



T.C.
KARAMANOĞLU MEHMETBEY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

*Endüstri-İçi Ticaret Kavramı: Nedenleri, Ölçüm Yöntemleri ve Türkiye
ile AB Arasında Endüstri-İçi Ticaretin Gelişimi (2004-2014)*

Hazırlayan
Ayşe Özge Diken

İktisat Ana Bilim Dalı
Yüksek Lisans Tezi

KARAMAN – 2015



T.C.
KARAMANOĞLU MEHMETBEY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

*Endüstri-İçi Ticaret Kavramı: Nedenleri, Ölçüm Yöntemleri ve Türkiye
ile AB Arasında Endüstri-İçi Ticaretin Gelişimi (2004-2014)*

Hazırlayan
Ayşe Özge Diken

İktisat Ana Bilim Dalı
Yüksek Lisans Tezi

Danışman
Yrd. Doç. Dr. Bülent Darıcı

KARAMAN – 2015

**ENDÜSTRİ İÇİ TİCARET KAVRAMI: NEDENLERİ, ÖLÇÜM
YÖNTEMLERİ VE TÜRKİYE İLE AB ARASINDA ENDÜSTRİ İÇİ
TİCARETİN GELİŞİMİ (2004-2014)**

Tezin Kabul Ediliş Tarihi:27.10.2015

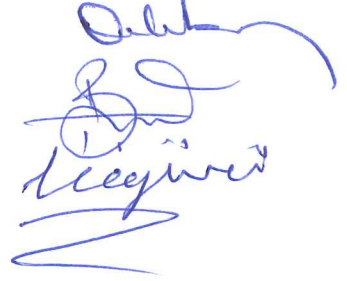
Jüri Üyeleri (Unvanı, Adı Soyadı)

Başkan: Prof. Dr. Orhan ÇOBAN

Üye: Yrd. Doç. Dr. Bülent DARICI

Üye: Yrd. Doç. Dr. İclal ÇÖĞÜRCÜ

İmzası



Bu tez, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulunun 22.10.2015 tarihli ve 2015/32-194 sayılı oturumunda belirlenen jüri tarafından kabul edilmiştir.

Enstitü Müdürü :Doç. Dr. İdris Nebi UYSAL



ÖNSÖZ

Endüstri-içi ticaret günümüz dış ticareti açıklamaya yönelik teorilerden biridir. Özellikle ölçek ekonomileri, mal farklılaştırması, çok uluslu şirketlerin etkisi gibi faktörleri göz önünde bulundurduğundan Yeni Dış Ticaret Teorileri arasında ön plana çıkmaktadır. Endüstri-içi ticaret, aynı mal grubuna giren fakat dış görünüş, kalite, performans, renk gibi farklılıkları barındıran eşanlı ithalat ve ihracata dayanan ticaret şeklidir. Çoğu endüstri-içi ticaret üzerine olan çalışmalar AB ülkeleri üzerinde yapılmış olup, Grubel-Lloyd endeksi ile hesaplanmıştır. Bu bilgiler ışığında Türkiye'nin AB 15 üye ülkesi ile yapmış olduğu endüstri-içi ticaret SITC Rev. 3 sınıflamasına göre 2004-2014 yılları arasında analiz edilmiştir. Araştırma sonuçları AB 15 ile Türkiye arasındaki EİT oranları yüksek değerler taşıdığı bulgusu elde edilmiştir.

Değerli bilgisi, tecrübesi ile bana sürekli zaman ayıran değerli danışman hocam Yrd. Doç. Dr. Bülent Darıcı'ya, tezin bütününde vermiş olduğu bilgilerle teze yön veren Prof. Dr. Orhan Çoban'a, değerli fikirlerini paylaşan Yrd. Doç. Dr. İclal Çöğürçü'ye, teze birlikte başladığımız değerli hocam Doç. Dr. Mehmet Alagöz'e ve hiçbir zaman desteğini esirgemeyen ve hep yanımda olan sevgili eşim ve aileme sonsuz teşekkürlerimi bir borç bilirim.

ÖZET

Günümüz uluslararası ticaretini açıklamakta kullanılan Yeni Dış Ticaret Teorilerinin (YDTT) içinde Endüstri-İçi Ticaret (EİT) dikkat çekmektedir. Aynı endüstrilerde tanımlanmış ürünlerin eş zamanlı olarak ihraç ve ithal edilmesi anlamına gelen EİT'nin dünya ticareti içindeki payı artış göstermektedir. Uluslararası karşılaştırmalı üstünlüklere dayalı Endüstriler-Arası Ticaret'in (EAT) yerini alan, dünya ticareti içinde önemli bir yere sahip olan bu ticaret şekli, Faktör Donatımı Teorisi (FDT) ile kısmen açıklanabilmektedir. Ülkelerin, farklı faktör donanımlarına sahip olmaları nedeniyle ticaret yaptıklarını savunan FDT, özellikle benzer faktör donanımına sahip gelişmiş ülkeler arasında gerçekleşen bu ticaret şeklini açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Bunun nedeni, ürün farklılaştırması, ölçek ekonomileri ve eksik rekabet piyasaları gibi etkenlerin FDT ile göz önüne alınmamasıdır.

Çalışmanın amacı, Türkiye ile seçilen Avrupa Birliği 15 arasında gerçekleşen dış ticaret içindeki Endüstri-İçi Ticaretin, SITC Rev. 3 sınıflaması nezdinde, boyutunu ve gelişimini analiz etmektir. Bu analiz literatürde en çok kullanılan Grubel-Lloyd endeksine göre 2004-2014 yılları aralığında hesaplanmıştır. Hesaplamalar sonucunda Türkiye ile Avrupa Birliği 15 arasında yüksek Endüstri-İçi Ticaret oranları bulunmuştur. Bununla birlikte Türkiye'nin Avrupa Birliği ile yapmış olduğu dış ticaretinde seçilen Avrupa Birliği 15' in hem dış ticaretinin arttığı hem de bu dış ticaretin %90 seviyelerinde Endüstri-İçi Ticaret niteliğinde olduğuna dair bulgular elde edilmiştir. Dolayısıyla bu sonuç Türkiye ve Avrupa Birliği 15 arasındaki dış ticaretin Endüstri-İçi Ticaret niteliğinde olduğunu ve önümüzdeki yıllarda ise bu yönde ilerleyeceği olasılığını göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Endüstri-İçi Ticaret (EİT), Türkiye, Avrupa Birliği, Endüstri-İçi Ticareti Ölçme Yöntemleri, Grubel-Lloyd Endeksi

ABSTRACT

Intra-industry trade (IIT) which is among the new foreign trade theory used to explain today's international trade draws attention. The share of IIT in the world trade, which means the products defined in the same industry are exported and imported simultaneously, increases. This type of trade that replaces the inter-industry trade based on international comparative advantage and that has an important place in the world trade can be partially explained with Factor Endowment Theory. The factor endowment theory, defending that countries trade because of having different factor endowments, remains incapable to explain this type of trade that occurs between developed countries especially with similar factor endowments. The reason of this is not to consider the factors like scale economies and imperfect competitive markets with the factor endowment theory.

The aim of this study is to analyze the extent and development of the intra-industry trade in the foreign trade between Turkey and the selected European Union 15 in the scope of the classification of SITC Rev. 3. This analysis is calculated between the years of 2004 and 2014 depending on Grubel-Lloyd index which is widely used in literature. In consequence of these calculations, the high intra-industry trade proportions between Turkey and the European Union 15 are found. In the light of these information, findings showing not only there is an increase in foreign trade between Turkey and the selected European Union 15 in the foreign trade between Turkey and the European Union but also the approximately 90% of this foreign trade is the intra-industry trade. Hence, this result shows the foreign trade between Turkey and the European Union 15 has the characteristics of intra-industry trade and in the coming years, it proceeds in the same way.

Key words: Intra-Industry Trade (IIT), Turkey, European Union, The methods for measuring intra-industry trade, Grubel-Lloyd Index.

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	i
ÖZET	ii
ABSTRACT	iii
İÇİNDEKİLER.....	iv
KISALTMALAR	vi
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	vii
GİRİŞ.....	1
I. BÖLÜM ENDÜSTRİ-İÇİ TİCARETİN TEMEL KAVRAMLARI	3
I.1. Endüstri-İçi Ticaretin Tanımı ve Önemi	3
I.2. Endüstri-İçi Ticaret ve Endüstriler-Arası Ticaret Ayrımı	5
I.3. Marjinal Endüstri-İçi Ticaret Kavramı	6
I.4. Yatay ve Dikey Endüstri-İçi Ticaret Yapısı	6
I.5. Endüstri-İçi Ticaret İle İlgili Teoriler	10
I.6.1. Monopolcü Rekabet Piyasası Koşullarında Endüstri-İçi Ticaret.....	11
I.6.2. Oligopol Rekabet Piyasası Koşullarında Endüstri-İçi Ticaret	16
II. BÖLÜM ENDÜSTRİ-İÇİ TİCARETİN NEDENLERİ VE ENDÜSTRİ-İÇİ TİCARETİ BELİRLEYEN FAKTÖRLER İLE ENDÜSTRİ-İÇİ TİCARETİ ÖLÇME YÖNTEMLERİ	20
II.1. Endüstri-İçi Ticaret'in Homojen ve Farklılaşmış Mallarda Ortaya Çıkma Nedenleri	20
II.1.1.Homojen Mallarda Endüstri-İçi Ticaret	20
II.1.2. Farklılaştırılmış (Heterojen) Mallarda Endüstri-İçi Ticaret	25
II.2. Endüstri-İçi Ticareti Belirleyen Faktörler	32
II.2.1. Ülkeye Özgü Faktörler	32
II.2.2 Endüstriye Özgü Faktörler.....	35
II.3. Endüstri-İçi Ticareti Ölçme Yöntemleri	36

II.3.1. Balassa Endeksi	36
II.3.2. Grubel-Lloyd Endeksi	37
2.3.3. Aquino Endeksi	40
II.3.4. Greenaway- Hine-Milner-Elliott Endeksi	41
II.3.5. Hamilton-Kniest Endeksi	42
III. BÖLÜM TÜRKİYE' NİN AB 15 İLE DIŞ TİCARETİNDE ENDÜSTRİ-İÇİ TİCARETİNİN ANALİZ SONUÇLARI	44
III.1 Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Yöntemi	44
III.1.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı	44
III.1.2. Veri Seti ve Yöntemi	45
III.2. Literatür Araştırması	45
III.3. Türkiye AB 15 Endüstri-İçİ Ticareti Mal Grupları Bazında Analiz Sonuçları	50
III.3.1. Canlı Hayvan ve Gıda Maddeleri	50
III.3.2. İçki ve Tütün	52
III.3.3. Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler	54
III.3.4. Mineral Yakıtlar, Yağlar ve Alkali Ürünler	56
III.3.5. Hayvansal, Bitkisel Katı ve Sıvı Yağlar, Mumlar	58
III.3.6. Başka Yerde Belirtilmeyen Kimya Sanayi ve Buna Bağlı Sanayi Ürünleri	60
III.3.7. Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar	62
III.3.8. Makineler ve Ulaştırma Araçları	64
III.3.9. Çeşitli Mamul Eşya	66
III.3.10. SITC'da Sınıflandırılmamış Eşyalar	68
III.4. Türkiye AB 15 Endüstri-İçİ Ticareti Ülke Bazında Analiz Sonuçları	70
SONUÇ	88
KAYNAKÇA	93

KISALTMALAR

AB: Avrupa Birliği

AET: Avrupa Ekonomik Topluluğu

DEİT: Dikey Endüstri-İçi Ticaret

EAT: Endüstriler-Arası Ticaret

EİT: Endüstri-İçi Ticaret

G-L: Grubel-Lloyd

GHME: Greenaway- Hine-Milner-Elliot

H-O: Hecksher-Ohlin

MEİT: Marjinal Endüstri-İçi Ticaret

YEİT: Yatay Endüstri-İçi Ticaret

FDI: Foreign Direct İntestment (Doğrudan Yabancı Yatırımlar)

SITC: Standart Uluslararası Ticaret Sınıflaması

FDT: Faktör Donatımı Teorisi

YDTT: Yeni Dış Ticaret Teorileri

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Endüstri-İç Ticaret Teorileri	10
Şekil 2: Ürün Farklılaşmasının Endüstri Kapsamında Sınıflandırılması	26
Şekil 3: Grubel-Lloyd Endeksinin Grafikselsel Görünümü.....	40

GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 1: Fransa-Türkiye EİT	70
Grafik 2: Hollanda-Türkiye EİT	72
Grafik 3: Almanya-Türkiye EİT	73
Grafik 4: İtalya-Türkiye EİT	74
Grafik 5: İngiltere-Türkiye EİT	75
Grafik 6: İrlanda-Türkiye EİT	76
Grafik 7: Danimarka-Türkiye EİT	77
Grafik 8: Yunanistan-Türkiye EİT	78
Grafik 9: Portekiz-Türkiye EİT	79
Grafik 10: İspanya-Türkiye EİT	80
Grafik 11: Belçika-Türkiye EİT	81
Grafik 12: Lüksemburg-Türkiye EİT	82
Grafik 13: İsveç-Türkiye EİT	83
Grafik 14: Finlandiya-Türkiye EİT	84
Grafik 15: Avusturya-Türkiye EİT	85
Grafik 16: AB 15 -Türkiye EİT	86
Grafik 17: Türkiye-AB, Türkiye-AB 15 Dış Ticareti (milyon dolar)	87

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: EİT'yi Belirleyen Faktörler ve Sonuçları	33
Tablo 2: Canlı Hayvanlar ve Gıda Maddeleri EİT	51
Tablo 3: İçki ve Tütün EİT	52
Tablo 4: Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler EİT	54
Tablo 5: Mineral Yakıtlar, Yağlar ve Alkali Ürünler EİT	56
Tablo 6: Hayvansal, Bitkisel Katı ve Sıvı Yağlar, Mumlar EİT	58
Tablo 7: Başka Yerde Belirtilmeyen Kimya Sanayi ve Buna Bağlı Sanayi Ürünleri EİT ..	60
Tablo 8: Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar EİT	62
Tablo 9: Makineler ve Ulaştırma Araçları EİT	64
Tablo 10: Çeşitli Mamul Eşya EİT	66
Tablo 11: SITC'da Sınıflandırılmamış Eşyalar EİT	68

GİRİŞ

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra uluslararası ticaret alanında yaşanan gelişmeler, dünya ticaret hacminin dünya üretim hacminden daha hızlı artmasına yol açmış ve karşılaştırmalı üstünlükleri esas alan klasik dış ticaret teorisi ile uluslararası ticaret açıklanamaz duruma gelmiştir. Özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra sanayi malları ticaretinin artması, ülkelerin faktör yoğunluğuna bağlı olarak belirli sektörlerde uzmanlaşacağı beklentileri gerçekleşmemiştir. FDT, dış ticareti açıklamada yetersiz kalınca farklı teorilerin ortaya konmasına neden olmuştur. Çünkü faktör donatımı açısından farklı olan ülkelerin yaptıkları dış ticareti açıklamak kolayken faktör donatımları benzer olan ülkelerin arasında ticareti harekete geçiren motifin ne olduğunu tespit etmek önem arz etmiştir (Bilici, 2007: 17). Bu durum YDTT' nin ortaya çıkmasını sağlamıştır.

YDTT, uluslararası ticaretin tümünü açıklayamamasına karşın Geleneksel Dış Ticaret Teorisine tamamlayıcı bir nitelik taşımaktadır. FDT, gelişmiş ülkeler ile az gelişmiş ülkeler arasında gerçekleşen EAT'yi açıklarken, YDTT ise gelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki EİT'yi açıklamaya yönelmiştir. Bir nevi faktör donanımı bakımından birbirine yakın ülkelerin ticaretinin artması EİT teorisini ortaya çıkarmıştır (Deviren, 2004: 1).

FDT'nin açıklamakta yetersiz kaldığı uluslararası ticaret yöntemlerini açıklayabilmek için birçok yaklaşım geliştirilmiştir. Bunlar içerisinde ürün farklılaşması, ölçek ekonomileri, çok uluslu şirketlerin etkisi gibi faktörleri göz önüne alan EİT önem kazanmıştır. EİT'nin ön plana çıkmasıyla uluslararası ticarete önem veren ülkeler, dış ticaret politikalarını EİT'yi artırıcı yönde geliştirmişlerdir. 1950'li yıllardan sonra EAT, EİT'ye dönüşmüş, başta Grubel, Lloyd, Falvey, Krugman, Lancaster, Helpman gibi iktisatçılar EİT ile ilgili birçok çalışma sunmuşlardır.

Balassa (1966), 1963 yılı ticaret verilerini kullanarak Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) için yaptığı çalışmada, topluluk içindeki imalat sanayi ticaretinin EİT niteliği taşıdığı göstermiştir. EİT kavramı ilk kez Grubel-Lloyd (1975) tarafından sistematik bir biçimde ele alınmıştır. EİT'nin sadece AET içinde değil, bütün sanayileşmiş ülkelerin ticaretinde önemli bir yere sahip olduğunun altını çizen Grubel-Lloyd, EİT ile ilgili bir ölçme yöntemi geliştirmiştir. Standart Grubel-Lloyd endeksi literatürde en sık kullanılan

endeksten birisidir. Bununla birlikte, ekonomilerin dış ticaret dengesizliklerini ve endüstrilerin toplulaştırma seviyelerini dikkate alan başka endeksler de geliştirilmiştir.

Dünya ticaret yapısında değişmelerin yaşandığı süreçte Türkiye’de de hem siyasi hem ekonomik anlamda birçok değişme yaşanmıştır. Batı ülkeleriyle uzun yıllara dayalı ilişki içerisinde bulunan Türkiye farklı nedenlerle Avrupa Birliği (AB)’nin içerisinde yer almak için birçok adım atmıştır. Bu adımların doğal bir sonucu olarak AB Türkiye’nin en önemli ekonomik ortağı olmuştur. Bu kapsamda bu çalışma, Türkiye’nin ticaretinde önemli bir yere sahip AB ile gerçekleştirdiği ticaret içinde EİT’nin gelişimini belirlemeyi amaçlamaktadır.

Bu çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, EİT’nin teorik kısmının açıklanmasına yer verilmiştir. İkinci bölümde, EİT’nin ortaya çıkma nedenleri belirlenmiş ve EİT’yi ölçme yöntemleri sıralanmıştır. Son bölüm olan üçüncü bölümde ise Türkiye ve AB 15 üye ülkesi arasında EİT’nin ölçümüne yer verilmiştir.

I. BÖLÜM ENDÜSTRİ-İÇİ TİCARETİN TEMEL KAVRAMLARI

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra uluslararası ticaret alanında yaşanan gelişmeler, dünya ticaret hacminin dünya üretim hacminden daha hızlı artmasına yol açmış ve karşılaştırmalı üstünlükleri esas alan klasik dış ticaret teorisi ile uluslararası ticaret açıklanamaz duruma gelmiştir. Özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra sanayi malları ticaretinin artmasıyla ülkelerin faktör yoğunluğuna bağlı olarak belirli sektörlerde uzmanlaşacağı beklentileri gerçekleşmemiştir. Bu durum YDTT'nin ortaya çıkmasına ortam hazırlamıştır. YDTT, uluslararası ticaretin tümünü açıklayamamasına karşın, geleneksel dış ticaret teorisini tamamlayıcı bir nitelik taşımaktadır. FDT, gelişmiş ülkeler ile az gelişmiş ülkeler arasında gerçekleşen EAT'yi açıklarken, YDTT gelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki EİT'yi açıklamaya yönelmiştir. Bir bakıma faktör donanımı bakımından birbirine yakın ülkelerin ticaretinin artması EİT teorisini ortaya çıkarmıştır (Deviren, 2004: 1). Bu bilgiler ışığında birinci bölümde öncelikle EİT'nin tanımı ve önemi belirtilecek ve sonrasında EİT hakkında ilk bulgular ve EİT türleri açıklanacaktır.

I.1. Endüstri-İçi Ticaretin Tanımı ve Önemi

EİT, aynı endüstri grubuna giren fakat dış görünüş, kalite, kullanım özellikleri ve marka açısından bazı farklılıklar gösteren malların eş zamanlı ihraç ve ithaline dayanan bir dış ticaret şeklidir (Dış Ticaret Müsteşarlığı [DTM], 2013). EİT literatürde; endüstri-İçi dış ticaret, iki yönlü ticaret, ticaret çakışması, yatay ticaret, karşılıklı çekiş, benzer ürünlerde iki yönlü ticaret, ticaret çakışması şeklinde de kullanılmıştır (Can, 2011: 4). 1950'li yıllardan sonra ülkeler arası ticaret ve uzmanlaşma önemli ölçüde değişime uğramış; EİT, endüstri-arası ticaretin yerini almıştır. Endüstri-arası ticaret ise farklı sektörlerde ait malların ithal ve ihracı anlamına gelir. Klasik dış ticaret teorisi endüstri-arası ticarete da[yanmaktadır.

Ülkeler arasındaki ticaretin, ülkelerin üretimde uzmanlaşmaları ve benzer ürünlerin üretildiği sektörden ihracatın oluşması yoluyla yoğunlaşması durumunda, ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları ürünlerdeki çıktı düzeyini ve ihracatlarını arttırmaları beklenir. Buna karşılık karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadıkları ürünlerde ise çıktı düzeylerini azaltmaları ve ithalatı arttırmaları gerektiği düşünülür. Uzmanlaşma ile bu yapının oluşacağı iddia edilmesinin nedeni, ihracata yönelik yoğunlaşmaya önem

verilmesidir. Ticarete konu olan malların dağılımında bazı sektörlerin yeri artarken bazı sektörler de gerileme yaşanmaya başlar. Bu durum ülkede uzmanlaşma sürecinin geçerli olduğunu gösterir. Buna karşılık zaman içerisinde sektörlerin payında bir gerileme ya da değişim söz konusu olmazsa uzmanlaşmaya dayalı sektörel yoğunlaşma da gerileme yaşanır. Bu ise ticarete meydana gelen genişlemenin, mal grubunda uzmanlaşmanın yerini alarak mal grubunda EİT'nin ağırlık kazandığını gösterir (Yılmaz, 2013: 39).

Son yıllarda, EİT dünya genelinde yaygın ve istikrarlı olarak büyüyen bir olgu haline gelmiştir. Bu oluşumu açıklamak için bir dizi model geliştirilmiştir. Bu modeller ürün farklılaştırmasının, tüketicilerin farklılaştırılmış ürün talebini karşılaması ve talep çeşitliliğinin artması bakımından Endüstri-İçi Ticaretle pozitif ilişkili olması beklendiğini belirtmektedir. Helpman ve Krugman, üretimde ölçeğe göre artan getirilerin olması üretim maliyetlerini azaltarak uzmanlaşmaya ve ürün çeşitlerinin daha geniş piyasalar için üretilmesine olanak sağladığı için EİT ile pozitif ilişkili olması beklenen bir değişken olduğunu açıklamışlardır (Kurul, 2010: 77). EİT ile ilişkilendirilen bu kazançlara ek olarak, EİT'nin genişlemesinin nispeten akıcı bir kaynak tahsisini ve düşük düzenleme maliyetlerini yanında getirmesi de bilinen bir gerçektir (Brülhart ve Elliott, 2000: 5).

1957 yılında imzalanan Roma Anlaşması'ndan beri, Avrupa'da ticaretin serbestleşmesi ve ekonomik bütünleşmenin sürekli gelişmesi sonrasında, geleneksel ticaret teorisinin aksine endüstriler içi artan uzmanlaşma ve AB ülkeleri arasındaki ticarete endüstri içi payının hızla artışı, çoğu EİT çalışmasının AB üzerine yapılmasına neden olmuştur. (örneğin; Brülhart, 1988; Brülhart ve Elliott, 1998). Bu çalışmaların bir kısmı, her ne kadar bütünleşmenin ilk dönemlerine kıyasla, 1970'lerin sonu ile 1980'lerin sonları arasında birlik içi EİT düzeyinde meydana gelen azalış eğilimini göstermekteyse de (Greenaway, 1997; Greenaway ve Hine, 1991) tüm bu çalışmalar, bütünleşme sonrasında üye ülkeler arasındaki ticaret artışının, EAT'den EİT şeklini almış olduğunu kanıtlamıştır (Çakmak, 2006: 32).

Lancaster (1980) benzer ülkeler arasındaki büyük hacimli EİT'yi bir bulmacaya benzeterek: “Büyük ölçeklerdeki EİT, modern endüstri ekonomileri arasında yadsınamaz bir ticaret şeklidir, geleneksel ticaret teorilerinin bir tahmini değildir” düşüncesiyle EİT'nin önemini vurgulamıştır (Davis, 1995: 204).

Özellikle sanayileşmiş ülkelerin; teknoloji düzeylerinin, sermaye ve faktör yapılarının giderek birbirlerine benzemesi, bu ülkeler arasında yapılan ticaretin giderek endüstri içi nitelik kazanmasını sağlamıştır. EİT, ülke içinde hem üreticiye, hem de tüketiciye, karşılaştırmalı üstünlüklere kıyasla daha fazla kazanç sağlar. Bunun nedeni EİT sayesinde üreticiler az sayıda malın çeşitlerini büyük bir ölçek, yüksek verimlilik ve düşük maliyetlerle üretmektedirler. Tüketiciye ulaşan malların ise çeşitliliği artmaktadır. Bu durumda ticaretin gelir dağılımında olumsuz etkileri küçülmektedir. EAT'de her ülke sahip olduğu faktör doğrultusunda uzmanlaştığı için, ticaret sonrası potansiyel kişi başına gelirin artmasına rağmen, ticaretten faydalanacak kişi sayısı çok fazla olmamaktadır. Ancak EİT yapan ülkelerin nispi faktör arzları benzer olduğu ve ölçek ekonomileri ile ürün farklılaştırması sonucu doğan çeşitlilik ve büyüyen ölçekten sağlanan fayda artacağı için, bu ülkelerde ticaret gelir dağılımını nispeten olumlu etkilemektedir (Bilici, 2007: 23).

EİT kavramı başlangıçta gelişmiş ülkeler arasındaki ticareti açıklamak için kullanılmıştır. Ancak, gelişmekte olan ülkeler ile gelişmiş ülkeler arasında da EİT'nin görülmesi, teoremin tekrar gözden geçirilmesine, bununla birlikte yatay EİT ve dikey EİT ayrımı yapılmasına neden olmuştur. Buna göre, benzer faktör donanımına sahip ülkeler aralarında yatay EİT yaparken, faktör donanımları farklı olan gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler ise ürünlerin kalite açısından farklılaştığı dikey EİT yapmaya başlamışlardır. Bu yüzden EİT, tümüyle geleneksel teorilerden ayrı tutulamamaktadır (Bilici, 2007: 23).

EİT literatürü, son yıllarda refah sonuçları üzerine yoğunlaştığı için EİT'den elde edilen kazançlar ve uyum politikası önem kazanmaya başlamıştır (Deviren, 2004: 12).

I.2. Endüstri-İç Ticaret ve Endüstriler-Arası Ticaret Ayrımı

EİT kavramının tanımı yapıldığında, ticaret akımları EAT (inter-industry trade) ve EİT (intra-industry trade) şeklinde ikili kavram olarak ayrılmıştır. Bu kapsamda bakıldığında EAT, birbirinden tamamen farklı yapıdaki ürünlerde karşılaştırmalı üstünlük durumuna göre uzmanlaşarak, üretilen karşılıklı ticaretin gerçekleşmesine dayanmaktadır. Bu bağlamda, bir ülkenin EAT durumu temelde o ülkenin karşılaştırmalı üstünlük yapısına bağlı olarak belirlenir. Diğer bir deyişle EAT'de dış ticaretten sağlanan kazanç, temel olarak uzmanlaşma ve ürünlerin mübadelesinden kaynaklanmaktadır.

EİT'nin yüksek seviyede olması ise belirli bir karşılaştırmalı üstünlük durumunun ortaya çıkmadığını gösterir. Faktör donanımı benzer yapıdaki ülkeler arasında EİT seviyesi

görelî yüksek düzeydedir. EİT, uluslararası ticaretten karşılaştırmalı üstünlük yolu ile edinilen kazançları aşan ek kazançlar sağlar. EİT durumunda dış ticaretten sağlanan kazanç, tüketicilere sağlanan tercih çeşitliliği ve daha geniş piyasalardan yararlanma olanağı ile ilişkili üretimde gerçekleşen ölçek ekonomilerinden kaynaklanmaktadır (Çalışkan, 2009: 12).

I.3. Marjinal Endüstri-İçi Ticaret Kavramı

Marjinal Endüstri-İçi Ticaret (MEİT) kavramı, bir yıldan diğerine ticaret akımlarında ortaya çıkan değişimin ticaret kalıbında meydana getirdiği değişmeyi ifade etmektedir. Bu yapı iki dönem arasında ortaya çıkan uzmanlaşma ve ticaret akımlarındaki değişikliklerin kaynağı hakkında bilgi verir. EİT’yi ölçen diğer endeksler, EİT’deki değişmelerin ihracattan mı, ithalattan mı kaynaklandığını belirleyemediği için rekabet gücünün artması ya da azalması hakkında da bilgi vermemektedirler. Bu nedenle EİT düzeyinde zamana bağlı değişimleri görmek üzere MEİT kavramı geliştirilmiştir. EİT endekslerinin belirli bir zamandaki dış ticaret yapısını ölçmesi nedeniyle “statik” olduğu, MEİT ölçümlerinin ise iki zaman dilimi arasındaki dış ticarete meydana gelen değişimle ilgili olması nedeniyle “dinamik” bir özellik taşıdığı söylenebilir (Başkol, 2005: 54). Bu bağlamda, MEİT endeksi, yeni oluşan dış ticarete EİT’nin boyutunu ölçmektedir. Son yıllarda sektörel eğilimlerin statik ve dinamik belirteçler temelindeki gösteriminde, EİT yakın gelecekte tekstil, giyim ve ayakkabı, ofis ve veri makineleri, taşıma ekipmanları, elektrik mühendisliği sektörlerinde artış göstermeye meyillidir (Ferragina ve Pastore, 2005: 100).

MEİT kavramını ilk olarak Caves (1981) gündeme getirmiştir. Caves, ticaret engellerinin zamanla ortadan kalkması ile serbestleşen ticaretin, ticaret yapısında meydana getirdiği değişiklikleri ortaya koymayı amaçlamaktadır. Çalışmada, karşılıklı ticaret yapan iki ülkenin, birbirlerine uyguladıkları ticaret sınırlandırmalarını ortadan kaldırmaları halinde, ülkelerin ihracatlarının aynı oranda artarak, EİT’nin oransal olarak aynı kalmasına sebep olabileceği, fakat mutlak EİT’nin artma olasılığı üzerinde durulmuştur (Bilici, 2007: 63).

I.4. Yatay ve Dikey Endüstri-İçi Ticaret Yapısı

EİT’nin oranının ölçümü ve EİT’yi ölçebilecek endeksin geliştirilmesine yönelik çalışmalar, endüstrilerde geçerli olan mal farklılaştırmasına bağlı olarak EİT’yi, Yatay

Endüstri-İçi Ticaret (YEİT) ve Dikey Endüstri-İçi Ticaret (DEİT) biçiminde ayırmanın gerekliliğinin olup olmadığı konusunda tartışmaları beraberinde getirmiştir. Bu tartışmalara yol açan neden, bir endüstrideki mallar yatay biçimde farklılaşmışsa, EİT bağlamında söylenenler kabul edilirken, bir endüstride dikey mal farklılaştırması varsa, EİT'nin yapısının tekrar incelenmesi zorunluluğunun ortaya çıkmasıdır. Malların model, renk, desen vb. bakımından farklılaşması yatay farklılaşma, malların kalitesinin farklı olması ise dikey farklılaşma anlamını taşımaktadır. Dolayısıyla DEİT, ticaretin ara şekli olarak gösterilmekte ve ülkeler arasında aynı malın çeşitlerinin üretimi ve ticaretinin yapılmasına karşın, mal çeşitlerinin üretiminde karşılaştırmalı üstünlük sağlanacak biçimde farklılık olduğu belirtilmektedir. Dış ticaret yazınında DEİT, daha ziyade gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler (Kuzey-Güney) arasındaki ticareti, YEİT ise gelişmiş ülkelerin kendi arasındaki (Kuzey-Kuzey) ticareti açıklamak için kullanılmaktadır. Fakat son dönemdeki çalışmalarda gelişmiş ülkeler arasındaki ticarete bile DEİT'nin YEİT ile karşılaştırıldığında daha önemli olduğuna ilişkin bulgular elde edilmektedir (Şimşek, 2005: 44).

Bu durumda YEİT'yi açıklayacak olursak, YEİT aynı sektör ve aynı üretim aşamasındaki malların eşanlı ihraç ve ithal edilmesi anlamına gelen ve “mal çeşitlendirmesi” temeline dayanan EİT türüdür. Örneğin, Türkiye dış firçasını hem ihraç, hem de ithal ediyor. Ancak, söz konusu dış firçalarının üretimi benzer teknolojiyle yapılmakta ve benzer fonksiyonlar içermekte olsalar bile, ihraç ve ithal edilen dış firçalarının görünüş, renk, desen vb. gibi bazı ayırt edici özellikleri sebebiyle tüketici tarafından farklı algılanmaktadır. Rekabet fiyat alanında değil, ürünün rakiplerinden ne kadar farklı olduğu yönündedir. YEİT'ye konu olan bu ürünler kullanımı çok yaygın olan; sabun, deterjan, içecek, sigara, spor ayakkabıları, krem gibi dayanıksız ürünlerden oluşur. Bu endüstrilerdeki firmalar diğerlerine göre promosyonlara ve reklamlara çok para harcarlar (Küçüköfe, 2009: 28). Üzerinde yapılan çalışmalar, YEİT'nin; ürün farklılaşması, ölçek ekonomileri, piyasa büyüklüğü ve dolaysız yabancı yatırımlarla pozitif; beşeri sermaye donatımı ve coğrafi mesafe ile negatif ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır (Aydın, 2008: 40).

Yatay ürün farklılaştırmasının öngördüğü gibi farklı karakteristikteki aynı kalitedeki farklı çeşitler aynı faktör yoğunluğunda üretilmiş olabilir. Bu yüzden, Helpman

ve Krugman (1985) modeli aynı zamanda ülkelere özgü hipotezi de önerir: faktör zenginliğindeki büyük fark, DEİT'nin küçüklüğünü gösterir (Leitão ve Faustino, 2006: 4).

