalya, Hollanda, İsveç, Norveç ve Danimarka gibi prenslik ve feodal beylikler ile yönetilen Batı Avrupa ülkelerinde de kendisine yer bulmuştur. Böylece, Merkantilist dönemin başlamasıyla birlikte Avrupa’da feodalizm özölüp ulusal devletler kurulmaya başlamış ve en önemlisi de sanayi kapitalizmine öncelik eden ticari kapitalizm gelişmiştir (İşğüden & Akyüz, 1990: 3).

Merkantilistler, benimsemiş oldukları “dünya servetinin sabit olduğu” görüşü doğrultusunda; iki ülkenin ticaret yapması halinde ülkelerden biri kazançlı çıkarken, diğersinin aynı oranda zarara uğrayacağını iddia etmişlerdir. Bir diğers deyişle, ticaretten her iki tarafın da kazançlı çıkması mümkün değildir, çünkü ülkelerden birinin elde edeceği kazanç diğers ülkenin uğrayacağı kayıptan doğacaktır (Seyidoğlu, 2001:15).

Ancak bu felsefeye göre, dış ticaret politikasının başlıca amacı, hazinenin en önemli servet kalemleri olan altın ve gümüşe ilişkin stokların artırılmasıdır. Bunun için de ödemeler dengesinin ‘fazla’ vermesi şarttır. Daha açık bir ifadeyle, ihracatın devamlı olarak ithalattan daha yüksek seviyelerde tutulması ve hatta bu koşulun sağlanabilmesi için de ithalatın sınırlandırılması gerekmektedir. (Barda & Alkin, 1967: 14). Bu sebepten ötürü de Merkantilizm, özünde devlet müdahaleciliğinin yattığı bir doktrindir. Çünkü hazinenin değerli madenlerine ilişkin stoklarını arttırabilmek amacıyla gerek iç gerekse dış ekonomik faaliyetlerde devlet müdahalesi zorunlu bir hal alabilmektedir (Balaam & Veseth, 1996: 109). Devlet müdahaleciliğinin en çok hissedildiği uygulama ise, mamul mal ithalinin sıkı biçimde kısıtlanmasıdır. Ama buna karşın, hammadde ithali serbest bırakılmakta, çünkü yurtdışından ithal edilen hammadde de ülke içerisinde işlenerek dışarıya mamul mal biçiminde ihraç edilmektedir. Özet olarak Merkantilist düşünceye hakim ülkeler uluslararası ticaret politikalarını “ham madde ithal edip, mamul madde ihraç edilmelidir” prensibi üzerine kurmuşlardı.

Fakat sanayideki gelişmeler sonrasında, Merkantilizm'in bu denli koruyucu politikalarla daha fazla yol alamayacağı kaçınılmazdı ve sanayi devrimiyle birlikte uluslararası iktisadın pozitif bilim olarak değerlendirilmesi klasik görüş ile gerçekleşmiştir.

b) Klasik Dış Ticaret Teorileri

Klasik dış ticaret teorileri, klasik iktisatçıların üç önemli sorunun cevabını aramasıyla şekillenmiştir (Karluk, 2002: 5):

- Ülkeler arasında hangi mallar ihraç ve ithal edilir? Dünya üzerindeki ülkeler arasındaki ticaretin yönü ne şekilde oluşur?
- Uluslararası ticareti yapılan mal fiyatları ne şekilde oluşur? Dış ticaret haddi nasıl belirlenir?
- Dış ticaretten sağlanan kar ne kadardır? Dış ticaret, gerek dünya ve gerekse ülkeler açısından karlı mıdır? Eğer böyle ise, bu kar ticarete katılanlar arasında nasıl bölüşür?

Bu üç soru birbirinden bağımsız olmamakla birlikte, bu sorular pedagojik açıdan ayrı ayrı ele alındığında elde edilen bulgular, klasik dış ticaret teorilerinin gelişimine yön vermiştir. Klasik teori ilk soruya, “her ülke, kendisinde nisbi olarak ucuza üretilen malların üretiminde uzmanlaşmalı ve tüketiminden fazla üretilen malları dış ticaret yoluyla, ihtiyaç duyulan mallar ile değiştirmelidir” şeklinde cevap vermiştir. Klasik iktisatçıların ikinci soruya olan yanıtı ise şu şekildedir: “denge ticaret haddi veya uluslararası fiyat, uluslararası arz ve talep ilişkileri sonucunda ortaya çıkmakta ve ticaret yapan tarafların uluslararası ticaretten doğan kazançlarını belirlemektedir”. Klasik teoriye göre üçüncü sorunun yanıtı da; “Her ülke nisbi olarak ürettiği malın üretiminde ihtisaslaşacağı için, dünya ölçeğinde bir uzmanlaşmaya gidilecektir. Dolayısıyla, bazı ülkeler bazı malları daha ucuza üretecek ve aynı kaynaklar ile daha fazla çıktı sağlanacaktır. Bunun sonucunda da, dünya üretimi artacaktır” şeklinde olmuştur.

Ancak, her ne kadar klasik iktisatçıların elde etmiş oldukları bu yanıtlar, söz konusu teorilerin gelişmesinde katkıda bulunmuş olsa da; klasik dış ticaret teorilerinin belirli varsayımlar altında tutarlı olabileceği gerçeği de unutulmamalıdır (Seyidoğlu, 2001: 16).

Öncelikle, dünyada yalnızca iki ülke ve iki malın var olduğu ve her iki ülkede de aynı iki malın üretildiği varsayılmaktadır. Ayrıca her malın üretim birimleri de homojendir. Bunlara ilave olarak, dış ticarete kota ile diğer kısıtlamaların olmadığı ve ulaştırma – haberleşme maliyetlerinin sıfır olduğu da varsayımlar arasındadır.

Dış ticaret teorisinde kabul gören ikinci varsayım da, paranın nötr olmasıdır. Daha açık bir ifadeyle, uluslararası ticarete bir malın fiyatı, ya diğer bir mal cinsinden, ya da onun üretiminde kullanılan faktör miktarıyla ölçülür ve dolayısıyla da fiyat, maliyet gibi kavramlar parasal değil, reel kavramlardır. Ayrıca burada kabul edilen bir diğer varsayım da, emek - değer teorisidir. Buna göre yukarıda bahsettiğimiz üretimde kullanılan faktör, emek faktörüdür ve kapalı bir ekonomide tüm malların fiyatları da emek değeri ile ölçülür.

Tüm piyasalarda tam rekabet koşullarının geçerli olduğu varsayılmıştır. Böylelikle, bir mal veya hizmet fiyatının arz ve talebe bağlı olarak serbest bir şekilde oluşmasına herhangi bir müdahalenin gerçekleşmeyeceği kabul edilmiştir.

Son olarak da, ekonominin tam çalışma konumunda olduğu, varsayımlar arasında yer almış ve bu sebeple kaynakların işsiz kalması gibi bir durumun da söz konusu olamayacağı görüşü benimsenmiştir.

Klasik dış ticaret modelleri açısından neredeyse standart haline gelmiş olan bu varsayımlar, günümüz dünyasındaki karmaşıklıkların üstesinden gelinebilmesi amacıyla basite indirgenmiş; fakat analizlerin ileriki aşamalarında bu varsayımların yerini daha gerçekçi olanları almıştır. Ancak, çalışmamızda yer verilen teorilerde de görüleceği üzere, basite indirgenmiş varsayımlardan ulaşılan sonuçların çoğu gerçek koşullar altında da geçerliliğini korumuştur.

i) Mutlak Üstünlükler Teorisi

1776 yılında Ulusların Zenginliği kitabını yayımlayan İngiliz İktisatçı Adam Smith, merkantilist düşüncenin aksine, ülkelerin refah düzeyinin artması açısından serbest ticaretin çok daha fazla yarar sağlayacağı görüşünü savunmuş ve kendisinin uluslararası ticareti açıklayıcı nitelikteki bu görüşlerine Mutlak Üstünlükler Teorisi adı verilmiştir. (Karluk, 2002: 9).

Mutlak Üstünlükler Teorisi, emek-değer teorisine dayanmaktadır. Daha açık bir ifadeyle, bir malın değeri onun üretiminde kullanılan emekle ölçülmektedir. Buna göre,

bir ülke bir malı diğer bir ülkeye göre mutlak olarak daha ucuza, yani daha az emek harcayarak üretebiliyorsa, söz konusu malın üretiminde uzmanlaşmalı; mutlak üstünlüğe sahip olamadığı malları ise üstünlüğe sahip olan ülkeden ithal etmelidir. Adam Smith, Ulusların Zenginliği'nde yer verdiği örnekte de; giyim ve ayakkabı üretimi yapan iki ülkenin, bu iki maldan yalnızca birisinin üretiminde uzmanlaşması gerektiğini; aksi takdirde üretim hacminin düşeceğini ve malların daha maliyetli hale geleceğini ileri sürmüştür (Hanink, 1994: 248). Çünkü Smith'e göre, yalnızca uluslararası uzmanlaşma sayesinde, üretim faktörlerinin ülkeler arasında daha etkin bir şekilde kullanılması ve bunun sonucunda da dünya üretiminin artırılması sağlanabilmektedir.

Ancak, her ne kadar uluslararası ticareti bilimsel yönden açıklama konusunda öncü bir teori olsa da; Mutlak Üstünlükler Teorisi belirli noktalarda yetersiz kalmış ve bu durum da yeni bir teorinin doğmasını zorunlu kılmıştır.

ii) Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

Mutlak Üstünlükler Teorisi'ne ilişkin analizleri geliştiren David Ricardo, 1817 yılında yayımladığı "*Politik İktisat ve Vergilendirme İlkeleri Üzerine*" isimli ünlü eseriyle Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'ni ortaya atmıştır (Seyidoğlu, 2001: 18).

Ricardo'nun çok sağlam temeller üzerine kurduğu karşılaştırmalı üstünlükler, uluslararası ticaret için günümüzde dahi geçerliliğini koruyabilen bir teoridir. Teoriye göre, ülkelerden biri hangi malın üretiminde diğer ülkeye göre karşılaştırmalı olarak üstünlüğe sahipse, o malın üretiminde uzmanlaşmalı ve söz konusu malı ihraç etmeli; ancak karşılaştırmalı olarak hangi malın üretiminde daha az üstünlüğe sahipse de, o malı üretmemeli ve diğer ülkeden ithal etmelidir (Ardıç & Yılmaz, 2006: 112). Örneğin, bir ekonomide hem sanayi malları hem de gıda ürünleri diğer bir ekonomiden daha ucuza üretiliyor, ancak ilk ekonomi, ikincisine kıyasla sanayi mallarını gıda ürünlerinden daha ucuza üretebiliyorsa, birinci ekonomi sanayi mallarının üretiminde uzmanlaşıp, ikincisine sanayi malı ihraç ederken; ikinci ekonomi de gıda mallarının üretiminde uzmanlaşıp, ilkinde gıda malı ihraç etmelidir (Foreman-Peck, 1983: 37). Böylelikle, ister gelişmiş, isterse az gelişmiş ülke olsun; ticari ilişki içerisine giren her iki ülke de bu alışverişlerinden karlı olarak çıkabileceklerdir.

Özellikle az gelişmiş ülkeler açısından çok önemli bir teori olan karşılaştırmalı üstünlükler, uluslararası ticaretin temelini oluşturmakla birlikte eksik kalan yönlerinden dolayı çeşitli eleştirilere de maruz kalmıştır. Teorinin eleştirilmesine sebep olan eksik yönleri aşağıdaki gibi sıralayabiliriz (Ardıç & Yılmaz, 2006: 113):

- Malın değerini birçok faktör (Sermaye, doğal kaynaklar, girişimci, vb.) belirleyebilmekteyken, teoride yalnızca emek faktörü kabul görmüştür.
- Ülke kaynakları sadece ihraç edilebilir malların üretiminde kullanılırken, ithal mallarının üretimi de durmaktadır.
- Teori durağandır. Daha açık ifadeyle zaman ve değişim faktörlerini içermez.
- Teori, talep koşullarının dikkate alınmadığı bir arz teorisidir. Malın fiyatı, değeri gibi etkenler sadece arz yönünden belirlenir.
- Teoride, ülkeler arasında ortaya çıkan üretim düzeylerindeki farklılıkların sebeplerine ilişkin herhangi bir incelemeye gidilmemiştir.

c) Faktör Yoğunluğu Teorisi

Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi, tek üretim faktörü olarak kabul ettiği emek faktörünün yer aldığı bir model içerisinde, yalnızca emek produktivitesindeki farklılıklardan dolayı, ülkeler arasında dış ticaretin gerçekleştiğini ileri sürmüştür. Dolayısıyla teoriye göre, üretim fonksiyonları aynı olduğunda malların maliyetleri de aynı olacağından, böyle bir durumun ortaya çıkması halinde uzmanlaşma gerçekleşmeyecek ve ülkeler arasında dış ticaret de olmayacaktır (Karluk, 2002: 33). Aslında teoride; ülkeler arasındaki üretim fonksiyonlarının farklılıklarının nedenlerine değinildiği gibi, üretim maliyetlerinin farklılıkları da açıklanmıştır. Bir diğer ifadeyle teori, ülkeler arasında ticareti gerçekleştirilen malların nisbi fiyat farklılıklarına dayandırılırken; ortaya çıkan bu farklılık da tek üretim faktörü olan emeğin verimliliğiyle açıklanmış ancak, ülkeler arası yurtiçi fiyatlarının neden farklı olduğunun üzerinde durulmamıştır (Enders & Lapan, 1987: 86-87). Bu eksikliği gidermek amacıyla Eli Heckscher tarafından 1919 yılında bir teori oluşturulmuş ve buna Faktör Yoğunluğu Teorisi adı verilmiştir. Ancak 10 yıl sonra öğrencisi Bertil Ohlin tarafından geliştirilen bu teori aynı zamanda Heckscher-Ohlin Teorisi olarak da bilinmektedir. Faktör yoğunluğu teorisini açıklamaya başlamadan önce, teoride kabul gören çeşitli

varsayımları maddeler halinde sıralamakta fayda bulunmaktadır (Sawyer & Sprinkle, 2003: 58):

- İki ülke ve iki mal bulunmaktadır.
- Ürün ve faktör piyasalarında malların üretimi ve tüketimi “tam rekabet” altında yürütülür.
- Ne taşıma gideri ve gümrük tarifesi, ne de iki ülke arasındaki serbest mal akışına bir engel yoktur.
- Uluslararası ticarete girmeleri, ülkelere mallardan herhangi birinin üretiminde uzmanlaşma getirmemektedir. İki ülke de, uluslararası ticarete girmesine karşın mallardan ikisini de üretmeye devam edecektir.
- İki ülkenin tüketicileri de aynı tercihlere sahiptir.
- Her iki ülke de iki türdeş üretim faktörüne sahiptir; emek ve sermaye.
- Malların üretiminde kullanılan teknoloji her iki ülke için de aynı olacaktır.
- Emek ve sermaye faktörünün yurtiçindeki hareketliliği serbest olmasına karşın; ülkeler arasında hareketliliği olmayacaktır.

Faktör Yoğunluğu Teorisi söz konusu varsayımlar altında iki yaklaşımla ele alınmaktadır: Fiziki ve ekonomik yaklaşım. Fiziki yaklaşımda faktör donatımı kavramı arz yönüyle incelenmektedir. Buna göre, bir ülke hangi üretim faktöründe daha zengin kaynaklara sahipse, üretimini zengin olduğu faktörü kullanabileceği mallar üzerinden gerçekleştirmelidir. Öyleyse bir ülke sermaye faktörüne zengin olarak sahipse sermayenin yoğun olarak kullanıldığı malları; emek faktörüne zengin olarak sahipse de emeğin yoğun olarak kullanıldığı malları üretmelidir. Faktör donatımının bu yaklaşım açısından belirlenebilmesi için de ülkelerin sermaye stoku / emek stoku oranlarının karşılaştırılması yeterlidir. Ancak Faktör Donatımı Teorisi'nin dayandığı bir varsayım daha vardır ki; bu da, emek veya sermaye yoğun bir malın üretim fonksiyonunun bütün ülkelerde aynı olması gerektiğidir. Bu varsayımın açıklaması da; ‘bir ülkede emek-yoğun olarak üretilen bir mal sermaye-yoğun olarak; sermaye-yoğun olarak üretilen bir mal da emek-yoğun olarak üretilemez’ şeklinde yapılmaktadır (Ardıç & Yılmaz, 2006: 120).

Ekonomik yaklaşımda ise, Faktör Donatımı hem arz hem de talep yönüyle, diğer bir deyişle faktör fiyatları ile ele alınmaktadır. Buna göre, ülkede göreceli olarak daha fazla bulunan faktörün fiyatı daha ucuzdur. Dolayısıyla, iki ülkede göreceli olarak var

olan faktör fiyatlarının karşılaştırılması ile faktör donatımına ilişkin bir takım sonuçlara varmak mümkündür. Şöyle ki; bir ülkede sermayenin göreceli fiyatının diğer ülkeden daha düşük olması halinde, bu ülkenin sermayeye; diğer ülkenin de emeğe daha zengin olarak sahip olması gerekmektedir (Seyidoğlu, 2001: 66). Faktör donatımının bu yaklaşım açısından belirlenebilmesi için de ülkelerin rant / ücret oranlarının karşılaştırılması yeterlidir. Ancak faktör fiyatlarında, faktör donatımına ters düşecek bir sonucun ortaya çıkmaması amacıyla teoride; faktör piyasasında yapay hükümet müdahalelerinin bulunmadığı ve talep koşullarının da ülkeler arasında benzer bir eğilim gösterdiği varsayılmıştır (Burgstaller, 2004: 719).

d) 1960'lı Yıllardaki Gelişmeler

İkinci Dünya Savaşı'nın ardından dünya ticaretinde; ticaretin serbestleştirilmesi, buna bağlı olarak benzer ekonomiler arasındaki ticaretin artması ve sanayi malları endüstri-içi ticareti ile bilgi - yoğun ticaretin payının artış göstermesi şeklinde ampirik olgular gözlemlenmiştir. Ancak gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki endüstriler-arası ticareti, farklı faktör donatımlarına ilişkin karşılaştırmalı üstünlüklere dayandırarak açıklayabilen Faktör Donatımı Teorisi, dünya ticaretindeki bu yeni olguları açıklamakta yetersiz kalmıştır. Bunun yanısıra basit ve sınırlayıcı varsayımlara dayanması ve faktör verimliliklerindeki farklılıkların ortaya çıkması gibi faktörler de, Faktör Donatımı Teorisi'nin küreselleşen dünyadaki uluslararası ticareti açıklayamaz hale gelmesinde önemli bir rol oynamıştır. Bu bağlamda, 1960'lı yılların başlarında uluslar arası ticarete gözlenen söz konusu ampirik olguları açıklamak amacıyla, analizlerinde ölçeğe göre artan getiriler ve eksik rekabet piyasaları gibi gerçekçi varsayımların da yer aldığı Yeni Dış Ticaret Teorileri ortaya atılmıştır (Deviren, 2004: 2).

i) Nitelikli İşgücü Teorisi

Keesing ve Kenen isimli teorisyenler, sanayi ülkeleri arasındaki, özellikle de sanayi mallarına ilişkin dış ticaretin önemli bir bölümünün nitelikli işgücünden doğan farklılıklar ile açıklanabileceğini savunmuşlar ve bu savlarını Nitelikli İşgücü Teorisi şeklinde adlandırmışlardır. Bu yaklaşıma göre, mesleki veya niteliği yüksek işgücüyle donatılan ülkeler, nitelikli işgücünün yoğun olarak kullanıldığı malların üretiminde uzmanlaşıp, bu malları ihraç ederken; niteliksiz işgücünün daha fazla görüldüğü ülkeler

de, üretimi büyük ölçüde niteliksiz işgücünü içeren malların üretiminde uzmanlaşıp, söz konusu malların ihracatını gerçekleştireceklerdir (Deviren, 2004: 3).

Teori bu yaklaşımıyla tam anlamıyla Faktör Donatımı Teorisi'ni işaret etmektedir ve iki teori arasındaki bu derece benzerlik de, Heckscher-Ohlin Teorisi'nin değiştirilmiş hali olan bu teorinin aynı zamanda Neo-Faktör Donatımı Teorisi olarak da anılmasına yol açmıştır. Çünkü gerek işgücünün eğitilmesi, gerekse fiziki sermayenin yaratılması, tasarrufu gerektirmekte ve bu nedenle de nitelikli emek yoğun mallarla sermaye yoğun malların genellikle aynı oldukları gözlenmektedir. Dolayısıyla da bazı iktisatçılarda bu iki mal çeşidinin "türetilmiş kaynaklar (man - made resources)" kapsamında birleştirilmesine yönelik bir görüş belirmiştir (Seyidoğlu, 2001: 83).

Ayrıca Keesing, beşeri sermayenin uluslararası ticareti etkileme yönünde yapmış olduğu hem ampirik hem de analitik çalışmalarında, Heckscher-Ohlin Modeli'ne ait ölçek ekonomilerinin olmaması, tam rekabetin geçerli olması, tercihlerin tüm ülkelerde benzer olması ve taşıma giderlerinin sıfır olması gibi varsayımları birebir olarak almış; gerçekleştirdiği analiz sonucunda da nitelikli işgücünün ayrı bir üretim faktörü olarak ele alınmasının iki önemli nedeni olduğunu ortaya koymuştur. Keesing'e göre bu nedenlerden ilki, nitelikli işgücünün ticareti ve endüstrinin kuruluş yerini etkilemesiyken; ikincisi de ekonomik büyümeyi açıklamadaki önemli rolüdür. Ancak Keesing; analizini gerçekleştirirken, Faktör Donatımı Teorisi'nden farklı olarak doğal kaynaklar, sermaye ve nitelikli / niteliksiz işgücü gibi faktörlerin hareketli olduklarını varsaymıştır. Dolayısıyla da, Faktör Donatımı Teorisi'nde ülkeler arası faktör hareketliliğinin sıfır olduğu varsayılırken; Keesing'in teorisinde doğal kaynaklar dışındaki diğer tüm faktörlerin hareketli olduğu varsayılmıştır.

ii) Teknoloji Açığı Teorisi

1961 yılında Posner tarafından ortaya atılan; sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin önemli bir bölümünün, yeni icat edilmiş mallar ile şekillendiğine ilişkin hipoteze Teknoloji Açığı Teorisi denmiştir (Seyidoğlu, 2001: 82).

Teoriye göre, icat edilen mallar ileri sanayileşmiş ülkelerdeki firmalar tarafından geliştirilirler ve bu firmalar söz konusu malların üretiminde monopolcü konumuna sahip olurlar. Buluşların izinsiz kullanılması veya taklit edilmesi gibi durumlar karşısında keşfi yapan firmaların büyük zararlara uğramaması amacıyla da yaptıkları yenilikler

patent ve fikri mülkiyet hakları yasaları ile korunurlar. Yeniliği keşfeden ülkenin bu monopolcü konumunun ne kadar süreceği ise; diğer ülkelerin yeni teknolojiyi öğrenme süresine, daha açık ifadeyle teknolojik açığı kapatma süresine bağlıdır. Ancak, teknolojik açık kapanıncaya kadar geçecek olan süre içerisinde de diğer ülkelerin bu malı ithal etmekten başka çareleri yoktur (İşgüden & Akyüz, 1990: 48).

Fakat zamanla teknoloji, gerek taklit edilerek gerekse serbest bir hal alarak diğer ülkeler tarafından ele geçirilir ve o buluş ucuz emek veya doğal kaynaklar gibi sebeplerden ötürü taklitçi ülkede, icat edenden daha ucuza üretilmeye başlanır. Bir süre sonra da, bahsi geçen buluş teknolojiyi taklit eden daha az gelişmiş ülke tarafından ihraç edilir hale gelir. Ama ne var ki, teknolojinin hızına erişemediğimiz günümüzde, bir buluşun üretimindeki teknolojik açığın kapatılmasıyla süreç tamamlanamamaktadır. Bunun sebebi de, her yeni günle birlikte yeni bir buluşun ortaya çıktığı dünyamızda teknolojiyi takip etmenin ve teknolojik açığı sürekli olarak kapatmanın hiç de kolay olmamasıdır. Ayrıca, yeni bir teknik buluşun taklit edilmesi için bile bir “öğrenme süresinin” gerekli olduğu unutulmamalıdır. Dolayısıyla, teknolojik açığa dayanan uluslararası ticaret, her yeni buluşla birlikte devamlılığını koruyacaktır (İşgüden & Akyüz, 1990: 49).

Uluslararası ticaretin analizine teknolojik gelişimi belirleyici bir unsur olarak lanse edip, dış ticaret teorilerine dinamik bir nitelik kazandıran Teknoloji Açığı Teorisi; teknolojik açığın ortaya çıkmasındaki nedenlere ve ortaya çıkan açığın boyutlarına ilişkin gerekli açıklamaları yapamadığı için başarılı olamamış ve bu yöndeki eksiklikleri gidermek amacıyla Vernon yeni bir teori geliştirmiştir.

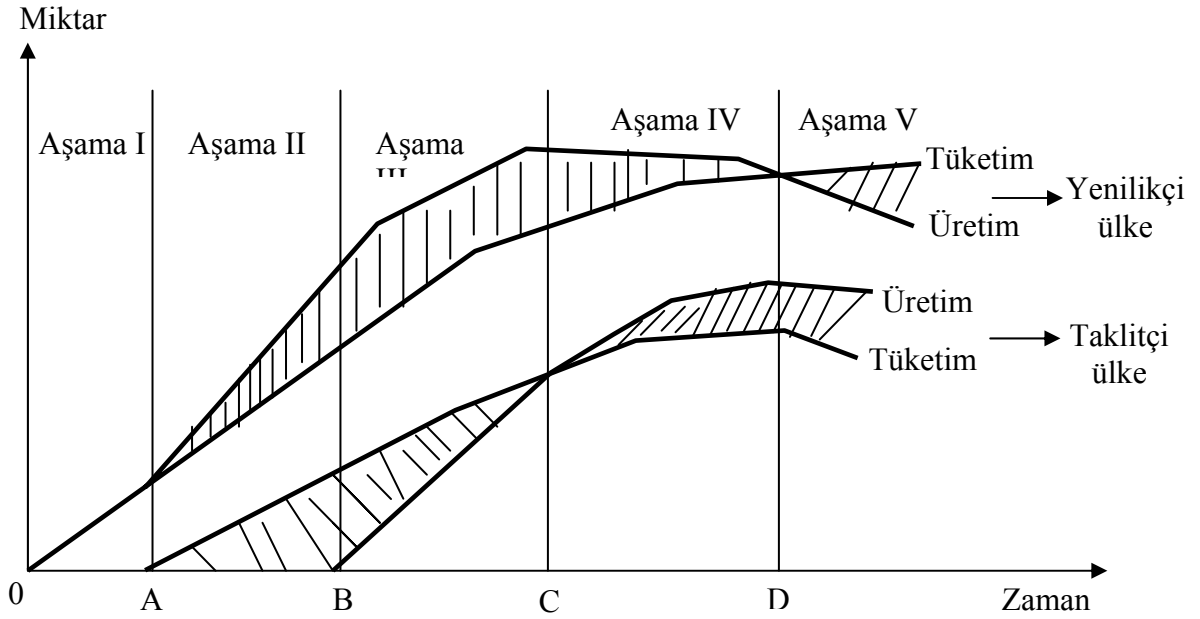
iii) Ürün Dönemleri Teorisi

Raymond Vernon tarafından 1966 yılında geliştirilen Ürün Dönemleri Teorisi'ne (Product Cycle Model) göre, bazı ülkeler yeni malların üretiminde uzmanlaşırken, bazıları da var olan malların üretiminde uzmanlaşırlar (Seyidoğlu, 2001: 84).

Buna göre, yeni icat edilen bir mal öncelikle iç talebi karşılamaya yönelik olarak üretilir ve ürünle ilgili sorunlar çözülerek, ürün geliştirilir (Bkz. Şekil – 1: Ürün Dönemleri Aşamaları). İkinci aşama olarak, ürünün üretimi hızlandırılır ve ihracatı yapılmaya başlanır, fakat ürünün teknolojisinin diğer ülkelerin eline geçmesine müsaade edilmez. Üretim teknolojisinin standartlaşmasıyla başlayan üçüncü aşamada ise,

üretimin dışarıya doğru kayacağını anlayan yenilikçi firma, yurtiçinde ve yurtdışında lisans vermenin daha karlı olacağına kanaat getirir. Böylelikle AR-GE ve mühendislik harcamalarının gerekmediği bu aşamada üretim, maliyetin daha düşük olduğu ülkelere kaydırılır. Bu arada, yenilikçi firmanın yurtiçindeki üretime son vermemesine karşın; malın lisansının, düşük maliyetle çalışan taklitçi firmaların eline geçmesiyle birlikte üretim hızı kesilmiştir. Dördüncü aşamanın yaşandığı bu dönemde, lisansın yeni sahipleri arzu ettikleri üretim miktarına ve en önemlisi de kara ulaşabilmek amacıyla üretim hızlarını arttırıp, lisanslı malın ihracatını ele geçirirlerken; yenilikçi ülkenin ihracatı yok denecek kadar az seviyelere düşmektedir. Son aşama olan beşinci aşamada ise yenilikçi ülke, malının ihracatını yapmak bir yana; yurtiçindeki talebi dahi ithalatlara karşılamaya başlar. Çünkü teknolojinin tüm dünyaya yayılmasıyla bir zamanlar buluş olarak ifade edilen ürünleri, artık serbest bir mal durumuna gelmiştir (Seyidoğlu, 2001: 84). Yeniliği gerçekleştiren ülkenin, yurtiçindeki talepleri de tamamen ithalat yoluyla karşılaması sonucunda ürün dönemleri tamamlanmış olur ve yeni bir buluşun ortaya çıkması halinde ülke aynı ürün döneminden tekrar geçmeye başlar.

Şekil – 1: Ürün Dönemi Aşamaları



Ancak gerçek hayatta hiçbir zaman bu dönemlerin sonuna kadar tamamlanması beklenmez ve ürün dönemi hangi safhada olursa olsun; yenilikçi ülkeler daima başka buluşlar peşinde koşarlar. Dolayısıyla da buluşların yapılmasıyla başlayan ürün dönemleri, kesintisiz bir süreçten geçerler. Bu sebepten dolayı da, özellikle teknolojinin ve üretimin küreselleştiği günümüzde; sanayi mallarının ticaretini dinamik karşılaştırmalı üstünlükler ile açıklayan Ürün Dönemleri Teorisi bile geçerliliği gittikçe tartışılmaya başlanan bir teori haline gelmiştir (Deviren, 2004: 6).

iv) Tercihlerde Benzerlik Teorisi

Faktör Donatımı Teorisi'nin, sadece doğal kaynaklara bağlı ürünlerin ticaretini açıklayabildiğini belirten Steffan B. Linder, 1961 yılında homojen olmayan sanayi ürünlerinin ticaretinin de konu alındığı Tercihlerde Benzerlik Teorisi'ni geliştirmiştir. Teorinin ilgi çeken görüşü ise; sanayi malları ticaretinin büyük ölçüde birbirine benzer gelir düzeyine ve talep modellerine sahip ülkeler arasında yer alacak olmasıdır (Ingram, 1986: 317). Bu bağlamda da teori, Faktör Donatımı'nın aksine, "talep" yönlü bir nitelik taşımaktadır.

Teoriye göre, bir malın ihracatının söz konusu olabilmesi için öncelikle, "temsili talep" adı verilen bir yurtiçi piyasa talebinin oluşması gerekmektedir. Çünkü bir ülkenin gerek potansiyel ihraç mallarını, gerekse potansiyel ithal mallarını belirleyen başlıca faktör, yurtiçi taleptir. Bu sayede yerli üretici iç piyasada karlı gördüğü malları üretmeye başlar; ancak piyasanın doyum noktasına ulaşmasıyla birlikte de söz konusu malın ihracatını yapmak için arayış içerisine girer. Dolayısıyla yerli üretici, iç piyasa için üretip, piyasanın doyması sonucu dışarıya pazarlamaya çalıştığı malını, kendi ülkesiyle benzer talep koşullarına sahip ülkelere ihraç edecektir. Çünkü ülkeler, zevk ve tercihleri farklı olan azınlıkların taleplerini dikkate alarak; talep ettikleri malları, iç talebi fazla olduğundan üretimini gerçekleştiren diğer bir ülkeden ithal ederler (Seyidoğlu, 2001: 86). Bu sebepten dolayı da ülkeler, iç piyasada doyuma ulaşmış mallarını, benzer tercihlere ve gelir düzeylerine sahip ülkelere ihraç edebileceklerini düşünerek hareket ederler ve Linder'in de savunduğu gibi sanayi mallarının ticareti benzer malları talep edip, tüketen ülkeler arasında gerçekleşmektedir. Zira teorinin ana fikrini oluşturan bu görüş, İkinci Dünya Savaşı sonrasında sanayi malları ticaretindeki hızlı artışın gelişmiş ülkeler arasında gerçekleşmesiyle kanıtlanmış bulunmaktadır.

Ancak Linder'in bu teorisi memleketi olan İsveç'in dışında hiçbir ülke tarafından benimsenmemiş ve buna sebep olarak da, gerçek hayatta teorinin açıklamakta zorlandığı çok çarpıcı örneklerin var olduğu gösterilmiştir. Klasik örneklerin başında ise; Japonya ve Hong Kong gibi Hıristiyan olmayan iki ülkenin, Noel ağaçları ve Noel kartlarına yönelik herhangi bir yurtiçi piyasalarının olmamasına karşın; bu malların ihracatını gerçekleştirebilmeleri yer almaktadır (Deviren, 2004: 8). Çünkü Tercihlerde Benzerlik Teorisi, bu ve bunun gibi sayısız örnekte yer alan, doğrudan ihracat amacıyla üretilmiş sanayi mallarının ticaretini açıklayamamaktadır.

v) Ölçek Ekonomileri Teorisi

Ölçek ekonomisi, bütün girdilerde meydana gelen artışa bağlı olarak ortalama maliyetlerde meydana gelen düşmedir (Ardıç & Yılmaz, 2006: 123). Buna bağlı olarak Ölçek Ekonomileri Teorisi de; 'ülkelerin, ölçek ekonomilerinden faydalanarak üretimde azalan maliyetler elde etmelerini' konu alan bir teoridir. (Deviren, 2004: 8). Teoriye göre, ölçek ekonomileri ülkelerin belirli endüstrilerde uzmanlaşabilmeleri için, onlara güçlü bir teşvik sağlamaktadır. Çünkü ülkeler, iç piyasada tüketicilerin talep ettiği çok sayıdaki mal çeşitlerinden az miktarlarda üretmek yerine; uzmanlaşabilecekleri az sayıdaki endüstride ölçek ekonomisine sahip olabilecek miktarlarda üretimi gerçekleştirirler ve diğer malları da dışarıdan ithal ederler. Bu sayede ölçek ekonomileri, uluslararası ticaretteki ürünleri çeşitlendirerek tüketici refahının artmasına da katkıda bulunmuş olur.

Ayrıca dar iç piyasalara sahip olan ülkeler de, ihracat piyasalarına yönelik olarak yaptıkları üretimi arttırarak ölçek ekonomilerinden fayda sağlayabilmektedirler. Böylelikle bu tip ülkeler de sınırlı ürün çeşidinde uzmanlaşp ihracata katılarak, tüm mal çeşitlerini tüketebilmek için diğer ülkeler ile olan ticaret ağlarını geliştirebilirler. Bu gelişmenin neticesinde, kapalı bir ekonomide yalnızca yurtiçindeki tüketiciler için üretim yapan firmaların tüketici sayıları da artmış olur. Çünkü her ülkede, firmalar halkın en çok tercih ettiği çeşitlerin üretimine yoğunlaşırken; azınlığın tercih ettiği ürün çeşitleri genellikle yüksek üretim maliyetinden dolayı, benzer tercihlere sahip diğer ülkelerden ithal edilerek karşılanır. Dolayısıyla tüketiciler, tüm dünya ülkelerindeki firmaların ürettikleri mal çeşitlerinin tamamına ulaşma fırsatını yakalamış olurlar (Seyidoğlu, 2001: 88).

Sonuç olarak da, ölçek ekonomileri maliyetleri düşürmekle kalmayıp; aynı zamanda üretim ve zevkler yönünden birbirinin benzeri olan ülkeler arasında bile karlı ticaret yapma olanağı yaratmış olur.

vi) Monopolcü Rekabet Teorisi

Standart uluslararası ticaret teorisindeki tam rekabet varsayımından dolayı, ticarete giren mallar teoride homojen olarak kabul edilmişlerdir. Daha açık bir ifadeyle, bu varsayım, bir malın bir ülke tarafından hem ihraç hem de ithal edilmesi olasılığını tamamiyle ortadan kaldırmıştır. Ancak günümüzde sanayi mallarının büyük çoğunluğunun homojen yapıya sahip olmadıkları görülmektedir. Çünkü uluslararası ticarete konu olan çoğu mal artık görünümleri, kullanışları veya hiç değilse markaları bakımından birbirilerinden farklı olmaktadır (Seyidoğlu, 2001: 88).

Oysa geleneksel anlamda dünya ticaretinin yalnızca birbirinden tümüyle farklı endüstriler tarafından üretilen malların alışverişinden oluşacağı düşünülmüş ve adına da ‘endüstriler-arası ticaret’ denmiştir. Fakat zamanla uluslararası ticarete konu olan mallarda aynı endüstriye ait farklılaştırılmış malların söz sahibi olmaya başladığı görülmüştür. Dolayısıyla da, iki-yönlü ticaret şeklinde adlandırılan bu durumu açıklamaya yönelik olarak, 1933 yılında Edward H. Chamberlin tarafından geliştirilen Monopolcü Rekabet Teorisi dış ticarete uyarlanmıştır.

Analizde gerçekçi varsayımların kullanıldığı teoride, üretim faktörlerinin ülkeler arası hareketliliği, teknolojik değişmeler ve taşıma giderleri analize dahil edilmiştir. Ayrıca teoriye göre, uluslararası fiyatın belirleyicisi de, monopolcü rekabet piyasalarında faaliyet gösteren firmalardır. Ama asıl olarak, Monopolcü Rekabet Teorisi sanayi malları üzerindeki iki-yönlü ticareti ölçek ekonomileri ve ürün farklılaştırması ile açıklayan bir teoridir.

Şöyle ki; teoriye göre, sınırlı sayıda ürün çeşidinde uzmanlaşarak içsel ölçek ekonomilerinden yararlanan firmalar, düşük ortalama maliyetleri elde ettikten sonra, farklılaştırılmış ürünleri üretip, üretemediklerini de ithal ederler (Deviren, 2004: 11). Bu durumun doğal bir sonucu olarak da monopolcü rekabet piyasaları doğar. Nitekim birbirine benzer farklılaştırılmış mallardan üreten çok sayıda firmanın endüstride yer alması da bunun bir göstergesidir.

Monopolcü rekabetin ortaya çıkmasındaki diğer önemli etmen de ürün farklılaştırmasıdır. Burada amaçlanan, malın tüketici gözünde diğer mallardan farklı olduğu izleniminin yaratılabilmesidir. Bunun için de, aynı mal grubunda yer alan ve birbirine yakın ikame mallar haline gelmiş mallar; kalite, model, kapsam ve marka yönünden farklılaştırılmaktadırlar. Dolayısıyla, farklı ülkelerde ve/veya farklı firmalar tarafından üretilen otomobiller (Toyota ile Taurus), daktilolar (Smith-Corona ile Brother), diş macunları (Colgate ile Crest) ve hatta alkolsüz içecekler (Coca Cola ile Pepsi) farklılaştırılmış ürünlere örnektirler, çünkü örnek verilen malların hiçbirisi birbirinin aynısı değildirler (Chacholiades, 1990: 106).

vii) Endüstri-İçi Ticaret Teorisi

Bir ülkenin aynı endüstriye ait malları hem ihraç, hem de ithal etmesi anlamına gelen Endüstri-içi ticaret, sanayileşmiş ülkeler arasındaki dünya ticaretinin büyük çoğunluğunu oluşturmaktadır. İlk kez Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun (AET) kurulması ve Topluluğa üye ülkeler arasındaki gümrük tarifeleri ve diğer dış ticaret kısıtlamalarının kaldırılmasıyla dikkatleri üzerine çeken Endüstri-içi ticaret; benzer gelişme düzeylerine sahip ülkeler arasındaki endüstri-içi ticareti analiz eden Grubel ve Lloyd tarafından 1967 yılında, Grubell-Lloyd İndeksi olarak formüle edilmiştir (Seyidoğlu, 2001: 90):

$$T = 1 - [(IX - MI) / (X + M)]$$

Formülde X, belirli bir malın veya mal grubunun ihracatını, M aynı mal veya mal grubunun ithalatını, $X - M$ ifadesinde yer alan çizgiler de değerlerin mutlak değer olduğunu ifade eder. Buna göre, ülke eğer bir malı sadece ihraç veya sadece ithal ediyorsa indeks 0 olur ve bu da endüstri-içi ticaretin hiç gerçekleşmediği anlamına gelir. Ancak, ülke eğer bir malın aynı oranda hem ihracatını hem de ithalatını gerçekleştiriyorsa, indeks 1 çıkar ki; bunun anlamı da endüstri-içi ticaretin maksimum seviyeye ulaştığıdır. Bu arada formülün ülkelere yönelik olarak kullanılabilmesi için her bir endüstri için ayrı hesaplanmış olan bu indekslerin, toplamlarının alınması gerektiği düşünülerek formülümüz aşağıdaki şeklini almıştır:

$$T = 1 - [(\Sigma IX - MI) / (X + M)]$$

Formüle dahil edilen Σ (sigma) işareti ile her bir endüstri için hesaplanan IX – MI değerlerinin toplamı ifade edilmiştir.

Grubel ve Lloyd'un Belçika, Lüksemburg, Hollanda, Batı Almanya, Fransa ve İtalya'nın yer aldığı AET ülkelerine yönelik yaptığı araştırmalar, bu ülkeler arasındaki ticaretin serbestleşmesiyle birlikte, ticaret hacminin büyük ölçüde arttığını, ancak gözlenen artışın daha çok aynı endüstri içerisinde yer alan farklılaştırılmış malların ticaretinde gerçekleştiğini ortaya koymuştur. Buna örnek olarak da; AET üyesi ülkeler arasındaki ticaretin serbestleşmesi sonrasında Almanya'nın Fransa'dan otomobil ithal ederken, Fransızlara yine otomobil ihraç etmesi ve Hollanda'nın da İtalya'dan daktilo ithal ederken, İtalyanlara yine daktilo ihraç etmesi gösterilmiştir.

e) Yeni Korumacı Yaklaşım

Serbest ticaret ile korumacı yaklaşım arasındaki mücadelenin geçmişi modern iktisat tarihine, hatta daha da eskiye dayanmaktadır. Serbest ticaretin savunucuları, uzmanlaşmanın faydaları üzerinde yoğunlaşmışlardır. Buna göre de, fiyat mekanizmasının serbest işleyişinin optimum kaynak dağılımı sağladığını, dünya üretimini maksimuma ulaştırdığını ve buna bağlı olarak da bütün ülkelerin faydasını maksimuma çıkardığını ileri sürmüşlerdir (Seyidoğlu, 2001: 148). Buna karşın koruyuculuk; kaynakların etkin dağılımını bozmakta, monopolü beslemekte, bürokratik mekanizmayı karmaşıklarıştırmakta, dolayısıyla rüşvet ve suistimallerin ortaya çıkmasına sebep olmakta ve kaynak israfına yol açmaktadır.

Ancak korumacılığı savunan bir kesim de bulunmaktadır. Bu kesim bağlı buldukları endüstrinin dışarıya karşı korunmasını şiddetle talep ederken de; ulusal güvenliğin sağlanması, stratejik ticaret politikasının uygulanması, dampingin önlenmesi ve yeni gelişen endüstrilerin korunması gibi çeşitli nedenlerin üzerinde durmaktadır.

i) Genç Endüstriler Tezi

18.inci yüzyılın sonlarında Friedrich List ve Alexander Hamilton tarafından geliştirilen Genç Endüstriler Tezi, dönemin güçlü ülkesi İngiltere'ye karşı korunmak amacıyla ortaya atılmıştır. Teze göre, bir ülkede oluşumunu henüz tamamlamamış tüm

endüstriler gelişmiş ülkelerdeki benzer endüstriler ile rekabete giremeyecek ve gelişim göstermeden yok olup gideceklerdir (Ardıç & Yılmaz, 2006: 134). Dolayısıyla da, adı geçen teorisyenler genç endüstrilere şans verilmesi açısından dış ticarete korumacılığı öngörmüşlerdir. Daha açık bir ifadeyle, rakiplerine göre dezavantajlı konumda olan genç bir endüstrinin optimum büyüklüğe ve optimum üretim düzeyine ulaşmaya kadar, dış rekabete karşı korunması ve böylelikle de gelişimine fırsat tanınması gerektiğini savunmuşlardır (Aktan & Vural, 2008: 1).

Ancak bu tezdeki en can alıcı nokta ise korumacılığın geçici olarak yapılması koşuludur. Çünkü korumacılığın amacı, endüstrinin gençlik çağını üzerinden atıp olgunlaşması için ona zaman kazandırmaktır. Korumacılığın sağladığı zaman sayesinde söz konusu endüstride; üretim hacmi genişleyecek, işçiler işini bilinç olarak yapmaya başlayacak, daha gelişmiş teknolojiler kullanılacak, teknik bilgi alışverişi hızlanacak, kalifiyeli işçi bulmak kolaylaşacak ve en önemlisi de ulaştırma, haberleşme vb. alt yapı tesislerin yapımı tamamlanmış olacaktır (Seyidoğlu, 2001: 150). Böylelikle, tüm bu saymış olduğumuz içsel ve dışsal ölçek ekonomilerine sahip genç endüstri, optimum üretim hacmine ulaşarak yabancı üreticilerle rekabet edebilecek düzeye gelecektir.

ii) Stratejik Ticaret Politikası

Dış ticarete koruyuculuk lehindeki görüşlerden bir diğeri de, genç endüstri tezine benzerliğiyle tanınan ancak sanayileşmiş ülkeler için öngörölmüş stratejik ticaret politikasıdır (Ardıç & Yılmaz, 2006: 134). Bu görüşe göre, gelişmiş bir ülke, korumacılık sayesinde gelecekte de, bilgisayar, iletişim araçları ve benzeri endüstrilerde karşılaştırmalı üstünlük elde edebilir. Ancak söz konusu teknolojileri içeren endüstriler yüksek risk potansiyeli taşımaktadırlar ve bu endüstrilerde ölçek ekonomilerinden söz edebilmek için de büyük ölçekli üretimlere geçilmesi şarttır. Bunun için de ülkeler; firmalarının teknolojiyi ellerinde tutan, bir ürünü ilk icat eden ve dolayısıyla da yeni icat ettikleri ürünlerin piyasaya sunulmasında pazara ilk giren firmalar haline gelebilmeleri için çeşitli endüstrilerde korumacılık unsuru taşıyan önlemler alabilmektedirler. Ar-Ge desteği, sübvansiyonlar, vergi muafiyeti ve ucuz finansman desteği bu önlemlerin başında yer almaktadır. Ülkelerin; önceden belirlenen endüstrilerde aldıkları bu önlemler sayesinde, hem firmalar belirli sektörlerde üstünlük sağlayıp yüksek kar elde ederler, hem de ülkenin prestiji artmış olur (Acar, 2008: 2). Diğer bir deyişle, stratejik

ticaret politikasına göre, ekonomideki seçilmiş endüstrilerin korunması dolayısıyla firma bazında elde edilen getirilerin yanı sıra; sağlanacak olan dışsal ekonomilerden de tüm ülke yararlanmakta ve bu sayede gelecekteki büyüme olanakları da arttırılmaktadır (Seyidoğlu, 2001: 153).

Ancak bu politikaların uygulanması esnasında; gerek gelişmesi öngörülen endüstrinin seçimi hakkında, gerekse endüstriyi destekleyecek olan politikalar hakkında doğru bir şekilde karar verilmez ise; ülke gelecekte çok daha büyük sorunlarla yüzleşecektir. Ayrıca, her iki koşulun da yerine getirilmiş olmasına karşın; seçilen endüstri istenilen düzeye gelinceye kadar, stratejik ticaret politikalarının ülke bazında belirli bir gizlilik içerisinde yürütülmesinde de fayda vardır. Aksi takdirde, birçok ülkenin aynı anda benzer türdeki politikaları uygulaması; uygulanan politikaların etkinliğini yitirmesine yol açacak ve dolayısıyla da dışsal ekonomilere ilişkin beklentileri yüksek seviyede olan bu ülkelerin sağlayacağı yararlar da sınırlı bir düzeyde kalacaktır.

iii) Antidamping Uygulamalar

“Damping” ifadesi ilk kez, üreticilerin yurtiçinde satamadıkları malları, iç fiyatları kırmamak için dünya pazarlarına boşaltmaları (dump) anlamında kullanılmıştır (Seyidoğlu, 2001: 174). Diğer bir ifadeyle, ihracatçı firmanın malını dış piyasada, iç piyasadan daha düşük bir fiyata satmasıdır. Damping genellikle üç alt başlıktan oluşur (Ardıç & Yılmaz, 2006: 135):

Geçici Damping; ihracatçı firmanın zevk, tercih veya diğer etkenlere bağlı olarak ülkesinde ortaya çıkan talep daralması veya talep yapısının değişmesi gibi sebeplerden ötürü artan stoklarına çözüm getirmek amacıyla arada sırada yaptığı bir damping türüdür. *Yıkıcı Damping*, büyük ölçekli ihracatçı firmaların piyasayı tekeline almak amacıyla piyasada rekabet edecek firma kalmayınca kadar uyguladıkları bir damping türüdür. *Sürekli Damping* ise, artık piyasada tekeli firması konumunu elde etmiş olan ihracatçı firmanın kar elde etmek amacıyla, devamlı olarak ürünlerini iç piyasadan düşük fiyata satarak alışkanlık haline getirdiği bir damping türüdür.

Damping aslında uluslararası boyutta gerçekleştirilen bir fiyat farklılaştırmasıdır; ancak tekeli güce sahip olan ihracatçı firmaların söz konusu uluslararası fiyat

farklılaştırmasına gidebilmesi için iki koşulun oluşması gerekmektedir (Yalçınkaya & Çakır, 2003: 5):

Bunlardan ilki, iç ve dış piyasaların birbirinden ayrı olmasıdır. Çünkü piyasaların birbirinden bağımsız olmaması halinde malın ucuz piyasadan satın alınıp pahalı olan piyasaya satılması kaçınılmazdır. Böyle bir durum da, tekelcinin peşinde koştuğu fiyat farklılaştırması olasılığını ortadan kaldırır. İkinci koşul ise, ayrı olan bu piyasalardaki talebin fiyat esnekliğinin farklı olmasıdır. Buna göre ihracatçı, talep esnekliğinin yüksek olduğu piyasada fiyatları düşük tutarken; esnekliğin düşük olduğu piyasada da fiyatları yüksek düzeyde tutacaktır. Bu iki koşulun var olduğu piyasalarda yer almaya çalışan tekelci firmalar genellikle Gelişmekte Olan Ülkeler'in firmalarıdır ve talep esnekliğinin yüksek olduğu Gelişmiş Ülkelerde dumping uygulamasına giderler. Bunun sebebi ise; Gelişmiş Ülkelerin Ar-Ge ve teknolojik gelişmeler yoluyla elde ettiği düşük maliyet avantajı dolayısıyla dumping uygulamasına gerek görmemeleridir.

Ancak, GATT yasaları doğrultusunda, eğer dumping uygulaması ithalatçı ülkedeki yerli endüstride büyük hasarlara yol açıyorsa; söz konusu ülke taahhüt edilmiş bir dumping uygulamasına dahi karşı koyabilmektedir (Bowen & Hollander & Viaene, 1998: 437). Zira yerli üreticinin, yabancı ihracatçıların yapmış oldukları bu dumping uygulamalarına karşı korunması gerektiği düşüncesiyle hareket edilerek; hemen hemen her ülkede dumpinge karşı korumacılık sistemi benimsenmiştir. Buna göre ülkelerin, ihracatın özendirilmesine yönelik olarak aldığı, vergi iadeleri ve ihracat sübvansiyonu gibi önlemler dahi dumping olarak kabul edilmiş ve dumpingin önlenmesi için anti-dumping vergisi konmuştur. Bunun yanı sıra bazı ülkelerde, ihracatçının dumping uyguladığı kanıtlandığı zaman, antidumping vergisi 'zorla' tahsil edilmekte ve hatta bu gibi durumlarda ihracatçı firmalar, GATT'a üye birçok kuruluş tarafından imzalanmış olan Uluslararası Antidumping Kanunu'na göre, kanuna itaatsizlikten cezalandırılmaktadırlar (Lindert, 1991: 167).

iv) Ulusal Güvenlik Yaklaşımı

Dış ticaretteki korumacılığa ilişkin görüşlerin savunulmasında en çok destek alınan yaklaşım ulusal güvenlidir. Çünkü bu yaklaşımı savunanlara göre, serbest ticaretin ithalatı yaygınlaştırması yabancı mallara ve dolayısıyla da dış dünyaya olan

bağımlılığı arttırmaktadır. Ancak bir ülke gereksinim duyduğu malları kendisinin üretmesi yerine diğer ülkelerden satın almayı tercih ediyor ise büyük bir risk altındadır. Bunun nedeni de olağanüstü bir durumda, özellikle de savaş halinde, ticari ilişkiler içinde olduğunuz ülkelerin size mal göndermeyi reddetme olasılığının bulunmasıdır (Acar, 2008: 1). Böyle bir durumla karşı karşıya kalmamak için ekonomik maliyeti ne olursa olsun her ülkenin özellikle de ulusal savunma endüstrileri gibi “stratejik” endüstrilerde korumacılığı benimsemeleri gerekmektedir (Öçal & Osmanlı, 2004: 117). Öyleyse, Adam Smith’in de dediği gibi “savunma zenginlikten daha önemlidir”.

2. Dış Ticaret Politikası

Bir ülkenin dış dünya ile olan ekonomik ilişkilerini düzenlemek amacıyla tek yanlı olarak uyguladığı politika, şeklinde tanımlanan dış ticaret politikası; ülkedeki tüm ekonomik faaliyetlerde ağırlığını hissettirebildiği gibi, günlük yaşantının her döneminde de etkisini göstermektedir (Karluk, 2002: 78). Örneğin, ülkede dış ticareti kısıtlayıcı bir hükümet politikasının uygulanması halinde, tüketiciler ithal mallarına daha yüksek fiyatlar öderlerken; ülkede liberal bir dış ticaret politikası uygulanması halinde de, tüketiciler uzmanlaşmanın getireceği fiyat avantajlarından fazlasıyla faydalanmaktadırlar. Aynı şekilde, ülkede uygulanacak olan dış ticaret politikaları doğrultusunda yerli üretici ve ihracatçılar korunarak, diğer ülkelere gerçekleştirdikleri satışların arttırılabileceği gibi; aksi yönde politikaların uygulanması sonucunda söz konusu durumun tersine dönmesi de mümkündür.

Ancak, az gelişmiş ülkelerde ekonomik politikaların temelini kalkınma oluşturduğu için, genellikle hükümetler dış ticareti arttırıcı niteliğe sahip yoğun müdahalelerde bulunmuşlardır. Diğer bir deyişle, dış ticaret politikaları daima ülkedeki ihracatçıyı korumaya yönelik olarak uygulanmıştır. Çünkü bu tip ülkelerde dış ticaret politikaları halen ekonomik kalkınmanın bir aracı olarak kullanılmaktadır (Seyidoğlu, 2001: 117).

