

T.C.
ÇANAKKALE ONSEKİZ MART ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

**Türkiye'nin Dış Ticaret Potansiyelinin Genişletilmiş Linder Hipotezi Çerçevesinde
Değerlendirilmesi: Bir Panel Data Analizi**

Doktora Tezi

Hazırlayan
Feyza ARICA

Tez Danışmanı
Prof. Dr. Meliha ENER

Çanakkale – 2014

TAAHHÜTNAME

Doktora Tezi olarak sunduğum “Türkiye’nin Dış Ticaret Potansiyelinin Genişletilmiş Linder Hipotezi Çerçevesinde Değerlendirilmesi: Bir Panel Data Analizi” adlı çalışmanın, tarafımdan, bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden olduğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

..... 21.07.2014

Feyza ARICA

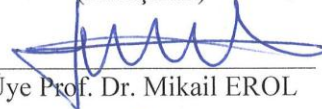
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne

Feyza ARICA'ya ait Türkiye'nin Dış Ticaret Potansiyelinin Genişletilmiş Linder Hipotezi Çerçevesinde Değerlendirilmesi: Bir Panel Data Analizi adlı çalışma, jürimiz tarafından İktisat Anabilim Dalı **DOKTORA TEZİ** olarak oybirliği ile kabul edilmiştir.



Üye Prof. Dr. Meliha ENER

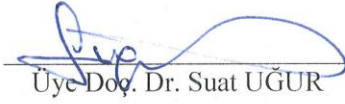
(Danışman)



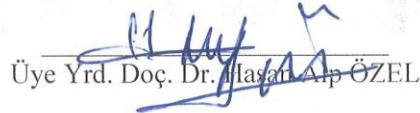
Üye Prof. Dr. Mikail EROL



Üye Yrd. Doç. Dr. Mustafa TORUN



Üye Doç. Dr. Suat UĞUR



Üye Yrd. Doç. Dr. Hasan Alp ÖZEL

Tez No : 13045785

Tez Savunma Tarihi : 15.07.2014



Doç.Dr. İbrahim Hakkı Öztürk

Enstitü Müdürü

23/07/2014

ÖZET

TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARET POTANSİYELİNİN GENİŞLETİLMİŞ LİNDER HİPOTEZİ ÇERÇEVESİNDE DEĞERLENDİRİLMESİ: BİR PANEL DATA ANALİZİ

Ülkelerin ekonomik gelişme süreçlerinde dış ticaretin GSMH içindeki payının giderek sürükleyici bir faktör haline gelmesi, ülkelerin dış ticaret hacimlerini artırmaya yönelik arayışlara yönelmelerine neden olmuştur.

Çalışmanın amacı, 1980 yılından günümüze uzanan süreçte Türkiye’nin dış ticaret profilini ortaya koymak ve 162 dünya ülkesi ve çeşitli ülkelere oluşturulmuş ekonomik entegrasyonlarla gerçekleştirdiği dış ticaretinin belirleyenlerini modellemektir. Bu kapsamda uluslararası ticaret teorileri incelenmiş, daha sonra spesifik olarak Linder’in Tercihlerde Benzerlik Teorisi ile kurumsal faktörlerin etkisini de kapsayacak şekilde oluşturulan ticaret modeli analiz edilmiştir. Kurulan modeller 1990-2012 dönemi için panel data yöntemleriyle (panel birim kök analizi, panel regresyon analizi) tahmin edilmiştir.

Elde edilen bulgular, Türkiye’nin ticari partnerleri ile aralarındaki uzaklığın, ticari partnerlerin ekonomik büyüklüğünün ve kurumsal kaliteye verdiği önem derecesinin Türkiye’nin dış ticareti üzerinde ciddi şekilde etkili olduğunu göstermektedir. Ayrıca ekonomik entegrasyonlara dahil olan ülkelerin, olmayan ülkelere göre Türkiye’nin dış ticareti üzerinde daha etkili oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Bu bulgular, dış ticaret politikalarının geliştirilme ve uygulanma sürecinde Türkiye’deki politika yapıcılarının, ticari partner ile aralarındaki siyasi ve ekonomik ilişkilerin boyutunun yanı sıra ticari partnerlerin kurumsal kalitesini artırmaya yönelik uygulayacağı politikaların da Türkiye’nin dış ticareti üzerindeki etkilerini dikkate almaları gerektiğini göstermektedir. Dolayısıyla çalışma, gelecekte yapılacak çalışmalar için de yeni açılımlar ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Ticaret, Çekim Modeli, Tercihlerde Benzerlik Teorisi, Kurumsal Kalite, Panel data Analizi

ABSTRACT

ASSESSING TURKEY'S FOREIGN TRADE POTENTIAL IN PERSPECTIVE OF THE EXTENDED LINDER'S HYPOTHESIS: A PANEL DATA ANALYSIS

Becoming the fact that the countries' foreign trade to GDP ratio is a fastmoving factor in the process of economic development of the countries has led to seeking with aim increase their volume of foreign trade.

The purpose of the study is to reveal Turkey's foreign trade appearance from 1980 to the present and make modelling the determinants of its foreign trade, realizing with 162 countries of world and economic integrations, which are constituted by various countries. In this context, international trade theories are examined, and then the foreign trade model, including specifically Linder's similarity in preferences theory and the impact of institutional factors are analyzed. The established models are estimated by panel data analysis for the period 1990-2012.

The obtained findings show that the distance between Turkey and its trading partners, and the economic size and institutional quality of its trading partners are seriously effective. Also, the result of that the countries, which are members of economic integrations are more effective than others on Turkey's foreign trade is obtained. These findings show that the policymakers in Turkey must take into account the dimension of political and economic relationships between Turkey and its trading partner, as well as the effects of policies, applied in order to increase the institutional quality of trading partners on Turkey's foreign trade. Thus, this study guides new insights for future studies.

Keywords: International Trade, The Gravity Model, The Similarity in Preferences Theory, Institutional Quality, Panel Data Analysis

ÖNSÖZ

Türkiye ekonomisinde 24 Ocak 1980 Kararları ile birlikte 1980 yılına kadar uygulanmakta olan ithal ikameci büyüme stratejisi yerini ihracata yönelik büyüme stratejisine bırakmış ve dış ticaret serbestleştirilmiştir. Bu politika değişikliğine bağlı olarak 1980 yılından itibaren ekonominin dışa açılması ile dış ticaret hacminin milli gelir içindeki payı hızla artmıştır.