DEİT ise, aynı endüstride olan fakat farklı üretim aşamalarında bulunan, yani genel olarak ürünün kalite düzeyinin farklı olduğu malların eş zamanlı ihraç ve ithalidir. Kalite düzeylerinin farklılaştığı bu mallara örnek olarak; otomobiller, kişisel bilgisayarlar, televizyon setleri, compact disc (CD) çalarlar vb. verilebilir. Bu endüstrilerde rekabet ürün yeniliği ile gerçekleşir. Firmalar piyasalardaki pazar paylarını artırmak için ürünlerinin kalitelerini artırır veya var olan ürünlerinin ikâmesi olabilecek ve daha üstün bir modeli olan yeni ürün geliştirirler. Buradaki firmalar da Ar-Ge çalışmalarına çok kaynak aktarmak zorundadırlar. DEİT'de daha yüksek kalitede bir ürünün diğerlerine göre daha yüksek sermaye-emek oranı kullandığı kabul edilir. Faktörlerdeki faktör bolluğu ve teknolojik farklılıklar farklı ürünlerde uzmanlaşmanın ortaya çıkmasına sebep olur. Eğer ülkelerdeki faktör dağılımları birbirine benzemez, fakat teknolojileri birbiriyle aynı ise, faktör fiyatlarında eşitlik olmasa bile (H-O) teoremine göre sermayenin bol, emeğin kıt bulunduğu ülke yüksek kalitedeki mallarda uzmanlaşacaktır. Eğer faktör dağılımları benzer, fakat faktörlerin fiyatlandırılmasında ülkeler arasında büyük farklılıklara neden olan teknolojik farklılıklar söz konusu ise, sermaye yoğun, yüksek kalitede mallar ücretlerin yüksek olduğu ülkede üretilir (Küçükkefe, 2009: 28).

DEİT'de ana referans modelleri Falvey (1981), Shaked ve Sutton (1984), Falvey ve Kierzkowski (1987) ve Flam ve Helpman (1987)' dir. Bu modellerin esas özelliği şu şekilde özetlenebilir: Dikey ürün farklılaştırılması farklı çeşitlerin farklı kalitelerde olduğunu söyler ve talep tarafında tüketicilerin ürün kalitesine göre alternatif çeşitleri sıralayacağı varsayılmaktadır. Tedarik tarafında ise yüksek kalite çeşitleri nispeten sermaye yoğunluğu olduğunu varsaymaktadır. H-O teorisinde, Neo-H-O teorisi gibi, ülkelerin faktör zenginlikleri ile faktör oranları arasında bir bağlantı vardır. Emek yoğun ülkeler nispeten emek yoğun ürünlerde (düşük kaliteli çeşitler) üstünlüğe sahiptir ve nispeten sermaye yoğun ülkeler sermaye yoğun ürünlerde (yüksek kaliteli çeşitler) üstünlüğe sahiptirler (Leitão ve Faustino, 2006: 5).

Teorik modellerde EİT'nin iki türü arasındaki ayırım çok önemlidir. Greenaway ve diğerleri tarafından vurgulandığı üzere (1994-1995), YEİT'yi DEİT'den ayıran deneysel

kanıtlar ve teorik sebepler ve farklı belirleyiciler mevcuttur (Leitão ve Faustino, 2006: 4). Bu belirleyiciler şu şekilde açıklanabilir.

Bu ayrımın ilk aşaması, aynı sektörde niteliksel olarak farklı malları ayırt etmek için ikili ticaret arasında bir yöntem geliştirmektir (YEİT'den, DEİT'ye yönelen bir çözüme olarak adlandırılabilir). İkinci aşama dikey ve yatay EİT'nin çeşitli çok yönlü ve iki yönlü ticaret ilişkilerindeki düzeylerini belgelemek ve karar vericiler için analiz yapmaktır. Mevcut uygulamalı çalışmalar kısmen benzer iki çözüm metodunu ortaya koymaktadır. Bunlardan ilki, Abd-el-Rahman (1991) tarafından önerilen bir yöntem üzerine kuruludur ve Greenaway, Hine ve Milner (1994) tarafından öne sürülmüştür. İkincisi ise Abd-el-Rahman (1984, 1986)'ın çalışmasını ilerleterek Fontagne ve Freudenberg (1997) tarafından geliştirilmiştir. Daha yakın tarihlerde, EİT'nin ürün kalite dağılımını ölçen Grubel ve Lloyd endeksi ile ilişkilendirilen ve pay ölçümü bakış açısıyla temellendirilmiş üçüncü bir method, Azhar ve Elliott (2006) tarafından önerilmiştir (Azhar ve diğerleri, 2008:337).

Çoğu teorik araştırma yatay farklılaştırılmış ürünlerde ticaret üzerine yoğunlaşmıştır. Greenaway ve Milner'in ele aldığı çalışmada her üç haneli alt grupta, dört basamaklı bir alt grubun yatay ürün farklılaştırılması olduğu görülür. Bu da EİT ile ürün farklılaştırılması arasında pozitif bir bağ olduğunu gösterir (Sharma, 1999: 6).

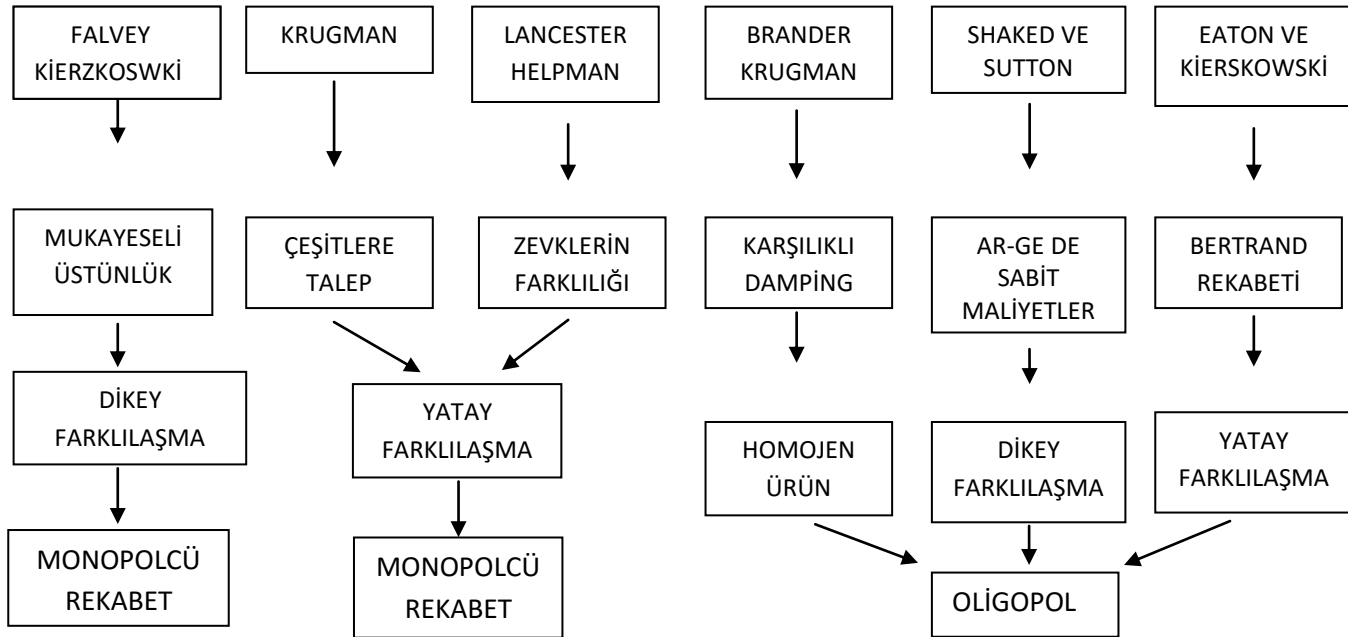
Finger, Lipsey, Falvey, Falvey ve Kierzkowski, Shaked ve Sutton, Flam ve Helpman dikey farklılaşma modelini ortaya koymuşlardır. Onların modelinde farklı kalitedeki mallar arasındaki EİT, alışılabilirlik mukayeseli üstünlük teorileri ve bunun sonucu olarak iki ülke arasındaki faktör yoğunluğu farklılıkları ile açıklanabilir. İşgücü bol ülkeler işgücü temelli ürünlerde, sermayesi bol ülkeler ise sermaye dayanaklı ürünlerde kısmen avantajlı konumdadırlar. Bu yüzden, işgücü bol ülkeler işgücü temelli ürünleri, sermayesi bol ülkeler sermaye dayanaklı ürünleri ihraç edeceklerdir. Bazı DEİT modelleri, ürün bölümlendirme sürecini de değerlendirirler. Bu bakış açılarında, EİT parça ve aksesuarların eş zamanlı ihracatını ve son ürünlerin ithalatını veya aynı endüstri içinden parça ve aksesuarların eş zamanlı ithalat ve ihracatını içerir. Bu tip DEİT Jones ve Kierzkowski, Arndt ve Kierzkowski ve Cheng ve Kierzkowski tarafından faktör yoğunluğu veya iki ülkenin teknolojik düzeyleri temelinde detaylıca açıklanmıştır (Ambroziak, 2009: 3).

I.5. Endüstri-İçi Ticaret İle İlgili Teoriler

EİT ile ilgili teorik modelleri genel olarak monopolcü rekabet piyasası ve oligopolcü piyasalar olarak sınıflandırılabilir. “Large number cases” olarak adlandırılan monopolcü rekabet piyasasını analiz eden modellerde piyasaya girişin serbest olduğu ve piyasada sadece tek bir ürün üreten çok sayıda firmanın varlığını sürdürdüğü ve tüketici tercihlerinin farklılaştığı varsayımlarına rastlanmaktadır. Bu modellerde tüketicilerin farklı tercihlerine ve üretimde azalan maliyetlere bağlı olarak EİT’nin ortaya çıkacağı vurgulanmıştır (Başkol, 2005: 22). Bu modele ait başlıca çalışmalar ürün farklılaştırmasına göre; dikey farklılaştırılmış ürünler (Falvey ve Kierzkowski) ve yatay farklılaştırılmış ürünler (Krugman, Lancaster Helpman) olarak değerlendirilebilir.

“Small number cases” olarak değerlendirilen modellerde EİT’yi oligopolcü piyasalar üzerinde ele alan çalışmalar da bulunmaktadır (Başkol, 2005: 22). Bu modeller ürün farklılaştırmasına göre homojen ürünler (Brander ve Krugman), dikey farklılaştırılmış ürünler (Shaked ve Sutton) ve yatay farklılaştırılmış ürünler (Eaton ve Kierzkowski) olarak değerlendirilebilir.

Şekil 1: Endüstri-İçi Ticaret Teorileri



Kaynak: Başkol, 2005: 54

Şekil 1’de EİT ile ilgili teorik modeller gösterilmiş olup, monopolcü rekabet piyasası koşullarında EİT, Falvey ve Kierzkowski, Krugman ve Lancaster ve Helpman’ın modellerin açıklandıktan sonra oligopol piyasası koşullarına EİT, Brander ve Krugman, Shaked ve Sutton, Eaton ve Kierzkowski modellerine yer verilecektir.

I.6.1. Monopolcü Rekabet Piyasası Koşullarında Endüstri-İçi Ticaret

Monopolcü Rekabet Teorisi H-O modelinin tam rekabet piyasaları unsurlarından biri olan “ticarete giren malların homojenliği” tezine yapılan eleştiri sonucu ortaya çıkmıştır. Günümüz ekonomilerinde özellikle sanayide farklılaşmış ürünler bulunmaktadır ve dolayısıyla gelişmiş ülkeler arasındaki ticaret bu farklılaştırılmış ürünler çerçevesinde gerçekleşmektedir. Bir endüstri grubunda aynı malın farklılaştırılmış modelleri üretilmekte iken aynı zamanda tek bir firma da aynı mal grubunun farklı modellerini üretebilmektedir. Aynı grup malların farklılaştırılması nedeniyle ticarete konu olması monopolcü rekabet teorisini EİT kapsamında değerlendirmeye neden olmuştur. Farklılaştırılmış mallar için en iyi örneklerden birisi otomotiv sektörüdür. Hem aynı marka otomobillerden farklı modeller bulunmakta hem de endüstri grubunda farklı markaların farklı modelleri bulunmaktadır. Bu farklılık yine de endüstriler arasında rekabeti engellememektedir. Kalite bakımından farklılık olmasa da sadece farklı marka olması tüketiciler açısından söz konusu malı farklı yapmaya yetmektedir (Yergin, 2011: 57).

Elhanan Helpman (1981)’ın Monopolcü Rekabet Teorisi’ne göre, dünya ticareti aynı sanayi malları üzerinde ölçek ekonomilerinin bir sonucu olarak iki yönlü olmaktadır. Firmalar çeşitli mallar yerine bir malın üretimiyle ölçek büyütüp rekabet gücü kazanarak ticarete bulunurlar. Monopolcü Rekabet Teorisi’ne göre bir ülke karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu endüstri dallarında net olarak ihracatçıdır, fakat bu endüstrinin ürünlerinden bazılarını da dışarıdan ithal eder. Yine bu hipoteze göre, ülkeler faktör donanımı bakımından ne derece birbirlerine benzerlerse aralarındaki ticaretin o kadar büyük bir bölümü endüstri içi nitelikte olur. Örneğin; Almanya ihracatının %50’sini makine ve taşıma araçları oluştururken, aynı zamanda ithalatının da %35’ini bu mal grubu oluşturmaktadır. Yani, aynı mal grubu hem ihraç, hem de ithal edilebilmektedir. Görüldüğü gibi, bir malın tek bir çeşidini tek bir ülkenin üretmesi monopolcü rekabete, her ürüne yönelik talebin oluşması ise EİT’nin ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Şen ve diğerleri, 2006: 4).

Başka bir şekilde açıklayacak olursak; farklılaştırılan ürünlerin her birinin üretiminde ölçeğe göre artan getiri avantajının bulunması, tüm talebi karşılamanın doğuracağı maliyet dezavantajı ve uluslararası rekabet nedeniyle, ülkeleri ancak belirli ürünlerin üretilmesi konusunda uzmanlaşmaya zorlayacaktır. Bu durum ülkelerde, ilgili ürünlere yönelik olarak monopolcü rekabet piyasalarının oluşmasına yol açacaktır. Oluşan bu yapı çerçevesinde, üretiminde uzmanlaşmış olunan ilgili ürünlerin ortalama birim maliyetleri diğer ülkelere oranla minimize edildiğinden ülkeler bu ürünlerin net ihracatçısı olacaklardır. Modelin ikinci varsayımı gereği, farklılaştırılan her bir çeşit ürüne yönelik olarak her iki ülkede de yoğun iç talebin bulunması ise, belirli sayıda farklılaştırılmış ürünlerin üretiminde uzmanlaşan iki ülke arasında EİT'nin doğmasına zemin hazırlayacaktır (Altay, 2006: 37). Farklılaştırılmış mallar için en iyi örneklerden birisi yukarıda da örneğini vermiş olduğumuz üzere otomotiv sektörüdür. Hem aynı marka otomobillerden farklı modeller bulunmakta hem de endüstri grubunda farklı markaların farklı modelleri bulunmaktadır. Bu farklılık yine de endüstriler arasında rekabeti engellememektedir. Kalite bakımından farklılık olmasa da sadece farklı marka olması tüketiciler açısından söz konusu malı farklı yapmaya yetmektedir (Yergin, 2011: 57).

Monopolistik rekabette, dengedeki ortalama marjinal maliyetler oranı, sadece bir malın farklı çeşitlerinin birbirleri arasındaki ikâme esnekliğine bağlıdır. Bu yüzden, düşük ikame esnekliği olan yüksek kalite çeşitleri denge içindeki ölçek ekonomileri için önemli olacaktır (Greenaway ve Torstensson, 1997: 3).

Teoride, ölçeğe göre artan getiri, ürün farklılaştırması ve teknolojik değişmeler göz önüne alınarak gerçek hayata uygun varsayımlar yapılmaktadır. Ayrıca, üretim faktörlerinin ülkeler arasında hareketli oldukları ve taşıma giderlerinin sıfır olmadığı, modelin kullandığı diğer varsayımlardır. Teori, aynı endüstriye ait malların aynı ülke tarafından hem ihraç hem ithal edileceğini kabul ettiği için, ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklere göre uzmanlaşmaya gitmediklerini savunmaktadır (Bilici, 2007: 18).

I.6.1.1.Krugman Modeli

Krugman, Dixit ve Norman ve Venables'ın monopolcü rekabet piyasaları kapsamında EİT'yi açıklama gayretleri Neo-Chamberlinian modeller kapsamında değerlendirilir. Krugman'ın modeli diğer modellerle benzerlik arz ettiği için burada Neo-Chamberlinian modelleri temsilen Krugman'ın çalışması ele alınacaktır.

Krugman üretim faktörü olarak sadece emeğin kullanıldığı ve her ülkenin ölçeğe göre artan getiri koşullarında yatay farklılaşmış malları üreten bir endüstriye sahip olduğu bir ekonomi ile analizine başlamaktadır. Bütün mallar aynı üretim fonksiyonuna sahiptir. Tek bir üretim faktörü olduğundan, üretim maliyeti emek miktarı tarafından belirlenmektedir. Modele sabit maliyetlerin katılımı; üretim miktarı arttıkça ortalama maliyetlerin düşeceğini göstermek içindir. Firmanın maliyet fonksiyonu ölçeğe göre artan getiri durumunda firmanın üretebileceği ürün sayısının sınırlı olacağını ifade etmektedir. Çünkü ölçeğe göre artan getiri durumunda firmanın tüm malları üretmesi imkânsızdır. Firmanın tüm malları üretme çabası firmanın maliyet avantajını yitirmesi anlamına gelecektir. Modelin talep kısmında tüm bireylerin aynı fayda fonksiyonuna sahip oldukları ve yatay olarak farklılaştırılmış tüm malların tüketicilerin fayda fonksiyonuna simetrik olarak girecekleri varsayılmıştır. Malların sağladıkları marjinal faydalar birbirine eşittir ve bu yüzden, tüketiciler açısından tüketebilecekleri tüm malları tüketmeleri önemlidir. Dolayısıyla, tüketiciler daha fazla çeşit mal tükettikçe fayda düzeyleri artacaktır (Başkol, 2005: 32).

Firmalar kârlarını maksimize etmeye çalıştıkları ve firmaların endüstriye giriş çıkışları serbest olduğu için dengede kârları her zaman sıfıra eşittir. Varsayımları kapalı bir ekonominin denge durumunu analiz etmek için kullanan Krugman, analizi için üç aşamanın izlenmesi gerektiğini belirtir. Bu aşamalar; talep fonksiyonunu elde etmek için tüketici davranışlarını incelemek, veri firmaların kâr maksimizasyonu davranışlarını elde etmek, serbest giriş varsayımını dengede oluşan firma sayısını bulmak için kullanma şeklindedir. Chamberlinian yaklaşımının buradaki faydası, eksik rekabete rağmen, modeldeki firmaların bağımsız strateji geliştirmelerini dışlayarak, denge durumunun bütün gerekli koşullarını içermesidir. Çünkü firmalar ürünlerini maliyetsiz olarak farklılaştırabilir ve bütün ürünler talep fonksiyonuna simetrik olarak dâhil edilebilir. İki firma hiçbir zaman aynı ürünü üretmek istemeyecektir. Her bir malın sadece tek bir firma tarafından üretilmesinin sebebi budur (Küçükefe, 2009: 49).

Krugman, ticaretten kazanç sağlanıp sağlanmayacağını, ticaretin etkilerini kareye benzer bir şekilde anlatmıştır. Eğer ülke “çıkarların çatışması” kısmında yer alıyorsa ölçek ekonomileri etkisizdir. “Karşılıklı yarar” kısmında yer alıyorsa endüstri-içi uzmanlaşmadan kaynaklanan kazançlar fazladır. Bu durumda ticaret herkes için kazançlıdır (Tunç, 2012: 34).

I.6.1.2. Falvey ve Kierzkowski Modeli

Falvey ve Kierzkowski modellerinde, her sektör teknik sürekliliği içerecek şekilde modellenmiştir. Sektörler arası faktör ikâmesi, her çeşit üretimde gerekli olan vasıflı ve vasıfsız işgücü tarafından temsil edilen üretim faktörleri ile birlikte meydana gelir. Bu şekilde, ürünler beceri yoğunluğu üzerinde dağıldığı için, zengin bir yelpazede ikâme etkileri vardır. Ülkeler vasıflı/vasıfsız maaşları oranlarına bağlı olarak yelpazenin farklı yerlerinde uzmanlaşma eğilimindedirler (Ferragina ve Pastore, 2005:102).

Neo-H-O teoremindeki emek yoğun ülkeler nispeten emek yoğun ürünlerde (düşük kaliteli çeşitler) karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir ve nispeten sermaye yoğun ülkeler sermaye yoğun ürünlerde (yüksek kaliteli çeşitler) karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olma durumunu Falvey ve Kierzkowski şu şekilde açıklamışlardır. Falvey ve Kierzkowski (1987, s.144), Linder hipotezini örnek alarak, dikey ürün farklılaştırmasını açıklayan önemli bir unsur gelirin eşit dağılmayacağıdır. Gelir dağılımındaki eşitsizlikler her iki ülkenin tüm mevcut kaliteleri talep edeceğini garanti eder. Bu yüzden, gelir farklılıkları talep farklılıkları oluşturacağı için büyük gelir düzeyi farklılıkları DEİT payını arttırır. Bu durum talep tarafında gerçekleşir. Arz tarafında ise, model teknoloji farklılığı ve ürün kalitesinin sermaye yoğun ürünlerle bağlantılı olduğunu ön görmektedir. Bunun sonucunda teknolojik olarak avantajlı ülkeler (yüksek verimlilik ve yüksek ücretle) sermaye yoğun ürünlerde (yüksek kaliteli çeşitlerde) üstünlük sağlayacak ve daha sonra bu ürünleri ihraç edeceklerdir. Bu ülkelerde sermaye nispeten ucuz olduğundan, ülkeler sermaye yoğun ülkelerdir. Simetrik olarak, emek yoğun ülkeler (düşük ücretli ülkeler) düşük kaliteli çeşitlerde (emek yoğun) üstünlüğe sahiplerdir (Leitão ve Faustino, 2006: 5).

Kısmi denge analizi ile geliştirilen modelde iki temel varsayım yapmışlardır (Aydın, 2008: 51): İlk olarak, iki ülkeyle emek ve sermaye gibi iki faktör bulunmaktadır. İkincisi, ülkelerin faktör donatımları başlangıçta farklılık arz etmektedir. Bu varsayımlar sonucunda, mal dikey, yani kalite bakımından farklılaştırılmıştır. Kalite, emeğe nispetle sermaye miktarı tarafından belirlenmektedir. Ürün kalitesi sürekli değişmekte, faktör donatımına bağlı olarak kaliteli üründe karşılaştırmalı üstünlük sağlanmaktadır. Doğal engellerin (örneğin ulaşım maliyetleri) veya yapay engellerin (örneğin tarifeler) bulunmaması durumunda, bir ülke nispi olarak daha çok sahip olduğu faktörün yoğun olarak kullanıldığı malın üretiminde uzmanlaşacak ve bu malı ihraç edecektir. Nispi olarak kıt faktörün yoğun olarak kullanıldığı malın üretiminde ise uzmanlaşmayacak ve söz

konusu malı ithalatla karşılayacaktır. Farklı faktör donatımları, her iki ülkede farklı faktör fiyatları ortaya çıkarır. Sermayenin yurtiçi ve emeğin yurtdışı fiyatı nispeten düşüktür. Yerli ülke sahip olduğu yüksek sermaye/işgücü oranı ile yüksek kalitede mallar üretirken, marjinal kalitenin üzerinde kalan bu ürünlerde karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Marjinal kalitenin altındaki ürünlerde ise yabancı ülke karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacaktır. Yüksek kaliteli ve düşük kaliteli ürünler birlikte talep edildikçe EİT ortaya çıkacaktır.

I.6.1.3. Lancaster ve Helpman Modelleri (Birleşik Denge)

Benzer faktör donanımına ya da teknolojiye sahip ülkeler arasındaki ticaretin inkâr edilemez bir gerçek olduğunu belirten Lancaster (1980), geleneksel dış ticaret modelindeki tam rekabet varsayımının bu ülkeler arasındaki ticareti açıklamak için uygun olmadığını ifade etmektedir. Bu nedenle modeline temel oluşturacak piyasa yapısını tam monopolcü rekabet piyasası olarak tanımlamaktadır. Modelde ürün farklılaştırmasına tabi ürün gruplarının olduğu imalat sanayi sektörü ele alınmaktadır. Aynı grup içerisindeki ürünler aynı kalitededir ve bireyler Lancaster'ın ifade edildiği gibi ürün çeşitlerinin toplamından çok ürünlerin özelliklerine göre tercihlerini belirtmektedirler. Eğer grup içerisindeki tüm ürünler birim kaynak maliyetlerinde elde edilebiliyorsa, birey bu koşullar altında “en çok tercih ettiği ürünü” ya da “ideal ürünü” bu grup içinde bulacak ve onu tüketmek isteyecektir (Kurul, 2010: 20).

Helpman ise, H-O modelinin Chamberlin modeline dâhil edilerek ürün farklılaştırması, ölçek ekonomileri ve monopolcü rekabet koşulları varsayımına dayanarak modelini oluşturmuştur. Çalışmasında, sermaye bakımından zengin olan ülkelerin sermaye yoğun mallarda net ihracatçı, emek bakımından zengin olan ülkelerin ise emek yoğun mallarda ihracatçı olduğunu ortaya koymaktadır. Modelde, Helpman (1981) mamul malları x ve gıda mallarını y ile göstermiştir. Tüketicinin fayda fonksiyonu $u(x,y)$ şeklinde ele alınmıştır. Varsayılan bu fayda fonksiyonunun, bir tüketicinin gıda malı ve ideal mamul malının miktarları ile alakalı tercih düzeyini ifade ettiğini anlamak mümkündür. Gıda malı ve tüketicinin ideal olmayan çeşidi bulunmayan sanayi malının diğer çeşitleri, tercihlerin tam olarak gösterilmesi için gerekli olan bir noktadır. Bir ürün ideal çeşitten ne kadar uzakta olursa, tüketicinin bir birim ilgili mal ve ideal çeşit arasında gerekli olan marjinal bedel artacaktır. Ayrıca modelde, tüm tüketicilerin aynı gelir düzeyine ve aynı fayda fonksiyonuna sahip olduğu varsayılmıştır (Can, 2011: 25).

I.6.2. Oligopol Rekabet Piyasası Koşullarında Endüstri-İçi Ticaret

Oligopol piyasalar, endüstrideki belirli sayıdaki birkaç büyük firmanın içsel ölçek ekonomileri nedeniyle rakipleri olan küçük firmalara karşı maliyet avantajı elde etmesiyle ortaya çıkar (Altay, 2006: 38). Oligopolistik piyasalarda az sayıdaki bu büyük firmalar arasında stratejik anlamda bir etkileşim de mevcuttur. Başka bir ifadeyle, piyasadaki her bir firma kendi için almış olduğu kararların rakipleri olan diğer firmaların da alacakları kararları etkileyebilecek güçte olduğunun farkındadır. Bu bağlamda, uluslararası anlamda firmalar rakipleriyle stratejik etkileşime girebilecek kadar büyüdüklerindeyse ülkeler, küresel anlamda piyasa paylarını ve dolayısıyla küresel karları kendilerine çekebilmek için birbirleriyle rekabete girerler (Karluk, 2002; 104).

Oligopol piyasalarda, firmalar arasındaki stratejik etkileşim sebebiyle aynı özellikleri taşıyan mallar bile karşılıklı ticarete konu olabilmektedir. Stratejik etkileşim, firmaların kararlarını alırken rakiplerin tepkilerinin dikkate alınmasını içermektedir. Bu noktada karşı firmaların tepkileri konusunda her zaman bir belirsizlik bulunmakta, bu duruma “sanısal değişme (conjectural variation)” adı verilmektedir. Bu piyasa koşullarında üreticiler yurtiçi tüketim ve ihracatı dikkate alarak üretim miktarına karar verecek ve maliyetleri en aza indirmeye çalışacaklardır. Eksik piyasa koşullarında marjinal hasıla fiyata değil, marjinal maliyete eşitlendiğinden, yurtiçi ve yurtdışı piyasalarda aynı fiyat uygulanmasına karşın dış piyasadaki marjinal hasıla daha yüksek olabilmektedir (Çalışkan, 2009: 25).

EİT’yi oligopolcü piyasalar bağlamında değerlendiren çalışmalar da mevcuttur. Brander ve Krugman’ın çalışmaları homojen mallarda, Shaked ve Sutton’ın çalışması dikey ürün farklılaştırması durumunda ve Eaton ve Kierzkowski’nin çalışması ise yatay ürün farklılaştırılması durumunda EİT’yi açıklamışlardır.

Bir oligopol modelinden yararlanılarak aynı ürünlerin EİT’sinin incelendiği ilk uygulama Brander tarafından yapılmıştır. Oligopol modellerinin uluslararası ticaret yazınında kullanılmaya başlamasıyla uluslararası piyasalarda rekabet eden firmalar arasındaki stratejik davranışların incelenmesi olanağı ortaya çıkmıştır. Bunun yanı sıra, EİT, benzer ülkeler arasındaki yüksek ticaret hacmi, ölçek ekonomilerinin rolü, uluslararası ticarete teknoloji transferleri ve AR-GE gibi tam rekabet varsayımına dayalı

bir kuramsal çerçevede anlaşılammış birçok önemli olay, oligopol modellerinin uluslararası ticaret kuramına girmesiyle birlikte açıklanabilmektedir (Yeni, 2015: 79).

I.6.2.1. Brander ve Krugman Modeli

Brander ve Krugman Modeli, maliyet farklılığına ve ölçek ekonomilerine gerek duymadan firmalar arası oligopolcü rekabetin doğal olarak karşılıklı dampinge yol açtığı görüşüne dayanmaktadır. Modelde, piyasanın farklı esneklikte iki alt piyasaya bölünmesi varsayılmakta (bölünmenin tam etkin olduğu varsayımı altında), firma daha düşük esneklikteki piyasada daha yüksek fiyat ve daha yüksek esneklikteki piyasada daha düşük fiyat (bir bakıma damping) uygulayacaktır. Model bu fiyat farklılaştırmasını ve piyasa bölünmesini açık ekonomilere uygulayarak, temelde oligopolcü piyasa şartları altında homojen mallarda EİT'nin nasıl ortaya çıktığını göstermeye çalışmaktadır (Çalışkan, 2009: 26).

Model Neoklasik ticaret teorisinin iyi açıklayamadığı iki konu hakkında olası açıklamalar sunar: EİT ve damping. Bu şekildeki bir ticaret “karşılıklı damping” olarak adlandırılmıştır. Cournot rekabetinde piyasalara girmenin serbest olduğu durumda, karşılıklı dampingin açık bir şekilde yararlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Karaman, 2010: 2).

I.6.2.2. Shaked ve Sutton Modeli

Shaked ve Sutton çalışmalarında doğal oligopol yapısını ve dikey farklılaştırılmış ürünlerdeki ticaret yapısını incelemişlerdir. Shaked ve Sutton'e göre çok sayıda kalite çeşidinin piyasada yer alabilmesi için gelir aralığının geniş olması, yeni kalitelerin geliştirilmesi için yapılacak Ar-Ge harcamalarının düşük olması ve kalitelerin gelişmesi sonucunda ortalama değişken maliyetlerin büyük ölçüde artması gerekmektedir. Tam tersine, birim ortalama değişken maliyet büyük ölçüde artmazsa kalite geliştirme maliyetlerinin tümü sabit maliyetlerin üzerine çıkmaktadır. Bu nedenle piyasada pozitif piyasa payı ile yer alabilecek firma sayısı kısıtlanmış olmaktadır. Bu durum piyasada doğal oligopol oluşmasına neden olmaktadır (Kurul, 2010: 38).

Bu model üç aşamalı karar verme süreci ile açıklanmaktadır. İlk olarak firma veri piyasaya girip girmeme konusunda bir karar süreci yaşayacaktır. İkinci olarak, üretilecek olan ürün mal kalitesinin nasıl olacağı konusunda bir karar vereceklerdir. Üçüncü olarak da

ürettikleri söz konusu malın satış fiyatı konusunda karar vermeleri gerekecektir. “Bu kararlar kısmen piyasada var olan ve nihai dengede piyasaya sonradan giren firma sayısına bağlı olacaktır” (Şimşek, 2008: 119).

Bir başka ifade ile firmalar, piyasaya girip girmeme, girerlerse hangi kalitedeki malları üretmeleri ve hangi fiyatı uygulamaları konusunda bir karar sürecinden geçeceklerdir. Bu kararları verirken de piyasada var olan ve piyasaya giren firma sayısını ihmal etmeyeceklerdir. Dikey farklılaştırılmış mallar üreten iki ülkeli bir modelde düşük gelirli tüketici düşük kaliteli ürünü tercih edecek, yüksek gelirli tüketiciler ise, yüksek kaliteli ürünü satın almak için daha çok ödeme yapmaya istekli olacaklardır. Burada mal kalitesi, Falvey ve Kierzkowski (1987) modelinden farklı olarak dışsal olarak belirlenmektedir (Küçüköfe, 2009: 61).

Sonuç olarak, Shaked ve Sutton modelinde ekonomiler arasındaki ayrışma arttıkça çok sayıda üretici piyasada yer alırken, ekonomiler arası gelir dağılımı birbirine yaklaştıkça piyasadaki firma sayısı azalmaktadır. Firmaların çeşitli kalitelere ürün üretmesi ve bunun sonucunda tüketicilerin gelirlerine göre farklı kalitedeki ürünleri talep etmesi EİT’ye neden olmaktadır (Kurul, 2010: 39).

I.6.2.3. Eaton ve Kierzkowski Modelleri

Eaton ve Kierzkowski’nin modelinde mallar yatay olarak farklılaşmıştır ve tüketiciler en çok tercih ettikleri malları tüketmek isteyeceklerdir. Shaked ve Sutton’ın çalışmalarında olduğu gibi burada da firmalar piyasaya giriş, üretim ve fiyat konusunda bir karar vermek durumunda kalacaklardır. Farklılaştırılmış mallar sektöründe ürünler yatay olarak farklılaştırılmıştır ve her tüketicinin ideal bir tercihi vardır ve bu tercihi tüketmek istemektedirler. Bu tercihini gerçekleştiremezlerse söz konusu mala ödeyecekleri fiyat istenilen tercihlerine oranla daha düşük olacaktır (Başkol, 2005: 53).