Son olarak, ülkelerin dış ekonomik ilişkilere yönelik gerçekleştirdikleri müdahalelerin sadece ithalat ve ihracat gibi mal ve hizmet akımlarını kapsamadığını belirtmekte de fayda vardır. Bunun sebebi de, ülkedeki emek, sermaye ve teknoloji gibi faktör hareketlerinin de hükümet müdahalelerine maruz kalmalarıdır. Dolayısıyla, ‘dış

ticaret politikası' kavramının birçok zaman daha geniş bir kapsama sahip olan 'uluslararası iktisat politikası' kavramıyla da ifade edilmektedir. Çalışmamızın bu kısmında da uluslararası iktisat politikasının, iki ana konusu sayılan amaçları ve araçları ele alınmaktadır.

a) Dış Ticaret Politikasının Amaçları

Hükümetlerin uyguladıkları dış ticaret politikaları, ülkenin dış ticaret ilişkilerine müdahalede bulunmasına karşın çeşitli amaçlara hizmet etmektedir:

i) Dış Ödemeler Dengesizliklerinin Giderilmesi

Bir ülkenin ödemeler bilançosunun açık vermesi, o ülkenin döviz rezervlerinde yaşayacağı sıkıntının da habercisi olmaktadır. Dolayısıyla bu gibi durumlarda döviz rezervlerinin tükenmesinden endişe duyan ülkeler; dış ticaret politikalarının amacını 'döviz kazandırıcı işlemlerin özendirilmesi veya ithalat ve diğer döviz giderine yönelik işlemlerin kısıtlanması' şeklinde belirlemektedir (Seyidoğlu, 2001: 118).

ii) Dış Rekabette Korunma

Az gelişmiş ülkeler; yeni kurulan endüstrilerinin belirli bir olgunluğa ulaşması veya dış piyasalara karşı rekabet gücü olmayan yerli endüstrilerinin belirli bir ölçüde korunması amacıyla, ithalatı sınırlandırma vb. gibi çeşitli önlemler alma yoluna giderler (Oktay, 2005: 120).

Ancak bunun yanı sıra gelişmiş ülkeler de, yurtiçindeki bazı emek-yoğun üretim yapan endüstri dallarını, ucuz emek çalıştırarak haksız rekabet elde eden diğer ülkelerin endüstrilerinden korumak amacıyla koruyucu dış ticaret politikaları uygulamaktadırlar.

iii) Ekonomik Kalkınma

Gelişmekte olan ülkeler, sanayileşme stratejilerini gerçekleştirmek amacıyla dış ticaret politikalarına başvurumaktadırlar. Buna göre ithal ikamesi gibi içine kapanık bir sanayileşme stratejisi izleyen ülkelerde, dış ticaret politikalarının uygulanma amacı yerli endüstrilerin korunması iken; dışa açık politikalar uygulayan ülkelerin amacı ise ihracatın özendirilmesidir (Karlık, 2002: 82). Söz konusu politikayı güden ülkeler, yerli endüstriyi korumak amacıyla ithalata tarife ve miktar kısıtlamaları koymalarına karşın;

ekonomik kalkınmayı sağlamak amacıyla yatırım mallarının ithalatını arttırmakta herhangi bir mahsur görmemektedirler.

iv) Ülke İçindeki Piyasa Aksaklıklarının Giderilmesi

Bir ülkede, firmalar birbirleriyle rekabet edebilecek ortamı bulamıyor ve piyasaya her geçen gün tekeli zihniyet hakim oluyorsa; o ülkenin tüketicileri, kalitesiz yerli malları yüksek fiyatlara satın almaya mahkum olacaklardır. Böyle bir durum karşısında da hükümet, gümrük tarifeleri veya diğer kısıtlamaları azaltarak, iç piyasadaki rekabet ortamını yeniden yaratıp, tekele son verebilir ve piyasadaki bu büyük aksaklığı ortadan kaldıracaktır (Ardıç & Yılmaz, 2006: 126).

v) Ekonomik Liberalizm

Globalleşen dünyamızda, ülkelerin çoğu ekonomi politikalarını liberalizme doğru çevirmişlerdir. Dolayısıyla liberal bir dış ticaret politikası uygulayarak, ekonomilerinin dünya ekonomisiyle bütünleşmesini sağlamaya, bir diğer ifadeyle dünya devleti olmaya çalışmaktadırlar (Ardıç & Yılmaz, 2006: 125).

vi) Ülke İçindeki İstikrarın Sağlanması

Bir ülkedeki istikrar ancak iki önemli nedenle bozulmaktadır: işsizlik ve enflasyon (Ardıç & Yılmaz, 2006: 125). Hükümetlerin bu iki soruna çözüm getirmekte tercih ettikleri yollardan birisi de dış ticaret araçlarını kullanmaktır. Şöyle ki, gümrük tarifelerinin ve kotaların konmasıyla, toplam talep yabancı mallardan çekilip yerli mallara doğru yönelmeye başlar. Artan bu talebin karşılanması için de yurtiçindeki yerli mallara ilişkin üretimin artması gerekmektedir. Böylelikle artan üretim yeni işçi alımlarını destekler ve işsizlik sorununa çözüm bulunmuş olur (Seyidoğlu, 2001: 119).

Ayrıca, yabancı malların daha çok tercih edilmesi halinde hükümet herhangi bir müdahalede bulunmaz ise; arzı daralan yerli malların iç fiyatları daha da artar ve bu durum enflasyona sebep olur. Hükümetler de böyle bir durum karşısında, söz konusu malların 'ithalatını kolaylaştırmak' yoluyla bir müdahalede bulunurlar ve arzdaki tıkanıklığı gidererek fiyat istikrarını sağlamaya çalışırlar.

vii) Devlet Hazinesine Gelir Sağlanması

Dış ticarete uygulanan vergi ve tarifeler, özellikle az gelişmiş ülkeler başta olmak üzere, birçok ülkenin bütçesinde önemli bir yer tutmakla birlikte; kimi ülkeler açısından, devlet hazinesine gelir sağlamak amacıyla süreklilik kazanmış bir dış ticaret politikası haline gelmiştir.

Ancak hazineye gelir sağlamak amacıyla vergi ve tarife uygulamasına gidilirken, uygulamaya konu olan malların talep esnekliği de unutulmamalıdır. Çünkü tarifeler genellikle halkın yaygın olarak tükettiği mallar üzerine konulur, ancak talep esnekliği olan mallara uygulanacak yüksek orandaki tarifeler, bu tip malların tüketiminin kısılmasına yol açacaktır ki; bu gibi bir durum da vergi gelirlerinin önemli ölçüde düşmesiyle sonuçlanabilir (Seyidoğlu, 2001: 131).

viii) Dış Piyasalarda Monopolcü Gücün Oluşturulması

Bir ülke tek üretici olduğu mallarda monopolcü güce sahip olabilmek amacıyla, söz konusu malların ihracatına kota koyarak, malların fiyatlarının aşırı derecede yükselmesine yol açabilir ve bu sayede de ticaret hadlerini lehine değiştirebilir (Seyidoğlu, 2001: 119). Ayrıca, tek üretici olmasa dahi, malı üreten az sayıdaki diğer ülkelerle anlaşarak, birlikte kartel kurma yoluna gidebilir ve benzer bir uygulamayı gerçekleştirebilir.

ix) Otarşi

Tam anlamıyla 'kendi kendine yeterlik' şeklinde tanımlanan otarşi; dış ticaret açısından bir ülkenin uluslararası ticaret ve sermaye akışlarından kendini tümüyle soyutlamasını ifade etmektedir (Karluk, 2002: 82). Daha açık bir ifadeyle, bu görüşü benimseyen ülkelerdeki dış ticaret politikasının amacı, dış dünya ile olan ekonomik bağların asgari düzeye indirilmesi ve hatta mümkünse koparılmasıdır.

Çağımızda sözünü ettiğimiz anlamda bir dış ticaret politikası amacı bulunmamakla birlikte; geçmişte bu tip otarşik politikalar izleyen ülkeler var olmuştur (Oktay, 2005: 120). Ancak, uzun dönemde ülkelerin her türlü kaynağa ve olanağa sahip olması gerçekte bağdaşmadığından dolayı; bir ülkenin otarşiye dayanan bir dış ticaret politikasını uygulaması da olanak dışıdır.

b) Dış Ticaret Politikasının Araçları

Devletler, zaman zaman dış ticarete müdahalede bulunmak amacıyla çeşitli araçlara başvurmakta ve bu araçların başında da gümrük tarifeleri gelmektedir. Ancak etkinliklerinin yıllar içerisinde azalması dolayısıyla gümrük tarifelerinin yanı sıra, dış ticaret politikalarında kullanılmak üzere yeni araçlar da ortaya çıkmıştır.

i) Gümrük Tarifeleri

Yurtdışından ithal edilen malların üzerinden alınan vergiye gümrük tarifesi denmektedir (Ünsal, 2005: 295). Söz konusu vergi devletler tarafından, malların ülke sınırında geçişi esnasında alınmaktadır. Vergiye tabi tutulan ithal mallarına uygulanacak tarife konusunda ise devletler bağımsız hareket etmektedirler. Örneğin, bazı devletler gümrük tarife oranlarını tek taraflı olarak serbest bir şekilde tayin ederler. Bu tip tarifeler 'otonom' olarak adlandırılırlar. Bazen de, iki veya daha fazla ülkenin aralarında anlaşmasıyla gümrük tarifesi saptanır. Anlaşmaya katılan ülkelerin tek taraflı olarak değiştiremediği bu tarife çeşidine de 'sözleşmeli' adı verilmektedir (Öçal & Osmanlı, 2004: 124). Sözleşmeli tarifelerin anlaşmalarla belirlenmesindeki asıl amaç ise; tarifelerin mümkün olduğunca indirilmesi veya tamamen kaldırılması sayesinde dünya ticaretine serbestlik kazandırılmasıdır. Buna örnek teşkil edecek durumların başında da gümrük birliği gelmektedir (Seyidoğlu, 2001: 129). Birliğe üye ülkeler birbirileriyle yapmış oldukları ticaret esnasında tarifeleri sıfırlamaktadırlar.

Gümrük vergileri, konuluş esaslarına göre advalorem ve spesifik vergiler olmak üzere ikiye ayrılırlar. Advalorem vergiler, ithal edilen malın ülkeye girişi sırasındaki değerinin, belirli bir yüzdesi olarak alınırken; spesifik vergiler, ithal edilen malın değerine bakılmaksızın, fiziki birimi üzerinden alınmaktadır (Oktay, 2005: 121). Örneğin, advalorem vergi % 10 olarak belirlendiğinde ithal edilen her maldan % 10 oranında vergi alınırken; spesifik vergi parça başına 500 dolar olarak belirlendiğinde ithal edilen malın değerine bakılmaksızın her bir parçadan 500 dolar vergi alınmaktadır. Dolayısıyla da, advalorem vergiler oransal olduğu için, spesifik vergilerden daha adil bir görüntü sergilemektedirler.

1) Gümrük Tarifelerinin Amaçları

Devletler tarafından gümrük tarifesi uygulamasına başvurulmasının başlıca iki amacı bulunmaktadır: devlet hazinesine gelir sağlamak ve yerli endüstriyi dış rekabetten korumak.

a. Hazineye Gelir Sağlamak

Gümrük tarifelerinin konulmasındaki amaçlardan en eskisi ve dolayısıyla da en çok bilineni devlet hazinesine gelir sağlamasıdır. Ancak hazineye sağlanacak toplam vergi gelirinin maksimum düzeyde olması isteniyorsa; tarifelerin konulması veya yükseltilmesi esnasında malların talep esneklikleri hesaba katılmalıdır. Çünkü hazineye gelir sağlamak amacıyla, genellikle halkın çok fazla miktarlarda tükettiği mallara gümrük tarifesi konmaktadır. Fakat yüksek gümrük tarifelerinin talebi esnek mallara konulması halinde, söz konusu mallar için tüketim kısılmakta ve bu durum da çoğu zaman toplam vergi gelirlerinin düşmesiyle sonuçlanmaktadır. Oysa yüksek gümrük tarifelerinin, zorunlu mal niteliği taşıyan ürünlerin ithalatında uygulanması halinde talep fazla kısılamayacağından dolayı, hazineye sağlanan gelirler reel olarak arttırılabilmektedir (Oktay, 2005: 123).

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerden çoğu günümüzde de hazine gelirlerinin büyük bir kısmını koydukları tarifelerden elde etmekte; gelişmiş ülkeler ise, dolaysız vergilerden önemli ölçülerde gelir sağladıklarından dolayı gümrük tarifelerine artık hazineye gelir sağlamak amacıyla yoğun bir şekilde başvurmamaktadırlar (Killough & Killough, 1960: 201).

b. Yerli Endüstriyi Korumak

Birçok devletin gümrük tarifelerini tercih etmesinin altında yerli endüstrinin korunması amacı yatmaktadır. Çünkü bu amaçla konulan gümrük tarifelerinin; işsizliği ve sabit yatırım araçlarında doğabilecek kayıpları önlediğine, tarımsal üretimi sürdürdüğüne, ülke halkının yaşam standartlarını koruduğuna, yurtiçi ve yurtdışındaki maliyetleri eşitlediğine ve tüm bunların sonucunda da yerli endüstriye gerekli korumayı sağladığına ilişkin birçok görüş ileri sürülmektedir (Killough & Killough, 1960: 201).

Ancak tarifelerin yerli üreticiyi koruyabilmesi için yeterince yüksek olması gerekmektedir. Çünkü bir malın ithalinden, o malın yüksek yurtiçi fiyatı ile ondan

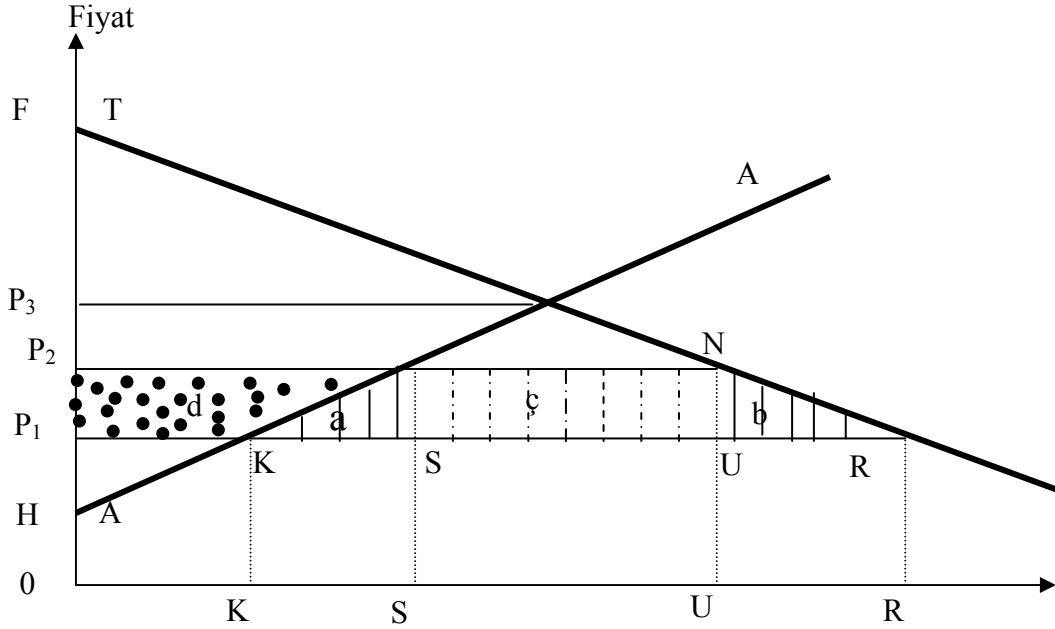
düşük dünya fiyatı arasındaki fark tutarında veya daha yüksek ölçüde bir vergi alınması halinde ithalatı tümünden önlenir ve ancak bu şekilde söz konusu mala tam bir koruma sağlanmış olur. Bu derece yüksek olan gümrük tarifelerine “yasaklayıcı” tarife denmektedir Seyidoğlu, 2001: 131). Bunun yanı sıra, bazı ülkeler tarifeleri daha düşük oranda belirleyerek, belirli ölçülerde ithalat yapılmasına da izin vermekte ve yapılan ithalat karşılığında da hazineye bir miktar gelir sağlamaktadırlar. Kısmi bir koruma sağlayan, gümrük tarifelerinin bu uygulaması; hem yerli endüstriyi dış rekabetten koruduğu, hem de hazineye gelir getirdiği gerekçesiyle, devletler tarafından en çok tercih edilen uygulamadır.

2) Gümrük Tarifelerinin Etkileri

Gümrük tarifesinin bir malın üzerine konmasıyla birlikte yaratacağı ilk etki, o malın yurtiçi fiyatını yükseltmektir. Fiyatı yükselen malın yurtiçi üretimi artarken, tüketimi kısılr. Ancak sonuçta söz konusu mala gümrük tarifesinin uygulanması, ulusal gelirin ilgili endüstride çalışan üreticilere doğru yeniden dağıtılmasına yol açar (Seyidoğlu, 2001: 133). Ayrıca ithalatı tamamıyla ortadan kaldıracak düzeyde olmaması halinde, gümrük tarifelerinin hazineye doğrudan gelir sağlayan bir etkisinin olduğu da bilinmektedir. Dolayısıyla, gümrük tarifelerinin mikro açıdan ele alabileceğimiz, üretim, tüketim, dış ticaret, bölüşüm ve gelir olmak üzere beş önemli etkisi bulunmaktadır.

Bu etkileri bir şekil yardımıyla inceleyecek olursak; Şekil – 2 üzerinde AA'nın arz eğrisini, TT'nin talep eğrisini, OP_1 'in serbest dünya fiyatını, OR 'nin bu fiyattan yapılan yurtiçi tüketimi, OK 'nin ülkedeki toplam tüketimin yurtiçinde üretilen kısmını ve KR 'nin de tüketimin ithalat yoluyla sağlanan kısmını, ifade ettiğine ilişkin bilgiyle analize başlamak uygun olacaktır. Bu bilgiler ışığında; bir malın üzerine P_1P_2 miktarında gümrük vergisi konması halinde; o malın yurtiçi fiyatı OP_2 'ye çıkar, yurtiçi üretimi KS kadar artıp OS 'ye yükselir, tüketimi ise UR kadar azalır OU 'ya iner ve tüm bu gelişmelere bağlı olarak da ithalat SU 'ya (=MN) düşer. Bu arada ithalatta görülen SU miktarındaki düşüşün UR kadar olan kısmı tüketimdeki azalmadan meydana gelirken; KS miktarında olan kısmı da yerli üretimin ithalatın yerine geçmesinden kaynaklanmaktadır.

Şekil – 2: Gümrük Tarifelerinin Etkileri



a. Üretim Etkisi

İthal edilen malların üzerine gümrük tarifesi konması, malların yurtiçindeki fiyatlarını artırarak, ithalata rakip endüstrideki üreticileri korur ve bu koruma da yerli üretimin artmasını sağlar. Buna koruma etkisi denmektedir (Seyidoğlu, 2001: 134). Şekil – 2 üzerinden açıklayacak olursak; bahsettiğimiz fiyat artışının P_1 'den P_2 'ye gerçekleşmesiyle, yerli malın üretim miktarının K 'den S 'ye çıktığını görmekteyiz ki; bu da tarifelerin üretim etkisidir. Ancak tarifelerin sağladığı koruyuculuk sayesinde yerli üretimin artmasının yanı sıra, reel maliyetlerde meydana gelecek olan artış da göz ardı edilmemelidir. Çünkü tarife sonucu miktar K 'den S 'ye artarken; arz eğrisi üzerinde bulunan K 'den M 'ye çıkış ise daha düşük bir verimlilik pahasına gerçekleşmektedir. Daha açık bir ifadeyle, yerli üretici ithalata rakip mallar üretmek yerine elindeki kaynaklar ile daha fazla ihraç malı üretip ihraç etseydi KS kadar malı daha ucuza elde etmiş olurdu. Dolayısıyla da, gümrük tarifelerinin sağladığı avantajla, ithalata rakip malın yurtiçinde üretilmesiyle bir kayıp ortaya çıkmakta ve şeklimizde bu kayıp 'a' üçgeni ile gösterilmektedir (Gerber, 2005: 115).

b. Tüketim Etkisi

Gümrük tarifelerinin iç fiyatları yükseltmesi yerli üretimi artırırken, aynı zamanda tüketimin de kısılmasına sebep olmaktadır. Örneğin, Şekil – 2’ye göre ithal edilen mal üzerine P_1P_2 miktarında bir gümrük tarifesinin konmasıyla birlikte, ithal malının tüketimi UR kadar azalmıştır ki; bu da gümrük tarifesinin tüketim etkisidir. Gümrük tarifelerinden kaynaklanan bu etkinin ortaya çıkması toplum açısından tüketici refahını düşürmektedir. Şekil üzerinde ‘b’ üçgeni ile gösterilen bu taralı alan aynı zamanda “tüketim kaybı”nı da ifade etmektedir (Gerber, 2005: 115).

c. Dış Ticaret Etkisi

Yukarıda saymış olduğumuz, yerli üretimin artmasına ve malın tüketiminin azalmasına ilişkin gelişmeler ithalatın daralmasıyla sonuçlanır. İthalatta görülen bu daralmaya dış ticaret etkisi adı verilmekte ve şekil üzerinde de KS ile UR’nin toplamından oluşan alan tarafından temsil edilmektedir (Seyidoğlu, 2001:135).

d. Bölüşüm Etkisi

Gümrük tarifelerinin, ulusal gelirin tüketicilerden üreticilere doğru yeniden dağılımına yol açması, ‘bölüşüm etkisi’ şeklinde ifade edilmektedir. Şöyle ki; ithalata rakip endüstride üretim hacmi OK miktarındayken; üretici firma OK miktarında malı AA arz eğrisine karşılık gelen P_1 fiyatından satmakta ve normal kar elde etmektedir. Ancak fiyatın P_2 ’ye yükselmesiyle firma üretim miktarını S’ye kaydırmakta, OS miktarında malı da AA arz eğrisine karşılık gelen P_2 fiyatından satmaktadır. Ama en önemlisi, fiyatların yükselmesi sayesinde artık firma P_1P_2MK normal-üstü karı yani, toplam rant gelirini elde etmektedir. Daha açık bir ifadeyle, şekildeki ‘d’ alanı aslında tüketicilerden üreticilere doğru kaymış olan geliri yani, bölüşüm etkisini göstermektedir.

e. Gelir Etkisi

Gümrük tarifelerinin ithalatı sıfıra indirmeyecek seviyede olması halinde, hazineye gelir sağladıkları bilinmektedir. Çünkü gümrük tarifeleri sayesinde dolaylı da olsa tüketicilerden devlete bir gelir transferi gerçekleşmektedir (Gerber, 2005: 115). Öyleyse şeklimize göre, bir malın üzerine P_1P_2 miktarında gümrük tarifesi konulması sonucunda, ithalat hacmi SU’ya düşmektedir. Toplam vergi gelirleri, ithal edilen mal

miktarı ile mal başına alınan gümrük tarifesinin çarpımına eşit olduğuna göre de ($SU \times P_1 P_2$), şekil üzerinde tarifelerin gelir etkisi 'c' alanına eşit olmaktadır. Dolayısıyla da, ithal mallar üzerine konan gümrük tarifeleri devletlere 'c' alanı kadar gelir getirebilen bir etki yaratmış olmaktadır.

3) *Etken Dış Koruma*

Gümrük tarifeleri genellikle nihai bir malın yurtiçi fiyatını yükseltmek suretiyle, malın yurtiçindeki üreticilerini, yurtdışında daha düşük maliyetle üretim yapan rakiplerinin rekabetinden korur ve daha fazla üretim yapmalarını sağlar (Ünsal, 2005: 326). Ancak üretimi yapılan nihai malların büyük bir çoğunluğu, ara malların ve hammaddelerin kullanımını içermekte ve gümrük tarifeleri de hiçbir zaman yalnızca nihai malların üzerine yüklenmemektedir. Örneğin, yurtiçindeki otomobil üreticisini dış rekabetten korumak amacıyla ithal otomobiller üzerine tarife konulacak olursa; otomobil yapımında kullanılan lastik üzerinden de belirli bir oranda vergi alınacak ve yurtiçinde otomobil üretimi yapan yerli üretici de lastik üzerine konulan tarifeden etkilenecektir. Çünkü otomobil yapımında lastik kullanımına gereksinim duyulmaktadır (Husted & Melvin, 2001: 171). Öyleyse yurtiçindeki otomotiv endüstrisine sağlanacak etken dış korumanın, yalnızca nihai mallar üzerine konan tarife oranı ile doğru bir şekilde ölçülmesi pek de mümkün gözükmemektedir. Bunun için, hem nihai mala, hem de onun üretiminde kullanılan girdilere ilişkin tarife oranları göz önünde bulundurulmalıdır (Seyidoğlu, 2001: 144). Böylece, uygulanan her iki tarife türünün de hesaba katılmasıyla elde edilecek olan oran, gerçek koruma oranıdır ve "etken koruma oranı" şeklinde adlandırılmaktadır. Halbuki, sadece nihai mala ilişkin tarifeler üzerinden hesaplanan oran "nominal tarife oranıdır". Dolayısıyla, tarifelerin koruyucu etkilerini doğru bir şekilde kavrayabilmek için, 'nominal tarife haddi' ile 'etkin tarife haddini' birbirinden ayırmak şarttır.

Teorik olarak etken dış koruma, nihai mal ve onun girdileri üzerine konan gümrük tarifelerinin sonucunda, malın yurtiçi katma değerinin ne oranda korunduğunu ifade etmektedir. Diğer bir deyişle etken koruma; tarifelerin yurtiçi katma değeri, uluslararası fiyatlarla serbest ticaret koşulları altında hesaplanan katma değere göre hangi oranda yükselttiğini göstermektedir (Seyidoğlu, 2001: 245). Tüm bu ifadelerimizi formüle edecek olursak; tek bir ithal girdi kullanan yerli üreticinin üretimindeki ithal

girdi tutarının, toplam üretim maliyeti içindeki payını “a”, bu girdinin yurtdışından ithal edilmesi durumunda, üzerine konan gümrük tarife oranını “r” ve yerli üreticinin ürettiği ürünün nihai halinin ithal edildiğinde uygulanacak olan gümrük tarife oranını da (nominal koruma oranı) “t” ile sembolize ettiğimizde, etken koruma oranı (Oktay, 2005: 125):

$$e = (t - ar / t - a) \text{ şeklinde hesaplanmaktadır.}$$

4) Özel Dış Ticaret Rejimleri

Yasalar çerçevesinde ülke içerisine giriş yapan mallara gümrük rejimi uygulanır ve tarifede belirlenen oranlar üzerinden vergi alınır. Ancak dünya üzerinde bazı mallar bulunmaktadır ki; bunlara normal gümrük rejimi uygulanamamaktadır. Bu mallara uygulanan başlıca özel gümrük rejimleri aşağıda yer almaktadır.

a. Geçici İthal ve İhraç Rejimi

Ülkeye giren malın yurtiçinde endüstriyel bir takım işlemler gördükten sonra tekrar yurtdışına çıkartılması halinde, bu mala uygulanan rejime geçici ithal rejimi adı verilir ve söz konusu mal üzerinden vergi alınmaz. Örneğin, ülke içerisinde üretilen incirin ihraç edilmesi için paketlenmesinde kullanılacak olan ambalaj kağıdının dışarıdan ithali geçici ithal rejimi ile gerçekleştirilmektedir (Öçal & Osmanlı, 2004: 125).

Ayrıca işlenmesi, incelenmesi, tamir edilmesi ya da satış için örnek olarak gösterilmesi amacıyla ülke dışına çıkartılan malların, söz konusu işlemler tamamlandıktan sonra ülkeye geri getirilmeleri esnasında uygulanan rejime de geçici ihraç rejimi denir ve geçici ithalde olduğu gibi burada da gümrük vergisi alınmaz (İyibozkurt, 1982: 129).

b. Serbest Bölgeler

Bir ülkenin sınırları içerisinde yer almasına karşın, o ülke tarafından uygulanan ticari ve mali düzenlemelere kısmen veya tamamıyla tabi olmayan ve ticareti teşvik amacıyla oluşturulan bölgelere ‘serbest bölge’ denir (Ardıç & Yılmaz, 2006: 127-128). Serbest bölgeler genellikle dış yatırımlara hız kazandırılması, yabancı sermayenin teşvik edilmesi ve ihracatın artırılması gibi amaçlarla kurulurlar.

Ekonomik faaliyetlerin niteliğine göre serbest bölgeler de; ‘serbest ticaret bölgeleri’ ve ‘serbest üretim bölgeleri’ olmak üzere iki ayrı biçimde kurulmaktadır

(Seyidoğlu, 2001: 124). Serbest ticaret bölgeleri uluslararası ticarete konu olan malların alıcı ülkelere gönderilmeden önce bekletilmesi veya stoklanması amacıyla kurulurken; serbest üretim bölgelerinin kuruluş amacı da genellikle hafif sanayi mallarının üretim veya montajının yapılmasıdır.

c. Antrepolar

Antrepolar, yabancı malların tarife ödenmeden, gümrük makamlarının denetimi altında, uzun bir süre boyunca muhafaza edilmesini sağlayan kapalı alanlardır (Seyidoğlu, 2001: 125). Antrepolar, yetki alanları doğrultusunda gerçek ve fiktif olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Gerçek antrepo rejiminde, ülke içerisine dışarıdan giren mallar doğrudan gümrük idareleri tarafından işletilen özel alanlarda muhafaza edilirken; fiktif antrepo rejiminde söz konusu mallar, yine gümrük idarelerinin kontrolü altında olan fakat özel kişilerce işletilen kapalı alanlarda muhafaza edilmektedir (Öçal Osmanlı, 2004: 125).

d. Transit Taşımacılık

Transit taşımacılık, bir ülkeden bir diğer ülkeye geçiş sırasında üçüncü bir ülkeye uğranılmasıdır (Ardıç & Yılmaz, 2006, 129). Ancak malların üçüncü ülke sınırları içerisinden girip çıkmasına karşın; bu rejim doğrultusunda üçüncü ülke taşınan mallardan hiçbir şekilde vergi almamaktadır. Çünkü transit taşımacılık adına yapılmış olan çok sayıda sözleşme bulunmakta ve bunların başında da 1959 yılında Cenevre’de imzalanan uluslararası karayolu taşımacılığı (TIR) sözleşmesi gelmektedir. Dolayısıyla da bu sözleşmelerin imzalanmasıyla birlikte ülkeler arasında transit taşımacılıktan vergi alınmaması genel bir kural haline gelmiştir.

e. Sınır ve Kıyı Ticareti

Sınır ve kıyı ticareti, karşılıklı olarak varılan anlaşmalar doğrultusunda, ortak kara veya deniz sınırına sahip komşu ülkelerin birbirleriyle yapmış oldukları bir ticarettir. İki ülke arasında gelişen bu ticarete tarife uygulanmadığı gibi, ithalat ve ihracat belgesi de aranmamaktadır (Seyidoğlu, 2001: 126). Aslında yapılan bir araştırma sonucunda ticaretin coğrafik olarak birbirlerine çok yakın iki ülke arasında gerçekleşmesi halinde, taşımacılık masraflarının daha da az olmasının etkisiyle, iki

ülkeden birisinin mutlak olarak tarife uyguladığı sonucuna varılmıştır (Mai & Peng & Tabuchi, 2008: 484). Ancak özel bir rejime tabi olan sınır ve kıyı ticareti, sınırın iki tarafındaki bölge halkının ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak gerçekleştirilmektedir. Dolayısıyla da, anlaşmaya varan iki ülke arasındaki sınır ve kıyı ticaretini yalnızca anlaşma kapsamında belirlenen bölgede yerleşik bulunan tüzel kişiler ile o bölgede ikamet eden gerçek kişiler yapabilmektedir.

f. Bedelsiz İthalat

Ticarete konu olmayan malların ülke sınırları içerisine girmesi esnasında uygulanan bu rejim; ülke vatandaşlarının yurtdışında satın aldıkları kişisel malları gümrüklü veya gümrüksüz olarak ülke sınırları içerisine sokmalarına olanak tanımaktadır.

Ancak bu özel ithalat rejiminin ‘bedelsiz’ ithalat şeklinde anılması çoğu zaman yanlış yorumlara yol açmaktadır. Burada ‘bedelsiz’ kavramıyla, söz konusu malların yurtdışında kazanılmış gelire satın alındığı ve bu malların ithaline ilişkin diğer ülkelere herhangi bir döviz transferi yapılmadığı ifade edilmek istenirken; bireyler bu kavramdan, malların ülkeye getirilmesi halinde hiçbir bedelin ödenmeyeceği sonucunu çıkarmaktadır. Aslında, yurtdışında çalışıp ülkelerine dönüş yapan kişilerin, otomobil başta olmak üzere yurtdışından satın aldıkları kişisel mallarını ülkeye sokmalarına, gümrük vergisini ödemek koşuluyla izin verilmektedir (Seyidoğlu, 2001: 126).

ii) Tarife Dışı Araçlar

Tarife dışı araçlar, uluslararası mal ve hizmet akımlarının normal seyrini etkileyen gümrük tarifeleri dışındaki her türlü politika ve uygulamalardır (Seyidoğlu, 2001: 161). Çoğunlukla ithalatın kısıtlanması amacıyla konulan bu araçlar, ihracatın özendirilmesi ve hatta caydırılmasına yönelik olarak da kullanılmaktadır. Tarifelerin azalmasıyla tarife dışı araçların öneminin nispeten büyümüş olduğu ve 1970’lerden itibaren de gelişmiş ülkelerde görülen tarife dışı araçlara ilişkin söz konusu uygulamaların yeni korumacılık akımları çerçevesinde yoğunlaştığı görülmektedir (Fugazza & Maur, 2007: 476).

1) Miktar Kısıtlamaları

İthalatı dolaysız olarak kısıtlamaya yönelik olan bu uygulama; ithalat kotaları, ithalat yasakları, döviz kontrolü ve çoklu kur sistemi olmak üzere dört ayrı kalemde uygulanmaktadır.

a. İthalat Kotaları

İthal edilebilen mal veya hizmetlerin fiziki miktarlarını sınırlandırma yoluyla gerçekleştirilen uygulamalara 'kota' adı verilmektedir (Appleyard & Field, 1992: 348). Tüketicilerin sahip olacağı mevcut miktar üzerinde azaltıcı bir etki yaratan kotalar, aynı zamanda yurtiçi fiyatların artmasına da sebep olmaktadır. Yurtiçi talebin kotadan dolayı ithalat ile karşılanmayan kısmı, yurtiçinde arz edilen miktar ile karşılanacak düzeye gelinceye kadar da yurtiçi fiyatlar artmaya devam edecektir. Genellikle de kotanın uygulandığı sektörlerde üretim yeterli düzeyin çok daha üzerinde gerçekleştiğinden dolayı söz konusu artış kaçınılmazdır (Herrendorf & Teixeira, 2003: 867).

Sanayileşmiş ülkeler tarafından sadece yerli sanayi ve tarım kesimini korumak için kullanılan ithalat kotaları; daha çok gelişmekte olan ülkeler tarafından ve ithalatı ikame edici sanayileşme politikalarının bir aracı olarak uygulanmaktadır. Çünkü prensip olarak gelişmekte olan ülkelerde dış ticarete yapılan müdahaleler; tarifeler veya diğer vergi ve sübvansiyonlar şeklinde değil, miktar kısıtlaması doğrudur (Jones & Kenen, 1990: 108). Aslında sanayileşmiş ülkelerin tarım kesiminde ithalata miktar yönünden kısıtlama getirmelerinin de, sadece temel yurtiçi ekim programlarının etkinliğinden emin olmaları amacıyla mümkün olabileceği GATT koşulları tarafından açıkça belirtilmektedir (Malmgren, 1972: 114). Tarımsal ithal kotalar da dahil olmak üzere, bu amacın dışında gerçekleştirilen tüm uygulamaların yalnızca, firmaların daha verimsiz bir üretim gerçekleştirme potansiyeline kavuşmalarına hizmet edeceği Uruguay görüşmelerinde de irdelenmiştir (Hranaiova & Gorter & Falk, 2006: 338). Buna rağmen kotaları belirli sürelerle göre düzenlemeyip halen yaygın bir şekilde kota uygulayan söz konusu ülkeler de tümüyle tahribata uğramış bir ekonomiye sahip olma riskiyle karşılaşacaklardır.

b. İthalat Yasakları

İthalat yasağı, bir malın ülkeye girişinin çeşitli nedenlerden ötürü tamamen engellenmesidir (Ardıç & Yılmaz, 2006: 133). İthalat yasakları genellikle döviz tasarrufu, yerli sanayiye dış rekabetten koruma, cari işlemler açıklarının kapatılması gibi gerekçelere dayandırılarak konmaktadır. Ayrıca, belirli bir ülke hedef alınarak ambargo ve misilleme amacıyla o ülkeye karşı yapılan ithalat yasağı uygulamalarına da rastlanmaktadır (Oktay, 2005: 136). Örneğin, düşman olarak nitelendirilen bir ülkenin yüksek teknolojiye sahip olmasını engellemek ve iktisadi araçlarla bu ülkeyi siyasi baskı altında tutmak için söz konusu ülkeye bazı malların ihraç edilmemesi halen karşılaşılan bir durumdur. Bunun yanı sıra, halk sağlığını tehdit edeceğine, kamu düzenini bozacağına ve genel ahlaka zarar vereceğine ilişkin sosyal nedenler ileri sürülerek bazı malların ithalatı da tamamıyla yasaklanabilmektedir.

Aslında iktisadi amaçlar için kullanıldığında; ithalat yasaklarının, yerli sanayiye ve özellikle de genç endüstrileri dış rekabetten korumanın en etkin yolu olduğu bir gerçektir. Ancak ithal yasaklar; kotalara benzer bir nitelik taşımalarına karşın, sonuçları çok daha şiddetli etkiler doğurabilen uygulamalardır (Aktan & Vural, 2004: 2). Çünkü bu uygulamalar, ülkeyi dış dünyadan soyutladığı gibi, ülke içindeki kaynak dağılımının etkinliğini de bozmaktadır. Dolayısıyla, ithalat yapmayan ülkenin ihracat yapması daha da zorlaşacak; bunun sonucunda da, döviz gelirinden tasarruf etmek amacıyla ithalat yasağı getiren ülke, döviz gelirinin artmasını da engellemiş olacaktır.

c. Döviz Kontrolü

Gelişmekte olan ülkeler sanayileşme yolunda hızlı adımlar atarken, genellikle ihraç ettiklerinden daha fazlasını ithal ederler. Böyle bir durum da doğal olarak ülkelerin ödemeler dengesinde açık pozisyonunun oluşmasına ve dolayısıyla da döviz kıtlığı yaşanmasına sebep olur. Buna engel olmak isteyen söz konusu ülkeler tüm döviz ve efektif yabancı paraların devlet kontrolü altına alındığını deklare edip, döviz kontrolü mekanizmasını uygulamaya koyarlar (Karluk, 2002: 85). Diğer bir ifadeyle, hükümetlerin dövizle ilgili işlemler üzerine koymuş oldukları kısıtlamalara döviz kontrolü denmektedir (Seyidoğlu, 2001: 167).

Döviz kontrolünün uygulandığı ülkelerde ihracatçılar, ihraç etmiş oldukları ürünlerin karşılığı olan dövizleri milli paraya çevirmesi esnasında; ithalatçılar da, ithal

edecekleri ürünleri satın almak için döviz talep etmeleri esnasında döviz izni almak zorundadırlar. Hatta bazı ülkelerde, sermaye çıkışları için döviz izni verilmemektedir; kişilerin turistik seyahatleri için de çok küçük miktarlarda izin verilmektedir. Aynı şekilde lüks malların ithalatı için de çok küçük miktarlarda döviz izni verilebildiği gibi; dövizin yalnızca gıda veya yerli endüstriye hammadde alımında kullanılacağına ilişkin garanti verilmesi de istenebilmektedir (Krause, 1965: 155). Dolayısıyla bir ülkede döviz kontrolü politikası uygulanmaya başladığında; sadece ihracat ve ithalat değil ülkenin tüm uluslararası ekonomik faaliyetleri bu uygulamadan etkilenmektedir.

Döviz kontrolü daha çok, yoğun müdahaleci sistemin hakim olduğu ülkelere özgü bir uygulamadır ve genellikle bu ülkeler yerli üreticiyi dış piyasanın rekabetinden korumak amacıyla döviz kontrolünü diğer dış ticaret kısıtlamaları ile birlikte uygularlar (Seyidoğlu, 2001: 169). Ancak, döviz kontrolü politikasının yoğun bir biçimde uygulanması halinde, ülkenin dış dünyadan soyutlanması da olası bir durumdur.

d. Çoklu Kur Sistemi

Çoklu kur sistemi genellikle ithalat kotaları, ithalat yasakları ve döviz kontrolü gibi diğer kısıtlayıcı nitelikteki araçlar ile birlikte uygulanır. Bu sisteme göre, ticarete konu olan farklı türdeki mal ve hizmetlere farklı döviz kurları uygulanmaktadır. Bunun gibi bir sistem; bir malın ihracatının teşvik edilmesi veya ithalatının engellenmesinde etkin bir şekilde kullanılabilir (Young, 1963: 273). Örneğin, ihracatı teşvik edilmesi veya ithalatı kısılanması istenen ürünlerde, ülkeler döviz kurunu yüksek tutarak bu mala ilişkin piyasa müdahalede bulunabilmektedirler. Aynı şekilde, ihracı kolay gerçekleşen ama ithalatı zorunlu olan mallarda da düşük kur uygulamasına giderek ülkeler çoklu kur sistemine başvurabilirler (Oktay, 2005: 138).

Ancak her mal grubu için ayrı bir döviz kurunun uygulanması halinde çoklu kur sistemi karmaşık ve hatta içinden çıkılmaz bir hal alır. Bu sebepten ötürü de genellikle çoklu kur sisteminin en basit şekli olan, 'ikili kur sistemi' uygulanır. İkili kur sistemine göre; düşük düzeyde tutulan resmi kur ve yüksek düzeyde oluşan serbest piyasa kuru olmak üzere iki ayrı kur bulunmaktadır (Seyidoğlu, 2001: 170). Buna göre, ithalatı zorunlu olan tüketim maddeleri, hammaddeler, ara ve yatırım malları ile ihracatı sorunsuz olan geleneksel tarım ürünleri, değeri düşük resmi kura tabi tutulurken; bunların dışında kalan tüm ithal mallar ile ihracı teşvik edilen sanayi ürünleri ve

özellikle de sermaye işlemleri, değeri yüksek serbest piyasa kurundan işlem görmektedirler. Fakat ikili kur da dahil olmak üzere, sermaye ihracını engelleme amacının dışında çoklu kur sistemi kapsamında yer alan tüm uygulamalar, gerek mallar arasında ayrımcılığa yol açtığı, gerekse malların rekabet güçlerini bozduğu için IMF tarafından kabul görmemektedir.

2) Yeni Korumacılık ve Diğer Tarife Dışı Araçlar

1973 yılındaki Dünya Enerji Krizi sonrasında ortaya çıkan ‘enflasyon ile birlikte işsizlik’ (Stagflasyon) sorunu, sanayileşmiş ülkelerde koruyucu önlemlerin yeniden yaygınlaşmasına yol açmıştır (Seyidoğlu, 2001: 170). Ancak geçmişteki uygulamalara nazaran, bu kez ülkeler kendileri için çok farklı önlemler getirmişler ve en önemlisi de yabancı ihracatçılara karşı bu önlemleri uygulamaya koyacakları zaman, korumacılığa ilişkin kararlılıklarını, kanun hükmünde kararnameler çıkartarak desteklemişlerdir (Goldberg & Klein, 1992: 13).

a. Gönüllü İhracat Kısıtlamaları

İhracatın üzerine konulmasından dolayı ‘ihracat kotaları’ olarak da bilinen gönüllü ihracat kısıtlamaları; ihracatçı az gelişmiş bir ülke ile ithalatçı bir sanayi ülkesi arasında karşılıklı anlaşmaya varılması sonucunda, ihracatçı ülkenin sınırlandırılmasıdır (Ardıç & Yılmaz, 2006: 133). Gönüllü ihracat kısıtlamaları ifadesi terminolojik olarak her ne kadar ihracatçı ülkenin gönüllü olduğu izlenimini verse de; ihracatçı ülke sıklıkla ithalatçı konumundaki ülke tarafından, gönüllü ihracat kısıtlamalarını zorla kabul etmesi veya ithalat kısıtlamalarına katlanması yönünde bir tercihle karşı karşıya bırakılmaktadır (Bhagwati & Panagariya & Srinivasan, 1998: 230).

Gönüllü ihracat kısıtlamaları nitelik yönünden ithalat kotalarına benzemektedirler. Ancak gerek uygulamayı yerine getiren tarafın ithalatçıları değil ihracatçıların olması; gerekse ihracatın sınırlandırılması konusunda gönüllü ihracat kısıtlamasının ithalat kotalarına göre daha az etkili olmaya meyil etmesi, bu iki uygulamayı birbirinden ayırmaktadır. Ayrıca ihracatlara nazaran, ithalatları kontrol altına almak daha kolaydır ve sıklıkla da ihracatçı ülke gerçek anlamda kısıtlamayı istemediğini sergileyen bir tutum ortaya koymaktadır (Kreinin, 1983: 311). Çünkü her ne kadar bu kısıtlamalar ihracatçı ve ithalatçı ülkeler veya firmalar arasındaki ikili ya da

çoklu görüşmelere dayansa da; mutlaka ithalatçı konumundaki sanayileşmiş ülkenin bu anlaşma esnasında bir takım siyasi ve/veya ekonomik baskısı bulunmaktadır (Santis, 2003: 248). Dolayısıyla, ihracatçı konumundaki az gelişmiş ülke de ihracatını belirli bir kota ile “gönüllü” olarak (!) sınırlandırmaktadır. Zira bu tip anlaşmalara dayalı olarak uygulanan ihracat kotalarının ‘gönüllü’ adı altında yapılmasının sebebi de budur (Seyidoğlu, 2001: 171).

b. Sağlık, Güvenlik, Çevre Standartları ve İdari Düzenlemeler

Hükümetler, vatandaşlarının sağlığı ve güvenliği açısından ürünlerin üretimi ve dağıtımına yönelik çeşitli düzenlemelere giderler. Zira sağlık, güvenlik ve çevre standartları gibi önemli gerekçelere dayanan yönerge ve kuralları çıkartmak hükümetlerin başlıca görevleri arasında yer almaktadır. Fakat bu idari düzenlemeler bazen de yerli üreticiyi dış rekabetten korumak amacıyla bir mekanizma oluştururlar. Bir örnekle açıklayacak olursak; 1980’lerin ortasında Japon hükümeti, güvenli olmadıkları gerekçesiyle dış-kaynaklı kayakların Japonya’ya girişinin müsaade edilmeyeceğini duyurdu. Bu uygulamanın sebebine ilişkin kanıt olarak da Japonya’daki kar tipinin Avrupa ve Amerika’dakinden daha farklı olması sunuldu. Ancak yerel üreticiler tarafından baskı yapıldığına hiç şüphe yoktu ve nitekim yabancı hükümetlerin bu şüpheler doğrultusunda yapmış oldukları protestolar sonucunda, yasak da kaldırıldı (Husted & Melvin, 2001: 194).

Günümüzde de insan sağlığını, ülkenin güvenliğini ve doğal çevreyi korumak için üretim yöntemleri ve satış koşullarıyla ilgili olarak çeşitli standartlar getirilmektedir. Ancak özellikle gelişmiş ülkeler tarafından getirilen bu standartlar dış ticareti olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Çünkü standartlara uyulma zorunluluğu en başta maliyetleri yükseltmektedir. Hatta bazı gelişmiş ülkeler; düşük standartlara sahip ülkelerde üretilmiş olan benzer malların ithal edilmesi halinde bu malların üzerine de ek tarifeler koymayı talep etmektedirler (Seyidoğlu, 2001: 173). Sonuç olarak, söz konusu ülkeler tarafından benimsenen standartlar veya diğer bir deyişle ‘görünmez engeller’, hem uluslararası ticarete saydamlığı bozmakta ve hem de ticaret esnasında önemli güçlüklerin doğmasına yol açmaktadır.

3) *Sübvansiyonlar*

Hükümetler dış ticarete müdahalede bulunurlarken sadece ithalatı kısıtlamaya yönelik değil bazen de ihracatı özendirmeye yönelik araçlara başvururlar. İhracatı özendirmek amacıyla alınabilecek çok çeşitli önlemler bulunmaktadır. Bunlardan bazıları; ‘ihracatçıya düşük faizli kredi ve ucuz girdi sağlamak, ihraç malını satın alacak yabancı ithalatçılara uygun koşullu kredi vermek ve ihracatçıya dolaysız olarak ödeme yapmak’ şeklinde karşımıza çıkmaktadır. (Seyidoğlu, 2001: 178). Ancak saymış olduğumuz bu önlemleri, ihracat sübvansiyonları ve ithalata rakip endüstrilere yapılan sübvansiyonlar olmak üzere iki ayrı başlık altında incelemekte fayda vardır.

a. İhracat Sübvansiyonları

İhracat sübvansiyonu, hükümetin yurtiçindeki ihracatçılara dolaylı veya dolaysız olarak bir ödeme yapmak suretiyle, ihracatçıların mallarını yurtdışında, yurtiçine oranla daha ucuza satmalarını sağlamasıdır (Ünsal, 2005: 345). Söz konusu sübvansiyonlar, tüm ihracatı kapsayabilecek şekilde genel olarak uygulanabildiği gibi; sadece spesifik ürünleri veya belirli endüstrileri kapsayacak şekilde seçici olarak da uygulanabilmektedir. Ama asıl soru: Ülkeler ihracatı sübvansiyon etme konusunda niçin ısrar etmektedirler? En bilindik açıklama; ısrar sebebinin kendine çıkar sağlayacağına inanan menfaatçi grupların ve imtiyaz sahibi ihracatçıların hükümet içerisinde yürüttükleri başarılı lobiciliğin olduğu yönündedir (Desai & Hines, 2004: 459). Ancak iktisadi anlamda ele alındığında; ihracat sübvansiyonları, istihdamın artırılması ve ödemeler bilançosu dengesinin sağlanması; seçici sübvansiyonlar da bu amaçlara ilave olarak önceden belirlenmiş olan endüstrilerin gelişiminin sağlanması için kullanılmaktadır. Nitekim sübvansiyonlar, yatırımları kalkınmada öncelik taşıyan sektör veya bölgelere yönlendirdiğinden, olumlu dışsal ekonomi üretip ekonomik etkinliği artırdığından ve tekelleşmeyi önleyerek serbest piyasaya işlerlik kazandırdığından dolayı iktisadi kalkınma açısından yararlı olmaktadır (Aktan & Vural, 2004: 8).

Son yıllarda da gelişmiş ülkeler rekabet gücü düşük olan yerli endüstrileri korumak için, gelişmekte olan ülkeler sermaye birikimini artırmak ve iktisadi kalkınmayı hızlandırmak için, az gelişmiş ülkeler ise, kalkınmalarının ihracata bağlı olması sebebiyle sübvansiyonları bir araç olarak kullanma eğilimine girmişlerdir. Dolayısıyla da hemen hemen tüm ülkelerin artık Eximbank’a benzer kuruluşları

bulunmakta ve ihracatçılarında dış satım kolaylıkları sağlamaktadırlar. Hatta imalat sektöründe ihracatı sübvansiyon etmenin en popüler yollardan birisi de yabancı alıcıya, satışı finanse edebilmesi için piyasa faiz oranlarının altında kredi verilmesidir. Sübvansiyonun değeri, piyasa faiz oranı ile gerçekte oluşan oran arasındaki farkla ölçülür ve özel satışların hedeflendiği bu gibi krediler, uçak ve makine sanayinde gerçekleşecek büyük çaptaki ihracat atılımları için büyük önem arz eder (Kreinin, 1987: 346-347). Örneğin, A300 Airbus marka uçaklar bu şekilde finanse edilmekte ve Avrupa Birliği bu uçaklara önemli ölçüde sübvansiyon vermektedir. Dolayısıyla da sübvansiyonların uygulamada genellikle bu şekilde yani, düşük faizli kredi gibi girdi sübvansiyonu biçiminde olduğu görülmektedir. Çünkü uluslararası kamuoyunun tepkisini çekmemek için bu tür uygulamalar açıktan değil, dolaylı ve üstü kapalı olarak gerçekleştirilmektedir (Seyidoğlu, 2001:179).

b. İthalata Rakip Endüstrilere Sübvansiyon

Hükümetlerin yerli üreticileri dış rekabetten korumak amacıyla gerçekleştirdikleri bir diğer sübvansiyon çeşidi de, ithalata rakip endüstrilere doğrudan sağladıkları sübvansiyonlardır. İthalata rakip endüstrilere tanınan sübvansiyonların, tüketim maliyetine olan etkilerinden dolayı, diğer araçlardan ayrılan bir uygulama biçimi bulunmaktadır. Buna göre, sübvansiyon edilecek olan endüstrilerin ürettikleri mallar, ülke içerisinde serbest dünya fiyatlarından satılırlar. Ama aslında yurtiçindeki üretimin maliyeti daha fazladır ve bu yüksek maliyetin fiyata yansımaları gerekmektedir (Aktan & Vural, 2004: 8). Bu durum karşısında da hükümet, yerli üreticiye serbest dünya fiyatı ile bu fiyatın üzerinde kalan yurtiçi maliyet arasındaki farkı hazineden öder. Böylelikle maliyetlerin yüksek oluşu fiyatlara yansımadağı için iç piyasada tüketiciler malı düşük dünya fiyatlarından satın alırlar ve gümrük tarifeleri ile kotalarda olduğu gibi tüketiciler korumacılığın yarattığı artan maliyetlerden olumsuz etkilenmezler.

Bu ayrıcalığına karşın, sözünü ettiğimiz sübvansiyon çeşidi bir koruma aracı olarak tercih edilmemektedir. Bunun iki önemli sebebi vardır. Birincisi, sübvansiyon edilen mallar için üretimi yapan endüstriye ve hatta firmaya hazine kanalıyla doğrudan bir ödeme yapılması söz konusudur. Bu da bütçe kaynaklarına olumsuz yönde yansımakta ve hükümetleri zor durumda bırakmaktadır. İkincisi ise, bu ödemeler hazineden dolaysız

olarak yapıldığına ve hazinenin gelir kaynağının bir kısmını da halkın vergileri oluşturduğuna göre; bu ödemelerin maliyeti halkın sırtına yüklenmiş olmakta ve dolayısıyla kamuoyunun tepkisine yol açmaktadır (Seyidoğlu, 2001: 181). Sonuç olarak, bu gibi sebeplerden ötürü sübvansiyonlar; iktisadi kalkınma bakımından sağladıkları faydalara rağmen çoğu ülkede kabul görmemektedirler.

4) Vergiler

Ülkelerin, uluslararası ticarete konu olan mal ve hizmetlerin fiyatını ya da maliyetini değiştirmek suretiyle, yerli ekonomiyi dış dünyaya karşı korumak amacıyla gerçekleştirdikleri tarife dışı uygulamalardan bir diğeri de, ihrac ve ithal edilecek mallar üzerine konulan vergilerdir.

a. İhracat Vergileri

İhracatı sınırlandırmaya yönelik olarak malların ihracından alınan bu vergiler gelişmekte olan ülkelerde oldukça yaygın bir uygulamadır. Fakat ihracat, bir ülkeye ticareti geliştirme, dolayısıyla dış dünyaya açılma ve en önemlisi de istihdam yaratma gibi olanaklar sağlıyorken; neden o ülke ihracata vergi koymak istesin ki (Appleyard & Field, 1992: 325) ? Bunun başlıca sebebi, ihracattan alınan verginin hazineye gelir sağlamasıdır. Ayrıca ticaret hadlerini ülke lehine çevirmek, hammaddenin dışarı kaçmasını engelleyerek ülke içinde işlenmesini sağlamak ve hatta uluslararası piyasalarda monopol oluşturduktan sonra bu konumu sürekli kılmak gibi nedenlerle de ihracata vergi konulduğu gözlenmektedir.