Ancak dış ticaret hacminde meydana gelen artışın yanısıra Türkiye ekonomisinin 1990'lı yıllar boyunca "genişleme-kriz sarmalı" olarak nitelenebilecek istikrarsız büyüme performansı dikkate alındığında ekonomi içerisinde ciddi bir büyüklüğe sahip olan dış ticaretin yapısal analizi daha fazla önem kazanmaktadır. Buradan hareketle çalışmamızda, Türkiye ekonomisinde istikrarlı bir büyüme performansının oluşturulabilmesi amacı ile Türkiye'nin ticari ilişkiler içinde olduğu ülkelerle ve ülke gruplarıyla olan dış ticaretinin belirleyenleri araştırılarak dış ticaretin yapılandırılması ve yönlendirilmesi konusunda alınacak tedbir ve uygulanacak politikalara ışık tutulmaya çalışılmıştır.

Tez çalışmamın hazırlanması sırasında ve diğer akademik çalışmalarımda da desteğini esirgemeyen, yol gösteren, özverisi ve samimiyetiyle her zaman yanımda olan danışman hocam ve İktisat anabilim dalı başkanı hocam Prof. Dr. Meliha ENER'e, tez jürimde yer alan, manevi desteklerini ve samimiyetlerini her zaman hissettiğim hocalarım Prof. Dr. Mikail EROL, Doç. Dr. Suat UĞUR, Yrd. Doç. Dr. Mustafa TORUN, Yrd. Doç. Dr. Cüneyt KILIÇ ve Yrd. Doç. Dr. Hasan Alp ÖZEL'e teşekkürlerimi ve saygılarımı sunarım.

Lisans eğitimimden bu yana desteklerini hiçbir zaman eksik etmemiş olan, akademik yaşantımın başlamasında çok büyük payları olan Prof. Dr. Celal KÜÇÜKER'e ve Doç. Dr. Bülent GÜLOĞLU hocalarıma da sonsuz teşekkürlerimi ve saygılarımı sunarım.

Ayrıca Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanı Sayın Prof. Dr. Hamit PALABIYIK ve Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü Sayın Doç. Dr. İbrahim Hakkı ÖZTÜRK hocalarıma da vermiş oldukları destek ve yol gösterici tavırlarından dolayı teşekkürlerimi ve saygılarımı sunarım.

Son olarak, gerek tez çalışmam süresince gerekse tüm hayatım boyunca sabırlarını benden esirgemeyen, haklarını hiçbir zaman ödeyemeyeceğim çok değerli aileme sonsuz sevgilerimi sunarım.

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	i
ABSTRACT.....	ii
ÖNSÖZ	iii
İÇİNDEKİLER.....	iv
KISALTMALAR CETVELİ.....	viii
TABLolar LİSTESİ	x
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xii
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI TİCARET

1.Uluslararası Ticaret Kavramı.....	5
2. Uluslararası Ticaret Teorileri.....	6
2.1. Klasik Dönem Öncesi Dış Ticaret Teorileri.....	6
2.1.1. Merkantilizm ve Dış Ticaret.....	6
2.1.2. Fizyokrasi ve Dış Ticaret.....	7
2.2. Klasik Dış Ticaret Teorileri.....	8
2.3. Neoklasik Dış Ticaret Teorileri	13
2.4. Modern Dış Ticaret Teorileri.....	15
2.5. Faktör Donatımı (Heckscher-Ohlin) Teorisinin Ölçülmesi ve Yeni Dış Ticaret Teorileri	20
2.5.1. Faktör Donatımı (Heckscher-Ohlin) Teorisinin Ölçülmesi.....	20
2.5.2. Uluslararası Ticareti Açıklamaya Yönelik Yeni ve Alternatif Teoriler	26
3. Uluslararası Ticareti Teşvik Eden ve Engelleyen Araçlar.....	33
3.1. Gümrük Tarifeleri.....	36
3.1.1. Gümrük Tarifelerinin Ekonomik Etkileri	37
3.1.1.1. Gümrük Tarifelerinin Makro Ekonomik Etkileri	37
3.1.1.2. Gümrük Tarifelerinin Mikro Ekonomik Etkileri	37
3.1.2. Gümrük Tarifelerinin Tüketici ve Üretici Rantı Üzerindeki Etkileri	40
3.1.3. Gümrük Tarifelerinin Maliyetleri ve Yararları.....	41
3.1.4. Gümrük Tarifeleri ve Dış Ticaret Hadleri	43

3.2. Tarife Dışı Engeller	44
3.2.1. Miktar Kısıtlamaları	45
3.2.1.1. İthalat Kotaları	45
3.2.1.2. Gönüllü İhracat Kısıtlamaları	47
3.2.1.3. İthalat Yasakları ve Ambargo	47
3.2.2. Mali Nitelikli Engeller	48
3.2.2.1. Üretim Sübvansiyonları	48
3.2.2.2. İhracat Sübvansiyonları	50
3.2.2.3. Anti-damping Vergisi ve Telafi Edici Vergiler	51
3.2.2.4. Ayrımcı Kamu Alımları	52
3.2.2.5. Değişken Nitelikli İthalat Vergisi	53
3.2.2.6. İthalat Teminatları	53
3.2.2.7. Döviz Kontrolü	54
3.2.2.8. Çoklu Kur Sistemi	55
3.2.3. Görünmeyen ve Diğer Engeller	56

İKİNCİ BÖLÜM

GENİŞLETİLMİŞ LİNDER HİPOTEZİ

1. Linder'in Hipotezi Kapsamında Uluslararası Ticarete Yeniden Bölüşüm Mekanizmasının Önemi	57
1.1. Linder'in Hipotezi Kapsamında Uluslararası Ticaretin Üretim Üzerindeki Rolü ...	64
1.1.1. Birincil Mallarda Ticaret	64
1.1.2. Sanayi Mallarında Ticaret	65
1.2. Talep Çakışması Durumu	66
1.3. Linder'in Hipotezi Kapsamında Fiili ve Potansiyel Ticaret Ayrımı	69
2. Linder Tarafından Hipotezinin Test Edilmesi	72
2.1. Kişi Başı Gelir İle Dış Ticaret Arasındaki İlişki	74
2.2. Linder'in Hipotezine İlişkin Yaptığı İlave Açıklamalar	77
3. Genişletilmiş Linder Hipotezinin Geçerliliğini Test Etmeye Yönelik Yapılmış Çalışmalar	79
4. Kurumsal Model Kapsamında Kurumsal Faktörler ve Dış Ticaret İlişkisi: İktisat Yazınına Bir Katkı	92