Eaton ve Kierzkowski’ye göre, iki firmanın yer aldığı bir düopol piyasasında firmaların birbirleriyle etkileşimleri sonucu fiyat üzerinde stratejik karşılıklı bağımlılık durumu oluşacaktır. Fiyat artışları ve azalışları konusunda her düopolcünün asimetrik beklentilerine dayanan tepki fonksiyonu ise şu şekilde işler:

⇒ Bir fiyat artışına diğer firmanın fiyat azalışı ile tepki göstereceği varsayılmaktadır. Bunun sebebi ise, bir firmanın fiyat artırmasının diğer firmayı fiyat azaltmaya yönlendireceği düşüncesidir.

⇒ Diğer durumda ise, bir firmanın fiyat azaltması durumunda diğer firmaların fiyatlarını değiştirmeyeceği düşünülmektedir.

Modelde firmalar ticarete açıldıktan sonra firma sayısı artabilir, azalabilir ya da aynı kalabilir. Firma sayısının ne olacağı ise, iki ülke kapalı ekonomi koşullarındayken; talep durumuna, zevklerin kümelenme derecesine ve her iki ekonominin de büyüklüğüne bağlıdır. Örneğin, her iki ekonominin zevk kalıpları ve ideal çeşitleri birbirine ne kadar benziyorsa, büyüklükleri de birbirine ne kadar yakınsa EİT de o kadar çok görülecektir. Böylece model birbirine benzeyen ülkelerdeki EİT yapısını açıklığa kavuşturmaktadır (Küçükefe, 2009: 67).

II. BÖLÜM ENDÜSTRİ-İÇİ TİCARETİN NEDENLERİ VE ENDÜSTRİ-İÇİ TİCARETİ BELİRLEYEN FAKTÖRLER İLE ENDÜSTRİ-İÇİ TİCARETİ ÖLÇME YÖNTEMLERİ

II.1. Endüstri-İçİ Ticaret'in Homojen ve Farklılaşmış Mallarda Ortaya Çıkma Nedenleri

EİT ile ilgili ortaya konulan modeller incelendiğinde; ölçek ekonomileri, ülkelerin gelir ortalamaları, ticari yapıları, coğrafi yakınlık, tarife oranlarındaki indirimler gibi faktörlerin EİT'ye neden olduğu sonucu ortaya çıkarmaktadır. Bu durumda EİT'nin ortaya çıkma nedenlerinin en önemlisi ticaretin gerçekleştiği iki ülkenin endüstri ve ülke özellikleri bazında birbirlerine ne kadar benzedikleridir. Söz konusu benzerlik üretilen mal sepeti olduğundan EİT'nin ortaya çıkma sebepleri homojen ve heterojen mallar üzerinde incelenecektir.

II.1.1.Homojen Mallarda Endüstri-İçİ Ticaret

Tüketilirken tam ikame olanağına sahip ürünlere fonksiyonel olarak benzer (homojen) ürünler denmektedir. Bir başka deyişle, bu ürünlerde talebin çapraz esnekliği yüksektir. Bu durumda, bir ürünün fiyatının yükselmesi diğer ürünün talebini artırmaktadır. Neo-klasik teoriye göre, genellikle aynı endüstriye ait ürünlerde böyle bir durum meydana gelmektedir. (Bilici, 2007: 35). İki farklı ürün, aynı fiyattan piyasada satılırken, tüketiciler seçimlerinde kayıtsız kalabiliyorsa bu mal homojen bir maldır. Örneğin tüketici, A ülkesindeki bir torba çimento ile B ülkesindeki bir torba çimento arasında kayıtsızdır. Gerçek hayatta ise tam ikame olan ürünler az sayıda olduğu için, ürünlerin birbirinin yakın ikamesi olmasını sağlayan nedenler vardır. Bu nedenler aynı zamanda fonksiyonel olarak benzer ürünlerde EİT'nin ortaya çıkmasına sebep olmaktadır (Aydın, 2008: 36).

Yatay farklılaşmış ürünlerin EİT genel modelleri, bir endüstrinin ürünlerinin nicel ve nitel faktör gereksinimleri baz alındığında tamı tamına homojen olduğunu varsayar ve buna bağlı olarak geçiş maliyetlerini göz ardı eder. Ayrıca karşılıklı fiyat indiriminin oligopol modelleri de EİT'yi destekler. Sezgisel olarak, odaklanmış pazar yapılarına sahip homojen endüstriler, farklılaşmış malların ve büyük sayıda şirketlerin dâhil olduğu endüstrilere göre düzeltmelerden daha çok yarar alırlar. Buna rağmen, bu konu ne gerçek

faktör ödülleri kaynaklı çıkarımlar açısından, ne de geçiş düzeltme maliyetleri açısından resmi bir şekilde açığa kavuşturulmuştur (Brühlhart vd. 1998: 3).

Cournot'un *duopol* yaklaşımına dayalı olarak oligopolistik rekabet modelini ülkeler arasındaki dış ticaret ve ticaretten kazanımlar bağlamında ilk kez inceleyen Brander benzer ülkeler arasında homojen ürünlerde EİT'nin gerçekleşebileceğini belirtmiştir. *Brander*'in modelinde benzer yapıdaki *A* ve *B* gibi iki ülke vardır. Bu iki ülkede üretilen homojen nitelikteki ürünlere yönelik olan talep yapıları da ülkeler arasında benzerlik göstermektedir. Dış ticarete ulaştırma maliyetleri mevcuttur ve bu maliyetler üretici firmalar tarafından üstlenilmektedir. Bununla birlikte, ulaştırma maliyetlerinin varlığı nedeniyle piyasaların birbirinden ayrılmış olduğu, piyasadaki firmaların *Cournot* yaklaşımınca; piyasadaki her firmanın diğer firmaların üretimlerini değiştirmeyeceğini düşünerek kararlar aldığı ve ölçek ekonomilerinin etkili olmadığı varsayılmıştır. Bu varsayımlar ışığında firmaların dumping yapmaları veya fiyat farklılaştırma uygulamasına gitmeleri ulaştırma maliyetlerinin mevcut olmasına rağmen ülkeler arasında benzer ürünlerin ticaretine sebep olacaktır. Eksik rekabetçi firmalarda marjinal hasılat fiyata değil de marjinal maliyete eşitlendiği için firma hem kendi ülkesinde hem de ihracat yaptığı ülkede aynı fiyatı uygulasa da ihracat yaptığı piyasadaki marjinal hasılatı yerel piyasadakinden daha yüksek olabilecektir. Bu avantaj ulaştırma maliyetlerini telafi edeceğinden firmalar ihraç ettikleri ürünlerde daha yüksek marjinal maliyetlere katlanabileceklerdir. Bu durum her iki ülke firmaları için geçerli olduğundan ülkeler arasında homojen ürünlere yönelik EİT'nin gerçekleşme olanağı ortaya çıkacaktır (Altay, 2006: 38).

Homojen malların EİT'yi ortaya çıkarma nedenleri kategorik toplulaştırma, sınırkıyıcı ticareti, zamanda farklılaşma, birleşik üretim ve birleşik tüketim antrepo ticareti ve re-eksport ticareti şeklide sıralanabilir.

II.1.1.1. Kategorik Toplulaştırma

Literatürde, endüstri düzeyinde toplulaştırma ve coğrafi toplulaştırma şeklinde iki tip soruna değinilmektedir. Coğrafi toplulaştırma sorunu, farklı ticaret ortağı ülkeler bir araya getirildiğinde veya yalnızca bir ülkenin dünyanın geri kalanı ile ticaret ilişkileri (çok yönlü) araştırıldığında ortaya çıkmaktadır. Coğrafi toplulaştırmadan kaynaklanan sapmayı ez aza indirmek için, hesaplamalarda çok yönlü ticaret akımlarının yerine iki yönlü ticaret

akımları tercih edilmektedir. Endüstri düzeyinde toplulaştırma sorunu ise daha kritik bir durumdur. Toplulaştırma düzeyi büyük ölçüde endüstri tanımına bağlı olmaktadır. Uygun seviyenin belirlenmesi, EİT'nin doğru ölçülmesi açısından kritik öneme sahiptir. Aksi halde, endüstrilerin daha üst basamaklarda tanımlanıyor olması EİT ölçümlerinin daha yüksek değerler olarak yanıltıcı sonuçlar elde edilmesi durumunu ortaya çıkartmaktadır (Çalışkan, 2009: 65).

Ülkeler arasında gerçekleştirilen ticaretin EİT niteliği kazanmasına yol açan bir diğer etken ise, endüstriler sınıflandırılırken yapılan hatalardır. Bu hatalar sınıflandırmanın yapıldığı ölçüte bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Örneğin; araba, kamyon, otobüs gibi üretimlerinde kullanılan faktör yoğunlukları ve üretim yöntemleri benzer olan ürünler aynı endüstri grubu içerisinde sınıflandırıldığında, bu sınıflandırma tüketimde ikame ölçütüne göre yanıltıcı sonuçlar verecektir. Çünkü tüketim ölçütü dikkate alındığında, bu ürünleri talep eden kesimler farklı olduğu için farklı bir sınıflandırma gerekmektedir. Dolayısıyla, ürünlerin hangi endüstriye ait olduğunu belirlerken ve endüstrileri alt endüstrilere ayırırken yapılan toplulaştırma yanılgısı nedeniyle özünde EAT söz konusuysa EİT saptanmış olabilmektedir. Bu durum, ürünlerin üretimde ikame olmasına göre değil de tüketimde ikame olmasına göre sınıflandırılması durumunda da görülmektedir (Bilici, 2007: 36). Kategorisel toplulaştırma düzeyi yükseldikçe, farklı endüstrilere ait olan ve farklı faktör bileşimleri gerektiren malların, aynı endüstrideymiş gibi görünmesi ve hesaplanması sonucu, aslında EAT niteliği taşıyan dış ticaret, EİT gibi görünebilir. Kategorisel toplulaştırma; ticaretin yönü, faktör yoğunluğu, zenginliği, ürün farklılaştırması, faktör ikamesi ve EİT üzerinde doğrudan etkiye sahiptir (Aydın, 2008: 21).

II.1.1.2. Sınır-Kıyı Ticareti

Coğrafi olarak büyük olan ülkelerde, navlun masrafları önemli rol oynamakta (özellikle değeri ile karşılaştırıldığında büyük yekûn tutan mallarda) bu da EİT'ye neden olmaktadır. Örneğin, bir ürünün Kaliforniya ve aynı zamanda Kanada'nın güneyinde üretildiği varsayımı altında, Maine'de yerleşik bir alıcı malı Kaliforniya'dan almaktansa Kanada'nın doğusundan almayı tercih edecektir. Çünkü Kanada-Maine arasındaki nakliye masrafı Kaliforniya-Maine arasına göre daha düşüktür. Aynı şekilde Meksika'nın kuzeyinde yerleşik bir firma da malı Kaliforniya'dan almayı tercih edebilecektir. Bu sayede, Amerika hem ithalat, hem de ihracat yapmış olacaktır (Can, 2011: 8).

Tuğla, kömür ve cam şişe gibi bazı malların taşıma maliyeti üretim maliyetlerine kıyasla daha yüksektir. Bu nedenle, bu tür mallarda taşıma maliyetlerini minimize etmek için nihâi ürünün pazara mümkün olduğunca yakın üretilmesi gerekmektedir (Bilici, 2007: 35). Piyasaya ve hammadde kaynaklarına yakınlık üretim yeri tercihlerinde önemli rol oynamaktadır. Çünkü malların üretimi için hammadde, tüketimi için de piyasaya yakınlık katlanılacak ulaştırma maliyetlerini ve dolayısıyla malın fiyatını etkilemektedir. Ulaştırma masraflarının yüksekliği, hammadde temini ve üretilmiş malların uzak bölgelerdeki piyasaya sevkini engelleyen önemli bir faktördür. Bunun yanında, taze sebze, meyve ve işlenmemiş süt gibi mallar da kolay bozulabilen mallardır. Bu tür mallar için üretim tesislerinin kuruluş yeri belirlenirken toprağın elverişli olması, tüketiciye yakın olması ve taşıma giderlerinin minimize edilmesi gerekmektedir. Bu gibi mallarda bazen malı ülke içinde bir yerden diğer yere taşımak daha yüksek maliyetli olabileceği için, mal sınır komşusu iki ülke arasında aynı anda hem ithal, hem ihraç edilebilmektedir. Bu nedenle, bazı hammadde veya mallar, sınır veya kıyı ile birbirine komşu olan ülkeler arasında ticarete konu olmaktadır (Aydın, 2008: 37). Tüm şartlar göz önüne alındığında (kolay bozulabilen mal, taşıma maliyetleri, pazara yakınlık. vs.) sınır-kıyı ticareti EİT bakımından önem kazanmaktadır.

II.1.1.3. Zamanda Farklılaşma

Dönemsel ticarete EİT'nin ortaya çıkma sebebi, talep ve arz koşullarında zaman içinde ortaya çıkan değişikliklere bağlı olarak malların fiyatlarındaki değişimlerdir (Çalışkan, 2009: 19). Mevsimsel tarım ürünleri veya elektrik gibi bazı malların tüketilebilmeleri için sınırlı ekonomik ömürleri vardır. Örneğin, mevsimsel farklılıklar dolayısıyla Güney Yarımküre 'deki bir ülke kendi hasat mevsimi öncesi Kuzey Yarımküre' deki bir ülkeden hububat ithal edebilir. Fakat hasat sonrası bunu ihraç eder. Bu içerikte depolama maliyetlerinin ulaştırma maliyetinden büyük olması, EİT'nin büyüklüğü ile ülkelerin fiziki büyüklükleri ve iklim çeşitlilikleri arasında ters yönlü bir ilişki bulunmaktadır (Çalışkan, 2009: 19).

Bazı ülkeler, bazı sebze ve meyveleri kış aylarında üretemediği için ithal etmektedir. Yaz aylarında ise fazla üretim nedeniyle ihraç etmektedir. Bu durumda bu ülkelerdeki EİT'nin kaynağı, malların arz ve talep koşullarındaki farklılıkların neden olduğu fiyat değişimleridir. Elektrik üretiminde ise maliyetler zaman içinde sabittir ancak

gün içinde belli saatlerde talep farklılık göstermektedir. Talebin çok yüksek olduğu saatlerde elektrik ithali söz konusuysen, talebin düşük olduğu saatlerde tam kapasitenin altında çalışmak maliyetleri artıracığı için elektrik ihracı söz konusu olmaktadır. Bu durum yine EİT'ye neden olmaktadır. Periyodik ticarete konu olan mallarda ithalat ve ihracat zamanın aynı parçasında yapılmasa bile yılsonu istatistiklerine aynı malda hem ihracat, hem de ithalat olarak yansımaktadır. Söz konusu malların üretim düzeylerindeki ve taleplerindeki periyodik dalgalanmalara, üretim maliyetlerine, depolama ve taşıma giderlerine bağlı olarak EİT ortaya çıkmaktadır. Geleneksel H-O teorisi, yaptığı taşıma ve depolama giderlerinin sıfır olduğuna dair varsayımı nedeniyle, periyodik ticaretin EİT'ye yol açabileceğini ön görememektedir (Bilici, 2007: 37).

II.1.1.4. Birleşik Üretim ve Birleşik Tüketim

EİT'ye neden olan bir başka durum, birleşik üretim ve birleşik tüketimdir. Özellikle kimyasal ürünler konuya örnek olarak gösterilebilir. Ortak üretim yapan ülkeler bazı ürünler ihraç ederken bazı ürünleri ithal edebilmektedir. Diğer taraftan, iç üretimin talebi karşılayamaması durumunda ithalat, fazla üretim yapıldığı dönemlerde ise ihracat yapılacaktır. Söz konusu durum homojen mallar için EİT konusu olmaktadır (Yergin, 2011: 63)

Bunların üretim miktarları ya aynı oranlarda gerçekleşmektedir ya da oranları değiştirmek yüksek maliyet gerektirmektedir. Birleşik olarak üretilen bu mallara olan talep aynı düzeyde olmadığı için bazı mallarda arz fazlası, bazı mallarda da talep fazlası ortaya çıkmaktadır. Bu durumda da arz fazlası olanlar ihraç edilirken talep fazlası olanlar da ithal edilmektedir. Sonuçta ortaya EİT çıkmaktadır. Aynı durum birleşik tüketime konu olan mallar için de geçerlidir. Bu tür mallarda iç üretimin yetersiz olduğu yerde ithalat yapılmaktayken, üretimi fazla olanlar ise ihraç edilmektedir (Bilici, 2007: 39).

II.1.1.5. Antrepo Ticareti ve Re-Eksport Ticareti

Antrepo ve re-eksport ticaretinde, ülkede gerçekte bir mal üretilmemekte fakat başka ülkelere mallar aktarılmakta ya da bazı küçük dönüşümler (etiketleme, temizleme gibi) yapılarak ihraç edilmektedir. Bununla birlikte, bu tür ticaret ithalat ve ihracat rakamlarında gözüktüğü için EİT oranlarının daha yüksek hesaplanmasına neden olabilmektedir. Burada ülkelerin doğal yapılarının ulaşım hizmetleri açısından avantajlı

olması ve ülkelerin bahse konu hizmet sektörlerinde uzmanlaşmış olmaları EİT'nin sebebi olarak açıklanabilmektedir (Çalışkan, 2009: 19).

Antrepo ticareti yapan ülke, uluslararası firma için depolama ve dağıtım kolaylığı sağlamaktadır. Örneğin IBM firması, bilgisayarları ABD'den Singapur'daki bir depoya yollar ve bir müddet sonra da buradan alıp daha uzaktaki ülkelere ihraç eder. Singapur bu durumda aynı bilgisayarları önce ithal sonra da ihraç etmiş olur. Antrepo ticareti sadece nihâi ürünlerde yapılmaz. Özellikle belli bir malı oluşturan yarı mamullerin fiyatlarında artış beklenmesi durumunda, bu yarı mamullerden çok miktarlarda ithal edilip, fiyat artışı sonrası ihraç edilmektedir. Bu da antrepo ticaretidir. Bu tür bir ticaretin ortaya çıkması, ancak düşük ulaştırma masrafları ve uygun ulaşım imkânları ile mümkün olmaktadır (Bilici, 2007: 37).

Homojen mallarda EİT'yi doğuran bir diğer neden olan re-eksport (yeniden ihraç rejimi) ticareti ise, ithal edilen malların temel özellikleri değiştirilmeksizin ambalajlama, şişeleme, etiketleme, sınıflama ve temizleme gibi işlemler sonrasında ihraç edilmesi sonucu ortaya çıkmaktadır. Yeniden ihraç rejimi kapsamında yapılan ticarete verilen önemli bir örnek, ABD ile Meksika arasındaki sınır ticaretidir. Meksika'nın kuzey sınırında ve Meksika tarafından kurulan, Maquiladora olarak adlandırılan üretim birimleri, emek-yoğun üretimde bulunan ABD firmalarının faaliyet gösterdiği 2000 millik bir alanda yoğunlaşmaktadır. Program dâhilinde kurulan bu birimlerde, ABD tarafından üretimi yapılan ve daha sonra Meksika'ya ihraç edilen malların montajı yapılmakta veya bazı nihâi üretim aşamaları tamamlanmakta, daha sonra bu mallar ABD'ye ihraç edilmektedir. Genel olarak, ABD-Meksika ticaretinin yaklaşık %80'i EİT biçimindedir. Metal aletler, plastik ürünler, elektrikli aletler yüksek EİT görülen mal gruplarıdır. Aynı ürünün üretim aşamalarının ticaret ortakları arasında paylaşılması ve bu süreçte ithal ve ihraçlar, EİT'yi artırmaktadır (Aydın, 2008: 22).

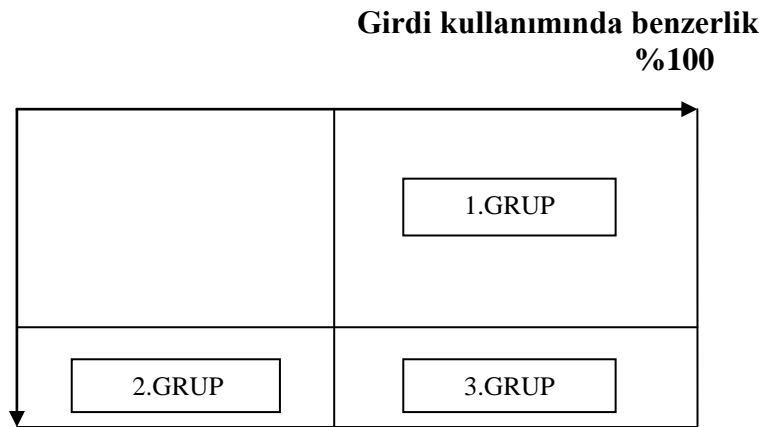
II.1.2. Farklılaştırılmış (Heterojen) Mallarda Endüstri-İçi Ticaret

Farklılaştırılmış mallar, yakın olmalarına karşın birbirlerini tam olarak ikâme etmeyen mallardır. Bu malların çapraz talep elastikiyetleri çok yüksek ancak tam değildir. EİT olması için ürün farklılaştırması yanında ölçüğe göre artan getirinin de olması gerekir. Böylece üreticiler her çeşidi üretmek için gereken sabit maliyetlere katlanmak yerine dar bir ürün yelpazesi üzerinde yoğunlaşacaktır. Mallar kullanım aşamasındaki ikâme

edilebilirliklerine, üretimdeki benzer girdi kullanımlarına ya da bu özelliklerin her ikisi de dikkate alınarak aynı endüstri içinde tanımlanabilirler. Aynı endüstri içindeki bu mallar tamamen aynı olmayan farklılaştırılmış mallardır (Küçükkefe, 2009: 53).

Uluslararası Ticaret Sınıflaması kapsamında detaylı ithalât ve ihracat verilerine bakıldığında, tüketiciye aynı hizmeti vermesine karşın; kalite, büyüklük, performans, tasarım, stil ve marka tanımlaması bakımından farklılık gösteren malların üretildiği gözlenmektedir. Ürün farklılaştırmasının varlığı, monopolistik rekabet yaklaşımının öne çıkmasına, böylece üretimde endüstri içi uzmanlaşmanın teoriye dâhil edilerek geliştirilmesine imkân vermiştir. Mallar, tüketimde ikame edilebilirlik ve üretimde benzer girdi kullanımlarına göre aynı endüstri kapsamında tanımlanarak şöyle sınıflandırılabilir (Aydın, 2008: 26):

Şekil 2: Ürün Farklılaşmasının Endüstri Kapsamında Sınıflandırılması



%100

Tüketimde ikame edilebilirlik

Kaynak: Aydın, 2008: 26

Şekil 2 de yatay eksen de girdi kullanımında benzerlik, dikey eksen de tüketimde ikame edilebilirlik görülmektedir. 1. grupta üretimde benzer girdi kullanılan ancak, tüketim veya kullanımında ikame olmayan mallar yer almaktadır. Örneğin, hammadde olarak demirden ya da çelikten üretilen, ama farklı yer veya amaçlarla kullanılan “T” ya da “U” biçimli çubuk veya yassı demirler, benzin veya katran gibi petrol ürünleri ikame değildir. 2. grupta farklı girdiler kullanılarak üretilen ancak kullanım bakımından yakın

ikame olan mallar yer almaktadır. Ahşap ya da çelikten yapılmış mobilya, yün ya da naylondan imal edilmiş iplik üretimi gibi aynı kullanım amacına hizmet eden ancak farklı girdilerle üretilen mallar bu gruptadır. 3. grupta ise, otomobil (Ford ya da Volkswagen marka gibi) gibi hem tüketim, hem de girdi bakımından yakın ikame mallar yer almaktadır. Bu gruptaki mallar iki açıdan incelenir. Birincisi mallar homojen olarak düşünülebilecek kadar benzerdir. Dolayısıyla homojen mallarda geçerli olan EİT burada da geçerlidir. İkincisi mallar çok benzer olsa da kullanım açısından tüketiciler farklı olduklarına inanmaktadırlar. Bu durumda piyasanın şekli önem kazanmaktadır (Tam rekabet piyasası ya da oligopol piyasa durumu). Üretim ve kullanım itibarıyla ikamenin düşük olduğu mallar, şekilde sol üstteki boş alanda yer almaktadır. Bu gruba giren mallar aynı endüstri kapsamında olmadığından, alan boş bırakılmıştır. 2. gruba giren mallarda ortaya çıkan EİT geleneksel H-O modeliyle açıklanabilmektedir. Çünkü üretimdeki farklı girdi kullanımını nedeniyle, ihracat ve ithalat karşılaştırmalı üstünlüklere göre belirlenebilmektedir. 1. ve 3. grup farklılaştırılmış mallardaki EİT'yi ortaya çıkaran etmenler; çok uluslu şirketler, ölçek ekonomileri, monopolcü rekabetten kaynaklanan ürün farklılaştırması vb.dir.

II.1.2.1. Çok Uluslu Şirketlerin Etkisi

Çok Uluslu Şirketler doğrudan yabancı sermaye yatırımları yaparak birden fazla ülkede gelir getiren aktif değerlere sahip olan veya bunları kontrol eden, dolayısıyla ana ülke dışında mal ve hizmet üreten firmalardır. Geniş üretim kapasiteleri, dünya çapındaki faaliyetleri, dünya ticaretinin oluşum ve gelişimine yön vermeleri, bölgesel kalkınma, rekabet, ödemeler dengesi ve istihdam seviyesi üzerindeki etkileri, ülkeler arasında sermaye, teknoloji ve know-how akışına sebep olmaları nedeniyle dünya ticareti ve politik düzeninde büyük bir önem taşımaktadırlar (Altay, 2006: 39). Firmalar yabancı ülkelere doğrudan giriş imkânı bulduklarında, üretim yerlerini yeni satış noktalarına yakın olacak şekilde konumlandırarak, maliyet minimizasyonu-kâr amaçlı satış gerçekleştirmeye yönelik hareket ederler. Firmaların yabancı ülkelerde faaliyet göstermesi üç ana sebebe dayanır:

İlk olarak yabancı ülkede faaliyet göstermesinin açtığı zorlukların aşılmasını sağlayan sahiplik avantajlarıdır. Aksi halde patentin ya da teknik bilginin korunması şeklinde zorluklarla karşılaşılabilir. İkincisi; firmanın o ülke piyasasına malı doğrudan

ihraç etmesine göre daha yüksek kâr elde etmesini sağlayan mekânsal avantajlardır. Bu avantajlardan başlıcaları; hammadde kaynaklarına kolay erişim, nispeten ucuz emek veya gümrük tarifesi yüksek olan ülkede üretim yaparak gümrük tarifesi engellerini ve miktar kısıtlamalarını aşmaktır. Üçüncü olarak ise; üretimi, yabancı firmanın yapması yerine, yerel çevreyi ve doğa koşullarını daha yakından tanımış olmanın sağladığı içselleştirme avantajlarına sahip olan yerel firmanın yapmasından kaynaklanan faktörler bulunmaktadır. Böylelikle firmalar faaliyette buldukları ülkenin yerel koşullarına daha kolay uyum sağlarlar ve yerli firmalar gibi tüketici tercihleri ve emek piyasası koşulları gibi bilgilere daha kolay ulaşabilirler. Mesela İngiltere'deki, Japon otomobil firmalarının yatırımları ele alındığında; Nissan firması, İngiliz Leyland firmasıyla İngiltere'de rekabet edebilecek avantajlara sahip olmak ister. Nissan firması İngiltere'de üretim tesisi kurarak İngiliz piyasasına giren yabancı araçlara uygulanan gönüllü ihracat kısıtlamalarına bağlı olmaktan kurtularak bir yerel avantaj kazanır. Sonuç olarak, lisans için iç piyasayı kullanmayı tercih eder. Çünkü iç piyasadan lisans almak, kalite kontrolü standartlarının sürdürüleceğini gösteren tek garantidir (Öcal,2004: 38).

Helpman (1984-b, s.452) firmaların diğer ülkelerde doğrudan yatırım yapmaları, ulaştırma maliyetleri, yüksek tarife engelleri ve yatırım yapılan ülkedeki vergi avantajların neden olduğunu dile getirmiştir. Öyle ki, çok uluslu şirketler genellikle bir ürünün çeşitli parçalarının maliyetini düşürmek için üretimlerini farklı ülkelerde gerçekleştirir. Örneğin, bazı Ford Fiesta'nın motorları İngiltere'de, vitesleri Fransa'da, debriyajları İspanya'da ve montajı Batı Almanya'da gerçekleştirilir. Benzer şekilde, Alman ve Japon kameraları ucuz işçilik nedeniyle Singapur'da montajlanır. Bu yolla her bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğünden yararlanarak nihai ürünün toplam maliyeti minimize edilmiş olur (Altay, 2006: 40). Görüldüğü gibi çok uluslu şirketlerin kendi ülkeleri ve diğer ülkelerde kurmuş oldukları şirketler sayesinde EİT hem DEİT hem de YEİT olarak gerçekleşmektedir.

II.1.2.2. Ölçek Ekonomileri

Krugman (1980) ve Kierzkowski EİT'deki artan eğilimin ölçek ekonomileri ile de açıklanacağı üzerinde durmuşlardır. Aynı endüstride, tüm ürün yelpazesinin her ülkede üretilmesini önleyen ölçek ekonomisidir. Ölçek ekonomisi üç kaynaktan ortaya çıkar; firmaların büyüklüğü, fabrikaların hacmi ve seri üretim uzunluğu. Bunlardan herhangi birisi birim maliyetleri azaltacak yeterliliğe ulaştığında, firmalar var olan tüm çeşitlerden

ziyade spesifik ürün çeşitlerini üretmeye karar verebilir. Eğer böyle bir durum varsa o zaman söz konusu ülke yerel talebi karşılamak için yurt dışından diğer ürün çeşitlerini ithal etmek zorunda kalacaktır. Aynı zamanda üretilen yerel çeşitleri de ihraç edebilir. Bu yüzden ölçek ekonomileri ile EİT arasında pozitif bir ilişki söz konusudur (Sharma,1999: 7).

Krugman ve Obstfeld endüstrideki büyüme sonucu maliyetlerdeki azalışı, dışsallık kapsamında ele almayı ölçek ekonomisi olarak değerlendirmiştir. Bu değerlendirme sonucu ölçek ekonomileri içsel ve dışsal olmak üzere iki grupta incelemiştir. Endüstrideki işlem hacmi genişledikçe her bir firmanın ortalama maliyetleri azalıyorsa dışsal ölçek ekonomileri geçerlidir. Endüstrinin gelişmesi nitelikli emeğin gelişmesine neden olarak ya da girdilerin sağlanması için sürekli ve etkin kaynakların ortaya çıkmasına ortam hazırlayarak o endüstrideki bireysel firmaların ortalama maliyetlerinin düşmesine yol açabilir. Dışsal ölçek ekonomileri, herhangi bir bireysel firmanın büyüklüğüne bağlı olmaksızın, endüstrideki büyüme ile ilgili iken, içsel ölçek ekonomileri ise endüstrideki büyüme ile ilgili olmaksızın bir firmanın üretim hacmindeki artış ile ilgilidir. Dışsal ve içsel ölçek ekonomileri farklı bir yapıda anlam kazanırlar. Tamamen dışsal ölçek ekonomi durumunda daha büyük firmaların maliyet bakımından herhangi bir avantajı olmadığı tipik olarak küçük firmalar bakımından tam rekabet piyasası ortamının olduğu durumdur. Buna karşılık içsel ölçek ekonomileri durumunda ise hem büyük firmalar bakımından hem de küçük firmalar bakımından daha fazla maliyet azalması durumu ve eksik rekabet piyasası şartları oluşacaktır (Yergin, 2011: 55).

Hem içsel, hem de dışsal ölçek ekonomileri, uluslararası ticaretin önemli nedenlerinden olmasına karşın, ölçek ekonomilerinin ticaret üzerindeki rolü üzerine yapılan en son araştırmalar, iki nedenden dolayı içsel ölçek ekonomileri üzerine odaklanmıştır. Birinci neden, uygulamada içsel ölçek ekonomileri tanımlamanın dışsal ölçek ekonomileri tanımlamaya göre daha kolay olmasıdır. İkinci neden ise, içsel ölçek ekonomileri koşullarında geliştirilen ticaret modellerinin dışsal ölçek ekonomilerine ilişkin modellerden daha basit olmasıdır. Paul R. Krugman ve Elhanan Helpman gibi iktisatçılar, içsel ölçek ekonomilerini içeren modeller geliştirmesine karşın, Kemp ve Negishi gibi iktisatçılar ise dışsal ölçek ekonomilerine dayalı modeller geliştirmiştir. Ölçek Ekonomileri Teorisi, son yıllarda EİT'yi açıklamaya yönelik olarak geliştirilen Monopolcü Rekabet Teorisi'ne önemli katkılarda bulunmuş bir teori niteliğindedir (Deviren, 2004: 10).

Ülkeleri bütün ürünlerin üretimini yapmaktan alıkoyan etken ölçek ekonomilerinin varlığıdır. Bundan dolayı ölçek ekonomileri ülkeler arasındaki ticaretin temel bir kaynağı haline gelmektedir. Öte yandan ülkeler arasındaki ticaretin EAT mı yoksa EİT mi olduğu, ülkelerin birbirine benzer kaynaklara sahip olmasına bağlıdır. Her iki ülkede benzer faktör donanımına sahip olduğunda, ülkeler arasındaki ticaretin EAT olma ihtimali düşüktür. Buna karşılık ülkeler arasındaki ticaret öncelikli olarak ölçek ekonomilerine dayalı olarak ortaya çıkan EİT özelliği gösterir (Yılmaz, 2013: 39).

II.1.2.3. Monopolcü Rekabetten Kaynaklanan Ürün Farklılaştırması

EİT’de düzenleme maliyetlerinin azalmasına neden olan etkenlerden bir diğeri ürün farklılaşmasının yapılabilmesidir. Tüketiciler ürün farklılaşmasının olduğu durumda, bir endüstride üretilen ürünün her birinin, aralarında tam ikame ilişkisi olmasa da birbirine yakın ürünler olduğu bilir. Bununla birlikte ürün özellikleri olarak birbirinin aynı olan çeşitli ürünlerin iki yönlü ticaretine dayanması durumunda, EİT zamanla artar ve gelir düzeyi yüksek ülkelerin yükselen EİT’si talep incelendiğinde anlaşılabilir. Ülkelerin gelirlerinde oluşan artışlar, bu ülkelerdeki talebi lüks ürünlere doğru kaydırır. Bunun yanı sıra ürün çeşitliliği de bir lüks haline gelir. Tüketicilerin gelirleri arttıkça daha fazla sayıda tüketici ürün çeşitliliğini araştırmaya başlar. Böylelikle ürünlerin bir kısmı ithal edilirken, bir kısmı da çeşitliliğe yönelik talebi karşılamak amacıyla ihraç edilir. Bunun sonucunda ülkeler arasında EİT oluşur (Yılmaz, 2013: 48).