İhracat vergileri, monopolcü gücün oluşturulduğu bir piyasada, ihrac edilen mal miktarının azaltılmasını sağlayarak, ihracı gerçekleştirilen ürünün fiyatını yükseltmek ve bu sayede de monopolcü karını maksimize etmek amacıyla kullanılan bir dış ticaret politikası aracıdır (Aktan & Vural, 2004: 6). Ancak ülkelerin, bu verginin konulmasına ilişkin hususlarda dikkatli davranmaması halinde beklenmedik sonuçlar da ortaya çıkabilmektedir. Örneğin, ihrac ürünlerine konacak olan ihracat vergisinin meydana getireceği fiyat artışları, üretimin başka yerlerde gerçekleştirilmesine veya ihrac malının diğer mallar ile ikame edilmesine yol açabilmektedir. Dolayısıyla yukarıda saymış olduğumuz nedenlerden ötürü ihrac mallarına vergi koyma yoluna giden ülkeler, belki de ihracat gelirlerinin azalması sonucuyla karşılaşacaklardır (Seyidoğlu, 2001: 185). Bu

sebeple, ülke refahını arttıracak düzeyde bir ihracat vergisi uygulamasına gidilmesi, hem yurtiçindeki yerli üreticinin rekabet etme olanaklarını arttıracak ve hem de ülkenin dış dünyadan elde edeceği monopolcü karını maksimize etmesini sağlayacaktır.

b. İthalat Vergileri

İthalat vergileri; gerçek anlamda katma değer yaratan bir hizmet karşılığı olmaksızın, ithal edilen mallar üzerinden alınan bedellerdir (Oktay, 2005: 133). Bu vergi tipi daha çok ithalatla rekabet eden yerli endüstriyi koruma amacıyla kullanılmaktadır. Uygulanış biçimleri ve yarattıkları etkiler itibarıyla, her ne kadar ithal kotalara benzerlik gösterebilirler de; kotalar ithalata vergilerine oranla daha katı ve kesin sonuçlar vermektedir (Chacholiades, 1990: 197). Şöyle ki; ithalat vergileri uygulamasında, ülkeler korumayı düşündükleri endüstrideki yerli üreticinin ürettikleri mala ilişkin olarak yüksek bir iç fiyat belirler. Ancak dünya fiyatları iç fiyatlara oranla düşük kalınca tüketiciler daha düşük fiyata satın alabilecekleri malı ithal etmek isteyeceklerdir. Çünkü yurtiçinde belirlenen yüksek iç fiyatlar, minimum ithal fiyatını oluşturur (Seyidoğlu, 2001: 182). İç piyasada bu yüksek fiyatları geçerli kılmak isteyen hükümet de, ithal mallarının üzerine; iç piyasada belirlediği fiyat ile dış dünyada oluşan fiyat arasındaki farkı, 'ithalat vergisi' olarak koymaktadır. Hükümetler, belirledikleri fiyatların istikrarlı olması için de, malın dünya fiyatında bir artış yaşandığında bu malın üzerine konan ithalat vergisini azaltıp; dünya fiyatı düştüğünde de ithalat vergisini arttırmaktadırlar (Aktan & Vural, 2004: 6). Ancak, son tipik örneği Avrupa Birliği'nin ortak tarım politikasında görülen ithalat vergisi uygulamasının; uluslararası ticaret örgütleri tarafından kabul görmesi için, bir hizmet karşılığında olması ve herhangi bir ayrımcılığa yer vermemesi gerekmektedir.

5) Karteller ve Monopoller

Serbest ticareti kısıtlamaya yönelik olarak başvurulan tarife dışı araçlardan son grubu da karteller ve monopoller oluşturmaktadır. Genel anlamda her ikisi de aynı amaca hizmet eden bu araçlar; uygulanış biçimi açısından birbirlerinden farklı olmaları sebebiyle iki ayrı başlık altında incelenmektedirler.

a. Karteller

Kartel, aynı doğrultuda ticaret yapan ve genellikle endüstri alanında yer alan iki veya daha fazla firmanın, monopolcü konuma ulaşmak amacıyla mal veya hizmetlerin üretim ve satışını düzenlemek için yaptıkları anlaşmadır (Krause, 1965: 213). İki veya daha fazla ülkede ikamet eden firmalar arasında olması halinde ise; anlaşmaya, uluslararası kartel denmektedir.

Karteller üç şekilde kurulmaktadır (Seyidoğlu, 2001: 185-186). İlki, ortak fiyat ve üretim politikasının belirlendiği ve uyulmaması halinde özel cezaların uygulandığı kartellerdir. İkincisi, patent sahibi rakip firmaların birbirilerini bu patentleri devretmeleri karşılığında kurulan kartellerdir. Üçüncüsü de, farklı coğrafi bölgede bulunan firmaların buldukları bölgelere göre patentlerini karşılıklı olarak değiş tokuş etmeleri sonucunda oluşan kartellerdir.

Firmaların bir araya gelerek kartel oluşturmalarının başlıca amacı fiyatları belirleme gücünü elde edip karlarını maximum seviyeye çıkarmaktır. Kartele üye firmalar bu amaçlarında başarıya ulaşabilmek için; fiyatları sabitleme, bilerek üretimi kısma ve genellikle de kartelde yer alan firmaların her biri için üretim kotası belirleme ve bu kotayı sabitleme yoluna giderler (Young, 1963: 339). Ancak karteldeki her bir üyenin kendi ülkesindeki fiyatları belirlemesine de müsaade edilir. Fakat bununla birlikte kartele üye firmalar, kartelin belirlediği kota sınırına uymayarak kendilerinin belirledikleri yüksek kartel fiyatından daha fazla mal satmak isteyebileceklerdir. Bunun gerçekteşmesi halinde ise kartel sona erecektir.

Kartellerin birçok ülkede yasaklanmış olmalarına karşın uluslararası kartellerin önüne geçilmesi neredeyse imkansızdır, çünkü bu tip kartelleri tek başına yok edebilecek yetkiye sahip bir ülke bulunmamaktadır.

b. İhracat Monopolleri

İhracat endüstrilerindeki monopoller karar mekanizmasını ilk olarak ‘fiyat’ unsuru için harekete geçirirler. Zira ihracat monopollerinin, daha eski bir geçmişe sahip olmasının dışında kartellerden ayrıldığı diğer bir nokta da; ihracat endüstrisinde faaliyet gösteren monopolcü bir firmanın ürettiği mallar için iç ve dış piyasa fiyatlarını kendisinin belirlemesidir (Young, 1963: 337). Ancak monopolcü firmanın karar alırken iki tercih arasında bir seçim yapması gerekecektir. Bunlardan ilki, yerli ve yabancı

talebi bir arada düşünerek tek bir fiyat belirlemesi; ikinci seçenek de, karlı olması halinde iki piyasayı ayrı ayrı değerlendirip her ikisine de farklı fiyatlar belirlemesidir.

Söz konusu uygulama uluslararası fiyat farklılaştırması şeklinde adlandırılır ve monopolcü konuma sahip ihracatçı firmaların, uluslararası fiyat farklılaştırmasını gerçekleştirebilmeleri için piyasalarda iki koşulun oluşması şarttır. İlk olarak, iç ve dış piyasaların birbirinden ayrı olması gerekmektedir. Aksi halde, ihracatçı firmanın monopolcü karını artırmak için dış piyasa daha düşük fiyattan sunduğu mal başkaları tarafından bu piyasadan satın alınarak daha pahalı piyasalarda satılabilir ki; bu durum da ihracatçı firmanın piyasalar arasında yaratmaya çalıştığı fiyat farklılığını ortadan kaldırır (Seyidoğlu, 2001: 175). Ayrıca, monopolcü konumdaki firmanın ihraç edeceği malın değişik piyasalardaki talep esnekliklerinin de farklı olması gerekmektedir. Çünkü bu sayede, ihraç edilecek olan mal, talep esnekliğinin yüksek olduğu piyasalarda düşük fiyattan, talep esnekliğinin düşük olduğu piyasalarda da yüksek fiyattan satılabilecek; aksi takdirde monopolcü firma uluslararası fiyat farklılaştırması uygulamasına gidemeyecektir.

Koşulların oluşması sonucunda, ihracat endüstrilerinde faaliyet gösteren monopolcü firmaların uluslararası fiyat farklılaştırmasına yönelik amaçlarına ulaşmaları ile birlikte büyük miktarlarda monopolcü karı elde etmelerine karşın; söz konusu firmaların mallarını her iki piyasada da farklı fiyatlardan satmaları, uluslararası ticarete haksız rekabet uygulamasına yol açmaktadır. Sonuç olarak aslında, bu gibi uygulamalar dolayısıyla dünyada meydana gelen kayıp, ihracatçı firmanın elde edeceği monopolcü karından çok daha fazladır (Chacholiades, 1990: 203).

B. DIŞ TİCARETTE EKONOMİK BÜYÜME ANALİZLERİ

Ekonomik büyüme bir ülkedeki üretimi, tüketimi ve dolayısıyla da ikisi arasındaki farkı yansıtan dış ticareti etkilemektedir (Seyidoğlu, 2001: 97). Ekonomik büyümenin bu etkileşimdeki iki temel kaynağı bulunmaktadır. Bunlar; üretim faktörlerinin arzındaki değişimler ve teknolojik gelişmelerdir. Dış ticaret analizleri esnasında bu iki faktörün sabit olarak varsayılmalarına karşın; gerçek hayatta hem faktör arzları artış göstermekte ve hem de teknoloji ilerleme kaydetmektedir. Ayrıca

ekonomilerde her iki faktör de birlikte ortaya çıkmaktadır. Ancak analizlere açıklık getirmek amacıyla genellikle bu iki faktör ayrı ayrı ele alınmıştır.

1. Faktör Arzındaki Değişmeler

Ülkelerin sahip oldukları faktörler zaman içinde değişim gösterebilmektedir. Örneğin, tasarruf ve tasarrufa bağlı yatırımların artması sermaye faktörünün artmasına yol açarken; nüfus artışı ve dış göçler de emek arzını arttırmaktadır. Ayrıca işgücü niteliğinde, eğitim, öğretim ve sağlık hizmetleriyle sağlanacak yükselmenin beşeri sermayeyi artırmasına karşın; arzı çoğu zaman sabit kabul edilen doğal kaynaklarda dahi deniz veya göllerin doldurulması, bataklıkların kurutulması, sulama olanaklarının yaygınlaştırılması ve yeni maden yataklarının keşfedilmesiyle birlikte belirli bir ölçüde artış sağlanmaktadır (Seyidoğlu, 2001: 98). Faktör stoklarında görülebilecek tüm bu gelişmeler doğal olarak üretim olanakları eğrisinde bir değişime sebep olmaktadır. Ancak böyle bir değişimin ortaya çıkıp - çıkmamasından çok; bu değişimin oransal olarak ne yönde olacağı konumuzun alt başlıklarını belirleyecektir.

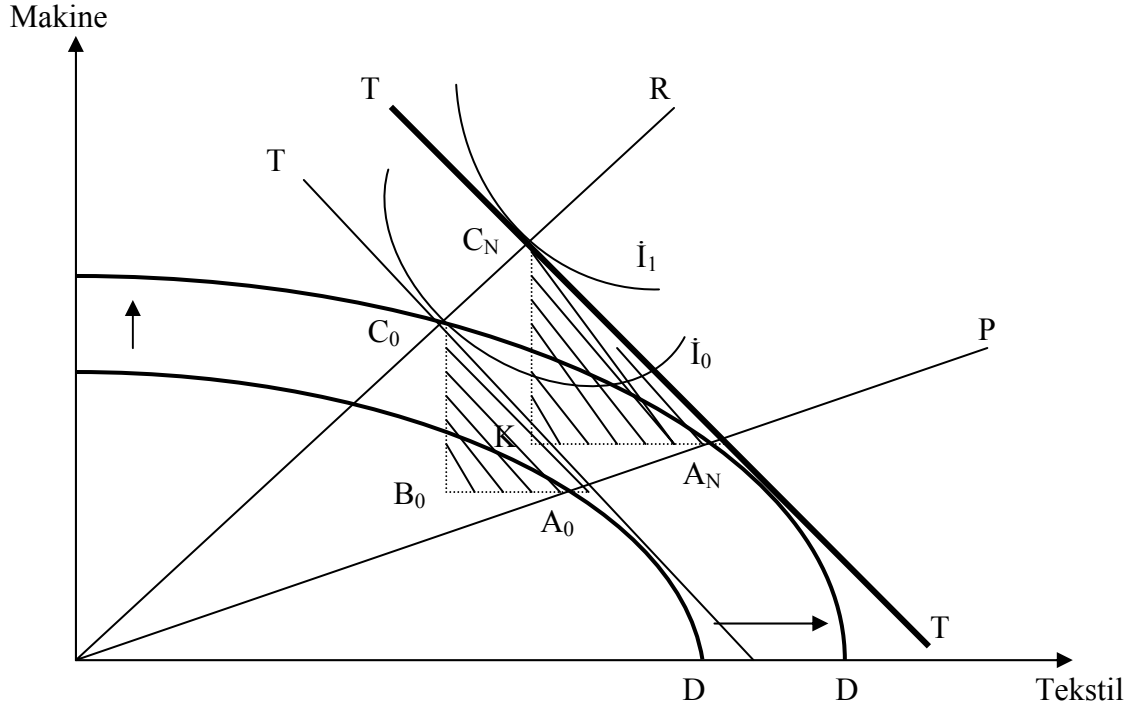
a) Yansız Büyüme

Ekonomilerde genellikle büyümenin yansız olması arzu edilmektedir. Çünkü bu sayede ekonomideki genel sermaye/emek dengesi değişmeyecektir. Dolayısıyla da mal ve faktör fiyatları ekonomik büyümenin ardından da aynı kalırken; her iki malın üretimindeki faktör yoğunlukları da büyümeden etkilenmemektedir (Karluk, 2002: 127). Sapmasız büyümeyi grafiksel olarak gösteren Şekil – 3'te büyüyen bir ekonominin durumu gösterilmektedir (Seyidoğlu, 2001: 99).

Başlangıçta üretim olanakları eğrisi DD eğrisi ile temsil edilirken; ihraç malı tekstilin fiyatı da DD eğrisine teğet geçen TT eğrisinin eğimine eşittir. Buna göre, belirlenen tekstil fiyatı üzerinden ülkenin üretim dengesi A_0 , tüketim dengesi de C_0 noktası üzerinde oluşmaktadır. Öyleyse şeklimize göre, A_0B_0 miktar tekstil ihraç edilip, karşılığında da B_0C_0 miktar makine ithal edilmektedir. Ancak ülkede iktisadi büyümenin gerçekleşmesi sonucunda DD üretim olanakları eğrisi dışa doğru kayarak D_1D_1 konumuna gelmiştir. Büyümeyi temsil eden bu yeni durumda, D_1D_1 eğrisinin DD eğrisiyle aynı biçime ve en önemlisi de aynı eğime sahip olması; ülkedeki sermaye ve

emek faktörünün aynı oranda arttığı, daha açık bir ifadeyle büyümenin “yansız” olduğunun bir göstergesidir (Ünsal, 2005: 266). Dolayısıyla, her iki mal da büyüme öncesindekiyle aynı oranda üretilmekte ve tüketilmektedir.

Şekil – 3: Yansız Büyüme



Aynı zamanda, yansız büyüme durumuyla birlikte üretim noktası OP'nin, tüketim noktası da OR'nin üzerinde dışa doğru daha uzak bir yerde bulunur. Grafik üzerinden gidecek olursak; üretim noktası genişleyip AN'ye ulaşırken, tüketim noktası da CN'ye kaymakta, sonuç olarak da gerek ihracat gerekse ithalat üretim artışı ile aynı oranda büyümüş olmaktadır. Ancak, CN noktasının orijinden daha uzak olan I_1 kayıtsızlık eğrisi üzerinde yer alması, iktisadi büyümenin refahı “kesinlikle” arttıracığı anlamına gelmemektedir. Çünkü sermaye ve emeğin aynı oranda arttığı yansız büyüme, ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altında, tekstil ve makine mallarının üretiminde eşdeğer bir oransal artışın meydana gelmesine sebep olmaktadır. Dolayısıyla da, yansız büyümenin emek girdisi açısından işgücündeki artışın bir ürünü olması halinde, yansız büyüme fert başına tüketimi ve bunun bir sonucu olarak da refah düzeyini

arttırmaktadır. Aksi halde, yansız büyümenin emek girdisi açısından nüfus artışının bir ürünü olması halinde, yansız büyüme kişi başı tüketimi ve dolayısıyla da refah düzeyini hiçbir şekilde etkilemeyecektir.

b) Ticaret Lehinde Büyüme

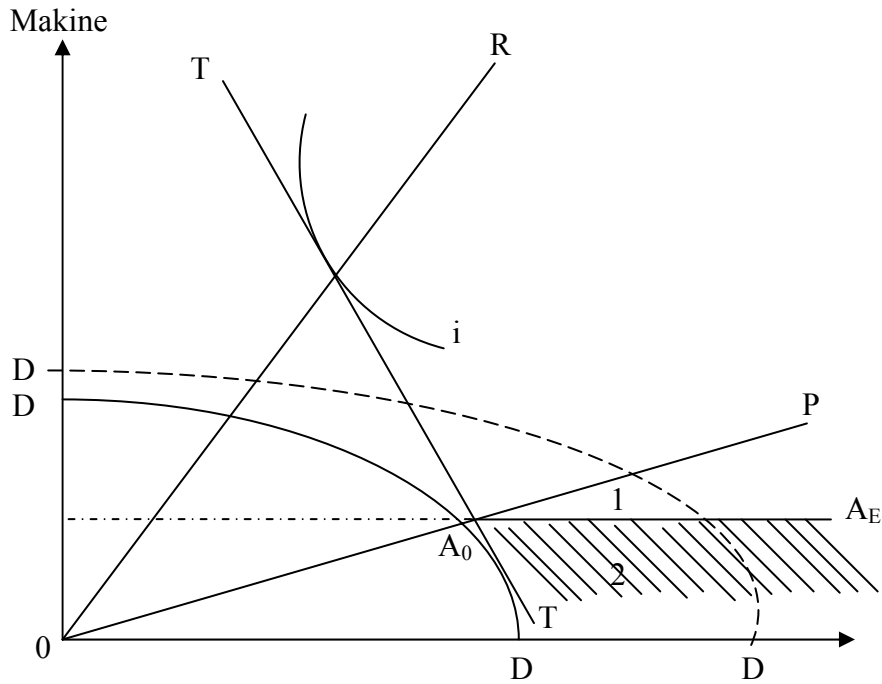
Ticaret lehindeki büyüme modellerini ele alırken, ihracat kesiminde yoğun kullanılan faktörün, ithal edilebilir mal endüstrisinde kullanılan faktörden daha hızlı arttığını varsayarsak; emekteki artış oranı, sermayedeki artış oranından daha yüksek olacağından modelde yer alan ülkemiz de emek zengini bir ülke olacaktır. Buna göre, tekstil ve makine sektörlerini ele aldığımız örneğimizde, tekstil emek-yoğun bir sektör olduğundan ve modelimizde emek faktörü de daha hızlı arttığından dolayı modele ilişkin çizimimizde üretim olanakları eğrisi tekstil sektörünün bulunduğu eksen yönünde dışarı doğru daha fazla genişleyecektir. Bununla birlikte, iki mal arasındaki fiyat oranının değişmediği varsayılırsa, yeni üretim noktası da eskisine göre daha düşük bir makine/tekstil bileşimini temsil edecektir. Şekil – 4'ten de takip edileceği gibi, yeni üretim dengesi A_0 'ın sağ tarafında ve aynı zamanda da OP doğrusunun altında bir noktada oluşacak ve bu durum da OP doğrusunun aşağıya doğru kaymasına yol açacaktır. Öyleyse A_0 'dan yatay eksene paralel bir doğru (A_E) çizerek; söz konusu bölgeyi ikiye ayırabilir ve OA_0P ile A_0A_E arasında kalan bölgeyi 1 numaralı bölge, A_0A_E doğrusunun altındaki bölgeyi de 2 numaralı bölge ilan edebiliriz.

Dolayısıyla, yeni üretim dengesinin 1 numaralı bölgedeki bir noktada oluşması halinde; hem tekstil ve hem de makine sektöründeki üretimin artmasına karşın, tekstil sektöründeki üretim artışının makine sektörüne oranla daha fazla olduğundan bahsetmek mümkündür. Yeni üretim dengesinin oluştuğu noktanın 2 numaralı bölgede yer alması ise; tekstil sektöründe üretim artarken, makine sektöründe üretimin azaldığını ortaya koyar. Çünkü emek faktöründeki artış sonucunda oluşan fazlanın yine emek-yoğun olan tekstil sektörüne kaymasının yanı sıra; bu fazlalığı karşılayacak olan sermayenin de bir yerden sağlanması gerekmektedir. Bu sebepten dolayı da sermayenin sağlanabileceği tek kaynak olan makine sektöründen sermaye, bedeli yükselmiş bir şekilde makineden tekstil sektörüne kayacaktır (Acar, 2007: 184).

Ancak yeni üretim noktası mutlak olarak 1 veya 2 numaralı bölgelerde bulunmak zorunda değildir. Yeni üretim dengesi 1 numaralı bölge ile 2 numaralı

bölgeyi ayıran A_0A_E doğrusu üzerindeki bir noktada da oluşabilmektedir. Bu tip bir durum da, tekstil sektöründeki üretimin arttığının, ancak makine sektöründeki üretimin ise sabit kaldığının bir göstergesidir. Çünkü emek faktörü doğrultusundaki faktör artışı tekstil üretimine ilişkin oranı tümüyle karşılarken, makine endüstrisindeki üretim bu durumdan hiçbir şekilde etkilenmeyecektir (Seyidoğlu, 2001: 101).

Şekil – 4: Ticaret Lehinde Büyüme



Özetleyecek olursak; ihracat kesiminde yoğun bir şekilde kullanılan faktörün daha yüksek oranlarda artmasına bağlı olarak ortaya çıkan ekonomik büyüme koşullarında, ihraç edilebilir malların üretimi ithal edilebilir malların üretiminden göreceli olarak daha fazla artmakta ve bu sayede de dış ticaret GSMH'deki toplam artıştan daha yüksek oranlarda genişlemektedir. Diğer bir deyişle, ticaret hacmi GSMH'ye ilişkin büyümeden daha fazla artmaktadır ki; bu durum da şeklen OP doğrusunun, A_0A_E doğrusu yönünde yatay eksene doğru kayması, dolayısıyla da üretim noktasının tüketim noktasından uzaklaşması şeklinde açıklanmaktadır.

c) Ticaret Aleyhinde Büyüme

Bir ülkedeki faktör stokunda meydana gelen artış, kıt olan faktörün lehinde de gerçekleşebilmektedir. Böyle bir durumun ortaya çıkması halinde sermaye/emek oranı yükseleceği için, sermaye - yoğun üretimin gerçekleştiği makine sektöründeki üretim, emek-yoğun üretimin söz konusu olduğu tekstil sektöründeki üretime oranla çok daha fazla genişleyecektir. Hatta bu oranın artıştan önceki sermaye / emek oranından daha yüksek olması durumunda, tekstil sektöründe üretimin azalması da mümkün olacaktır. Öyleyse, kıt olan faktörün stoklarındaki artış ile birlikte, bu faktörün yoğun olarak kullanıldığı ithal edilebilir mallardaki üretim, ortalama büyüme hızından daha yüksek oranlarda artarken; ihraç malları arzı mutlak olarak artmış olmasına karşın, bu artış büyüme oranının gerisinde kalmıştır (Acar, 2007: 183). Ancak, ithal edilebilir mal üretimindeki artışın ekonomide bir büyümeye yol açacak olmasına karşın; tüketimin ekonomideki genel büyüme oranıyla aynı hızda artması varsayımı altında, ülkedeki ticaret hacmi daralacak ve dolayısıyla dış ticaret hacmi de düşecektir.

Ticaret aleyhinde büyüme olarak adlandırdığımız ekonomik büyümenin bu türünün en belirgin özelliği ise, ülke içerisinde üretilen mal miktarının zaman içerisinde, tüketilen mal miktarıyla aynı olmasına sebep olmasıdır. Şekil - 4 üzerinden de takip edileceği gibi, ticaret aleyhinde gelişen bir büyümenin ekonomide kendini göstermesiyle birlikte, OP doğrusu gittikçe OR doğrusuna doğru yaklaşacak ve bu yaklaşımla birlikte ülke ekonomisindeki dış ticaret hacmi de aynı hızla azalacaktır. Ancak unutulmamalıdır ki; ülke ekonomisinde görülecek böyle bir gelişmenin sonunda varabilecek tek bir nokta bulunmaktadır: Otarşi (Seyidoğlu, 2001; 103).

2. Teknolojik Gelişmeler

Teknolojik gelişme, yeni bir malın icat edilmesi veya yeni bir üretim yönteminin bulunması ile ortaya çıkmaktadır (Seyidoğlu, 2001: 103). Daha açık bir ifadeyle, yeni bir malın icadına ilişkin teknolojik gelişme, tamamıyla farklı niteliklerde bir malın üretilmesi ile gerçekleştirilmektedir. Yeni üretim yönteminin bulunmasına yönelik teknolojik gelişme ise; aynı miktarda çıktının daha az girdiyle üretilmesi veya aynı miktarda girdiyle daha çok çıktının üretilmesi şeklinde meydana gelmektedir (Husted & Melvin, 2001: 288). Bu varsayımlar altında, üretim fonksiyonlarının doğrusal ve

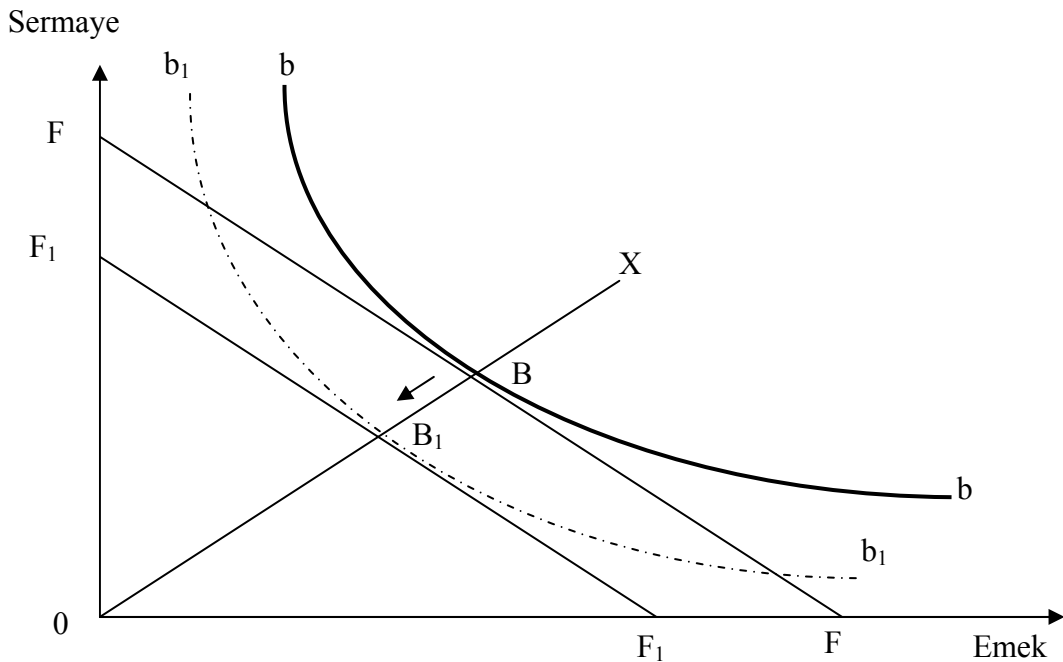
homojen olması koşuluyla teknolojik gelişmeler; sapmasız, emek tasarrufu sağlayan ve sermaye tasarrufu sağlayan olmak üzere üç kısımda ele alınacaktır.

a) Sapmasız Teknolojik Gelişmeler

Sapmasız bir teknolojik gelişme meydana geldiğinde, hem emek hem de sermayenin kullanım miktarı aynı oranda azalırken; her iki üretim faktörünün marjinal verimliliği de aynı oranda artar (Karluk, 2002: 129). Diğer bir deyişle, sapmasız teknolojik gelişme, bir birim mal için gerekli olan emek ve sermaye miktarını azaltarak söz konusu iki faktörden aynı oranda tasarruf sağlamaktadır. Dolayısıyla da faktör bileşim oranı değişmediği gibi; belli bir miktardaki üretim daha az emek ve sermaye faktörünün kullanılmasıyla gerçekleştirilebilmektedir.

Teknolojik gelişmeler grafiksel açıdan, üretim olanakları eğrisini eskisine paralel olarak sağa doğru kaydırırlar (Hatiboğlu, 1993: 59). Teknolojide meydana gelen bu gelişme doğrultusunda üretim olanakları eğrisinde ortaya çıkacak olan kaymanın şekli ise, teknolojik gelişmenin niteliğine göre farklılıklar göstermektedir (Ünsal, 2005: 272). Örneğin, Şekil-5'te görüldüğü üzere, teknolojik gelişmenin nötr olduğu varsayımı altında, bb eğrisi bir birim malın eş - ürün eğrisini temsil etmektedir.

Şekil – 5: Sapmasız Teknolojik Gelişme



Şeklimize göre faktör fiyatları oranının FF olması halinde, üretici B noktasındaki faktör bileşimini kullanmaktadır. Sapmasız bir teknolojik gelişmenin ortaya çıkmasıyla birlikte de, bir birim malın eş ürün eğrisi b_1b_1 olarak sola doğru kaymaktadır. Ancak üretici, faktör fiyatları değişmese dahi, teknolojik gelişmenin ardından aynı oranda faktör kullanmaya devam etmektedir. Bu sebepten ötürü, her iki eğrinin de denge noktası orijinden geçen OX doğrusu üzerinde bulunmaktadır. Sonuç olarak da, sabit faktör fiyatlarından bir birim mal üretimi için kullanılan girdilerin miktarı azalırken; faktör yoğunluğunda bir değişim gözlenmemektedir.

Sapmasız bir teknolojik gelişmenin görüldüğü sektörlerde üretim hacmi genişlerken, diğer sektörler üretim daralmasıyla karşı karşıya kalabilmektedirler. Bunun sebebini bir örnekle açıklamak amacıyla; tekstil sektöründe sapmasız bir teknolojik yeniliğin ortaya çıktığını varsayalım. Teknolojik yeniliğin bir getirisi olarak üretim maliyetlerinde meydana gelecek olan düşüş ve buna bağlı olarak faktör verimliliklerinde görülecek olan artış, söz konusu sektördeki üretimi özendirilecektir. Üretim artışı ise, faktörlere olan talebi ve dolayısıyla da faktör fiyatlarını yükseltecektir. Sonuç olarak da, faktör fiyatlarındaki artış, makine endüstrisindeki kaynakların bir kısmının tekstil sektörüne kaymasına yol açacak ve tekstil sektöründe üretim genişlerken, makine sektöründe de üretim daralacaktır.

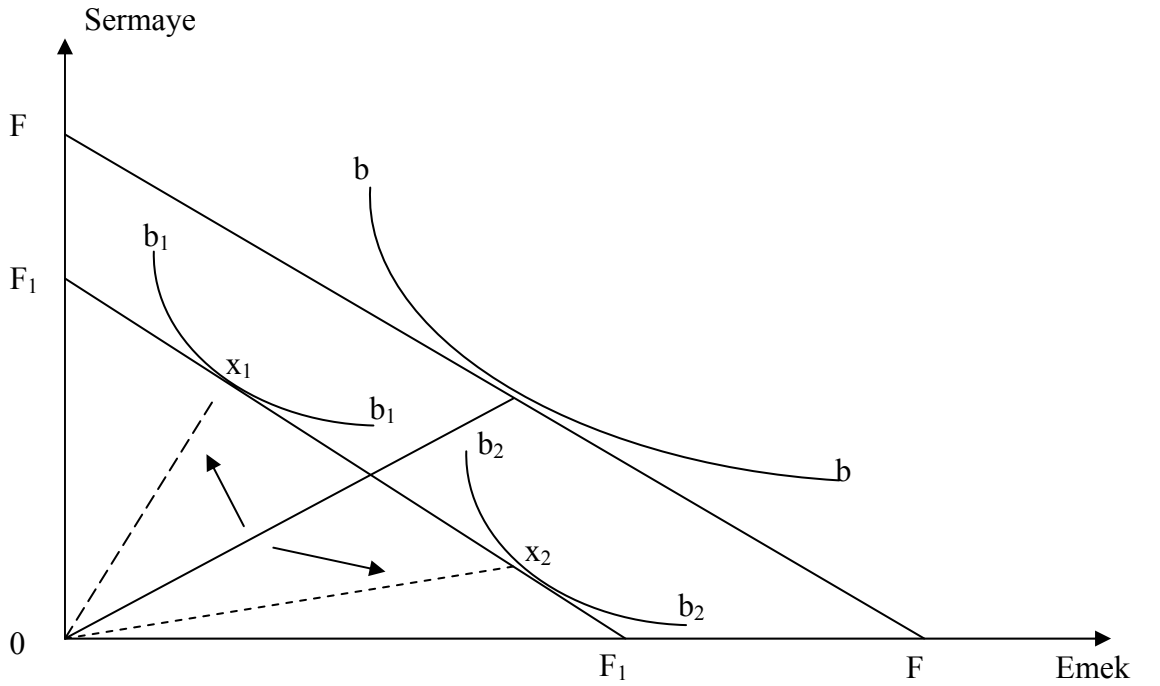
b) Emek Tasarrufu Sağlayan Teknolojik Gelişmeler

Emek tasarrufu sağlayan bir teknolojik gelişmenin meydana gelmesi, faktör fiyatları sabitken, emek / sermaye oranını küçültür. Daha açık bir ifadeyle, bu yöndeki teknolojik gelişmelerde, sermayenin marjinal verimliliği emeğinkinden daha fazla artar ve sermaye, emek faktörü yerine ikame edilmiş olur (Karluk, 2002: 130). Dolayısıyla, söz konusu bu yeniliklere aynı zamanda “sermaye kullanan” teknolojik gelişmeler de denilmektedir (Seyidoğlu, 2001: 104). Örneğin şekil - 6’da görüleceği üzere, FF ticaret hadlerinden, bb eş ürün eğrisinin b_1b_1 şeklinde sol üst yönünde kayması, sermaye kullanan bir teknolojik gelişmenin meydana geldiğinin bir göstergesidir. Söz konusu teknolojik gelişmenin yaşanması sonrasında, faktör fiyatlarının sabit olduğu varsayımı altında, faktör yoğunluğu OX’den OX₁’e yükselmektedir.

Bir sektörde, emek tasarrufu sağlayan bir teknolojik gelişmenin yaşanması halinde; bu teknolojik gelişme, söz konusu sektördeki üretimi artırıcı etkiler yaratırken,

diğer sektörlerde üretimi azaltıcı yönde bir etki doğuracaktır. Örneğin tekstil sektöründe emek tasarrufu sağlayan bir teknolojik gelişmenin kaydedilmesi, emek-yoğun bir sektör olan bu sektörde, sapmasız teknolojik gelişmenin yaratacağından çok daha fazla bir üretim artışı sağlayacağı gibi; makine üretiminde de daha büyük oranlarda daralmalara yol açacaktır.

Şekil – 6: Emek ve Sermaye Tasarrufu Sağlayan Teknolojik Gelişme



Günümüzdeki teknolojik gelişmeler daha çok emek tasarrufu sağlayan teknolojik gelişmeler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunun sebebi de, teknolojinin gelişmiş sanayi ülkeleri tarafından ve pahalı faktör olan işgücünün yerini alacak yöntemlerin bulunması amacıyla geliştirilmesidir. Zira bu sebep dolayısıyla sağlanan teknolojik gelişmeye de “uyarılmış” teknolojik gelişme adı verilmiştir (Seyidoğlu, 2001: 105).

c) Sermaye Tasarrufu Sağlayan Teknolojik Gelişmeler

Sermaye tasarrufu sağlayan teknolojik gelişmeler, emeğin marjinal verimliliğini sermayeye oranla daha fazla yükselttiklerinden dolayı, faktör fiyatlarının sabit olduğu varsayımı altında emek / sermaye oranının artmasına yol açmaktadırlar (Karluk, 2002: 133). Diğer bir ifadeyle teknolojik gelişmelerin bu çeşidi, emek birimi başına daha az sermaye kullanmakta ve böylelikle sermaye faktörünü açığa çıkarmaktadır.

Şekil - 6'dan da incelersek; FF olarak adlandırılan sabit ticaret hadleri doğrusu üzerinde bulunan bb eş ürün eğrisinin, yaşanan bir teknolojik gelişmenin sermaye tasarrufu sağlaması sonucunda, sol aşağı yönünde kayarak b_2b_2 ile temsil edilmeye başladığını görmekteyiz. Bunun doğal bir sonucu olarak da, faktör fiyatlarının sabit olduğu varsayımı altında, yeni faktör yoğunluğu OX_2 olarak belirlenmiş ve bu yeni ibare marjinal verimliliği artan emeğin sermaye faktörü yerine kullanıldığının göstergesi olmuştur (Seyidoğlu, 2001: 104). Tekstil ve makine sektörlerine ilişkin örnek üzerinden gidecek olursak; makine sektöründe sermaye tasarrufu sağlayan bir teknolojik gelişmenin elde edilmesi, makine sektöründe üretimin artmasına karşın, tekstil sektöründe üretimin daralması ile sonuçlanacaktır.

III. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Dışa açık büyüme stratejilerinin detaylı bir şekilde incelendiği; dış ticarete ilişkin yaklaşımın da tüm teori ve politikalarıyla ele alındığı bu bölümümüzdeki bilgilerin kaynağını içeren bir literatür taraması aşağıda yer almaktadır. Ancak tablo halinde sunmuş olduğumuz bu araştırma, çalışmamızın yalnızca birinci bölümüne değil; Türkiye imalat sanayi genel yapısının ve dış ticaretinin 1980 sonrasındaki durumunu gösteren ikinci bölüme ve büyüme stratejilerinin imalat sanayi ihracatı üzerindeki etkilerini ölçmemize yönelik ekonometrik analizin gerçekleştirildiği üçüncü bölüme ilişkin bir takım bilgilerin de temel kaynağını oluşturmaktadır.

Makalenin Yazarı	Makalenin Başlığı ve Yılı	Bulgular
Roberto A. De Santis	Why exporting countries agree to voluntary export restraints: The oligopolistic power of the foreign supplier. (2003)	Bu çalışmada, ihracatçı bir ülke üzerinde Gönüllü İhracat Kısıtlamalarının etkileri incelenmiştir. Çalışma, yoğun olarak uygulandıkları endüstrilerde Gönüllü İhracat Kısıtlamalarının, ihracatçı firmaların yurtiçine yönelik üretim hacimlerini daraltmasına ve dolayısıyla da yurtiçi piyasalarında fiyatların artmasına yol açtığını göstermiştir. Ayrıca, çalışmada varsayımı desteklemek amacıyla, Gönüllü İhracat Kısıtlamalarının arkasında yatan mantığın anlaşılmasında gerekli olan anahtar unsurların neler olduğuna ilişkin bir uygulamalı genel denge modeli kurulmuş ve bu modelde ülke olarak Türkiye kullanılmıştır. Sonuç olarak da, gönüllü ihracat kısıtlamaları sebebiyle firmaların, üretken olmayan kar amaçlı bir üretim yapmaları halinde, toplum refahının negatif yönde etkileeneceği belirtilmiştir.
Marco Fugazza Jean-Christophe Maur	Non-tariff barriers in CGE models: How useful for policy? (2007)	Çalışma, küresel düzeyde Tarife-Dışı Kısıtların etkisinin ölçülendirilmesini sağlar. Çalışmanın başlıca hedefi uygulamalı genel denge modellerinde, Tarife-Dışı Kısıtların çeşitli uygulamalarının tartışılması ve sorgulanmasıdır. Modelin kurulması aşamasında ciddi tahminlerde bulunulması ve modellemenin doğru yapılması çabaları sonucunda, uygulamalı genel denge modellemesinin, Tarife-Dışı Kısıtların analiz edilmesinde faydalı bir araç olduğunu ortaya konmuştur. Ancak, Tarife-Dışı Kısıt oranlarına ilişkin aynı sağlam tahminler kullanılırken, farklı model tanımları altında çok farklı sonuçların ortaya çıktığı da gözlenmiştir.
Titus O. Awokuse	Trade openness and economic growth: Is growth export-led or import-led? (2007)	Birçok araştırma, ithalattaki potansiyel büyümeyi aldırıksızın sadece ihracattaki genişlemenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisine odaklanmaktadır. Bu çalışma ise, Arjantin, Kolombiya ve Peru'daki ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi, hem ihracatın hem de ithalatın rolünü vurgulayarak tekrar açıklamaktadır. Ekonomik büyümeyi, ticaretteki büyümenin canlandırıp canlandırmadığını açıklayabilmek için de, çalışmada Granger nedensellik testleri ve dürtü yanıtı işlevi kullanılmıştır. Diğer çalışmalarda

		ortaya çıkan, büyümeyi sadece ihracatın canlandıracağı sonucu yanlış bir fikir edinmemize yol açabilmektedir. Çünkü ihracata dayalı büyümeyi destekleyen bazı ampirik kanıtların olmasına karşın, ithalata dayalı büyümenin ekonomik büyümeye olan etkisine ilişkin hipotezi destekleyen ampirik kanıtların daha güçlü oldukları ortaya çıkmıştır.
Berthold Herrendorf Arlton Teixeira	How barriers to international trade affect TFP (2003)	Çalışmada, monopolcü haklarının ithalata rakip endüstrilerin ellerinde bulundurulması halinde, uluslararası ticaretteki kısıtların TFV'yi (Toplam Faktör Verimliliği) ne derecede etkileyeceği sorusunun cevabı aranmıştır. Holmes ve Schmitz'in (1995) yapmış oldukları çalışmalarda, serbest uluslararası ticaretin toplamda en geniş olası TFV'yi ifade ettiği, ancak çalışmalarında sadece "tamamıyla serbest ticaretin yapıldığı" ve "ticaretin tamamıyla yasaklandığı" iki uç durumun dikkate alındığı belirtilmiştir. Bu çalışmada ise orta düzeydeki 'sınırlı kota ve tarife' vakalarının göz önünde bulundurulacağı kaydedilmiştir. Bu amaç doğrultusunda da monopolcü hakların ithalata rakip endüstrinin elinde bulunduğu ve yerel grupların var olduğu küçük boyuttaki açık ekonomiye ilişkin kuramsal bir model geliştirilmiştir. Geliştirilen söz konusu model doğrultusunda ulaşılan sonuçlar şunlardır: Kota uygulanması halinde bu sektörler verimsiz bir teknoloji kullanmaktadırlar. Yeterli düzeyin çok üstündeki miktarlarda üretim yapmaktadırlar. TFV düşmektedir. Ayrıca Tarife uygulanması halinde de, kotadakine oranla TFV daha az oranda düşmektedir. Eğer tüm üretimi ithalata rakip endüstriler üstlenirse; yine gereğinden fazla üretim yapmaktadırlar, ancak teknolojiyi verimli bir şekilde kullanmaktadırlar.
Jana Hranaiova Harry De Gorter James Falk	The economics of administering import quotas with licences-on-demand in agriculture (2006)	Çalışmada ithal kota lisanslarına ilişkin rekabete açıklık getirmek amacıyla bir oyun-kuramı analizi sunulmaktadır. Bu çalışmayla iki bilimsel katkıda bulunulacağı ortaya atılmıştır. Buna göre, ilk olarak tekliflerin tahsis edilmesinde eşitliğin sağlandığı ve teklif vermenin masrafsız olduğu bir oyunun Nash dengesi analiz edilmiş ve teklif veren firma sayısı kaç olursa olsun, tek bir dengenin var olabileceği gösterilmiştir. İkincil olarak da,

		<p>ekonomik şartlardaki değişimlerin etkileri, tekliflerin Nash denge modeline ilişkin politikalar ve bu sebepten ötürü ortaya çıkacak olan verimsizliğin derecesi açıklanmıştır. Tüm bunların sonucunda da; ticari serbestlik doğrultusunda kotanın genişlemesine izin verilmesi ile yeni firmaların bu döngü içerisine girmelerine izin verilmesine yönelik olarak karşılaştırmalı sonuçlar sağlanmıştır. Bu sonuçlar üzerinden de, gerekli yaptırımların saf dışı bırakılmasının verimsizliği arttırdığı ve dolayısıyla da firmalar arasındaki heterojenliğin yüksek seviyelere çıktığı gösterilmiştir.</p>
<p>Mihir A. Desai James R. Hines Jr.</p>	<p>Market reactions to export subsidies (2004)</p>	<p>Çalışma, ihracat sübvansiyonlarının ekonomik etkilerini, 1997 yılındaki borsa fiyatlarının tepkimelerini ele alarak analiz etmiştir. Çalışmanın ana temasını, 18 Kasım 1997 tarihinde, Avrupa Birliği'nin Dünya Ticaret Örgütü'ne, Birleşik Devletleri konu alan bir şikayet niteliğinde sunmuş olduğu dosya oluşturmaktadır. Şikayet konusu ise; Birleşik Devletlerin, ihracat vergisinin bir kısmından muaf tutmak karşılığında, Amerikalı ihracatçıları dış kaynaklı Anonim Şirketler kullanmaları konusunda ikna ederek, onlara illegal sübvansiyonlar sağlamasıdır. Nitekim Avrupa ile Birleşik Devletler arasında uzun süren kısır pazarlıklar sonrasında, Dünya Ticaret Örgütü'nün Birleşik Devletlere karşı baskın bir rol oynamasıyla Ekim – 2004'te Birleşik Devletler bu yöndeki ihracat sübvansiyonlarını feshetmiştir. Çalışmamız bu gelişmeler doğrultusunda bir kanıt ortaya koymak amacıyla, alternatif piyasa bünyesi altında vergi bazlı ihracat sübvansiyonuna ilişkin basit bir model kurmuştur. Bu model doğrultusunda önce Amerikan ihracatçılarına yönelik piyasada bulunan iki temel vergi sübvansiyonu ve ardından da Amerikan ihracatçılarının elde ettikleri anormal verimliliğin belirleyicileri açıklanmıştır. Son olarak da borsa fiyat hareketleri ile vergi karakteristikleri eşleştirilmiştir. Desai ve Hines kurmuş oldukları modelden edindikleri bulguları yorumlayarak, ihracatın sübvansiyon edilmesi sırasında gelir vergisi sisteminin kullanılmasının yalnızca ticari politika ile yurtiçi politikası arasındaki bağlantının bir</p>

		parçası olduğu sonucuna varmışlardır. Bu sebepten ötürü de Desai ve Hines; ihracat sübvansiyonlarından Birleşik Devletler’de üretim yapan yabancı firmalar yerine, güçlü piyasa konumuna sahip Amerikan firmalarının yararlanmasına olanak sağlandığına kanaat getirmişlerdir. Ayrıca Birleşik Devletlerin ihracatı sübvansiyon etmesinin ulusal geliri artırmadığı, ama ihracatçıların mecliste lobicilik yapmaları için güçlü bir teşvik sağladığı da yapılan araştırmalar sonrasında iddia konusu olmuştur.
Chao-Cheng Mai Shin-Kun Peng Takatoshi Tabuchi	Economic geography with tariff competition (2008)	Çalışmada, tarife rekabetinin, imalat aktivitelerinin uzamsal dağıtım üzerindeki etkisini, refah üzerindeki etkisi kadar iyi bir şekilde açıklamak amacıyla, iktisadi coğrafya üzerine basit bir iki-ülkeli model kurulmuştur. Model yeni iktisadi coğrafyanın önemli özelliklerinden birisi olan ve tarifeler ile taşımacılık maliyetlerini içeren ticari maliyetler üzerine kurulmuş ve buradan hareketle de tarife rekabeti hem yüksek hem de düşük taşımacılık durumlarında analiz edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda da, taşımacılık maliyetinin düşük olması halinde, firmaların yer değiştirmesiyle oluşan tarife rekabetinin, iki ülkeden birinin hiç tarife koymadığı, merkez-üslü bir ekonomiye öncülük ettiği; taşımacılık maliyetinin yüksek olması halinde de, her iki ülkenin de tarife koyduğu ve dolayısıyla da her iki ülke refahının düştüğü gözlemlenmiştir.
Andre Burgstaller	Factor proportions and Ricardian comparative advantage: Thoughts on Uchiyama (2004)	Çalışmada ortaya konan görüşe göre, Ricardo-Pasinetti’nin dünyasında durağan haldeki bir faktör yoğunluğu farklılığından uzun-dönem karşılaştırmalı üstünlüğe ilişkin bir çıkarsamanın yapılması geçersiz bir olgudur. Nitekim bu çıkarsamada varılacak sonuç da ancak geçmişteki birikimlerin yokluğundan istifade edilerek sunulabilir ki, bu şekilde var olan bir uzun-dönem karşılaştırmalı üstünlüğün sebebi değil sadece bir neticesi olacaktır. Bu görüş doğrultusunda da çalışma; Ricardo’dan türetilen H-O teorisinin uzun-dönem karşılaştırmalı üstünlük için bir netice vermesi açısından yetersiz olduğunu ve istenilen neticenin ancak klasik bir teori tarafından verilebileceğini savunmuştur. Çalışmada bu savın desteklenmesine yönelik olarak,

		<p>Uchiyama'nın 1986'da ortaya koyduğu görüşler baz alınmış ve Uchiyama'nın geliştirdiği diyagrama dayalı olarak yeni bir diyagram elde edilip analiz yapılmıştır. Sonuç olarak; aslında uzun-dönem fiyatlara ve dolayısıyla da uzun-dönem karşılaştırmalı üstünlüğe yansıyan, teknoloji ve de mevcut ücretler ile uzun-dönem kar oranı gibi dağılımlı parametrelerin sürekliliğinden dolayı; durağan ekonomilerin kendini tekrar edip duruyormuş gibi gözüktükleri ortaya konmuştur. Diğer bir deyişle, çalışmanın sonucunda faktör yoğunluklarında gözlenen uzun-dönemdeki farklılıkların; bu şekilde var olan uzun-dönem karşılaştırmalı üstünlüğün sebebi değil, yalnızca onun bir sonucu olduğu kanaatine varılmıştır.</p>
William G. Tyler	<p>Labour absorption with import-substituting industrialization: An examination of elasticities of substitution in the Brazilian manufacturing sector (2008)</p>	<p>Tyler, ithal ikameci sanayileşme ile emeğin yitirildiğine ilişkin bir çalışma ortaya koymuştur. Çalışmada, emeğin yitirilmesi probleminde karşı, üretim fonksiyonu ile tahmin yaklaşımına yer verilmiştir. Brezilya'nın 22 imalat sanayine ilişkin verilerin kullanıldığı çalışmada ikamenin esnekliğine yönelik tahminlerin gerçekleştirilmesi için ikamenin sabit esnekliği (CES) üretim fonksiyonu tercih edilmiştir. Çünkü ikame esnekliğinin 1'e eşit olması durumundan dolayı Cobb-Douglas üretim fonksiyonun; 0'a eşit olması durumundan ötürü de Leontief tipi üretim fonksiyonun elverişli olup – olmayacağına şüpheli bulunduğu ve tercih yapılırken de ikame esnekliğinin 0'dan sonsuz kadar olma ihtimalinin göz önüne alındığı ifade edilmiştir. 1959 yılından 1960 yılına devrolan verilerin CES üretim fonksiyonuna uygulanması sonucunda çalışmada şu hipotezlere yer verilmiştir: Farklı endüstriler için tahmin edilen ikame esnekliği, söz konusu endüstrilerin sermaye yoğunluklarıyla negatif ilişki içerisindedir. Öyleyse, faktör ikame olasılığı, sermaye yoğun endüstriler için daha fazla sınırlandırılmalıdır. Son olarak Brezilya'nın aynı 22 imalat sanayine ilişkin 1968 yılına ait veriler üzerinden gerçekleştirilen tahminlere yer verilirken; analiz, emek piyasasında yaptığı gibi, sermaye piyasasında da var olan çarpıklıkları görmezden gelmiştir. Sermaye</p>

		<p>piyasadaki çarpıklıkların elenmesi de istihdamı artırıcı bir etki yaratmıştır ki; bu etkinin, emek piyasasındaki çarpıklıkların yok sayılmasıyla meydana gelen etkiden daha da büyük olduğu belirtilmiştir. Ancak bunun nasıl mümkün olabildiği yönündeki açıklamaların çalışmada yer alan analizle netlik kazanamayacağına da değinilmiştir. Sonuç olarak, ele alınan sanayilerde istihdam edilen işçi sayısının arttığı, ancak bu artışın toplam sanayi içerisinde sadece % 11,4'lük bir orana tekabül ettiği görülmüştür. Çalışmanın başında da belirtildiği üzere 1949-1959 yılları arasında imalat sanayindeki istihdamın, toplam istihdam içindeki payının düştüğüne tanıklık eden Brezilya'nın; 1968 yılı itibariyle de, ithal ikameci sanayileşmeyi tercih eden ülkelerdeki endüstrilerde istihdam edilen emeğin sömürüldüğüne iyi bir örnek olduğu kanıtlanmıştır.</p>
--	--	--

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE İMALAT SANAYİNİN GENEL YAPISI

VE DIŞ TİCARETİNDEKİ GELİŞMELERİ

Bir ülkenin sanayileşme düzeyi, sanayi sektörünün ülke ekonomisindeki görece büyüklüğü ile değerlendirilmektedir. Daha açık bir ifadeyle ülkedeki sanayi sektörünün GSMH içerisindeki payı, istihdamın sektörler arasındaki dağılımı ve sanayi ürünleri ihracatının sektör içerisindeki paylaşımı ülkedeki sanayileşme düzeyinin belirlenmesi açısından bir ölçüt olarak kullanılmaktadır. Bu doğrultuda sanayi sektörü içerisinde üretim, istihdam ve dış ticaret değerleri bakımından en büyük paya sahip olan imalat sanayi, sanayileşme amacını güden bir ülkenin en önemli gücü olacaktır. Bu varsayımın geçerliliğini korumasındaki başlıca etken ise, ekonomide üretimi gerçekleştirilen birçok sanayi ürününün imalat sanayi grubuna dahil olmasıdır. Çünkü tütün, içki ve gıda maddeleri, tüm kimyasal maddeler, metal sanayine bağlı eşya, makine ve cihazlar, tekstil ürünleri, orman ürünleri vb. gibi temel tüketim ürünlerine yönelik üretimin büyük bir çoğunluğu imalat sanayi içerisinde gerçekleştirilmektedir. Dolayısıyla sahip olduğu alt sektörler göz önüne alındığında; imalat sanayinin ülke ekonomisinde yaratılan katma değer, istihdam edilen işgücü ve gerçekleştirilen dış ticaret hacmi açısından sanayinin öncü sektörü olmasının nedeni kısmen de olsa açıklanmış olmaktadır. Nitekim imalat sanayine yönelik gerçekleştirdiğimiz ekonomik analizlerin yukarıdaki varsayımları açıklayıcı nitelikte olmaları amacıyla alt sektörler bazında yapılmasına önem verilmiştir.

Dışa açık büyüme stratejilerinin ve dış ticaret yaklaşımlarının anlatımı sonrasında dış ticarete ilişkin ekonomik büyüme analizlerinin açıklanmaya çalışıldığı birinci bölümün ardından, bu bölümde; Türkiye’de imalat sanayinin ve alt sektörlerinin genel yapısı ve dış ticaretindeki gelişmeleri değerlendirilecektir.