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN NEO-LİBERAL DÖNEMDE DIŞ TİCARET POTANSİYELİ

1.1980 Sonrası Türkiye’nin Dış Ticaret Analizi	97
1.1. Türkiye’nin 1980-2000 Dönemi Dış Ticareti	98
1.2. Türkiye’nin 2000-2013 Dönemi Dış Ticareti	102
2. Türkiye’nin Seçili Ülkelerle ve Ülke Gruplarıyla Arasındaki Dış Ticaretin Yapısal Analizi	112
2.1. Güneydoğu Asya Uluslar Birliği (ASEAN) Ülkeleri ile Ticari İlişkiler	112
2.2. Doğu Asya ve Pasifik (DAP) Ülkeleri ile Ticari İlişkiler	115
2.3. Karadeniz Ekonomik İşbirliği ile Ticari İlişkiler	122
2.4. İslam İşbirliği Teşkilatı ile Ticari İlişkiler	126
2.5. Türk Cumhuriyetleri ile Ticari İlişkiler	132
2.6. Ortadoğu, Kuzey Afrika, Afganistan ve Pakistan Bloğu (MENAP) ile Ticari İlişkiler	135
2.7. Latin Amerika ve Karayipler (LAK) ile Ticari İlişkiler	146
2.8. Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ile Ticari İlişkiler	155
2.9. Avrupa Birliği’ne Üye Ülkeler ile Ticari İlişkiler	162

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

KURUMSAL DEĞİŞKENLERLE GENİŞLETİLMİŞ LİNDER HİPOTEZİNİN TEST EDİLMESİ

1.Türkiye’nin Küresel Dış Ticaret Potansiyelinin Linder Hipotezi Çerçevesinde Test Edilmesi	171
2. Veri Seti ve Ekonometrik Model	171
3. Ekonometrik Metodoloji	178
3.1. Panel Data Analizinin Teorik Çerçevesi	179
3.1.1. Panel Birim Kök Testleri	179
3.1.2.1. Havuzlanmış (Pooled) Regresyon	182
3.1.2.2. Sabit Etkiler	183
3.1.2.3. Rassal Etkiler	186

3.2. Araştırmanın Ampirik Bulguları	189
3.2.1. Homojenlik Testi Sonuçları.....	189
3.2.2. Yatay Kesit Bağımlılığı Sınaması Sonuçları.....	189
3.2.3. Birim Kök Testleri Sonuçları	190
3.2.4. Havuzlanmış Regresyon Tahmincileri Sonuçları	191
4. Türkiye'nin Bugünkü ve Geleceğe Dönük Dış Ticaret Yapısına Dair Bir Değerlendirme.....	198
SONUÇ.....	205
KAYNAKÇA.....	210

KISALTMALAR CETVELİ

ABD	Amerika Birleşik Devletleri
ADF	Genişletilmiş-Dickey Fuller
AET	Avrupa Ekonomik Topluluğu
APEC	Asya-Pasifik Ekonomik İşbirliği Örgütü
AR-GE	Araştırma ve Geliştirme
ASEAN	Güneydoğu Asya Uluslar Birliği
GLS	Genelleştirilmiş En Küçük Kareler
GATT	Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GSMH	Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
HAK	Hükümetler arası Konferans
H-O	Heckscher-Ohlin
H-O-S	Heckscher-Ohlin-Samuelson
ILO	Uluslararası Çalışma Örgütü
IMF	Uluslararası Para Fonu
IPS	Im; Pesaran; Shin
İİT	İslam İşbirliği Teşkilatı
İKA	İpekyolu Kalkınma Ajansı
İTO	İstanbul Ticaret Odası
KEİ	Karadeniz Ekonomik İşbirliği
KİT	Kamu İktisadi Teşebbüsü
K.K.T.C	Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti
KTO	Konya Ticaret Odası
LAK	Latin Amerika ve Karayipler
LLC	Levin; Lin; Chu
LM	Lagrange Çarpanı
LRAC	Uzun Dönem Ortalama Maliyet
LSDV	Kukla Değişkenli En Küçük Kareler
MB	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası

MENAP	Ortadoğu, Kuzey Afrika, Afganistan ve Pakistan Bloğu
MERCOSUR	Güney Amerika Ortak Pazarı
NAFTA	Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması
NSB	Nitelikli Sanayi Bölgeleri
OECD	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
OEEC	Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü
OPEC	Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü
POLS	Havuzlanmış En Küçük Kareler
SRAC	Kısa Dönem Ortalama Maliyet
SSCB	Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği
STA	Serbest Ticaret Anlaşmaları
TBMM	Türkiye Büyük Millet Meclisi
TİSK	Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu
TL	Türk Lirası
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TÜÇİAD	Türkiye Çin Halk Cumhuriyeti İş Adamları Dostluk ve Dayanışma Derneği
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
UNDP	Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1.1 Temsili Bir Firma İçin Girdi-Çıktı İlişkisi.....	30
Tablo 2.1 Linder'in Hipotezinde Analize Katılan Ülkeler	73
Tablo 3.1 1980-2000 Yılları Arasında Türkiye'nin Gerçekleşen Dış Ticaret Rakamları.....	101
Tablo 3.2 2000-2013 Yılları Arasında Türkiye'nin Gerçekleşen Dış Ticaret Rakamları..	109
Tablo 3.3 Türkiye'nin Başlıca Fasıllar İtibariyle İhrac Ettiği Ürünler	110
Tablo 3.4 Türkiye'nin Başlıca Fasıllar İtibariyle İthal Ettiği Ürünler	111
Tablo 3.5 Türkiye'nin ASEAN Ülkeleri'ne Yaptığı İhracat Rakamları	113
Tablo 3.6 Türkiye'nin ASEAN Ülkeleri'nden Yaptığı İthalat Rakamları	113
Tablo 3.7 2012-2013 Yılları Arasında Türkiye-ASEAN Ülkeleri Arasındaki İhracat ve İthalat Rakamları.....	114
Tablo 3.8 Türkiye-ASEAN Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret Hacmi ve Dengesi Rakamları.....	115
Tablo 3.9 Türkiye'nin DAP Ülkeleri'ne Yaptığı İhracat Rakamları	117
Tablo 3.10 Türkiye'nin DAP Ülkeleri'nden Yaptığı İthalat Rakamları.....	117
Tablo 3.11 2012-2013 Yılları Arasında Türkiye-DAP Ülkeleri Arasındaki İhracat ve İthalat Rakamları.....	121
Tablo 3.12 Türkiye-DAP Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret Hacmi ve Dengesi Rakamları	121
Tablo 3.13 Türkiye'nin KEİ Ülkeleri'ne Yaptığı İhracat Rakamları	124
Tablo 3.14 Türkiye'nin KEİ Ülkeleri'nden Yaptığı İthalat Rakamları	124
Tablo 3.15 Türkiye-KEİ Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret Hacmi ve Dengesi Rakamları.	125
Tablo 3.16 Türkiye'nin İİT' ye Üye Ülkelere Yaptığı İhracat Rakamları	127
Tablo 3.17 Türkiye'nin İİT' ye Üye Ülkelerden Yaptığı İthalat Rakamları	130
Tablo 3.18 Türkiye-İİT Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret Dengesi Rakamları	131
Tablo 3.19 2012-2013 Yılları Arasında Türkiye-Türk Cumhuriyetleri Arasındaki İhracat ve İthalat Rakamları	134
Tablo 3.20 Türkiye-Türk Cumhuriyetleri Arasındaki Dış Ticaret Hacmi ve Dengesi Rakamları.....	135
Tablo 3.21 Türkiye'nin MENAP Ülkelerine Yaptığı İhracat Rakamları	137
Tablo 3.22 Türkiye'nin MENAP Ülkelerinden Yaptığı İthalat Rakamları	138

Tablo 3.23 Türkiye-MENAP Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret Dengesi Rakamları.....	145
Tablo 3.24 2012-2013 Yılları Arasında Türkiye-MENAP Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret Hacmi ve Dengesi Rakamları.....	145
Tablo 3.25 Türkiye'nin LAK'a Yaptığı İhracat Rakamları	153
Tablo 3.26 Türkiye'nin LAK' dan Yaptığı İthalat Rakamları	154
Tablo 3.27 Türkiye-LAK Arasındaki Dış Ticaret Dengesi Rakamları	154
Tablo 3.28 2012-2013 Yılları Arasında Türkiye-LAK Arasındaki Dış Ticaret Hacmi ve Dengesi Rakamları	155
Tablo 3.29 Türkiye-ABD Ticari İlişkileri	158
Tablo 3.30 2012-2013 Yılları Arasındaki Türkiye-ABD Dış Ticaret Hacmi ve Dengesi Rakamları	161
Tablo 3.31 Türkiye'nin AB Ülkelerine Yaptığı İhracat Rakamları	166
Tablo 3.32 Türkiye'nin AB Ülkelerinden Yaptığı İthalat Rakamları	166
Tablo 3.33 Türkiye-AB Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret Hacmi Rakamları	167
Tablo 3.34 Türkiye-AB Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret Dengesi Rakamları	168
Tablo 3.35 2012-2013 Yılları Arasındaki Türkiye-AB Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret Hacmi ve Dengesi Rakamları	169
Tablo 4.1 Çalışma Kapsamına Dahil Edilen Ülkeler.....	172
Tablo 4.2 Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler.....	175
Tablo 4.3 Değişkenlere Ait Korelasyonlar.....	177
Tablo 4.4 Pesaran ve Yamagata'nın Homojenlik Testi.....	189
Tablo 4.5 Pesaran'ın Sapması Düzeltilmiş Yatay Kesit Bağımlılığı LM Testi.....	190
Tablo 4.6 Panel Birim Kök Testleri.....	191
Tablo 4.7 Panel En Küçük Kareler Tahmin Sonuçları.....	197
Tablo 4.8 Türkiye'nin Potansiyel Ticaretinin İncelendiği Ülkeler.....	199

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1 Farklı Faktör Donatımlı Otarşı Dengesi.....	18
Şekil 1.2 Farklı Faktör Donatımlı Ticaret Dengesi.....	19
Şekil 1.3 Ürün Dönemleri Aşamaları	28
Şekil 1.4 Ölçek Ekonomileri Sergileyen Bir Firma	31
Şekil 1.5 Gümrük Tarifelerinin Mikro Ekonomik Etkileri	38
Şekil 1.6 Gümrük Tarifelerinin Tüketici ve Üretici Rantı Üzerindeki Etkileri	41
Şekil 1.7 Gümrük Tarifelerinin Maliyetleri ve Yararları	42
Şekil 1.8 Gümrük Tarifelerinin Dış Ticaret Hadlerine Etkisi	43
Şekil 1.9 İthalat Kotalarının Kısmi Denge Etkileri	46
Şekil 1.10 Ticaretin Kaynağı Olarak Üretim Sübvansiyonları	49
Şekil 1.11 Küçük İthalatçı Ülkede Üretim Sübvansiyonlarının Etkileri	50
Şekil 1.12 Döviz Kontrolü	55
Şekil 2.1 Dış Ticaretin Gelişmemiş Ülkelerin Refah Seviyeleri Üzerindeki Etkileri	59
Şekil 2.2 Benzer Talep Yapılarına Sahip Ülkelerde Taleplerin Çakışması	68
Şekil 2.3 Seçili Ülkelerin Görelî Olarak Dış Ticarete Katılma Dereceleri	76

GİRİŞ

Geçmişte kıt kaynakları ihtiyaçlarını gidermek için ortaklaşa kullanan ilkel toplumlar, zamanla sahip oldukları mal ve hizmet donanımlarını artırabilmek için birbirleriyle işbirliği içerisinde üretim yapmanın önemli ve gerekli olduğu kanısına varmışlardır. Yapılan işbirliği ve ortaklaşa kullanma, üretimde uzmanlaşmayı beraberinde getirmiş ve böylece daha fazla mal ve hizmet tüketimi için daha fazla mal ve hizmet üretilip, tüketilme imkânını doğurmuştur. Uzmanlaşan üretici, üretimin bir kısmını kendi tüketimi için kullanıp, kalan kısmını da diğer malların üretiminde uzmanlaşan üreticilerin ürettikleri mal veya hizmetlerle takas işlemine girerek yaşam standardını yükseltmeye çalışmıştır.