Krugman ve Lancaster (1980), EİT’nin oluşumunda en belirgin açıklamanın üretim farklılıkları olduğunu belirtmişlerdir. Ürün farklılıkları, üretim ve/veya tüketimde yakın ikamesi olan aynı ürünün farklı çeşitlerinin firmalar tarafından üretildiği durumlarda meydana gelir. Ülkeler arası talep benzerlikleri ve tüketiciler arasında tercih farkları olduğu sürece üretim farklılaştırması ülkeler arasında EİT’yi meydana getirir. Ürünler üç şekilde farklılaştırılabilir: yatay farklılaştırma (farklı nitelikte), dikey farklılaştırma (farklı kalitede) ve teknolojik farklılaştırma (teknik atılımın getirdiği ürün yelpazesi) (Sharma, 1999: 6).

Geleneksel teorilerin aksine yeni teoriler küresel ticaret biçimlerini, ölçek ekonomileri ve ürün farklılaştırmasının önemine vurgu yaparak açıklamaktadır. Ürün farklılaştırması, monopolcü rekabetin ortaya çıkmasında önemli bir etmendir. Chamberlin, ürün farklılaştırmasından söz edebilmek için bir ürün grubunda faaliyet gösteren bir

satıcının malını alıcının gözünde diğer mallardan farklı gösteren bir özelliğin olması gerektiğine işaret etmiştir. Söz konusu özellik, gerçekte var olabilir ya da alıcının var olduğunu algıladığı bir özellik olabilir. Ancak, burada alıcının tercihini var olduğuna inandığı özelliğe sahip olan maldan yana kullanması önem taşımaktadır. Ürün farklılaştırmasında amaç, malın tüketici gözünde diğer mallardan farklı olduğu izlenimini yaratmaktır. Ürün farklılaştırması sonunda malların yakın ikâme durumunda olması, aynı mal grubunda kalmalarına yol açmaktadır. Ürün farklılaştırması ile birbirine yakın ikame mal haline gelen mallar kalite, model, kapsam veya reklam ve marka yönünden farklılaştırılmaktadır. Dolayısıyla, İngiltere'nin ürettiği klimalar ile Japonya'nın ürettiği klimalar birbirinin aynısı değildir ve dolayısıyla, bu mallar farklılaştırılmış mallara örnek olarak gösterilebilir (Deviren, 2004: 11).

Krugman (1979), tüketicilerin her birinin farklı mal tercihleri olduğunu, Lancaster (1980) ve Helpman (1981), tüketicilerin bir tercih listesi olduğunu ve bu liste içinden ihtiyaçlarına en uygun yani optimum kombinasyona sahip ürünlerin tercih edildiğini belirtmektedir. İlk durum '*çeşitliliğe olan talep*', ikincisi '*ideal çeşitlilik talebi*' olarak adlandırılmaktadır. Farklılaştırılmış mallardaki tüketici talebi, bu iki yaklaşımla tanımlanmaktadır (Aydın, 2008: 51):

Çeşitliliğe olan talep yaklaşımı; her tüketicinin zaman içinde benzer ürünlerin farklı çeşitlerine yönelik talebi olduğunu varsaymaktadır. Buna örnek lokanta yemekleridir. Eğer tüm tüketiciler aynı ürün çeşidini paylaşırsa, piyasa toplamı malların çeşitliliğine olan eş zamanlı talep toplamından oluşacaktır. Eğer fayda fonksiyonu çeşitliliğe olan talep kapsamında ele alınıyorsa, tüketiciler 20 ürün çeşidi arasından seçim yapmayı 10 tane ürün çeşidi arasından seçim yapmaya tercih edecektir.

İdeal çeşitlilik yaklaşımında; her ürünün farklı karakteristiklerin toplamından oluşan bir ideal çeşitliliği olduğu gibi, her tüketicinin de bu karakteristikler bakımından farklı zevk ve tercihlere sahip olduğu varsayılmaktadır. Tüketici bu karakteristiklerden beğenisine en uygun olan ideal çeşitliliği taşıyan bileşime sahip malı seçmektedir. Örneğin her otomobil, farklı bir renk, iç ve dış tasarım, motor özellikleri vb. sahiptir. Tüketicilerin farklı ideal çeşitliliklere sahip olması sayesinde piyasada pek çok firma benzer ürünler satmaktadır.

Monopolistik rekabet modelinde ideal çeşitlilik ve çeşitliliğe olan talebe sahip müşteriler bulunmaktadır. Bu yaklaşımlar arasındaki temel fark; farklılaştırılmış mallara olan talep fayda fonksiyonuna simetrik olarak girerken, ideal çeşitlilik asimetrik yaklaşımı içermektedir. Monopolistik rekabet, ölçek ekonomileri ve tüketici tercihlerindeki çeşitliliği birlikte ele alan EİT modellerindeki temel nokta, mal çeşitleri tüketicilerin fayda fonksiyonlarına doğrudan girdiğinde, ölçek ekonomilerinin üretimdeki mal çeşitliliğini sınırlandırması ve uzmanlaşmayla artan üretimin pozitif refah etkileri ile EİT'nin ortaya çıkmasıdır (Bilici, 2007: 18).

II.2. Endüstri-İçi Ticareti Belirleyen Faktörler

EİT üzerine yapılan çalışmalarda genellikle EİT'yi belirleyen faktörler endüstriye özgü faktörler ve ülkeye özgü faktörler olarak iki grupta incelenmiştir. Bu faktörleri her bir sınıf için ayrı kategorilerde analiz eden çalışmalar ile birlikte her iki faktörü de ele alan çalışmalar da mevcut olup çalışmamızda iki ayrı grup olarak incelenecektir.

II.2.1. Ülkeye Özgü Faktörler

EİT'nin ülkeye özgü belirleyicileri arasında; kişi başına gelir düzeyleri ve farklılıkları, ekonomik gelişmişlik veya kalkınma düzeyleri ve farklılıkları, ülkeler-arası faktör donatım farklılıkları, ekonomik-siyasi entegrasyonların ve ticari kısıtlamaların varlığı, taşıma ve işlem maliyetleri, ortak sınırların bulunması, coğrafi mesafe, ülke ve piyasaların ortalama ekonomik büyüklüğü, benzer dil ve ortak kültürel özelliklerin mevcudiyeti, çok uluslu şirketler ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları yer almaktadır. Bu belirleyiciler, ülkeler arası farklılıklara dayanmakta, genellikle kişi başına gelir farklılıkları gibi makroekonomik değerleri kapsamaktadır (Aydın, 2008: 70).

Tablo 1: EİT'yi Belirleyen Faktörler ve Sonuçları

	EİT'yi Belirleyen Faktörler	Sonuç
Ülkelere Özgü Faktörler	Kişi başına GSMH	Pozitif
	Kişi başına GSMH arasındaki farklılık	Negatif
	Toplam gelirlerin ortalaması	Pozitif
	Toplam gelirler arasındaki farklılık	Negatif
	Ticari yapı	Pozitif
	Coğrafi uzaklık	Negatif
	Ortak sınır	Pozitif
	Konuşulan dilin benzer olması	Pozitif
	Ekonomik entegrasyon	Pozitif
Endüstriye Özgü Faktörler	Endüstride ürün farklılaştırması	Pozitif
	Endüstride ölçek ekonomilerinin olması	Pozitif
	Endüstride yoğunlaşma olması	Negatif
	Endüstri içi tarife oranlarındaki farklılık	Negatif
	Endüstride Ar-ge çalışmaları	Pozitif

Kaynak: Yıldırım, 2011: 52

Tablo 1’de EİT’yi belirleyen faktörleri ve sonuçları yer almaktadır. Tabloda görüldüğü gibi EİT, kişi başı GSYİH benzerlikleri ile pozitif, kişi başı gelir farklılıkları ile negatif ilişkilidir. Bununla birlikte Helpman (1981), EİT oranı ile kişi başı mutlak gelir farklılıkları arasında negatif ilişki olduğunu belirtmiştir. Gelir farklılıkları burada faktör birleşenleri yani sermaye/işgücü oranlarındaki farklılıkları temsil etmektedir (Aydın, 2008: 72).

Meksika’nın gelişmiş ve gelişmekte olan 56 ticaret ortağı ile 1996-1998 döneminde gerçekleştirdiği EİT’yi etkileyen ülkeye özgü değişkenler üzerine çalışan Ekanayake’nin analiz sonuçlarına göre, Meksika’nın EİT’si ortalama gelir düzeyi, ortalama ülke

büyüklüğü, ticaret eğilimi, ticaret yoğunluğu, ortak sınır bulunması, ortak dil kullanılması ve bölgesel entegrasyonlara katılım ile pozitif yönlü ilişkiye sahipken; gelir farklılıkları, ülke büyüklüğü farklılıkları, ülkeler arası mesafe ve ticaret dengesizlikleri ile negatif yönlü ilişkiye sahiptir (Bilici, 2007: 75).

Ticaret ortakları arasındaki coğrafi uzaklık, ulaşım maliyetlerini yükseltmesi sebebiyle piyasa paylarını olumsuz etkileyerek, EİT'yi azaltmaktadır. Sınır veya komşu ülkeler arasında, enformasyon serbestliğine bağlı olarak, EİT oranları artacaktır. Bunun nedeni, ilgili ülke tüketicilerinin piyasaya sunulan malların niteliklerini öğrenme ve tanıma imkânına sahip olmalarıdır (Aydın, 2008:100).

Ekonomik entegrasyona gitmiş ülkeler arasında EİT'nin payının yüksek olduğunu ifade eden Başkol (2005), Balassa'nın çalışmasını ise şu şekilde aktarmıştır. Balassa, entegrasyonun EİT üzerine etkilerini Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi ve Orta Amerika Ortak Pazarı örneğinden hareketle incelemiştir. Balassa çalışmasında Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi üyesi ülkelerin dış dünya ile yaptıkları dış ticarete EİT düzeyinin bazı ülkelerde yüksek bazı ülkelerde ise düşük olduğu ve bu durumun üye ülkelerin gelişmişlik düzeyi ile ilgili olduğunu ifade etmiştir. Ancak üye ülkelerin birlik içindeki EİT hacminin daha yüksek olduğunu vurgulamıştır. Drabek ve Greenaway tarafından yapılan çalışma da ise AET ülkelerinde birlik içi EİT'nin toplam EİT'den daha hızlı artış gösterdiği belirtilmiştir (Başkol, 2005: 81).

Ülke özellikleri bakımından doğrudan yabancı yatırımların (foreign direct investment, FDI) etkisi olmasına rağmen literatürde FDI ile EİT arasındaki ilişki tam olarak karara bağlanmamıştır. Bazı araştırmacılar Balassa ve Bauwens (1987), Ertekin (2007) ihracatta farklılaştırılmış mamullerin yerine kullanılacağından yani ikame etkisi göstereceğinden EİT ile FDI arasında negatif bir ilişki kurarken, bir kısım araştırmacı ise Hoekman, Djankov (1996) Gabrisch ve Segnena (2003) özellikle FDI ve DEİT arasında doğrusal bir bağlantı kurmuşlardır. Teknoloji transferi sayesinde gelişmekte olan ülkelerle özellikle DEİT arasında doğrusal ilişki beklenmektedir. Bu konuda Hoekman Djankov, (1996) AB ile Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri arasındaki artan ticaret hacmi, doğrudan yabancı yatırımlar ve DEİT arasında pozitif ilişki olduğunun üzerinde durmuşlardır (Yergin, 2011: 47).

II.2.2 Endüstriye Özgü Faktörler

Ürün farklılaştırılması arttıkça EİT hacmi de artmaktadır. Özellikle sanayi ürünleri açısından bu durum önem taşır. Sanayi malları bileşimleri, kullanışları, görünümleri ve en azından üretici firmaların markaları tarafından birbirinden ayrılırlar. Tüketici tercihlerinin çeşitliliğine cevap verebilmek açısından ürün farklılaştırılması önemlidir. Ürün farklılaşmasında tüketicinin zihninde farklı imaj yaratıldığı sürece mallar artık birbirinin tam ikamesi durumunda olmayacağı için tüketiciler yalnız kendi zevklerine uygun malları satın almayı tercih edeceklerdir (Başkol, 2005: 88).

Endüstri içindeki yoğunlaşmanın artması EİT'yi olumsuz etkilemektedir. Endüstri içinde üretimin yoğunlaşması, yurtiçi talebi daha fazla doyuracak düzeyde bir üretim yapısına neden olur. Bu ise yurtiçi talebin yerli üretim ile daha fazla karşılanmasına ve dolayısıyla ithalatın azalmasına neden olur. Azalan ithalat ise EİT'yi olumsuz etkiler (Yıldırım, 2011: 54).

EİT'nin endüstriye özgü belirleyicilerini inceleyen çalışmalardan biri Caves' e aittir. Çalışma on üç sanayileşmiş ülke için EİT'yi etkilediği düşünülen bazı yapısal değişkenlere ait hipotezleri test etmektedir. Çalışmadaki temel araştırma amacı söz konusu ülkeler için oransal olarak EİT düzeylerindeki çeşitliliğin açıklanması olarak belirlenmiştir. Toplam EİT'nin bağımlı değişken olarak alındığı çalışmada açıklayıcı değişkenler gözlemlenen iki yönlü ticaret üzerinde bağımsız etkileri olan değişkenler olarak seçilmiştir. Çalışmanın elde ettiği sonuçlara göre ürün farklılaştırması EİT'yi arttırmaktadır, ancak ölçek ekonomileri arttıkça EİT azalmaktadır. EİT, ürün kategorilerindeki heterojenliği kısmen yansıtmaktadır ve doğrudan yabancı yatırımlar uzun dönemde dış ticaretin ikamesi olduğundan EİT'yi azaltma eğilimindedir. Ulaştırma maliyetleri ise iki yönlü sınır ticaretini arttırıp kaynak yoğun malların ticaretini sınırlandırdığı için EİT'yi arttırmakta ancak ülkelerin tarife oranlarındaki çeşitliliğin artması EİT'yi azaltmaktadır (Kurul, 2010: 63).

Araştırma ve Geliştirme (AR-GE) faaliyetleri ile EİT arasında pozitif yönlü ilişki vardır. Yenilikçi ürünlerin yer aldığı piyasalarda, teknolojik ürün farklılaştırması ön plana çıkmaktadır. Bu nedenle bu tür piyasalarda AR-GE faaliyetleri önem kazanmaktadır. Krugman ve Obsfeld, yüksek AR-GE faaliyetleri gerektiren sofistike sanayi ürünlerinde EİT'nin yüksek olduğunu saptamışlardır. Bu da EİT ile AR-GE faaliyetleri arasında pozitif

yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir. AR-GE harcamaları için baş değişken olarak, toplam satışlar içinde AR-GE harcamalarının payı veya toplam istihdam içinde teknik personelin payı kullanılabilir (Bilici, 2007: 84).

II.3. Endüstri-İç Ticareti Ölçme Yöntemleri

EİT'nin ölçülmesine yönelik farklı endeksler geliştirilmiştir. 1960'lı yıllarda Verdoorn, Michealy, Kojima ve Balassa gibi iktisatçılar EİT'yi ölçmeye yönelik çaba içerisinde olsalar da doğrudan EİT'yi hesaplamaya yönelik olarak geliştirilen ilk endeks Grubel-Lloyd endeksidir. Grubel-Lloyd endeksi EİT hesaplamalarında en sık başvurulan endeks olarak karşımıza çıkmaktadır. Balassa, Grubel-Lloyd ve Aquino gibi bazı yazarlar istatistiksel ölçüm sorunlarına odaklanırken, bazıları da politik uygulamalar ve EİT seviyesi ile liberalizasyon arasındaki bağlantıyı incelemeye odaklanmıştır (Aydın, 2008:120). EİT'nin ölçülmesi hususunda; hangi ölçüm endeksin uygun olduğu, ölçüm hesaplamaları için malların sınıflandırılmasında ne düzeyde bir toplulaştırmanın uygun olacağı ve dış ticaretin dengede olmadığı durumlarda bir ayarlama yapılıp yapılmaması veya ne tür bir uyarlamaların yapılması konularında tartışmanın olduğu görülmektedir (Bedir, 2009: 180). Buna bağlı olarak on beşe yakın EİT'yi ölçen endeks vardır. Bu çalışmada Balassa, Grubel-Lloyd, Aquino, Greenway-Hine-Milner-Elliott ve Hamilton-Kniest Endeksleri açıklanacaktır.

II.3.1. Balassa Endeksi

EİT'nin gelişmesine öncü çalışmalar yapmış olan Bela Balassa, 1963 yılında AET üzerine yaptığı araştırmada, topluluk içerisindeki mamul madde ticaretinin daha çok ürün gruplarının kendi aralarında meydana geldiğini tespit etmiş, geliştirdiği endeksle de ampirik olarak test ederek öngörüsünün doğru olduğunu ortaya koymuştur. 1957 yılının öncesinde benzer faktör yoğunluğuna sahip olan ülkelerin ekonomik entegrasyona girmesinin bazı sakıncaları beraberinde getireceği öne sürülmekteydi. Balassa'nın, 1958-1963 yıllarını kapsayan çalışmasında, Topluluğu oluşturan ülkelerin tarife indirimine gitmelerinin aralarındaki EİT'yi geliştirdiği görülmüştür (Can, 2011: 30).

$$B_i = \frac{1}{n} \sum \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}$$

Formüldeki B_i ; EİT değerini, X_i ; belli bir ülke için i mal kategorisinin ihracatını, M_i ; belli bir ülke için i mal kategorisinin ithalatını, n ise mal kategori sayısını belirtmektedir. Tüm endüstriler bakımından EİT'yi bulmak istersek endeks şu şekilde olacaktır:

$$D_i = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}$$

Buradaki D_i , EİT'yi göstermektedir. Her iki endeks de 0 ile 1 arasında değer alır. Endeksin 0 değerini alması bir ülkenin belli bir mala yönelik ihracat ve ithalatının birbirine eşit olduğunu, bu da tam EİT'nin söz konusu olduğunu ifade eder. Eğer endeks 1 değerini alırsa; o ülkenin söz konusu mal kategorisinde tamamen ithalat veya ihracatçı olduğunu yani tam bir endüstriler-arası uzmanlaşmanın gerçekleştiğini gösterir. Karşılaştırmalı üstünlüğün getirdiği uzmanlaşma yerini; ölçek ekonomileri, ticari engeller vb. durumlar olarak, uzmanlaşmanın niteliğini farklılaştırır. Görüldüğü gibi Balassa endeksi aldığı değerler itibariyle hem EİT, hem de EAT hakkında bilgi vermektedir. Fakat endüstrilerin dış ticaret boyutunu dikkate almadan tüm endüstrilere eşit ağırlık vermesi, bununla birlikte toplam dış ticaretin dengede olmaması durumunu göz önünde bulundurmaması yönleriyle eksikliği bulunmaktadır (Bedir, 2009: 181).

II.3.2. Grubel-Lloyd Endeksi

EİT'nin ölçülmesinde Grubel-Lloyd endeksi en sık kullanılan endekstir. 1971 yılında Herbert G. Grubel ve Peter J. Lloyd tarafından geliştirilen endeks; i endüstrisi için EİT'yi, herhangi bir toplulaştırma seviyesinde, tamamen aynı endüstrinin ithalatına karşılık gelen bir endüstrinin ihracat değerini gösteren formüldür. Balassa'nın endeksinden sekiz yıl sonra geliştirilen Grubel-Lloyd endeksi Balassa'nın formülüne iki noktada karşı çıkmıştır. Birinci eleştirisi; Balassa'nın dış ticaret dengesizliğiyle ilgilenmemesi, diğer eleştirisi ise her endüstriye eşit ağırlık vererek söz konusu endüstrilerin toplam dış ticaret içerisindeki görelî payını (bu pay az ya da çok olabilir) dikkate almayarak çalışmasını gerçekleştirmesidir (Başkol, 2005: 66).

Grubel-Lloyd'un EİT'yi tanımlayan formülü şu şekildedir;

$$R_i = (X_i + M_i) - |X_i - M_i|$$

Yani;

$$\text{Endüstri-İçi Ticaret} = \text{Toplam Ticaret} - \text{Endüstriler-Arası Ticaret}$$

Burada R_i , EİT'yi, X_i ve M_i ; sırasıyla i ürününün ihracat ve ithalâtını göstermektedir. Endeks, farklı endüstriler ve farklı ülkeler arasında karşılaştırma yapabilmeyi kolaylaştırmak için EİT'nin toplam ticaret hacmi içerisindeki payı şeklinde aşağıdaki gibi düzenlenmiştir:

$$R_i = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}$$

ya da;

$$R_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i}$$

Bu endeks, yüzde cinsinden formülün sonuna (x100) eklenerek de gösterilebilmektedir. EİT'yi belirten R_i , 0 ile 1 arasında değer alır. Eğer endeks 100 ile çarpılıp hesaplanırsa değeri 0 ile 100 arasında değişecektir. Belli bir endüstride yapılan ihracat ve ithalat rakamları açısından endeksin 100 değerini alması aynı endüstride ihracat ve ithalatın birbirine eşit olduğunu ve ticaretin tamamen endüstri-içi nitelikte yani maksimuma ulaştığını gösterir. Buna karşın, eğer endeks 0 değerini alıyorsa, bu durum ticaretin tamamen endüstriler arası nitelikte olduğunu (bu durumda EİT sıfırdır), yani ülkenin söz konusu malı yalnızca ithal ya da yalnızca ihraç ettiğini göstermektedir (Bilici, 2007: 50).

Toplulaştırma yapılırken, n sayıda endüstri için toplam EİT endeksi hesaplanırken, her bir endüstriye ait ihracat ve ithalatın toplam ihracat ve ithalat içerisindeki payları farklıdır. Bu yüzden ağırlıklı ortalamanın kullanılması gerekmektedir. Grubel ve Lloyd,

bireysel ölçümlerin dağılımını özetlediğini belirttiği aşağıdaki endekste, n sayıda endüstrinin toplam ithalat ve ihracat değeri içerisindeki her bir endüstrinin ihracatla ithalat toplam değerlerinin ağırlıklı ortalama şekli kullanılarak hesaplanan ortalama EİT'ye şu şekilde ulaşılmıştır (Küçükefe, 2009: 81):

$$\bar{B}_i = \frac{\sum_{i=1}^n [(X_i + M_i) - |X_i - M_i|]}{\sum_{i=1}^n X_i + M_i}$$

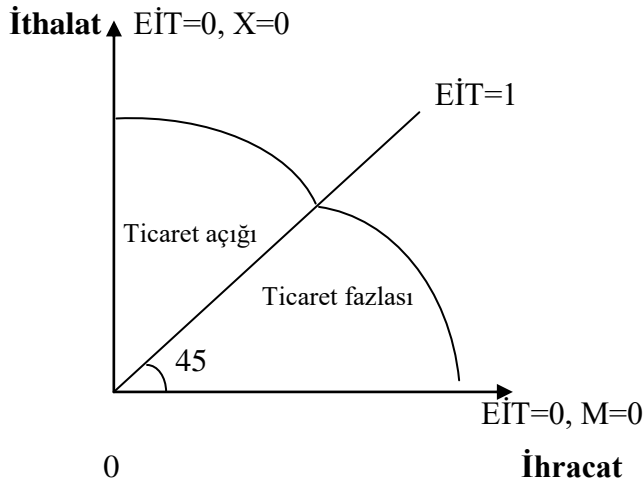
Bu endeks de 0 ile 1 arasında değer alır. 0 değeri aldığı anda tam EAT, 1 değeri aldığı anda ise tam EİT olduğunu gösterir. Ayrıca, sadece ihracat ve ithalat verilerinin kullanılması, endeksi kolay hesaplanabilir hale getirmekte ve belli bir zaman diliminde ülkeler arası karşılaştırmaya, belli bir ülke için farklı zamanlardaki değerleri karşılaştırmaya imkân sağlamaktadır (Bedir,2009: 195). Fakat ülkenin toplam mal ticareti dengede değilse EİT kusurlu olarak hesaplanacak, EİT gerçekçi bir sonuç vermeyecektir. Bu yönüyle de endeks eleştirilmiş ve Uyarlanmış Grubel-Lloyd endeksi geliştirilmiştir.

$$\bar{C}_i = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - |\sum_{i=1}^n X_i - \sum_{i=1}^n M_i|}$$

Uyarlanmış EİT endeksi hesaplanırken, EİT toplam dış ticaret hacminden, i mal grubuna ait ihracat ve ithalat değerleri toplamalarının farkı çıkarılarak dış ticaret dengesizliğinin etkisi dengelenmeye çalışılmıştır. Formülde yer alan mutlak değer, dış ticaret açık veya fazlasının dikkate alınmadığını ifade etmektedir. Ülkenin toplam ihracatı ile toplam ithalatı arasındaki farkın toplam ticarete oranı yüksekse, düzeltilmiş endeksin (C_i) kullanılması durumunda, B_i 'ye göre daha yüksek bir endeks değerine ulaşılır. Bunun nedeni, C_i endeksinin paydasının her zaman B_i 'nin paydasından daha düşük bir değer almasıdır (Küçükefe, 2009: 82).

Grubel-Lloyd endeksi Şekil 3'de gösterilmiştir. Dikey ekseninde ithalat, yatay ekseninde ihracatın yer aldığı şekilde, orijine 45 derece açı yaparak grafiği iki eşit bölgeye ayıran doğru üzerinde EİT bire eşittir. İthalat veya ihracatın sıfır olduğu noktalarda EİT görülmemektedir (Aydın,2008: 143).

Şekil 3: Grubel-Lloyd Endeksinin Grafiksel Görünümü



Kaynak: Aydın, 2008: 126

Nilsson, düzeltilmiş Grubel-Lloyd endeksinin mutlak EİT düzeyini yansıtmadığını belirterek, ticarete konu olan her bir ürün bazında ortalama EİT düzeyini ölçmek için, özellikle büyük ve küçük ülkeler arasında karşılaştırma yapmaya uygun bir endeks önerisinde bulunmuştur (Aydın, 2008: 126).

Grubel ve Lloyd (1975) tarafından geliştirilen ve literatürde en sık kullanılan EİT indeksine kadar bu ticaret tipi yeterli ilgi görememiştir. Grubel ve Lloyd 10 sanayileşmiş ülke (Kanada, ABD, Japonya, Almanya, Belçika-Lüksemburg, Hollanda, Fransa, İtalya, İngiltere ve Avustralya) için, SITC 3 basamaklı düzeyde 16 ürünü kapsayan bir EİT indeksi oluşturmuştur. Söz konusu çalışma, 1959'dan 1967'ye kadar AET ülkeleri arasındaki ticaret artışının %71'inin EİT olduğunu göstermiştir (Çakmak, 2006: 34).

2.3.3. Aquino Endeksi

Aquino, Grubel-Lloyd tarafından geliştirilen endekslerin, özellikle Uyarlanmış Grubel-Lloyd endeksinin dış ticaretteki dengesizliğin EİT ölçümüne yönelik etkisini gidermediğini söylemiş, bu yüzden yeni bir endeks geliştirmiştir (Bedir, 2009: 196). Aquino, ülkenin toplam ticaretinde dengesizlik olduğunda G-L endeksindeki her bir B_j 'nin düzeltilmesi gerektiğini savunur.

EİT'nin en yüksek toplulaştırma derecesinde hesaplandığında bile, dış ticaret dengesizliğinin ölçme hatalarına yol açacağını ve mal bazında yapılacak hesaplamalarda sapmaların en düşük seviyede olacağını, böylece hataların ortadan kalkacağını düşünmektedir (Başkol,2005: 70). Aquino, Grubel-Lloyd'un temel endeksini yeniden ifade etmiş, şu formülü geliştirmiştir (Bedir,2009: 198).

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

Burada Q_j ; j ülkesindeki EİT'yi, X_{ij} ve M_{ij} ; j ülkesinde i endüstrisine ait ithalat ve ihracatı X_{ij}^e ve M_{ij}^e ise ithalatın ve ihracatın beklenen değerlerini temsil etmektedir. Endeks 0 ile 1 arasında değer almaktadır. Aquino'nun EİT değerleri, genelde standart G-L endeksinin aldığı değerlere göre yüksek değerdedir (Çalışkan, 2009: 47).

Aquino Endeksi, ayrıştırılmış endüstri düzeyinde G-L endekslerindeki olası sapmalara dikkati çekmesine karşın, ticaret dengesizliklerinin endüstriler arasında eşit oranlarda dağıldığı varsayımına dayanmaktadır. Önerilen uyarılmanın teorik tabanının olmaması ve önerdiği uyarılmanın dış ticaret üzerindeki konjonktürel ve diğer dışsal değişkenlere izin vermesinin riskleri dolayısıyla yoğun olarak eleştirilmiştir (Çalışkan, 2010: 8).

II.3.4. Greenaway- Hine-Milner-Elliott Endeksi

Greenaway- Hine-Milner-Elliott Endeksi (GHME), iki zaman dönemi arası ticaret yapısındaki değişimi ortaya koyarak karşılaştırmalı statik bir ölçüm yapar. MEİT endekslerinden en önemli farkı; mutlak değerleri göz önünde bulundurmasıdır. Hamilton-Kniest endeksinin, enflasyon etkisini dikkate almaması ve ölçülendirme boyutunun olmaması gibi durumlarına işaret ederek Greenaway ve diğerleri şu formülü geliştirmişlerdir (Bedir, 2009: 201):

$$\Delta IIT_j = \Delta[(X_i + M_i) - |X_i - M_i|]$$

Bu endeks her zaman tanımlı bir endekstir. GHME endeksinin G-L endeksinden farkı, EİT değerlerini oran olarak değil, mutlak değerler cinsinden ifade ediyor olmasıdır. Ancak bu endeksin de bazı sorunları vardır. Eğer inceleme döneminde ticaret fazlası veren belirli bir sektör, ihracatı aynı kalmak koşuluyla ticaret dengesine ulaşırsa GHME ölçüsü ithalattaki artışın iki katı pozitif bir değeri gösterecektir. Bu durumda ithalattaki artış ihracattaki artışla eşleşmemekte ve ticaret yapısı endüstri-arası ticaret özelliği göstermektedir. Ayrıca GHME ölçüsü ülkelerin ve sektörlerin nispi ticaret performansları açısından bir gösterge niteliği taşımamaktadır (Kurul, 2010: 54).

Bu endekse iki eleştiri yapılmıştır. Birincisi, endeks iki dönemdeki EİT oranlarının farkını yansıtmakta, ticaret yapısının değişimini açıklamaktadır. Mesela, dönem başında önemli bir ticaret açığı varken, dönem içinde bu açığı ortadan kaldıracak şekilde denge sağlandığında, ihracat ve ithalat değerlerindeki artış çakışmayacağından, endeks yanlış sonuç verebilecektir. İkincisi, ülke veya sektörlerin nispi ticaret performanslarına yönelik bir bilgi sunmamasıdır. Araştırmacılar, eğer EİT değerindeki gelişmeleri analiz konusu yapacaksa G-L, endüstri-içi uzmanlaşma analiz konusu ise GHME endekslerinden birini kullanabilmektedir (Aydın, 2008: 151).

II.3.5. Hamilton-Kniest Endeksi

Hamilton ve Kniest, G-L tarafından ortaya konulan endeksin farklı bir versiyonu olan marjinal EİT endeksini, ticaretin serbestleşmesinden kaynaklanan uyum maliyetlerini ölçmek amacıyla ortaya koymuşlardır. Marjinal EİT endeksi, G-L endeksinin farklı zaman dilimlerindeki EİT değerlerinin karşılaştırılmasında karşılaşılabilecek kavramsal kargaşanın ortadan kaldırılmasına yönelik olarak düzenlenmiştir. Marjinal EİT endeksi, belirli bir endüstrideki ithalat veya ihracat artışının oranını belirlemeye yöneliktir. Marjinal EİT endeksi (Can,2011: 34) :

$$M_t - M_{t-n} > X_t - X_{t-n} > 0 \quad \text{için} \quad MIIT = \frac{X_t - X_{t-n}}{M_t - M_{t-n}}$$

$$X_t - X_{t-n} > M_t - M_{t-n} > 0 \quad \text{için} \quad MIIT = \frac{M_t - M_{t-n}}{X_t - X_{t-n}}$$

$$X_t < X_{t-n} \text{ Ve ya } M_t < M_{t-n} \quad \text{için tanımsız.}$$

Burada X_t ve X_{t-n} ile M_t ve M_{t-n} ; t ve $t-n$ yıllarında sırasıyla ihracat ile ithalat değerleri, n ise iki ölçme arasındaki yıl sayısıdır. Bu endeks G-L endeksleri ile karşılaştırıldığında dezavantajları ortadan kaldırmakta ve ticaret biçimlerindeki değişimlerin yapısını analiz etmeyi mümkün kılmaktadır. Endeks 0'a yaklaştıkça ilâve ticaretin endüstri-arası ticaret, 1'e yaklaştıkça ilâve ticaretin EİT niteliğinde olduğunu yansıtmaktadır. İhracat veya ithalât düşüyse endeks tanımsızdır. İhracatta artışa karşın ithalâta azalış veya ihracatta azalışa karşın ithalâta artış durumunda, EAT ile karşılaştığını ifade etmektedir (Aydın, 2008: 149).

Endeks değerinin 1'e eşit çıkması verilen dönemlerdeki ihracat ve ithalat değişimlerinin birbirini tam olarak karşıladığını ve ticaretin EİT yapısı sergilediğini ifade etmektedir. Ancak bu endeksin bazı sorunları vardır. Örneğin X ya da M değişimlerinden herhangi biri negatif değer aldığı zaman endeks tanımsız hale gelmektedir. Bu da çok sayıda istatistiksel gözlemin analizden çıkarılmasına ve yanlış sonuçlara ulaşılmasına neden olmaktadır (Kurul, 2010: 53).

III. BÖLÜM TÜRKİYE' NİN AB 15 İLE DIŞ TİCARETİNDE ENDÜSTRİ-İÇİ TİCARETİNİN ANALİZ SONUÇLARI

III.1 Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Yöntemi

Çalışmada, AB 15 ülkeleri ile Türkiye'nin kriz sonrası dönemden günümüze kadar EİT'nin boyutunu ve gelişme düzeyini ölçmeyi amaçlamaktadır. Bununla birlikte 2004-2014 yılları arasında geçen AB 15 ülke ile yapılan ticaretin toplam dış ticaret hacmine oranındaki gelişmenin de hesaplamaların içerisinde bulundurulması, dış ticaretin ele alınan mal grubu kapsamındaki EİT boyutu da araştırılacaktır. Böylelikle EİT'nin, Türkiye ve AB 15 ülkeleri ile boyutu ölçülür iken, toplam dış ticaret içerisindeki yeri de açıklanmış olacaktır.