I. TÜRKİYE’DE İMALAT SANAYİNİN GENEL YAPISININ ANALİZİ

Cumhuriyetimizin ilk yılları itibariyle öncelik sanayi sektörüne yönelik kalkınma stratejilerine verilmiş ve sanayileşmenin özel sektör tarafından serbest piyasa koşullarında gerçekleştirilmesi amacıyla gerekli adımlar atılmıştır. Ancak sanayileşme çabalarının hız kazandığı 1930 yılından itibaren Türkiye’de sanayi daha çok temel

tüketim mallarının ithal ikamesine dayanan bir yapıya sahip olmuştur. Dolayısıyla da çeşitli dönemlerde karşılaşılan liberalleşme girişimlerine karşın; Türkiye’de 1930-1980 yılları arasında uygulanan sanayileşme stratejilerinin içe dönük bir özellik sergiledikleri görülmüştür. Örneğin, 2.nci Dünya Savaşı’nın bitiminden 1953 yılına kadar geçen süreçteki sanayileşme stratejilerinde oldukça liberal bir uygulama ortaya koyan Türkiye, 1953 yılında döviz darboğazına girilmesiyle birlikte ithal yasakları, kotalar ve yüksek gümrük duvarlarının oluşturduğu ithal ikameci stratejiye yönelmiştir. Böylelikle ülke ekonomisi dış ödeme açıkları ve enflasyonun getirdiği bunalıma doğru ilerlemiş ve plansız bir büyüme dönemine girilmiştir. Ekonomide yaşanan söz konusu bunalımın başlıca nedeni ise, Türkiye’nin iç ve dış kaynaklarını zorlayarak plansız bir kalkınma arayışına sürüklenmesidir.

1950’li yılların özellikle de ikinci yarısını ithal ikameci stratejileri bilinçsiz bir şekilde uygulayarak geçiren Türkiye, 1960-1970 döneminde içe dönük sanayileşme politikalarını, belirlediği plan ve program çerçevesinde uygulamıştır. 1970 yılındaki devalüasyonla birlikte ilk kez liberal bir dış ticaret rejimine geçiş yapılmış, ancak bu rejime ilişkin politikaların yürütülmesinde ortaya çıkan zorluklar da 1974 yılında içe dönük stratejileri yeniden gündeme getirmiştir. İçe dönük stratejiler ise, o yıllarda meydana gelen dış borçlanma ve işçi dövizlerinin de katkısıyla 1977 yılına kadar başarıyla uygulanmıştır. Ancak petrol krizinin küresel boyutlara ulaştığı 1978 yılından itibaren sanayileşme politikaları ülkemizde kötü bir döneme girmiş ve 1980 yılına gelindiğinde de Türkiye için dışa dönük sanayileşme stratejisini uygulamaktan başka bir yol kalmamıştır.

Nitekim 24 Ocak 1980 tarihinde, ülkemizde uygulanan sanayileşme stratejileri açısından köklü bir değişimi simgeleyen İstikrar Programı yürürlüğe girmiştir. Bu tarihten itibaren Türkiye ithal ikameci sanayileşme stratejisini terk etmiş ve ihracata dayalı bir sanayileşme modeline geçiş yapmıştır. Böylece sadece yatırım ve ara malları üretimine yoğunlaşma anlayışından vazgeçilerek sanayinin daha çok dışa açılmasına odaklanılmış ve ithalatta liberalleşme yolu izlenerek de ülkenin sanayi yapısı düzene sokulmaya çalışılmıştır. Özellikle de ithalatın liberalleşmesine yönelik çalışmalar 1984 sonrasında kaçakçılık ve karaborsanın önemli ölçüde ortadan kalkmasını, yabancı sermaye girişinin artmasını ve ülkenin dinamik karşılaştırmalı üstünlükler teorisi doğrultusunda sanayileşmesini sağlamıştır. Ayrıca sanayileşme konusunda özel

girişimciliğin desteklenmesine karar verilerek sigara ve çay gibi ürünlerin üretimlerindeki devlet tekeli kaldırılmış; piyasa koşulları göz önünde bulundurularak verimsiz KİT'lerin özelleştirilmesi gündeme getirilmiştir. Kısacası, imalat sanayinin dışa açılmasına yönelik ülke çapındaki tüm uygulamalara hız kazandırılmıştır. Uygulamaların hayata geçirilmesiyle birlikte dışa açılma imkanına kavuşan imalat sanayimiz pazarını genişletirken; pazar hacminin genişlemesi de iç talebin yetersiz olduğu alt sektörlerle gelişme olanağı sunmuştur. Dış pazarlara üretim yapılması ise kapasite kullanım oranlarının artmasına, işletmelerin ölçeklerini genişletmesine ve yeni yatırımlara gidilmesine yol açmıştır. Böylelikle ihracata dayalı sanayileşmeyle birlikte maliyetler aşağıya çekilince pazar içerisindeki rekabet gücü artmış, dış pazarda oluşan rekabet ortamının yurtiçi üretimine yansmasıyla da ülke içindeki kalite yükselmiş, ama en önemlisi de Türkiye kendisi dışında da bir dünyanın var olduğunu fark etmiştir (Karluk, 2004: 237).

Türkiye ekonomisinde yaşanan yapısal dönüşümlerin hemen her döneminde en temel ve dinamik unsur haline gelen imalat sanayi, temel ekonomik göstergeler açısından ortaya koyduğu performans itibarıyla de büyük önem arz ettiğini kanıtlamıştır. İmalat sanayinin 1980-2006 yılları arasında sanayi sektöründe üretilen değerlerin % 19'luk kısmını oluşturması, sanayi sektörü içerisindeki konumunu en iyi şekilde gözler önüne sermektedir. Ancak imalat sanayinin yaratmış olduğu üretim değerinin incelenmesi açısından, ülkenin sanayi üretimindeki payı kadar söz konusu döneme ait üretim endekslerinde görülen müthiş gelişimin ortaya konması da mümkün olacaktır. Dolayısıyla da, 1980 sonrasında imalat sanayine ilişkin gelişmelerin farklı açılardan ele alınması amacıyla aşağıda sunulan analiz yapısal ve sektörel olmak üzere iki ayrı başlık altında gerçekleştirilmiştir.

A. İMALAT SANAYİNİN SEKTÖREL ANALİZİ

Türkiye'nin 70'li yıllarda benimsemiş olduğu ve yalnızca yoğun teşviklere boyun eğerek ayakta tutabildiği ithal ikameci sanayi yapısı, ülkenin rejimi üzerinde dahi yıpratıcı bir rol oynamıştır. Dolayısıyla da, 1980 yılı itibarıyla ithal ikameci sanayileşme stratejileri yerini, ülkemizin dış dünyaya açılacağı, rekabet gücüne sahip olacağı ve teknolojik yenilikleri üretim bünyesinde barındıracağı ihracata dayalı

sanayileşme stratejilerine bırakmıştır. Bu stratejiler doğrultusunda uygulamaya konan politikalar daha çok imalat sanayi ihracatının artırılmasına odaklanmış ve hedefe ulaşmak için de yine çeşitli teşvikler ve tabii ki yatırımlar devreye girmiştir.

Ancak sağlanan teşvikler ve yapılan yatırımların imalat sanayinin tüm alt sektörlerini kapsamaması mümkün olmadığından, öncü sektörler (tekstil ve konfeksiyon gibi) seçilmiş ve söz konusu sanayileşme stratejisi, yapılan seçimlere bağlı kalınarak yürütülmüştür. Bunun doğal bir sonucu olarak ihracat yönlü sanayileşmenin imalat sanayine olan getirisi de alt sektörler bazında farklılıklar arz etmiştir. Bu sebeple, imalat sanayine yönelik analizin amacına ulaşması amacıyla analizde imalat sanayine bağlı tüm alt sektörler yer verilmiş ve bu amaçla hazırlanan tablo ve şekillerde de Uluslararası Sanayi Sınıflaması (Isıç. Rev. 2) kullanılmıştır. Buna göre imalat sanayi iki haneli olarak aşağıdaki gibi sınıflandırılmıştır:

- (31) Gıda, İçki ve Tütün Sanayi Ürünleri,
- (32) Tekstil, Giyim, Deri ve Ayakkabı,
- (33) Orman Ürünleri,
- (34) Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Matbaacılıkta Kullanılan Klişe vs. Ürün,
- (35) Petrol, Kömür, Kauçuk, Plastik ve Kimyasal Ürünler,
- (36) Taş ve Toprakta Elde Edilen Ürünler,
- (37) Ana Metal Sanayi,
- (38) Metal Eşya, Makine ve Cihazlar,
- (39) Diğer İmalat Sanayi,
- (3) Toplam İmalat Sanayi,

1. İmalat Sanayinde İşyeri Büyüklükleri

Türkiye imalat sanayindeki işyeri büyüklüklerinin yapısına ilişkin incelemeler neticesinde çoğunluğun küçük ölçekli işletmelerden oluştuğu göze çarpmaktadır. Ancak imalat sanayinde rakamsal olarak küçük işletmelerin söz sahibi konumunda olmalarına karşın; istihdam edilen işgücü miktarı ve yaratılan katma değer açısından ele alındığında, imalat sanayini ayakta tutan yapı taşlarının aslında büyük ölçekli işletmeler olduğunu görmekteyiz. Öyleyse, işyerlerinin küçük ölçekli ve büyük ölçekli

olmak üzere ayırımına gidecek olursak; TÜİK' in (Türkiye İstatistik Kurumu) işyeri ölçeklerini belirlemede kullandığı 'Çalışan Kişi Sayısı' kriterinden yararlanmakta fayda bulunmaktadır. Buna göre TÜİK yapmış olduğu çalışmalar kapsamında 1983 yılına kadar 10 ve daha fazla sayıda işçiyi istihdam eden işyerlerini büyük ölçekli işletme olarak kabul etmiştir. Söz konusu yıldan itibaren ise bu sayıyı 25'e çıkarmış; diğer bir ifadeyle 25'in üzerinde işçi çalıştıran işyerlerini büyük ölçekli işletme olarak ilan etmiştir. Fakat 1993 yılında eski gruplama yöntemine geri dönmüş ve son olarak 10 ve daha fazla işçiyi bünyesinde çalıştıran işletmeler de büyük ölçekli sanayi grubuna katılmıştır. Nitekim aşağıda yer alan Tablo – 1 de, TÜİK'in bu kriterler doğrultusunda hazırlayıp, tarafımıza sunmuş olduğu verilerin derlenmesiyle oluşturulmuştur.

Tablo – 1: İmalat Sanayi İşyeri Sayısının Gelişimi (Adet)

YILLAR	31	32	33	34	35	36	37	38	39	3
1980	1.851	1.688	352	367	1.009	596	492	2.271	81	8.707
1981	1.992	1.867	329	395	1.070	610	496	2.331	101	9.191
1982	2.099	1.928	357	384	1.096	614	483	2.402	92	9.455
1983	2.050	1.925	359	384	1.037	596	480	2.334	100	9.265
1984	1.898	1.845	327	372	975	576	445	2.234	103	8.775
1985	2.277	2.550	497	454	1.020	681	491	2.555	122	10.647
1986	2.158	2.152	423	422	970	650	476	2.398	115	9.764
1987	2.000	2.159	394	401	939	639	461	2.307	114	9.414
1988	1.978	2.256	357	376	890	647	460	2.251	107	9.322
1989	2.083	2.303	343	359	821	724	446	2.263	103	9.445
1990	1.894	2.333	315	341	822	686	385	2.003	92	8.871
1991	1.762	2.228	286	312	758	671	348	1.807	86	8.258
1992	2.163	3.316	477	395	947	860	421	2.516	106	11.201
1993	1.966	3.133	443	365	918	827	376	2.433	106	10.567
1994	1.860	2.976	418	355	905	832	345	2.324	112	10.127
1995	1.791	3.148	413	354	902	840	403	2.277	101	10.229
1996	1.823	3.334	419	371	932	841	374	2.390	106	10.590
1997	1.859	3.610	473	379	1.003	876	390	2.662	120	11.372
1998	1.929	3.834	498	428	1.082	952	427	3.041	132	12.323
1999	1.780	3.414	447	383	1.024	884	404	2.803	123	11.262
2000	1.710	3.388	433	395	1.021	855	383	2.804	125	11.114
2001	1.718	3.517	462	407	1.072	805	391	2.804	135	11.311
2002	2.195	1.845	115	361	893	997	391	1.819	226	8.842
2003	1.985	1.756	120	328	857	1.011	337	1.667	241	8.302
2004	1.832	1.455	112	316	729	913	361	1.571	179	7.468
2005*	5.385	7.965	847	1.927	4.466	3.979	1.714	6.807	1.064	34.154
2006*	5.524	7.768	818	1.929	4.557	4.116	1.850	6.928	1.039	34.529

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

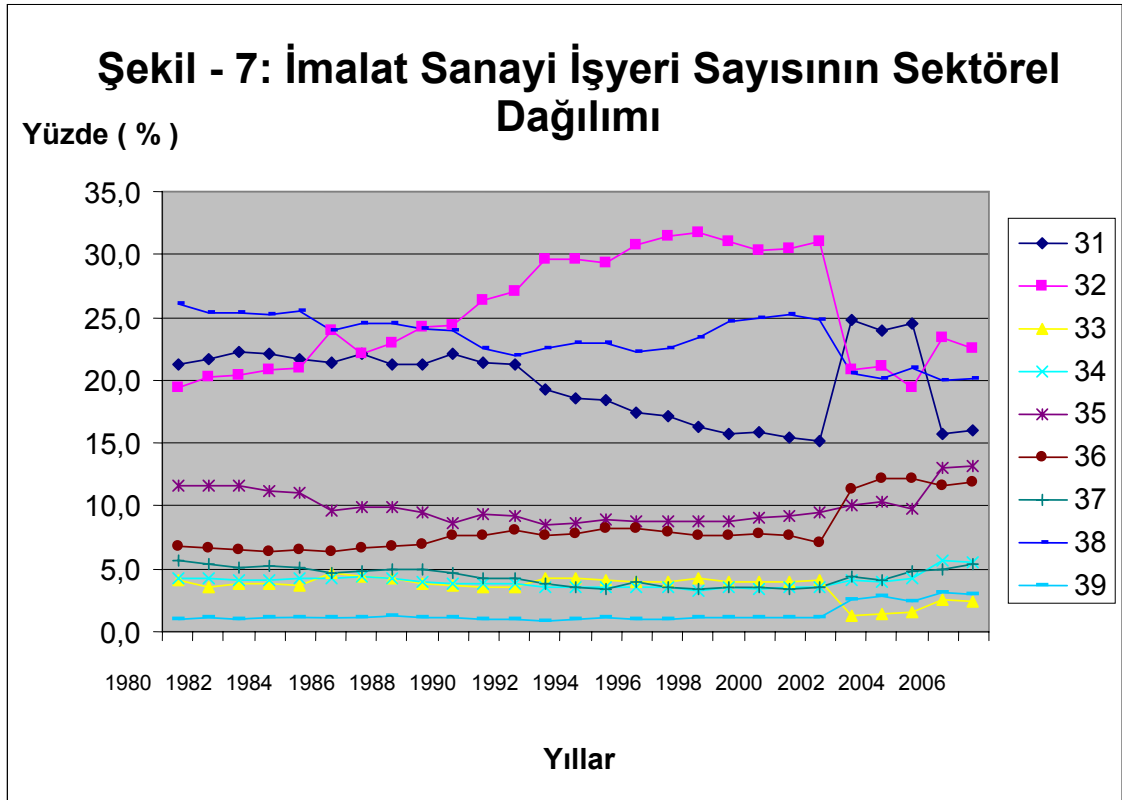
* Ürün bilgisi verilen firma sayısının kapsamı genişletilmiştir.

1980–1990 döneminde imalat sanayindeki işyeri büyüklüklerinin gelişimini tablo yardımıyla incelediğimizde, 1980 yılında 8.707 olan imalat sanayi (3) toplam işyeri sayısının, 1990 yılı itibariyle yalnızca 8.871'e yükselmiş olduğunu görmekteyiz. Oysa 1980 sonrasında sanayileşme stratejilerinde değişikliğe gidilmesiyle birlikte bir sonraki yılda imalat sanayindeki toplam işyeri sayısı 9.191'e ulaşırken; 1985 yılında söz konusu sanayideki işyeri rakamının 10.647'eye kadar çıktığı da açıkça görülmektedir. Bu dönemde ortaya çıkan hızlı artış eğiliminde ise gümrük duvarlarının açılması çok önemli bir rol oynamıştır. Ancak 1990 yılında Körfez Savaşı'nın patlak vermesiyle Türkiye'nin ticaret hacminde bir daralma meydana gelmiş ve bu durum diğer parametreler gibi imalat sanayi işyeri büyüklüklerine de olumsuz bir şekilde yansımıştır.

Körfez Savaşı sendromunun atlatılmasının ardından büyüme sürecine giren ekonomide işyeri sayısı da hızla artmış ve 1992 yılında 11.201 adede varmıştı. Ancak bu kez de ülkemiz 1994 krizine sürüklenmiş ve % 9,5 oranında azalarak işyeri sayısı 10.127'ye kadar düşen imalat sanayi de krizden payına düşeni almıştı. Açıklanan ekonomik paket sonrasında çok zor bir dönemden geçen ülke ekonomisinin yavaş yavaş toparlanmasıyla birlikte imalat sanayi de ölçeğini arttırmış ve 1998 yılında işyeri büyüklüğü bakımından 90'lı yılların en yüksek seviyesi olan 12.323 rakamına ulaşmıştır. Fakat 1998, 2000 ve 2001 yıllarında tekrarlayan ekonomik krizle birlikte ülkemizde imalat sanayine yönelik işyeri büyüklüklerinde istikrar bir türlü sağlanamamıştır. 2002 yılının son çeyreğinde yapılan seçimler sonrasında ekonomik istikrarın sağlanması yönünde adımlar atılmış gibi görünse de; sergilenen bu olumlu görüntü 2003 ve 2004 yılları itibariyle imalat sanayi işyeri adedindeki gelişmelere yansımamıştır.

Tablo – 1'de yer vermiş olduğumuz imalat sanayi işyeri büyüklüklerine ilişkin verilerden 2005 yılına ait olan işyeri adedinin 34.154 şeklinde kayıtlara geçmesine karşın; bu yıl itibariyle 'ürün bilgisi verilen firma sayısı kapsamının genişletilmesinden' ötürü önceki yıla kıyasla sağlıklı bir karşılaştırmanın yapılamayacağı ve rasyonel bir şekilde yorumlanamayacağı düşüncesine varılmıştır. Dolayısıyla da söz konusu yıla ait verinin; aynı verileme yöntemiyle geliştirilen 2006 yılı işyeri büyüklüklerinin yorumlanması esnasında karşılaştırma amaçlı kullanılması uygun görülmüştür. Buna göre 2006 yılına gelindiğinde; bir önceki yıl 34.154 olan imalat sanayi işyeri sayısının, sadece % 1,1 oranında artarak 34.529 adet ile sınırlı kalmış olduğunu görmekteyiz.

2006 yılı işyeri büyüklüklerinde yaşanan bu gelişmenin nedenini sorguladığımızda Çin ve Hindistan gibi ucuz emek sahibi ülkelerin yarattığı küresel rekabetin imalat sanayi üzerinde yarattığı olumsuz baskı ile karşılaşmaktayız. Söz konusu baskının boyutlarını Tablo – 1 yardımıyla incelediğimizde ise; imalat sanayinde mevcut olan dokuz alt sektörden üçünün rakamsal olarak düşüş gösterdiği ve işyeri sayısında bu yıl itibariyle en yüksek oranlı artışın da yalnızca % 7,9 ile Ana Metal Sanayi tarafından gerçekleştirildiği bilgilerine ulaşmak mümkün olacaktır.



Kaynak: TÜİK'ten alınan veriler kullanılarak hazırlanmıştır.

İmalat sanayinde var olan toplam işyeri sayısının alt sektörler bazındaki yüzdelik dağılımına Şekil – 7'den baktığımızda; 1980 yılında % 26,1 oranıyla en büyük paya Metal Eşya, Makine ve Cihazlar (38) sektörünün sahip olduğunu görmekteyiz. Bu sektörü % 21,3 ile Gıda, İçki ve Tütün Sanayi Ürünleri (31) sektörü ve % 19,4 oranıyla da Tekstil, Giyim, Deri ve Ayakkabı (32) sektörü izlemektedir. 1980 - 1990 yılları arasında imalat sanayine yönelik işyeri sayılarındaki payını Gıda, İçki ve Tütün Sanayi Ürünleri (31) sektörü % 21,4 oranıyla elinde tutmayı başarırken; Metal Eşya, Makine ve Cihazlar (38) sektörü aynı başarıyı gösterememiş ve 1990 yılı itibariyle payının %

22,6 oranına düşmesine engel olamamıştır. Dolayısıyla Metal Eşya, Makine ve Cihazlar (38) sektörüne ait paydaki gerilemeden ortaya çıkan boşluğu Tekstil, Giyim, Deri ve Ayakkabı (32) sektörü doldurmuş ve payını aynı dönemde % 26,3'e çıkarmış ve diğer bir değişle büyük ölçekli işletmeler yerini küçük ölçeklilere bırakmışlardır. Çünkü 1980 sonrasında sektörler bazında işyeri dağılımı incelendiğinde, büyük ölçekli işletmelerin metal eşya, makine ve kimyasal ürünlere ilişkin sektörlerin; küçük ölçekli işletmelerin de tekstil, giyim, deri ve orman ürünlerine ilişkin sektörlerin faaliyetlerinde yoğunlaştıkları gözlenmiştir.

İmalat sanayindeki işyerlerinin sektörel dağılımı 1990 - 2001 dönemi itibariyle ele alındığında; üç alt sektöre ilişkin gelişmeleri mercek altına almak analiz için yeterli olacaktır. Bu dönem itibariyle Ana Metal Sanayi (37) payını birkaç puan artırarak korurken; Gıda, İçki ve Tütün Sanayi Ürünleri (31) sektörünün payı hızlı bir düşüşle % 15,2 oranına kadar inmiştir. Bu alt sektörde meydana gelen hızlı düşüşte ülkemizde 90'lı yıllarda tarımın iyiden iyiye can çekişmeye başlamasının payı ne kadardır tam olarak bilinemesi de; aynı dönemde kentsel dönüşümün ortaya çıkmasıyla birlikte artan konfeksiyona yönelik imalathaneler ve bunun doğal bir sonucu olarak Tekstil, Giyim, Deri ve Ayakkabı (32) sektöründe bu dönem itibariyle görülen müthiş gelişim düşündürücü boyuttadır. Nitekim 2001 yılına gelindiğinde de sanayide özellikle iki alt sektör dikkatleri üzerine çekmiştir: % 31,1'lik payıyla Tekstil, Giyim, Deri ve Ayakkabı (32) ve % 24,8 payıyla da Metal Eşya, Makine ve Cihazlar (38) alt sektörü. Bunun sebebi de sözü edilen bu iki alt sektörün 2001 yılında sahip oldukları işyeri sayısı, toplam imalat sanayi işyeri hacminin yarısından fazlasını ellerinde bulundurmasıdır.

2002 - 2006 yılları arasında ise imalat sanayi işyeri büyüklüklerinin sektörler bazındaki dağılımında dengelerin değiştiği göze çarpmaktadır. Şöyle ki; bir önceki dönemde büyük oranlı paylara sahip olan alt sektörlerin paylarının bu dönemde azalmasıyla birlikte diğer alt sektörlerin paylarında görülen iyileşmeler sonucunda, sektörler arasındaki uçurum nispeten ortadan kalkmış gözükmektedir. Buna göre oransal olarak ele alacak olursak; en büyük paya 2006 yılı itibariyle de Tekstil, Giyim, Deri ve Ayakkabı (32) sektörünün sahip olmasına karşın, payı % 22,5 oranına kadar gerilemiştir. Aynı şekilde Metal Eşya, Makine ve Cihazlar (38) sektörü de sanayinin ikinci büyüğü olmasına karşın, payı % 20,1 oranına inmiştir. Bunun yanı sıra, Gıda, İçki ve Tütün Sanayi Ürünleri (31), Petrol, Kömür, Kauçuk, Plastik ve Kimyasal Ürünler

(35) ve Taş ve Toprakta Edilen Ürönlere (36) ilişkin sektörün paylarını sırasıyla % 16, % 13,2 ve % 11,9 oranına çıkarmaları da paylaşımın bu şekilde gerçekleşmesine katkıda bulunmuştur.

2. İmalat Sanayinde İstihdam Yapısı

1980'lerde uygulanmaya başlayan yapısal uyum politikaları ile birlikte ekonomiler dışa açık bir hal almış, diğer bir değişle küresel ekonomiye geçişin ilk adımları atılmaya başlanmıştır. Dışa açık stratejiler doğrultusunda uygulanan söz konusu uyum politikalarının sağlayacağı en önemli getiri ise istihdam artışıdır. Çünkü ihracata dayalı sanayileşme stratejilerine yönelik politikalar çerçevesinde görel olarak işgücü yoğun sektörler teşvik edilirken; nispi faktör fiyatlarındaki dalgalanmalar da azalacaktır. Ayrıca dış ticaret ve sermaye piyasalarının liberalleştirilmesinin, yurt içindeki tasarruf ve yatırımların artmasına katkıda bulunacağı da düşünülmektedir. Dolayısıyla dışa açık politikaların hayata geçirilmesiyle birlikte işgücü talebinde gözle görülür bir artışın yaşanacağı kesin gözüyle bakılmıştır (Kaplan, 2000: 34). Ancak Tablo – 2'de yer alan verilerden de anlaşılacağı gibi o dönemde ortaya atılan bu yaklaşımın gerçekliği Türkiye imalat sanayi açısından kanıtlanamamıştır.

Tablo – 2: İmalat Sanayinde İstihdam (Kişi Sayısı)

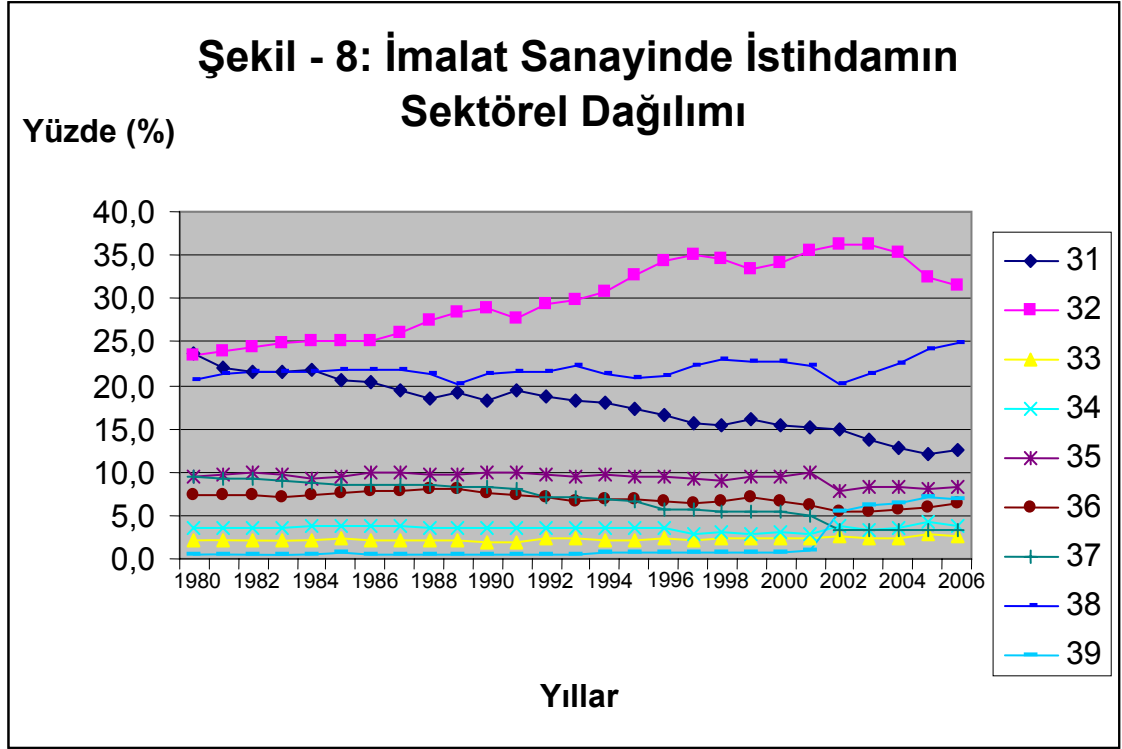
YILLAR	31	32	33	34	35	36	37	38	39	3
1980	188.160	185.807	17.172	28.508	75.553	59.258	74.612	163.452	3.128	795.650
1981	176.945	193.606	16.590	29.472	78.163	60.000	75.307	172.275	3.921	806.279
1982	180.134	203.733	17.745	30.284	83.394	60.532	77.069	179.977	4.099	836.967
1983	186.901	217.105	19.021	31.735	84.510	62.167	77.414	187.905	4.745	871.503
1984	195.042	226.052	18.625	33.709	83.165	65.062	78.679	192.498	5.184	898.016
1985	193.432	235.548	21.677	36.336	88.807	71.317	80.903	203.071	5.649	936.740
1986	193.965	237.887	21.200	36.319	93.548	73.826	82.172	207.328	5.267	951.512
1987	189.223	256.199	21.838	36.996	97.843	76.786	82.838	212.716	5.366	979.805
1988	188.637	278.744	21.489	37.189	8.249	81.795	86.363	217.415	5.551	1.015.432
1989	197.304	292.863	21.038	36.144	99.014	82.594	85.465	207.514	5.417	1.027.353
1990	188.373	296.119	20.299	37.122	101.262	77.554	84.298	217.968	5.201	1.028.196
1991	183.371	262.491	18.121	34.653	93.742	69.511	75.221	204.926	4.802	946.838
1992	184.759	288.759	22.620	35.049	94.838	70.334	71.016	212.380	5.181	984.936
1993	177.593	292.231	22.546	34.476	93.718	65.977	69.280	217.964	5.695	979.480
1994	168.911	289.149	20.946	33.750	90.172	65.048	63.321	200.010	5.614	936.921
1995	168.734	319.167	19.991	34.902	92.602	66.228	64.291	202.240	5.778	973.933
1996	172.578	357.935	23.483	36.153	98.483	67.972	58.162	218.367	6.780	1.039.913
1997	177.455	399.523	25.358	32.964	105.495	73.760	64.370	253.078	7.875	1.139.878
1998	186.783	416.747	27.713	36.194	108.676	79.592	65.235	277.078	8.391	1.206.409
1999	178.799	371.036	26.374	32.940	105.941	78.045	60.340	251.934	8.121	1.113.530
2000	174.577	386.151	27.054	33.713	108.293	73.812	60.733	257.505	8.650	1.130.488
2001	166.514	388.333	24.721	32.383	107.903	68.087	55.357	244.172	9.347	1.096.817
2002	317.843	775.302	57.323	80.321	168.631	117.600	72.443	428.922	116.242	2.135.057
2003	297.954	788.709	52.548	74.220	179.738	116.896	73.288	463.479	134.431	2.181.718
2004	307.491	847.442	59.519	83.659	197.639	134.164	81.140	540.694	152.076	2.404.342
2005	311.259	838.834	72.669	107.801	209.653	150.743	86.728	622.244	183.223	2.583.747
2006	335.220	845.562	72.176	103.125	219.453	168.549	90.783	667.112	181.566	2.684.240

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir

Türkiye'nin toplam imalat sanayi (3) istihdam rakamları incelendiğinde, 1980 yılında 795.650 kişi istihdam edilirken 1990 yılında bu rakamın 1.028.196 kişiye çıkarak, geçen süreçte % 22,6 oranında bir artışın gerçekleştiği görülmektedir. On yıllık süreçte imalat sanayi içerisindeki alt sektörlerden, en yüksek istihdam artışını sağlayan sektör % 66,3 orandaki artışla Diğer İmalat Sanayi (39) olmuştur. Fakat bu sektör elde etmiş olduğu yüksek artış oranına karşın, yalnızca 5.201 kişilik istihdam sağladığı için toplam imalat sanayi içerisinde % 0,5 gibi oldukça düşük düzeyde bir paya sahip olabilmektedir. Dolayısıyla bu dönemde istihdamın en çok yaratıldığı alt sektör Tekstil, Giyim, Deri ve Ayakkabı sektörü (32) olmuş ve % 59,3 oranındaki artış ile 296.119 kişilik istihdam hacmine ulaşan bu sektör aynı zamanda toplam imalat sanayinde istihdam edilen miktarın da yaklaşık olarak dörtte birini oluşturmuştur. Bu alt sektörü Petrol, Kömür, Kauçuk, Plastik ve Kimyasal Ürünlere ilişkin alt sektör (35) ile Metal Eşya, Makine ve Cihazlara ilişkin alt sektörler (38) izlemiş ve ele alınan dönemde sırasıyla % 34 ve % 33 oranında istihdam artışını gerçekleştiren alt sektörler olmuşlardır.

Ancak 1980'lerden itibaren imalat sanayinden devletin el çekmeye başlaması ve özel kesimin de inşaat sektörü gibi karlı ama istihdam kapasitesi de bir o kadar düşük sektörlerle yönelmesi sonucunda, 90'lardan itibaren imalat sanayimizdeki istihdam artışında yavaşlama görülmüştür. Buna göre 1990 - 2001 dönemini ele alacak olursak; toplam imalat sanayi açısından istihdam hacminin sadece % 6,2 oranında artarak 1.096.817 kişiyle sınırlı kaldığını söylemek mümkündür. Özellikle 2001 yılında imalat sanayi üretiminde yaşanan gerileme nedeniyle, bu sektördeki istihdam hem kamu hem de özel kesim kaynaklı olarak azalmış ve imalat sanayi üretiminde çalışanlar endeksi 2000 yılına göre % 8,4 oranında gerilemiştir (Yıllık Rapor, 2001: 30). Nitekim imalat sanayinin toplam istihdam hacminde bir artış görülmesine karşın, bazı sektörlerin ele almış olduğumuz dönemdeki istihdam rakamlarında düşüş meydana gelmiştir. Bu sektörler arasından, istihdam edilen kişi sayısı % 34 oranında düşen Ana Metal Sanayi, istihdam kapasitesi en çok daralan alt sektör olmuştur. Ana Metal Sanayi gibi Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Matbaacılıkta Kullanılan Klişe vs. Ürünler (34), Taş ve Toprakta Elde Edilen Ürünler (36) ve Gıda, İçki ve Tütün Sanayi Ürünleri (31) alt sektörleri de istihdam edilen kişi sayısının reel olarak azaldığı sektörler olmuşlardır.

2002 yılı itibariyle imalat sanayi üretimi krizin yaralarını sararak yeniden büyüme sürecine girmiş ve sektördeki istihdam hacminde tam anlamıyla patlama yaşanmıştır. Bir önceki yıla oranla % 94,7'lik bir artışı gören imalat sanayinde istihdam edilen kişi sayısı 2.135.057'ye ulaşmıştır. Bu yüksek oranlı artışın en dikkat çekici alt sektörü ise, 2001 yılındaki 9.347 kişilik istihdam kapasitesini bir sonraki yılda 116.242 kişiye çıkarmayı başaran Diğer İmalat Sanayi (39) olmuştur. Orman Ürünleri (33) alt sektörü % 148, Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Matbaacılıkta Kullanılan Klişe vs. Ürünlere (34) ilişkin alt sektör de % 131,9 oranında istihdam hacmini arttırarak yüksek oranlı artış yakalamış diğer iki sektör olmuşlardır. Bunun yanı sıra imalat sanayi içinde yaratılan toplam istihdamın % 36,3'ünü elinde bulunduran Tekstil, Giyim, Deri ve Ayakkabı (32) sektörünün % 99,6'lık artış oranıyla istihdam sayısını 775.302 kişiye çıkarmasının da, bu yıl itibariyle imalat sanayi istihdamında yaşanan büyük sıçramada çok önemli payı bulunmaktadır. Fakat 2002 yılından itibaren Türkiye ekonomisinde gözlemlenen hızlı büyümenin, istihdam kapasitesindeki artışa aynı oranda yansımadağı görülmüştür. Örneğin, 2002 - 2005 yılları arasındaki yıllık ortalama GSYİH büyümesi % 7,4 oranında gerçekleşirken; aynı dönemde ekonomi genelinde istihdam artışı yıllık ortalama olarak % 1,1, imalat sanayi istihdam artışı da yıllık ortalama % 6,4 seviyelerinde kalmıştır. Aynı şekilde 2006 yılının ilk çeyreğinde ekonomi genelinde istihdam düzeyi % 1,1 oranında azalırken, ikinci, üçüncü ve dördüncü çeyreklerinde de yalnızca sırasıyla % 0,6, % 1,9 ve % 3,3 oranlarında artış gösterebilmiştir (Yıllık Rapor, 2006: 31). Ancak sözünü ettiğimiz dönemde % 6,4'lük seviyeyi gören imalat sanayinin 2006 yılı itibariyle istihdam hacmindeki artış oranı ise % 3,9 ile sınırlı kalmış ve imalat sanayindeki bu değişimde Çin ve Hindistan kaynaklı küresel rekabetin imalat sanayi istihdamı üzerinde yarattığı baskı büyük rol oynamıştır.



Kaynak: TÜİK'ten alınan veriler kullanılarak hazırlanmıştır.

Türkiye'de 1980 ile 2006 yılları arasında imalat sanayinde istihdam edilen kişilere ilişkin sayıların alt sektörler bazındaki dağılımı Şekil – 8'de gösterilmektedir. Buna göre, ele alınan dönemin tamamı ele alındığında; en büyük değişimin Ana Metal Sanayi (37), Gıda, İçki ve Tütün Sanayi Ürünleri (31) ve Tekstil, Giyim, Deri ve Ayakkabı (32) alt sektörlerinde meydana geldiği açıkça ortadadır. 1980 ile 2006 yıllarının verilerine göre, bu alt sektörlerden Ana Metal Sanayi (37) sektöründe % 63,9, Gıda, İçki ve Tütün Sanayi Ürünleri (31) sektöründe de % 47,2 oranında bir işgücü kaybı yaşanırken; Tekstil, Giyim, Deri ve Ayakkabı (32) sektörü istihdamında % 34,9 oranında bir kapasite artırımı söz konusu olmuştur. Bunların dışındaki diğer alt sektörlerin toplam imalat sanayi istihdam hacmi içerisindeki paylarının ise, birkaç puan oynayarak aşağı yukarı aynı seviyelerde seyrettiği görülmüştür.

3. İmalat Sanayinde Ücretlerin Gelişimi

1980 sonrasında ihracata dayalı bir büyüme modeline geçilmesinin ücretler üzerindeki etkisi önemli düzeyde olmuştur. Öncelikle ülke ekonomisindeki ihracata yönelik sektörlerin emek-yoğun sektörlerden oluşmasından dolayı, 1980 - 1988

döneminde reel ücretlerde bir azalma söz konusu olmuştur. 1982 yılında Tekstil, Giyim, Deri ve Ayakkabı (32) alt sektöründe meydana gelen reel ücret düşüşü de bu duruma uygun bir örnek teşkil etmiştir. Ama ayrıca, 80 döneminde yaşanan askeri darbenin ve sonrasındaki süreçte işçi haklarına olan şiddetli baskının ücretlerin reel olarak gerilemesinde bir payı bulunduğu da olasılıklar arasındadır. Hatta bu dönemin getirdiği baskıcı ortamda ücretlerin bu denli düşmesiyle birlikte ekonomik politikalar da yüksek kar oranlarıyla destek görmüştür.

Tablo – 3 Sektörler İtibariyle İmalat Sanayinde Çalışan Başına Yıllık Ücret Gelişimi (TL)

YILLAR	31	32	33	34	35	36	37	38	39	3
1980	0,3	0,2	0,2	0,4	0,4	0,3	0,5	0,3	0,2	0,3
1981	0,4	0,4	0,3	0,5	0,6	0,4	0,7	0,5	0,3	0,5
1982	0,5	0,4	0,4	0,7	0,7	0,6	0,8	0,6	0,3	0,6
1983	0,6	0,5	0,5	0,8	0,9	0,7	0,9	0,8	0,5	0,7
1984	0,8	0,7	0,6	1	1,2	0,9	1,3	1	0,6	0,9
1985	1,1	0,9	0,8	1,4	1,6	1,4	1,7	1,5	0,9	1,3
1986	1,4	1,3	1,1	1,8	2,3	1,7	2,7	1,9	1,2	1,7
1987	2,1	1,9	1,6	2,8	3,4	2,4	3,3	2,9	1,8	2,5
1988	3,2	3,4	2,8	4,4	5,8	4,3	5,3	4,7	3,1	4,1
1989	7	6,1	5,6	11	13	8,7	12,5	9,3	5,8	8,4
1990	15	11	11	19	25	19	23	18	11	16
1991	31	24	24	38	52	35	60	38	20	35
1992	56	34	38	63	87	61	98	62	33	57
1993	95	58	69	103	146	100	159	108	52	96
1994	164	92	108	173	261	161	272	174	79	159
1995	270	169	169	302	473	301	392	327	144	277
1996	452	318	306	531	769	536	769	571	276	482
1997	890	606	531	1.104	1.518	1.010	1.431	1.092	614	928
1998	1.694	1.057	957	1.959	2.889	1.790	2.540	2.011	997	1.692
1999	3.164	1.883	1.706	3.870	5.060	2.991	4.512	3.483	1.671	3.026
2000	4.943	2.778	2.511	6.035	7.931	4.599	7.462	5.502	2.408	4.685
2001	6.737	3.636	3.541	7.978	11.209	6.163	10.466	7.397	3.406	6.315
2002	7.141	4.651	3.907	8.765	16.508	7.284	10.183	8.449	4.283	7.047
2003	10.501	5.785	5.580	10.458	15.286	9.488	15.085	10.657	5.545	8.992
2004	11.525	7.269	6.756	10.399	17.176	10.397	17.216	12.302	6.692	10.484
2005	12.836	7.810	6.293	11.364	17.584	11.805	19.481	12.749	6.818	11.200
2006	13.615	8.325	7.479	12.594	19.401	13.196	20.044	14.045	7.547	12.232

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

1989 yılına gelindiğinde ise reel ücretlerin önemli düzeyde arttığı görülmektedir. Yeni popülist evrelere geçilmesi ve genişlemeci mali politikaların uygulanmasıyla birlikte TL'nin değerlenmesi sonucunda iç talebin artması, reel ücretlerin hızla yükselmesini sağlamıştır (Boratav, Yeldan, Köse, 2000: 20). Alt sektörler bazında 1989 yılındaki ücretleri bir önceki yıla oranladığımızda, en fazla artışın Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Matbaacılıkta Kullanılan Klişe vs. Ürünler (34), Ana Metal Sanayi (37) ve Kimya ve Kimyasal, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik (35) alt sektörlerinde gerçekleştiğini görmekteyiz (bkz. Tablo – 3).

1989 yılından başlamak üzere ortalama yıllık reel ücretlerde söz konusu yükselişe şahit olan Türkiye ekonomisi bu seyrini 1994 yılına kadar sürdürebilmiştir. Bunun sebebi de 1994 ekonomik krizinin ücretler üzerinde oluşturduğu baskıdır. 1994 yılında ücretler üzerinde oluşan bu baskıdan en çok etkilenen alt sektör, reel ücretlerinde % 25 oranında daralma yaşanan Orman Ürünleri (33) sektörü olurken; Orman Ürünlerini, % 13 oranındaki düşüşle Metal Eşya, Makine ve Cihazlar (38), % 11,9 oranındaki düşüşle de Tekstil, Giyim, Deri ve Ayakkabı (32) alt sektörü izlemiştir. Ancak 94 kriziyle imalat sanayi ücret gelişiminde ortaya çıkan olumsuz tablo yalnızca saymış olduğumuz bu üç alt sektörle sınırlı kalmadığı gibi, yarattığı etkiler öyle bir boyuta ulaşmıştır ki; 1995 ve 1996 yıllarında dahi imalat sanayi reel ücretleri gerilemeye devam etmiştir. Her ne kadar 1997 yılı itibariyle ücretlerde iyileşme söz konusu olsa da; 1998-2001 döneminde yaşanan finansal krizler nedeniyle ücretlerde reel olarak büyük çaplı düşüşlerin görülmesine yine engel olunamamıştır. Özellikle 2002 yılında Ana Metal Sanayi (37) sektöründe nominal ücretlerin % 2,7 oranında düşerek çalışan başına yıllık ücretin 10.183 TL'ye gerilemesi, söz konusu dönemde meydana finansal krizin hangi boyutlarda olduğunu ortaya koymak açısından yeterli bir kanıt olmaktadır. Nitekim 2002 yılı itibariyle reel ücretlerdeki gerileme devam ederken, bu durum iç talepteki canlanmayı da geciktiren bir etken olmuştur.

Ancak 2002 Kasım'ındaki seçimler sonrasında oluşturulan olumlu tablonun bir sonraki yıla taşınması sonucunda, imalat sanayindeki reel ücret endeksi 2003 yılının son çeyreğinden itibaren artma eğilimine girmiş ve bu eğilim 2006 yılına kadar artarak sürmüştür. 2003 yılındaki ücret artışlarına en büyük katkıyı ise 2 yıllığına imzalanan kamu kesimi toplu iş sözleşmeleri yapmıştır. Ancak imalat sanayinin tüm alt sektörleri için 2003 yılının artış eğilimi içerisinde geçtiğini söylemek mümkün değildir. Örneğin,

çalışan başına yıllık ücretin 16.508 TL'den, 15.286 TL'ye düştüğü Kimya ve Kimyasal, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik (35) sektörü, ücretlere ilişkin en kötü performansı sergileyen sektör olmuştur.

Türkiye ekonomisinin durgunluk dönemine girmeye başladığının sinyallerini veren 2005 yılını da artarak sonlandıran reel ücretler; 2006 yılıyla birlikte bir önceki yılın aynı dönemlerine göre % 3 ila % 9 oranları arasında bir düşüş sergilemiştir. Fakat 2006 yılındaki ücret gelişimine yönelik yapılan yorumlarda, bu düşüş eğiliminin bir yandan ihracat performansına rekabet avantajı kazandırırken, diğer yandan da fiyatlar üzerindeki maliyet baskısını azalttığına değinilmiştir (Yıllık Rapor, 2006: 31).

4. İmalat Sanayinde Katma Değerin Oluşumu

İmalat sanayinin sektörler bazında ortaya koyacağı performansı en doğru şekilde yansıtabilecek olan oluşum, katma değerdir. Ancak, ihracata dayalı sanayileşme sürecinde imalat sanayinde oluşan katma değer hangi doğrultuda etkileşim gösterdiğinin tam anlamıyla ortaya konabilmesi için, alt sektörlerin de analize dahil edilmesi gerekmektedir. Dolayısıyla bu kısımda Tablo – 4 aracılığıyla 1980 sonrasında imalat sanayimizin katma değerine ilişkin gelişmeler ele alınırken; Şekil – 4'ün yardımıyla da alt sektörlerin yarattığı katma değerlerin imalat sanayinin tamamı içerisindeki payları incelenecektir.

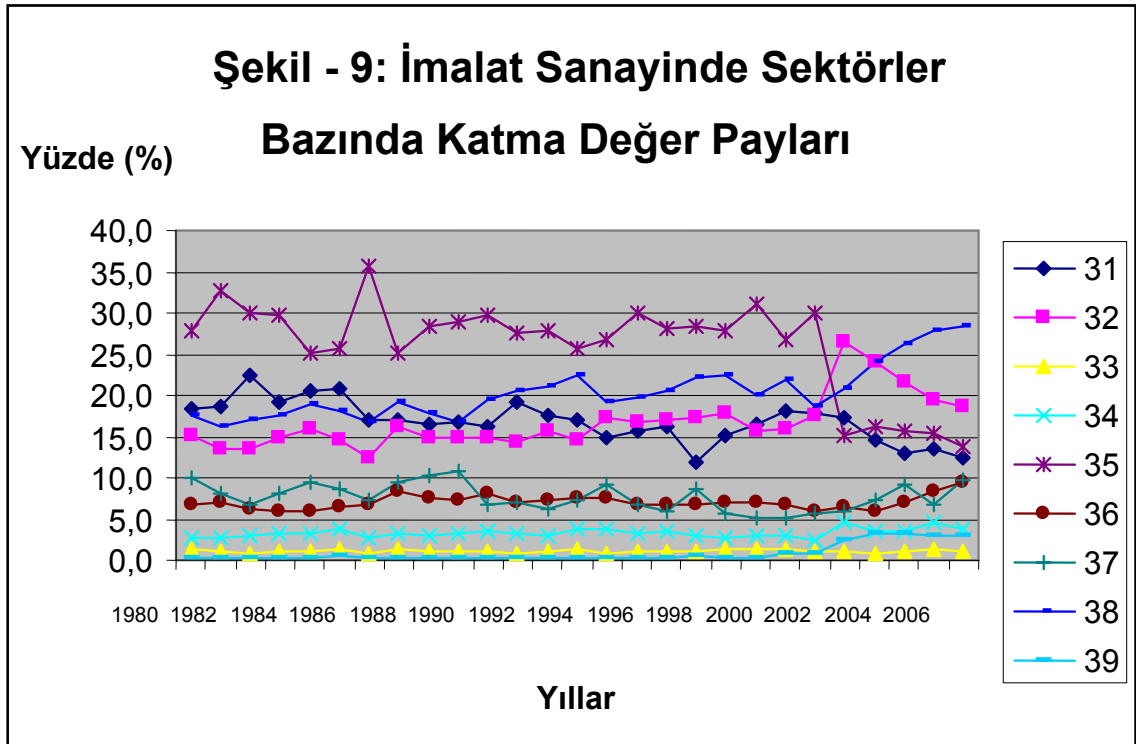
Türkiye'nin toplam sanayi katma değeri içinde yaklaşık % 80'lik bir payı elinde bulunduran imalat sanayi, ülke üretimi açısından çok önemli bir konuma sahiptir. İmalat sanayinin katma değer bakımından 1980-2006 döneminde rakamsal olarak büyük bir gelişme gösterdiği ve geçen yirmi altı yıllık sürecin sonunda 75 katrilyon TL'ye yakın bir hacme ulaştığı Tablo – 4 tarafından da açıkça sergilenmektedir. Ancak konu itibarıyla asıl önemli olan katma değer rakamsal gelişimi değil, bu gelişim içerisinde katma değer hangi kanaldan beslendiğidir. Çünkü bu sayede ihracat dayalı sanayileşme stratejileri ile katma değer arasında bir ilişki çıkarsamak mümkündür. Nitekim, 1980-2006 dönemindeki katma değer artışlarına baktığımızda, en hızlı artışın ve imalat sanayi içerisinde de en büyük payın (Şekil – 4); 1980 sonrasında yeni gelişen, yüksek nitelikli ve teknoloji yoğun alt sektörlerle ait olduğu gözlenmektedir. Bunun en çarpıcı örneği de Metal Eşya, Makine ve Cihazlar (38) sektörünün incelenen dönemde

ortaya koyduğu performanstır. 1980 yılı itibariyle yaratmış olduğu 144 milyar TL'ye yakın katma değer ile imalat sanayi içerisinde yalnızca % 17,6'lık dilimi elinde bulundurarak sanayi içerisindeki üçüncü büyük alt sektör konumundayken; 2006 yılına gelindiğinde 21 katrilyon TL'yi aşkın bir katma değer yaratımıyla imalat sanayinin en üretken sektörü haline gelmiştir.

Tablo - 4: İmalat Sanayinde Sektörler İtibariyle Yaratılan Katma Değer (Milyon TL)										
YILLAR	31	32	33	34	35	36	37	38	39	3
1980	151.045	124.631	10.202	22.241	228.211	56.087	81.475	143.906	2.108	819.906
1981	252.990	181.125	12.901	35.310	443.059	95.342	108.939	217.534	3.187	1.350.387
1982	416.588	254.639	16.967	54.835	559.629	115.635	127.132	316.679	4.371	1.866.475
1983	473.906	363.405	24.893	77.241	731.235	148.929	202.644	435.277	8.565	2.466.095
1984	722.694	554.536	35.044	109.348	878.057	203.667	327.344	659.241	12.330	3.502.261
1985	1.181.710	832.055	71.582	206.463	1.458.548	370.922	484.138	1.023.970	27.469	5.656.857
1986	1.685.308	1.238.086	93.717	262.899	3.539.435	682.307	734.640	1.653.790	26.983	9.917.165
1987	2.409.142	2.278.013	181.747	449.922	3.557.601	1.193.144	1.331.522	2.704.579	35.392	14.141.062
1988	4.438.903	4.013.330	295.997	830.228	7.658.872	2.054.326	2.803.949	4.806.605	56.544	26.958.754
1989	7.591.281	6.801.472	452.009	1.426.988	13.200.751	3.317.474	4.897.326	7.640.676	132.081	45.460.058
1990	12.411.666	11.511.773	747.580	2.640.595	22.764.471	6.223.615	5.218.249	15.027.953	230.302	76.776.204
1991	25.454.694	19.227.832	1.193.748	4.206.786	36.744.971	9.229.806	9.303.984	27.292.582	340.128	132.994.531
1992	43.300.405	38.583.373	2.913.151	7.382.909	69.173.598	17.827.405	15.519.875	52.567.564	663.882	247.932.162
1993	76.584.290	66.261.169	5.547.473	16.794.727	116.420.627	34.753.703	33.412.152	101.517.834	1.020.422	452.312.757
1994	136.209.242	159.672.797	7.933.997	35.887.642	246.864.572	70.334.976	85.385.671	176.589.207	2.397.176	921.275.280
1995	272.891.918	292.588.757	19.252.710	57.195.130	527.157.684	119.421.984	116.225.411	345.805.732	4.384.316	1.754.923.642
1996	475.748.944	500.401.309	34.939.816	102.680.845	821.471.546	199.730.787	176.667.682	597.974.824	9.705.623	2.919.321.376
1997	749.813.819	1.087.855.159	72.377.087	187.413.572	1.783.134.219	422.475.202	539.340.769	1.390.382.379	26.556.334	6.259.348.540
1998	1.603.571.239	1.879.383.665	133.892.872	297.324.196	2.951.135.886	743.988.653	596.862.670	2.374.215.709	32.918.410	10.613.293.300
1999	2.643.622.496	2.500.816.678	215.188.773	461.947.834	5.007.351.929	1.147.093.118	829.908.751	3.201.323.702	58.032.710	16.065.285.991
2000	4.402.026.095	3.907.256.396	356.234.748	727.243.736	6.542.636.669	1.682.710.837	1.286.759.331	5.352.755.820	170.392.724	24.428.016.356
2001	7.322.962.056	7.181.936.695	389.484.050	1.039.849.822	12.371.081.415	2.462.634.326	2.380.252.384	7.634.131.950	360.730.240	41.143.062.938
2002	8.192.724.641	12.607.433.916	468.629.713	2.130.142.962	7.118.969.892	3.056.328.934	2.840.767.511	9.847.036.101	1.167.914.063	47.437.606.060
2003	8.185.829.520	13.527.437.466	522.557.670	1.924.407.443	9.186.803.260	3.411.778.076	4.186.842.077	13.625.019.423	1.776.683.817	56.356.919.519
2004	8.654.324.446	14.393.253.821	636.183.538	2.349.401.604	10.402.164.289	4.732.337.528	6.075.474.600	17.545.680.487	2.116.968.133	66.924.669.484
2005	8.100.447.675	11.687.243.851	856.458.784	2.696.047.092	9.226.348.784	5.016.872.622	4.096.224.747	16.748.082.728	1.800.940.269	60.244.921.983
2006	9.273.676.116	14.018.821.106	867.985.743	2.840.832.656	10.247.863.247	7.016.932.215	7.198.235.918	21.187.419.926	2.131.228.216	74.797.613.225

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

Aslında ele almış olduğumuz dönem itibariyle imalat sanayine ait tüm alt sektörlerin yaratmış olduğu katma değerlerin rakamsal olarak artış eğilimi göstermiş oldukları açıkça görülmektedir. Ancak söz konusu artış eğiliminin dışsal etkenlerden de kaynaklanabileceği ihtimali göz önünde tutulursa, imalat sanayi katma değerindeki gelişimi irdelemek amacıyla, diğer alt sektörlerin de bu süreç içerisinde imalat sanayi katma değerinde sahip oldukları payların seyrini incelemek yerinde olacaktır.



Kaynak: TÜİK'ten alınan veriler kullanılarak hazırlanmıştır.