Küreselleşme sürecinde ülkelere ciddi bir katkı sunan uluslararası ticaret, bir ülkenin daha kaliteli, daha ucuz veya daha farklı mal ve hizmet akımlarını temin edebilmek adına diğer dış dünya ülkeleri ile aralarında geçen mal ve hizmet akımlarının alım satımından oluşan bir sistemdir.

Bir kısmı sanayileşmiş ve zengin veya büyüme çabasında bulunan, bir kısmı az gelişmiş ve fakir veya kalkınma çabası içinde bulunan ülkelerde çok çeşitli sayıda ve kalitede mallar üretilmektedir. İktisadi, siyasi ve toplumsal düzenleri birbirinden farklı olan bu toplumlarda üretilen mal ve hizmetlerin bir kısmının diğer dış dünya ülkelerine ihraç edilmesi, hiç üretilmeyen mal ve hizmetlerin ise diğer ülkelere ithal edilmesi yolu ile ihtiyaçların giderilmesi söz konusudur. Tek başlarına verimli olamayan her ülkenin kendine özgü uzmanlaşma potansiyeline sahip bazı mal veya hizmetleri vardır. Yani ülkeler diğer ülkelere göre bazı mal veya hizmetlerin üretiminde maliyet veya verimlilik açısından daha avantaj sahibi olabileceği gibi diğer ülkelerde hiç üretilmeyen mal ve hizmetlere de sahip olabilirler. Dolayısıyla uzmanlaşma sonucu ülkelerin mevcut üretim fazlalıkları, bir ülkenin ihracatını oluştururken, üretim fazlalıklarını alan ülkenin ise ithalatını oluşturur. Bu şekilde ülkeler karşılıklı ticarete girmiş olurlar.

1970'lerdeki dünya ekonomik krizinin ardından küreselleşme baskılarının da artmasıyla gelişmekte olan ekonomiler kapsamlı bir yapısal uyum sürecinden geçmek zorunda kaldılar. Yapısal uyum, bu ülkeleri piyasa ağırlığı yükselmiş bir yeniden yapılanmaya, ekonomilerini dışarıya açmaya ve makro ekonomik dengelerini "açık ekonomi" koşullarına göre yeniden kurmaya zorladı. Yapısal uyum ile özellikle Türkiye'nin de içinde olduğu gelişmekte olan ve kalkınma sürecini kendi iç dinamiklerinin yetersizliği nedeniyle tamam-

layamayan ülkelerdeki gelişme süreci, dış arenada sahip oldukları rekabet güçleri ve dolayısıyla dış ticaret yapılarının gelişimi ile yakından ilişkili hale gelmiştir.

Dış ticaret ile ülkelerin gelişmişlik düzeyi arasındaki pozitif yönlü ilişkiden hareketle, çoğu ülkelerin dışa bağımlı yapısından kaynaklı oluşan döviz ihtiyaçlarının karşılanmasında ihracatın geliştirilmesine yönelik arayışlar ve bu doğrultuda uygulanan sanayileşme ve kalkınma politikalarının önemi giderek artmaktadır. Türkiye’de ise ihracat bilinci 1970’lerde yaşanan petrol krizleri ve bu krizlerin Türkiye ekonomisinde yarattığı olumsuz yansımaları ile daha belirgin ortaya çıkmıştır. 24 Ocak 1980 Kararları ile o zamana kadar uygulanan dış ticaret politikalarından ayrı bir dış ticaret politikası uygulanmaya başlanmıştır. Türkiye ekonomisinde köklü yapısal değişimleri içeren söz konusu kararları, başta sanayi olmak üzere devletin ekonomik faaliyetlerinin büyük ölçüde azaltılmasını, sermaye hareketlerinin liberalizasyonunu, ekonomik kararlarda piyasa koşullarını hakim kılmayı ve dünya ekonomisiyle entegre olmayı amaçlamıştır.

Uluslararası ticaret yüzyıllardır devletler tarafından tarife ve tarife dışı araçlarla sınırlandırılmaya, kontrol altına alınmaya çalışılmıştır. Bu kısıtlamalarla dünya devletleri, gerek yerli üreticisini korumayı hedefleyerek üretim miktarını artırmayı, gerek ithalatı kısıtlayarak döviz çıkışını azaltmayı, gerekse de hazinesine bir gelir fırsatı yaratarak bundan bir kazanç elde etmeyi hedefler. Ancak bu tarz uluslararası ticarete konan engeller dünya refahının ve zenginliğinin azalması yönünde nihai sonuçlar vermiştir.

II. Dünya Savaşı’ndan sonra dünya ticaretinin serbestleştirilmesi üzerine yoğun girişimlerde bulunulmuştur. Söz konusu girişimlerden Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) çerçevesinde yapılan gümrük tarifeleri ve diğer dış ticaret kısıtlamalarının tüm üye ülkelere karşılıklı olarak indirilmiştir. Böyle bir serbesti, uluslararası ticarete “Uluslararası Yaklaşım” olarak bilinmektedir. Diğerleri ise, bir grup ülke arasında oluşturulan iktisadi birleşme hareketleridir. Söz konusu ticaret serbestisi hareketlerinin özelliği de genellikle aynı coğrafi bölgeyi paylaşan ülkeler arasında olmasıdır. Bu şekildeki serbesti de uluslararası ticarete “Bölgesel Yaklaşım” olarak bilinmektedir. Dünyada Asya ülkeleri arasında işbirliğini artırmak için kurulan Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (ASEAN), Kuzey Amerika ülkelerinin ticari faaliyet alanı için kurulan Kuzey Amerika Serbest Ticaret Alanı (NAFTA), Avrupa ülkeleri arasında Avrupa Serbest Ticaret Alanı (EFTA), Karadeniz’e kıyısı olan ülkeler arasında ekonomik ve ticari ilişkileri geliştirmek amaçlı kurulan Karadeniz Ekonomik İşbirliği (KEİ) belli başlı ticaret bloklarındandır. Bunun yanında

ticari ve iktisadi birliğin yanında sosyal ve siyasal bütünleşmeyi gerçekleştirmiş bulunan Avrupa Birliği (AB) gibi daha ileri birlikler de vardır. Bu ticari, iktisadi ve siyasal işbirliği ülkelerin hareket alanını genişlettiği gibi ülkelere refah artırıcı etkiler yapmaktadır. Türkiye de hemen hemen bütün dünya ülkeleriyle ve birçok ticari blok ile ticari ilişkilerini sürdürmektedir.