III.1.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Türkiye'nin AB ile dış ticaret ilişkileri tüm dış ticareti içerisinde farklı bir yere sahiptir. Toplam ihracat ve ithalatın büyük bir bölümü AB ile yapılmaktadır. Türkiye'nin AB ülkeleri ile dış ticaretinin oldukça yüksek olmasının nedenlerinden bazıları (Yenilmez, 2004: 69):

- Sınır komşusu olması,
- Birçok AB ülkesinin teknolojik olarak dünyanın önde gelen ülkelerinden olması sonucu bu ülkelerin teknoloji transferi için merkez durumunda olmaları,
- AB ile 1963 yılından beri süregelen ticari ve siyasi anlaşmalarla belirlenmiş özel ilişkilerinin ve Avrupa ile bütünleşme çabalarının olması, şeklinde sıralanabilir.

Bu durum olumlu ve olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Bu kapsamda, özellikle teknolojik ürünlerin özellikle Gümrük Birliği sonrasında ithalatının kolay bir şekilde yapılması açısından olumlu, dış ticaretin az sayıda ülke ile yoğunlaşması yönüyle ise olumsuz bir durum söz konusudur.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde EİT artışlarının arkasında farklı sebeplerin olduğu düşünülmektedir. Bu noktada, EİT artışının benzer ürünlerin ticaretinden mi yoksa aynı ürünün farklı üretim aşamasında bulunan parçalarının sınırlar arası dolaşımından mı kaynaklandığı sorusunun cevabı önem kazanmaktadır. Başka bir ifadeyle, EİT artışlarının

talep kaynaklı mı yoksa arz kaynaklı mı olduğunu tespit etmek oldukça önemli taşımaktadır. (Tunç, 2012: 50).

Bu bilgiler ışığında, Türkiye'nin AB 15 ile yapmış olduğu dış ticaret içerisinde belirlenen mal grupları göz önüne alınarak, son yıllardaki EİT analizinin yapılması, dış ticaret hacmi içerisindeki yerinin ortaya çıkarılması, Türkiye'nin mal grupları üzerindeki EİT oranlarını göstermekle birlikte, AB üye ülkeleri ile gerçekleştirilen dış ticaret hacmi içerisindeki EİT boyutu hakkında da bilgi verecektir.

III.1.2. Veri Seti ve Yöntemi

Bu çalışmada, Türkiye'nin en önemli hedef pazarları olan AB 15 ülkeleri ile 2004-2014 yılları arası Birleşmiş Milletlerin belirlemiş olduğu Standart Uluslararası Ticaret Sınıflaması'na (SITC Rev.3) göre ihracat ve ithalat verileri çerçevesinde EİT hesaplanmıştır. Çalışmada, AB'nin dördüncü genişlemesinin gerçekleştiği, herhangi bir kriz varlığının olmadığı, verilerin sağlıklı ve net elde edilebildiği yıl olan 2004 yılı ile son güncel verilere ulaşıldığı 2014 yılı aralığı analize tabi tutulmuştur. 2004-2014 yıllarına ait veriler, Türkiye'nin AB içerisinde hacimce en fazla ticaret yaptığı AB 15 üye ülke kapsamında ele alınmıştır. Elde edilen bulgular da gerçekleşen dış ticaretin %94 'ünün EİT niteliğinde olduğunu göstermiştir. İhracat ve ithalat değerleri, TÜİK'in <http://www.tuik.gov.tr/disticaretapp/menu.zul> sayfasından derlenmiştir. Çalışmamız, AB 15 üye ülkesi ve Türkiye arasında gerçekleşen EİT, literatürde çoğunlukla tercih edilen Grubel-Lloyd endeksi kullanılarak tarafımızca hesaplanmıştır.

III.2. Literatür Araştırması

EİT, uluslararası ticaret hakkında yapılan görelî olarak yeni çalışma alanlarındandır. Bu alandaki çalışmalar, 1935'lerde görülmeye başlamış, 1970'lerin ortalarından sonra yaygın bir şekilde teorik ve ampirik araştırmalara konu olmuştur.

EİT ile ilgili çalışmaların ilki Hilgert (1935) tarafından yapılmıştır. Hilgert çalışmasında, 1930'lu yıllardaki durgunluk döneminde ikili ticaret anlaşmaları doğrultusunda ortaya çıkan ikili ihracat ve ithalat artışları için fayda ve maliyet analizleri yapmıştır. Frankle (1943), ülkeler arasında aynı mal grubuna ait ürünlerin eşanlı ithal ve ihracatın uluslararası ticarete önemli bir paya sahip olduğunu gözlemlemiş ve bunu ithalat ve ihracat malları arasındaki kalite farklılığıyla açıklamıştır. Verdoorn (1960), Benelüks

Ülkelerinde blok içi ticaret uzmanlaşmasının bloklar arası ticaret uzmanlaşmasından daha fazla olduğunu belirlemiştir (Bilici, 2007: 9).

Verdoorn BENELUX Birliği'nin etkilerini üye ülkeler arasındaki dış ticaret ilişkisinden hareketle açıklamıştır. Verdoorn 1938 ve 1955 yılları için ilgili ülkeler arasında dış ticarete konu olan yüz yirmi bir tane ürün için ihracat/ithalat rasyosunu hesaplamıştır. Verdoorn'a göre Benelux Birliği'nin oluşumundan sonra ihracat/ithalat rasyosu aşırı değerleri, medyan değerleri artarken, azalmaktadır. Bu noktadan hareketle uzmanlaşmanın farklı ürün kategorileri arasında değil, aynı ürün grupları içerisinde olduğu sonucuna ulaşmıştır. Verdoorn'a göre, birliğe üye olan ülkeler arasında üretim maliyetlerinin birbirine yakın olması, bir başka ifadeyle, mal fiyatları arasında farklılıkların bulunmaması ülkeler arasında malların kalite düzeylerinin farklılığına göre bir dış ticaret hacminin ortaya çıkmasına sebep olmuştur (Başkol, 2008: 8).

Michaely (1962), yüksek gelir düzeyine sahip ülkeler arasında yapılan ticarete, ticarete konu olan malların birbirine benzediğini, düşük gelirli ülkeler arasında yapılan ticarete ise tersi bir durumun söz konusu olduğunu tespit etmiştir. Balassa (1963), Avrupa Ekonomik Topluluğu ülkeleri arasında gerçekleşen imalat sanayi ürünlerine yönelik ticaretin EİT olmak suretiyle arttığını saptamıştır (Bilici, 2007: 9).

Kojima (1964), uluslararası ticaret üzerine yapılan çalışmaların İkinci Dünya Savaşı sonrası oluşan iki önemli akım üzerinde durduğuna dikkat çekmektedir. Bu akımlardan ilki ileri sanayileşmiş ülkelerin kendi aralarındaki hızlı ticaret artışıdır. Diğeri ise ileri sanayileşmiş ülkeler ile sanayileşmemiş ülkeler arasındaki ticaretin durgunlaşmasıdır. Kojima (1964)'nın bulgularına göre, sanayileşmiş ülkeler arasındaki hızlı ticaret artışı temel olarak "yatay ticaret" içerisinde yer almaktadır; bir başka deyişle, genellikle imalat sanayi ürünleri ve ağır sanayi ürünleri arasında gerçekleşmektedir. Bu önemli özellik açıkça AET'nin blok-içi ticaret hacminin artmasına ve ileri sanayileşmiş ülkeler arasında EİT'nin varlığına bir kanıt niteliğindedir. Kojima ortaya koyduğu bu gözlemleri geleneksel modellerin yetersizliği ile açıklamaktadır. Kojima'nın talep yönlü yaklaşımında ülkelerin ulusal gelirlerinin yükselmesi talebin genişlemesine neden olmakta ve talep edilen ürünlerdeki çeşitliliği artırmaktadır. Yüksek gelirli ülkelerde talep çeşitliliği ürünlerin kalite ve görünüş yönünden farklılaşmasına neden olmaktadır. Bu durumda aynı endüstride yer alan farklılaşmış ürünler ticarete konu olmaktadır. Kojima'nın arz yönlü açıklaması ise

üretimde dayalı karşılaştırmalı maliyet farklılıkları üzerinde şekillenmektedir. Kojima, üretimde yüksek derecede ölçeğe göre getirinin varlığı halinde imalat sanayi ürünlerinde yatac ticaret yapısının desteklendiğini öne sürmektedir (Kurul, 2010: 11).

Balassa'nın yapmış olduğu çalışma neticesinde ortaya koymuş olduğu EİT'ye yönelik basit endeks Grubel-Lloyd (1975) tarafından geliştirilmiş ve yapmış oldukları çalışmalarda sanayileşmiş ülkeler arasında sanayi ürün ticaretinin nitelik olarak EAT olmadığını, yani EİT şeklinde ortaya çıktığını ispat etmişlerdir. Elde edilen bulguların neticesinde, dış ticaret konusunda yapılan çalışmalar, EAT'den EİT'ye doğru yoğunluk göstermeye başlamıştır (Can, 2011: 7). Grubel ve Lloyd 10 sanayileşmiş ülke (Kanada, ABD, Japonya, Almanya, Belçika-Lüksemburg, Hollanda, Fransa, İtalya, İngiltere ve Avustralya) için, Standart Uluslararası Ticaret Sınıflaması (SITC) 3 basamaklı düzeyde 16 ürünü kapsayan bir EİT indeksi oluşturmuştur. Söz konusu çalışma, 1959'dan 1967'ye kadar AET ülkeleri arasındaki ticaret artışının % 71'inin EİT olduğunu göstermiştir (Çakmak, 2006: 34).

Uluslararası EİT hakkında ilk bulgular bağlamında önemli bir diğcr çalışma da Grubel'e aittir. Literatürde Avrupa Ortak Pazarı'nda endüstri içi uzmanlaşmanın endüstriler arası uzmanlaşmaya göre daha baskın olduğu ve bu benzer gelişmelerin Benelüks ülkelerinin dış ticaretinin gelişiminde de önemli olduğunun kabul edildiği ifade edilmiştir. Bu çalışmada AET'de meydana gelen EAT'den ziyade EİT'nin hangi tür dış ticarete oluştuğuna cevap aranmakta ve endüstri-içi uzmanlaşmanın bir teorik modeli geliştirilmeye çalışılmaktadır. AET ülkeleri açısından 1955 (dış ticaret, koruma oranları ve döviz kuru düzenlemeleriyle oldukça sınırlandırılmakta), 1958 (konvertibilitenin resmi olarak sağlandığı ve Roma Antlaşmasının yürürlüğe girdiği) ve 1963 (bu tarihe kadar topluluk içinde koruma oranlarında önemli indirimlerin yapıldığı) yılları itibariyle yapılan değerlendirmede dış ticaretin AET ülkeleri arasında çok hızlı arttığı, bu artışın artan endüstri içi uzmanlaşmadan kaynaklandığı ve ayrıca EİT'nin de ürün farklılaştırmasının imalat sanayi ürünlerine göre çok daha zor olduğu ham maddeler veya kaynağa dayalı ürünlerden değil de imalat sanayi ürünlerinden kaynaklandığı belirtilmektedir (Bedir, 2009: 151).

EİT hakkında ilk teorik modeller Krugman (1979, 1980, 1981), Lancaster (1980) ve Helpman (1981) tarafından yapılmıştır. Bu model; monopolistik rekabeti, H-O teoremini,

birleşen faktör zenginliği farklılıklarını, yatay ürün farklılaştırılması ve artan ölçek ekonomilerini bir araya getiren bir modeldir. Model hem endüstri içi, hem endüstriler-arası ticareti üretir ve ülkeye özgü hipotezi şu şekilde formüle eder. Faktör zenginliğindeki değişim ne kadar fazla olursa, EİT o kadar az olur (Leitão ve Faustino, 2006: 4).

Menon (1994), Yeni Zelanda ile Yakın Ekonomi İlişkileri paktının bitmesi kapsamında 1980'lerde Avustralya'nın endüstri-içi ticaretindeki değişimleri araştırdığı çalışmasında şu şekilde bulgular elde etmiştir. Avustralya'nın 1981 ve 1991 arası toplam(çok yanlı) ve Tasman ötesi ticareti için SITC'nin 3 ve 4 haneli seviyelerinde endüstri-içi ticareti Grubel Lloyd indeksi kullanılarak hem toplam hem de Tasman ötesi endüstri-içi ticaret oranlarında büyüyen bir eğilim olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Vogiatzoglou (2007), Doğu Avrupa'dan gelen yeni AB üyeleri ile iki yanlı ticaret ile ilgili analizinde, Yunanistan'ın Doğu Avrupa Ülkeleri ile, özellikle Baltık ülkeleri ile, EİT'si bilhassa düşük ve 1992'den 2002'ye iki yanlı EİT'de dikkate değer bir artışın olmadığı, EİT değerlerinin zaman dilimi boyunca sabit kaldığını belirtmiştir. Bununla birlikte, analiz Yunanistan ve çoğu Doğu Avrupa Ülkeleri arasında sanayiler arası uzmanlaşmada artan bir eğilimin olduğuna işaret eder. Dolayısıyla, Yunanistan ve Doğu Avrupa Ülkeleri arasındaki sanayiler arası ticaret ve uzmanlaşma diğerlerine nazaran daha önemli olduğu ve bu durumun gelecekte artma eğiliminde olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Türkiye'de yapılan çalışmalar arasında, Türkiye'nin toplam ticaretinde EİT düzeyini ölçen araştırmalar ile birlikte, birden çok ülke veya tek bir endüstri kolu açısından EİT değerlerinin ortaya konulmasını amaçlayan araştırmalar da bulunmaktadır.

Çepni ve Köse (2000) tarafından yapılan araştırma bu bağlamda yapılan öncü çalışmalardandır. 1989-1999 dönemindeki AB ve OECD ülkeleri ile Türkiye arasındaki EİT yi hesaplayan çalışma, AB ülkeleriyle Türkiye arasındaki EİT oranının diğer ülkelere nispeten daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Erk ve Tekgül (2001) tarafından yapılan başka bir araştırmada, 1993-1998 dönemi Türkiye ile AB arasında ticarete konu olan 97 ürün grubunun EİT ve yatay-dikey farklılaşma düzeyleri tespit edilmiştir. Buna göre, Türkiye ve AB arasındaki ticaretin karşılaştırmalı üstünlüklere dayanmasının yanı sıra önemli bir kısmının EİT yapısında dikey mal farklılaştırmasının olduğu ifade edilmektedir.

Bu konuya ilişkin başka bir çalışma Şimşek (2005) tarafından, 1992-2003 yıllarında Türkiye'nin Dünya ile tüm olarak OECD ile ve iki yönlü olarak OECD ülkeleri ile ticareti için SITC Rev.3 verileri kullanılarak yapılmıştır. Bu çalışmada iki yönlü ticaret endeksi kullanılmış, sonrasında birim değer farklılığı temelinde yatay ve dikey endüstri-içi dış ticaret ayrımı yapılmıştır. Bu çalışmanın bulgularına göre, Türkiye'nin endüstri-içi dış ticaret içinde daha çok düşük kalite dikey endüstri-içi dış ticaretin hâkim olduğu belirtilmektedir.

1989-2005 dönemindeki Türkiye'nin EİT'sini ve ülkeye özgü belirleyicilerini araştırmak amacıyla Aydın (2008) tarafından yapılan çalışmada, Türkiye'nin EİT oranının %40 düzeyinde olduğu ve bu dönemdeki dış ticaret gelişmelerinin karşılaştırmalı üstünlüklere göre gerçekleştiği ifade edilmektedir. Bunun yanı sıra bu çalışma, tüm endüstriler bakımından EİT'nin ülkeye özgü belirleyicilerin ülkenin ticaret ortakları ile arasındaki ticari dengesizlik, kalkınma düzeyi ve dışa açıklık farklılıkları olduğunu ve söz konusu belirleyiciler ile EİT arasındaki ilişkinin negatif yönlü olduğunu belirtmektedir. Öte yandan söz konusu çalışmada Türkiye ile ticaret ortakları arasındaki coğrafi uzaklık arttığında EİT girişleri ile EİT arasında pozitif ilişkinin görüldüğü vurgulanmaktadır.

Erün'ün 2010 yılında yapmış olduğu çalışma, Türkiye ve AB arasında canlı hayvan ve gıda sektöründeki EİT'yi ölçmeye dayalı olup, iktisat literatüründe yapılan çalışmaların hem komşu ülkeler arasında hem de karşılıklı olarak ticareti engelleyen kota vb. tüm tarifeler engellerini kaldıran ülkeler arasında EİT'nin arttığını gösterdiğini belirtmiştir. Ayrıca iki ülke arasındaki dış ticaret hacmi arttıkça, EİT'nin de arttığını belirten Erün, gümrük birliği ile sanayi malları ve işlenmiş tarım ürünlerinde ticareti engelleyen tarife vb. engeller de kaldırıldığından Türkiye ile AB ülkeleri arasındaki EİT'nin arttığını dile getirmiştir. Tek tek ülkelere bakıldığında bazı ülkeler için EİT'nin güçlü olduğu görüldüğünü Türkiye ile AB-15 ve AB-27 arasında yüksek kalite DEİT yapısı hâkim olmakla birlikte ülkeler için yapılan analize bakıldığında düşük kalite DEİT yapısı hâkim olduğu sonucuna varmıştır.

Türk tekstil ve hazır giyim sektörünün EİT statik analizini AB-15 ülkeleri ile karşılaştıran Şahin (2015) standart G-L endeksine göre 1995-2013 yılları arasında analiz etmiş ve şu sonuçlara ulaşmıştır. Tekstil ve hazır giyim sektörünün Türkiye'de ihracat ve üretimdeki yüksek payı nedeniyle oldukça önemli bir sektör olduğunu ve yaşanan

gelişmeler doğrultusunda sektörün rekabet gücü ve sektördeki ticaretin yönünün değiştiğini dile getirmiştir. Değişen piyasa koşulları sonucunda tekstil sektörü en fazla küreselleşen dolayısıyla en fazla rekabete maruz kalan sektör olduğundan bu sektörde, rekabet gücü kavramı giderek daha önemli hale gelmiştir. Artan ekonomik büyüme, üretim metotlarında uzmanlaşma, ölçek ekonomileri, tüketici talebinde çeşitlilik, ürün farklılaştırması ve ekonomik entegrasyonlar sonucunda EİT'nin hızla artış gösterdiği sonucuna ulaşmıştır.

III.3. Türkiye AB 15 Endüstri-İçi Ticareti Mal Grupları Bazında Analiz Sonuçları

Türkiye AB 15 ülkeleri arasında gerçekleşen ticaretin SITC Rev. 3 sınıflaması ele alınarak mal grupları başlıkları altında 2004-2014 yılları ülkeler bazında EİT analiz sonuçlarına yer verilecek ve sonrasında toplam EİT oranları değerlendirilecektir.

III.3.1. Canlı Hayvan ve Gıda Maddeleri

2004-2014 yılları içerisinde Türkiye ile AB 15 ülkeleri arasındaki 'Canlı Hayvanlar ve Gıda Maddeleri' EİT oranları Tablo 2 ile gösterilmiştir. Türkiye'nin EİT'sinde ortalama olarak en yüksek EİT oranı 0,68 ile Portekiz görülmektedir. Bu kalemi sırayla 0,66 EİT oranı ile İspanya ve 0,59 EİT oranı ile Hollanda ülkeleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalamaya sahip olan ülke ise ortalama 0,21 EİT oranı ile Finlandiya'dır.

Tablo 2: Canlı Hayvanlar ve Gıda Maddeleri EİT

Yıllar/Ülkeler	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Fransa	0,40	0,30	0,38	0,40	0,42	0,48	0,36	0,77	0,74	0,58	0,44
Hollanda	0,47	0,45	0,47	0,48	0,56	0,59	0,68	0,74	0,71	0,68	0,64
Almanya	0,24	0,25	0,27	0,32	0,34	0,42	0,41	0,54	0,48	0,38	0,36
İtalya	0,26	0,16	0,25	0,33	0,50	0,30	0,35	0,34	0,37	0,47	0,33
İngiltere	0,17	0,21	0,19	0,24	0,27	0,24	0,25	0,28	0,25	0,30	0,34
İrlanda	0,31	0,22	0,25	0,32	0,86	0,64	0,60	0,65	0,55	0,42	0,46
Danimarka	0,56	0,50	0,53	0,31	0,51	0,38	0,46	0,42	0,64	0,39	0,51
Yunanistan	0,12	0,23	0,33	0,39	0,53	0,62	0,50	0,71	0,88	0,80	0,71
Portekiz	0,34	0,38	0,98	0,83	0,97	0,94	0,84	0,59	0,54	0,68	0,43
İspanya	0,61	0,53	0,57	0,60	0,74	0,71	0,68	0,76	0,74	0,76	0,59
Belçika	0,23	0,21	0,31	0,34	0,33	0,39	0,40	0,40	0,41	0,52	0,47
Lüksemburg	0,25	0,42	0,50	0,20	0,00	0,64	0,59	0,08	0,00	0,01	0,24
İsveç	0,23	0,19	0,34	0,16	0,29	0,14	0,17	0,24	0,26	0,23	0,45
Finlandiya	0,11	0,12	0,51	0,51	0,30	0,17	0,11	0,13	0,07	0,11	0,21
Avusturya	0,29	0,06	0,07	0,09	0,18	0,14	0,49	1,00	0,85	0,63	0,50
AB 15	0,29	0,35	0,38	0,43	0,43	0,44	0,58	0,60	0,51	0,45	0,45

Türkiye ile AB 15 'in EİT oranlarına bakıldığında 0,29 ile 0,60 arasında değerler aldığı görülmektedir. Yıllar itibari ile AB 15'in EİT oranları incelendiğinde 2004 yılındaki 0,29 EİT oranı 2011 yılında 0,60' a kadar yükselme eğilimindedir. Ancak 2012 yılından itibaren EİT oranları düşme eğilimi göstererek 2014 yılında 0,45'e kadar gerilemiştir. Canlı hayvanlar ve gıda maddelerinin ortalama en yüksek olduğu yıl 0,51 EİT oranı ile 2011 olurken, bu yılda Avusturya ile Türkiye tam EİT gerçekleştirmiş ve söz konusu ülke yılın en yüksek EİT oranına sahiptir. Bununla birlikte Lüksemburg 0,08 ile en düşük EİT oranı ile dikkat çekmektedir. En düşük yıl ise ortalama 0,29 ile 2005 yılıdır. Bu yılda AB 15 üye ülkelerinin çoğunluğunda düşük EİT gözlemlenirken, 0,06 ile Avusturya en düşük orana sahiptir. 2005 yılının en yüksek oranı ise 0,50 ile Danimarka'dır. Tablonun genelinde düşük EİT oranları göze çarpsa da ortalama olarak Türkiye ile seçilmiş AB 15 ülkeleri arasında canlı hayvanlar ve gıda maddeleri grubunda belirli bir yükselme görülmektedir.

III.3.2. İçki ve Tütün

2004-2014 yılları içerisinde Türkiye ile AB 15 ülkeleri arasındaki 'İçki ve Tütün' EİT oranları Tablo 3 ile gösterilmiştir. Türkiye'nin EİT'sinde ortalama olarak en yüksek EİT oranı 0,84 ile Hollanda görülmektedir. Bu kalemi sırayla 0,78 EİT oranı ile Almanya ve 0,64 EİT oranı ile İngiltere ülkeleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalamaya sahip olan ülke ise ortalama 0 EİT oranı ile Lüksemburg'dur.

Tablo 3: İçki ve Tütün EİT

Yıllar/Ülkeler	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Fransa	0,94	0,78	0,59	0,62	0,67	0,28	0,24	0,27	0,18	0,21	0,18
Hollanda	0,82	0,87	0,91	0,95	0,96	0,98	0,93	0,61	0,76	0,78	0,68
Almanya	0,42	0,60	0,62	0,79	0,81	0,79	0,99	0,98	0,72	0,87	0,95
İtalya	0,24	0,40	0,46	0,66	0,39	0,36	0,24	0,05	0,03	0,04	0,09
İngiltere	0,97	0,67	0,96	0,87	0,83	0,45	0,73	0,38	0,40	0,37	0,36
İrlanda	0,09	0,00	0,11	0,40	0,66	0,58	0,58	0,35	0,05	0,06	0,04
Danimarka	0,08	0,01	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,41	0,23	0,60	0,28
Yunanistan	0,02	0,05	0,10	0,34	0,26	0,41	0,38	0,10	0,29	0,11	0,28
Portekiz	0,00	0,02	0,00	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,30	0,04	0,10
İspanya	0,20	0,29	0,50	0,53	0,85	0,99	0,13	0,19	0,72	0,12	0,22
Belçika	0,00	0,00	0,01	0,01	0,03	0,06	0,01	0,03	0,17	0,55	0,09
Lüksemburg	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
İsveç	0,50	0,27	0,41	0,22	0,27	0,10	0,12	0,19	0,16	0,24	0,21
Finlandiya	0,54	0,00	0,45	0,49	0,48	0,83	0,33	0,31	0,12	0,32	0,10
Avusturya	0,53	0,91	0,78	0,32	0,18	0,28	0,26	0,19	0,24	0,19	0,15
AB 15	0,68	0,69	0,79	0,78	0,89	0,89	0,87	0,71	0,72	0,79	0,78

Türkiye ile AB 15 'in EİT oranlarına bakıldığında 0,68 ile 0,89 arasında değerler aldığı görülmektedir. Yıllar itibari ile AB 15'in EİT oranları incelendiğinde 2004 yılındaki 0,68 EİT oranı 2014 yılında 0,78'e kadar yükselme kaydetmiştir. Ortalama EİT oranı ise 0,78 olup, genel olarak AB 15 ile EİT varlığından söz edilebilir.

İçki ve tütün grubunun ortalama en yüksek olduğu yıl 0,46 EİT oranı ile 2008 yılı olurken, bu yılda özellikle Danimarka Belçika, Portekiz ve Lüksemburg ülkelerinde neredeyse dış ticaret gerçekleşmediğinden diğerk ülkelerin sahip olduğu yüksek EİT oranlarını aşağı yönlü çekmiştir. Bununla birlikte Hollanda 0,96 ile en yüksek EİT oranı ile dikkat çekmektedir. En düşük yıl ise ortalama 0,28 ile 2014 yılıdır. Bu yılda 0,95 ile Almanya en yüksek orana sahiptir. 2014 yılının en düşük oranı ise 0 EİT oranı ile Lüksemburg'dur. Tablonun genelinde Lüksemburg ve Portekiz ülkeleri ele alınan yıllar arasında ticaretin neredeyse gerçekleşmediği ön plana çıkarken; İngiltere, Fransa ve İspanya ilk yıllar yüksek EİT oranlarına sahipken, giderek düşme eğiliminde oldukları görülmektedir.

III.3.3. Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler

2004-2014 yılları içerisinde Türkiye ile AB 15 ülkeleri arasındaki ‘Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler’ EİT oranları Tablo 4 ile gösterilmiştir. Türkiye’nin EİT’inde ortalama olarak en yüksek EİT oranı 0,93 ile İtalya görülmektedir. Bu kalemi sırayla 0,82 EİT oranı ile İspanya ve 0,67 EİT oranı ile Avusturya ülkeleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalamaya sahip olan ülke ise ortalama 0,21 EİT oranı ile İngiltere’dir.

Tablo 4: Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler EİT

Yıllar/Ülkeler	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Fransa	0,48	0,49	0,48	0,50	0,53	0,42	0,29	0,27	0,21	0,29	0,33
Hollanda	0,42	0,39	0,67	0,52	0,32	0,30	0,35	0,45	0,26	0,40	0,40
Almanya	0,47	0,39	0,48	0,55	0,44	0,43	0,40	0,45	0,42	0,48	0,48
İtalya	0,90	0,99	0,99	0,99	0,88	0,88	0,92	0,91	0,86	0,97	0,95
İngiltere	0,34	0,33	0,20	0,18	0,18	0,29	0,22	0,17	0,12	0,14	0,17
İrlanda	0,28	0,14	0,17	0,22	0,85	0,71	0,75	0,79	0,66	0,87	0,83
Danimarka	0,83	0,77	0,41	0,09	0,04	0,07	0,05	0,09	0,07	0,07	0,07
Yunanistan	0,22	0,25	0,29	0,51	0,37	0,17	0,16	0,38	0,16	0,17	0,16
Portekiz	0,71	0,51	0,66	0,86	0,43	0,14	0,25	0,24	0,39	0,45	0,34
İspanya	0,99	0,98	0,93	0,99	0,87	0,77	0,71	0,66	0,49	0,74	0,86
Belçika	0,33	0,52	0,67	0,52	0,32	0,26	0,31	0,33	0,40	0,44	0,42
Lüksemburg	0,01	0,00	0,00	0,95	0,86	0,64	0,11	0,61	0,70	0,25	0,79
İsveç	0,31	0,34	0,23	0,39	0,44	0,16	0,26	0,22	0,29	0,16	0,29
Finlandiya	0,68	0,67	0,74	1,00	0,49	0,59	0,65	0,72	0,45	0,16	0,13
Avusturya	0,57	0,59	0,67	0,64	0,66	0,53	0,61	0,68	0,72	0,82	0,83
AB 15	0,52	0,54	0,52	0,42	0,37	0,37	0,40	0,33	0,38	0,43	0,43

Türkiye ile AB 15 ’in EİT oranlarına bakıldığında 0,33 ile 0,54 arasında değerler aldığı görülmektedir. Yıllar itibari ile AB 15’in EİT oranları incelendiğinde düşme eğilimi izlenmekte olup 0,52 EİT oranı 0,43 değerine gerilemiştir. 2010 yılında az da olsa yükselme görülse de genel itibariyle düşük EİT oranları gözlemlenmiştir.

Akaryakıt hariç yenilmeyen hammaddeler ürününde ortalama en yüksek olduğu yıl 0,58 EİT oranı ile 2007 yılı olurken, bu yılda özellikle İtalya, İspanya ve Finlandiya ülkelerinde tam EİT söz konusudur. Fakat Danimarka, İngiltere ve İrlanda'da ortalama 0,16 EİT oranı bahsedilen yüksek EİT oranlarını aşağı çekmiştir. En düşük yıl ise ortalama 0,40 ile 2010 yılıdır. Bu yılda 0,92 ile İtalya en yüksek orana sahiptir. Yılın en düşük oranı ise 0,05 EİT oranı ile Danimarka'dır. 2006-2007 yılları arasında Lüksemburg'un 0 EİT oranından 0,95'e yükselmesi dikkat çekmektedir. Danimarka ise 2004 yılında neredeyse tam EİT oranına sahipken 2014 yılında ticaretin gerçekleşmediği söylenebilir. Bahse konu mal grubunda genellikle inişler çıkışlar görülmekte olduğu, ülkelerin yıllar itibariyle gelişiminde de düşme eğilimi kaydedilmiştir.

III.3.4. Mineral Yakıtlar, Yağlar ve Alkali Ürünler

2004-2014 yılları içerisinde Türkiye ile AB 15 ülkeleri arasındaki 'Mineral Yakıtlar, Yağlar ve Alkali Ürünler' EİT oranları Tablo 5 ile gösterilmiştir. Türkiye'nin EİT'sinde ortalama olarak en yüksek EİT oranı 0,72 ile Finlandiya görülmektedir. Bu kalemi sırayla 0,58 EİT oranı ile Almanya ve 0,57 EİT oranı ile İspanya ülkeleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalama sahip olan ülke ise ortalama 0,04 EİT oranı ile Lüksemburg'dur.

Tablo 5: Mineral Yakıtlar, Yağlar ve Alkali Ürünler EİT

Yıllar/Ülkeler	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Fransa	0,60	0,32	0,53	0,46	0,18	0,15	0,40	0,28	0,25	0,44	0,34
Hollanda	0,59	0,57	0,51	0,68	0,48	0,21	0,33	0,62	0,85	0,45	0,87
Almanya	0,01	0,04	0,02	0,74	0,67	0,62	1,00	0,81	0,92	0,85	0,67
İtalya	0,99	0,89	0,74	0,64	0,99	0,70	0,15	0,16	0,12	0,16	0,17
İngiltere	0,43	0,02	0,34	0,56	0,15	0,17	0,39	0,58	0,59	0,17	0,14
İrlanda	0,00	0,52	0,20	0,02	0,03	0,00	0,51	0,00	0,01	0,02	0,03
Danimarka	0,98	0,00	0,07	0,21	0,70	0,31	0,16	0,69	0,11	0,09	0,25
Yunanistan	0,50	0,16	0,60	0,99	0,81	0,46	0,43	0,29	0,26	0,20	0,17
Portekiz	0,06	0,12	0,23	0,96	0,43	0,77	0,19	0,17	0,07	0,50	0,06
İspanya	0,61	0,75	0,39	0,93	0,76	0,47	0,15	0,29	0,61	0,56	0,80
Belçika	0,03	0,08	0,08	0,38	0,39	0,12	0,09	0,16	0,54	0,20	0,89
Lüksemburg	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,02	0,00	0,36	0,00	0,01
İsveç	0,09	0,13	0,22	0,41	0,64	0,31	0,31	0,41	0,41	0,43	0,50
Finlandiya	0,00	0,65	0,98	0,48	0,63	0,79	0,89	1,00	0,88	0,69	0,99
Avusturya	0,11	0,57	0,83	0,43	0,57	0,44	0,53	0,49	0,56	0,37	0,22
AB 15	0,83	0,96	0,91	0,86	0,64	0,44	0,39	0,38	0,46	0,39	0,63

Türkiye ile AB 15 'in EİT oranlarına bakıldığında 0,38 ile 0,96 arasında değerler aldığı görülmektedir. Bu geniş EİT oranı yelpazesine bakıldığında ilk yıllar yüksek sonuçlar görülse de, 2008 yılından itibaren önemli düşüş kaydedildiği göze çarpmaktadır. Bununla birlikte 2013 yılı sonrası 0,39 EİT değeri 0,63'e doğru yükselmiştir.