İmalat sanayinde yaratılan katma değeri alt sektörler itibariyle ele aldığımızda, 1980 yılı itibariyle en büyük paya % 27,8 oranıyla Petrol, Kömür, Kauçuk, Plastik ve Kimyasal Ürünler (35) alt sektörünün sahip olduğunu görmekteyiz. Bu sektörü % 18,4 oranıyla Gıda, İçki ve Tütün Sanayi Ürünleri (31), % 17,6 oranıyla Metal Eşya, Makine ve Cihazlar (38) ve % 15,2 oranıyla da Tekstil, Giyim, Deri ve Ayakkabı (32) sektörü izlerken; bahsetmiş olduğumuz bu dört alt sektör, imalat sanayinin toplam katma değerinin % 79'luk bölümünü yaratmaktadır. Şekil – 9'dan da izlenebileceği gibi ele aldığımız 1980-2006 dönemindeki en önemli gelişmeyi Metal Eşya, Makine ve Cihazlar (38) alt sektörü göstermiş ve 2006 yılı itibariyle imalat sanayi katma değerinin % 28,3'lük kısmını tek başına gerçekleştirebilecek konuma gelmiştir. Bunun yanı sıra

1980 yılında imalat sanayi katma değerinin sektörler bazındaki en büyük pay sahibi olan Petrol, Kömür, Kauçuk, Plastik ve Kimyasal Ürünler (35) sektörü ise bu unvanını ancak 2001 yılına kadar koruyabilmiş, nitekim 2006 yılını da elde edebildiği % 13,7 oranındaki pay ile üçüncü sırada sonlandırmıştır. Söz konusu alt sektör 1999 yılında elde ettiği % 31,2 oranındaki pay ile incelediğimiz dönemdeki en yüksek oranına ulaşırken; Marmara depremi sonrasında İzmit Rafinerisi'nde üretime ara verilmesiyle birlikte payı % 26,8'lere inmiştir. Fakat rafinerinin 2000 yılı sonunda tekrar tam kapasiteyle çalışmaya başlamasıyla birlikte 2001 yılında eski performansına tekrar kavuşmuştur. Ancak bu sektörü 2006 yılındaki tabloya sürükleyen asıl gelişme 2002 yılıyla birlikte başlamıştır. Çünkü bu yıl itibariyle iç talepteki artışın sınırlı kalması sonucunda özel sektör dış pazarlara yönelmiş ve ihracatta yüksek bir performans ortaya konmuştur. İhracatta yaşanan bu olumlu gelişmelerin bir yansıması olarak imalat sanayi katma değerinde artış sağlanmış; ancak Petrol, Kömür, Kauçuk, Plastik ve Kimyasal Ürünler (35) sektörü bu yansımadan herhangi bir pay edinmemiştir. Dolayısıyla da rakamsal olarak katma değeri yükselmesine karşın bu alt sektörün payı 2002 yılı itibariyle neredeyse yarı yarıya düşmüş ve birbirini takip eden oransal düşüşlerle 2006 yılına gelinmiştir.

5. İmalat Sanayinde Verimlilik Gelişmeleri

Verimlilik genel anlamda işçi başına veya iş saati birimi başına katma değerde meydana gelen değişimle ölçülmekte; bir diğer değişle verimliliğin ölçümünde emek değişkeni kıstas olarak alınmaktadır (Kazgan, 1990: 120). Nitekim Tablo – 5'te yer alan imalat sanayi ve alt sektörlerinin verimlilik göstergeleri hesaplanırken de, söz konusu birimlerde yaratılan katma değer in çalışan işçi sayısına oranı kullanılmıştır.

Tablo – 5: Sektörler İtibariyle İmalat Sanayinde Kısmi Verimlilik Gelişimi (TL)

YILLAR	31	32	33	34	35	36	37	38	39	3
1980	0,8	0,7	0,6	0,8	3	0,9	1,1	0,9	0,7	1
1981	1,4	0,9	0,8	1,2	5,7	1,6	1,4	1,3	0,8	1,7
1982	2,3	1,3	0,9	1,8	6,8	1,9	1,6	1,8	1,1	2,2
1983	2,6	1,7	1,3	2,4	8,7	2,4	2,6	2,3	1,8	2,8
1984	3,7	2,5	1,9	3,3	11	3,1	4,2	3,4	2,4	3,9
1985	6,2	3,6	3,4	5,7	17	5,2	6	5,1	4,9	6,1
1986	8,8	5,2	4,5	7,3	38	9,3	8,9	8	5,2	11
1987	13	8,9	8,5	12	37	16	16	13	6,7	15
1988	24	14	14	22	78	25	33	22	10	27
1989	39	23	22	40	134	40	57	37	25	45
1990	66	39	37	71	225	81	62	69	44	75
1991	140	73	67	122	393	133	124	134	71	141
1992	237	134	131	211	732	255	219	249	129	253
1993	434	228	250	489	1.246	530	483	468	181	464
1994	812	554	384	1.066	2.745	1.087	1.351	888	430	988
1995	1.625	919	975	1.642	57	1.811	1.811	1.717	762	1.808
1996	2.769	1.400	1.499	2.843	8.350	2.949	3.042	2.747	1.437	2.815
1997	4.241	2.726	2.873	5.695	16.926	5.746	8.387	5.508	3.381	5.503
1998	8.612	4.514	4.854	8.228	27.190	9.368	9.162	8.587	3.932	8.814
1999	14.821	6.745	8.189	14.036	47.303	14.731	13.767	12.729	7.163	14.448
2000	21.335	10.200	13.204	21.554	60.478	22.222	22.282	20.691	17.584	21.027
2001	44.055	18.593	15.797	32.133	114.690	36.218	40.085	31.297	38.717	37.430
2002	30.121	17.958	16.595	30.851	46.263	29.090	40.843	27.312	14.700	25.778
2003	31.275	18.872	20.632	30.335	55.396	32.297	58.643	34.040	20.505	29.700
2004	32.393	18.980	22.807	32.241	56.921	39.018	76.755	37.261	20.331	32.099
2005	29.301	15.341	21.691	28.978	47.230	35.995	48.887	30.553	14.021	26.581
2006	31.646	18.371	21.153	31.924	50.291	44.712	81.524	35.534	15.584	31.575

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir

Tablo incelendiğinde, imalat sanayimizde 1980-1990 döneminde kısmi verimliliğin; daha açık bir ifadeyle kişi başına düşen katma değer artmış olduğu gözlenmektedir. Buna göre, 1980 yılında 1 TL olan kişi başı işgücü verimliliği geçen süre zarfında çok büyük bir gelişme göstermiş ve 1990 yılı itibariyle 75 TL olarak gerçekleşmiştir. Ancak 1980 sonrasında verimlilik açısından elde edilen bu hızlı artışta, ihracata dayalı sanayileşmenin getirdiği üretim veya teknoloji seviyesindeki artış değil; ithalata dayalı olarak dış pazarlara yönelen firmaların getirdiği kalite standartlarını arttırma ve üretim maliyetlerini düşürme çabaları önemli rol oynamıştır. Bu dönemin en fazla verimlilik artışını sağlayan alt sektörü Petrol, Kömür, Kauçuk, Plastik ve Kimyasal Ürünler (35) olmuş ve bu sektörde kişi başına katma değer tam 75 kat artmıştır. Bu sektörü işgücü verimliliği reel artışında Taş ve Toprakten Elde Edilen Ürünler (36) ve Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Matbaacılıkta Kullanılan Klişe vs. Ürün (34) sektörleri izlemiş ve 1990 yılı itibariyle bu iki sektörde çalışan başına yaratılan katma değer rakamları sırasıyla 81 TL ve 71 TL seviyelerine ulaşmıştır.

1990 - 2001 yılları arasında imalat sanayi kısmi verimliliği artış göstermeye devam etmiştir. İmalat sanayindeki kişi başı katma değer 2001 yılı itibariyle 37.430 TL rakamına ulaşırken; kısmi verimlilik bazında elde edilen büyük boyutlardaki artışlar, aynı sanayinin ücretlerinde meydana gelen artışların çok üzerinde seyretmiştir (Bkz. Tablo – 3). Bu dönemde de çalışan başına en yüksek katma değeri yakalayan alt sektör Petrol, Kömür, Kauçuk, Plastik ve Kimyasal Ürünler (35) olurken; bu unvanını 2001 yılı itibariyle yakalamış olduğu 11.209 TL’lik rakamla korumayı başarmıştır. Bu sektörü 10.466 TL ile Ana Metal Sanayi (37) ve 7.978 TL ile de Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Matbaacılıkta Kullanılan Klişe vs. Ürün (34) sektörleri izlemiş; ancak kısmi verimlilik bazında yukarıda ele aldığımız bir önceki dönemde ikinci sırada yer alan Taş ve Toprakten Elde Edilen Ürünler (36) sektörü yerini Ana Metal Sanayine (37) bırakmıştır. Bu durumun ortaya çıkmasındaki başlıca sebep de; daha önce değindiğimiz üzere, Türkiye’de 1990-2001 döneminde en yüksek katma değeri yüksek nitelikli ve teknoloji yoğun imalat sanayi alt sektörlerinin yaratmış olmasıdır. Dolayısıyla, verimlilik artışının en fazla gözlemlendiği imalat sanayi sektörlerinin başında da Ana Metal Sanayi (37) gibi, yeni gelişen sanayi sektörleri gelmiştir. Ayrıca söz konusu dönemde elde edilen en düşük verimliliğin işgücü yoğun ve kaynak bazlı Orman Ürünleri (33) alt sektöründe meydana gelmesi de; yapmış olduğumuz önermeleri kanıtlayıcı niteliktedir.

2001-2006 dönemi itibariyle yaklaşık olarak % 94 oranında artış gösteren imalat sanayinin kısmi verimliliği 2006 yılı itibariyle 12.232 TL'yi bulmuştur. Ancak imalat sanayinin bu dönemdeki lokomotif sektörleri artık Ana Metal Sanayi (37) ve Petrol, Kömür, Kauçuk, Plastik ve Kimyasal Ürünler (35) sektörü olmuştur. 2006 yılında çalışan kişi başına katma değerleri sırasıyla 20.044 TL ve 19.401 TL olan Ana Metal Sanayi (37) ile Petrol, Kömür, Kauçuk, Plastik ve Kimyasal Ürünler (35) sektörünün en önemli avantajı ise; ileri teknolojiye sahip üretimin az sayıdaki nitelikli çalışanla gerçekleştirilmesi sonucunda büyük miktarlarda katma değer yaratılmasıdır. Aynı şekilde ileri teknolojiye yoksun ve hantal bir istihdam yapısına sahip olan Orman Ürünleri (33) sektörü de ele aldığımız bir önceki dönemde olduğu gibi, bu dönem de en düşük verimlilik artışını gösteren alt sektör olurken; 2003 yılı hariç diğer tüm yıllarda en düşük verimlilik rakamının da sahibi olmuştur.

B. İMALAT SANAYİNİN YAPISAL ANALİZİ

Çalışmanın bu kısmında Türkiye imalat sanayinde 1980 ve sonrasında ortaya çıkan yapısal değişimler sektör genelinde ele alınacaktır. İmalat sanayine ilişkin analizler, üretim endeksi, kapasite kullanım oranı, teknoloji ve sabit sermaye yatırımı konularıyla sınırlı tutulacaktır. Buna göre, analizimizde başlıca dört adet temel değişken bulunmakta ve bu değişkenlere yönelik bilgiler aşağıda sunulmaktadır.

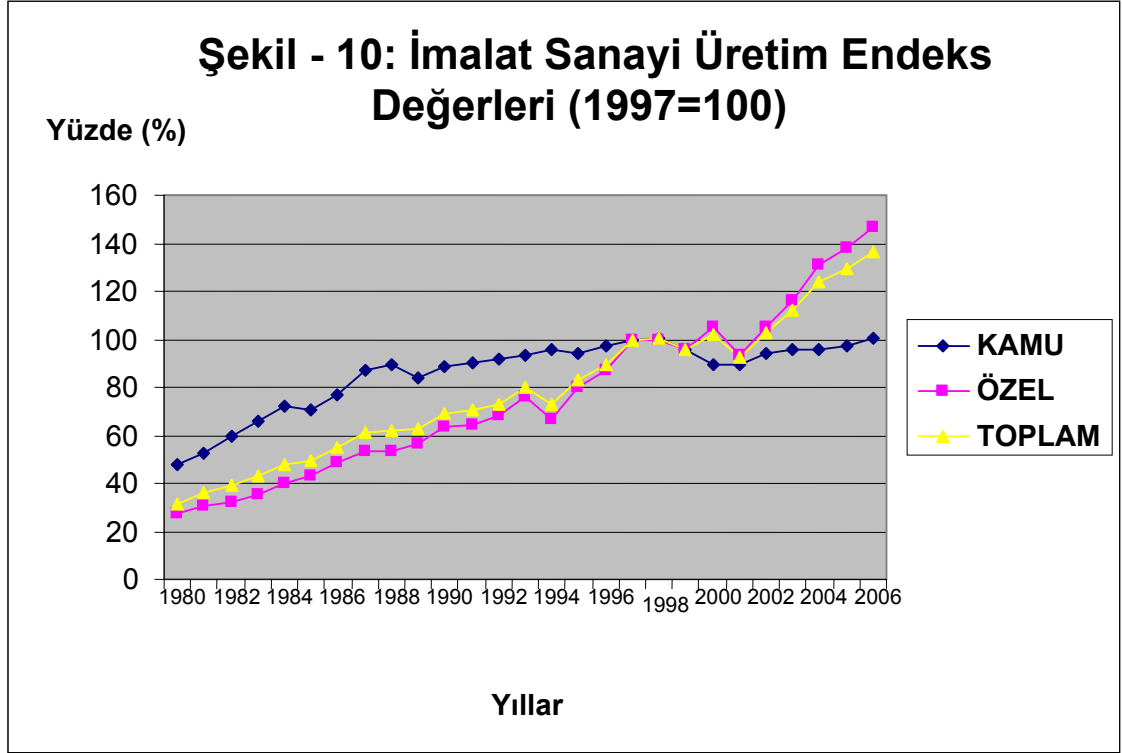
- i) Üretim Endeksi: İmalat sanayindeki fiziksel üretim değerlerinin dönemsel olarak ölçümüdür.
- ii) Kapasite Kullanım Oranı: Bir üretim biriminin kullanım kapasitesinin, aynı üretim biriminin maksimum kapasitesine olan oranıdır.
- iii) Sabit Sermaye Yatırımı: Uzun dönemde kullanılacak dayanıklı malların üretimi esnasında, üretimin gerçekleştirilebilmesi için yapılan harcamaların toplamıdır.
- iv) Teknolojik Yenilik: TÜİK'in yapmış olduğu anketler doğrultusunda dönemsel olarak imalat sanayinde teknolojik yenilik yapan işyerlerinin

yüzdeler oranları şeklinde hesaplanmaktadır. Ancak bunun yanı sıra yapılan teknolojik yeniliklerin hangi doğrultuda yapıldığı da yüzdeler dilimler halinde ele alınmakta ve ayrıca teknolojik yeniliğin yapılmamasının nedenlerine ve bu nedenleri oluşturan oransal değerlere de yer verilmektedir.

Sırasıyla yöntemsel açıdan açıklamış olduğumuz bu parametrelerin 1980 sonrasında ortaya koymuş oldukları performans, tarafımızca derlenmiş olan verilerin yardımıyla aşağıda yorumlanmıştır.

1. İmalat Sanayinde Üretim Endeksi

İmalat sanayinin genel yapısı, 1980 yılından itibaren sanayileşme stratejileri kapsamındaki ihracata dayalı sanayileşme politikalarının uygulanmasıyla birlikte büyük bir değişime uğramış ve bunun sonucunda da söz konusu sanayide hızlı bir büyüme kaydedilmiştir. İmalat sanayindeki bu büyümeyi analiz etmek için yıllık imalat sanayi üretim artış hızlarını veya imalat sanayi üretim endeksi değerlerini kullanmak mümkündür. Bu amaç doğrultusunda, 1980-2006 yıllarına ait katma değer ağırlıklı olarak hesaplanmış imalat sanayi üretim endeksi değerleri, kamu sektörü ve özel sektör ayrımı da yapılmış olarak Şekil – 10'da gösterilmiştir.



Kaynak: TÜİK'ten alınan veriler kullanılarak hazırlanmıştır.

1980 - 1990 yılları arasındaki toplam imalat sanayi üretim endeksi değerlerini incelediğimizde; 31,2 ile 69,1 arasında değerler aldığını ve geçen süreçte % 121,5 oranında artış sergilediğini gözlemlemekteyiz. Aynı şekilde özel sektör imalat sanayi üretim endeksi de önemli ölçüde bir gelişim göstermiş ve 1980 yılında 27,1 iken; 1990 yılı itibariyle 63,3 değerine ulaşmıştır. Ancak kamu kesiminin, imalat sanayi üretim endeksine ilişkin değerlerde benzeri bir performansı sergilediğini söylemek zordur. Çünkü aynı dönem itibariyle sadece 47,7 ile 88,9 arasında değerlere sahip olabilen kamu kesimi oransal olarak daha düşük bir seviyede artış sağlayabildiği gibi; kur makasının genişlediği 1989 yılındaki 5,1 puanlık düşüşle de, ele aldığımız on yıllık periyodun değer düşüşüne konu olan tek parametresi olmuştur.

1990 - 2001 dönemi ise grafiksel olarak çok net bir şekilde görülebileceği gibi, göstergelerde meydana gelen önemli boyutlardaki dalgalanmaların sonucunda rollerin değiştiği bir dönem olmuştur. Daha açık bir ifadeyle dönem başlangıcı olan 1990 yılında küçümsenmeyecek bir farkla en yüksek üretim endeksi değerini elinde bulduran kamu kesimi, bu periyodun sonunda artık en düşük üretim endeksi değerinin sahibi konumuna gelmiştir. Ancak dönem itibariyle yaşanan tek gelişmenin sıralama farkı olduğunu söylemek doğru olmayacaktır. Çünkü toplam imalat sanayi ve özel

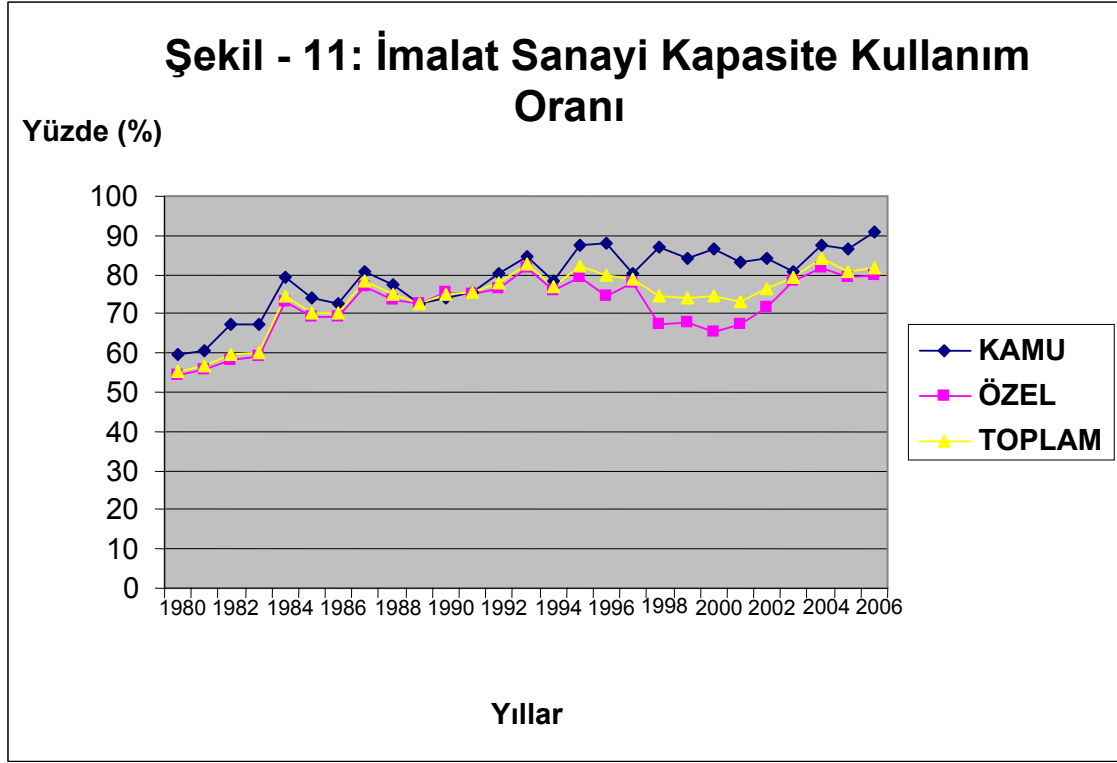
sektöre ait üretim endeks değerlerinde de ekonomik krizin yaşandığı 1994 yılı ile Marmara depreminin yaşandığı 1999 yılında düşüş yaşanmıştır. Fakat 2000 yılında imalat sanayinin toplam ve özel sektör endeksi sırasıyla 102,1 ve 105,3 değerlerine çıkmışlardır. Oysa kamu kesimi üretim endeksi düşmeye devam etmiş ve 89,7 değerine kadar inmiştir. Aslında bir ihtimalle kamu kesimi imalat sanayi üretim endeks değeri 2001 yılı ekonomik krizinin de habercisiymiş. Nitekim 2001 yılında toplam ve özel sektör endeks değerlerinde yaklaşık olarak 10 ila 12 arasında bir değer düşüşü gözlenirken; kamu kesimi üretim endeksi sadece 0,1 puanlık farkla değerini korumayı bilmiştir. Ancak özel sektör 2001 krizinden büyük yara almış olmasına karşın, kamu kesimi sahip olduğu üretim endeks değeriyle özel sektörün altında kalmıştır.

İmalat sanayine yönelik üretim endeksi ülkemizin siyasi ve ekonomik yönden kararlı bir duruş sergilediği 2002 - 2006 yılları itibariyle gerek toplam gerekse kamu ve özel olmak üzere ayrı ayrı değerlendirildiğinde; hem yüksek hem de istikrarlı değerlere sahip olduğu göze çarpmaktadır. Fakat söz konusu yüksek ve istikrarlı artışlara rağmen değerler arasındaki farkın çok büyük boyutlarda olması, bu dönemin de en dikkat çekici özelliğidir (T.V.B., 2007: 30). Şöyle ki; kamu kesimine ait imalat sanayi üretim endeksi her ne kadar 2002 yılında 93,8 olan değerini, 2006 yılı itibariyle 100,3'e çıkarmış olsa da; özel sektörün üretim endeksinin aynı zaman diliminde % 39,7 oranında bir artışla 146,4 değerine ulaşmış olduğu bir gerçektir. Dolayısıyla bu durum da, istikrarın sağlanması halinde ülke ekonomisinde özel sektörün konumunun 'ne' olduğuna dair iyi bir örnek oluşturmaktadır.

2. İmalat Sanayinde Kapasite Kullanım Oranı

İmalat sanayi kapasitesi kavramıyla, bu sanayide mevcut olan yatırımların, makinelerin ve işgücünün kullanılması sonucunda belirli bir süre içerisinde ne kadar üretim yapılabileceği ifade edilmektedir (Korkmaz, 2005: 1). Ancak bilindiği üzere söz konusu kapasiteye ilişkin "kullanım"; makinelerde oluşabilecek arızaların üretim gücünü azaltması veya çalışanlarda meydana gelecek rahatsızlıkların işgücünü düşürmesi gibi sebeplerden ötürü hiçbir zaman yüzde yüz oranında gerçekleşmemektedir. Dolayısıyla yüzde yüz olarak kabul ettiğimiz sanayi kapasitesinin ortalama olarak aslında hangi oranda üretime katıldığını hesaplamak amacıyla da

kapasite kullanım oranını kullanmaktayız. Aşağıda imalat sanayi kapasite kullanımına yönelik oranların gelişimi grafiksel olarak gösterilirken; devamında da bu oranların yorumuna yer verilmiştir.



Kaynak: TÜİK'ten alınan veriler kullanılarak hazırlanmıştır.

* 1988 yılından sonra yeni kapasite serileri kullanılmıştır.

Şekil – 11'den izlenebileceği gibi 1980 – 1990 dönemi itibariyle imalat sanayi kapasite kullanım oranındaki gelişimin en dikkat çekici unsuru kamu kesimi ve özel sektörün bu sanayideki kapasite kullanımlarının aynı doğrultuda hareket etmeleridir. 1980 yılından itibaren gerek kamu kesiminin ve gerekse özel sektörün kapasite kullanım oranları artış eğilimi gösterirken, oranlardaki bu yükseliş 1984 yılına kadar sürmüştür. Ancak kamu kesiminin kapasite kullanım oranındaki gelişimi daima özel sektörün bir adım önünde olmuştur. Nitekim 1980 yılında kamu kesiminin imalat sanayi kapasite kullanım oranı % 60'a varırken özel sektörün kapasite kullanımı % 54,3 oranında kalmış; aynı şekilde 1984 yılında kamu kesiminin kapasite kullanımını % 80'e çıkarmasına karşın özel sektör % 73,3'lük kapasite kullanımına sahip olabilmıştır. Fakat her iki kesimin imalat sanayindeki kapasite kullanımlarında görülen bu oransal artışlar sanayinin büyüme hızına mutlak olarak katkıda bulunmuşlardır. 1985 yılına

gelindiğinde ise; ekonomik istikrar kararlarının yavaş yavaş terk edilmeye başlamasıyla birlikte ekonomik dengelerde bir değişim söz konusu olmuş ve bu değişimden kapasite kullanımları % 5,5 oranında düşüş gösteren kamu kesimi ile % 4 oranında iniş yaşayan özel sektör de payını almış gözükmektedir. 1987 yılı itibariyle imalat sanayindeki kapasite kullanımları her iki kesim açısından da olumlu gelişmelere sahne olmuş; kamu kesimi % 80,7 ve özel sektör de % 76,8 oranındaki kapasite kullanımlarıyla ele aldığımız dönemin en yüksek seviyelerine ulaşmışlardır. Bir sonraki yıl hem kamu hem de özel kesimin imalat sanayindeki kapasite kullanım oranları, bu seviyelerini koruyamazken; düşüş 1989 yılında da devam etmiş ve % 72 ile % 73 arasında belirlenen kamu, özel ve toplam imalat sanayi kapasite kullanım oranları şekilden de görüleceği üzere neredeyse aynı noktada kesişmişlerdir. 1990 yılına gelindiğinde ise söz konusu göstergelere ait değerlerin çıkışa geçmiş olmasından çok, özel sektör (% 75,7) ile kamu kesiminin (% 74,1) kapasite kullanımlarındaki oransal farklılıklar dikkati çekmektedir. Çünkü yalnızca bu yıl itibariyle imalat sanayinde özel sektör, kamu kesiminin kapasite kullanımından daha yüksek oranda bir değere sahip olabilmiştir. Böyle bir değişimin 1990 yılında ortaya çıkmasında, bu yıl itibariyle ülke ekonomisi üzerinde en önemli etkiyi yaratan Körfez Savaşı'nın izlerinin bulunacağına kesin gözüyle bakılsa da; bu durumun imalat sanayi kapasite kullanımına olan yansımalarının hangi oranda gerçekleşeceğini kestirmek çok güçtür. Ancak yine de kamu kesimi ile özel sektörün imalat sanayindeki kapasite kullanımına yönelik 90'lı yılların ikinci yarısında başlayıp 2003 yılına kadar süren ve devamında da tam olarak hiçbir zaman kapanmayan oransal fark grafiksel olarak görüldükten sonra 1990 yılındaki oranların 'dikkat çekici' şeklinde nitelenmesi çok da yanlış olmayacaktır.

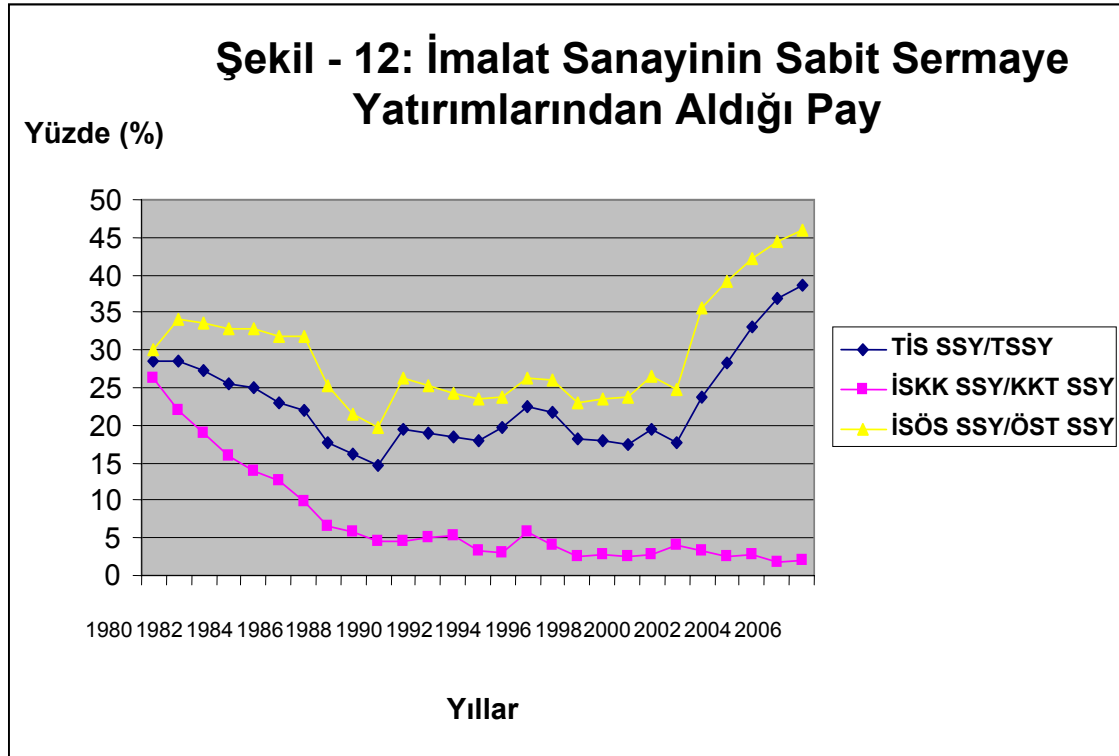
Kamu kesimi imalat sanayinin kapasite kullanım oranı 1991 yılında % 75,6 oranındayken; 2001 yılı itibariyle bu oran % 83,3 seviyesine kadar yükselmiştir. Fakat Şekil – 11'de de gösterildiği üzere, sözü edilen yıllar içerisinde kamu kesimine yönelik imalat sanayinin kapasite kullanım oranı iniş ve çıkışlara konu olmuştur. İlk olarak 1994 kriziyle büyük bir düşüş yaşayan ve % 78,2 oranına gerileyen bu oran 1996 yılına gelindiğinde % 88,2 oranıyla tavan yapmış ve bahsettiğimiz on yıllık süreçteki en yüksek seviyeye ulaşmıştır. Ancak 1997 yılıyla birlikte ekonomik olumsuzlukların göstergelere yansımalarının sonucunda kamu kesimi imalat sanayinde % 80,2 oranındaki kapasite kullanımıyla yılı sonlandırmıştır. 1998 krizini kapasite kullanımını % 87,1

oranına çıkartarak atlatan kamu kesimi, 1999 yılında meydana gelen % 3 oranındaki düşüğe engel olamamıştır. 2000 yılında talepte görülen canlanma ile kamu kesiminin imalat sanayinde % 86,7 oranına yükselen kapasite kullanımı, 2001 yılındaki ekonomik kriz sonucunda % 83,3 oranına inmiştir. Özel sektörün ise, 1991 yılı itibariyle % 75 seviyesinde olan kapasite kullanım oranı, 2001 yılına gelindiğinde % 67,4 seviyesini görmüştür. Bunun başlıca sebebi de özel sektöre ait imalat sanayindeki kapasite kullanımlarının özellikle ekonomik krizlerden çok daha büyük çapta etkilenmesi ve ekonomik krizin yol açtığı kaybı kısa zamanda karşılayamamasıdır. Örneğin, 1994 yılında ekonomik krizin kapasite kullanımında yol açtığı % 5,5 oranındaki düşüş sonrasında kapasite kullanımı % 81,5 oranından % 76 seviyesine inerken; % 81,6 düzeyine ancak 2004 yılında ulaşabilmiştir. Ayrıca 1994-2001 yılları arasındaki her yıl itibariyle özel sektörün kapasite kullanım oranı iniş ve çıkışlara sahne olmuştur.

2002 yılından başlamak üzere toplam imalat sanayi kapasite kullanım oranlarının artış eğiliminde olduğu görülmektedir. 2004 yılına kadar yükselişini sürdüren ve % 84 oranına ulaşan imalat sanayi toplam kapasite kullanımı 2005 yılı itibariyle ekonomik dengelerin değişmeye başladığının bir göstergesi olarak % 80,7 oranına düşmüştür; aynı düşüşler % 86,3 oranına inen özel sektör ve % 79,2 oranına gerileyen kamu kesiminde de görülmüştür. 2006 yılına gelindiğinde imalat sanayi kapasite kullanım oranlarına ilişkin tüm parametrelerde artış kaydedilse de kamu kesiminin % 91 oranına ulaşan kapasite kullanımı ele aldığımız dönemin en yüksek seviyesi olduğu gibi, özel sektörün elde ettiği kapasite kullanımı arasındaki oransal farkı da önemli boyutta açmıştır. Bu durum da bir önceki dönemde özel sektörün ekonomik çalkantılar sonrasında kullanım kapasitesini kısa bir zaman diliminde arttıramadığını kanıtla niteliktedir. Oysa kamu kesiminin imalat sanayindeki kullanım kapasitesi 2003 yılında da % 3,1'lik bir düşüş yaşamış ancak bir sonraki yılda bu kayıp telafi edilmiştir. Sonuç olarak incelediğimiz dönem doğrultusunda kamu kesiminin imalat sanayine yönelik kapasite kullanımıyla ilgili ortaya çıkan gelişmelerin, özel sektöre oranla çok daha hızlı bir şekilde değişime uğradığı gözlenmiştir.

3. İmalat Sanayindeki Sabit Sermaye Yatırımlarının Gelişimi

1980 sonrasında uygulamaya konan kararlardan birisi de yatırımlara yeniden yön verilmesidir. Bu uygulama doğrultusunda yatırımlar tarım, madencilik ve imalat sanayi gibi zaten üretken olan kesimden; turizm, konut vb. gibi yeni gelişen ve/veya gelişmesi istenen kesimlere doğru kaydırılmıştır. Ancak yatırımların el değiştirmesi anlamına gelen bu politikadan en zararlı çıkan taraf imalat sanayi olmuştur. Bunun başlıca sebebi de kamunun üretken kesimlerden çekilmesidir ki; kamu kesiminin imalat sanayine olan yatırımlarını geriye çekmesi, imalat sanayindeki kamu kesimine ait sabit sermaye yatırımlarının, toplam sabit sermaye yatırımları içerisindeki payını da büyük oranlarda düşürmüştür. Şekil - 12'de kamu kesiminin imalat sanayideki yatırımlarına ilişkin gelişmeler görülebileceği gibi; özel sektör ve imalat sanayi yatırımlarının toplam sabit sermaye içerisindeki paylara da yer verilmiştir.



Kaynak: TÜİK'ten alınan veriler kullanılarak hazırlanmıştır.

TİS SSY: Toplam İmalat Sanayi Sabit Sermaye Yatırımı / **TSSY:** Toplam Sabit Sermaye Yatırımı

İSKK SSY: İmalat Sanayi Kamu Kesimi S.S.Y. / **KKT SSY:** Kamu Kesimi Toplam S.S.Y.

İSÖS SSY: İmalat Sanayi Özel Sektör S.S.Y. / **ÖST SSY:** Özel Sektör Toplam S.S.Y.

1980 yılı itibariyle % 26,3 oranında olan imalat sanayinin kamu kesimi sabit sermaye yatırımlarından aldığı pay; yukarı bahsedilen nedenlerden ötürü 1990 yılına gelindiğinde % 4,5 oranına kadar gerilemiştir. Ancak aynı zaman diliminde imalat sanayinin özel sektöre ait sabit sermaye yatırımlarından aldığı payda da düşüş yaşanmıştır. İmalat sanayinin özel sektörün yatırımlarındaki payı 1980 yılında % 30 oranındayken, bu oran 1990 yılında % 26,2 şeklinde belirlenmiştir. Hatta 1989 yılında imalat sanayinin özel sektördeki payının bu dönemdeki en düşük oran olan % 19,6'ya kadar gerilediği de görülmektedir. İmalat sanayinin özel sektöre ilişkin payında gözlemlenen bu gelişmelerin başlıca sebeplerini; spekülatif para piyasalarının daha etkin hale gelmesi, devlet politikalarının sıcak para girişine göre düzenlenmesi, faizlerin yükselmesi ve teşvik sisteminin bazı yanlışlıkları içermesi şeklinde saymak mümkündür. Fakat yine de kamu kesiminden farklı olarak özel sektördeki pay 1981 yılında % 34,1 oranına çıkmış ve bu oran ele aldığımız süreçteki en yüksek payı temsil etmiştir. Bunun yanı sıra imalat sanayinin özel sektördeki payı kamu kesimine kıyasla daha düşük oranlarda azalma göstermiş ve on yıllık süreç 1990 yılında payın % 26,2 oranına yükselmesiyle son bulmuştur.

1991 yılında yarım puan yükselerek % 5 oranına çıkan imalat sanayinin kamu kesimi yatırımlarındaki payı bir sonraki yıl da % 5,4 'e yükselmiştir. 1995 yılında da artış gösteren ve 90'lı yılların en yüksek oranı konumundaki % 5,7 seviyesine çıkan imalat sanayinin kamu kesimindeki payı 1990 yılının ikinci yarısında büyük düşüşlere konu olunca 2000 yılında % 2,9 oranına kadar inmiştir. Ancak imalat sanayinin 2001 yılında kamu kesimi payında meydana gelen artış sonucunda, söz konusu oranın % 4'e ulaşmasıyla 1991 - 2001 dönemi % 1 oranındaki düşüşle son bulmuştur.

İmalat sanayinin özel sektöre ilişkin payı ise; % 25,3 oranının elde edildiği 1991 yılından itibaren düşüş eğilimi içerisinde olmuş ve 1995 yılında gerçekleşen birkaç puanlık yükseliş ile % 26,2 oranına çıkmasının ardından 90'lı yılların ikinci yarısında da azalmaya devam etmiştir. 1999 yılına gelindiğinde söz konusu payın % 23,8 oranını görmesine karşın; 2000 yılında talep artışının getirdiği piyasa genişlemesi sonucunda % 26,5 seviyesine çıkmış, ancak 2001 krizinin derinden etkilediği özel sektörün imalat sanayindeki sabit sermaye yatırımları da % 24,8 oranına gerilemiştir.

2002 - 2006 dönemi, imalat sanayinin kamu kesimi sabit sermaye yatırımları içerisindeki payı açısından tam anlamıyla tükenişini simgelemektedir. 2001 yılında % 4

oranında olan kamu kesimindeki pay 2006 yılı itibariyle % 2,1 seviyesine inince, geçen bu kısa sürede yaklaşık olarak % 50'lik bir düşüşe sahne olmuştur. Özellikle 2005 yılında imalat sanayinin kamu kesimi yatırımlarındaki payının % 1,7 oranına kadar düşmesi, ilerleyen yıllarda yapılan sabit sermaye yatırımlarından imalat sanayine neredeyse hiç pay ayrılmayacağına dair şüpheleri akla getirmiştir. Ele aldığımız dönemin son yılı olan 2006'da bu pay % 2,1 oranına yükselmiştir. Ancak bu artışın bir önceki yıla ilişkin yorumda dile getirdiğimiz şüpheyi ortadan kaldırıp kaldıramayacağını ise zaman gösterecektir.

2002 yılından itibaren imalat sanayinin özel sektör sabit sermaye yatırımlarından aldığı pay giderek artmıştır. 2001 krizinin şokunu üzerinden atan özel sektör, politikaların doğru bir şekilde uygulamaya koyulmasının da etkisiyle imalat sanayine yönelik yatırımlarını hızlandırmış ve imalat sanayinin özel sektörden sağladığı pay 2002 yılı itibariyle % 35,6 oranına fırlamıştır. 2006 yılına kadar hiç hız kesmeyen yatırımlar sonucunda imalat sanayinin özel kesimden aldığı sabit sermaye yatırımlarının payı da bu yıl itibariyle % 46 oranında gerçekleşmiştir.

4. İmalat Sanayi Yapısındaki Teknolojik Yenilikler

İmalat sanayi bünyesinde gerçekleştirilen teknolojik yenilikler; ülke içerisinde teknoloji geliştirme ve yenileştirme amaçlı politikaların uygulanması ve bu uygulamalar sayesinde elde edilen teknolojik yeniliklerin üretim sürecinde kullanılması açısından büyük bir öneme sahiptir. Bunun sebebi de, tarım, madencilik ve hizmet sektörlerine kıyasla teknolojik yeniliklere yönelik faaliyetlerin büyük bir çoğunluğunun imalat sanayinde gerçekleştirilmesi ve sonrasında da yukarıda saymış olduğumuz diğer sektörlerin kullanımına sürülmesidir. Örneğin, teknolojik yeniliklerin kullanıldığı imalat sanayinde tarım makinelerinin, gübresel ürünlerin ve çeşitli ilaçların üretilmesiyle tarım sektöründe; haberleşme aygıtlarının, ulaşım araçlarının ve bilişim teknolojilerinin geliştirilmesiyle de hizmet sektöründe üretkenliğin artması sağlanabilmektedir (Taymaz, Suiçmez, 2005: 29). Nitekim teknolojiye ilişkin politikaların sanayide uygulanmasının en önemli amacı da, teknolojik yenilikler doğrultusunda ekonominin gelişim potansiyelini ve dolayısıyla da üretkenliği arttırabilmektir. Ayrıca çok iyi bilinmektedir ki, teknolojik yeniliklerin sanayide doğru bir şekilde üretim sürecinde yer almasıyla

birlikte üretkenlik seviyesinde artış sağlanması sonucunda, ülkedeki gelir düzeyi yükseleceği gibi talep hacmi de genişleyecektir. Dolayısıyla, teknolojik gelişmelere bağlı olarak üretimi arttırılan malın talep artışıyla birlikte tüketiminin de artması sonucunda, teknolojik değişimlerin yol açtığı işsizlik sorunu kısmen de olsa ortadan kalkabilecektir (Yücel, 1997: 92). Tüm bu bilgilerin ışığında, teknolojik yeniliklerin öncü sektörü olarak gördüğümüz imalat sanayinde yaratılacak olan teknolojik değişimlerin, söz konusu sanayide yer alan işyerlerine hangi oranlarda yansıdığı, sanayideki teknolojik yeniliklerin ne şekilde yapıldığı ve son olarak da teknolojik yeniliklerin yapılmama nedenleri aşağıda yorumlanmıştır.

Tablo – 6: İmalat Sanayindeki Teknolojik Yeniliklere İlişkin Oranlar (%)

			<u>Yapılan</u>	<u>Teknolojik</u>	<u>Yenilikler</u>	
	<u>Teknolojik Yenilik</u>	<u>Teknolojik Yenilik</u>	<u>Ürün</u>	<u>Üretim Süreci</u>	<u>Ürün Ve Üretim</u>	
<u>Dönemler</u>	<u>Yapan İşyerleri</u>	<u>Yapmayan İşyerleri</u>	<u>Yeniliği</u>	<u>Yeniliği</u>	<u>Süreci Yeniliği</u>	
1998 - 2000	29,4	70,6	26,3	36,4	37,3	
2002 - 2004	34,8	65,2	31	30	39	
2004 - 2006	35,7	64,3	30,5	30,4	39,1	
			<u>Teknolojik</u>	<u>Yeniliklerin</u>	<u>Yapılmamasının</u>	<u>Sebepleri</u>
	<u>Teknolojik Yenilik</u>	<u>Teknolojik Yenilik</u>	<u>Teknolojik</u>	<u>Maliyetin Yüksek</u>	<u>Teknolojiden Uzak</u>	<u>Diğer</u>
<u>Dönemler</u>	<u>Yapan İşyerleri</u>	<u>Yapmayan İşyerleri</u>	<u>Bilgi Yokluğu</u>	<u>Olmaması</u>	<u>Durmak</u>	<u>Sebepler</u>
1998 - 2000	29,4	70,6	32,8	8,9	25	33,3
2002 - 2004*	34,8	65,2	63,7	82,1	65,6	45,3
2004 - 2006	35,7	64,3	63,5	71,2	53,8	51,9

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

* ‘Teknolojik Yenilikler’ konusunda 2000-2002 dönemine ait herhangi bir çalışma bulunmamaktadır.

* 2002-2004 döneminden itibaren ‘Yeniliklerin Yapılmama Sebepleri’ne yönelik verilemede yeni bir oranlama sistemine geçilmiştir.

TÜİK'in 1998 ile 2006 yılları arasında üç ayrı dönemde yapmış olduğu imalat sanayindeki teknolojik yeniliklere yönelik çalışma sonucunda elde edilen oransal veriler Tablo – 6'da yer almaktadır. Buna göre, 1998 - 2000 döneminde imalat sanayindeki tüm işyerlerini ele aldığımızda; % 29,4 oranındaki kısmının teknolojik yeniliği işyerlerinde gerçekleştirdiğini, ancak geriye kalan % 70,6 oranındaki çoğunluğun ise ele alınan süreçte teknolojik yeniliği işyerlerine taşıyamadığını görmekteyiz. Söz konusu dönemde % 29,4 oranında teknolojik yenilik sahibi olan imalat sanayi işyerlerinin teknolojiden ne şekilde faydalandıklarını incelediğimizde ise; sanayinin % 37,3 oranındaki kısmının ürün ve üretim sürecindeki yenilikler ile ilgilendiğini, diğer bir ifadeyle ürün yeniliğine giden işyerlerinin büyük çoğunluğunun aynı zamanda üretim sürecindeki yeniliklere de yöneldiğini gözlemlemekteyiz. İmalat sanayinde teknolojik yenilikten faydalanmanın diğer yolları ise % 36,4 ile yalnızca üretim süreci yeniliği ve % 26,3 oranıyla da sadece ürün süreci yeniliği olmuştur. Ancak imalat sanayinde bu dönem itibariyle hiç teknolojik yenilik gerçekleştirilmeyen kesimin % 70,6 gibi çok yüksek bir oranda olduğu da unutulmamalıdır. Nitekim teknolojik yeniliklerin sanayiye ve özellikle de ekonomiye sağlayacağı katkılar açıkça bilinmekteyken, imalat sanayinde teknolojiden yoksun olan işyerlerinin böylesine yüksek bir oranda çıkmasının da çeşitli sebepleri bulunmaktadır. Yapılan araştırmalar sonucunda bu sebeplerin başında % 32,8 oranıyla teknolojik bilginin olmayışı gelmiştir. Araştırmada teknolojik bilgi yokluğunu, % 25 oranıyla teknolojiden uzak durma isteği ve % 8,9 oranıyla da maliyetlerin yüksek oluşu izlemiştir.

2002 - 2004 yılları arasında teknolojik yeniliklerin ölçülmesine yönelik olarak derlenen veriler, Türkiye imalat sanayindeki teknolojik gelişimi ortaya koymasının yanı sıra bir önceki dönemle karşılaştırma yapma olanağını da tanımaktadır. Buna göre, imalat sanayimizde yer alan işyerleri içerisinde teknolojik yenilik gerçekleştiren kısmı % 34,8 oranına yükselmiştir. Bu dönemde de teknoloji kullanımı % 39 oranıyla en çok ürün ve üretim süreci yeniliğine yönlendirilmiş, ancak üretim sürecindeki yenilikler oranını % 30'a düşürerek yerini ürün yeniliğine bırakmıştır. 2002 - 2004 döneminden itibaren imalat sanayinde teknolojik yeniliğe gitmeyen % 65,2 oranındaki kesimin bu doğrultuda bir yol izlemesinin sebepleri araştırılırken; farklı bir oranlama sistemine gidilmiştir. Buna göre, bir önceki dönemde işyeri sahipleri, işyerlerinde teknolojik yenilik yapılmamasının sebeplerinden yalnızca birini seçmiş ve bunun doğal bir sonucu

olarak da işyeri sahiplerince ileri sürülen sebep çeşitlerinin çokluğu da göz önüne alındığında yapılan seçimlerdeki toplam oran % 100 düzeyinin üzerinde oluşmamıştır. Ancak 2002 - 2004 döneminden itibaren işyeri sahiplerinin, işyerlerinde teknolojik yenilik yapılmamasının sebeplerine yönelik olarak birden fazla ve hatta tüm seçenekleri tercih edebilme hakkı tanınmıştır. Dolayısıyla tercihe sunulan tüm sebeplerin oluşturacağı oran toplamının % 100'ün üzerinde çıkmıştır. Bu açıklamalar doğrultusunda, söz konusu dönemde imalat sanayindeki işyerleri arasından teknolojik yeniliği bünyesinde barındırmayan % 65,2 oranındaki kesime, bu durumun ortaya çıkmasına yol açabilecek sebepler sunulduğunda, maliyetlerin yüksek oluşu % 82,1 oranında tercih edilen bir sebep olarak karşımıza çıkmıştır. Maliyetlerin yüksekliği dışında, teknolojiden uzak durmak % 65,6 ve teknolojik bilginin yokluğu da % 63,7 oranında teknolojik yeniliğin yapılmasına engel olan sebepler olarak görülmüştür.

2004-2006 dönemi itibariyle imalat sanayinde teknolojik yenilik yapan işyerlerinin oranı % 35,7'ye çıkmasına karşın; geçen dönemde gerçekleştirilen artış oranının çok altında kalmıştır. Ayrıca Tablo - 6'dan da görüleceği üzere imalat sanayindeki işyerlerinden teknolojik yenilik yapanların gerçekleştirdikleri yenilik türlerine ilişkin oranlarda neredeyse hiçbir değişiklik yaşanmamıştır. Bir önceki dönemde olduğu gibi bu dönem de % 39,1 oranıyla ürün ve üretim süreci yeniliğine yönelmek en çok tercih edilen seçenek olarak kaydedilmiştir. 2004 - 2006 sürecinde tek dikkate değer gelişme ise; işyeri sahiplerinin teknolojik yenilikleri yapmamalarındaki en önemli sebep olan maliyetlerdeki yüksekliğin % 71,2 ve bir diğer önemli sebep olan teknolojiden uzak durmak yönündeki tercihlerinin % 53,8 oranına düşmesidir. Özellikle imalat sanayindeki işyeri sahiplerinin teknolojik yeniliklere kapalı olmaları konusunda, teknolojiden uzak durma sebeplerini oransal olarak azaltmaları, teknolojik bilgi yokluğunu, oranı % 63,5'e düşmesine rağmen söz konusu dönem itibariyle artık ikinci büyük sebep haline getirmiştir. Ancak imalat sanayimizdeki işyerlerinden beklenen teknolojik yeniliklerin yapılmamasına yönelik sebeplerden her üçünün de bir önceki döneme göre daha az tercih edilmesi; imalat sanayi işyerlerinin tercihlerine yön veren diğer sebeplerin de ortaya çıktığı anlamına gelmektedir. Yeni oranlama sisteminin geçerli olduğu 2002 - 2004 dönemiyle karşılaştırma yapacak olursak söz konusu diğer sebeplerin, oranını % 45,3'den % 51,9'a çıkardığını görebiliriz. Sözünü ettiğimiz dönem açısından imalat sanayinde teknolojik yeniliklerin yapılmamasında rol oynayan

diğer sebepler arasında; yenilik konusunda işbirliği yapılacak bir ortak bulmanın güç olması, istikrarlı girişimlerin piyasaya hakim olması, yeni ürünlere olacak talebin belirsiz olması ve yeniliklerin gerçekleştirilmesi için dışarıdan kaynak sağlanamaması yer almaktadır.

II. TÜRKİYE'DE İMALAT SANAYİNİN DIŞ TİCARET AÇISINDAN ANALİZİ

Bir ülkenin herhangi bir sanayi koluna bağlı olarak satın aldığı veya sattığı malların fiyatlarındaki değişim göz önünde bulundurularak, dış ticaretten kazançlı veya zararlı çıkıp çıkmayacağına dair yorum getirilebilmesini sağlayan kavrama dış ticaret hadleri denmektedir. Dış ticaret haddi kavramını ifade etmenin birçok yolu olmasına karşın, uygulamada en çok kullanılanları; net değişim ticaret hadleri, gelir ticaret hadleri, gayri safi değişim ticaret hadleri ve faktör ticaret hadleri şeklinde karşımıza çıkmaktadır.

Dış ticaret haddi tanımlamaları arasında akla ilk gelen ve ihracat fiyat endeksinin, ithalat fiyat endeksine oranı olarak bilinen net değişim ticaret hadleri kısaca şu şekilde formüle edilmektedir;

$$NDTH = P_x / P_m$$

P_x = İhracat Fiyat Endeksi

P_m = İthalat Fiyat Endeksi

Buna göre net değişim ticaret hadleri, ithalat fiyatları sabitken, ihracat fiyatlarının düşmesi veya ihracat fiyatlarında bir değişme olmaksızın, ithalat fiyatlarının yükselmesi gibi durumlarda; bir birimlik ithal malı karşılığında verilecek olan ihraç malının miktarını ortaya koymaktadır. Dolayısıyla, bir ülkenin ithalat fiyatları sabitken, ihracat fiyatlarında artış görülmesi söz konusu ülkenin dış ticaret hadlerinin lehte; ihracat fiyatlarında değişim olmazken, ithalat fiyatlarının yükselmesi ise bu ülkeye ait dış ticaret hadlerinin aleyhte geliştiği anlamına gelmektedir.

Ancak bir ülkenin dış ticarettten elde ettiği kazanç veya zararın dış ticaret hacmine bağılı olması ve net değişim ticaret hadlerinin de dış ticaret hacmine yer vermemesi, gelir ticaret hadlerine olan gereksinimi doğurmuştur. Gelir ticaret hadleri, bir ülkenin ihracattan kaynaklanan ithalat kapasitesindeki değişmeler olarak açıklanırken;

$$GTH = (P_x / P_m) * Q_x$$

Q_x = İhracat miktar endeksi

şeklinde de formüle dökülmektedir.

Bunun yanısıra, net değişim ticaret hadlerinin, dış ticaret kazanç veya zararlarının ölçümünde yalnızca ithalat ve ihracat arasındaki oransal fiyat ilişkisini dikkate alması ve fiziki miktarları yok sayması sebebiyle de gayri safi değişim ticaret hadleri kavramı doğmuştur.

$$GSDTH = Q_m / Q_x$$

Q_m = İthalat miktar endeksi

İthalatın fiziki miktarının, ihracatın fiziki miktarına bölünmesiyle elde edilen gayri safi değişim ticaret hadleri formülü ithalat ve ihracat hacmi indeks miktarlarının kullanımıyla oluşturulmaktadır.

Son olarak literatürde yerini almış olan faktör ticaret hadleri ise, ticaret hadlerinin diğer tanımlamalarına getirilen eleştiriler sonucunda var olmuş bir kavramdır. Net değişim ticaret hadlerinin, prodüktivite indeksleriyle düzenlenmesi sonucunda elde edilen faktör ticaret hadleri, tek faktörlü ve çift faktörlü ticaret hadleri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Ülkenin ihracat endüstrilerindeki verimlilik artışlarına göre düzenlenmiş olan dış ticaret hadlerine 'tek faktörlü ticaret hadleri' denmekte ve formülü de aşağıdaki şekliyle yazılmaktadır:

$$TFTH = (P_x / P_m) * V_x$$

$V_x =$ İhracat endüstrisindeki verimlilik artışını gösteren produktivite indeksi.

Ülkenin hem ihracat, hem de ithalat endüstrilerindeki verimlilik artışlarına göre düzenlenmiş olan dış ticaret hadlerine ‘çift faktörlü ticaret hadleri’ adı verilirken; net değişim ticaret hadlerinin gerek ihraç ve gerekse ithal mallarının üretiminde sağlanan verimlilik indeksleri ile çarpılması sonucunda elde edilmektedir.

$$\text{ÇFTH} = (P_x / P_m) * (V_x / V_m)$$

$V_m =$ İthalat endüstrilerindeki verimlilik artış indeksi.