Her ülke ekonomisinde olduğu gibi Türkiye'nin iktisadi gelişmesinde de sürükleyici bir role sahip olan dış ticarete yaşanan açık ve mevcut açığın zaman içinde giderek artması en önemli yapısal sorunların içinde yer almıştır. Buradan hareketle, çalışmanın amacı, 1980'li yıllardan itibaren dış rekabete açık bir ekonominin ilke ve esaslarının gelişmesi yönünde önemli aşamalar kaydetmiş olan Türkiye'nin 1980 yılından günümüze uzanacak şekilde dış ticaret profilini ortaya koyarak, 162 dünya ülkesi ve çeşitli ülkelere oluşturulmuş ekonomik entegrasyonlarla olan dış ticaretinin belirleyenlerini modellemektir. Daha spesifik olarak dış ticaretin belirleyenlerinin modellenmesinde Steffan Linder'in ortaya attığı Tercihlerde Benzerlik Teorisi'nden ve kurumsal faktörleri içeren dış ticaret modelinden yararlanılacaktır.

Uluslararası ticaretin nedeni olarak faktör donanımlarındaki farklılıklara odaklanan gelenekselci teorilerin aksine; Linder, ülkelerin talep yapılarındaki farklılıklara dikkat çekerek literatüre başka bir boyut kazandırmıştır. Dolayısıyla Linder'in hipotezi kabaca, uluslararası ticaretin yapısını tümüyle talep yanlı bir bakış açısı ile benzer talep yapılarına sahip olan ülkeler arasında daha yoğun ticari ilişkilerin kurulacağı argümanına dayanmaktadır. Kurumsal faktörleri içeren dış ticaret modeli ise, kurumsal kalitesi yüksek olan ülkelerle, daha yoğun ticari ilişkilerin kurulacağına, yani kurumsal kalitenin dış ticaret üzerinde pozitif yönlü bir etki yaratacağına dayanmaktadır.

Çalışma ilgili literatüre üç açıdan katkı yapmaktadır. Birinci olarak, Türkiye ile 162 dünya ülkesi arasında gerçekleşen ihracat ve ithalat olmak üzere iki ayrı model üzerinde Tercihlerde Benzerlik teorisini panel data analizi yöntemi ile test eden bir çalışmaya rastlanmamıştır. Çalışmanın ikinci katkısı, ekonomik entegrasyonların Türkiye'nin ihracatı ve ithalatı üzerindeki etkilerini panel data analizi ile araştırılmasıdır. Çalışmanın üçüncü katkısı ise bağımlı değişkenler olan Türkiye'nin 162 dünya ülkesine gerçekleştirdiği ihracat ve ithalat değişkenlerini açıklamada ticari partnerinin kurumsal kalitesinin de analize dahil edilmesidir.

Sosyal bilimlerin doğası gereği, çalışmada bazı sınırlar söz konusudur. Metot açısından yapılan sınırlama, panel data yöntemlerinin kullanılmıştır. Zaman açısından yapılan sınırlama ise, Türkiye'nin partnerine gerçekleştirdiği ihracat ile partnerinden gerçekleştirdiği ithalat değişkenlerine ait 1990 öncesi yıllara ait verilerin elde edilememesi nedeniyle analizlerde 1990–2012 dönemine ait yıllık verilerinden yararlanılmıştır.

Çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Uluslararası ticareti açıklamaya yönelik teorilere ayrılan birinci bölümde, ilk olarak merkantilizmden günümüze uzanan süreçte ortaya atılan teoriler ayrıntılı olarak incelenerek konu ile ilişkin olarak ekoller arasında ortaya çıkan tartışmalara yer verilmektedir. Daha sonra uluslararası ticareti teşvik eden ve engelleyen araçlar hakkında bilgiler sunulmaktadır.

Uygulama aşamasında modellerin teorik alt yapısını oluşturan Linder'in Tercihlerde Benzerlik Teorisi'nin ayrıntılı olarak ele alındığı ikinci bölümde, uluslararası ticarete önem arz eden mekanizmalara yer verilmekte ve teori, diğer dış ticaret teorileri ile kıyaslanmaktadır. Ayrıca bu bölümde hangi ülkeler arasında fiili ticaretin daha yoğun olduğu sorusunun yanıtı aranmakta ve ülkelerin dışa açık ve kapalı durumlarında büyüme yolları çeşitli denklemler yardımıyla ortaya konulmaktadır. Son olarak bu bölümde literatür incelemeleri yapılarak iktisat yazınına bir katkı sağlayacağı düşünülen kurumsal model kapsamında kurumsal faktörlerle dış ticaret arasındaki ilişki üzerinde durulmaktadır.

Türkiye'nin 1980 yılından günümüze dış ticaret potansiyelinin analiz edildiği üçüncü bölümde ise, Türkiye'nin ilgili dönem itibarıyla dış ticaret yapısı ortaya konulmaktadır. Ayrıca söz konusu bölümde Türkiye'nin ASEAN, DAP, KEİ, İİT, LAK, MENAP, Türk Cumhuriyetleri, AB, ABD ile gerçekleştirdiği dış ticaret, istatistikler yardımıyla ortaya konarak, bu ülke ve gruplarıyla olan ticari ilişkiler üzerine ileriye dönük önerilerde bulunmaktadır. Ekonometrik uygulamanın yer aldığı dördüncü bölümde ise tahmin edilecek modeller ve veri seti tanımlanmaktadır. Ayrıca ekonometrik analizden elde edilen bulgular değerlendirilerek politika önerileri üzerinde durulmaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI TİCARET

1.Uluslararası Ticaret Kavramı

Temelleri II. Dünya Savaşı'na kadar uzanan ve 1980 yılının ortalarından itibaren yoğun bir şekilde dünya ülkeleri tarafından kendisini hissettiren küreselleşme süreci, günümüzde iki temel faktörün etkisiyle hız kazanmaya devam etmektedir. Bu faktörlerden birincisi; ulaşım, haberleşme ve ölçüm maliyetlerini azaltan teknolojik ilerleme, ikincisi ise giderek hükümetlerin ekonomilerini tarife ve tarife dışı araçlar (ithalat kotaları, ihracat kısıtlamaları, yasal engeller gibi) aracılığıyla dış rekabetten korunmayı tercih etmemeleriyle baş gösteren sermaye piyasalarının ve ticaret yapılarının serbestisidir.