Mineral yakıtlar, yağlar ve alkali ürünler grubunda ortalama en yüksek olduğu yıl 0,51 EİT oranı ile 2008 yılı olurken, İtalya 0,99 EİT ile en yüksek değere sahiptir. Fakat Lüksemburg, Fransa ve İrlanda ülkelerinde ticaretin düşük gerçekleştiği söylenebilir. En düşük yıl ise ortalama 0,34 ile 2013 yılıdır. Bu yılda Lüksemburg'da ticaret gerçekleşmemiş ve dolayısı ile EİT oranı 0'dır. Almanya'da 2013 yılında 0,85 değeri görülse de genel olarak söz konusu mal grubunda düşük EİT oranları mevcuttur. Danimarka'da 2004 yılında 0,98 EİT görülürken bir sonraki yıl ise ticaretin gerçekleşmediği görülmektedir. Finlandiya ise 2004 yılında Türkiye ile EİT varlığından söz edilemezken daha sonraki yıllarda tam EİT oranlarına yaklaşık değerler olarak bahse konu mal grubunda ilk sırada yer almaktadır.

III.3.5. Hayvansal, Bitkisel Katı ve Sıvı Yağlar, Mumlar

2004-2014 yılları içerisinde Türkiye ile AB 15 ülkeleri arasındaki ‘Hayvansal, Bitkisel Katı ve Sıvı Yağlar, Mumlar ’ EİT oranları Tablo 6 ile gösterilmiştir. Türkiye’nin EİT’inde ortalama olarak en yüksek EİT oranı 0,59 ile Almanya görülmektedir. Bu kalemi sırayla 0,58 EİT oranı ile Fransa ve 0,53 EİT oranı ile Belçika ülkeleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalamaya sahip olan ülke ise ortalama 0 EİT oranı ile Finlandiya ve Lüksemburg’dur.

Tablo 6: Hayvansal, Bitkisel Katı ve Sıvı Yağlar, Mumlar EİT

Yıllar/Ülkeler	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Fransa	0,82	0,07	0,76	0,25	0,57	0,82	0,95	0,62	0,56	0,35	0,60
Hollanda	0,47	0,48	0,20	0,24	0,71	0,32	0,32	0,20	0,61	0,52	0,61
Almanya	0,42	0,47	0,43	0,59	0,42	0,83	0,62	0,66	0,60	0,75	0,70
İtalya	0,20	0,16	0,04	0,29	0,82	0,24	0,59	0,49	0,77	0,13	0,84
İngiltere	0,18	0,12	0,14	0,08	0,08	0,32	0,23	0,29	0,37	0,39	0,44
İrlanda	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,30
Danimarka	0,05	0,08	0,05	0,14	0,08	0,88	0,42	0,35	0,45	0,30	0,22
Yunanistan	0,04	0,01	0,19	0,85	0,03	0,55	0,71	0,80	0,60	0,94	0,30
Portekiz	0,00	0,30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00
İspanya	0,52	0,59	0,98	0,80	0,04	0,66	0,92	0,40	0,36	0,27	0,18
Belçika	0,24	0,59	0,90	0,82	0,47	0,81	0,89	0,54	0,19	0,23	0,10
Lüksemburg	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
İsveç	0,12	0,19	0,18	0,29	0,18	0,89	0,90	0,40	0,89	0,98	0,70
Finlandiya	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Avusturya	0,48	0,79	0,93	0,69	0,02	0,98	0,35	0,01	0,27	0,02	0,40
AB 15	0,59	0,61	0,99	0,85	0,99	0,92	0,57	0,77	0,63	0,50	0,74

Türkiye ile AB 15 ’in EİT oranlarına bakıldığında 0,50 ile 0,99 arasında değerler aldığı görülmektedir. 2009 yılına kadar genel olarak yüksek EİT oranları gözlemlenirken, 2010 ve sonrasında önemli oranlarda düşme eğilimi görülmektedir. Buna rağmen yıllar itibari ile EİT oranı 0,74 seviyelerindedir.

Hayvansal, Bitkisel Katı ve Sıvı Yağlar, Mumlar ürününde ortalama en yüksek olduğu yıl 0,51 EİT oranı ile 2009 yılıdır. Portekiz, Lüksemburg ve Finlandiya ülkelerinde EİT gerçekleşmemesine rağmen başta Avusturya ve İsveç olmak üzere yüksek EİT oranlarının varlığı 2009 yılında en yüksek EİT'nin gerçekleşmesini sağlamıştır. En düşük yıl ise ortalama 0,26 ile 2004 yılıdır. Bu yılda İrlanda, Portekiz, Finlandiya ve Lüksemburg'da ticaret gerçekleşmemiş ve dolayısı ile EİT oranları 0'dır. 2004 yılının en yüksek değerine sahip olan ülke ise 0,82 ile Fransa'dır. Ülkelerin genel gelişimine bakıldığında ticaretin gerçekleşmediği ülkeler hariç EİT'nin yükseldiği görülmektedir.

III.3.6. Başka Yerde Belirtilmeyen Kimya Sanayi ve Buna Bağlı Sanayi Ürünleri

2004-2014 yılları içerisinde Türkiye ile AB 15 ülkeleri arasındaki ‘Başka Yerde Belirtilmeyen Kimya Sanayi ve Buna Bağlı Sanayi Ürünleri’ EİT oranları Tablo 7 ile gösterilmiştir. Türkiye’nin EİT’inde ortalama olarak en yüksek EİT oranı 0,60 ile Yunanistan görülmektedir. Bu kalemi sırayla 0,38 EİT oranı ile Portekiz ve 0,33 EİT oranı ile İtalya ülkeleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalama sahip olan ülke ise ortalama 0,06 EİT oranı ile İrlanda’dır.

Tablo 7: Başka Yerde Belirtilmeyen Kimya Sanayi ve Buna Bağlı Sanayi Ürünleri EİT

Yıllar/Ülkeler	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Fransa	0,09	0,08	0,10	0,11	0,12	0,12	0,15	0,17	0,17	0,19	0,20
Hollanda	0,13	0,13	0,14	0,13	0,22	0,15	0,19	0,19	0,30	0,21	0,24
Almanya	0,09	0,10	0,11	0,13	0,14	0,16	0,17	0,16	0,16	0,16	0,18
İtalya	0,29	0,23	0,34	0,28	0,33	0,30	0,37	0,33	0,38	0,34	0,42
İngiltere	0,11	0,13	0,19	0,24	0,24	0,25	0,28	0,32	0,33	0,37	0,40
İrlanda	0,05	0,06	0,06	0,07	0,07	0,04	0,05	0,07	0,08	0,08	0,09
Danimarka	0,06	0,27	0,27	0,13	0,14	0,14	0,14	0,16	0,14	0,14	0,15
Yunanistan	0,41	0,43	0,59	0,67	0,67	0,66	0,61	0,65	0,74	0,65	0,56
Portekiz	0,21	0,17	0,39	0,24	0,29	0,32	0,38	0,40	0,55	0,51	0,71
İspanya	0,38	0,26	0,25	0,32	0,30	0,28	0,34	0,29	0,33	0,33	0,29
Belçika	0,17	0,16	0,15	0,14	0,20	0,18	0,18	0,19	0,19	0,14	0,16
Lüksemburg	0,21	0,30	0,05	0,12	0,02	0,07	0,21	0,29	0,09	0,13	0,25
İsveç	0,05	0,05	0,10	0,09	0,10	0,11	0,11	0,14	0,19	0,14	0,18
Finlandiya	0,24	0,21	0,15	0,16	0,16	0,20	0,19	0,17	0,16	0,15	0,17
Avusturya	0,09	0,12	0,16	0,11	0,14	0,10	0,14	0,18	0,19	0,20	0,20
AB 15	0,15	0,18	0,18	0,20	0,19	0,22	0,22	0,25	0,23	0,26	0,21

Türkiye ile AB 15 ’in EİT oranlarına bakıldığında 0,15 ile 0,26 arasında değerler aldığı görülmektedir. Tablodan da anlaşıldığı gibi AB 15 ile yapılan tüm ticaret içerisinde

çok zayıf EİT oranları ortaya çıkmıştır. Yıllar bazında gelişimine bakıldığında bir ivme kaydedilmiş olsa da ortalama 0,21 seviyelerinde EİT gerçekleşmiştir.

Başka yerde belirtilmeyen kimya sanayi ve buna bağlı sanayi ürünleri grubunda ortalama en yüksek olduğu yıl 0,28 EİT oranı ile 2014 yılıdır. Bu durum bize söz konusu mal grubunda yükselme olduğuna işaret eder. 0,56 EİT oranı ile 2014 yılında en yüksek EİT gerçekleştirilen ülke Yunanistan'dır. Bununla birlikte 0,09 EİT oranı ile en düşük EİT oranına İrlanda sahiptir. En düşük yıl ise ortalama 0,17 ile 2004 yılıdır. Bu yılda 0,41 ile Yunanistan en yüksek değere sahipken, İsveç ve İrlanda ülkelerinde 0,05 EİT oranları ile en düşük değerler ortaya çıkmıştır. Ülkelerin bütünüyle yıllar itibariyle gelişimine bakıldığında EİT değerleri düşük olmakla birlikte EİT oranlarının yükselmekte olduğu söylenebilir.

III.3.7. Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar

2004-2014 yılları içerisinde Türkiye ile AB 15 ülkeleri arasındaki ‘Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar ’ EİT oranları Tablo 8 ile gösterilmiştir. Türkiye’nin EİT’inde ortalama olarak en yüksek EİT oranı 0,95 ile Almanya görülmektedir. Bu kalemi sırayla 0,92 EİT oranı ile İtalya ve 0,90 EİT oranı ile Belçika ülkeleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalama sahip olan ülke ise ortalama 0,26 EİT oranı ile Finlandiya’dır.

Tablo 8: Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar EİT

Yıllar/Ülkeler	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Fransa	0,78	0,75	0,77	0,79	0,74	0,79	0,79	0,87	0,84	0,84	0,82
Hollanda	0,77	0,94	0,81	0,74	0,69	0,80	0,73	0,81	0,85	0,71	0,60
Almanya	0,90	0,90	0,89	0,94	0,98	1,00	0,99	0,93	0,99	0,99	0,94
İtalya	0,96	0,89	0,93	0,90	0,87	0,90	0,91	0,95	0,89	0,95	0,95
İngiltere	0,64	0,72	0,59	0,56	0,57	0,61	0,53	0,52	0,60	0,75	0,76
İrlanda	0,30	0,47	0,26	0,25	0,23	0,34	0,17	0,13	0,21	0,29	0,33
Danimarka	0,57	0,48	0,51	0,53	0,55	0,55	0,57	0,56	0,40	0,38	0,43
Yunanistan	0,28	0,39	0,40	0,36	0,36	0,31	0,49	0,62	0,74	0,67	0,65
Portekiz	0,48	0,51	0,32	0,36	0,48	0,53	0,78	0,79	0,76	0,61	0,77
İspanya	0,71	0,84	0,82	0,76	0,99	0,84	0,80	0,72	0,57	0,61	0,66
Belçika	1,00	0,89	0,90	0,96	0,87	0,87	0,86	0,87	0,83	0,89	0,95
Lüksemburg	0,38	0,38	0,46	0,68	0,76	0,38	0,37	0,51	0,54	0,52	0,54
İsveç	0,56	0,58	0,58	0,62	0,57	0,49	0,52	0,61	0,51	0,57	0,70
Finlandiya	0,26	0,23	0,23	0,24	0,25	0,26	0,27	0,29	0,30	0,28	0,29
Avusturya	0,61	0,69	0,68	0,66	0,69	0,83	0,81	0,84	0,82	0,84	0,82
AB 15	0,97	0,99	0,97	0,99	0,98	0,98	0,98	0,94	0,95	0,98	0,97

Türkiye ile AB 15 ’in EİT oranlarına bakıldığında 0,94 ile 0,99 arasında değerler aldığı görülmektedir. Tablodan da görüldüğü gibi Türkiye AB 15 ile yıllar itibariyle tam EİT söz konusudur. Düşme eğilimi bile gösterdiği 2011 yılında bile 0,94 EİT değeri gerçekleşmiştir.

Başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar ortalama en yüksek olduğu yıl 0,70 EİT oranı ile 2014 yılıdır. Almanya, İtalya, Belçika değerleri yılın en yüksek EİT oranları olmakla birlikte Fransa ve Avusturya ülkeleri de bahsedilen ülkeleri değer açısından takip etmektedir. 2014 yılının en düşük EİT oranına ise 0,29 ile Finlandiya olduğu görülmektedir. En düşük yıl ise ortalama 0,63 ile 2004 yılıdır. Bu yılda Belçika ülkesi ile tam EİT gerçekleşmiş olup 2004 yılının en düşük değerine sahip olan ülke ise 0,26 ile Finlandiya'dır. Ülkelerin genel gelişimine bakıldığında yüksek değerler göze çarpmakta ve AB 15 ile de tam EİT gerçekleştirilmiştir. 2004 yılından 2014 yılına kadar geçen süre içerisinde de gelişimin devam ettiği gözlemlenmiştir.

III.3.8. Makineler ve Ulaştırma Araçları

2004-2014 yılları içerisinde Türkiye ile AB 15 ülkeleri arasındaki ‘Makineler ve Ulaştırma Araçları’ EİT oranları Tablo 9 ile gösterilmiştir. Türkiye’nin EİT’inde ortalama olarak en yüksek EİT oranı 0,94 ile Hollanda görülmektedir. Bu kalemi sırayla 0,87 EİT oranı ile İngiltere ve 0,86 EİT oranı ile Danimarka ülkeleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalamaya sahip olan ülke ise ortalama 0,38 EİT oranı ile Yunanistan’dır.

Tablo 9: Makineler ve Ulaştırma Araçları EİT

Yıllar/Ülkeler	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Fransa	0,66	0,71	0,73	0,89	0,94	0,97	0,86	0,87	0,89	0,95	0,94
Hollanda	0,99	0,84	0,93	0,94	0,99	0,99	0,92	0,92	0,91	0,93	0,95
Almanya	0,54	0,57	0,57	0,62	0,64	0,57	0,56	0,51	0,56	0,51	0,62
İtalya	0,71	0,76	0,81	0,85	0,86	0,89	0,79	0,67	0,63	0,62	0,67
İngiltere	0,99	0,96	0,98	0,88	0,80	0,81	0,84	0,90	0,83	0,84	0,71
İrlanda	0,97	0,91	0,85	0,72	0,61	0,93	0,81	0,78	0,94	0,73	0,68
Danimarka	0,78	1,00	0,86	0,95	0,88	0,61	0,67	0,86	0,99	0,95	0,93
Yunanistan	0,27	0,28	0,25	0,23	0,21	0,30	0,44	0,64	0,61	0,41	0,54
Portekiz	0,56	0,96	0,93	0,89	0,80	0,96	0,82	0,94	0,86	0,79	0,93
İspanya	0,69	0,74	0,84	0,89	0,83	0,65	0,69	0,61	0,65	0,57	0,72
Belçika	0,64	0,73	0,73	0,89	0,86	0,70	0,99	0,99	0,95	0,87	0,78
Lüksemburg	0,44	0,35	0,31	0,77	0,63	0,57	0,48	0,57	0,53	0,89	0,72
İsveç	0,60	0,59	0,77	0,67	0,61	0,56	0,74	0,82	0,89	0,90	0,97
Finlandiya	0,63	0,50	0,55	0,58	0,61	0,39	0,40	0,41	0,51	0,50	0,59
Avusturya	0,59	0,77	0,72	0,76	0,75	0,75	0,65	0,71	0,67	0,63	0,72
AB 15	0,74	0,78	0,84	0,87	0,85	0,78	0,72	0,76	0,74	0,83	0,79

Türkiye ile AB 15 ’in EİT oranlarına bakıldığında 0,72 ile 0,87 arasında değerler aldığı görülmektedir. 2008 yılına kadar yükselme görülen değerlerde, 2012 yılı dâhil olmak üzere düşük oranlarla düşme eğilimi göstermektedir. 2013 yılında 0,83 değerine kadar yükselme göstermiş fakat 2014 yılında 0,79 değerine gerilemiştir.

Makineler ve ulaştırma araçları ortalama en yüksek olduğu yıl 0,77 EİT oranı ile 2014 yılıdır. Hollanda, Danimarka, Portekiz, Fransa ve İsviçre lkeleri tam EİT oranlarına yaklaşmış olduğu görülmekle birlikte Yunanistan 0,54 EİT oranı ile yılın en düşük değerine sahiptir. En düşük yıl ise ortalama 0,68 ile 2004 yılıdır. Bu yılda Hollanda ve İngiltere 0,99 EİT oranı ile en yüksek değerlerle ne çıkarken 0,27 ile Yunanistan en düşük değere sahiptir. İngiltere, İtalya ve İrlanda lkeleri dışındaki tüm ülkelerde yıllar itibariyle 2004 yılından 2014 yılına kadar geçen süre içerisinde de gelişimin devam ettiği gözlemlenmiştir.

III.3.9. Çeşitli Mamul Eşya

2004-2014 yılları içerisinde Türkiye ile AB 15 ülkeleri arasındaki ‘Çeşitli Mamul Eşya’ EİT oranları Tablo 10 ile gösterilmiştir. Türkiye’nin EİT’inde ortalama olarak en yüksek EİT oranı 0,87 ile İtalya görülmektedir. Bu kalemi sırayla 0,80 EİT oranı ile İrlanda ve 0,65 EİT oranı ile Finlandiya ülkeleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalamaya sahip olan ülke ise ortalama 0,18 EİT oranı ile Danimarka’dır.

Tablo 10: Çeşitli Mamul Eşya EİT

Yıllar/Ülkeler	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Fransa	0,53	0,52	0,55	0,53	0,57	0,52	0,55	0,60	0,61	0,60	0,54
Hollanda	0,22	0,24	0,26	0,24	0,23	0,27	0,29	0,29	0,26	0,29	0,26
Almanya	0,34	0,38	0,43	0,46	0,50	0,43	0,43	0,48	0,51	0,53	0,50
İtalya	0,85	0,88	0,87	0,88	0,85	0,95	0,90	0,88	0,88	0,81	0,84
İngiltere	0,31	0,28	0,27	0,21	0,24	0,20	0,21	0,24	0,23	0,24	0,20
İrlanda	0,84	0,92	0,89	0,89	0,99	0,99	0,83	0,69	0,64	0,59	0,59
Danimarka	0,15	0,19	0,21	0,18	0,20	0,15	0,17	0,19	0,17	0,18	0,21
Yunanistan	0,18	0,17	0,18	0,14	0,14	0,17	0,21	0,25	0,26	0,25	0,19
Portekiz	0,68	0,50	0,55	0,57	0,65	0,75	0,81	0,63	0,60	0,57	0,51
İspanya	0,40	0,33	0,30	0,29	0,28	0,26	0,26	0,27	0,26	0,27	0,25
Belçika	0,44	0,54	0,54	0,52	0,53	0,38	0,32	0,33	0,31	0,35	0,31
Lüksemburg	0,17	0,26	0,15	0,15	0,17	0,22	0,22	0,22	0,26	0,17	0,20
İsveç	0,48	0,74	0,75	0,76	0,66	0,70	0,50	0,64	0,54	0,53	0,54
Finlandiya	0,45	0,63	0,67	0,64	0,76	0,81	0,63	0,79	0,68	0,54	0,49
Avusturya	0,49	0,52	0,50	0,51	0,46	0,51	0,71	0,69	0,64	0,74	0,76
AB 15	0,46	0,48	0,48	0,52	0,46	0,47	0,52	0,51	0,53	0,49	0,49

Türkiye ile AB 15 ’in EİT oranlarına bakıldığında 0,46 ile 0,53 arasında değerler aldığı görülmektedir. Genel olarak belirli değer aralığında gerçekleşen EİT, AB 15 ile Türkiye arasında ortalama 0,49 civarlarındadır. 2012 yılına kadar belirli yükselmeler görülse de 2014 yılına kadar tekrar düşme eğilimi göstermiştir.

Çeşitli mamul eşya ortalama en yüksek olduğu yıl 0,49 EİT oranı ile 2009 yılıdır. Yıl içerisinde İrlanda ve İtalya'nın sahip olduğu değerler yüksek olsa de geriye kalan ülkelerin EİT oranlarının 0,50 değer ve aşağısında olduğu görülmüş en düşük değeri ise 0,15 ile Danimarka almıştır. En düşük yıl ise ortalama 0,43 ile 2014 yılıdır. Bu yılda 0,84 ile İtalya ön plana çıkarken Avusturya dışındaki diğer ülkeler 0,59 değeri altındadır. 2009 yılında olduğu gibi 2014 yılında da en düşük değere Danimarka sahiptir. Ülkelerin genel gelişimine bakıldığında ise İtalya ve Avusturya ülkeleri dışında düşme eğiliminde olduğu görülmektedir.

III.3.10. SITC’da Sınıflandırılmamış Eşyalar

2004-2014 yılları içerisinde Türkiye ile AB 15 ülkeleri arasındaki ‘SITC’da Sınıflandırılmamış Eşyalar’ EİT oranları Tablo 11 ile gösterilmiştir. Türkiye’nin EİT’inde ortalama olarak en yüksek EİT oranı 0,69 ile Fransa görülmektedir. Bu kalemi sırayla 0,64 EİT oranı ile Hollanda ve 0,63 EİT oranı ile İtalya ülkeleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalamaya sahip olan ülke ise ortalama 0,11 EİT oranı ile Yunanistan’dır.

Tablo 11: SITC’da Sınıflandırılmamış Eşyalar EİT

Yıllar/Ülkeler	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Fransa	0,52	0,81	0,92	0,48	0,95	0,91	0,45	0,44	0,57	0,71	0,87
Hollanda	0,49	0,97	0,85	0,35	0,11	0,63	0,56	0,91	0,78	0,78	0,65
Almanya	0,04	0,44	0,29	0,66	0,86	0,68	0,95	0,40	0,16	0,25	0,30
İtalya	0,18	0,51	0,59	0,48	0,53	0,97	0,65	1,00	0,31	0,98	0,78
İngiltere	0,14	0,84	0,63	0,11	0,24	0,36	0,10	0,60	0,02	0,70	0,15
İrlanda	0,00	0,00	0,33	0,90	0,76	0,19	0,22	0,00	0,00	0,07	0,03
Danimarka	0,82	0,13	0,47	0,03	0,15	0,05	0,84	0,28	0,30	0,73	0,93
Yunanistan	0,00	0,09	0,00	0,01	0,02	0,03	0,03	0,06	0,19	0,21	0,60
Portekiz	0,71	0,37	0,11	0,09	0,89	0,43	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02
İspanya	0,88	0,55	0,49	0,65	0,96	0,57	0,89	0,08	0,02	0,03	0,02
Belçika	0,20	0,18	0,11	0,86	0,68	0,15	0,44	0,07	0,04	0,06	0,05
Lüksemburg	0,00	0,00	0,95	0,63	0,00	0,69	0,71	0,15	0,89	0,19	0,02
İsveç	0,09	0,01	0,23	0,10	0,66	0,58	0,81	0,34	0,16	0,10	0,03
Finlandiya	0,01	0,30	0,50	0,00	0,41	0,06	0,16	0,00	0,47	0,00	0,26
Avusturya	0,00	0,58	0,12	0,38	0,06	0,04	0,46	0,00	0,01	0,78	0,00
AB 15	0,64	0,78	0,68	0,82	0,60	0,63	0,98	0,98	0,28	0,48	0,69

Türkiye ile AB 15 ’in EİT oranlarına bakıldığında 0,28 ile 0,98 arasında değerler aldığı görülmektedir.2011 yılına kadar yüksel me görülmekle birlikte tam EİT’ye doğru yol alındığı görülmektedir. Fakat 2012 yılında ciddi bir düşüş yaşanarak 0,28 seviyelerine kadar gerileme yaşanmıştır. 2013 yılı itibari ise yükselme kaydedilerek 0,69 değerine kadar EİT oranları artış göstermiştir.

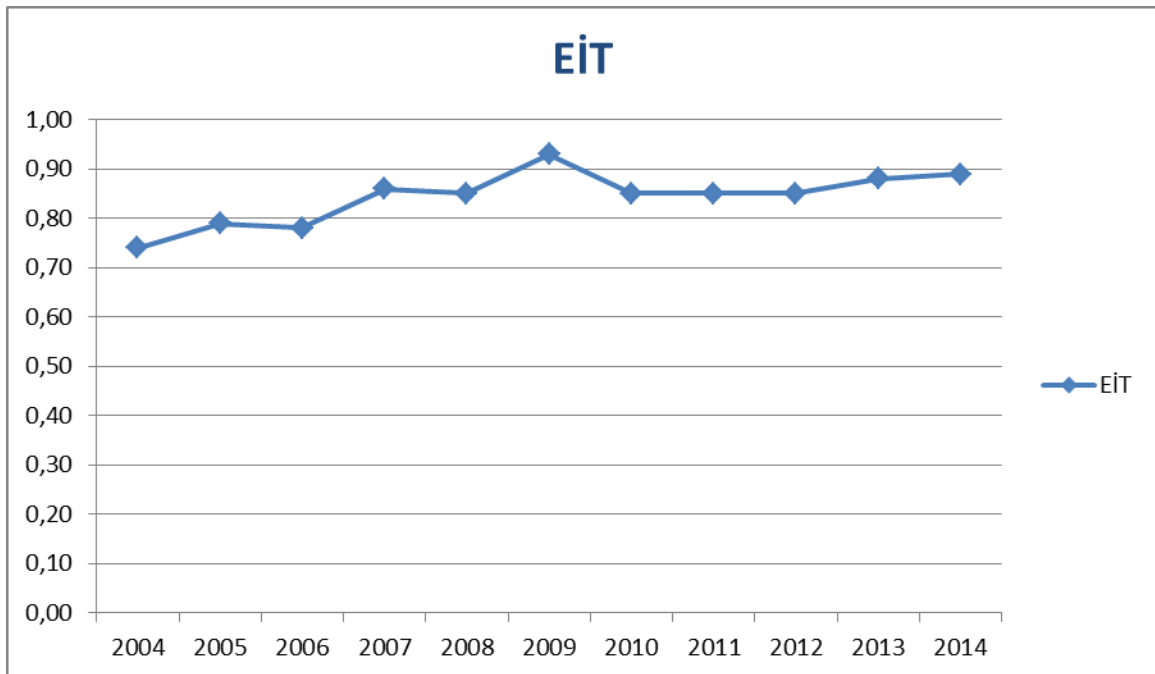
SITC’da sınıflandırılmamış eşyalar ortalama en yüksek olduğu yıl 0,49 EİT oranı ile 2008 yılıdır. Yılın en yüksek EİT değeri 0,95 ile Fransa’dır. Bununla birlikte Lüksemburg ve Avusturya ülkelerinde EİT’nin gerçekleşmediği görülmektedir. En düşük yıl ise ortalama 0,29 ile 2004 yılıdır. Bu yılda İspanya ve Fransa ortalama 0,85 değerlerini alırken İrlanda, Avusturya ve Yunanistan’da ticaret yapılmamış ve dolayısı ile EİT oranları 0 değerini almıştır. Ülkelerin geneline bakıldığında dikkat çeken ülkelerin başında Portekiz gelmektedir. 2010 yılı ve sonrasında ticaretin bahse konu mal grubunda ticaret gerçekleşmemiştir. Bununla birlikte İrlanda da 2011 yılından itibaren Portekiz ile aynı özellikleri taşımaktadır. AB 15 üye ülkesi ve Türkiye arasındaki SITC’da sınıflandırılmamış eşyalar grubunda düzenli dış ticaretin varlığının olmadığı görülmekte, yıllar itibari ile ortalama olarak düşük EİT oranlarının olduğu söylenebilir.

III.4. Türkiye AB 15 Endüstri-İçi Ticareti Ülke Bazında Analiz Sonuçları

Türkiye AB 15 ülkeleri arasında gerçekleşen ticaretin SITC Rev. 3 sınıflaması ele alınarak mal grupları başlıkları altında 2004-2014 yılları ülkeler bazında EİT analiz sonuçlarına yer verilmiş olup, bu bölümde elde edilen sonuçlara göre ülke bazındaki EİT oranları analiz edilecektir.

Fransa ile Türkiye arasındaki 2004-2014 yılları arası EİT oranları Grafik 1 ile gösterilmiştir. Son yılda ortalama olarak 0,86 en yüksek EİT oranı ile ‘Makine ve Ulaştırma Araçları’ kalemidir. Bu kalemi sırayla 0,80 EİT oranı ile ‘Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar’ ve 0,69 EİT oranı ile ‘SITC’ da sınıflandırılmamış eşyalar’ kalemleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalamaya sahip olan ürün ise yıllar itibari ile ilerleme göstermiş olmasına rağmen ortalama 0,13 EİT oranı ‘Başka Yerde Belirtilmeyen Kimya Sanayi ve Buna Bağlı Sanayi ürünleri’ dir.

Grafik 1: Fransa-Türkiye EİT

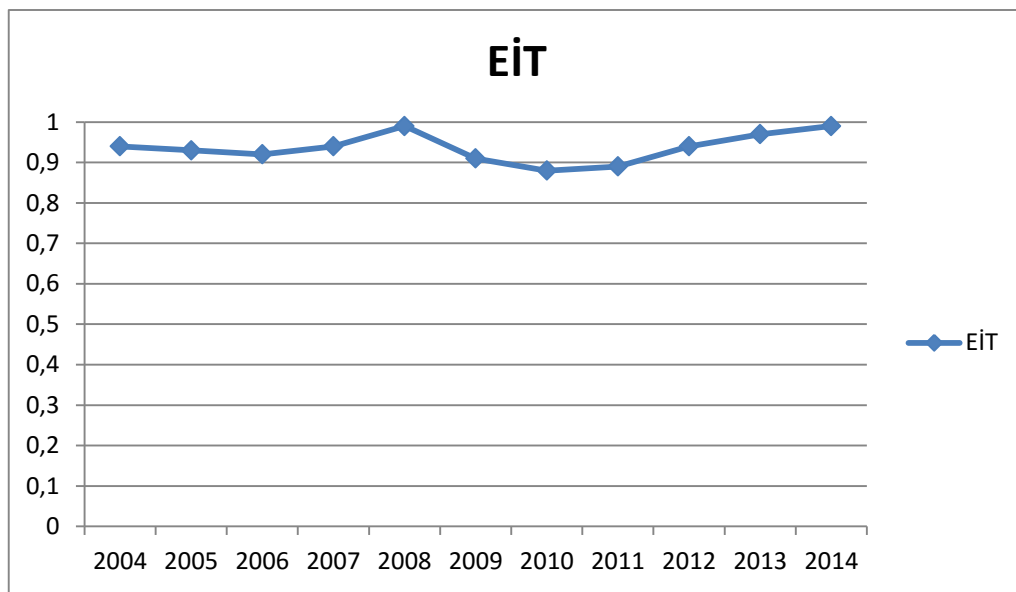


Fransa-Türkiye arasında gerçekleşen EİT gözlemlendiğinde, SITC Rev. 3 sınıflamasına göre 0,74 ile 0,89 arasında değerler aldığı görülmektedir. EİT oranlarının

yükselmesi karşılıklı dış ticaretin de arttığını göstermektedir. Son on yılda Türkiye'nin Fransa ile yapmış olduğu ihracat rakamları yüksek olsa da, ithalat rakamları genel itibariyle daha yüksek düzeyde gerçekleşmiştir.

Hollanda ile Türkiye arasındaki 2004-2014 yılları arası EİT oranları Grafik 2 ile gösterilmiştir. Son yılda ortalama olarak 0,86 en yüksek EİT oranı ile ‘Makine ve Ulaştırma Araçları’ kalemidir. Bu kalemi sırayla 0,84 EİT oranı ile ‘İçki ve Tütün’ ve 0,77 EİT oranı ile ‘Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar’ kalemleri izlemektedir. En düşük ortalamaya sahip olan ürün ise yıllar itibari ile düzenli bir seyirde ilerleyen 0,26 ortalama ile ‘Çeşitli Mamul Eşya’ kalemidir.

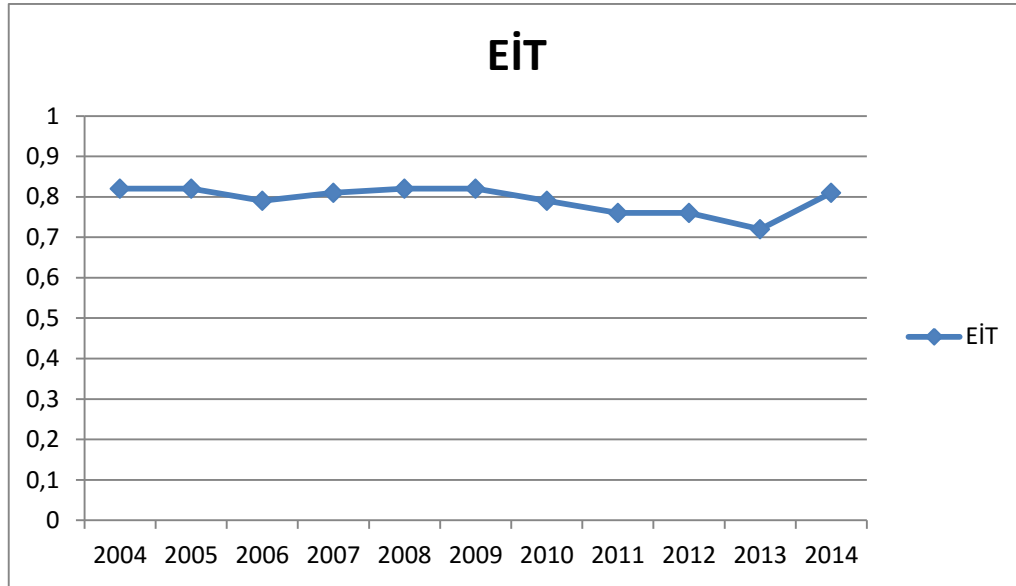
Grafik 2: Hollanda-Türkiye EİT



Türkiye-Hollanda arasında gerçekleşen EİT gözlemlendiğinde, SITC Rev. 3 sınıflamasına göre 0,88 ile 0,99 arasında değerler aldığı görülmektedir. Tüm mallar üzerinde tam EİT gerçekleşmiş diyebiliriz. Genel itibariye ithalat ve ihracat rakamları artmış 2004 yılındaki toplam dış ticaret hacmi 4 milyar dolarken 2014 yılında 7 milyar dolara çıkmıştır. Fakat ilk beş yılda Türkiye'nin Hollanda ile yapmış olduğu ihracat rakamları ithalatından yüksek iken, son beş yılda ise bu durum tam tersine doğru değişmiştir.