Bir ülkenin, dış ticaret açısından sahip olduğu hadler itibariyle yöneldiği sanayileşme stratejileri de farklılıklar göstermektedir. Daha açık bir ifadeyle dış ticarete olan ilişkilerine göre ülkelerin sanayileşme stratejileri de ithal ikameci ve ihracata dayalı sanayileşme stratejisi olmak üzere iki ayrı şekilde karşımıza çıkmaktadır. Ülkemizde ise 1980 öncesi ithal ikameci sanayileşme politikaları uygulanırken; sonrasında da ihracata dayalı sanayileşme stratejileri benimsenmiştir. Bu tarihten itibaren ihracata dayalı sanayileşme politikalarının uygulamaya konulmasıyla birlikte sanayi sektöründe hızlı bir büyüme kaydedilmiş ve sanayileşme stratejileri kapsamında izlenen bu politikalar sayesinde imalat sanayinde de büyük bir değişim yaşanmıştır. Örneğin, 1980 yılında imalat sanayi ihracatı, toplam ihracatın yalnızca % 36,5’ini oluştururken; bu oran 1988 yılında % 76,5, 1998 yılında % 89,2 ve son olarak 2008 yılında da % 94,8 şeklinde gerçekleşmiştir. Bu tablonun ortaya çıkmasında, imalat sanayinin üretim, istihdam ve özellikle de ihracatta lokomotif sektörü sayılan tekstil ve konfeksiyon sanayinin dönemin öncü sektörü olarak seçilmesinin ve önemli ölçüde teşvikler sağlanmasının da payı büyüktür. Her ne kadar 1997 yılından itibaren bu sektöre yönelik teşviklerde kırılmalar yaşanmış olsa da, 2000’lerde otomotiv ve bağlı sektörler bayrağı devralmış ve imalat sanayine yönelik ibreleri daha yukarılara taşımıştır.

Ayrıca, imalat sanayinde tüketim esnekliği yüksek olan malların üretilmesi sonucunda bu sektörlerde meydana gelen hızlı gelişimin imalat sanayindeki değişime

olan katkısı da unutulmamalıdır. Örneğin cam, seramik, çimento, kağıt, lastik, plastik ve petrol ürünlerinin üretiminin yapıldığı sektörlerde tüketim esneklikleri 1'den büyük çıkarken; madeni eşya, makine ve taşıt araçlarının üretildiği sektörlerin tüketim esneklikleri saymış olduğumuz sektörlerin de üzerine çıkmıştır (Karluk, 2004: 240). Dolayısıyla da, bahsi geçen sektörlerde elde edilen gelir miktarı arttıkça talep canlanmış ve bunun sonucunda da yatırımlar artmıştır.

Ancak dışa açılan bir ekonominin seyri belirlenmek isteniyorsa, o ülkenin ihracat ve ithalat hacminin hangi doğrultuda yol aldığıın detaylı bir biçimde ortaya konması şarttır. Bu sebeple, ekonomimizin dışa açıldığı 1980 sonrasında imalat sanayinin dış ticaretine ilişkin bir analizin tam anlamıyla yapılabilmesi için imalat sanayine yönelik ithalat ve ihracat verilerinin ele alınan dönem itibariyle ayrı ayrı yorumlanmasında fayda bulunmaktadır.

A. İMALAT SANAYİNİN İTHALAT HACMİ

Türkiye'de dışa açık büyüme sonucunda imalat sanayinin ihracat hacminde görülen gelişmeleri yorumlamadan önce; analizimize imalat sanayinin ithalat hacmi ile başlamakta fayda vardır. Çünkü Gülten Kazgan'ın görüşleri arasında da yer aldığı gibi; Türkiye'de dışa açık büyüme politikaları her zaman için ithalatta gözle görülür sıçramalara yol açmış; diğer bir deyişle Türkiye ithalat kaynaklı bir dışa açık büyüme gerçekleştirmiştir. Nitekim imalat sanayinde de aynı gelişmeler kaydedilmiş ve 1980'li yıllarda uygulanmaya çalışılan ihracata yönelik büyüme politikaları sonrasında imalat sanayinin ithalat hacminde büyük çaplı bir sıçramanın yaşandığı görülmüştür. Oysa 80'li yıllara gelinceye kadar Türkiye'de ithal ikameci politika izlenmekte ve bunun doğal bir sonucu olarak da imalat sanayi ithalat hacmi dikkate değer rakamlara ulaşamamaktaydı. Ortaya koymaya çalıştığımız bu tabloyu yıllar itibariyle Tablo – 7'den rakamsal olarak incelemek mümkündür.

24 Ocak 1980 Kararları sonrasında uygulanan politikalar doğrultusunda düzenli olarak artma eğilimi gösteren ithalat hacmimiz asıl sıçramasını, 1989 yılında kur makasında meydana gelen genişleme sonucunda yapmış ve bu durum da yaklaşık olarak 6,5 milyar dolarlık bir artış ile 1990 yılı rakamına yansımıştır. Ayrıca 1991 yılında Türkiye'nin toplam ithalatında görülen 1,25 milyar dolarlık düşüşe karşın imalat sanayi

ithalatında az da olsa bir artış kaydedilmesi, Körfez Savaşı etkeni de göz önüne alındığında, 90'lı yıllarda imalat sanayi ithalatının artma eğiliminde olacağının bir habercisiydi.

Tablo – 7 : İmalat Sanayi İthalatının Türkiye Toplam İthalatındaki Payı			
YILLAR	Türkiye'nin Toplam İthalatı (1000\$)	İmalat Sanayi İthalatı (1000\$)	İmalat Sanayinin İthalat Payı (%)
1980	7.909.364	4.602.536	58,19
1981	8.933.373	5.186.402	58,06
1982	8.842.665	4.846.513	54,81
1983	9.235.002	5.521.900	59,79
1984	10.757.032	6.586.726	61,23
1985	11.343.376	7.276.493	64,15
1986	11.104.771	8.447.592	76,07
1987	14.157.806	10.277.101	72,59
1988	14.335.398	10.615.875	74,05
1989	15.792.143	11.116.952	70,39
1990	22.302.125	16.403.141	73,55
1991	21.047.014	16.446.873	78,14
1992	22.871.055	18.005.190	78,72
1993	29.428.369	23.861.624	81,08
1994	23.270.002	18.156.014	78,02
1995	35.709.010	28.554.929	79,96
1996	43.626.642	35.207.186	80,71
1997	48.558.720	39.802.295	81,97
1998	45.921.392	39.024.929	84,98
1999	40.671.272	33.935.826	83,44
2000	54.502.820	44.200.241	81,09
2001	41.399.083	32.686.101	78,95
2002	51.553.797	41.383.030	80,27
2003	69.339.692	55.689.765	80,31
2004	97.539.765	80.447.302	82,47
2005	116.774.151	94.208.255	80,67
2006	139.576.174	110.378.826	79,08
2007	170.062.715	133.938.135	78,76
2008	201.963.166	150.251.927	74,39

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

Ancak, Türkiye'nin sırasıyla 1994, 1998 ve 2001 yıllarında yaşamış olduğu ekonomik krizler ve bu krizlerin en ağır getirisi olan devalüasyonlar, imalat sanayi ithalatını her üç dönemde de sekteye uğratmıştır. Fakat, 1994 ve 2001 krizlerinin Türkiye menşeli olmasına karşın, 1998 yılındaki krizin diğer ülkeleri de vurması sonucunda; Türkiye'nin toplam ithalatında 2,5 milyar ABD dolarını geçkin bir düşüş yaşanırken, bu düşüş imalat sanayi ithalatına neredeyse hiç yansımamış ve imalat sanayi

ithalatının ülkenin toplam ithalatına olan oranı da yaklaşık olarak % 85'lere çıkıp, incelediğimiz dönemdeki en yüksek seviyesine ulaşmıştır. 2001 yılı ise imalat sanayi ithalatı açısından en büyük düşüşün yaşandığı yıl olmuş ve imalat sanayine ilişkin ithalat hacminde 12 milyar dolarlık bir gerileme kaydedilmiştir. 2001 Şubat'ında Türk Lirası'nın dalgalanmaya bırakılması ve iç talepteki hızlı gerileme mal ve hizmet ithalatının önemli ölçüde azalmasına sebep olurken, toplam ithalatın yaklaşık olarak % 79'unu oluşturan imalat sanayinin ithalat hacmindeki % 25 oranındaki daralmada da önemli rol oynamıştır (Yıllık Rapor; 2001: 25).

2002 yılında ülkenin toplam ithalat hacminin 51,5 milyar dolara ulaşması, aslında ara malı ithalatında yıl genelinde % 23,1 oranında ortaya çıkan artıştan kaynaklanmaktadır. Aynı zamanda bu artış imalat sanayi ithalatını da tetiklemiş ve 2002 yılının imalat sanayi ithalatının bir önceki yılın toplam ithalat rakamlarına ulaşmasını sağlamıştır. 2003 yılında ise gerek 2002 Kasım ayında yapılan genel seçimle tek partili bir döneme giren Türkiye'nin ekonomik yönden güven ortamına girmesi, gerekse 2003 Nisan ayında Irak operasyonunun sona ermesiyle bu yöndeki belirsizliklerin ortadan kalkması sonucunda ithalat bir önceki yıla oranla % 30'un üzerinde bir artış kaydetmiştir. 2001 yılında yaşadığımız ekonomik kriz sonrasında günümüze kadar artışını sürdüren ithalat hacmimiz 2004 yılında tam anlamıyla bir patlama yaşamıştır. Gerek Türkiye'nin toplam ithalatında gerekse imalat sanayi ithalatında 2004 yılındaki dikkati çeken bu artışta, yurtiçi sanayi üretimindeki ve tüketim talebindeki artış ile yatırım harcamalarının hızlı yükselişi önemli bir rol oynamıştır (Yıllık Rapor, 2004: 50).

Ürün grupları bazında imalat sanayi ithalatını Tablo – 8'den incelediğimizde ise, söz konusu dönemdeki en yüksek meblağın 70 milyar dolarlık toplam rakam ile kimyasal madde ve ürünlere ait olduğu açıkça görülmektedir. Büyük ekonomik krizin yaşandığı 2001 yılı hariç artış eğilimi gösteren kimyasal ürün ithalatı, özellikle sağlık sektöründe 2003 sonrası gerçekleştirilen düzenlemelerin de etkisiyle 2005 yılında 17,5 milyar dolar gibi yüksek bir rakama ulaşmıştır.

Tablo – 8: Türkiye İmalat Sanayinin En Çok İthalatını Gerçekleştirdiği Ürün Grupları (1000 \$)						
YILLAR	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Kimyasal Madde ve Ürünler	8.083.680	6.775.274	8.660.576	11.238.032	15.134.359	17.477.334
Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizatlar	5.837.874	4.936.879	6.474.241	8.141.311	10.362.811	12.209.659
Ana Metal Sanayi	3.534.475	3.612.013	4.707.450	7.303.544	11.083.551	13.682.666
Motorlu Kara Taşıtı ve Römorklar	5.965.641	2.206.124	2.918.480	6.410.789	11.795.945	12.331.890
Radyo TV ve Haberleşme Cihazları	3.993.719	2.035.076	2.335.704	3.029.336	4.530.053	4.604.731
Kok Kömürü, Petrol Ürünleri ve Nükleer Yakıt	2.587.096	1.798.718	2.191.325	2.832.695	3.796.784	5.506.507
Tekstil Ürünleri	1.852.729	1.682.881	2.500.459	3.094.036	3.786.307	3.974.375
Sınıflandırılmamış Elektrikli Makine ve Cihazlar	1.601.294	1.220.948	1.701.095	2.035.752	3.175.125	4.206.593
Tıbbi ve Hassas Optik Aletler ve Saat	1.340.605	1.000.644	1.155.501	1.436.715	2.053.564	2.615.889
Büro, Muhasebe ve Bilgi İşleme Makineleri	1.594.845	781.780	987.755	1.212.504	1.766.804	2.464.706

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

2000 - 2005 yılları arasında imalat sanayinde ithalatı gerçekleştirilen ikinci önemli kalemler ise, başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizatlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Her ne kadar incelediğimiz dönemde gerçekleştirilmiş olan toplam 48 milyar dolarlık ithalat hacmi ile ikinci sırada yer almış olsa da, son iki yıldaki ithalatı ana metal sanayisine ilişkin ithalat rakamlarının altında kalmıştır. 44 milyar dolar tutarındaki ithalat ile bu dönemde üçüncü sırada yer alan ana metal sanayi ise 2000’li yıllarda en istikrarlı görüntüyü sergilemiş ve 2001 yılında ithalatında artış kaydedilen listedeki tek ürün grubu olmayı başarmıştır.

Tablo – 9’den de takip edilebileceği üzere, 2000 ila 2005 yılları arasında imalat sanayi ithalatının değer olarak 54,25 milyar dolarlık kısmı sadece Almanya’dan gerçekleştirilmiştir ki; bu da Türkiye’nin bu periyottaki toplam ithalatının % 16’sına karşılık gelmektedir. Nitekim bahsi geçen ithalatın % 38’i de Almanya, İtalya ve Fransa başta olmak üzere AB üyesi ülkelerden gerçekleştirilmiştir. Ancak 2001 sonrasında ülkeler bazında Türkiye’nin ithalat hacmi yıl ve yıl artış gösterirken; 2005 yılında

sadece Fransa'dan gerçekleştirilen ithalat hacminin düşüş göstermesi dikkati çekmektedir. Herhangi bir ekonomik krizin yaşanmadığı bu yılda %5'in üzerinde bir talep daralmasıyla karşı karşıya kalınmasında akla gelen muhtemel sebeplerin başındaysa, Fransa'nın Ermeni Soykırımı konusunda Türkiye'nin başını fazlasıyla ağrıttması yer almaktadır.

Tablo – 9: Türkiye İmalat Sanayinin En Çok Ürün İthal Ettiği Ülkeler (1000 \$)							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	TOPLAM
Almanya	7.090.649	5.268.283	6.896.612	9.246.347	12.346.332	13.404.782	54.253.005
İtalya	4.295.889	3.462.235	3.977.631	5.360.981	6.793.021	7.506.080	31.395.837
Fransa	3.476.844	2.267.868	3.029.864	4.123.672	6.155.006	5.837.393	24.890.647
İngiltere	2.706.546	1.884.703	2.338.597	3.249.492	4.116.841	4.452.123	18.748.302
A.B.D.	3.104.966	2.674.167	2.384.226	2.459.677	3.677.817	3.978.252	18.279.105
Çin	1.315.092	897.803	1.316.706	2.501.761	4.294.891	6.653.474	16.979.727
Rusya	1.741.993	907.709	1.320.465	1.901.637	3.755.875	5.027.028	14.654.707
İspanya	1.655.284	1.054.230	1.405.894	1.991.979	3.229.856	3.526.491	12.863.734
Hollanda	1.365.376	975.570	1.179.872	1.418.924	1.701.509	1.914.788	8.556.039
Hindistan	1.683.066	337.860	539.795	693.950	1.018.241	3.484.399	7.757.311

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

Ayrıca, Çin 2004 sonrası yapmış olduğu atılıma rağmen en çok imalat sanayi ürünü ithal edilen ülkeler arasında ilk üçe girememiş olsa da; 2000 yılında imalat sanayi ithalatının % 2,97'sini karşılayan bu Uzakdoğu ülkesi söz konusu oranını 2005 yılı itibariyle % 7,06'lara çıkararak Türkiye'deki pazar payını arttıracığının sinyallerini vermiştir.

1. İmalat Sanayi İthalatında Tüketim Mallarının Konumu

Tüketim mallarına ilişkin ithalatta 80'li yıllardan itibaren irili ufaklı artışlar meydana gelmiş, bazı yıllarda durgunluk yaşandığının göze çarpmasına karşın tüketim malları ithalatı, imalat sanayi ithalat hacmi içerisindeki payını genel anlamda yükseltmeyi başarmıştır. Özellikle 1993 yılına gelindiğinde tüketim mallarının ithalatı yaklaşık olarak % 34 oranında artmış ve 7,8 milyar dolarlık bir hacme sahip olmuştur. Tüketim mallarının ithalatında yaşanan bu gelişmeye bağlı iki sebep vardı; Türk Lirası'nın reel anlamda değer kazanmış olması ve iç piyasa yönelik hızlı büyüme. Ancak 94 ekonomik krizinin beraberinde devalüasyonu getirmesi tüketim mallarının

ithalatına da yansımış ve söz konusu yılda elde edilen 5,8 milyar dolarlık ithalat hacmi ile 1992 yılının rakamına adeta geri dönüş yapılmıştı.

Tablo – 10: Tüketim Malları İthalatının İmalat Sanayi İthalatındaki Payı			
YILLAR	İmalat Sanayi İthalatı (1000\$)	Tüketim Mallarının İthalatı (1000 \$)	Tüketim Malları İthalatının Payı (%)
1980	4.602.536	715.994	15,56
1981	5.186.402	839.293	16,18
1982	4.846.513	963.160	19,87
1983	5.521.900	938.914	17,00
1984	6.586.726	1.529.700	23,22
1985	7.276.493	1.954.510	26,86
1986	8.447.592	2.250.032	26,64
1987	10.277.101	2.895.621	28,18
1988	10.615.875	3.037.697	28,61
1989	11.116.952	3.006.407	27,04
1990	16.403.141	5.477.609	33,39
1991	16.446.873	5.309.616	32,28
1992	18.005.190	5.832.883	32,40
1993	23.861.624	7.812.621	32,74
1994	18.156.014	5.818.287	32,05
1995	28.554.929	9.438.960	33,06
1996	35.207.186	12.289.734	34,91
1997	39.802.295	14.572.206	36,61
1998	39.024.929	14.588.260	37,38
1999	33.935.826	13.614.076	40,12
2000	44.200.241	18.741.991	42,40
2001	32.686.101	10.973.228	33,57
2002	41.383.030	14.116.706	34,11
2003	55.689.765	20.532.280	36,87
2004	80.447.302	30.772.395	38,25
2005	94.208.255	34.106.719	36,20
2006	110.378.826	37.908.047	34,34
2007	133.938.135	44.610.786	33,31
2008	150.251.927	46.948.187	31,25

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

1995 yılının ikinci yarısında Türkiye ekonomisinde yaşanan canlılığın ithalat hacmine de yansıdığı Tablo – 10'a bakıldığında açıkça görülebilmektedir. Çünkü krizden yeni çıkmış bir ekonomi olmasına karşın tüketim malları ithalatında % 60 oranının üzerinde bir artış kaydedilmiş ve 9,5 milyar dolara yakın bir ithalat hacmine ulaşılmıştır. Gümrük Birliği'ne girilmesiyle birlikte oluşan ortam sayesinde aynı yükseliş 1996 yılında da devam etmiş ve tüketim malları ithalatı yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine göre % 60,2 oranında artış göstermiştir. Hatta Gümrük

Birliği'nin işlerlik kazanmasıyla birlikte 1997 yılında da tüketim malları ithalatının imalat sanayi ithalat hacmi içerisindeki payının arttığı ve söz konusu dönemde % 25,1 oranında artış gösterdiği gözlenmiştir (Yıllık Rapor, 1997: 45).

1998 yılında yeni bir ekonomik krizle yüzleşen Türkiye ekonomisi ancak takip eden iki yıl içerisinde canlanmaya başlamış ve 2000 yılında iç talepte meydana gelen söz konusu canlanma da önemli bir ölçüde ithalat ile karşılanmıştır. 2000 yılının başında hızlı artan sermaye malı ithalatının artış hızı yılın sonuna doğru düşerken; tüketim mallarının ithalatı yılsonuna doğru daha da artmış ve imalat sanayi ithalatının % 42,5'lik kısmını oluşturarak incelediğimiz döneme ilişkin en yüksek payı elde etmiştir.

2001 yılına gelindiğinde imalat sanayi ithalatı 32,6 milyar dolara gerilerken, en büyük gerilemenin tüketim malı ithalatında olduğu da bilinmektedir. Nitekim 7,5 milyar doları aşkın bir düşüşün gözleendiği tüketim malları ithalatının bir önceki yıla oranla imalat sanayi ithalatı içindeki payı da % 9 oranında azalmıştır. Ancak imalat sanayi ithalatının % 45'lerin üzerinde artış gösterdiği 2004 yılında, tüketim malları ithalatı da büyük bir sıçrama yaşayarak %50 oranını aşkın bir artışı yakalamış ve 30 milyar dolar seviyesini geçmeyi başarmıştır. Bu inanılmaz artışta, yurtiçindeki sanayi üretiminde ve tüketim talebinde ortaya çıkan artış ile yatırım harcamalarında gözlenen hızlı yükselişin de önemli bir payı bulunmaktadır.

2008 yılı ise tam anlamıyla bir kırılma noktası olmuştur. 2001 sonrasında istikrarlı bir artış eğilimine giren ithalat rakamları özellikle küresel durgunluğun derinleştiği 2008 yılının son üç ayında keskin bir yavaşlama göstermiştir. Türkiye'nin toplam ithalatının yaklaşık olarak % 20 oranında artmasına ve imalat sanayi ithalatının da 150 milyar dolar ulaşmasına karşın; tüketim mallarının ithalatında sadece % 5,2 oranında bir artış sağlanarak, 47 milyar dolarlık bir ithalat gerçekleştirilebilmiştir. 2008 yılı itibariyle tüketim malları ithalatı, imalat sanayi ithalatının yalnızca %31,25'ni oluşturmaktadır ki; bu da kur makasının genişletildiği 1989 yılından bu yana görünen en düşük orandır. Söz konusu bu durumun ortaya çıkış sebebinin başında ise; küresel kriz ortamında artan belirsizlik ve Türk Lirası'nda meydana gelen değer kaybı sonucunda tüketicilerin harcama kararlarını ertelemesi ve bunlara bağlı olarak da iç ve dış talebin daralması yer almaktadır.

Türkiye'deki imalat sanayi ithalatını ürün grupları dağılımına göre ele alacak olursak; incelediğimiz döneme ilişkin Tablo – 11'de yer alan rakamlara bakıldığında,

ithalat hacmi 6 milyar dolara yaklaşan motorlu kara taşıtlarının, en çok ithalati gerçekleştirilen ürün grubu olduğu açıkça görülmektedir. 2000 yılında iç talepte meydana gelen canlanmanın büyük ölçüde ithalat ile karşılanması sonucunda motorlu kara taşıtları ve bunların aksam parçalarının ithalati da büyük bir atılım yaparak, % 76 oranında artış göstermiş ve söz konusu yılda sağlanan toplam ithalat artışının % 17,7'sini açıklamıştır. Ancak, 2001 yılında yaşanan ekonomik krizin etkisiyle % 66,6 oranında bir düşüşle karşı karşıya kalan motorlu kara taşıtlarının ithalati, yıl boyunca sadece 2,2 milyar dolar seviyesinde gerçekleşerek, neredeyse radyo, tv. ve haberleşme cihazları ürün grubuna eş değerde bir ithalat hacmine ulaşabilmiştir.

Tablo – 11: Türkiye İmalat Sanayinde En Çok İthalatı Gerçekleştirilen Tüketim Ürünleri (1000 \$)						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Motorlu Kara Taşıtı ve Römorklar	5.965.641	2.206.124	2.918.480	6.410.789	11.795.945	12.331.890
Radyo TV ve Haberleşme Cihazları	3.993.719	2.035.076	2.335.704	3.029.336	4.530.053	4.604.731
Tekstil Ürünleri	1.852.729	1.682.881	2.500.459	3.094.036	3.786.307	3.974.375
Tıbbi ve Hassas Optik Aletler ve Saat	1.340.605	1.000.644	1.155.501	1.436.715	2.053.564	2.615.889
Büro, Muh. ve Bilgi İşleme Makineleri	1.594.845	781.780	987.755	1.212.504	1.766.804	2.464.706

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

Motorlu kara taşıtlarına ilişkin ithalatın 2002 yılı itibariyle toparlanma sürecine girmiş olmasına karşın; otomobil ve ticari araç ithalatının 2001 yılında olduğu gibi gerilemeye devam etmesi, toparlanma sürecinin 3 milyar dolarlık bir ithalat hacmiyle sınırlı kalmasına yol açmıştır. Ancak 2003 yılına gelindiğinde, Nisan ayındaki Irak operasyonuna ilişkin belirsizliklerin ortadan kalkmasının da etkisiyle tüketim mallarına olan talep önemli ölçüde artmış ve bu artışın bir getirisi olarak da motorlu kara taşıtları 6,5 milyar dolara yakın bir ithalat hacmine ulaşmıştır. Nitekim motorlu kara taşıtları özellikle Ocak – Kasım döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 120,6'lık bir yükseliş ile en çok artış gösteren ithalat kalemi olmuştur (Yıllık Rapor, 2003: 51). Aynı şekilde 11,8 milyar dolara ulaşarak 2004 yılında da % 90,2'lik bir artışı yakalayan motorlu kara taşıtlarının ithalati gerçekleştirdiği bu büyüme ile toplam ithalat

büyümesine 7 puanlık katkı yapmıştır. Ancak yılın ikinci yarısında özellikle binek otomobil ithalatına yönelik çeşitli tedbirler alınarak, söz konusu yüksek artış eğilimi görece olarak yavaşlatılmaya çalışılmıştır. Dolayısıyla, 2004-Temmuz ayı itibariyle gerçekleştirilen müdahalelerin yavaşlatıcı etkisi bir sonraki yılın rakamlarına da yansımış ve motorlu kara taşıtları kalemi % 4,5'lik artış sonrasında elde edebildiği 12,3 milyar dolarlık ithalat hacmiyle 2005 yılını kapatmıştır.

Tablo – 12: Türkiye İmalat Sanayinde Tüketim Mallarının En Çok İthal Edildiği Ülkeler (1000 \$)							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	TOPLAM
Almanya	3.174.512	1.602.680	2.142.084	3.439.136	4.984.837	5.087.204	20.430.453
Fransa	1.767.046	986.178	1.199.273	1.970.062	2.994.030	2.647.642	11.564.231
İtalya	1.629.128	1.464.454	1.548.553	1.984.607	2.429.292	2.422.727	11.478.761
Çin	805.928	486.383	754.489	1.450.619	2.502.738	3.687.005	9.687.162
İngiltere	1.443.631	760.884	957.323	1.304.099	1.971.758	2.158.730	8.596.425

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

Türkiye'nin imalat sanayi tüketim mallarını en çok ithal ettiği ülkeler Tablo - 12'de listelenirken; sıralama 2000 ila 2005 yıllarında söz konusu ülkelere yapılan ithalat rakamlarının toplamı alınarak yapılmıştır. Buna göre Almanya, imalat sanayi ithalatının toplamında (54,25 milyar dolar) olduğu gibi tüketim malları ithalatında da, ele alınan dönemdeki 20,43 milyar dolarlık hacimle listede ilk sırayı alırken; imalat sanayi ithalatını en çok gerçekleştirdiğimiz ikinci ülke olan İtalya, tüketim malları ithalatında yerini Fransa'ya bırakmıştır. Çünkü İtalya'dan yapmış olduğumuz imalat sanayi ithalatının % 36,5'inin tüketim mallarına yönelik olmasına karşın; Fransa'dan imalat sanayi ürünlerine yönelik yapılan ithalatın % 46,4'ünün tüketim malları kaynaklı olduğu görülmektedir. Aynı şekilde 17 milyar dolara yakın imalat sanayi ithalatı gerçekleştirdiğimiz Çin, imalat sanayi ürünlerinin ithal edildiği ülkeler arasında ilk 5'e giremezken; söz konusu ithalatın 9,7 milyar dolarlık kısmının tüketim mallarına yönelik ithalat şeklinde gerçekleşmesinden dolayı bu listemizde 4. sırada yer almıştır. Bu sonucun ortaya çıkmasındaki en büyük etken ise, Çin'in günlük yaşamda sıklıkla tükettiğimiz ürünleri çok ucuz fiyatlarla dünya piyasasına sürmesidir.

2. İmalat Sanayi İthalatında Yatırım Mallarının Konumu

Türkiye’de imalat sanayine yönelik yatırım mallarının ithalatı diğer kalemlerde olduğu gibi 1990 yılına kadar rakamsal olarak büyüme göstermiş ve 10,92 milyar dolar çapında bir ithalat hacmine ulaşmıştır (Tablo – 13). 90’lı yılların başında Körfez Savaşı’nın ekonomimizin üzerinde yarattığı olumsuz etkiye rağmen nominal olarak artmaya devam eden yatırım malları ithalatı 1993 yılına gelindiğinde; Türk Lirası değerinin reel olarak artması ve buna bağlı olarak iç talepte büyüme yaşanmasının etkisiyle % 32 oranında yükselerek 16 milyar doları aşmış, ancak 94 ekonomik krizinin tüm göstergelere damgasını vurması sonucunda yatırım malları ithalatı da son on yıllık süreçte ilk kez düşüşe geçmiştir. Ekonomik krizin 1995 yılının ilk üç ayında etkisini sürdürmesine karşın, ikinci çeyrekte itibaren siyasi belirsizliklerin yavaş yavaş ortadan kalkmasıyla ekonomiye bir hareketlilik gelmiş ve bunun bir yansıması olarak yatırım malları ithalatı da % 41,6 oranında yükselip 19 milyar doları geçkin bir hacimle yılı sonlandırmıştır.

Gümrük Birliği’nin 1996 yılı başında hayata geçmesi sonucunda Avrupa Birliği’ne üye ülkelerden yapılan yatırım malları ithalatındaki korumalar tamamen kaldırılmış, üçüncü ülkelere yapılacak olan ithalatta da Avrupa Birliği’nin uyguladığı Ortak Gümrük Tarifesi uygulamasına geçilmiştir (Yıllık Rapor, 1996: 32). Birliğe girilmesinin ardından ithal girdi maliyetleri düşerken, yaşanan bu gelişmenin yatırım malları ithalatına olan getirisi de 22,9 milyar dolar olmuştur.

Gümrük Birliği sonrasında ithalatta yakalanan artış trendi, 25 milyar doların üstünde ithalat işlemi gerçekleştirilen 1997 yılında da gözlenmiş, fakat 98 yılında yaşanan kriz bu olumlu havayı bozarak yatırım mallarına yönelik ithalat rakamlarının yılsonunda 24,4 milyar dolar ve bir sonraki yıl da 20 milyar dolar seviyelerine düşmesine sebep olmuştur. Benzer bir şekilde, ertelenmiş tüketim talebinin varlığını iyice hissettirdiği 2000 yılında yatırım malları ithalatı % 25 oranındaki artış ile 25 milyar doların üzerine çıkmışken; bu sefer de 2001 krizi devreye girmiş ve kriz sonrasında dalgalanmaya bırakılan Türk Lirası’nın reel olarak büyük ölçüde değer kaybetmesi sonucunda yatırım malları ithalatı da gerilemiştir. 2002 yılının ilk yarısında da yatırım talebinin kısıtlı kalması sonucunda ithalat söz konusu dönemde sınırlı ölçüde

gerçekleştirilmiş, yılın ikinci yarısında yatırım talebinin canlanmasıyla birlikte yatırım malları ithalatında yüksek oranlı artış sağlanarak 27 milyar dolara ulaşılmıştır.

Tablo – 13: Yatırım Malları İthalatının İmalat Sanayi İthalatındaki Payı			
YILLAR	İmalat Sanayi İthalatı (1000\$)	Yatırım Mallarının İthalatı (1000 \$)	Yatırım Malları İthalatının Payı (%)
1980	4.602.536	3.886.542	84,44
1981	5.186.402	4.347.109	83,82
1982	4.846.513	3.883.353	80,13
1983	5.521.900	4.582.986	83,00
1984	6.586.726	5.057.026	76,78
1985	7.276.493	5.321.983	73,14
1986	8.447.592	6.197.560	73,36
1987	10.277.101	7.381.480	71,82
1988	10.615.875	7.578.178	71,39
1989	11.116.952	8.110.545	72,96
1990	16.403.141	10.925.532	66,61
1991	16.446.873	11.137.257	67,72
1992	18.005.190	12.172.307	67,60
1993	23.861.624	16.049.003	67,26
1994	18.156.014	12.337.727	67,95
1995	28.554.929	19.115.969	66,94
1996	35.207.186	22.917.452	65,09
1997	39.802.295	25.230.089	63,39
1998	39.024.929	24.436.669	62,62
1999	33.935.826	20.321.750	59,88
2000	44.200.241	25.458.250	57,60
2001	32.686.101	21.712.873	66,43
2002	41.383.030	27.266.324	65,89
2003	55.689.765	35.157.485	63,13
2004	80.447.302	49.674.907	61,75
2005	94.208.255	60.101.536	63,80
2006	110.378.826	72.470.779	65,66
2007	133.938.135	89.327.349	66,69
2008	150.251.927	103.303.740	68,75

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

İmalat sanayindeki yatırım malları ithalatının 35 milyar doların üzerinde seyrettiği 2003 yılında ortaya çıkan bu % 28,5’lik artış oranının sebeplerinin başında; ‘artan kapasite kullanım oranlarının üretim artışlarının sürdürülebilmesi için yeni yatırımlara ihtiyaç duyulması’ gelmektedir. 2004 yılında yurt içi sanayi üretimindeki artış ile yatırım harcamalarındaki hızlı yükseliş yatırım malları ithalatını tetiklemiş ve sonucunda da % 41,2’lik artış ile bu malların ithalatına yönelik 50 milyar dolara yakın bir işlem hacminin gerçekleşmesine yol açmıştır. Yatırım malları ithalatına ilişkin

rakamlar 2005 yılından itibaren nominal olarak artış gösterirken; özellikle 2008 yılındaki % 15,6'lık artış dikkat çekmiştir. Nitekim 100 milyar doların üzerine çıkan yatırım malları ithalatı, her ne kadar 2007 yılına göre (yaklaşık olarak % 23) daha düşük bir oranda artış göstermiş olsa da; piyasalara küresel krizin hakim olduğu 2008 yılı itibariyle imalat sanayinin toplam ithalatı içerisindeki payını % 68,75 oranına çıkararak küresel durgunluktan tüketim malları ithalatı kadar etkilenmediğini de ortaya koymuştur.

Tablo – 14: Türkiye İmalat Sanayinde En Çok İthalatı Gerçekleştirilen Yatırım Ürünleri (1000 \$)						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Kimyasal Madde ve Ürünler	8.083.680	6.775.274	8.660.576	11.238.032	15.134.359	17.477.334
Sınıflandırılmamış Makine - Teçhizat	5.837.874	4.936.879	6.474.241	8.141.311	10.362.811	12.209.659
Ana Metal Sanayi	3.534.475	3.612.013	4.707.450	7.303.544	11.083.551	13.682.666
Kok kömürü, petrol ürünü, nükleer yakıt	2.587.096	1.798.718	2.191.325	2.832.695	3.796.784	5.506.507
Sınıflandırılmamış Elektrikli Makineler	1.601.294	1.220.948	1.701.095	2.035.752	3.175.125	4.206.593

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

Tablo – 14'te ortaya konan rakamlar; imalat sanayine ilişkin yatırım malları arasında yer alan kimyasal madde ve ürünlerin, ithalatı en çok gerçekleştirilen ürün grubu olduğunu kanıtlamıştır. Çünkü ele aldığımız 6 yıllık periyotta 67 milyar doları aşan tutarda gerçekleştirilen kimyasal madde ve ürünlerin ithalatı, bu dönemde Türkiye'nin yapmış olduğu toplam yatırım malları ithalatının % 30'unu oluşturmaktadır. Söz konusu listenin ikinci sırasında yer alan makine teçhizat ürün grubu ise, 2000 – 2005 yılları arasında 48 milyar dolara yakın bir ithalat hacmini yakalamışken; yıllar itibariyle diğer ithalat kalemlerinde gözlemlediğimiz tipik gelişimi göstermiştir. Buna göre, 2001 kriziyle 5 milyar doların altına düşüp, sonraki yıl toparlanma sürecine giren bu ürün grubu; özellikle 2004 ve 2005 yıllarında yatırım malları ithalatında yaşanan artışa en çok katkı yapan ürün gruplarının arasında yer almıştır (Yıllık Rapor, 2004: 50, 2005: 46). Aynı şekilde, incelediğimiz dönemin son iki yılı itibariyle ithalattaki artışa büyük katkıda bulunan ve hatta makine-teçhizat grubundan daha yüksek ithalat rakamlarına da sahip olan ana metal sanayi; ekonomik krizin ithalata dair tüm kalemleri hakimiyeti altına aldığı 2001 yılı dahil olmak üzere

sürekli artış eğilimi göstermesine rağmen ithalat hacmi 44 milyar dolarla sınırlı kalınca, yatırım malları içerisinde en çok ithal edilen ürün sıralamasında üçüncü olabilmıştır.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	TOPLAM
Almanya	3.916.137	3.665.603	4.754.528	5.807.211	7.361.495	8.317.578	33.822.552
İtalya	2.666.761	1.997.781	2.429.078	3.376.374	4.363.729	5.083.353	19.917.076
Fransa	1.709.798	1.281.690	1.830.591	2.153.610	3.160.976	3.189.751	13.326.416
Rusya	1.405.485	771.819	1.189.960	1.723.646	3.510.451	4.682.053	13.283.414
İngiltere	1.262.915	1.123.819	1.381.274	1.945.393	2.145.083	2.293.393	10.151.877

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

Türkiye tüketim malları ithalatının olduğu gibi yatırım malları ithalatının da çoğunu 3 AB ülkesinden karşılamıştır. Tablo – 15’te yer alan listenin ilk üç sırasını paylaşan Almanya, İtalya ve Fransa’dan 2000 ila 2005 yılları arasında yapılan yatırım malları ithalatı rakamı (67 milyar dolar); aynı dönemde ülkemizin gerçekleştirdiği yatırım malları ithalatı toplamının (220 milyar dolar) % 30’unu açıklayabilmektedir. Ancak, tüketim malları ithalatındaki listeden farklı olarak, İtalya yatırım mallarının en çok ithal edildiği ülkeler listesinde Fransa’nın üzerine çıkarken, İtalya’nın motor gücüne bağlı üretimde Avrupa’nın önde gelen ülkesi olması da böyle bir tablonun ortaya çıkmasında önemli bir rol oynamaktadır. Ayrıca, ülkemizin en çok imalat sanayi ürünü ithal ettiği ülkeler arasında ancak 7.inci sırada kendine yer bulan Rusya’nın, yukarıdaki tabloda ilk beş ülke arasında yer aldığı görülmektedir. Söz konusu iki sıralamada bu tarz bir değişikliğin meydana gelmesindeki etkenlerden birisi de; Türkiye’nin Rusya’dan gerçekleştirmiş olduğu 13,28 milyar dolarlık yatırım malları ithalatının, imalat sanayine yönelik yapmış olduğu ithalatın % 90’ını oluşturmasıdır.

B. İMALAT SANAYİNİN İHRACAT HACMİ

1970’li yılların sonunda döviz darboğazına düşen Türkiye, ihracata dayalı sanayileşme stratejilerini benimseme kararı almıştır. Gelişmekte olan ülkeleri dış pazarlara yönlendiren bu strateji; Türkiye için dönüm noktası olan 24 Ocak 1980 sonrasındaki gelişmelerin de önemli bir parçasını oluşturmuştur. Nitekim ekonomik istikrar kararlarıyla tam olarak uygulamaya koyulan sanayileşme stratejisi sonucunda

ihracat hacmimizde önemli oranda artış sağlanırken, bu artışların büyük ölçüde imalat sanayi ürünleri üzerinde yoğunlaştığı gözlenmiştir.

Yıllar itibariyle Türkiye'nin toplam ihracatı ile imalat sanayinin ihracatının yer aldığı Tablo – 16, uygulanan politikalar sonrasında ihracatta meydana gelen artışı rakamsal olarak gözler önüne sererken; bu artıştaki imalat sanayi ihracatının katkısını da 'imalat sanayi ihracatının payı' kolonunda ortaya koymaktadır. Buna göre, 80'li yıllara 1 milyar dolarlık ihracat hacmiyle giren Türkiye imalat sanayi, toplam ihracatın yalnızca % 36,54'ünü oluştururken; 1985 yılı itibariyle 6 milyar dolar rakamını geçtiği gibi, toplam ihracatın da % 75,71'ini açıklayacak düzeye ulaşmıştır. Ancak 1986 yılına kadar kesintisiz olarak uygulanan 24 Ocak kararlarının sektöre ugramasıyla birlikte ihracat rakamları % 6'lık bir düşüş yaşarken; imalat sanayi ürünlerinin ihracatında daha büyük ölçekli bir düşüşün gerçekleşmesi, toplam ihracat içindeki payının % 71,24'e kadar düşmesine sebep olmuştur.

İran – Irak Savaşı'nın sona erdiği 1989 yılına gelindiğinde, ihracatımızda % 0,5'lik bir gerileme görülürken; imalat sanayi ihracatı % 4 oranıyla sınırlı kalsa da artış göstermiştir. Fakat imalat sanayine ilişkin ihracat rakamlarında artış gözlenirse de; gerek 1989 gerekse 1990 yıllarında ithalatta meydana gelen büyüme, ihracatta yakalanan büyüme oranlarının üzerinde gerçekleşmiştir. Türkiye'de meydana gelen 1994 ve 1998 krizleri tüm ekonomik göstergelerin dibe vurmasına sebep olurken; devalüasyonlardan beslenen ihracat rakamları artış kaydetmiştir. Nitekim imalat sanayine yönelik ihracat 1994'te % 21 oranında artarak 15 milyar doları geçerken; krizin küresel boyutta olduğu 1998'de de aynı kalemin ihracatı % 3'lük bir artış gösterip 24 milyar dolar seviyesini geçmiştir. Ancak Rusya krizinin 1999 ekonomisine yansıyan etkileri dış talepte durgunluğa yol açarken; ihracatı da olumsuz yönde etkilemiştir. Bu gelişmelere, yılın ikinci yarısında kurların reel olarak değerlendirilmesi ve ihracat sektörlerindeki fiyatların düşmesi eklenince de imalat sanayi ihracatı % 3,5 oranında daralma göstererek 23,95 milyar dolar seviyesine gerilemiştir (Yıllık Rapor, 1999: 46).

2000 yılı, imalat sanayi ihracatı açısından başarılı geçen bir yıl olmuştur. Tarım ve ormancılık ürünleri ihracatının gerilemesi ülkenin ihracat performansının zayıflamasına yol açarken; 25,5 milyar dolara ulaşan imalat sanayi ihracat hacmi bahsi edilen yıl içerisinde göstermiş olduğu % 4,9 oranındaki artışla toplam ihracat içinde en yüksek paya sahip olan sektör olmuştur. Aynı şekilde, 2000 yılında % 12,4 olan dünya

ticaret hacmindeki artış oranının 2001 yılında % 1 seviyesine kadar gerilemesine rağmen; Türkiye imalat sanayi ihracatı % 13 oranında büyüme sağlamış ve hacmini yaklaşık olarak 29 milyar dolara çıkarmıştır. Kasım ve Şubat krizleri sonrasında hızlı bir daralma sürecine giren ekonomimizde imalat sanayi ihracatında büyümenin ortaya çıkmasındaki nedenlerin başında ise, ‘2001 krizi sonrasında dalgalanmaya bırakılan Türk Lirası’nın büyük ölçüde reel olarak değer kaybetmesi’ gelmektedir.

Tablo – 16: İmalat Sanayi İhracatının Türkiye’nin Toplam İhracatındaki Payı			
YILLAR	Türkiye'nin Toplam İhracatı (1000\$)	İmalat Sanayi İhracatı (1000\$)	İmalat Sanayinin İhracat Payı (%)
1980	2.910.121	1.063.236	36,54
1981	4.702.934	2.293.513	48,77
1982	5.745.973	3.442.608	59,91
1983	5.727.833	3.657.851	63,86
1984	7.133.603	5.133.156	71,96
1985	7.958.009	6.024.935	75,71
1986	7.456.725	5.312.508	71,24
1987	10.190.049	8.054.943	79,05
1988	11.662.024	8.924.376	76,53
1989	11.624.691	9.287.536	79,89
1990	12.959.287	10.503.599	81,05
1991	13.593.462	10.829.757	79,67
1992	14.714.629	12.428.546	84,46
1993	15.345.067	12.945.203	84,36
1994	18.105.872	15.674.019	86,57
1995	21.637.041	19.260.113	89,01
1996	23.224.465	20.525.760	88,38
1997	26.261.071	23.312.799	88,77
1998	26.973.951	24.064.586	89,21
1999	26.587.225	23.957.812	90,11
2000	27.774.906	25.517.540	91,87
2001	31.334.216	28.826.014	92,00
2002	36.059.089	33.701.646	93,46
2003	47.252.836	44.378.429	93,92
2004	63.167.153	59.579.116	94,32
2005	73.476.408	68.813.408	93,65
2006	85.534.675	80.246.109	93,82
2007	107.271.750	101.081.800	94,23
2008	132.024.528	125.185.258	94,82

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

Özellikle 2003 yılından itibaren imalat sanayindeki verimliliğin artması ve birim ücretlerin düşük bir seviyede oluşması sonucunda yükselişini sürdüren imalat sanayi ihracatı; 2007 yılına gelindiğinde 101 milyar dolarlık hacimle toplam ihracatın % 94,23'ünün açıklayıcısı haline gelmiştir. Ancak 2008 yılında toplam ihracatın % 22, imalat sanayi ihracatının %25 oranında artış göstermelerine karşın, yılın son çeyreğinde derinleşen küresel kriz ihracatımız üzerinde belirgin kırılmalar yaratmış ve 2001 sonrası istikrarlı bir artış eğilimine giren ihracat rakamlarında keskin bir yavaşlamanın hissedilmesine yol açmıştır (Yıllık Rapor, 2008: 39). Ayrıca 1986 yılında petrol fiyatlarının düşmesi sonucu petrol ihracatçısı konumundaki ülkelerin satın alım gücünün azalmasına; Türkiye'nin ihracat rakamlarına yansıdığı da unutulmamalıdır (Kazgan, Mayıs – Haziran 1994: 25).

Tablo – 17: Türkiye İmalat Sanayinin İhracatını En Çok Gerçekleştirdiği Ürün Grupları (1000 \$)						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Giyim Eşyası	5.417.140	5.397.509	6.615.232	8.153.895	9.340.150	9.924.749
Tekstil Ürünleri	4.614.078	4.943.497	5.532.758	6.841.165	7.998.060	8.742.703
Motorlu Kara Taşıtı ve Römorklar	1.745.045	2.656.691	3.602.800	5.436.950	8.812.615	10.226.102
Ana Metal Sanayi	2.247.065	2.921.211	3.239.350	3.884.446	6.815.628	6.887.671
Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizatlar	825.248	1.564.386	2.077.511	3.118.510	3.913.354	4.865.027
Gıda Ürünleri Ve İçecek	1.835.504	2.016.234	1.880.733	2.649.558	3.349.424	4.271.659
Kimyasal Madde ve Ürünler	1.397.489	1.480.503	1.580.672	1.926.341	2.556.411	2.818.309
Radyo TV ve Haberleşme Cihazları	961.870	1.002.269	1.574.973	1.947.748	2.883.024	3.150.195
Metalik Olmayan mineral ürünler	1.121.223	1.231.260	1.467.602	1.800.400	2.317.149	2.686.826
Plastik ve Kauçuk Ürünleri	781.450	940.519	1.084.530	1.464.381	1.958.873	2.485.789

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

2000'li yıllarda giyim eşyası grubu, imalat sanayine ilişkin ihracat kalemleri arasında 2005 yılına kadar en çok ihraç edilen ürün olmayı başarmıştır. Ayrıca Tablo – 17'de incelediğimiz yılların toplamı bazında sahip olduğu 44,8 milyar dolarlık ihracat hacmiyle imalat sanayi ihracatının % 17'sini oluşturması da, en çok ihraç edilen ürünler

listesindeki yerini sağlamlaştırıcı bir kanıttır. Fakat listede yer alan diğer tüm ürün grupları ekonomik krizin de etkisiyle 2001 yılında ihracat hacimlerini arttırırken, giyim eşyasına yönelik ihracat hacminin 5,4 milyar doların altına düşmesi gözlerden kaçmamaktadır. Bu durumun ortaya çıkmasındaki başlıca etken ise, örülmemiş giyim eşyasındaki ihracat artışının sınırlı kalmasına karşın, örme giyim eşyası ihracatının % 2,4 oranında azalmasıdır. 2001 sonrasında hızla artış kaydeden giyim eşyası ihracatı 2002 ve 2003 yıllarında sırasıyla % 23 ve % 28 oranında büyüme sağlamış ve sözü edilen her iki yılda da imalat sanayi ihracatına etki eden ürünlerin başında yer almıştır. Ancak 2004 yılına gelindiğinde giyim eşyası, imalat sanayi ihracat rakamlarının halen % 15'ini temsil etmesine rağmen, artık gerçekleştirilen ihracat içerisinde motorlu kara taşıtları, demir-çelik ve elektrikli makine ve cihazlar kadar paya sahip olamamaktaydı. Çin ve Hindistan gibi Asya ülkelerinden kaynaklanan rekabet baskısının yarattığı olumsuz etkinin de eklenmesiyle, 2005 yılında 9,9 milyar dolar tutarında ihracatı yapılan giyim eşyası; ihracat değeri 10 milyar doların üzerine çıkan motorlu kara taşıtlarının gerisinde kalmıştır. Türkiye'nin en çok ihraç ettiği imalat sanayi ürünler sıralamasında giyim eşyasını tekstil ürünleri takip etmiş ve 2000 ile 2005 yılları arasındaki toplam 38,7 milyar dolarlık hacmiyle ikinci sıraya yerleşmiştir. Giyim eşyası ürün grubundan farklı olarak 2001 krizinden çok fazla etkilenmeyen ve % 7'lik artışla işlem hacmi 4,9 milyar dolara yükselen tekstil ürünleri, ele aldığımız 6 yıllık periyot içerisinde devamlı bir büyüme sağlamıştır. Fakat 2004 ve 2005 yıllarında giyim eşyasıyla aynı kaderi paylaşan tekstil ürünleri sırasıyla % 17 ve % 9,3'lük bir büyüme sağlayınca, motorlu kara taşıtlarının bu yıllarda yapmış olduğu önemli atağa karşılık veremeyen diğer bir ihracat kalemi olmuştur.

Ancak ele aldığımız dönem itibariyle en dikkat çekici performansı motorlu kara taşıtları grubu göstermiştir. Sürecin tamamında yalnızca 32,5 milyar dolar çapında bir ihracat işlemi gerçekleşmesinden ötürü tablomuzda üçüncü sırada yer alan bu ürün grubu; özellikle 2004 yılında % 62 oranındaki sıçramasıyla sıralamada bir üst sıraya tırmanmış ve 10 milyar doları geçtiği 2005 yılı itibariyle de liste başı olmuştur. Nitekim motorlu kara taşıtı grubu, büyük artışlar sağladığı yıllar itibariyle, imalat sanayi ihracatına en çok katkı yapan ihracat kalemi olma özelliğini elinde bulundurmıştır.

Tablo – 18: Türkiye İmalat Sanayinin En Çok Ürün İhraç Ettiği Ülkeler (1000 \$)							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	TOPLAM
Almanya	4.817.679	5.026.004	5.504.811	7.089.488	8.279.973	9.015.303	39.733.258
ABD	2.964.145	2.910.309	3.182.159	3.580.894	4.646.546	4.675.444	21.959.497
İngiltere	1.966.992	2.112.382	2.946.701	3.584.653	5.427.254	5.791.085	21.829.067
İtalya	1.602.000	2.127.741	2.178.874	2.924.349	4.239.397	4.880.008	17.952.369
Fransa	1.584.138	1.806.331	2.044.656	2.711.451	3.514.778	3.597.028	15.258.382
İspanya	622.533	865.242	1.025.012	1.656.946	2.465.325	2.833.504	9.468.562
Hollanda	767.756	797.596	952.226	1.397.924	1.963.274	2.271.754	8.150.530
Rusya	543.404	804.376	1.024.029	1.163.184	1.572.806	2.049.376	7.157.175
İsrail	627.913	779.059	840.894	1.059.095	1.286.524	1.430.509	6.023.994
Be.-Lük.	593.545	614.445	654.689	828.686	1.093.524	1.149.735	4.934.624

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

İmalat sanayi ihracatının ülkeler bazındaki dağılımı ele alındığında, incelenen dönemin verilerine göre en yüksek payı 39,7 milyar dolarlık dönem toplamı ile Almanya almıştır. Türkiye'nin elde ettiği toplam ihracat değerinin % 15'inden fazlasını elinde bulunduran Almanya, belirtilen süreçte ürün alımını artırarak sürdürmüş ve son olarak 2005 yılı itibariyle 9 milyar doları geçkin bir ürün alımı gerçekleştirmiştir.

Tablo – 18'de de gösterildiği üzere, imalat sanayi ürünlerinin en çok ihraç edildiği ülkeler sıralamasında Almanya'yı, 21,9 milyar dolarla ABD, 21,8 milyar dolarla da İngiltere izlemiştir. Ancak sıralamadaki Avrupa Birliği üyesi ülkeler, Türkiye'nin imalat sanayi ihracatındaki rotasını açıkça ortaya koymuş ve tablodaki yıllara ilişkin ihracat hacmi toplamının % 36,6'lık kısmını ellerinde bulundurarak, Türkiye'nin imalat sanayi ihracatının lokomotifi olduklarını rakamlarla kanıtlamışlardır. Özellikle 2003 yılında, Euro'nun ABD Doları karşısındaki değerlenmesinin tavan yapmasıyla, 2002 yılı sonunda 1,04 olan ABD Doları / Euro paritesi 2003 yılı sonunda 1,25 seviyesine kadar yükselmiştir. Nitekim 2003 yılındaki bu gelişme, en büyük pazarımız konumundaki Avrupa Birliği'ne üye ülkelere olan ihracatımızın ABD Doları değerini yükselterek, bu ülkelere sağladığımız ihracat gelirlerini arttırıcı bir rol oynamıştır (Yıllık Rapor, 2003: 53).

1. İmalat Sanayi İhracatında Tüketim Mallarının Konumu

24 Ocak 1980 kararları ile birlikte ihracata dayalı sanayileşme politikaları uygulanmasının sonucunda Türkiye'nin ihracat hacminde artış sağlanmasına karşın; bu artış içerisindeki tüketim mallarının katkısı azalma göstermiş ve sanayileşme adına adım atılmak amacıyla benimsenen stratejinin beklentileri karşılık vereceği izlenimi uyanmıştır. Tablo – 19'da yer alan yüzdelerle baktığımızda da, tüketim mallarının imalat sanayi ihracatı içerisinde % 71,46 olan payının kararların uygulanmaya başlamasından hemen bir yıl sonrasında % 62,48 seviyesine kadar düştüğünü görmekteyiz. Sonraki yıllarda imalat sanayi ihracat rakamlarıyla aynı doğrultuda artış eğilimi gösteren tüketim malları ihracatı 1986 yılına gelindiğinde oransal olarak farklılıklar göstermiştir. Şöyle ki, 1986 yılında 24 Ocak kararlarının belirli ölçüde aksamaya uğramasıyla imalat sanayi ihracatında % 12'ye yakın bir oranda düşüş yaşanmasına karşın; tüketim malları ihracatı bir önceki yıla oranla sadece % 5,5'lik bir azalma gösterince, yılsonundaki hacmi de 3,1 milyar dolar seviyesinde kalmıştır. Dolayısıyla da ihracat rakamlarında bu yıl içerisinde ortaya çıkan gerilemeden nispeten daha az etkilenen tüketim malları da imalat sanayi ihracatı içerisindeki payını % 58,5'e yükseltmiştir.