Küreselleşme sürecinde ülkelere ciddi bir katkı sunan uluslararası ticaret, bir ülkenin daha kaliteli, daha ucuz veya daha farklı mal ve hizmet akımlarını temin edebilmek adına diğer dış dünya ülkeleri ile aralarında geçen mal ve hizmet akımlarının alım satımından oluşan bir sistemdir (Gonnelli 1993: 6).

Bir kısmı sanayileşmiş ve zengin veya büyüme çabasında bulunan, bir kısmı az gelişmiş ve fakir veya kalkınma çabası içinde bulunan ülkelere çok çeşitli sayıda ve kalitede mallar üretilmektedir. İktisadi, siyasi ve toplumsal düzenleri birbirinden farklı olan bu toplumlarda üretilen mal ve hizmetlerin bir kısmının diğer dış dünya ülkelerine ihraç edilmesi, hiç üretilmeyen mal ve hizmetlerin ise diğer ülkelere ithal edilmesi yolu ile ihtiyaçların giderilmesi söz konusudur (Serin 1981: 5). Dolayısıyla küreselleşmenin ciddi boyutlara ulaştığı günümüz dünyasında az gelişmiş ülkelerin dış ticaret yapmadan kalkınma amaçlarına erişemeyecekleri bir gerçektir.

Dünyada farklı özellikte, çok sayıda ülke ve sayılamayacak çeşitte mal olması, tek bir teoriyle, tüm bu karmaşık yapıya sahip olan ticareti açıklamanın mümkün olamayacağını göstermektedir. Bakıldığında kendi içlerinde birbirini tamamlayan uluslararası ticaret teorilerinin inşası, A.Smith'in "*Wealth of Nations*" ve D.Ricardo'nun "*On the Principles of*

Political Economy and Taxation” eserlerinin yayınlandığı 1776 ve 1817 yıllarına uzanır (Yüksel, Sarıdoğan 2011: 199).

Uluslararası ticaret literatürü, genellikle ekonomistler için üç temel sorunun araştırılmasına tanık olmuştur. Bu sorular, en az iki ülke arasındaki ticaret akışlarının nedenlerinin neler olduğu; bir ekonominin yapılan dış ticaret sonrasında sahip olacağı kayıp ve kazançlarının boyutunun ne olacağı ve ticaret politikalarının ticaret yapan ülke ekonomisi üzerindeki etkilerinin neler olacağıdır. Çoğu uluslararası ticaret teorileri ise, genellikle ilk sorunun yanıtını araştırmaya yönelik ortaya çıkmıştır (Morgan, Katsikeas 1997: 69).

Bir sonraki başlıkta ülkelerin neden dış ticarete yöneldiklerinin, neden açık ekonomiyi kapalı ekonomiye tercih ettiklerinin, dış ticareti gerçekleştirirken hangi malları ihraç ve ithal etmeleri gerektiğinin ve bu malların göreceli fiyatlarının yani dış ticaret hadlerinin nasıl oluşacağını yanıtlayan uluslararası ticaret teorilerinden bahsedilecektir.

2. Uluslararası Ticaret Teorileri

Çalışmanın bu kısmında öncelikle Klasik dönem öncesi geleneksel görüşlere (Merkantilizm, Fizyokrasi) yer verilecek; sonrasında klasik teorilerden günümüze kadar uzanan dış ticaret teorilerinin evrimi ele alınacaktır.

2.1. Klasik Dönem Öncesi Dış Ticaret Teorileri

Geleneksel olarak dış ticaret teorilerinin temeli olarak görülen ve 1700’lü yıllarda ortaya çıkan Klasik akımın uluslararası ticaret hakkındaki görüşleri incelenmeden önce Merkantilizm dönemini ve Merkantilistlerin dış ticaret hakkındaki görüşleri ile Merkantilizme karşı bir antitez olarak ortaya çıkan Fizyokrasi akımının dış ticaret hakkındaki görüşlerine yer verilmektedir. Bu şekilde Klasik ve ardından gelen dönemin yapısının anlaşılmasının daha kolay olacağı düşünülmektedir.

2.1.1. Merkantilizm ve Dış Ticaret

Egemen düşünce sistemi bakımından “*Ticari Kapitalizm*”, “*Kolbertizm*”, ve “*Sınırlayıcı Sistem*” gibi terimlerle adlandırılan Merkantilizm, 1500 ile 1800 yılları arasında Avrupa’da ortaya çıkan bir sistemdir. Merkantilist düşünürler, bu üç yüz yıllık dönemde genellikle günlük yaşamın problemlerini çözme ve kendileri ile ulus devletin zenginliğini artırma yollarını araştırmışlardı. Değerli madenlere ve dış ticarete büyük önem veren Merkantilistler, altın ve gümüş paranın tek zenginlik kaynağı olduğunu kabul ederlerdi. Dola-

yısıyla hükümdarın en temel amacı, hazinenin büyümesiydi. Hazinenin büyümesi için gerekli araç olarak ise ülkenin lehine gelişen bir dış ticaret dengesi öngörülmekteydi (Savaş 2000: 137-138).

Merkantilizm, yoğun devlet müdahaleciliğine dayanan bir sistemdi. Dış ödeme fazlası oluşturup altın stoklarını artırabilmek için, iç ve dış ekonomik faaliyetler üzerine devletin müdahalelerini zorunlu gören Merkantilizm, ihracatın artırılmasına birinci derecede önem verirken hammadde ithalatı hariç olmak üzere mamul mal ithalatının sıkı bir biçimde kısıtlanmasını öngörmekteydi (Seyidoğlu 2003: 14-15).