Almanya ile Türkiye arasındaki 2004-2014 yılları arası EİT oranları Grafik 3 ile gösterilmiştir. Son yılda ortalama olarak 0,95 en yüksek EİT oranı ile ‘Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar’ kalemidir. Bu kalemi sırayla 0,78 EİT oranı ile ‘İçki ve Tütün’ ve 0,59 EİT oranı ile ‘Hayvansal, Bitkisel Katı ve Sıvı Yağlar, Mumlar’ kalemleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalamaya sahip olan ürün ise yıllar itibari ile ilerleme göstermiş olmasına rağmen ortalama 0,14 EİT oranı ile ‘Başka Yerde Belirtilmeyen Kimya Sanayi ve Buna Bağlı Sanayi ürünleri’ dir.

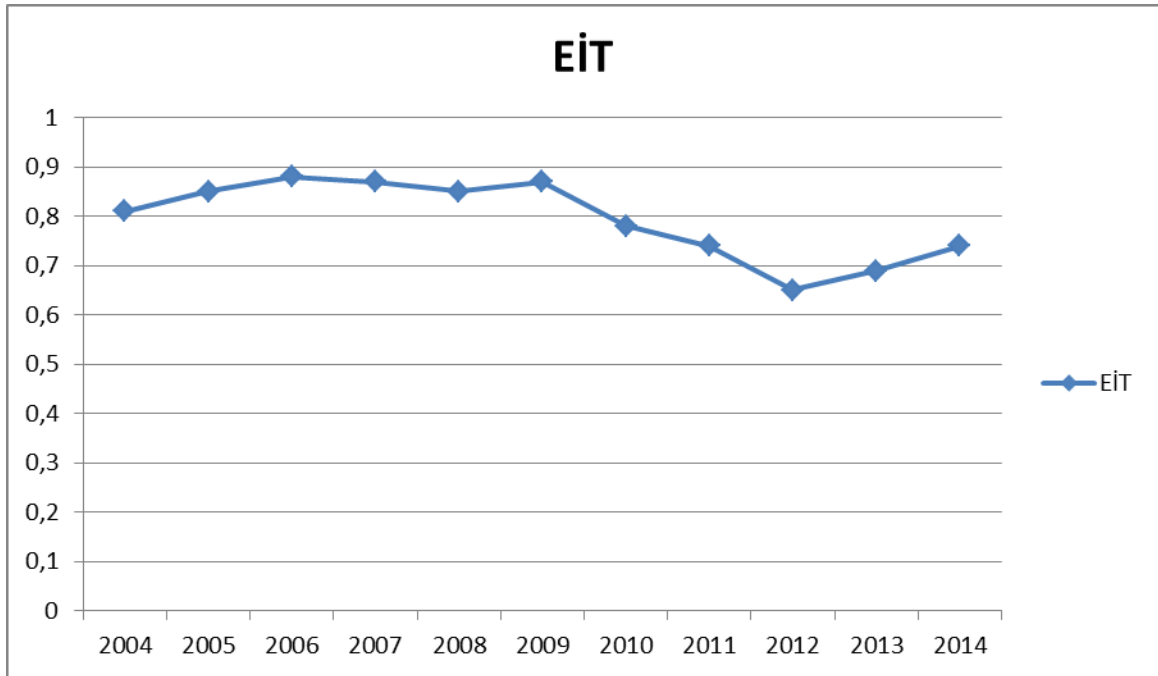
Grafik 3: Almanya-Türkiye EİT



Türkiye-Almanya arasında gerçekleşen EİT incelendiğinde, SITC Rev. 3 sınıflamasına göre 0,72 ile 0,82 arasında değerler aldığı görülmektedir. Son on yılda Türkiye'nin Almanya ile yapmış olduğu ihracat rakamları ithalatından düşüktür. EİT oranlarının veri olarak aynı kalma sebebi ise yaklaşık aynı miktarlarda ithalat ve ihracat verilerinin artması sonucundan kaynaklanmaktadır.

İtalya ile Türkiye arasındaki 2004-2014 yılları arası EİT oranları Grafik 4 ile gösterilmiştir. Son yılda ortalama olarak 0,93 en yüksek EİT oranı ile 'Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler' kalemidir. Bu kalemi sırayla 0,92 EİT oranı ile 'Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar' ve 0,87 EİT oranı ile 'Çeşitli Mamul Eşya' kalemleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalama sahip olan ürün ise ortalama 0,09 EİT oranı ile 'İçki ve Tütün' kalemidir.

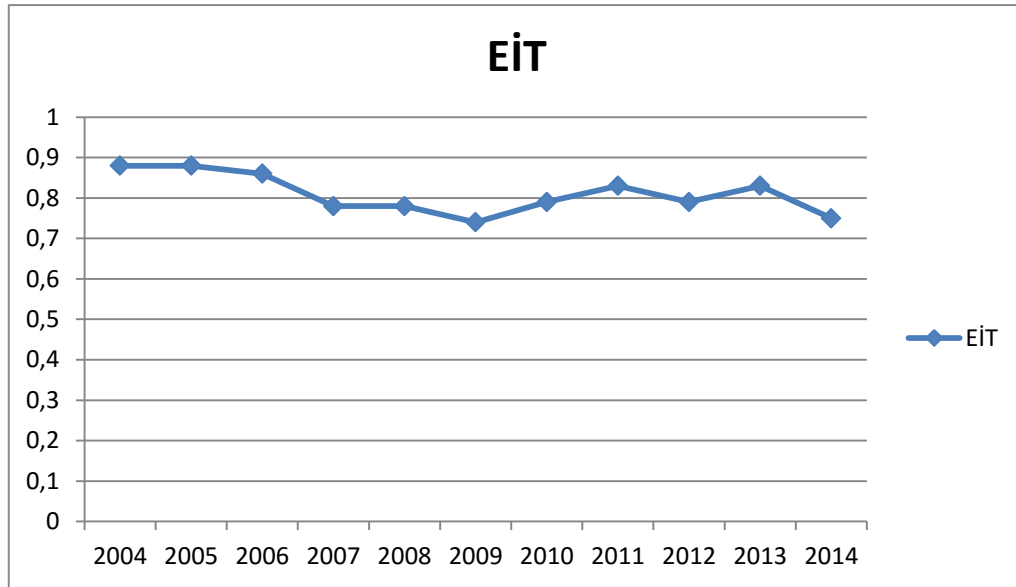
Grafik 4: İtalya-Türkiye EİT



Türkiye-İtalya arasında gerçekleşen EİT incelendiğinde, SITC Rev. 3 sınıflamasına göre 0,65 ile 0,88 arasında değerler aldığı görülmektedir. Son on yılda ihracat rakamlarımız ithalattan düşüktür. EİT oranlarının veri olarak son yıllarda düşmesinin sebebi ise 2010 yılından itibaren ihracatımız ortalama 6,5 milyar dolarken ithalatımızın 7,5 milyar dolardan 12 milyar dolara yükselmesinden kaynaklanmaktadır.

İngiltere ile Türkiye arasındaki 2004-2014 yılları arası EİT oranları Grafik 5 ile gösterilmiştir. Son yılda ortalama olarak 0,87 en yüksek EİT oranı ile ‘Makineler ve Ulaştırma Araçları’ kalemidir. Bu kalemi sırayla 0,64 EİT oranı ile ‘İçki ve Tütün’ ve 0,62 EİT oranı ile ‘Başlıca sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar’ kalemleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalamaya sahip olan ürün ise son beş yıl içinde de düşüş gösteren ortalama 0,21 EİT oranı ile ‘Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler’ kalemidir.

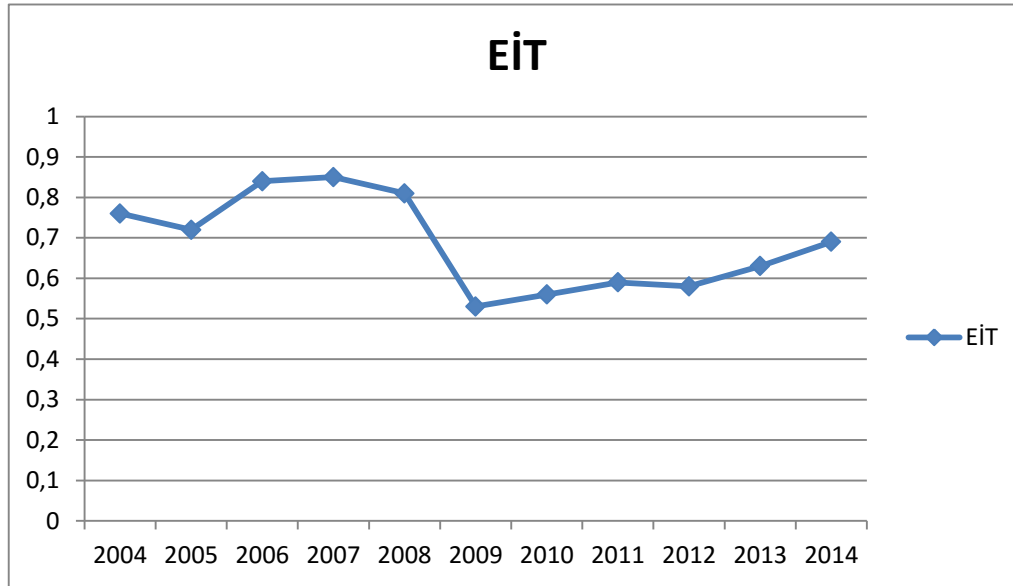
Grafik 5: İngiltere-Türkiye EİT



Türkiye-İngiltere arasında gerçekleşen EİT incelendiğinde SITC Rev. 3 sınıflamasına göre 0,88 ile 0,74 arasında değerler aldığı görülmektedir. Son on yılda ihracat rakamlarımız ithalattan yüksektir. Türkiye'nin 2004 yılında ihracat rakamı 5,5 milyar dolar iken ithalat rakamı 4,3 milyar dolardır. Yıllar itibari ile incelendiğinde 2014 yılına kadar ihracatımız düzenli olarak artış göstermiş ve 9,9 milyar dolara yükselmiş, ithalat rakamı ise 5,9 milyar civarındadır. Fakat İngiltere ile olan ithalat rakamları son on yılda fazla bir değişiklik göstermediğinden EİT oranlarında düşüş yaşanmıştır.

İrlanda ile Türkiye arasındaki 2004-2014 yılları arası EİT oranları Grafik 6 ile gösterilmiştir. Son yılda ortalama olarak 0,81 en yüksek EİT oranı ile ‘Makineler ve Ulaştırma Araçları’ kalemidir. Bu kalemi sırayla 0,80 EİT oranı ile ‘Çeşitli Mamul Eşya’ ve 0,57 EİT oranı ile ‘Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler’ kalemleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalama sahip olan ürün ise 2014 yılı haricinde ticaretin gerçekleşmediği ‘Hayvansal, Bitkisel Katı ve sıvı Yağlar, Mumlar’ kalemidir.

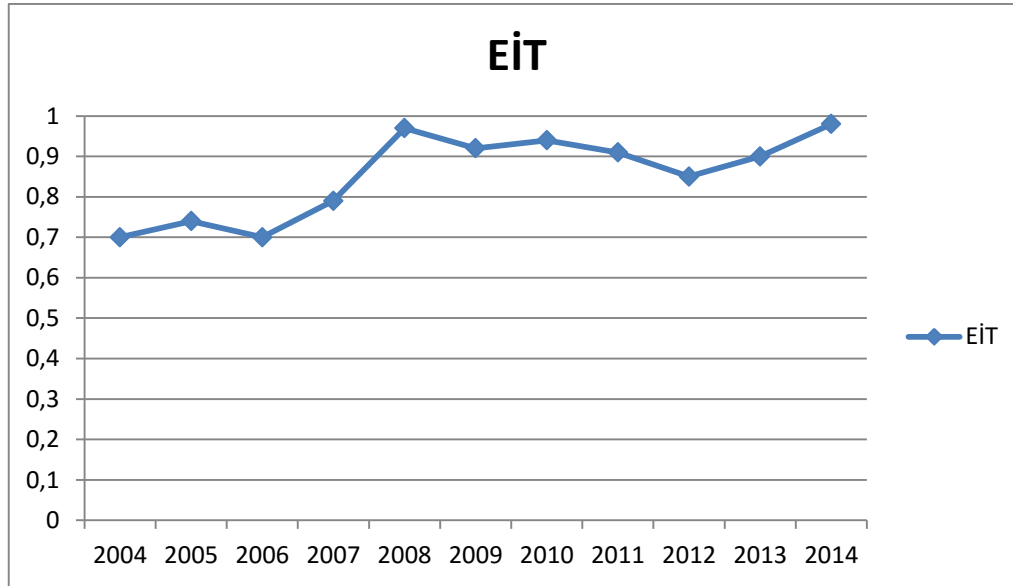
Grafik 6: İrlanda-Türkiye EİT



Türkiye-İrlanda arasında gerçekleşen EİT incelendiğinde, SITC Rev. 3 sınıflamasına göre 0,85 ile 0,53 arasında değerler aldığı görülmektedir. Son on yılda Türkiye'nin İrlanda ile yapmış olduğu ihracat rakamları ithalatından düşüktür. Türkiye'nin 2004 yılında ihracat rakamı 433 milyon dolar iken ithalat rakamı 700 milyon dolardır. 2008 yılından itibaren Türkiye'nin ihracatının düştüğü ve ithalatının aynı rakamlarda kaldığı gözlemlendiğinden Türkiye-İrlanda arasındaki EİT'nin de düşmesi aşikârdır.

Danimarka ile Türkiye arasındaki 2004-2014 yılları arası EİT oranları Grafik 7 ile gösterilmiştir. Son yılda ortalama olarak 0,86 en yüksek EİT oranı ile ‘Makineler ve Ulaştırma Araçları’ kalemidir. Bu kalemi sırayla 0,50 EİT oranı ile ‘Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş mallar’ ve 0,47 EİT oranı ile ‘Canlı Hayvanlar ve Gıda Maddeler’ kalemleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalama sahip olan ürünler ise ortalama 0,16 EİT oranı ile ‘İçki ve Tütün’ kalemi ile ‘Başka Yerde Belirtilmeyen Kimya Sanayi ve Buna Bağlı Sanayi Ürünleri’dir.

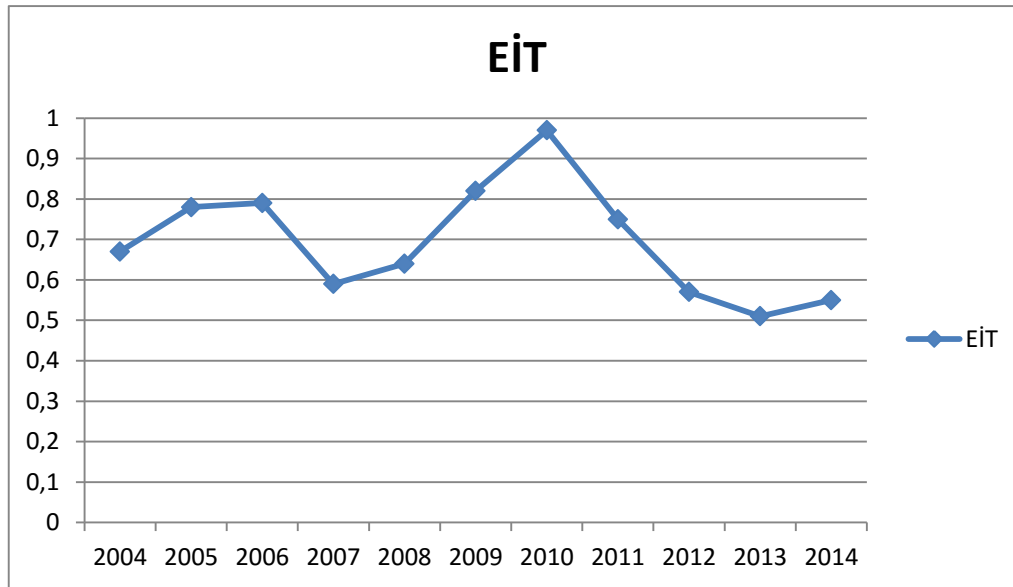
Grafik 7: Danimarka-Türkiye EİT



Türkiye-Danimarka arasında gerçekleşen EİT incelendiğinde, SITC Rev. 3 sınıflamasına göre 0,70 ile 0,98 arasında değerler aldığı görülmektedir. Son on yılda Türkiye'nin Danimarka ile yapmış olduğu ihracat rakamları ithalatından yüksektir. Türkiye'nin 2004 yılında ihracat rakamı 637 milyon dolar iken ithalat rakamı 342 milyon dolardır. 2014 yılında 1 milyar dolara yükselmiş ve Türkiye'nin ithalatının aynı rakamlarda seyretmesinden dolayı EİT oranı 0,98 değerini almıştır.

Yunanistan ile Türkiye arasındaki 2004-2014 yılları arası EİT oranları Grafik 8 ile gösterilmiştir. Son yılda ortalama olarak 0,60 en yüksek EİT oranı ile ‘Başka Yerde Belirtilmeyen Kimya Sanayi ve Buna Bağlı Sanayi Ürünleri’ kalemidir. Bu kalemi sırayla 0,53 EİT oranı ile ‘Canlı Hayvanlar ve Gıda Maddeleri’ ve 0,48 EİT oranı ile ‘Başlıca sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar’ kalemleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalamaya sahip olan ürün ise ortalama 0,11 EİT oranı ile ‘SITC’da Sınıflandırılmamış Eşyalar’ kalemidir.

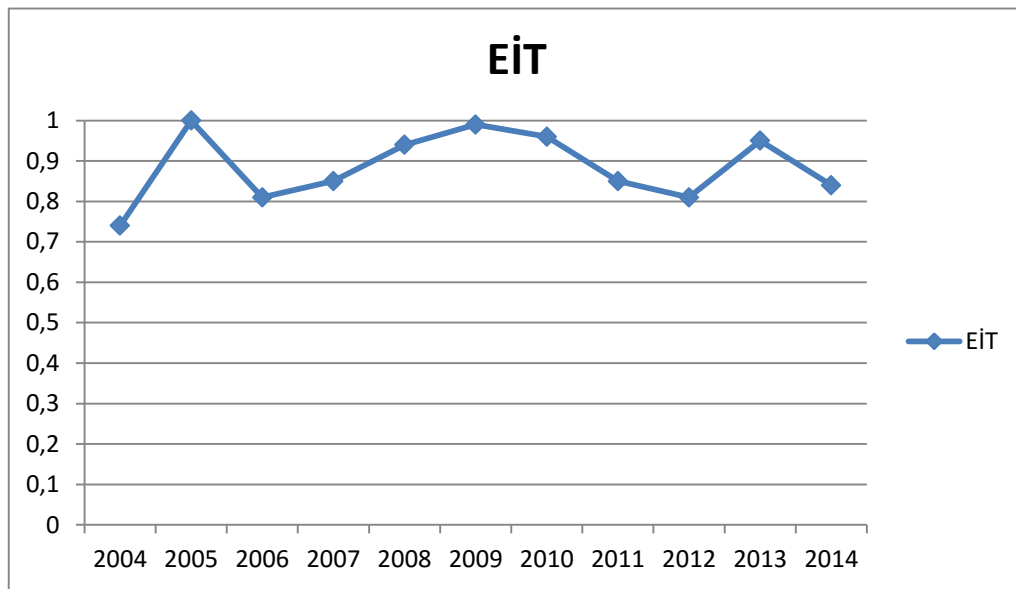
Grafik 8: Yunanistan-Türkiye EİT



Türkiye-Yunanistan arasında gerçekleşen EİT incelendiğinde, SITC Rev 3 sınıflamasına göre 0,51 ile 0,97 arasında değerler aldığı görülmektedir. Son on yılda Türkiye'nin Yunanistan ile yapmış olduğu ihracat rakamları ithalatından yüksektir. Türkiye'nin 2010 yılına kadar ihracat rakamları ithalat rakamlarından yüksek iken 2014 yılında ihracat rakamı 1,5 milyar, ithalat rakamı 4 milyar dolardır. En yüksek EİT oranına sahip olunan 2010 yılında ithalat ve ihracat rakamları birbirine yakın olması EİT oranları yükseltmiş, daha sonraki yıllarda ise iki değer arasındaki farkın giderek açılması ile EİT oranları düşüş göstermiştir.

Portekiz ile Türkiye arasındaki 2004-2014 yılları arası EİT oranları Grafik 9 ile gösterilmiştir. Son yılda ortalama olarak 0,86 en yüksek EİT oranı ile ‘Makineler ve Ulaştırma Araçları’ kalemidir. Bu kalemi sırayla 0,68 EİT oranı ile ‘Canlı Hayvanlar ve Gıda Maddeleri’ ve 0,62 EİT oranı ile ‘Çeşitli Mamul Eşya’ kalemleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalamaya sahip olan ürün ise 0,05 ortalama ile ‘İçki ve Tütün’ kalemidir.

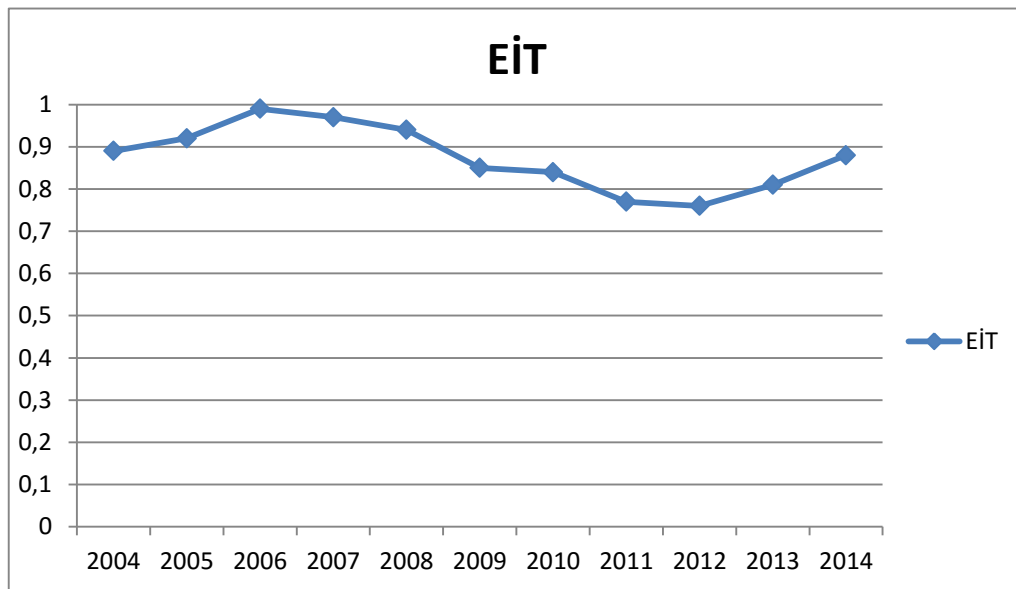
Grafik 9: Portekiz-Türkiye EİT



Türkiye-Portekiz arasında gerçekleşen EİT incelendiğinde, SITC Rev. 3 sınıflamasına göre 0,74 ile 1 arasında değerler aldığı görülmektedir. İlk beş yılda Türkiye'nin Portekiz ile yapmış olduğu ihracat rakamları ithalat rakamlarından yüksek iken son 5 yılda tam tersi halini almıştır. 2005,2009 ve 2013 yıllarında Türkiye'nin Portekiz ile yapmış olduğu ithalat ve ihracat rakamları neredeyse yakın veriler olduğundan EİT oranları yüksek çıkmıştır.

İspanya ile Türkiye arasındaki 2004-2014 yılları arası EİT oranları Grafik 10 ile gösterilmiştir. Son yılda ortalama olarak 0,82 en yüksek EİT oranı ile ‘Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler’ kalemidir. Bu kalemi sırayla 0,76 EİT oranı ile ‘Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar’ ve 0,72 EİT oranı ile ‘Makineler ve Ulaştırma Araçları’ kalemleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalama sahip olan ürün ise ortalama 0,29 EİT oranı ile ‘Çeşitli Mamul Eşya’ kalemidir.

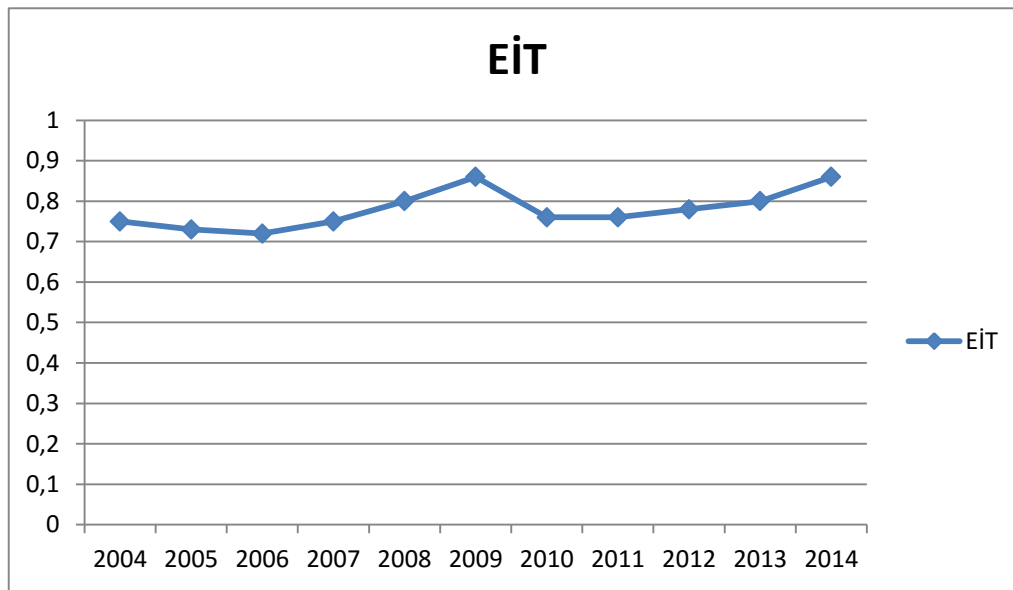
Grafik 10: İspanya-Türkiye EİT



Türkiye-İspanya arasında gerçekleşen EİT incelendiğinde, SITC Rev. 3 sınıflamasına göre 0,76 ile 0,99 arasında değerler aldığı görülmektedir. Son on yılda Türkiye'nin İspanya ile yapmış olduğu ihracat rakamları ithalatından düşüktür. Türkiye'nin 2014 yılında ihracat rakamı 4,7 milyar dolar iken ithalat rakamı 6 milyar dolardır. Son on yıl ithalat ve ihracat rakamlarına bakıldığında ise her iki verinin de arttığı görülmektedir.

Belçika ile Türkiye arasındaki 2004-2014 yılları arası EİT oranları Grafik 11 ile gösterilmiştir. Son yılda ortalama olarak 0,90 en yüksek EİT oranı ile ‘Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar’ kalemidir. Bu kalemi sırayla 0,83 EİT oranı ile ‘Makineler ve Ulaştırma Araçları’ ve 0,53 EİT oranı ile ‘Hayvansal, Bitkisel Katı ve Sıvı Yağlar, Mumlar’ kalemleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalama sahip olan ürün ise ‘İçki ve Tütün’ kalemidir.

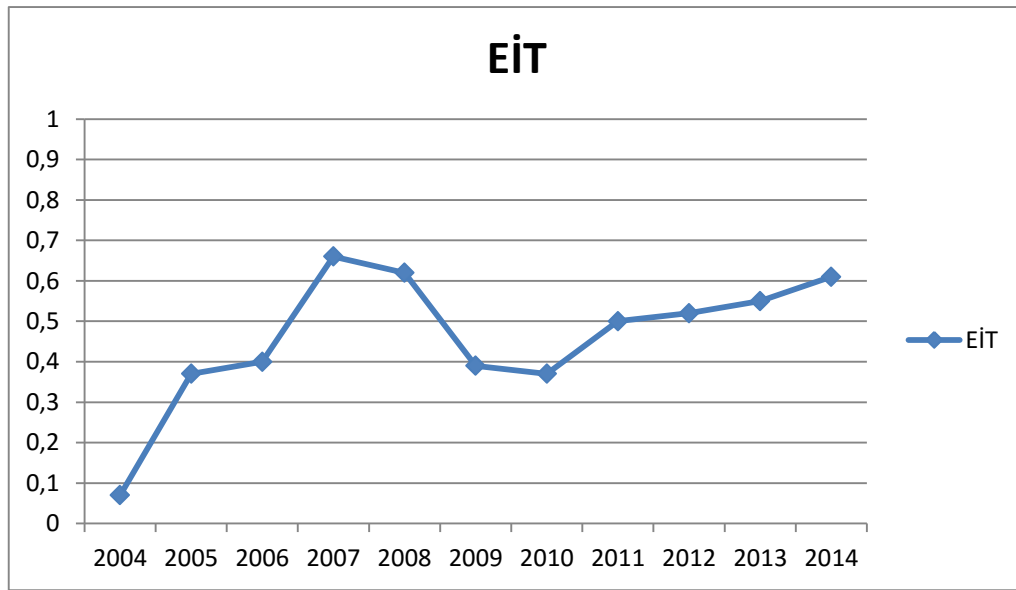
Grafik 11: Belçika-Türkiye EİT



Belçika-Türkiye arasında gerçekleşen EİT gözlemlendiğinde, SITC Rev. 3 sınıflamasına göre 0,72 ile 0,86 arasında değerler aldığı görülmektedir. Son on yılda Türkiye'nin Belçika ile yapmış olduğu ihracat rakamları ithalat rakamlarından düşüktür. Genel itibari ile ilerleme kaydedilmiş 2014 yılında EİT oranı 0,86 değerini almıştır.

Lüksemburg ile Türkiye arasındaki 2004-2014 yılları arası EİT oranları Grafik 12 ile gösterilmiştir. Son yılda ortalama olarak 0,57 en yüksek EİT oranı ile ‘Makineler ve Ulaştırma’ kalemidir. Bu kalemi sırayla 0,50 EİT oranı ile ‘Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar’ ve 0,45 EİT oranı ile ‘Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler’ kalemleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalama sahip olan ürün ise ‘Hayvansal, Bitkisel Katı ve Sıvı Yağlar, mumlar’ ile ‘İçki ve Tütün’ kalemidir.

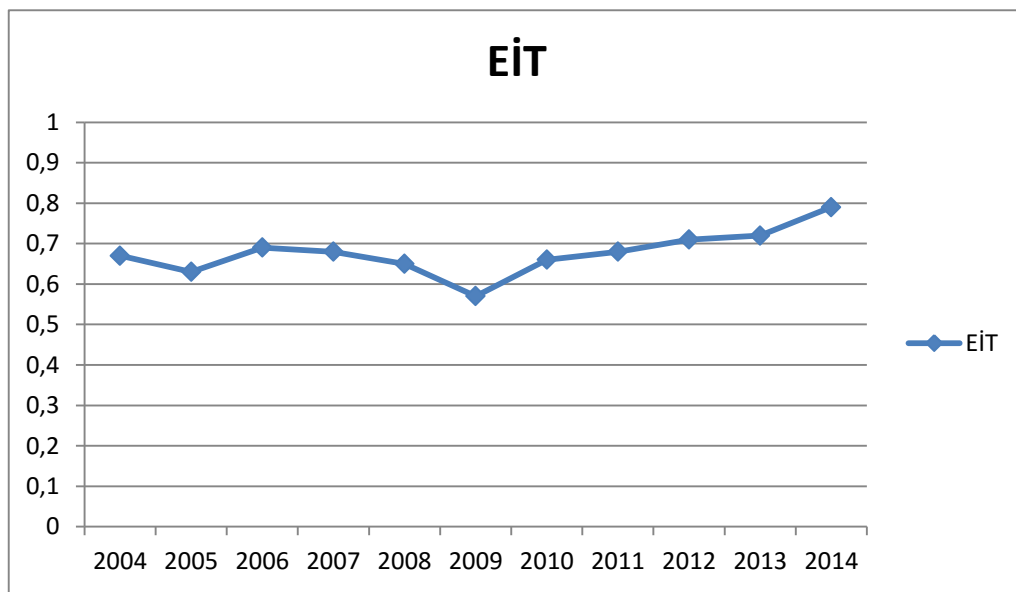
Grafik 12: Lüksemburg-Türkiye EİT



Lüksemburg-Türkiye arasında gerçekleşen EİT gözlemlendiğinde, SITC Rev. 3 sınıflamasına göre 0,07 ile 0,66 arasında değerler aldığı görülmektedir. Son on yılda Türkiye'nin Lüksemburg ile yapmış olduğu ihracat rakamları ithalat rakamlarından düşüktür. Son beş yılda artış gözlemlenirken 2014 yılındaki EİT oranı 0,61'dir.

İsveç ile Türkiye arasındaki 2004-2014 yılları arası EİT oranları Grafik 13 ile gösterilmiştir. Son yılda ortalama olarak 0,74 en yüksek EİT oranı ile 'Makineler ve Ulaştırma' kalemidir. Bu kalemi sırayla 0,62 EİT oranı ile 'Çeşitli Mamul Eşya' ve 0,57 EİT oranı ile 'Başlıca sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar' kalemleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalama sahip olan ürün ise 0,11 EİT oranı ile 'Başka Yerde Belirtilmeyen Kimya Sanayi ve Buna Bağlı Sanayi Ürünleri' kalemidir.

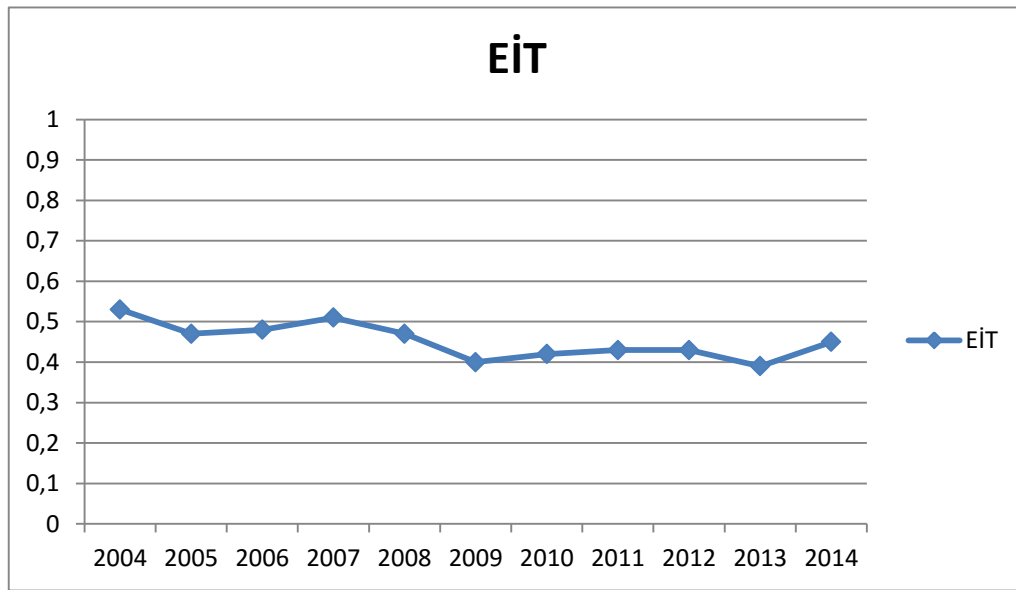
Grafik 13: İsveç-Türkiye EİT



İsveç-Türkiye arasında gerçekleşen EİT gözlemlendiğinde, SITC Rev 3 sınıflamasına göre 0,57 ile 0,79 arasında değerler aldığı görülmektedir. Son on yılda Türkiye'nin İsveç ile yapmış olduğu ihracat rakamları ithalat rakamlarından düşüktür. Giderek artış gösteren EİT oranları görülmekte olup bu durum yıllar geçtikçe Türkiye'nin ihracat verilerinin ithalat verilerine yaklaşmasından kaynaklanmaktadır.