Körfez Savaşı sonrasında büyük bir sıçrama yapan tüketim malları ihracatı, gerçekleştirdiği % 17 oranındaki artış ile 1992 yılı itibariyle 8 milyar doların üzerinde bir işlem hacmine ulaşmıştır. Ekonomik krizlerin yaşandığı yıllar dahil olmak üzere, 90'lı yıllarda sürekli artış göstermiş olan tüketim malları ihracat rakamlarının bu geleneği 1999 yılında bozulmuştur. Bu yılda meydana gelen % 3 oranındaki gerileme, Rusya krizinin etkisiyle 1998'in ikinci yarısında başlayan tüketim talebindeki daralmanın bir sonraki yılın ihracat rakamlarına yansımalarından kaynaklanmıştır.

2000 yılında imalat sanayi ihracatı % 4,9 oranında artış kaydederek 25,5 milyar dolara çıkarken; imalat sanayi içerisindeki tüketim mallarının ihracatı aynı dönemde % 3,4'lük artışla yetinip yılın sonunda 16 milyar dolara dahi ulaşamamıştır. Tüketim mallarına yönelik ihracat artışının kısıtlı kalmasının elbette çeşitli sebepleri bulunmaktadır. Ancak iki tanesi daha fazla önem arz etmektedir: Birincisi, imalat sanayindeki tüketim malları ihracatında ayrı bir yeri olan tekstil ürünlerinin ihracat artış oranlarındaki gerilemedir. İkincisi de, kurlardaki reel değerlenmedir. Nitekim Türk

Lirası, ABD doları ve Euro sepetine oranla % 4,1'lik değer kazanınca, bu durum tüketim malları ihracatını da doğrudan etkilemiştir (Yıllık Rapor, 2000: 48). 2001 yılında, ekonomideki daralma ve reel kurlarda görülen değer kaybı sonucunda imalat sanayi ihracatı 28,8 milyar dolara ulaşırken; tüketim mallarının ihracatı 17,5 milyar dolarlık işlem hacmiyle sadece % 10 oranında bir yükselme gösterince imalat sanayi ihracatı içerisindeki payı da % 60,9 oranına gerilmiştir.

Tablo – 19: Tüketim Malları İhracatının İmalat Sanayi İhracatındaki Payı			
YILLAR	İmalat Sanayi İhracatı (1000\$)	Tüketim Mallarının İhracatı (1000 \$)	Tüketim Malları İhracatının Payı (%)
1980	1.063.236	759.777	71,46
1981	2.293.513	1.433.037	62,48
1982	3.442.608	1.904.915	55,33
1983	3.657.851	2.228.559	60,93
1984	5.133.156	3.224.357	62,81
1985	6.024.935	3.286.678	54,55
1986	5.312.508	3.104.254	58,43
1987	8.054.943	4.460.620	55,38
1988	8.924.376	4.890.652	54,80
1989	9.287.536	5.483.567	59,04
1990	10.503.599	6.405.231	60,98
1991	10.829.757	6.851.491	63,27
1992	12.428.546	8.005.171	64,41
1993	12.945.203	8.271.375	63,90
1994	15.674.019	9.903.435	63,18
1995	19.260.113	12.619.000	65,52
1996	20.525.760	13.280.000	64,70
1997	23.312.799	15.053.000	64,57
1998	24.064.586	15.876.000	65,97
1999	23.957.812	15.396.000	64,26
2000	25.517.540	15.925.526	62,41
2001	28.826.014	17.551.637	60,89
2002	33.701.646	21.063.699	62,50
2003	44.378.429	27.469.771	61,90
2004	59.579.116	35.529.349	59,63
2005	68.813.408	40.226.654	58,46
2006	80.246.109	43.897.087	54,70
2007	101.081.800	53.289.117	52,72
2008	125.185.258	57.596.469	46,01

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

2002 yılı itibariyle % 20 oranındaki artışla 21 milyar dolar değerinde hacme ulaşan tüketim malları ihracatı; % 13,8 oranında artış sağlayan imalat sanayi ihracatı içerisindeki payını da % 62,5 oranına çıkarmıştır. Özellikle 2003 yılında % 30,4

oranında bir artış yakalayarak 27,5 milyar dolara yakın hacme ulaşan tüketim malları ihracatının artış oranları sonraki yıllar itibariyle giderek azalmıştır. Böylelikle 2003 yılından başlamak üzere, her yıl nominal olarak artış sağlamış olmasına rağmen tüketim malları ihracatının azalarak artması, imalat sanayi ihracatı içerisindeki payını da yıldan yıla düşürmüştür. Örneğin, 57,5 milyar dolar tutarında ihraç edilen tüketim malları, 2008 yılı itibariyle imalat sanayi ihracatı içerisinde % 46'lık bir paya sahip olabilmıştır ki; bu oran da ele aldığımız dönem içerisinde elde edilen en düşük pay olma özelliğini taşımaktadır.

Tablo – 20: Türkiye İmalat Sanayinde İhracatı En Çok Gerçekleştirilen Tüketim Ürünleri (1000 \$)						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Giyim Eşyası	5.417.140	5.397.509	6.615.232	8.153.895	9.340.150	9.924.749
Tekstil Ürünleri	4.614.078	4.943.497	5.532.758	6.841.165	7.998.060	8.742.703
Motorlu Kara Taşıtı Ve Römorklar	1.745.045	2.656.691	3.602.800	5.436.950	8.812.615	10.226.102
Gıda Ürünleri Ve İçecekler	1.835.504	2.016.234	1.880.733	2.649.558	3.349.424	4.271.659
Radyo TV ve Haberleşme Cihazları	961.870	1.002.269	1.574.973	1.947.748	2.883.024	3.150.195

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

Türkiye'nin 2000 – 2005 yılları kapsamında imalat sanayine yönelik en çok ihraç ettiği tüketim malı 44,8 milyar dolar tutarıyla giyim eşyası olurken; en çok ihraç ettiği ikinci ürün de 38,6 milyar dolarla tekstil ürünleri olmuştur. Ancak Tablo – 20'de oluşturulan listenin ilk sırasında yer alan giyim eşyası 2001 yılında % 0,3 oranında bir düşüş göstererek 5,39 milyar dolarlık tutara gerilemiştir. Giyim eşyası grubunun ihracatı 2003 yılındaki % 23,2'lük yükselişle her ne kadar 8 milyar doları aşmış olsa da; 2005 yılında duraklamaya sahne olmuş ve yıl içerisinde sadece % 5,9'luk artış gerçekleşince 10 milyar dolar seviyesine dahi ulaşamamıştır. Aynı şekilde Tekstil ürünleri de 1998 krizinden olumsuz etkilenerek % 4,9 oranındaki düşüş sonrasında 1999 yılını, ihracat hacmi 4,5 milyar dolara gerilemiş bir şekilde sonlandırmıştır. 2000 yılında toparlanma sürecine giren ve sonraki yıllarda da değer olarak artışını sürdüren tekstil ürünleri grubu 2003 yılında % 23,6 oranında bir sıçrama yaparak 6,8 milyar dolar değerinde ihracat işlemine konu olmuştur. Ancak, 2004 ve 2005 yıllarında da artış göstermesine karşın,

sırasıyla % 17 ve % 8,5 dolaylarındaki artış oranlarının büyük ölçüde azalma eğiliminde olması dikkat çekici bir gelişmedir. Söz konusu bu iki yılda gerek tekstil ürünlerinin ve gerekse giyim eşyalarının ihracatında yaşanan bu sıkıntının kaynağında ise, ‘Çin ve Hindistan gibi ucuz işgücü kullanan Asya ülkelerinin, yaratmış oldukları pazarlar ile emek yoğun sektörlerde rekabeti güçleştirmeleri’ yer almıştır.

İncelediğimiz dönem itibariyle imalat sanayinde ihraç edilen ürünlere ilişkin yapmış olduğumuz sıralamada, giyim ve tekstil ürünlerini motorlu kara taşıtları izlemiştir. 2000’li yıllarda göstermiş olduğu büyük ölçekli artışlar sonrasında, 2005 yılı sonunda 10,2 milyar dolarlık ihracat işlemi ile ‘Türkiye’nin en çok ihraç edilen ürünü’ unvanını ele geçiren motorlu kara taşıtları; bu unvanını 2008 yılı itibariyle gerçekleştirmiş olduğu 19,36 milyar dolarlık ihracat işlemiyle de halen korumaktadır. Aynı şekilde, radyo tv. ve haberleşme cihazları da bahsi geçen zaman diliminde hatırı sayılır bir gelişme kaydetmiş ve 2000 yılında yalnızca 961,8 milyon dolarlık bir ihracatı gerçekleştirilen bu ürün grubu, 5 yıllık periyotta % 228 oranında büyüyerek 2005 sonunda 3,1 milyar dolar seviyesine çıkınca, en çok ihraç edilen tüketim malları sıralamasındaki ilk beş ürün arasında yerini almıştır.

Tablo – 21: Türkiye İmalat Sanayinde Tüketim Mallarının En Çok İhraç Edildiği Ülkeler (1000 \$)							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	TOPLAM
Almanya	3.959.370	4.176.905	4.556.741	5.721.213	6.658.894	6.988.924	32.062.047
İngiltere	1.470.448	1.590.848	2.280.572	2.688.978	3.974.740	4.309.080	16.314.666
ABD	1.893.389	1.831.837	2.125.709	2.277.110	2.436.908	2.249.785	12.814.738
Fransa	1.231.721	1.373.318	1.596.265	2.089.432	2.753.055	2.774.036	11.817.827
İtalya	758.992	1.107.028	1.228.845	1.641.716	2.490.854	2.994.299	10.221.734

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

Türkiye’nin imalat sanayinin toplam ihracatında olduğu gibi, tüketim malları ihracatında da en önemli paya sahip olan ülke Almanya olmuştur. Tablo – 21 için seçilmiş yılların toplamında 32 milyar dolarlık ihracat işlemi gerçekleştiren Almanya, bu dönemde yapılmış tüketim malları ihracatının da % 20’sini elinde bulundurmuştur. Bunun ortaya çıkmasındaki en önemli etkenlerden birisi de 2000 ile 2005 yılları arasında Euro’nun ABD doları karşısında sürekli bir şekilde değerlenmesidir ki, bu gelişme de en büyük pazarımız olan Avrupa Birliği üyesi ülkelerden söz konusu dönemde sağlamış olduğumuz ihracat gelirleri üzerinde etkili bir rol oynamıştır. Hatta 2005 yılının ilk çeyreğinde de Euro’nun ABD doları karşısındaki yükselme eğilimi

devam etmiş, ancak daha sonra FED'in faiz artırımları ve AB'deki düşük büyüme oranları, ABD dolarının Euro karşısında yeniden yükselmesine neden olunca; 2005 yılı Ocak ayında 1,32 olan ABD doları / Euro paritesi aynı yılın Aralık ayında 1,19 seviyesine gerilemiştir. Nitekim Almanya'ya ihraç ettiğimiz tüketim malları tutarı da yalnızca % 4,9 oranındaki bir artışla 2005 yılı sonunda 6,99 milyar dolar seviyesini geçememiştir. Ülkemizin imalat sanayine yönelik tüketim mallarını en çok ihraç ettiği ülkeler üzerine yapmış olduğumuz sıralamada Almanya'dan sonra İngiltere gelmiştir. Listeyi oluşturma esnasında baz aldığımız yıllar esnasında toplam 16,3 milyar dolar değerinde tüketim malı ihraç ettiğimiz İngiltere, dış dünyadaki pazarımızın sadece % 10'unu oluşturmuştur. Ancak tablodan da görüleceği gibi listeye almış olduğumuz ülkeler içerisinde yalnızca ABD'ye ilişkin ihracat rakamlarında bir dalgalanma söz konusu olmuştur. Türkiye'nin imalat sanayindeki tüketim mallarına ilişkin ihracatın 12,8 milyar dolar değerindeki kısmını gerçekleştiren ABD, bahsi geçen tutar ile sıralamanın üçüncülüğünü elde etmesine karşın; 2001 yılında bu ülkeye yapılan tüketim malları ihracında % 3 oranında bir daralma meydana gelmiştir. ABD'ye yapılan tüketim malları ihracında düşüş yaşanmasında çok çeşitli etkenleri saymak mümkündür. Bunlardan birisi, yukarıda da değindiğimiz gibi ABD doları / Euro paritesindeki gelişmeler olabilir. Nitekim ABD doları 2001 yılında Euro karşısında görece olarak değer kaybetmiş ve bu parite hareketleri ABD'ye olan ihracatımız üzerinde olumsuz etki yaratmıştır. Bir diğeri de, dünya ticaret hacmindeki daralmanın ABD'ye olan etkisi olabilir. Çünkü bir önceki yılda dünya ticaret hacmi % 12,4'lük bir artışı kaydederken; 2001 yılındaki artış oranı % 1 seviyelerinde görülmüştür. Dolayısıyla dünyadaki her ülke gibi ABD'nin de gerçekleştirdiği ticaret hacminin boyutlarında küçülmeye gitmesi olasıdır. Son olarak da, 2001 yılı Eylül ayında yaşanan terör olayının ABD'li tüketici üzerinde yarattığı ön yargı olabilmektedir. Zira bu olayla birlikte ABD'nin dış dünyaya ve özellikle Müslüman ülkelere olan bakış açısındaki hızlı değişim tüm dünya tarafından ilgiyle izlenmiştir. Dolayısıyla tüketim mallarının ithal edilmesindeki karar mekanizmasının bir numaralı oyuncusu olan tüketicilerin, ithalatın gerçekleştirileceği ülkeler üzerinde etkili olabileceği de olasılıklar içerisinde yer almaktadır.

2. İmalat Sanayi İhracatında Yatırım Mallarının Konumu

1980 yılında Türkiye’de uygulanmaya çalışılan sanayileşme stratejileri, ülkede ihracata dayalı bir büyümenin temellerini atma amacını gütmüştür. Dolayısıyla 24 Ocak kararları doğrultusunda yürürlüğe konan politikalar özellikle de imalat sanayine ilişkin yatırım mallarının ihracatı üzerinde beklenen sonucu vermiş ve Tablo – 22’de de yer aldığı gibi, yatırım malları ihracat hacmi 1982 yılında 1,5 milyar doları aşarak, 80 yılına oranla yaklaşık 5 misli büyümüştür. Tek partili döneme geçişin gerçekleştiği 1983 yılında % 7 oranında düşüş göstererek 1,4 milyar dolara gerileyen yatırım mallarının ihracatı, 1986 yılında sanayileşme stratejilerine yönelik politikaların kısmen terk edilmesi ve 1989 yılında da İran- Irak Savaşı’nın sona ermesi gibi nedenlerden ötürü çeşitli dalgalanmalara sahne olmuştur. Aynı şekilde 1991 yılında Körfez Savaşı’ndan olumsuz etkilenen yatırım mallarının ihracat rakamları, bu yılda da % 3 oranındaki düşüş ile 4 milyar dolar seviyesinin altına inmiştir. 1992 ve sonrasında rakamsal olarak artış trendini yakalayan yatırım malları ihracatı ele aldığımız dönem itibariyle son düşüşünü 1998 yılında gerçekleştirmiş ve 8,19 milyar dolarlık ihracat işlemiyle bir önceki yıla nazaran % 0,8’lik bir daralma ile karşı karşıya kalmıştır. Halbuki Türk Lirası bilindiği üzere 1998 yılında ekonomik krizin de etkisiyle reel olarak değer kaybetmiştir. Ancak, 1998 yılında Türk Lirası’nın reel olarak değer kaybetmesine karşın ihracat hacmindeki azalış sürmüştür ve bu azalma da ihracat gelirlerinin reel kur değişimlerine duyarlılığının az olduğunu, dış talep gelişmelerinin ise belirleyici faktör olduğunu göstermiştir (Yıllık Rapor, 1998: 37).

2000 yılında imalat sanayi ihracatındaki artış oranı % 6’yla sınırlı kalmışken; yatırım malları ihracatında % 12 oranında bir artış sağlanmış olduğunu görmekteyiz. 2001 yılıyla birlikte ihracat hacmi 11,2 milyar doları geçen yatırım mallarının, imalat sanayi ihracatı içerisindeki payı da % 39,11 oranına yükselmiştir. Ancak 2002 yılında imalat sanayi ihracatındaki hızlı yükselişe ayak uyduramayan yatırım malları ihracatının artış oranı % 12 civarında kalınca; yıl içerisinde ortaya koyduğu 12,6 milyar dolarlık performans ile imalat sanayi ihracatındaki payı da 2000’li yılların en düşük oranı olan % 37,5’e düşmüştür. Fakat yatırım mallarının payının düşmesindeki etkenlerin başında da giyim, otomotiv ve tekstil gibi tüketim ürünlerinin çok yüksek oranlardaki yükselişi gelmektedir (Yıllık Rapor, 2002: 51-52).

Tablo – 22: Yatırım Malları İhracatının İmalat Sanayi İhracatındaki Payı			
YILLAR	İmalat Sanayi İhracatı (1000\$)	Yatırım Mallarının İhracatı (1000 \$)	Yatırım Malları İhracatının Payı (%)
1980	1.063.236	303.459	28,54
1981	2.293.513	860.476	37,52
1982	3.442.608	1.537.693	44,67
1983	3.657.851	1.429.292	39,07
1984	5.133.156	1.908.799	37,19
1985	6.024.935	2.738.257	45,45
1986	5.312.508	2.208.254	41,57
1987	8.054.943	3.594.323	44,62
1988	8.924.376	4.033.724	45,20
1989	9.287.536	3.803.969	40,96
1990	10.503.599	4.098.368	39,02
1991	10.829.757	3.978.266	36,73
1992	12.428.546	4.423.375	35,59
1993	12.945.203	4.673.828	36,10
1994	15.674.019	5.770.584	36,82
1995	19.260.113	6.641.113	34,48
1996	20.525.760	7.245.760	35,30
1997	23.312.799	8.259.799	35,43
1998	24.064.586	8.188.586	34,03
1999	23.957.812	8.561.812	35,74
2000	25.517.540	9.592.014	37,59
2001	28.826.014	11.274.377	39,11
2002	33.701.646	12.637.947	37,50
2003	44.378.429	16.908.658	38,10
2004	59.579.116	24.049.767	40,37
2005	68.813.408	28.586.754	41,54
2006	80.246.109	36.349.022	45,30
2007	101.081.800	47.792.683	47,28
2008	125.185.258	67.588.789	53,99

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

2003 yılında, imalat sanayi ihracatının % 38,1'ini oluşturan yatırım malları ihracatının % 33,8 oranında büyüdüğü ve 17 milyar dolara yaklaştığı görülmektedir. Bu yıldaki büyümeye en büyük katkıyı da makine ve mekanik cihazların ihracatındaki artış sağlamıştır. Aynı şekilde bir sonraki yıl da ihracattaki artışını sürdüren makine ve mekanik cihazlara, elektrikli makine ve teçhizat ile demir – çelik grubunda yakalanan büyük çaplı artışlar da eklenince; 2004 yılında yatırım malları ihracat hacmi % 42,2 gibi müthiş bir oranda yükselmiş ve 24 milyar doların üzerinde bir ihracat işlemi gerçekleşmiştir. 2005 ve sonraki birkaç yıllık süreçte her ne kadar yatırım malları ihracatı değer bazında artarak yoluna devam etmiş olsa da, 2008 yılı itibariyle elde edilen değerler hem rakamsal ve hem de oransal olarak diğer yıllara oranla fark

yaratmıştır. Çünkü küresel durgunluğun kendini tüm dünyaya hissettirdiği bu yılda imalat sanayi ihracatının % 24 oranında artış göstermesine karşın yatırım malları ihracatı % 41’lik bir artışı yakalayarak neredeyse 2004 yılı performansına ulaşmıştır. Böylelikle, yatırım mallarında söz konusu yıl içerisinde elde edilen 67,5 milyar dolarlık ihracat geliri ile imalat sanayinin toplam ihracatı içerisindeki payı da son otuz senenin en yüksek oranı olan % 53,99’a çıkmıştır.

Tablo – 23: Ürün Gruplarına Göre İmalat Sanayindeki Yatırım Mallarının İhracatı (Bin Ton)						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ana Metal Sanayi	2.247.065	2.921.211	3.239.350	3.884.446	6.815.628	6.887.671
Sınıflandırılmamış Makine - Teçhizat	825.248	1.564.386	2.077.511	3.118.510	3.913.354	4.865.027
Kimyasal Madde ve Ürünler	1.397.489	1.480.503	1.580.672	1.926.341	2.556.411	2.818.309
Metalik Olmayan Mineral Ürünler	1.121.223	1.231.260	1.467.602	1.800.400	2.317.149	2.686.826
Plastik ve Kauçuk Ürünleri	781.450	940.519	1.084.530	1.464.381	1.958.873	2.485.789

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

İmalat sanayindeki yatırım mallarının ihracatını seçmiş olduğumuz yıllar itibariyle ürün grupları halinde inceleyecek olursak; ana metal sanayi ürünlerinin büyük tutarlarda ihraç edildiğini açıkça görebiliriz. Gerek yıllar bazında ve gerekse bu yılların toplamında elde edilen 25,9 milyar dolarlık ihracat hacmiyle Tablo – 23’e birinci sıradan giren bu ihracat kalemi 2001 yılında yakaladığı % 30’luk artış oranının devamını bir sonraki yıl getirememiş ve 2002 yılı sonunda yalnızca 3,24 milyar dolarlık ihracat hacmiyle yetinmiştir.

Söz konusu dönemde toplam olarak yalnızca 16,3 milyar dolarlık ihracat yapılan makine ve teçhizat ürün grubu en önemli sıçramasını 2001 yılında gerçekleştirmiş ve % 89,5 gibi inanılmaz bir artış oranına ulaşmıştır. Ancak sıralamada fark yaratmasını ve belki de ikinci olmasını sağlayan gelişme ise; 2002 yılında diğer ürünlerin ihracatı artış hızını kaybetmişken bu ürün grubuna yönelik ihracatın % 33 oranında bir artış gösterip, 2003 yılında da % 50’lik artış oranıyla bu yükselişini sürdürmesidir. Nitekim makine ve teçhizat ürünlerinin bahsedilen yıllardaki hızlı yükselişi Merkez Bankası Yıllık Raporlarında da yerini almış ve bu raporlarda imalat sanayi ihracatına en çok katkı yapan sektör olarak nitelendirilmiştir. Fakat 2004 ve sonrasında makine ve teçhizat ürünlerinin ihracatında reel anlamda bir düşüş gözlenmiş

ve % 25'in altına inen artış hızıyla 2000 -2003 yılları arasındaki performansından bir hayli uzaklaşmıştır. Oysa ana metal sanayi 2004 yılında göstermiş olduğu % 75,5 oranındaki büyük sıçrama ile yılsonunda 6,81 milyar dolarlık ihracat değeri kaydetmiştir ki; bir sonraki yılda artış oranı yalnızca % 1 seviyesinde kalmasına rağmen makine ve teçhizat ürünleri imalat sanayinde en çok ihracatı gerçekleştirilen kalem haline gelmiştir.

Son olarak listenin üçüncü ve dördüncülüğünü paylaşan kimyasal madde ve ürünler ile metalik olmayan mineral ürünlerin oransal açıdan ortaya koymuş oldukları benzerlikler dikkat çekici boyuttadır. Şöyle ki, kimyasal ürünler 2001 yılında % 6 oranında büyüme sağlarken; mineral ürünlerin de aynı yılda yalnızca % 9 gibi tek haneli bir oranda büyüdüğü görülmektedir. Aynı şekilde her iki ihracat kalemi de sonraki 3 yıl boyunca ihracat hacimlerini artarak artırmış ve 2004 yılında kimyasal ürünler % 32,7, mineral ürünler de % 28,7 ile incelenen sürecin en yüksek artış oranlarına ulaşmışlardır. Dahası 2005 yılı itibariyle, ihracat değerlerinde son dört yıllık periyotta yakaladıkları artış serisini yitiren bu iki ihracat sektörü yılsonunda elde ettikleri sırasıyla 2,81 ve 2,68 milyar dolarlık ihracat hacmiyle neredeyse birbirine eşit tutarlarda ihracat hacmine sahip olmuş ve ele alınan dönemin toplam ihracat rakamları açısından da çok küçük sayılabilecek bir farkla listede yerlerini almışlardır. Türkiye'nin imalat sanayindeki kimyasal ve mineral ürünlerin ihracatına ilişkin rakamlarda bu derece benzerliklerin ortaya çıkmasındaki muhtemel sebeplerin başında ise; bu sektörlerde yapılan ihracata yönelik üretimin belli başlı üreticilerin elinde bulunması ve dolayısıyla da söz konusu üreticilerin her ikisi için de aynı hareket tarzını sergilemeleri gelmektedir.

Tablo – 24: Türkiye İmalat Sanayinde Yatırım Mallarının En Çok İhraç Edildiği Ülkeler (1000 \$)							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	TOPLAM
ABD	1.070.756	1.078.472	1.056.450	1.303.784	2.209.638	2.425.659	9.144.759
İtalya	843.008	1.020.713	950.029	1.282.633	1.748.543	1.885.709	7.730.635
Almanya	858.309	849.099	948.070	1.368.275	1.621.079	2.026.379	7.671.211
İngiltere	496.544	521.534	666.129	895.675	1.452.514	1.482.005	5.514.401
İspanya	323.378	465.222	539.496	745.087	1.141.221	1.121.207	4.335.611

Kaynak: TÜİK Yıllık Ekonomik Rapor Göstergelerinden derlenmiştir.

İmalat sanayine yönelik yatırım malların ihraç edildiği ülkelere baktığımızda tüketim mallarından çok farklı bir sıralama ile karşılaşmaktayız. Aynı zaman dilimini analiz etmemize karşın, Tablo – 24'de de gösterildiği üzere toplam 9,14 milyar dolar

değerinde gerçekleştirilen ihracat rakamı ile ilk sıraya yerleşen ABD, ülkemizin yatırım mallarına ilişkin ihracatının da % 8,65'lik kısmını oluşturmuştur. ABD'yi 7,7 milyar dolar ile İtalya ve 7,6 milyar dolarla da Almanya izlemiş ve yatırım malları ihracatımız içerisinde sırasıyla % 7,4 ve % 7,3 oranında söz sahibi olabilmişlerdir. Ancak listede yer alan diğer dört ülkenin aksine, Almanya'ya 2001 yılında yapılan ihracat değerinin düşüş göstermesi bir soru işareti yaratmaktadır. Çünkü ekonomik daralma ve reel kurlarda görülen değer kaybı sonucunda yatırım malları ihracatımızda 2001 yılı itibariyle % 17,5 oranında bir büyüme meydana gelmiş ve bu durumdan en çok yararlanan ülkelerin başında da AB ülkeleri gelmiştir. Fakat Almanya'ya olan yatırım malları ihracat gelirleri 2001 yılında % 1,07 oranında azalmış ve bu yıl içerisinde % 40,3 oranında küçülen ana metal sanayi ürünleri bu durumun ortaya çıkmasında büyük rol oynamıştır. Benzer bir şekilde, listenin son sırasında yer alan İspanya'nın da - özellikle 2002 sonrasında - diğer ülkeler gibi yıldan yıla ihracat hacmi genişlemiş, ancak 2005 yılına gelindiğinde ihracat kapasitesi % 1,75 gibi çok az bir oranda da olsa daralmıştır. Söz konusu yıl itibariyle ihracat işlemlerinde düşüş gösteren tek ülkenin İspanya olmasında; kok kömürü vb. ürünlerin ihracatında yaşanan % 18,75'lik gerilemenin payı yadsınamayacak boyuttadır.

III. BÖLÜM DEĞERLENDİRMESİ

Türkiye ekonomisinin kalkınma hamlesi üzerinde en önemli paya sahip olan imalat sanayi, 24 Ocak 1980 İstikrar Programı doğrultusunda ihracata dayalı sanayileşme stratejisinin benimsenmesiyle birlikte, gerek üretim seviyesinde gerekse ihracatında hızlı bir büyüme kaydetmiştir. Özellikle son yıllarda, ülkenin toplam ihracatı içerisindeki payıyla dış ticaretin en güçlü sanayi sektörü konumuna ulaşan imalat sanayi, ele aldığımız yirmi sekiz yıllık süreç içerisinde yalnızca savaşların ve büyük ekonomik krizlerin görüldüğü yıllarda istikrarsız bir tablo çizmiştir.

İmalat sanayi ithalatı içerisindeki en temel ürün gruplarından birisi olan Motorlu taşıtlar alt sektöründe Türkiye, 2000'li yıllardan itibaren ihracatçı konumuna gelmiştir. Dahası, imalat sanayi ihracatındaki payı ile uzun yıllar boyunca sektörün lokomotif konumunda olan Tekstil ürünleri ve Giyim eşyası alt sektörü, 2005 yılı itibariyle

Türkiye'nin 'en çok ihracatı gerçekleştiren alt sektörü' olma unvanını Motorlu kara taşıtları sektörüne devretmiştir.

İmalat sanayinin genel yapısına bakıldığında; üretim, istihdam ve dış ticaret içerisinde önemli bir paya sahip olmasına karşın; ele alınan dönem itibariyle bu sanayide yaratılan katma değerün ülke toplamı içerisindeki payında elle tutulur bir değişimin yaşanmadığı ve sanayinin de tam kapasite ile çalışmadığı görülmüştür. Geçen süreç içerisinde üretim ve istihdama yönelik ortaya konan performansa rağmen, imalat sanayinin katma değerinde benzer şekilde bir gelişmenin yaşanmaması; sanayi içerisindeki alt sektörlerin çoğunda emek-yoğun üretimin tercih edildiğine işaret etmektedir. Ayrıca bu dönemde üretim ve istihdamın artmasına karşın, birim işgücü maliyetlerinin yüksekliği, nitelikli işgücü yetersizliği ve hammadde konusundaki dışa bağımlılık da imalat sanayinin tam kapasiteyle çalışmamasının nedenlerini oluşturmuştur.

Dolayısıyla Türkiye'nin en güçlü sanayi dalı olarak kabul gören imalat sanayi, bundan sonraki yıllar içerisinde yaratacağı katma değer dikkate alınarak, desteklenmeye devam edilmelidir. Bu bağlamda diğer ülkelere karşı rekabet gücünün de zayıflamasına sebep olan üretim girdi maliyetlerinin düşürülmesine yönelik önlemler alınmalı ve tam kapasiteyle çalışılmasına olanak sağlanmalıdır. Son olarak, ihracatındaki gelişmelerin herhangi bir şekilde sekteye uğratılmaması amacıyla kısıtlama ve kota konularında hassas davranılmalıdır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

1980 SONRASINDA İHRACATA DAYALI BÜYÜME MODELİNİN TÜRKİYE İMALAT SANAYİİ İHRACATINA ETKİSİ

Dış ticarete bakış açısına göre gelişmekte olan bir ülke, sanayileşme politikalarına yönelik olarak iki farklı yol izleyebilmektedir. Bunlardan ilki, korumacılığa ve ithal ürünlerin yerli üretimle karşılanmasına dayanan ithal ikameci sanayileşme politikası; ikincisi de, uluslararası ekonomiyle bütünleşmeyi amaçlayan ve büyük ölçüde de ihracatın arttırılmasına yönelik olarak uygulanan ihracata dayalı sanayileşme politikasıdır. Türkiye, ekonomisini kalkındırmak amacıyla yukarıda bahsetmiş olduğumuz bu politikaların her ikisini de uygulamış olan bir ülkedir.

Nitekim ülkemizde 1963 yılından itibaren iktisat politikaları Kalkınma Planları ile belirlenmiş ve 1980 yılına kadar da kontrollü bir şekilde ithal ikameci sanayileşme politikaları izlemiştir. Ancak 1978 ve 1979 yılları itibariyle uygulanan bu istikrar politikaları yetersiz kalmaya başlayınca, 24 Ocak 1980 tarihinde yeni bir istikrar programının yürürlüğe girmesi kaçınılmaz olmuştur. 24 Ocak Ekonomik İstikrar Programı'yla birlikte Türkiye ekonomisinde yeni bir döneme geçilerek ithal ikameci politika terk edilmiş ve bu tarihten itibaren ihracata dayalı sanayileşme politikası benimsenmiştir.

Başlangıçta kısa dönemli istikrar önlemlerinin yer aldığı bir program şeklinde uygulamaya konan bu program; zamanla diğer politikaların ve özellikle de Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nın (BBYKP) amaçlarıyla uyumlu hale gelmiş ve ülkede daha önceden uygulanmış olan istikrar programlarında farklı olarak ekonominin sanayileşme stratejilerine yön verebilen bir niteliğe bürünmüştür. Bu dönem itibariyle, mal piyasaları dış dünyaya açılmış; yüksek oranlı devalüasyonla birlikte döviz piyasaları da esnekleştirilmiştir. Ayrıca 1983 yılına gelindiğinde, ticaret kotalarına dayalı ithalat rejimi serbestleştirilirken; 90'lı yıllara kadar tarife oranları da bir dizi reformla düşürülmüştür. Uygulanan ihracata dayalı sanayileşme politikalarının doğurduğu bu gelişmelerle birlikte, Türkiye'nin dış ticaret hacminde ve ihracatında önemli düzeyde artışlar gerçekleşmiş ve bunun yanı sıra ihracat ürün kompozisyonu da değişikliğe uğramıştır. Bu bağlamda ülke ihracatında tarım ürünleri payının hızla gerilemesine karşın, sanayi mallarının payı radikal bir şekilde artış kaydetmiştir.

Ekonomik yapı içerisindeki sanayi dalları arasından imalat sanayi de, ihracata ilişkin bu pay üzerinde önemli bir rol üstlenmiştir. Dolayısıyla çalışmanın bu bölümünde, program kapsamında uygulanan ihracata dayalı sanayileşme politikalarının imalat sanayinin ihracat performansı üzerindeki etkileri incelenecektir. Bu doğrultuda modelleme uygulamalarında da; Türkiye'nin ihracat yoğunluğuna, toplam ihracat değerlerine ve bu iki değişkenle ilişkilendirmeye yönelik olarak da imalat sanayi ihracatına yer verilecektir.

I. İHRACATA DAYALI BÜYÜMENİN İMALAT SANAYİİ İHRACATI ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ

Ekonometrik analizlerin gerçekleştirilmesi sırasında değişkenlerin, bu değişkenlere ilişkin zaman serilerinin ve korelasyonun ortaya konması, ampirik uygulamanın sağlıklı bir şekilde yapılabilmesi açısından büyük önem taşımaktadır. Dolayısıyla ampirik bulguların yorumlanmasına geçilmeden önce, veriler ile kullanılan yöntemlerin tanıtılmasında fayda bulunmaktadır.

A. VERİ SETİNE İLİŞKİN KULLANIM YÖNTEMLERİ

Dönem: Analizlerimizde kullanılan veriler yıllık olup, 1980 yılından 2008 yılına kadar olan dönemi kapsamaktadır. Buna göre, çalışmamızda ele aldığımız 28 yıllık sürece karşılık olarak, her bir değişkenimiz için toplam 28 gözlem değeri kullanılmıştır.

Veri Seti: Çalışmamızın bu kısmında ihracat yoğunluğu ve sanayi stratejilerini, imalat sanayi ihracatı ile ilişkilendirebilmek amacıyla uygun değişkenler tespit edilmiş ve söz konusu değişkenler kullanılarak birim kök testleri, eş bütünleşme analizleri ve VAR analizi yapılmıştır. Uygulama kapsamındaki değişkenler bağlamında; sanayileşme stratejisini temsilen sanayi üretim endeksinin, ihracat yoğunluğunu temsilen toplam ihracat miktarının ve imalat sanayi ihracatını temsilen de imalat sanayi ihracat değerlerinin kullanılmasına karar verilmiştir (Bkz. s. 107 ve 136).

Yöntem: Ekonometrik modeller üzerinde çalışılırken tüm değişkenlerin esnek yorumlamaları açısından öncelikle söz konusu değişkenlerin doğal logaritmaları alınmıştır. Diğer bir deyişle modellemede kullanılan tüm veriler doğal logaritmaları

alınarak analize tabii tutulmuşlardır. Analizde E-views 5.1 ekonometrik analiz paket programının kullanımı uygun görülmüştür.

Ekonometrik metodoloji ilk olarak zaman serilerinin durağanlık özelliklerini irdeler. Değişkenler arasında anlamlı istatistiki ilişkilerin incelenmesi için serilerin durağan olması beklenmektedir. Zaman içerisinde ortalaması ve varyansı değişen seriler durağan olmayan veya birim kök içeren seriler olarak adlandırılmaktadır. Durağan olmayan zaman serileri ile çalışılması halinde sahte (spurious) regresyon sorunuyla karşılaşmak mümkündür. Bu durumda, regresyon çözümlemesi ile elde sonuçlar ele alınan büyüklükler arasındaki gerçek bir ilişkiyi yansıtmayacaktır. Durağan olmayan zaman serileriyle yapılan regresyon çözümlenmeleri eğer ilgili zaman serisi verileri arasında ancak bir eş bütünleşme (cointegration) ilişkisi varsa gerçek bir ilişkiyi yansıtabilecektir. Zaman serilerinin durağanlık özelliklerinin araştırılması için birkaç yöntem bulunmakla birlikte literatürde yaygın şekilde kullanılan iki test mevcuttur: Bunlardan ilki 'Geliştirilmiş Dickey-Fuller (ADF) testi', ikincisi de 'Phillips-Peron (PP) testi'dir. Söz konusu değişkenlerin zaman serileri durağanlık analizi için hem ADF ve hem de PP birim kök testleri kullanılmıştır. Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve Philips-Perron (PP) için sıfır hipotezi birim kökün var olduğunu, yani serilerin durağan olmadığını; alternatif hipotez ise birim kökün var olmadığını, yani serilerin durağan olduğunu ifade etmektedirler. Söz konusu testlerin her ikisinde de, test istatistiklerinin kritik değerlerden küçük olması halinde sıfır hipotezi reddedilir. Dolayısıyla uygulama kısmında yer alan birim kök testlerinde (Unit Root) hem sabit trendsiz ve hem de sabit trendli model kullanılarak ADF ve PP testleri yapılmıştır.

Ancak değişkenler arasındaki farkın zamanla artma veya azalma eğilimi göstermek yerine durağan bir süreç sergiliyor ise; değişkenler arasında bir eş bütünleşme ilişkisinin varlığından bahsedilebilir. Böyle bir durum karşısında analizde yer alan seriler arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla, 'Engle-Granger eş bütünleşme' analizi kullanılmıştır. Fakat bu analiz de, değişken sayısının ikiden fazla olması halinde birden fazla eş bütünleşme ilişkisi olduğundan dolayı; ikiden çok değişkenin bulunduğu durumlarda tercih edilmemiştir. Çünkü yapılan araştırmalar Johansen eş bütünleşme (VAR) analizinin, modelde ikiden fazla değişken bulunduğu diğer analizlere göre çok daha güçlü sonuçlar aldığını ortaya koymuştur. Bu sebepten dolayı da çalışmamızda son olarak Johansen eş bütünleşme analizine yer verilmiştir.

Kaynak: Verilerin elde edilmesi sırasında yararlanılan temel veri tabanları; Türkiye İstatistik Kurumu, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası ve Devlet Planlama Teşkilatı'nın veri tabanlarıdır. Ayrıca, yukarıda saymış olduğumuz kurumların resmi internet sitelerinden yayınlanan periyodik yayınlardan da yararlanmış bulunmaktayız. Ancak geçmişe dönük (özellikle 1989 öncesi döneme ait) bir takım istatistiki bilgiler söz konusu kurumların web sitelerinden temin edilemediğinde; Türkiye İstatistik Kurumu Teknik İşler Daire Başkanlığı Bilgi Dağıtım Şubesi'ne şahsım tarafından resmi olarak başvurulmuştur.

1. Zaman Serileri Analizi

Zaman serisi analizi genel anlamda, bir Y_t zaman serisinin $Y_t = T_t + C_t + S_t + R_t$ şeklinde trend, konjonktür, mevsimsellik ve düzensizlik öğelerine ayrılarak incelenmesi sonucunda gerçekleştirilir. Zaman serisinin uzun dönem ögesi olan trende ilişkin analiz, zaman serinin t zaman değişkeninin doğrusal veya doğrusal dışı polinomsal bir fonksiyonu şeklinde modellenmesi yoluyla; mevsimselliğe yönelik analiz de mevsimsel yapay değişkenlerin kullanılmasıyla yapılabilmektedir. Söz konusu analizlere yönelik olarak uygulanan bu yaklaşıma da regresyon adı verilmektedir. Ancak, trend regresyonundan sağlanmış olan kalıntılar trendsizleştirilmiş değerler şeklinde yorumlanmaktadır. Öyleyse Box, Jenkins ve Reinsel'in önerisine göre; trend veya mevsimselliğin deterministik değil de stokastik karakterli olması halinde regresyon metodu yerine fark alma metodunun kullanılması daha doğru olacaktır. Bir örnekle açıklayacak olursak; dönemsel 1. ve 2. dereceden farklar stokastik karakterli olduklarında, bu durumun $\Delta Y_t = Y_t - Y_{t-1}$, $\Delta^2 Y_t = \Delta \Delta Y_t = \Delta(Y_t - Y_{t-1}) = Y_t - 2Y_{t-1} + Y_{t-2}$ şeklinde giderilmesi mümkündür (Hepaktan, 2006: 148).

2. Zaman Serilerinde Durağanlık

Stokastik bir sürecin ortalaması ve varyansı zaman dönemi boyunca sistematik bir değişime konu olamıyor ise, bu seri 'durağan zaman serisi' şeklinde tanımlanmaktadır. Öyleyse stokastik bir sürecin yaratmış olduğu serinin durağan olması için;

Sabit aritmetik ortalamanın: $E(Y_t) = \mu$

Sabit varyansın: $Var(Y_t) = E(Y_t - \mu)^2 = \sigma^2$

Gecikme mesafesine bağlı kovaryansın da: $\gamma_k = E[(Y_t - \mu)(Y_{t-k} - \mu)]$ şeklinde oluşması gerekmektedir. Ancak iktisadi zaman serileri durağan olmayabilirler. Zaman serilerinin durağan olmaması da sahte regresyon sorunu yaratabilecektir. Dolayısıyla, regresyon analiziyle elde edilen sonuç gerçek ilişkiyi yansıtmayacağı gibi; anlamlı gözükken parametre tahminleri de ‘sapmalı’ olacaktır. Çünkü durağan olmayan zaman serilerinin kullanılmasıyla gerçekleştirilen regresyon analizleri, yalnızca bu seriler arasında bir eş bütünleşme ilişkisi oluşması halinde gerçek ilişkiyi ortaya koyabilecektir. Bu sebepten ötürü de, parametrelerin tahmin edilmesi kısmına geçilmeden önce, söz konusu serilerin durağanlaştırılması şarttır.

Serilerin durağanlaştırılması amacıyla; logaritmasının alınması, farkının alınması, filitrelenmesi ve trendden arındırılması gibi yollar tercih edilmektedir. Özellikle de serilerin logaritmasının alınması şiddetle tavsiye edilmektedir. Bunun başlıca sebebi de iktisadi değişkenlerin gerçek değerleri üzerinde değil, daha çok logaritmik değerleri üzerinde doğrusal olmalarıdır. Ancak logaritmik serilerin düzeyde durağan olmamaları halinde; serinin durağanlaştırılması için fark alma yönteminin uygulanması ve hatta gerekirse serinin birden fazla kez farkının alınması önerilmektedir. Örneğin, durağan olmayan bir X_t serisi, n kez fark alınması sonucunda durağanlaşıyorsa, n . sıradan entegre edildiği anlamına gelir ve n . sıradan entegre X_t serisi, $X_t \sim I(d)$ şeklinde gösterilir.

Öyleyse, yukarıda vermiş olduğumuz bilgiler ışığında öncelikle serilerin durağan olup olmadığının ölçülmesinde fayda bulunmaktadır. Bilindiği üzere zaman serilerinin durağanlığının belirlenmesinde en çok başvurulan yöntem ‘birim kök testi’dir. Bunun başlıca nedeni de durağan olmayan zaman serilerinin birim kök barındırmamalarıdır.

3. Birim Kök Testleri

Zaman serilerinde meydana gelecek olan köklü bir değişim için, belirli bir zaman dilimi içerisinde trende ilişkin kesmede veya trendin eğiminde istatistiksel olarak anlamlı bir değişikliğin gerçekleşmesi gerekmektedir. Bu durumda araştırma hipotezi;

“ $H_1 =$ Yapısal Değişim Vardır. ” şeklinde olurken;

buna karşı geliştirilen sıfır hipotezi de;

“ $H_0 =$ Yapısal Değişim Yoktur. ” şeklinde olup, iddiası test edilecektir.

Burada zaman serisine ilişkin analizin iki farklı şekilde yapılması mümkün olmaktadır: Birim kök testi ya da müdahale analizi. Her iki yaklaşım da Box-Jenkins aracılığıyla bilinen ARIMA modellerine dayanmaktadır. Ancak bu iki yaklaşım arasından; $a_1 = 1$ ($\gamma = 0$) hipotezinin, $|a_1| < 1$ tek yanlı hipotezine karşı testi ‘birim kök testi’ şeklinde tanımlanmaktadır. Bu tanım itibariyle birinci dereceden otoregresif süreçlerde otoregresif parametrenin 1 olması, kararsız durumu; 1’den büyük olması da patlayıcı durumu ifade etmektedir. Ancak birim kök hipotezi için, geleneksel t-testinin kullanılmamasına dikkat edilmelidir. Bunun sebebi de sıfır hipotezi altında $Y_t \sim I(1)$ olmasının, t-testinin dayandığı asimptotik normal dağılımın bulunamamasına yol açmasıdır. Çünkü uygun dağılım, Wiener sürecidir (Hepaktan, 2006: 151).

Birim kök testi üzerine yapılan ilk çalışmaların White (1958-1959), Anderson (1959) ve Rao (1961) tarafından yapılmasına karşın; en önemli gelişme Nelson ve Plosser (1982) tarafından gerçekleştirilen çalışmayla kaydedilmiştir. Söz konusu çalışmanın sonucunda çoğu makro ekonomik serinin birim köke sahip olduğu ve böyle bir durumun makro ekonomik politikalara yönelik analizlerin sonuçlarında büyük bir değişime yol açabileceğini kanıtlamışlardır. Ancak yine de birbirinden farklı çok sayıdaki birim kök testlerinin arasından, kullanımı en yaygın olanlar ‘Genişletilmiş Dickey-Fuller’ (ADF) testi ve ‘Phillips-Perron’ (PP) testidir. Nitekim çalışmamızın uygulama kısmında da bu iki test kullanılmış ve dolayısıyla da bu testlere ilişkin teorik bilgilere değinilmesinde yarar görülmüştür.

a) Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) Testi

Reel veri üreten sürecin birim kök olması halinde Dickey-Fuller (1979, 1981) tarafından Monte Carlo simülasyonları ile binlerce kez veri seti üretilmiştir. Diğer bir deyişle $Y_0 = 0$ ve $a_1 = 1$ alınmış u_t WN rastsal sayıları ile Y serisi oluşturulmuştur. Ayrıca a_1 katsayısı her seferinde tahmin edilirken, tahminlerin örneklem dağılım aracılığıyla oluşturulan standart dağılımın sağ (sol) tarafındaki %10, %5 ve %1’lik kritik değerler de sırasıyla -2,58, -2,89 ve -3,49 şeklinde elde edilmiştir. Aslında içerik itibariyle yine bir t – test olan bu teste de Dickey-Fuller (DF) testi denmiştir.

Ancak veri üreten sürecin 1. dereceden otoregresif değil de, genel olarak herhangi bir n. dereceden olması halinde Dickey-Fuller testi uygulanamamaktadır. Bu sebeple de kısaca ADF (Augmented Dickey-Fuller) testi olarak bilinen Genişletilmiş Dickey-Fuller testi geliştirilmiştir. Buna göre, n. dereceden model;

“ $Y_t = a_1 Y_{t-1} + a_2 Y_{t-2} + \dots + a_{p-2} Y_{t-p+2} + a_{p-1} Y_{t-p+1} + a_p Y_{t-p} + u_t$ ” şeklinde kurulmuşken; son AR teriminden bir önce $a_p Y_{t-p+1}$ terimi eklenip – çıkarılır ise modelimiz;

“ $\dots + a_{p-1} Y_{t-p+1} + a_p Y_{t-p+1} - a_p Y_{t-p+1} + a_p Y_{t-p} + u_t$ ” veya

“ $\dots + (a_{p-1} + a_p) Y_{t-p+1} - a_p (Y_{t-p+1} + Y_{t-p}) + u_t$ ” şeklinde oluşur. Bu arada son kez AR teriminden bir önce $(a_{p-1} + a_p) Y_{t-p+2}$ terimi eklenip – çıkarılır ise model;

“ $\dots + a_{p-2} Y_{t-p+2} + (a_{p-1} + a_p) Y_{t-p+2} - (a_{p-1} + a_p) Y_{t-p+2} + (a_{p-1} + a_p) Y_{t-p+1} + \dots$ ” ya da,

“ $\dots + (a_{p-2} + a_{p-1} + a_p) Y_{t-p+2} - (a_{p-1} + a_p) \Delta Y_{t-p+2} + \dots$ ” şeklinde olacaktır. Bu işlemlere aynı doğrultuda devam edilmesi halinde;

“ $\sum_{j=1}^p a_j = \beta_i$ ve “ $\gamma = -\left(1 - \sum_{i=1}^p a_i\right)$ ” olmak üzere,

“ $\Delta Y_t = \gamma Y_{t-1} + \beta_2 \Delta Y_{t-1} + \beta_3 \Delta Y_{t-2} + \dots + \beta_p \Delta Y_{t-p+1} + u_t$ ” veya kısaca,

“ $\Delta Y_t = \gamma Y_{t-1} + \sum_{i=2}^p \beta_i \Delta Y_{t-i+1} + u_t$ ” şeklinde geliştirilmiş olan Dickey-Fuller,

diğer bir ifadeyle ADF modeli elde edilmiş olur.

Sürüklenme teriminin de eklenmesiyle birlikte,

“ $\Delta Y_t = a_0 + \gamma Y_{t-1} + a_2 + \sum_{i=2}^p \beta_i \Delta Y_{t-i+1} + u_t$ ” yükseltilmiş modelleri elde edilir.

Ancak kritik değerler yine her durumda da sırasıyla τ , τ_μ , τ_τ standart değerleri aracılığıyla bulunur.

b) Phillips-Perron (PP) Testi

Bu test $H_0 : Y_t = Y_{t-1} + \mu_t$ şeklindeki sıfır hipotezine alternatif olan iki değişik modelden oluşmaktadır:

“ $Y_t = a_0 + a_1 Y_{t-1} + \mu_t$ ” ve “ $Y_t = \tilde{a}_0 + \tilde{a}_1 Y_{t-1} + \tilde{a}_2 (t - T / 2) + \mu_t$ ”. Bu modellerde, μ_t hata teriminin beklenen değeri, sıfır olmakla birlikte serisel bağımsızlık ve sabit varyans şartı da bulunmamaktadır. Nitekim Phillips-Perron testinin, Dickey-Fuller

testinden farklı da; hata terimine ilişkin yapılan sabit varyans ve serisel bağımsızlık gibi katı varsayımların bu testte daha esnek olmasına olanak sağlanmasıdır.

Modelde yer alan T , toplam gözlem sayısını ifade etmektedir. Buna göre modeldeki $(t - T / 2)$ terimi de, t trend değişkenini sıfır etrafında normalize etmektedir. Ancak tahmini gerçekleştirilen parametrelere yönelik örneklem dağılımlarının oluşturulması çalışmayı daha da karmaşık hale getireceğinden; bu değerleri hazır olarak sunan istatistiksel programlardan faydalanılması uygun görülmektedir. İstatistiksel programların gerçekleştirdiği test işlemine göre hipotezler aşağıdaki gibidir:

$$H_0 : a_1^* = 1 \text{ için test istatistiği } Z(ta_1^*) \text{ kritik değer } \tau_\mu$$

$$H_0 : \tilde{a}_1 = 1 \text{ için test istatistiği } Z(t\tilde{a}_1) \text{ kritik değer } \tau_\tau$$

$$H_0 : \tilde{a}_2 = 0 \text{ için test istatistiği } Z(t\tilde{a}_2) \text{ kritik değer } \tau_{\beta\tau}$$

$$H_0 : \tilde{a}_1 = 1 \text{ ve } \tilde{a}_2 = 0 \text{ için test istatistiği } Z(\emptyset_3) \text{ kritik değer } \emptyset_3$$

$H_0 : \tilde{a}_0 = 0$ için test istatistiği $Z(t\tilde{a}_0)$ kritik değer $\tau_{\alpha\tau}$. Öyleyse buradan da anlaşılmaktadır ki; test istatistiği hesabı DF testiyle farklı olmasına karşın, kritik değerler aynı çıkmaktadır.

4. Eşbütünleşme Yöntemleri

Eşbütünleşme kavramı, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında bir denge ilişkisinin bulunduğunu ifade etmektedir. Öyleyse söz konusu değişkenlerdeki eşbütünleşmenin incelenmesi, sahte regresyondan korunmak amacıyla gerçekleştirilebilecek bir ön test niteliğindedir. Bu ön test sonucunda değişkenlerin eşbütünleşik olmaları, hata gösterimi özelliğini taşıdıklarını da ortaya koymaktadır. Çünkü eşbütünleşme yöntemindeki hata düzeltme mekanizmaları sayesinde hem düzeyler ve hem de farklar aynı anda modellenenmektedir. Dolayısıyla da bu yöntem, uzun dönemli ilişkiler sabit tutulurken, kısa dönemli dinamiklerin de ele alınabilmesine olanak sağlamaktadır.

Eşbütünleşme yöntemine ilişkin geleneksel tanım; ‘iki zaman serisi arasında uzun dönem denge ilişkisinin olmadığını bulmak amacıyla kullanılan ve iktisadi açıdan büyük önem taşıyan denge ilişkisinin doğrudan tahmin edilmesine olanak tanıyan analiz’ şeklinde yapılmaktadır (Utkulu, 2005: 11). Ancak eşbütünleşme üzerine kapsamlı çalışmaları olan Engle-Granger tarafından eşbütünleşme yöntemi şu şekilde

tanımlanmıştır (Hepaktan, 2006: 159): ‘Eğer bir Y_t vektörünün tüm bileşenleri aynı dereceden bütünlenen $I(d)$ ise, $u_t = \alpha Y_t \sim I(d,b)$; $b>0$ olduğu bir α vektörü olması halinde de, Y_t vektörünün bileşenleri (d,b) . dereceden eşbütünleşiktir. Nitekim yapılan bu tanım da $Y_t \sim CI(d,b)$ şeklinde formüle edilir.

Eşbütünleşme analizinin en önemli özelliği; kısa ve uzun dönem dinamiklerinin bir araya getirilmesi amacıyla fark alındığında, uzun dönem bilgilerinin yitirilmesi yönündeki sorunu çözmesidir. Fakat değişkenlerin eşbütünleşmiş olabilmesi için de yerine getirilmesi gereken çeşitli koşullar bulunmaktadır:

- i) Serilerin aynı dereceden entegre olmaları,
- ii) Aynı dereceden entegre olmaları şartıyla Y_t ve X_t arasında, $Y_t = \alpha + \beta X_t + u_t$ şeklinde formüle edilen uzun dönem ilişkisinin var olması,
- iii) Denklemden çıkarılan hata teriminin “ $u_t \sim B(0, \sigma^2)$ ” ile gösterilen durağan bir sürece sahip olması, gerekmektedir.