Finlandiya ile Türkiye arasındaki 2004-2014 yılları arası EİT oranları Grafik 14 ile gösterilmiştir. Son yılda ortalama olarak 0,72 en yüksek EİT oranı ile ‘Mineral Yakıtlar, Yağlar ve Alkali Ürünler’ kalemidir. Bu kalemi sırayla 0,65 EİT oranı ile ‘Çeşitli Mamul Eşya’ ve 0,57 EİT oranı ile ‘Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler’ kalemleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalama sahip olan ürün ise ticaretin gerçekleşmediği ‘Hayvansal, Bitkisel Katı ve Sıvı Yağlar, Mumlar’ kalemidir.

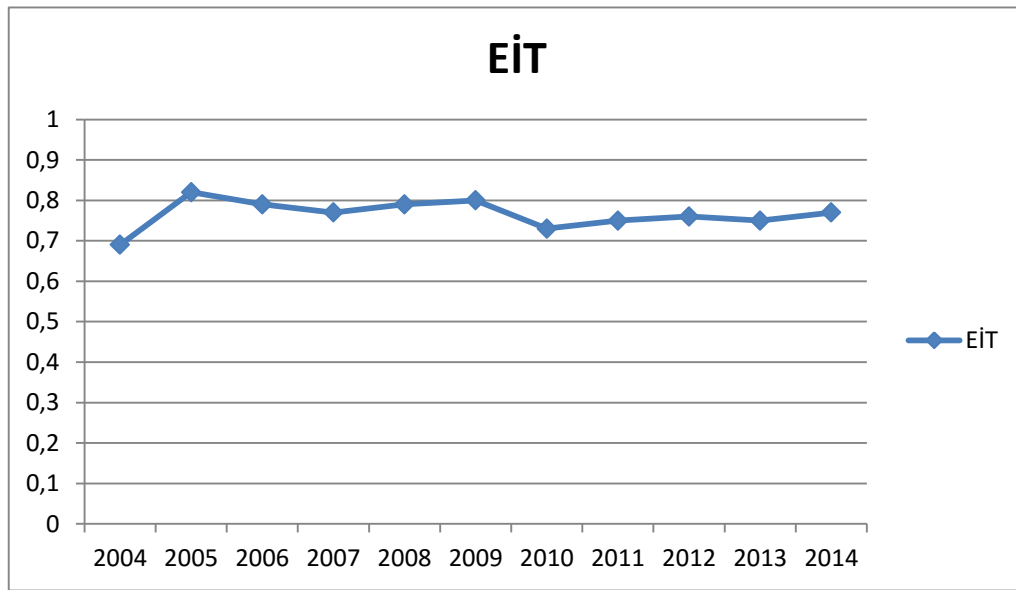
Grafik 14: Finlandiya-Türkiye EİT



Finlandiya-Türkiye arasında gerçekleşen EİT gözlemlendiğinde, SITC Rev. 3 sınıflamasına göre 0,39 ile 0,53 arasında değerler aldığı görülmektedir. Son on yılda Türkiye'nin Finlandiya ile yapmış olduğu ihracat rakamları ithalat rakamlarından düşüktür. Genel itibari ile ihracat ve ithalat rakamları aynı düzeylerde kaldığından EİT oranları da aynı düzeylerde kalmıştır.

Finlandiya ile Türkiye arasındaki 2004-2014 yılları arası EİT oranları Grafik 15 ile gösterilmiştir. Son yılda ortalama olarak 0,75 en yüksek EİT oranı ile ‘Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar’ kalemidir. Bu kalemi sırayla 0,70 EİT oranı ile ‘Makineler ve Ulaştırma Araçları’ ve 0,67 EİT oranı ile ‘Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler’ kalemleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalama sahip olan ürün ise ortalama 0,15 EİT oranı ile ‘Hayvansal, Bitkisel Katı ve Sıvı Yağlar, Mumlar’ kalemidir.

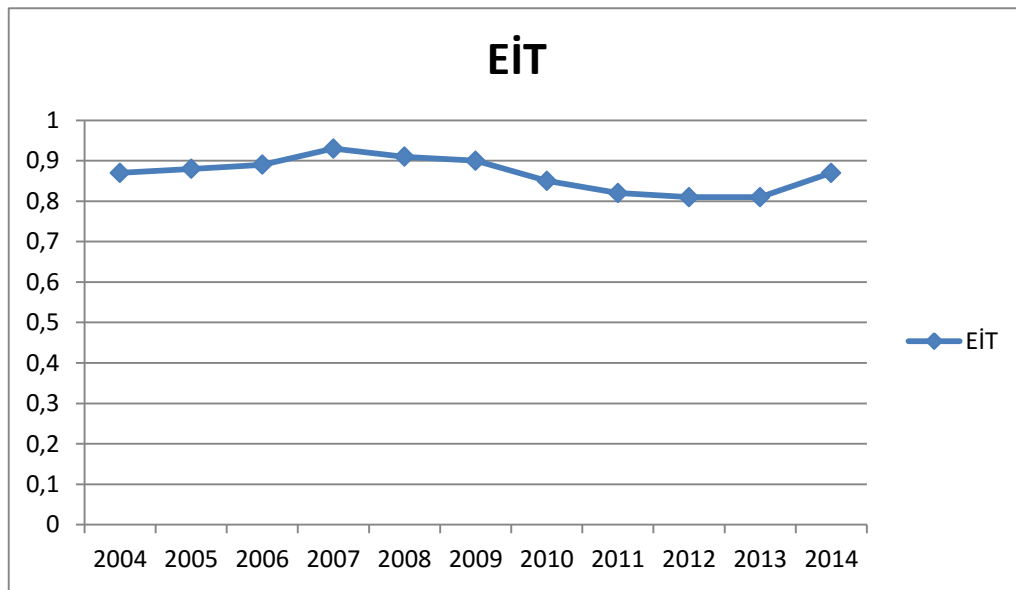
Grafik 15: Avusturya-Türkiye EİT



Avusturya-Türkiye arasında gerçekleşen EİT gözlemlendiğinde, SITC Rev. 3 sınıflamasına göre 0,69 ile 0,82 arasında değerler aldığı görülmektedir. Son on yılda Türkiye'nin Avusturya ile yapmış olduğu ihracat rakamları ithalat rakamlarından düşüktür. İki ülke arasında yapılan toplam ticaret rakamlarının ortalama aynı oranlarda yükselmesi nedeniyle EİT oranlarında da büyük bir değişiklik görülmemektedir.

AB 15 ile Türkiye arasındaki 2004-2014 yılları arası EİT oranları Grafik 15 ile gösterilmiştir. Son yılda ortalama olarak 0,97 en yüksek EİT oranı ile ‘Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar’ kalemidir. Bu kalemi sırayla 0,79 EİT oranı ile ‘Makineler ve Ulaştırma Araçları’ ve 0,78 EİT oranı ile ‘İçki ve Tütün’ kalemleri izlemektedir. Bununla birlikte en düşük ortalama sahip olan ürün ise ortalama 0,21 EİT oranı ile ‘Başka Yerde Belirtilmeyen Kimya Sanayi ve Buna Bağlı Sanayi Ürünleri’ kalemidir.

Grafik 16: AB 15 -Türkiye EİT

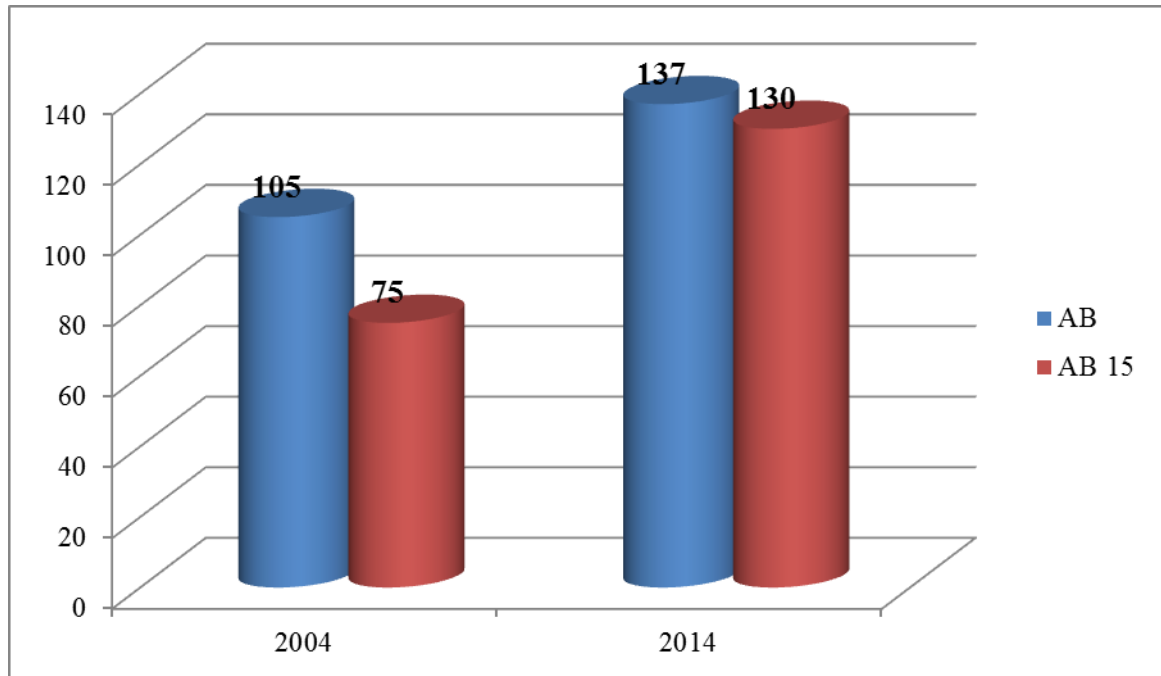


AB 15-Türkiye arasında gerçekleşen EİT gözlemlendiğinde, SITC Rev. 3 sınıflamasına göre 0,87 ile 0,93 arasında değerler aldığı görülmektedir. Son on yılda Türkiye'nin AB 15 ile yapmış olduğu ihracat rakamları ithalat rakamlarından düşüktür. Tabloda EİT'nin varlığı görülmekle ve son on yılın ortalama EİT oranı 0,87'dir. Türkiye'nin AB 15 ile yapmış olduğu ihracat rakamı 2004 yılında 32,5 milyar dolarken, 2014 yılında 56,2 milyar dolara yükselmiştir. Bununla birlikte ithalat rakamları 2004 yılında 42,3 milyar dolar, 2014 yılında 73,7 milyar dolardır.

Türkiye'nin AB 15 ve ülkeleri ile hem mal grubunda hem ülkeler bazında EİT değerlerini analizi yapıldıktan sonra, AB ile Türkiye'nin dış ticaretinde EİT'nin gelişimini incelemek analizleri yapılan ülke gruplarına tamamlayıcı nitelikte olacaktır. Böylece EİT'in toplam AB ülkeleri içerisindeki payı da anlaşılmış olacaktır.

Aşağıda yer alan grafikte Türkiye-AB ile Türkiye-AB 15 arasında gerçekleşen toplam dış ticaret hacimleri 2004-2014 yılları arası rakamları verilmiştir.

Grafik 17: Türkiye-AB, Türkiye-AB 15 Dış Ticareti (milyon dolar)



Grafik incelendiğinde Türkiye'nin AB ile toplam dış ticaret hacmi 2004 yılında 105 milyar dolardır. Aynı yıl Türkiye'nin AB 15 ile yapmış olduğu dış ticaret hacmi ise 75 milyar dolardır. Bu rakamlar Türkiye AB ile gerçekleştirdiği ticaretinin %71'ini AB 15 ülkesi ile yaptığını işaret etmektedir. 2014 yılında ise Türkiye-AB dış ticaret hacmi 137 milyar dolar iken, Türkiye AB 15 dış ticaret hacmi 130 milyar dolardır. Bu ise Türkiye'nin 2014 yılındaki AB ile yaptığı dış ticaretinin %94'ünü AB 15 ile gerçekleştirdiğini ve baz alınan yıllar itibariyle AB ile yapılan ticaretin yüksek değerler ile EİT olduğunu ifade etmektedir.

SONUÇ

II. Dünya Savaşı'ndan sonra uluslararası ticaret alanında hızla artan ticaretin niteliği değişmiştir. Özellikle FDT'nin açıklayamadığı, benzer faktör donanımına sahip ülkeler arasındaki ticaret şekli Yeni Ticaret Teorileri içinde ön plana çıkmıştır. Yeni Ticaret Teorileri içinde yer alan ve 1950'li yıllardan bu yana giderek dış ticaret teorisinde daha fazla dikkat çekmeye başlayan EİT, aynı endüstriye ait malların hem ihraç hem de ithal edilmesi olarak tanımlanmaktadır.

FDT'nin birçok konuyu açıklamakta yetersiz kalmıştır. Bunlar içerisinde ürün farklılaşması, ölçek ekonomileri, çok uluslu şirketlerin etkisi gibi faktörleri göz önüne alan EİT uluslararası ticarete önem kazanmıştır. Bu durumun getirdiği kazanç ile uluslararası ticarete önem veren ülkeler, dış ticaret politikalarını EİT'yi artırıcı yönde geliştirmişlerdir.

Dünya ticaret şeklinde bu değişmelerin yaşandığı süreçte Türkiye de hem siyasi hem ekonomik anlamda birçok değişme yaşamıştır. Özellikle ekonomik, coğrafi ve kültürel sebeplerle Türkiye, AB'nin içinde yer almak için birçok adım atmıştır. Bu bakış açısıyla bu çalışmada, EİT ile ilgili teorik çerçeveyi sunduktan sonra Türkiye'nin ticaretinde önemli yere sahip AB 15 üye ülkesi ile gerçekleştirdiği ticaret içinde EİT'nin payı analiz edilmiştir. Türkiye ve AB 15 üye ülkesi arasında gerçekleşen standart uluslararası ticaret sınıflamasını konu alan (SITC, Rev.3) endüstrilerin EİT oranları ölçülmüştür. AB 15 üye ülkesi ile Türkiye'nin yapmış olduğu dış ticaret, EİT bakımından uluslararası standart ticaret sınıflaması 3. Revizyon seviye 1 mal grupları çerçevesinde incelenmiştir. Seviye 1 düzeyinde 0-9 arasında 10 mal grubu bulunmaktadır. Bu mal grupları; 0-Canlı hayvanlar ve gıda maddeleri, 1-İçki ve tütün, 2-Akaryakıt hariç yenilmeyen hammaddeler, 3-Mineral yakıtlar, yağlar ve alkali ürünler, 4-Hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar, 5-Başka yerde belirtilmeyen kimya sanayi ve buna bağlı sanayi ürünleri, 6-Başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar, 7-Makinalar ve ulaştırma araçları, 8-Çeşitli mamul eşya, 9-SITC'da sınıflandırılmamış eşyalar (tedavülde olmayan paralar, parasal tabanlı altınlar) şeklindedir. Türkiye-AB 15 üye ülkeleri ve AB 15 ülke toplam rakamlarına bahsedilen mal grubu üzerinde göre şu sonuçlar elde edilmiştir.

AB 15 üye ülkeleri ile Türkiye'nin toplam EİT endeksleri incelendiğinde, 'Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar' grubunda en yüksek EİT oranı gözlemlenirken, 'Makine ve Ulaştırma Araçları', 'İçki ve Tütün', 'Canlı Hayvanlar ve Gıda Maddeleri' gruplarında

yükselme görülmektedir. En düşük EİT oranı, incelenen ülkelerle benzerlik göstererek ‘Başka Yerde Belirtilmeyen Kimya Sanayi ve Buna Bağlı Sanayi Ürünleri’ grubuna aittir. Bununla birlikte ‘Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler’ ve ‘Mineral Yakıtlar, Yağlar ve Alkali Ürünler’ grubunda ise giderek azalma eğilimi görülmektedir.

Türkiye ve AB 15 üye ülkesi arasında gerçekleşen standart uluslararası ticaret sınıflamasını konu alan (SITC, Rev.3) endüstrilerin EİT oranları ölçülmüştür. Ölçüm yapılan 2004-2014 yılları arası ele alınan endüstrilere bakıldığında Türkiye AB 15 arasında yapılan ticarete EİT oranının 0,87 gibi yüksek seviyede gerçekleşmiş olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Bununla birlikte 2004 yılında AB ile yapılan ticaretin %71’i AB 15 ile yapılmıştır. 2014 yılına bakıldığında ise bu oran, %94 seviyelerine kadar yükseldiğini göstermiştir. Bu oran Türkiye’nin AB ile yaptığı ticaretin %94’ünü AB 15 ile yaptığını ve bu ticaretin giderek EİT niteliğinde olduğunu ifade etmektedir. Elde edilen EİT oranları incelendiğinde Fransa, Hollanda, Danimarka, Portekiz, Belçika, Lüksemburg, İsveç, Avusturya ülkeleri ile olan EİT endeksinin arttığı gözlemlenmiştir. EİT endeksinin azaldığı ülkeler İtalya, İngiltere, İrlanda, Yunanistan ülkeleri olduğu gözlemlenirken, Almanya ve İspanya ile olan EİT endeksinin değişmediği görülmüştür.

Çalışmanın son bölümünde incelenen grafiklere göz atıldığında, AB 15 üye ülke arasında Türkiye’nin en fazla EİT’yi gerçekleştirdiği ülkenin Hollanda olduğunu görülmektedir. Hollanda’yı Portekiz, Danimarka, Fransa ve Belçika izlemektedir. AB 15 üye ülke ile Türkiye’nin yapmış olduğu ticarete en fazla EİT’nin gerçekleştiği mal grubu tablolardan da anlaşıldığı üzere ‘Makineler ve Ulaştırma Araçları’ olmaktadır. Bununla birlikte en az EİT’nin gerçekleştiği mal grubu ise ‘Başka yerde Belirtilmeyen Kimya Sanayi ve Buna Bağlı Sanayi Ürünleri’ şeklindedir.

Mal grupları üzerinde Türkiye AB 15 ülkeleri üzerinde değerlendirildiğinde; Canlı Hayvanlar ve Gıda Maddeleri grubunun artışta olduğu görülmektedir. Fakat bazı yıllarda EİT oranlarının düşmesi ülke özelliklerine göre hava ve iklim şartlarına bağlı olarak bazı gıda maddelerinin az üretilmesi ve dolayısıyla ithalatın ihracattan fazla artması, kuş gribi, hastalığı gibi etkenlerin canlı hayvan ithalat veya ihracatında yapmış olduğu değişiklikler, bazı yıllarda alınan tarım politikaları gibi sebeplerin EİT oranlarını etkilemesi olası durumlardır. İçki ve Tütün grubunda ortaya çıkan gelişme genel olarak Türkiye ve ülkeler arasında tüketim benzerliğinin yaklaşmasından kaynaklanabilir. Akaryakıt Hariç

Yenilmeyen Hammaddeler ve mineral yakıtlar ürünlerinde Türkiye bazı ülkeler ile ticaret yapmazken, bazı yıllarda ise dış ticaret rakamları iniş çıkışlar göstermiştir. Bunun sebebi artan hammadde fiyatları ve Türkiye'nin doğal kaynak yapısına bağlı olarak ihracattan çok ithalat yapmasından kaynaklanabilir. Aynı durum Türkiye'nin EİT oranlarının en düşük olduğu Başka Yerde Belirtilmeyen Kimya Sanayi ve Buna Bağlı Sanayi Ürünleri mal grubu için de geçerlidir. Bazı yıllarda üretim ve tüketimde değişme olmamasına karşın ülkeler arası siyasi ve politik kararlar da ithalat ve ihracatta değişime neden olabilir. Fakat genel olarak bakıldığında Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar, Makine ve Ulaştırma Araçları grupları başta olmak üzere yükselmenin oluşması endüstriler bazında bakılırsa; ölçek ekonomilerinden faydalanılması ve dolayısıyla mal farklılaşmasının ortaya çıkması, teknolojik gelişmelere ayak uydurulması, ulaşım maliyetlerinin azalması, yerli üretimin kalitesindeki artışlar, Gümrük Birliği sonrası dış ticaret hacmindeki yükselmenin meydana gelmesi, ülkelerin gelirlerinin artması ve buna bağlı olarak birbirlerine benzerlikte yaklaşmaları gibi etkenlerin EİT oranlarını da pozitif yönde etkilediği düşünülmektedir.

Elde edilen sonuçlar, EİT ile ilgili olarak yapılan çalışmalarla karşılaştırıldığında, genel olarak paralel bulgular vermiştir. Konuyla ilgili hem ülkeler hem de mal grupları üzerinde ayrı bir inceleme yapılması özellikle AB ülkeleri içerisinde dış ticarete rakamsal olarak yüksek olan ülkelerin ticaretteki yeri ve EİT özelliğinin araştırılması ile bu çalışma daha kapsamlı inceleme niteliği taşımaktadır.

Çalışmanın bütününe bakıldığında Türkiye'nin AB 15 ile yapmış olduğu dış ticaretinde EİT'nin payının arttığı görülmektedir. Bu payın istenilen seviyeye gelmesi için Türkiye'nin AB ile yapmış olduğu ticarete aşağıda sıralanan alanlarda düzenlemeler yapması gerektiği düşünülmektedir.

- EİT mal grupları üzerinde 10. kalkınma planı ve orta vadeli program içerisinde ön planlarda yer alan Ar-Ge projelerine ağırlık verilmeli ve bu projeler ülke içi ekonomik dengelerle birlikte geliştirilmesi gerekmektedir.
- Ekonomi açısından istikrarlı ülkeler ile ekonomik entegrasyona girilmesi dış ticaret hacmini genişletecektir.
- Türkiye'de ölçek ekonomileri ve ürün farklılaştırması nispeten daha önemli hale geldikçe, yapısal olarak daha sermaye yoğun faktör donatımına sahip olunacak ve uzmanlaşma ile ihracatta ilerleme kaydedecektir.

- Piyasa yapısı, ülkelerin talebinde yoğun olan ürünler göz önüne alınarak üretimin teşvik edilmesi EİT'ye yönelik dış ticaret hacminin daha da artmasını sağlayacaktır.
- Yatay farklılaşmış ürünlerde Türkiye'yi rekabette ön plana çıkaracak olan reklam ve promosyonlar, tüketici algısında farklılık yaratarak Türkiye'ye üstünlük sağlayacaktır.
- Dikey farklılaşmış ürünlerde ölçek ekonomilerinden yararlanılması sonucu düşük maliyetlerin doğması, verimli üretimle birlikte kaliteli mal üretimi gerçekleşecek, kalite ile gelen markalaşma ise DEİT'de gelişim sağlayacaktır.
- Gümrük Birliği'nin getirmiş olduğu avantajlar sayesinde teknolojinin daha ucuz ithal edilmesi, Ar-Ge ile birleştirilerek üretime dâhil edilmesi, sermaye yoğun ürünlerde üretimi sağlamakla birlikte ihracatın gelişimini de beraberinde getirecektir.
- Ulaşım ve taşımacılıkta özellikle yerli firmalara verilen destekler maliyetlerin azalmasına yol açacaktır.
- İhalelerde yerli üretimin payının arttırılması, kotalarda yerli firmalar lehine yapılan düzenlemeler, ek ihracat ve ithalat vergileri gibi ticareti kısıtlayıcı engellerin düzenlenmesi ve endüstri içi tarife indirimleri, Türkiye iç pazarının uluslararası pazarlarda rekabetini güçlendirecektir.
- Türkiye'nin EİT'de zayıf olduğu kimya sanayi üzerinde yatırım teşviklerinin gerçekleştirilmesi EİT oranlarını da olumlu yönde etkileyecektir.
- Türkiye'nin dış ticareti ile yakından ilgili; İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV), Sanayi ve Ticaret Odaları, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK), TÜBİTAK, Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracatçı Birlikleri, KOSGEB, Teknokentler vb. kurumların sermaye yoğun ürünlerin üretimi üzerinde çalışan girişimcileri desteklemeleri yapılan dış ticarete önemli katma değer sağlayacaktır.

- Küçük ve orta ölçekli işletmelere ihracat ve ithalat üzerinde eğitim ve danışmanlık gibi hizmetlerin verilmesi, dış ticarete yeni firmaların kazandırılması ile birlikte ticaret hacmini de genişletecektir.
- Gümrük Birliği anlaşmasının 2016 yılında yapılacak olan gözden geçirme toplantısında, Trans Atlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı'nda Türkiye'nin yer almasını sağlayacak düzenlemelerin yapılması, Türkiye'nin dış ticaretinde önemli gelişme kaydedilecektir.
- G20 toplantılarında EİT konularının gündeme gelmesinin sağlanması, ticaretin yönünde gelişme sağlayarak dış ticarete önemli ölçüde katkı sağlayacaktır.

Bahsedilen gelişim önerileri doğru ve zamanında uygulanacak dış ticaret politikaları ile gerçekleştirilebilir. Bununla birlikte özel sektörün de yukarıda bahsedilen öneriler içinde sorumluluklarının bulunduğu açıktır. Kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları bir arada dayanışma ile çalışması, dış ticaret rakamlarını olumlu etkileyerek Türkiye'nin AB ile olan ticaretinde daha iyi seviyelere geleceği tahmin edilmektedir.

KAYNAKÇA

- Altay, H. (2006). *Avrupa Birliği Pazarında Türk Endüstrilerinin Rekabet Gücünün İncelenmesi (Rakip Ülkelerle Karşılaştırmalı Bir Analiz: 1995-2005)*. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Doktora Tezi.
- Ambroziak, L. (2009). The Intra-Industry Trade of The Vise grad Countries: The Case of Automotive Industry. *Warsaw School of Economics and Institute for Market, Consumption and Business Cycles Research*.
- Aydın, A. O. (2008). *Endüstri-İçi Ticaret: Türkiye Üzerine Bir İnceleme*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Doktora Tezi.
- Aynagöz Çakmak, Ö. (2006). Türkiye ile Almanya, İtalya, Fransa ve İngiltere Arasında İmalat Endüstrisinde Endüstri-İçi Ticaretin Yapısı: 1991–2004. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Sayı:1, 30-47.
- Azhar, A. K.M., R. J. R. Elliott, J. LIU, (2008). On the measurement of product quality in intra-industry trade: An empirical test for China. *China Economic Review* 19. 336–344.
- Başkol, M. O., Erol, (2005). Endüstri-İçi Ticaret Teorisi Açısından Dış Ticaret Yapımızın Değerlendirilmesi. *Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*. Doktora Tezi.
- Bedir, A. Aykut, (2009). *Uluslararası Ticarete Fiyata Dayalı Rekabet Gücü ile Endüstri-İçi Ticaret Arasındaki İlişki: Türk İmalat Sanayi Örneği*. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Doktora Tezi.
- Bilici, Ö. (2007). *Türkiye Avrupa Birliği Arasında Endüstri-İçi Ticaretin Analizi*. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yüksek Lisans Tezi.
- Brühart, M. (1998). Trading Places: Industrial Specialisation in the European Union. *Journal of Common Market Studies*, 36(3), 319-346.
- Brülhart, M. ve Elliott, R. (1998). Adjustment to the European Single Market: Inferences from Intra-Industry Trade Patterns. *Journal of Economic Studies*, 25(3), 225-247.

- Brülhart, M. and R. Elliott, (2000). Labour-Market Effects Of Intra-Industry Trade: Evidence For The United Kingdom. *Centre For Research On Globalization and Labour Markets Research Paper*.
- Brülhart, M., A. Murphy and E. Strobl, (1998). Intra-Industry Trade and Job Turnover. *Centre For Research on Globalization and Labour Markets, Research Paper, 98/4*.
- Can, M. (2011). Türkiye'nin Bölge Ülkeleriyle Endüstri-İçi Ticaretinin Gelişimi: 1995-2009, T.C. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yüksek Lisans Tezi.
- Çalışkan, Ö. (2009). *Türkiye-AB Ticaretinde Endüstri-İçi Ticaret ve Gümrük Birliği Sonrası Gelişmeler*. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yüksek Lisans Tezi.
- Çalışkan, Ö. (2010). Türkiye-AB Ticaretinde Endüstri-İçi Ticaret Olgusu, 1990-2007. *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı 2, 1-45*.
- Çeviker, A. ve Reel, Y. (2010). Endüstri Küreselleşmesi: Türk İct Sektörünün Küreselleşmesine İlişkin Ampirik Bir Analiz (2000-2007). *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, sayı:19, 1 – 18*.
- Davis, D. R. (1995). Intra-industry trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo Approach. *Journal of International Economics, sayı: 39, 201-226*.
- Erün, G. (2010). Türkiye ile AB, Gıda ve Canlı Hayvan Sektörü Dış Ticaretinde Endüstri-İçi Ticaret Analizi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi, 2(1), 71-78*.
- Ferragina, A. M., Pastore, F. (2004). Quality Matters. Italy's Intra-Industry Trade with Eastern Europe over the Years 1988-95. *Studi economici n. 84, 2004/3*.
- Fontagné, L., and Freudenberg M. (1997). Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered. *CEPII working paper, 97/02*.
- Greenaway D., Torstensson, J. (1997). Economic Geography, Comparative Advantage and Trade within Industries: Evidence from the OECD. *FIEF Working Paper, No. 144*.
- Greenaway, D. ve Hine R.C. (1991). Intra-Industry Specialisation, Trade Expansion and Adjustment in the European Economic Space. *Journal of Common Market Studies, 29(6), 03-622*.

- Helpman E. (1984-b). A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations. *The Journal of Political Economy*, Vol. 92, No: 3.
- Karaman, K. (2010). *Endüstri-İçi Ticarete Stratejik Teknoloji Transferi Politikaları*. İstanbul Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yüksek Lisans Tezi.
- Krugman, P. (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade. *The Journal of International Trade*, 9, 469-479.
- Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade. *The American Economic Review*, 70, 950-959.
- Krugman, P. (1981). Intraindustry Specialization and the Gains from Trade. *The Journal of Political Economy*, 89 (5), 959-973.
- Kurul, Z. (2010). *AB ve Gümrük Birliği'nin Endüstri-İçi Ticaret Üzerindeki Etkisi ve Endüstri-İçi Ticaretin Belirleyenleri*. Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yüksek Lisans Tezi.
- Küçükefe, B., 'Türkiye'nin Endüstri-İçi Ticareti', Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2009.
- Lancaster, K. (1980). Intra-industry trade under perfect monopolistic competition. *Journal of International Economics* 10, 151-175.
- Leitão, N. C. and Faustino, H.C. (2006). Country-Specific Determinants of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in Portugal. *Fifth GEP Postgraduate Conference University of Nottingham*, 21-22.
- Menon, J. and Dixon, P. B. (1997). Intra-Industry versus Inter-Industry Trade: Relevance for Adjustment Costs. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol: 133, 164-169.
- Öcal, O. (2004). *Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Olan Endüstri-İçi Ticareti*. Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yüksek Lisans Tezi.
- Özkaya, M. H. (2010). Tekstil Sektöründe Endüstri-İçi Ticaretini Etkileyen Faktörler Üzerine Ampirik Çalışma. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, sayı: 3/2, 136-157.

- Sharma, K. (1999). Pattern and Determinants of Intra-Industry Trade In Australian Manufacturing. *Economic Growth Center Yale University Center Discussion Paper*, No. 813.
- Şahin, D. (2015). Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sektörünün Endüstri-İçi Ticaretinin Statik Analizi: AB-15 Ülkeleri İle Karşılaştırma. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8/2.
- Şen, R., M. Akal ve Şimşek, S. (2006). Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerinde İç Ticaretin Yönü. *Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, sayı:9, 1-18.
- Şimşek, N. (2005). *Türkiye'nin Yatay ve Dikey Endüstri-İçi Ticareti*. D.E.Ü.İ.İ.B.F Dergisi, sayı:1, 43-62.
- Şimşek, N. (2008). *Türkiye'nin Endüstri-İçi Dış Ticaretinin Analizi*. İstanbul: Beta Yayınları
- T,C.M.B. Türkiye İmalat Sanayiinin İthalat Yapısı. (Çalışma Tebliği No:10/02, Mart 2010)
- Tunç, Ş.Ö. (2012). *Türkiye'nin OECD Ülkeleri ile Endüstri-İçi Ticaretinin Değerlendirilmesi (2000-2010)*. İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yüksek Lisans Tezi.
- Vatansever Deviren, N. (2004). Yeni Dış Ticaret Teorileri. *Mevzuat Dergisi*, sayı: 81, 1-14.
- Vogiatzoglou, K. (2007). Intra and Extra-EU Intra-Industry Trade in Greece: Trends, Determinants, and Structural Adjustment. *Journal of Economic and Social Research* 9(1), 19-54.
- Yeni, O. (2015). *Çevre ve Uluslararası Ticaret İlişkisi: Tüketim Kaynaklı Sınırşan Kirlilik ve Asimetrik Kirlilik Algısı*. Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Doktora Tezi.
- Yenilmez, F. (2004). Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Dış Ticaretinde Endüstri-İçi Ticareti: Türkiye Almanya Örneği. *Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği*.
- Yergin, H. (2011). *Gümrük Birliği'nin Türkiye ve Avrupa Birliği Ülkeleri Arasındaki Endüstri-İçi Ticaret Üzerine Etkileri*. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi.

Yıldırım, C. (2011). *Türkiye’de Tarımsal Üretim ve Dış Ticaret Bağlamında Tarımsal Ürün ve Gıda Ürünlerinde Endüstri-İçi Ticaretin Önemi (1980-2010 Dönemi Analizi)*. Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yüksek Lisans Tezi.

Yılmaz, R. (2013). *Türkiye ile Euro Bölgesi Arasındaki Uyum ve Uyumunu Etkileyen Faktörler*. Eskişehir Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Doktora Tezi.

<http://www.tuik.gov.tr/disticaretapp/menu.zul>

www.dtm.gov.tr.