Eşbütünleşme analizinin gerçekleştirilme aşamasına gelindiğinde; ilk olarak Y_t ve X_t serilerinin entegrasyon derecelerinin bulunduğu ve bu doğrultuda serilere birim kök testi uygulandığından bahsetmek mümkündür. Ardından aynı dereceye sahip iki seri arasındaki uzun dönem ilişkisi yazılır. Bu denge ilişkisi, $Y_t = \alpha + \beta X_t + u_t$ olarak karşımıza çıkmaktadır. İkinci aşama olarak; $u_t = Y_t - \alpha - \beta X_t$ şeklinde belirlenen hata teriminin düzeyde durağan olmasını sağlayacak bir β sabiti var ise, iki serinin de eşbütünleşik olduğu söylenir. Diğer bir deyişle, $u_t \sim I(0)$ olması gerekirken; u_t 'nin durağan olduğunu belirlemek amacıyla da $Y_t = \alpha + \beta X_t + u_t$ 'den elde edilen denge hatasına, $\Delta u_t = \rho u_{t-1} + \sum \gamma_i \Delta u_{t-i} + w_t$ ile ifade edilen birim kök testi uygulanır. Buna göre;

$H_0 : \rho = 0$ (Birim kök vardır, seriler eşbütünleşik değildirler),

$H_1 : \rho < 0$ (Birim kök yoktur, seriler eşbütünleşiktir) olmak üzere modelin ve test hipotezlerinin kurulmasının ardından, ρ için DF test mantığıyla bir t-istatistiği hesaplanır ve kritik değerle karşılaştırılır. Eğer hesaplanan değer, tablo değerinden daha küçükse, seriler eşbütünleşiktir. Bir diğer ifadeyle seriler arasında uzun dönemli bir neden-sonuç ilişkisinin olduğu da söylenebilir. Bu ilişkiyi belirlemede en çok kullanılan yöntemlerin başında ise, Engle-Granger ve Johansen tarafından önerilen yöntemler bulunmaktadır.

a) Johansen Eşbütünleşme Testi ve VAR

Johansen yöntemi vektör otoregresif bir yöntemdir. VAR (Vektör Ardişık Bağımlı Regresyon) yaklaşımı da, yapısal yaklaşıma nispeten daha farklı bir çizgide seyretmektedir. Örneğin, yapısal yaklaşımın incelenen değişkenlerin tanımlanmasında iktisat kuramından yararlanmasına karşın; VAR yaklaşımı 'ateorik'tir. Daha açık bir ifadeyle VAR yaklaşımında, bir denklem sistemindeki her bir içsel değişken, sistemde yer alan diğer tüm içsel değişkenlerin gecikmeli değerlerinin bir fonksiyonu olarak modellendiği için; yapısal modellemede görülen 'değişkenler arasındaki ilişkilerin iyi tanımlanmış matematiksel modellere dayandırılma' durumu da ortadan kalkmaktadır.

Johansen eşbütünleşme yöntemine göre ρ . dereceden kurulan bir VAR modeli, $Y_t = A_1 Y_{t-1} + \dots + A_\rho Y_{t-\rho} + B X_t + \varepsilon_t$ eşitliği ile gösterilmektedir. Modelde yer alan Y_t , k boyutundan, durağan olmayan $I(1)$ değişkenler vektörünü; A , $k \times k$ boyutundan, katsayılar matrisini; X_t , d boyutundan deterministik değişkenler vektörünü; B , $d \times k$ boyutundan, katsayılar matrisini ve ε_t de, hata terimleri vektörünü ifade etmektedir. Öyleyse, bu VAR modelini şu şekilde yazmamız da mümkündür:

$$\Delta Y_t = \Pi Y_{t-1} + \sum_{i=1}^{\rho-1} \Gamma_i \Delta Y_{t-i} + B X_t + \varepsilon_t$$

Bu modelde $\Pi = \sum_{i=1}^{\rho} A_i - I$ ve $\Gamma_i = -\sum_{j=i+1}^{\rho} A_j$, şeklinde bir tanımlamaya gidilmiştir. Buna göre Johansen yöntemi de, Π matrisinin kısıtlanmamış bir şekilde tahmin edilmesinin ardından, Π 'nin indirgenmiş rankının işaret ettiği kısıtlamaların reddedilip-edilmeyeceğine ilişkin yapılan bir testtir (Hepaktan, 2006: 166). Birim kök sahibi k tane içsel değişken olması halinde, 0 ile $k-1$ adet arasında doğrusal bağımsız koentegrasyon ilişkisinden söz etmek mümkündür. Ancak sistemde yalnızca bir tane koentegrasyon ilişkisi bulunması halindeyse, içsel değişkenleri oluşturan zaman serilerinin düzeylerinin doğrusal bir bileşiminin, VAR modelindeki her bir denkleme ilave edilmesi gerekmektedir. Her bir denklem için ilgili katsayının vektörüyle çarpılması da $\alpha \beta' Y_{t-1}$ ifadesini ortaya çıkarır ve bu da hata düzeltme vektörü şeklinde isimlendirilmiştir.

Johansen testine ilişkin uygulama kısmında ilk olarak serilerin ve koentegrasyon denklemlerinin deterministik trend ve sabit içerip-içermedikleri incelenirken; karar kısmında da 'likelihood ratio' (LR) test istatistiği kullanılmaktadır. Burada H_0 (r) hipotezi, alternatif H_1 (k) hipotezine karşı test edilmektedir. Trend ve sabit'e yönelik varsayımlar doğrultusunda, koentegrasyon ilişkisinin sayısını saptamak amacıyla $r = 0$

eşitliğinden $r = k-1$ 'e kadar, boş hipotez reddedilemeyinceye kadar test uygulanmaya devam edilmektedir. Bir örnekle açıklayacak olursak; hesaplanan LR değerinin kritik değerden büyük olması halinde, H_0 : Koentegrasyon yok hipotezi reddedilir ve diğer boş hipotezin testine geçilir. Eğer H_0 : En fazla 1 koentegrasyonu denkleminin var hipotezi reddedilmeyecek olursa da, test karara bağlanmış olur; 1 koentegrasyon ilişkisi vardır. Fakat yine de reddedilmesi halinde, diğer hipoteze geçilir. Son olarak da, koentegrasyon ilişkisinin sayısı saptandığında ulaşılan koentegrasyon katsayıları vektörü normalleştirilerek, uzun dönem katsayıları elde edilir. Nitekim gerçekleştirilen bu son işlem de Π matrisi elemanlarının bünyesinde, A matrisi elemanlarının türetilmesidir.

b) Engle-Granger İki Aşamalı Modelleme Yöntemi

Bu yöntemin uygulama aşamasına geçmeden önce Y_t ve X_t gibi durağan olmayan, yani $I(1)$ şeklinde iki değişkenimiz olsun. Birinci aşama itibarıyla, uzun dönem (koentegrasyon) regresyonunun En Küçük Kareler (EKK) Yöntemi ile $Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_t + u_t$ şeklindeki tahmini gerçekleştirilir ve burada koentegrasyondan söz edilebilmesi için $u_t \sim I(0)$ olmasına da dikkat edilir. Çünkü u_t , literatür kapsamında uzun dönem dengesindeki sapmalar şeklinde değerlendirilmesine karşın; Engle-Granger, koentegrasyona sahip olan serilerin hata düzeltme mekanizmasına da sahip olduğundan, koentegrasyona sahip değişkenlerin uzun dönem ilişkisindeki hata terimlerinin büyümesini engelleyen bir uyarılama sürecinin var olacağına işaret etmiştir. Dolayısıyla koentegrasyon, hata düzeltme mekanizmasının çalışması için en gerekli koşulu oluşturmaktadır.

İkinci aşamada ise, kısa dönem dinamik denkleminin tahmini gerçekleştirilir. Hata düzeltme mekanizmasının işlevini yerine getirmesiyle birlikte sistematik bir dengesizlik, uyarılama süreci olarak çalışırken; Y_t ve X_t 'nin uzun dönemde birbirinden uzaklaşmaları engellenmiş olur ve bu denklem de, $\Delta y_t = \alpha_1 \Delta x_t + \alpha_2 (y_{t-1} - \beta_0 - \beta_1 x_{t-1}) + \varepsilon_t$ şeklindeki eşitlik ile gösterilir. Engle-Granger'in teorisine göre koentegrasyon için gerekli koşul, eşitlikte yer alan α_2 katsayısının istatistiksel açıdan anlamlı bir şekilde negatif olmasıdır. Bunun yanı sıra, $-1 < \alpha_2 < 0$ koşulunun da sağlanması gerekmektedir. Çünkü bu koşulun sağlanması halinde, ilk aşamada yer alan koentegrasyon sonuçları doğrulanmış olacaktır. Ancak koşulun sağlanamaması, yani α_2 katsayısının -1 'den küçük olması da, α_2 katsayısının denge değerine dönmediğini gösterecektir.

B. İHRACATA DAYALI BÜYÜMENİN İMALAT SANAYİİ İHRACATI ÜZERİNDE YARATTIĞI ETKİLERE İLİŞKİN ANALİZİN SONUÇLARI

Çalışmamızda, 1980 – 2008 dönemine ilişkin olarak, Türkiye'nin ihracatındaki yapısal değişimi ortaya koyan değişkenlerin imalat sanayi ihracatı üzerindeki etkileri bir model aracılığıyla analiz edilmiştir. Modellerin tahmin edilmesi esnasında E-views 5.1 ekonometrik analiz paket programı kullanılmıştır. Modelimizde yer alan değişkenler, çalışmamızın ikinci bölümünde düzenlenen tabloların oluşturulması amacıyla yapılmış olan literatür taramasına bağlı olarak alınmıştır.

Ekonometrik model ve analizlerde kullandığımız değişkenlere ilişkin kısaltmalar aşağıdaki gibidir:

ADF : Augmented Dickey-Fuller (Genişletilmiş Dickey-Fuller)

PP : Phillips-Perron

SÜE : Sanayi Üretim Endeksi

İSİ : İmalat Sanayi İhracatı

İM : İhracat Miktarı

DSÜE : Sanayi Üretim Endeksi'nin 1. dereceden fark işlemcisi (DİSİ ve DİM)

LSÜE : Logaritması alınmış Sanayi Üretim Endeks değeri (DİSİ ve DİM)

LR : Likelihood Ratio

Prob. : Probability (Olasılık) anlamında kullanılmıştır.

VAR : Vektör Ardışık Bağımlı Regresyon

Ekonometrik analizde ihracat yoğunluğu ve sanayi stratejilerini, imalat sanayi ihracatı ile ilişkilendirmek amacıyla en uygun değişkenler tespit edilmiştir. Buna göre, analizimizde ihracat yoğunluğu değişkeni olarak, Türkiye'nin toplam ihracat değerlerini; sanayileşme stratejisi değişkeni olarak, ülkemizdeki sanayi üretim endeksi değerlerini ve bu iki değişkenle ilişkisini ölçmek amacıyla çalışmamızda yer verdiğimiz imalat sanayi ihracatı değişkeni olarak da imalat sanayinin toplam ihracat değerlerini kullanmış bulunmaktayız.

Çalışmamızda ilk olarak orijinal ve logaritması alınmış veriler için hesaplanan tanımlayıcı istatistiklerdeki korelasyon incelenmiş ve değişkenler arasındaki ilişkinin derecesi ölçülmeye çalışılmıştır. İkinci aşama olarak, logaritması alınmış verilerden oluşan serilerin birim kök testleri yapılmış ve söz konusu serilerin durağanlık dereceleri

belirlenmiştir. Son olarak da, değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisinin ortaya çıkarılması amacıyla eşbütünleşme testi yapılmış; ayrıca modelde ikiden daha fazla değişen olması halinde diğer yöntemlerden daha güçlü sonuçlar sağladığı bilinen VAR analizine de çalışmamızda yer verilmiştir.

1. Korelasyon Sonuçları

Analizimizde ihracat yoğunluğu ve sanayi stratejileri ile imalat sanayi ihracatı arasındaki ilişkinin boyutlarını kavrayabilmek amacıyla tespit etmiş olduğumuz; toplam ihracat miktarı, sanayi üretim endeksi ve imalat sanayi ihracatı değişkenlerine yönelik olarak bir korelasyon testi uygulamaktayız. İlk olarak değişkenlere ilişkin orijinal veri setinin kullanılmış olduğu bu testteki tanımlayıcı istatistikler ve korelasyon sonuçları, Tablo – 25 ve Tablo – 26’da yer almaktadır.

Tablo – 25: Orijinal Veri Seti İçin Tanımlayıcı İstatistikler			
	Ortalama	Standart Sapma	Gözlem Sayısı
SÜE	80,53	32,113	28
İSİ	2,3887E7	2,52322E7*	28
İM	2,6657E7	2,61817E7*	28

* Orijinal değişkenlerin değerlerinin çok yüksek ölçekli olması nedeniyle ortalama ve standart sapma değerleri e tabanında verilmiştir.

Tablo – 26: Orijinal Veri Seti İçin Korelasyonlar				
		SÜE	İSİ	İM
SÜE	Pearson Katsayısı	1	0,907	0,904
	P Değerleri		0,000	0,000
İSİ	Pearson Katsayısı	0,907	1	1,000
	P Değerleri	0,000		0,000
İM	Pearson Katsayısı	0,904	1,000	1
	P Değerleri	0,000	0,000	

Orijinal veri setinin kullanıldığı değişkenlerden sanayi üretim endeksi (SÜE) ile imalat sanayi ihracatı (İSİ) arasında %90,7, sanayi üretim endeksi (SÜE) ile toplam ihracat miktarı (İM) arasında %90,4 ve imalat sanayi ihracatı (İSİ) ile toplam ihracat miktarı (İM) arasında da %100 oranında aynı yönlü ilişki bulunmaktadır. Orijinal değişkenlerin kullanılması sonucunda ulaşılan bu yüksek oranlar; söz konusu üç değişkenin arasındaki ilişkinin ‘kuvvetli’ olduğunu kanıtlamıştır. Bununla birlikte, korelasyonda yer alan P değerlerinin de sıfır (0) olması, ‘korelasyonların 0’a eşit olduğu, diğer bir deyişle korelasyonların anlamsız olduğu’ yönündeki hipotezlerin reddedilmesi gerektiğini ve nitekim korelasyonların anlamlı olduğunu ortaya koymuştur.

Ancak verilere ilişkin değerlerin çok büyük ölçekli olması durumunda logaritmik dönüşüm uygulanması gerekmektedir. Bu sebepten dolayı da, logaritması alınmış veriler için hesaplanan tanımlayıcı istatistiklerde değişkenlerin ortalama ve standart sapma değerleri ile korelasyonları incelenmiştir. Değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler ve korelasyon sonuçları, Tablo – 27 ve Tablo – 28’de gösterilmektedir.

Tablo – 27: Logaritması Alınmış Veriler İçin Tanımlayıcı İstatistikler			
	Ortalama	Standart Sapma	Gözlem Sayısı
LİSİ	16,0000	1,15470	28
LSÜE	3,7500	0,44096	28
LİM	16,2143	1,03126	28

Logaritması alınmış değişkenlerden imalat sanayi ihracatı (LİSİ) ile sanayi üretim endeksi (LSÜE) arasında % 72,7, imalat sanayi ihracatı (LİSİ) ile toplam ihracat miktarı (LİM) arasında % 93,3, sanayi üretim endeksi değerleri (LSÜE) ile toplam ihracat miktarı (LİM) arasında da % 77,4 oranında aynı yönlü bir ilişki mevcuttur. Değişkenler arasındaki ilişkilere yönelik olarak gerçekleştirilen korelasyon sonucunda elde edilmiş olan bu oranlar, söz konusu değişkenlerin arasında ‘kuvvetli’ şeklinde nitelendirilebilecek bir ilişkinin var olduğunu ortaya koymuştur.

Ayrıca P değerlerinin de sıfır (0) olması ‘korelasyonların 0’a eşit olduğu, yani anlamsız olduğu’ yönündeki hipotezlerin reddedilmesi gerektiği ve dolayısıyla da korelasyonların anlamlı olduğu sonucunu vermiştir.

Tablo – 28: Logaritması Alınmış Veriler İçin Korelasyonlar				
		LİSİ	LSÜE	LİM
LİSİ	Pearson Katsayısı	1	0,727	0,933
	P Değerleri		0,000	0,000
LSÜE	Pearson Katsayısı	0,727	1	0,774
	P Değerleri	0,000		0,000
LİM	Pearson Katsayısı	0,933	0,774	1
	P Değerleri	0,000	0,000	

2. Birim Kök Testlerinin Sonuçları

Çalışmanın bu aşamasında, değişkenlere ilişkin serilerin durağanlık derecelerini belirlemek amacıyla, Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron testi uygulanmıştır.

a) Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) Test Sonuçları

Birinci aşamada, değişkenlerin düzey değerlerini belirlemek amacıyla ADF birim kök testi uygulanmıştır. Tablo – 29’dan da görüleceği üzere, uygulanan ADF birim kök testinden; ‘ADF test istatistiği değerlerinin % 5 anlamlılık düzeyinde MacKinnon kritik değerinden düşük olması (mutlak değer bazında yüksek olması) dolayısıyla, serilerin birim kök içerdikleri şeklindeki H_0 hipotezinin reddedilmesi ve serilerin düzeyde durağan olduklarının kabul edilmesi’ sonucuna varılmıştır.

Tablo – 29: ADF Birim Kök Testi Sonuçları		
<i>Değişkenler</i>	<i>Sabit</i>	<i>Sabit ve Trend</i>
SÜE	-1,666912(0)	-2,996729(10)
İSİ	-2,163595(0)	-1,894598(3)
İM	-0,421222(0)	-2,307077(0)
DSÜE	-5,419865(0)*	-5,584013(0)*
DİSİ	-6,029774(0)*	-5,623346(0)*
DİM	-5,373185(0)*	-5,330983(0)*

McKinnon (1996) Kritik Değerleri

<i>Anlamlılık Düzeyi</i>	<i>Sabit</i>	<i>Sabit ve Trend</i>
% 1	- 3,699871	-4,339330
% 5	-2,976263	-3,587527
% 10	-2,627420	-3,229230

* %5 düzeyinde durağandır.

Tabloda SÜE sanayi üretim endeksi , İSİ imalat sanayi ihracatını ve İM ihracat miktarını göstermektedir. D ise birinci dereceden fark işlemcisidir. Test istatistikleri hem sabit hem de sabit ve trend içerecek şekilde teste tabi tutulmuştur.

ADF testi için parantez içindeki rakamlar Schwarz Bilgi Kriterine (SIC) göre otokorelasyonun bulunmadığı minimum gecikme değerleridir. PP testinde ise parantez içindeki değerler, Newey-West optimal uyarılama gecikmeleridir.

b) Phillips-Perron (PP) Test Sonuçları

İkinci aşamada değişkenlere ilişkin serilerin durağanlık düzeyini belirlemek amacıyla uyguladığımız Phillips-Perron Testi'nin sonuçları da Tablo – 30'da yer almaktadır.

Tablo – 30: Phillips-Perron Birim Kök Testi Sonuçları		
<i>Değişkenler</i>	<i>Sabit</i>	<i>Sabit ve Trend</i>
SÜE	-1,666912(0)	-2,466604(1)
İSİ	-2,075036(1)	-5,54872(2)*
İM	-0,439265(1)	-2,621742(2)
DSÜE	-5,420906(1)*	-5,582069(1)*
DİSİ	-6,657035(4)*	-6,158959(4)*
DİM	-5,449996(2)*	-5,504139(4)*

McKinnon (1996) Kritik Değerleri

Anlamlılık Düzeyi	Sabit	Sabit ve Trend
% 1	- 3,699871	-4,339330
% 5	-2,976263	-3,587527
<u>% 10</u>	<u>-2,627420</u>	<u>-3,229230</u>

* %5 düzeyinde durağandır.

Phillips-Perron test sonuçlarının yer aldığı tablomuzdan da görüldüğü üzere; Phillips-Perron test istatistiği değerleri % 5 anlamlılık düzeyinde MacKinnon kritik değerinden daha düşük bir değere (mutlak değer bazında daha yüksek bir değere) sahip olduğundan, 'serilerin birim kök içerdiği şeklindeki H_0 hipotezinin' reddedilmesi ve serilerin düzeyde durağan olması söz konusudur.

Serinin durağan olmadığını ifade eden sıfır hipotezine karşılık serinin durağan olduğunu ve birim kök içermediğini ifade eden alternatif hipotezi test eden her iki birim kök testinin sonucunda görülmektedir ki; tüm değişkenler düzeyleri itibarıyla birim kök içermektedir ve dolayısıyla da durağan değillerdir. Ancak birinci farklarda durağan hale gelmişlerdir. PP test sonuçlarının da, ADF test sonuçlarını desteklediği görülmüştür. Bu sebeple de, birinci farklarda durağanlığı sağladığımız için seri I(1) olarak belirlenmiştir.

3 – Eşbütünleşme Analiz Sonuçları

Değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisinin ortaya çıkarılması amacıyla çalışmanın bu kısmında, Johansen Eşbütünleşme ve Granger Nedensellik testi kullanılmıştır.

a) Johansen Eşbütünleşme Test Sonuçları

Johansen tekniği eş bütünleşik vektörlerin testinde iki olabilirlik oran (LR) kullanmaktadır. Bunlardan biri iz istatistiği, diğeri de maksimum öz değer istatistiğidir. Bu istatistiklerin hipotez testleri ise aşağıdaki gibidir:

İz (Trace) İstatistiği için sıfır hipotezi;

H_0 : En fazla 'r' eşbütünleşik testi vardır.

Maksimum özdeğer istatistiği için sıfır hipotezi de;

H_0 : En fazla 'r + 1' eşbütünleşik testi vardır.

Yukarıdaki hipotezler doğrultusunda gerçekleştirilen Johansen eşbütünleşme test sonuçları Tablo – 31’de verilmiştir. Daha açık bir ifadeyle, tablomuzda Sanayi Üretim Endeksi (SÜE), İmalat Sanayi İhracatı (İSİ) ve İhracat Miktarının (İM) uzun dönemde ortak bir trendlerinin olup olmadığına ilişkin eş bütünleşme testi sonuçları yer almaktadır.

Tablo – 31: Johansen Eşbütünleşme Test Sonuçları

Değişkenler : SÜE İSİ İM				
Gecikme Aralığı (birinci farklarda) 1 to 1				
Sıfır Hipotezi	Özdeğer	İz istatistiği	0,05 Kritik Değer	Prob.**
Hiç*	0,827221	61,36155	29,79707	0,0000
En çok 1*	0,406654	15,71233	15,49471	0,0464
En Çok 2	0,079043	2,14089	3,84146	0,1434
Trace testine göre 0,05’de 2 tane kointegrasyon vektörü vardır				
Sıfır Hipotezi	Özdeğer	Max. Özdeğer istatistiği	0.05 Kritik Değer	Prob.**
Hiç *	0,827221	45,64922	21,13162	0,0000
En çok 1	0,406654	13,57143	14,26460	0,0641
En Çok 2	0,079043	2,14089	3,84146	0,1434
Max-eigenvalue testine göre 0,05’de 1 tane kointegrasyon vektörü vardır.				

* Hipotez 0,05’te red edilir.

Johansen eşbütünleşme testinin sonucunda elde edilen değerler de göstermektedir ki; bu üç değişken arasında eş bütünleşme ilişkisi bulunmaktadır. İz istatistiğine göre 2 eş bütünleşme vektörü varken maksimum özdeğer istatistiğine göre 1 eş bütünleşme vektörü vardır. Bu eş bütünleşik ilişki; sanayi üretim endeksi (SÜE), imalat sanayi ihracatı (İSİ) ve toplam ihracat miktarının (İM) uzun dönemli ilişkiye

sahip oldukları anlamına gelmektedir. Öyleyse söz konusu üç değişken arasında bulunan eşbütünleşik ilişkinin varlığı, Granger Nedensellik Testi'nin kullanılmasındaki gerekliliği ortaya koymuştur.

b) Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Granger nedensellik testi bir VAR modelidir. VAR modeli gecikmelere karşı çok duyarlıdır. Bunun için Granger nedensellik testinin uygulanacağı değişkenlerin ortak gecikmeli değerini içerecek şekilde VAR testi uygulanmalıdır. Schwarz kriteri ile uygun gecikme sayısı belirlenen modele, VAR modeli çerçevesinde Granger nedensellik testi uygulanmış olup, test sonuçları Tablo – 32’de sunulmuştur.

Tablo – 32: Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Granger Nedensellik Testleri			
Ana Hipotez	Gözlem No	F-istatistiği	Prob.
İM İSİ' e (granger) neden olmaz	27	24,5636	0,00046
İSİ İM'e (granger) neden olmaz		13,9410	0,00103
İM SÜE'e (granger) neden olmaz	27	7,31239	0,01239
SÜE İM'e (granger) neden olmaz		0,50388	0,48464
SÜE İSİ 'e (granger) neden olmaz	27	1,63250	0,21358
İSİ SÜE'e (granger) neden olmaz		6,65061	0,01647

Tablo – 32’de yer alan Granger nedensellik testi sonuçlarını incelediğimizde; 0,05 düzeyinde sanayi üretim endeksinden (SÜE) ihracat miktarına (İM) ve yine sanayi üretim endeksinden (SÜE) imalat sanayi ihracatına (İSİ) doğru olan yönler hariç olmak üzere, diğer 4 yönde de istatistiksel olarak anlamlı nedensellik ilişkilerine rastlanmıştır. Ayrıca imalat sanayi ihracatı (İSİ) ve ihracat miktarı (İM) arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Üç değişken arasında var olan ‘nedenselliğin yönleri’ Tablo – 33’de görsel olarak da gösterilmiştir.

Tablo – 33: Değişkenler Arasındaki Nedenselliğin Yönleri

Değişkenler	Nedenselliğin Yönü	İlişki
İM-SÜE	→	Tek Yönlü Nedensellik
İSİ-İM	↔	Çift Yönlü Nedensellik
İSİ-SÜE	→	Tek Yönlü Nedensellik

II. SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışmamızın temel amacı, 24 Ocak 1980 sonrası dönemde Türkiye’de izlenen ihracata dayalı sanayileşme stratejileri çerçevesinde imalat sanayi ihracatında meydana gelen değişimlerin ne şekilde ve hangi boyutlarda gerçekleştiğinin analiz edilmesidir. Bu amaç doğrultusunda öncelikle ikinci bölümde 1980 sonrasında Türk imalat sanayinin genel yapısını oluşturan göstergelere ve dış ticaretindeki yapısal değişime ilişkin ekonomik bir analiz gerçekleştirilmiş ve elde edilen sonuçlar aşağıda sunulmuştur.

İmalat sanayi yapısını incelemeye işyeri büyüklüğü ile başlayacak olursak; 1980 sonrası dönemde bu konuda çok büyük bir değişimin yaşanmadığını görürüz. Nitekim 1980 öncesinde olduğu gibi, sonrasında da küçük işletmelerin hakimiyeti devam etmektedir. Bu durum da imalat sanayinin göreceli verimliliğinin yükselmeme sebebini açıkça ortaya koymaktadır. Ancak işyeri büyüklüğünde ele aldığımız süreçte oransal olarak çok fazla bir değişime rastlanmamasına karşın niteliksel bir takım değişimler söz konusudur. Bunlardan ilki; tüketim malları üreten imalat sanayi işyerlerinin, ara ve yatırım mallarının yerini almasıdır. Diğer bir ifadeyle, tüketim malları üreten işyeri sayısı artarken; ara ve yatırım mallarını üreten işyeri sayısı azalmaktadır. Bunun yanı sıra, söz konusu döneme ilişkin işyeri sayıları karşılaştırmalarında da özel sektörün kamu kesimine oranla çok çarpıcı bir üstünlüğünün olduğu gözlenmektedir.

Aynı şekilde imalat sanayi istihdam yapısındaki gelişmeler de 1980 sonrasında çok sınırlı bir düzeyde kalmış ve ortaya çıkan bu sınırlı orandaki artışların büyük çoğunluğu da özel kesim tarafından sağlanmıştır. Bunun başlıca nedeni de kamunun 1980 sonrasında sanayileşme hedefini özel kesime bırakmasıdır. Ayrıca bu dönemde

imalat sanayi bünyesindeki yatırım ve tüketim malları üreten alt sektörlerde istihdamın artmasına karşın; ara malların üretildiği alt sektörlerde azaldığı görülmüştür. Oysa imalat sanayinde yaratılan katma değeri incelediğimizde, söz konusu alt sektörler itibariyle tam tersi bir durumla karşılaşmaktayız. İmalat sanayine ilişkin toplam istihdam içerisindeki payı daralan ara malları üretimine yönelik alt sektörlerin 1980'den itibaren katma değer içerisindeki payları yükselirken; istihdam hacmini genişleterek payını arttıran tüketim malı üreticisi konumundaki alt sektörlerin de katma değerdeki payları düşmüştür. Buna sebep olan etken de, tüketim malları üreten alt sektörlerin emek-yoğun üretime devam etmesine karşın; ara malları üreticilerinin sermaye-yoğun üretim tekniklerini tercih etmesidir.

İmalat sanayindeki verimliliğin 1980 sonrasındaki dönemde artış kaydettiği görülmektedir. Oysa aynı dönem itibariyle işyeri sayısında önemli bir artış da yaşanmamıştır. Dolayısıyla verimlilikte meydana gelen bu artış, daha önceki dönemlerde oluşan atıl kapasitelerin kullanımıyla ortaya çıkmıştır. Bir diğer ifadeyle verimlilikte yakalanan bu artış, üretim kapasite artırımı uygulanan altyapı yatırımlarının gerçekleştirilmesi sonucu değil; mevcut kapasite kullanımlarındaki artıştan kaynaklanmıştır. Ayrıca verimlilik ve dolayısıyla üretimde elde edilen bu artışta, gelirler politikasının çok sıkı bir şekilde uygulanması sonucunda sendikal faaliyetlerin kısıtlanmasının da büyük payı bulunmaktadır. Çünkü reel olarak düşüş kaydeden ücretler ve artan kapasite kullanım oranlarından dolayı değişken ve sabit sermaye maliyetlerinin değişim göstermesi, ortalama üretim maliyetlerinin düşmesine; bu durum da üretim tarzının gelişimine bağlı olmaksızın ve suni bir biçimde verimliliğin ve üretimin artmasına sebep olmuştur (Payamoğlu, 1995: 91). Özellikle 1986 yılından itibaren kamu kesiminin aşırı derecede borçlanması ve siyaset yasaklarının sona ermesi popülist politikaları beraberinde getirmiş ve 1986 öncesinde düşüş gösteren ücretlerin, sonraki yıllarda % 140 oranına yakın zamlara uğradığı görülmüştür. Üretim maliyetlerinin artmasına karşın, verimliliğin artmayışı da ülkedeki üretimi ve buna bağlı olarak da ihracatı sektöre uğratmıştır.

Aslında 24 Ocak 1980 Ekonomik İstikrar Kararları sonrasında ihracata dayalı büyüme stratejilerinin benimsenmesiyle birlikte, Türkiye'nin ekonomik kalkınmasında büyük öneme sahip olan imalat sanayinin ihracat payı da hızla artmıştır. İmalat sanayinin toplam ihracat içerisindeki payı 1980 yılı itibariyle % 36,5 oranında iken;

1990 yılında % 81 ve 2008 yılında da yaklaşık olarak % 95 oranına kadar çıkmıştır. Dolayısıyla imalat sanayi ihracatında, özellikle de 1980 – 1990 döneminde görülen bu gelişme 1980 sonrası ekonomi politikalarının başarısı ile özdeşleştirilmiştir. Ancak 24 Ocak kararları, 1986 yılından itibaren terk edilmeye başlanmıştır. Nitekim imalat sanayi ihracatına ilişkin 1986 yılı rakamlarına baktığımızda yaklaşık olarak % 12 oranında ihracat hacminin daraldığını ve toplam ihracat içerisindeki payının da % 71'e kadar düştüğünü görmekteyiz. Çünkü bir ülkede sanayileşme stratejilerine yer verilmemesi halinde; ekonominin kalkınmasına yönelik önceliklerin belirlenmesi, hangi sanayi dalına odaklanması gerektiği ve kısıtların ne şekilde oluşacağı konularına çözüm bulmak daha da zorlaşacaktır. Özellikle de Türkiye gibi gelişmekte olan bir ülkede ihracat dayalı sanayileşme stratejilerine yönelik uygulamaların kesintiye uğraması, ekonomik desteğin kaynağı olan kamu kesimi ile bu hizmetin kullanıcısı olan özel sektör arasındaki vizyonu yok edecektir (Aktan & Çivi & Vural, 2003: 67).

Ancak Türkiye'nin altı yıllık sürecin sonunda ihracata dayalı sanayileşme politikalarından vazgeçme noktasına gelmesinde çeşitli iç ve dış etkenler de rol oynamışlardır. İç etkenlerin başında, 1986 yılında siyasi yasakların kaldırılması sonucunda yeniden gündeme gelen bir dizi politikanın ekonomik dengesizlikleri beraberinde getirmesi sayılabilmektedir. Örneğin, 1988 yılında çıkarılan bir karar (32 Sayılı) ile üretim sonucu elde edilemeyen döviz, yüksek faiz ve düşük kur vaadiyle ülkeye sokulmuştur. Ancak bu yolla gelen paranın ülkeye girişi gibi, çıkışı da hızlı olmuş ve yalnızca ithalat büyürken, 1989 yılı itibariyle ihracattaki gelişim de durmuştur. Çünkü gerçekçi olmayan düşük kur uygulaması, özellikle ihracata yönelik üretim yapan imalat sanayini olumsuz yönde etkilemiştir. İhracata dayalı üretim yapan sanayicilerin gelirleri, girdi maliyetlerinin altında kalmış, diğer bir deyişle reel olarak gelirleri azalmıştır.

Dış etkenlerden en önemlisi ise, 1986 yılındaki petrol fiyatlarındaki düşüşün petrol ihracatçısı ülkelerin gelirlerini azaltması sonucu ihracat pazarımızın daralmasıdır (Kazgan, 1994: 25). Bunun yanı sıra ülkemizin iki önemli ihracat pazarı olan Irak ve İran arasındaki savaşın 1989 yılında sona ermesi ve hemen ardından da Körfez Savaşı'nın patlak vermesi sonucu söz konusu bölgeye doğru geçişlerin sınırlandırılması, 1980'lerin başında ihracatta yakalanan çıkış trendinin 1990'larda yerini istikrarsızlığa bırakmasına yol açmıştır.

Çalışmanın son bölümünde ise Türkiye imalat sanayi için Granger Nedensellik Testi'nin geçerliliği analiz edilmiştir. Bu analize göre, ihracata dayalı büyüme stratejileri, imalat sanayine ilişkin ihracat değerlerini etkilemektedir. Çünkü uygulanan nedensellik analizi sonuçları, sanayileşme stratejileri ve imalat sanayi ihracatına yönelik değişkenler arasında karşılıklı bir etkileşimin var olduğunu ortaya koymuşlardır. Dolayısıyla da imalat sanayi ihracatı açısından sanayileşme stratejilerinin önemli bir unsur olduğu, bu analiz sonuçları aracılığıyla açık bir şekilde görülmüştür. Nitekim 24 Ocak kararları doğrultusunda ihracata dayalı sanayileşme stratejilerine geçiş yapılmasıyla birlikte, 1980 yılında 1 milyar dolarlık ihracat hacmiyle toplam ihracatın % 36,5'lik kısmına sahip olan imalat sanayinin, 2008 yılı itibariyle 125 milyar dolarlık ihracat hacmini yakalaması ve ülke ihracatının % 94,8 oranındaki kısmını oluşturması; analizimizin sonuçlarını doğrulayıcı niteliktedir.

Ancak yapılan tüm bu incelemelerin ışığında, Türkiye imalat sanayinde 1980 yılı itibariyle uygulamaya konulan ihracata dayalı sanayileşme politikalarının etkisiyle meydana gelen ekonomik gelişmelerden büyük çoğunluğunun beklenen düzeyde gerçekleşmediği ve bu dönemde uygulanan politikaların süreç politikalarıyla sınırlı tutulmalarından ötürü de imalat sanayinin genel yapısının köklü bir değişim gösteremediği sonucuna varılmıştır. En önemlisi de, imalat sanayinin ihmal edilmesi ve özellikle de sanayileşme hedefinin terk edilmesi, ülkemizi 5 Nisan 1994 istikrar paketine kadar sürüklemiştir. Türkiye'nin gördüğü derin ekonomik krizler bununla da kalmamış ve 1994'ü, 1998, 2000 ve 2001 krizleri takip etmiştir.

Bu arada imalat sanayi ülke içerisindeki ekonomik krizlerle yıpranırken, dış dünyaya karşı rekabet gücünü iyice yitirmiştir. Sözü edilen dönemde imalat sanayinde üretilen neredeyse tüm ürünlerin dünya çapındaki ihracatı Çin, Hong-Kong, Güney Kore ve Tayvan gibi uzak doğu ülkelerinin eline geçmiştir. Bu durum da, Türkiye'nin imalat sanayi ihracatını ve uzun dönemde de sanayinin yapısını olumsuz yönde etkilemektedir. Özellikle 2005 yılından itibaren üretim girdi maliyetlerinin çok düşük düzeylerde olduğu Çin ve Hindistan gibi ülkeler Türk imalat sanayi için bir tehdit unsuru haline gelmiştir. Dolayısıyla Türkiye, imalat sanayinin geleceği için bu iki ülkeye karşı zayıflayan rekabet gücünü arttırmak istiyorsa, üretim girdilerinin maliyetlerini düşürmeye yönelik acil önlemler almalıdır. Bu bağlamda, enerji indirimi, istihdam oranında vergi indirimi, üretime katılan krediye ilişkin faiz oranlarının

düşürülmesi ve vadelerin uzatılması gibi önlemler ile üretim maliyetlerine müdahale edilmeli ve bu sayede imalat sanayinin etkinliği arttırılmalıdır. Çünkü ucuz üretim girdilerinin avantajını çok iyi kullanan bu ülkeler, sadece Türkiye için değil aynı zamanda Avrupa ülkeleri için de tehdit oluşturmaya başlamıştır. Bir kısım Avrupalı girişimci Çin, Hindistan vb. ülkeye yatırımlarını kaydırırken; bu ülkelerin ürettiği ürünlere kısıt getiren Avrupa Birliği ülkeleri de üretimlerini coğrafi bakımdan yakın ve yine ucuz üretimin gerçekleştiği Macaristan, Polonya, Romanya ve Bulgaristan gibi Avrupa ülkelerine kaydırmışlardır.

Ancak burada dikkat edilmesi gereken iki önemli husus bulunmaktadır. Bunlardan birincisi; küresel ekonominin bu derece ilerleme gösterdiği ve buna bağlı olarak da üretim maliyetlerinin bu kadar düşük seviyeleri gördüğü bir dönemde Türk imalat sanayi de üretim maliyetlerini dış dünyaya rakip olacak düzeyde tutamaz ise, sonunda tükenme noktasına ulaşacaktır. İkinci husus ise; ucuz emeğe ve aynı zamanda çok kalabalık nüfuslara sahip Çin ve Hindistan'ın dünya ticaretindeki konumuna karşı korunma amaçlı olarak çok çeşitli kısıtlamalar uygulanmaktadır. Ancak örtülü ya da açık bir şekilde gerçekleştirilen söz konusu kısıtlamaların sonraki aşamalarında; bunu uygulayan ülkeler tarafından kapsamın genişletilmesi halinde, Türkiye imalat sanayi de bu durumdan zarar görecektir. Dolayısıyla da, Türkiye'nin en güçlü sanayi dalı olarak kabul görmüş olan imalat sanayine yönelik kısıtlama ve kota konularında, gerek Avrupa Birliği ve gerekse Gümrük Birliği'ne karşı kesinlikle taviz verilmemeli ve bu konularda pazarlığın söz konusu olmayacağı yönünde bir tavır sergilenmelidir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

KİTAPLAR

- 1) Acar, Sadık. (2007). **Uluslararası Reel Ticaret Teori Politika**, Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, İzmir.
- 2) Açıl, A. Fethi. (1984). **Ekonomi I (Genel Ekonomi)**, Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Yayınları: 898, Ankara Üniversitesi Basımevi, Ankara.
- 3) Aktan, C. Coşkun. ve Çivi, Emin. ve Vural, Y. İstiklal. (2003). **Türkiye'nin İhracat Stratejisi**, Çınar Yayınları, İstanbul.
- 4) Alkin, Erdoğan, Yıldırım, Kemal, Özer, Mustafa. (2006). **İktisada Giriş**, 4. Baskı, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını, No: 1472, Eskişehir.
- 5) Appleyard, R. Dennis & Field, J. Alfred. (1992). **International Economics**, Richard D. Irwin Inc., Boston.
- 6) Ardıç, Oğuzhan. ve Yılmaz, Pınar. (2006). **Para-Banka, Uluslararası İktisat ve Türkiye Ekonomisi**, 4. Baskı, Agon Bilgi Akademisi, Müfettişlik Dizisi: 11, Sözkese Matbaacılık, Ankara.
- 7) Balaam, N. David. & Veseth, Michael. (1996). **Introduction To International Political Economy**, Prentice-Hall Inc., New Jersey.
- 8) Balkır, Canan. ve Ersoy, Arif. (1985). **Uluslararası Ekonomi ve Sınai Kalkınma: Üçüncü Dünyada Dış Ticaret v Yatırım**, Çağlayan Kitabevi, Birinci Baskı, Çeviri: Ballance, R.H., Ansari, J.A., Singer, H.W., İstanbul.
- 9) Barda, Süleyman. ve Alkin, Erdoğan. (1967). **Dış Ticaret Teorisi**, İstanbul Üniversitesi Yayınları, No: 1202, Menteş Matbaası, İstanbul.
- 10) Bhagwati, N. Jagdish & Panagariya, Arvind. & Srinivasan, T. N. (1998). **Lectures On International Trade**, Second Edition, Massachusetts Institute of Technology, Massachusetts.
- 11) Bowen, P. Harry. & Hollander, Abraham. & Viaene, Jean-Marie. (1998). **Applied International Trade Analysis**, The University of Michigan Press, Michigan.
- 12) Carbaugh, J. Robert. (2002). **International Economics**, 8. Edition, South Western Co., Cincinnati, s. 251.
- 13) Chacholiades, Miltiades. (1990). **International Economics**, McGraw Hill Publishing Inc., Singapore.

- 14) Dülgeroğlu, Ercan. (1988). **Kalkınma Ekonomisi**, Uludağ Üniversitesi Basımevi, Bursa.
- 15) Enders, Walter. & Lapan, E. Harvey. (1987). **International Economics: Theory and Policy**, Prentice-Hall, Inc., New Jersey.
- 16) Ertürk, Emin. (2001). **Uluslararası İktisat Teori-Politika İktisadi Birleşmeler-Parasal İlişkiler**, 2. Baskı, Alfa Basım Yayım Dağıtım, İstanbul, s. 154.
- 17) Foreman-Peck, James. (1983). **A History Of The World Economy, International Economic Relations Since 1850**, Harvester Wheatsheaf, London.
- 18) Gerber, James. (2005). **International Economics**, Third Edition, Pearson Education, Inc., Boston.
- 19) Goldberg, S. Linda & Klein, W. Michael. (1992). **Current Issues In The International Economy**: "Protection: Is There a Better Way ? " Robert Z. Lawrence, Harpers Collins College Publishers, New York.
- 20) Hanink, M. Dean. (1994). **The International Economy: A Geographical Perspective**, John Wiley & Sons, Inc., Toronto.
- 21) Hatiboğlu, Zeyyat. (1993). **Temel Uluslararası İktisat**, Beta Basım Yayım ve Dağıtım A.Ş., İstanbul.
- 22) Husted, Steven. & Melvin, Michael. (2001). **International Economics**, Fifth Edition, Pearson Addison Wesley Longman Inc., Boston.
- 23) Ingram, C. James. (1986). **International Economics**, Second Edition, John Wiley & Sons Inc., New York.
- 24) İşgüden, Tamer. ve Akyüz, Müfit. (1990). **Uluslararası İktisat**, Evrim Kitabevi, İstanbul.
- 25) İyibozkurt, M. Erol. (1982). **Dış Ticaret Teori ve Politika**, İkinci Baskı, Karadeniz Matbaacılık, Trabzon.
- 26) Jones, W. Jones & Kenen, B. Peter. (1990). **Handbook Of International Economics**, Elsevier Science Publishing Company Inc., Amsterdam.
- 27) Karluk, S. Rıdvan. (2002). **Uluslararası Ekonomi, Teori ve Politika-Temel Bilgiler**, Turhan Kitabevi Yayınları, Ankara.
- 28) Karluk, S. Rıdvan. (2004). **Türkiye Ekonomisi: Tarihsel Gelişim, Yapısal ve Sosyal Değişim**, 8. Baskı, Beta Yayınları, İstanbul.
- 29) Kazgan, Gülten. (1988). **Ekonomide Dış Açık Büyüme**, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul.

- 30) Killough B. Hugh & Killough W. Lucy. (1960). **International Economics**, D. Van Nostrand Company, Inc., Toronto.
- 31) Krause, Walter. (1965). **International Economics**, Houghton Mifflin Company, Boston.
- 32) Kreinin, E. Mordechai. (1987). **International Economics, A Policy Approach**, Fourth Edition, Harcourt Brace Jovanovich Inc., New York.
- 33) Krueger, O. Anne. (1974). “**Foreign Trade Regimes and Economic Development: Turkey**”, NBER Conference Series, Vol: 1, Newyork.
- 34) Krugman, R. Paul & Obstfeld, Maurice. (2000). **International Economics – Theory and Policy**, Fifth edition, Addison-Wesley Publishing Company, Massachusetts, s. 257.
- 35) Lindert, H. Peter (1991). **International Economics**, Ninth Edition, Richard D. Irwin Inc., Boston.
- 36) Malmgren, B. Harald. (1972). **International Economic Peacekeeping In Phase II**, Nelson, Foster & Scott, Ltd., Toronto.
- 37) Meier, Gerald. (1980). **International Economics**, Oxford University Pres, Oxford.
- 38) Oktay, Nüvit. (2005). **Dış Ticarete Giriş**, 1. Baskı, Anadolu Üniversitesi Web-Ofset, Yayın No: 1624, Eskişehir.
- 39) Özbey, F. Rana. (1999). **Bütünleştirilmiş Sanayileşme Stratejisi Çerçevesinde Türkiye’de Sanayileşmenin Değerlendirilmesi**, T.C. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınları, Eskişehir.
- 40) Öçal, Tezer. ve Osmanlı, Azad. (2004). **Para – Banka Uluslararası İktisat**, Altın Seri, Birinci Baskı, Savaş Yayınevi, Ankara.
- 41) Pugel, A. Thomas. (2004). **International Economics**, Twelfth Edition, McGraw Hill Publishing Inc., New York.
- 42) Salvatore, Dominick. (1998). **International Economics**, Sixth Edition, John Wiley & Sons Inc., New York.
- 43) Sawyer, W. Charles. & Sprinkle, L. Richard. (2003). **International Economics**, Pearson Education, Inc., New Jersey.
- 44) Serin, Necdet. (1971). **Kalkınma ve Dış Ticaret**, SBF. Yayını, No: 30, Ankara.
- 45) Seyidoğlu, Halil. (2001). **Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama**, 14. Baskı, Güzem Yayınları, İstanbul, s. 601.

- 46) Ünsal, M. Erdal. (2005). **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Açık Ekonomi Makro İktisadı**, Birinci Baskı, İmaj Yayıncılık, Ankara.
- 47) Yentürk, Nurhan. ve Kepenek, Yakup. (2000). **Türkiye Ekonomisi**, 10. Baskı, Remzi Kitabevi, İstanbul, s. 362.
- 48) Yılmaz, Türel. (1985). **Teoride ve Uygulamada Ekonomik Entegrasyon**, Can Matbaası, İstanbul.
- 49) Young, P. John. (1963). **The International Economy**, Fourth Edition, The Ronald Press Company, New York.

MAKALE TEBLİĞ VE BİLDİRİLER

- 1) Acar, Mustafa. (2008). “**İktisadın Ezeli Sorunsalı: Serbest Ticaret Mi? Korumacılık Mı?**”, <http://www.muhasabetr.com/makaleler/007>, (05.11.2008).
- 2) Aktan, C. Coşkun. ve Vural, Y. İstiklal. (2004). “**Rekabet Dizisi: 1 Yeni Ekonomi Ve Rekabet**”, <http://www.tisk.org.tr/yayinlar.asp>, (17.11.2008).
- 3) Aktan, C. Coşkun. ve Vural, Y. İstiklal. (2008). “**Rekabet Politikası: Korumacı Politikalar ve Rekabet Politikası**”, <http://www.canaktan.org/hukuk/rekabet-hukuk/korumaci-pol.htm>, (05.11.2008).
- 4) Awokuse, O. Titus. (2008). “**Trade openness and economic growth: is growth export-led or import-led?**”, Applied Economics, Vol. 40, No:2, p. 161-173, Delaware.
- 5) Boratav, Korkut ve Yeldan, A. Erinç. Köse, H. Ahmet. (2000). “**Globalization, Distribution and Social Policy: Turkey, 1980-1998**”, Center for Economic Policy Analysis, Working Paper No: 20.
- 6) Burgstaller, Andre. (2004). “**Factor Proportions and Ricardian Comparative Advantage: Thoughts on Uchiyama**”, Economica 72 (2005): 719-723, London School of Economics and Political Science, London.
- 7) Desai, A. Mihir, Hines Jr.R. James. (2004). “**Market Reaction To Export Subsidies**”, Journal of International Economics 74 (2008): 459-474., Elsevier Inc.
- 8) De Santis, A. Roberto. (2003). “**Why Exporting Countries Agree To Voluntary Export Restraints: The Oligopolistic Power Of The Foreign Supplier**”, Scottish Journal Of Political Economy, Vol. 50, No: 3, August-2003, Madlen.
- 9) Deviren, V. Nursen. (2004). “**Yeni Dış Ticaret Teorileri**”, Muğla Üniversitesi, İ.İ.B.F.-İktisat Bölümü, Mevzuat Dergisi, Yıl: 7 Sayı: 81 / Eylül-2004, Muğla.
- 10) Fugazza, Marco, Maur, Jean-Christophe. (2007). “**Non-tariff barriers in CGE models: How useful for policy?**”, Journal Of Policy Modeling, Vol. 30, p. 475-490, December-2007, Geneva.
- 11) Herrendorf, Berthold. & Teixeira, Arilton. (2003). “**How barriers to international trade affect TFP**”, Review of Economic Dynamics 8 (July-2005) 866-876. Elsevier Inc.
- 12) Hranaiova, Jana & Gorter, Harry. D. & Falk, James. (2006). “**The Economics Of Administering Import Quotas With Licenses-On-Demand In Agriculture**”, American Agriculture Economics Association 88 (2) (May-2006): 338-350., Washington.

- 13) Kazgan, Gülten. (1990). “**Türk İmalat Sanayinde Verim ve Etkinlik Artışı ve İktisat Politikası**”, Verimlilik Dergisi, Özel Sayı.
- 14) Kazgan, Gülten. (1994). “**Paket çok yetersiz**”, İktisat Dergisi, sayı 394, Mayıs – Haziran 1994.
- 15) Korkmaz, Esfender. (2005). “**Kapasite Kullanım Oranı**”, <http://www.esfenderkorkmaz.com>, 1 Mart 2005 tarihli yazı dizisi, s. 1. (22.10.2009).
- 16) Mai, Chao-Cheng. & Peng, Shin-Kun. & Tabuchi, Takatoshi. (2008). “**Economic Geography With Tariff Competition**”, Regional Science and Urban Economics 38 (2008): 478-486., Elsevier Inc.
- 17) Özkaplan, Nurcan (2000). “**Yapısal Uyum Politikaları ve İşgücü Piyasası**”, İktisat Dergisi, Eylül-2000, Sayı: 405.
- 18) Taymaz, Erol ve Suiçmez, Halit. (2005). “**Türkiye’de Verimlilik, Büyüme ve Kriz**”, Milli Prodüktivite Merkezi Verimlilik Raporu, Ankara.
- 19) Tyler, G. William. (2008). “**Labour Absorption With Import-Substituting Industrialization: An Examination of Elasticities of Substitution in the Brazilian Manufacturing Sector**”, Oxford Economic Papers, New Series, Vol. 26, No. 1 (March, 1974), pp. 93-103, Oxford.
- 20) Utkulu, Utku. (2005). “**The External Debt, Private Investment And Growth: The Long-Run Evidence With Fractional Cointegration**”, International Conference on Business, Economics and Management, Yaşar Üniversitesi, İzmir, (16-18 Haziran 2005).
- 21) Yalçınkaya, Timuçin. ve Çakır, Aytül. (2003). “**Küresel Rekabet Ekseninde İhracatçı Firmalar İçin Bir Risk Faktörü: Sosyal ve Ekolojik Damping**”, <http://www.deu.edu.tr/userweb/timucin.yalcinkaya/dosyalar/05.doc>, (05.11.2008).
- 22) Yücel, İsmail Hakkı. (1997). “**Bilim-Teknoloji Politikaları ve 21. Yüzyılın Toplumu**”, <http://ekutup.dpt.gov.tr/bilim/yucelih/biltek.pdf>, (28.10.2009).

DİĞER KAYNAKLAR

- 1) Çelebi, Kemal. (1990). “**Türkiye’de 1980 Sonrası İhracata Yönelik Sanayileşme Modelinde İhracata Özgü Teşviklerin Sanayileşme Açısından Değerlendirilmesi**”, Doktora Tezi, DEÜ. SBE. İktisat Anabilim Dalı, İzmir.
- 2) Dilber, İlkay. (2004). “**Tekstil Sanayinin Endüstrilerarası Bağlılık Ve Ekonomik Etkilerinin Girdi – Çıktı Analizi Yardımıyla Değerlendirilmesi (1980 Sonrası)**”, Doktora Tezi, CBÜ. SBE. İktisat Anabilim Dalı, Manisa.
- 3) Egeli, H. Avni. (1991). “**Sanayileşme Stratejileri ve Türkiye’nin Sanayileşme Politikası**”, Yüksek Lisans Tezi, DEÜ. SBE. İktisat Anabilim Dalı, İzmir.
- 4) Hepaktan, C. Erdem. (2006). “**1980’den Günümüze, Türkiye’nin Dış Ticaretindeki Yapısal Değişimin Dış Ticaret Hadleri Üzerindeki Etkisi**”, Doktora Tezi, CBÜ. SBE. İktisat Anabilim Dalı, Manisa.
- 5) Payamoğlu, Turgay. (1995). “**Türkiye’de 1980 – 1990 Döneminde Sanayileşme Stratejileri ve İmalat Sanayi**”, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üni., S.B.E. Kalkınma İktisadı ve İktisadi Büyüme Anabilim Dalı, İstanbul.
- 6) T.C.M.B. **Yıllık Rapor 1996**, T.C.M.B. Yayınları, ISSN 1300-4573, Ankara, 1996.
- 7) T.C.M.B. **Yıllık Rapor 1997**, T.C.M.B. Yayınları, ISSN 1300-4573, Ankara, 1997.
- 8) T.C.M.B. **Yıllık Rapor 1998**, T.C.M.B. Yayınları, ISSN 1300-4573, Ankara, 1998.
- 9) T.C.M.B. **Yıllık Rapor 1999**, T.C.M.B. Yayınları, ISSN 1300-4573, Ankara, 1999.
- 10) T.C.M.B. **Yıllık Rapor 2000**, T.C.M.B. Yayınları, ISSN 1300-4573, Ankara, 2000.
- 11) T.C.M.B. **Yıllık Rapor 2001**, T.C.M.B. Yayınları, ISSN 1300-4573, Ankara, 2001.
- 12) T.C.M.B. **Yıllık Rapor 2002**, T.C.M.B. Yayınları, ISSN 1300-4573, Ankara, 2002.
- 13) T.C.M.B. **Yıllık Rapor 2003**, T.C.M.B. Yayınları, ISSN 1300-4573, Ankara, 2003.
- 14) T.C.M.B. **Yıllık Rapor 2004**, T.C.M.B. Yayınları, ISSN 1300-4573, Ankara, 2004.
- 15) T.C.M.B. **Yıllık Rapor 2005**, T.C.M.B. Yayınları, ISSN 1300-4573, Ankara, 2005.
- 16) T.C.M.B. **Yıllık Rapor 2006**, T.C.M.B. Yayınları, ISSN 1300-4573, Ankara, 2006.
- 17) T.C.M.B. **Yıllık Rapor 2007**, T.C.M.B. Yayınları, ISSN 1300-4573, Ankara, 2007.
- 18) T.C.M.B. **Yıllık Rapor 2008**, T.C.M.B. Yayınları, ISSN 1300-4573, Ankara, 2008.