Merkantilizmin önemli temsilcilerinden Thomas Mun, “İngiltere’nin Dış Ticaret Yoluyla Oluşan Hazinesi” adlı kitabında ticaretle ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Ticareti, zenginliği artıran ve hazineyi büyüten basit bir araç olarak tanımlamış ve ticarete uygulanacak bir kural önermesi sunarak bu kuralın daima uygulanmasının gerektiği üzerine vurgu yapmıştır. Söz konusu kural, her yıl yabancılara satın alınandan daha fazlasının satılması gerekliliğine dayanır. Ayrıca ihracat teşvikinde en önemli unsur olarak ürünün fiyatına dikkat çeken Mun, yabancı alıcılar için önem arz eden ve başka ülkeden temini mümkün olmayan ürünlerin yüksek fiyata satılıp, diğer ürünlerin ise fiyatının düşük tutularak satış miktarının artırılması politikasının uygulandığı takdirde ülkenin döviz gelirinin artacağını ve hazinenin büyüyeceğini belirtmiştir. Böylece ticari anlamda yakalanan üstünlük, ülkenin dış arenada siyasi gücünde de bir üstünlük getirecektir (Savaş 2000: 157-160). Ancak dünya servetinin (altın ve değerli maden stoku) sabit olduğunu savunan Merkantilistlere göre, ticaretten kayıplı olarak çıkan bir ülke bu durumda diğer ülkenin kazançlı çıkmasına neden olmuş olacaktır. Dolayısıyla Merkantilistler, dış ticarete giren iki ülkenin ikisinin de birden refah seviyelerinin artmasının mümkün olmayacağını savunmuşlardır.

2.1.2. Fizyokrasi ve Dış Ticaret

İktisadi liberalizmin öncülü Fizyokratizm’in temelleri 17. yüzyılın sonlarına doğru atılmış ve 18. yüzyılın ilk çeyreğinde Fransa’da Quesnay’ın öncülüğünde bir okul olarak doğmuştur. Fizyokratik iktisadi düşünce özellikle doğal düzen ve bireysel özgürlük ilkeleri unsurlarına dayanmaktaydı. Bu düşünce okulunda, her insan kendi çıkarının bilincindedir ve ekonomik sistemin temeli bu çıkar ilkesine dayanır. Özgür birey, aynı zamanda ekonomik insandır (homoeconomicus) ve kendi çıkarını korurken bütün toplumun çıkarına da

aynı zamanda uygun hareket etmiş olur. Bu görüşler “Bırakınız Yapsınlar, Bırakınız Geçsinler” (Laissez Faire-Laissez Passer) argümanı ile sloganlaştırılmıştır (Altay 2010: 320).

Merkantilistler ile Fizyokratları karşılaştırdığımızda, Merkantilizm, ticari kapitalizmin ve yeni gelişen mutlak monarşilerin iktisadi düşüncelerini yansıtmaktayken Fizyokrazi ise girişimci çiftçiyi, büyük ölçekte üretim yapacak tarımsal üreticiyi ön plana çıkarmak isteyen reformların öğretisi olmuştur (Blaug 1985: 20-30). Bununla birlikte Fizyokratlar, Merkantilistlerin aksine servetin mübadeleden değil, üretimden doğduğunu, zenginliği ise para yerine doğa ile özdeş kullanmışlardır.

Fizyokratlar, Merkantilistlerin savundukları ülke lehine ticaret fazlası yaratma çabalarına karşı çıkmışlardır. Çünkü böyle bir çaba, tarımsal ürünlere olan talebin ve üreticinin aleyhine sonuç vererek ulusal zenginliğin azalmasına neden olacaktır. Ancak yine de fizyokratlar ticareti, üretken tek sektör olan tarıma nazaran kısır görseler de serbest dış ticareti özellikle tarımsal ürün ihracının faydalı olacağını savunmuşlardır. Serbest dış ticareti savunuşları, tarımsal ürünlerin daha büyük bir alıcı kitlesine ulaşarak tarımsal üreticilerin eline yüksek fiyatların geçmesinin mümkün olabileceğinden kaynaklanmaktadır. Bu politika Fizyokratlara göre, tarımı karlı kılarak birikimi teşvik edecektir (Ülger 2000: 90; Çaklı 1998: 27).

Doğal düzen yaklaşımıyla yola çıkan Fizyokratlar, ortaya çıktıkları dönemin düşünce sistemi üzerinde önemli derecede etkili olmuşlar ve iktisadi politikalara yön vermişlerdir. Dahası, kendilerinden sonra daha büyük bir güçle ortaya çıkacak liberal doktrine de büyük katkıda bulunmuşlardır (Ülger 2000: 90).

2.2. Klasik Dış Ticaret Teorileri

Öncülüğünü Adam Smith, David Ricardo, Thomas Robert Malthus, Jean Baptiste Say ve John Stuart Mill gibi düşünürlerin oluşturdukları Klasik Okul'un ortaya çıkmasında Sanayi Devrimiyle birlikte oluşan yoğun üretim, daha fazla serbest ticaret ve Merkantilistlerin yaklaşımlarının söz konusu ihtiyaçları giderme konusunda yetersiz kalışları büyük önem taşımıştır.

Rekabet ve fiyat mekanizması, özel mülkiyet ve girişim özgürlüğü, fayda ve kar maksimizasyonu peşinde koşan kendi çıkarlarını düşünen bireyler, Klasik Okul'un karakteristik yapısını oluşturmaktadır (Yayla 1992: 135). Klasik Okul'a göre ekonomi her zaman dengededir. Mevcut dengeyi sağlayan fiyat mekanizmasının esnek ve piyasaların tam re-

kabetçi yapısıdır. Bu bağlamda “Bırakınız Yapsınlar, Bırakınız Geçsinler” felsefesini benimseyen Klasik iktisatçılar, devlete piyasa ekonomisinin yapısını bozacak nitelikteki her türlü müdahaleyi yasaklamış, devlete yalnızca iç ve dışta barış ile güvenliği sağlamak, adalet hizmeti sunmak gibi destek görevleri üstlenmesine izin vermişlerdir.

Klasik dış ticaret teorileri birkaç varsayım üzerine kuruludur. Söz konusu varsayımları şöyle özetlemek mümkündür: İki ülkeli ve iki mallı bir dünya üzerinde ülkeler, ihtiyaç duydukları malları satın alabilmek için karşılığında kendi endüstrilerinden bir mal sunmaktadır, üretim faktörleri sabit ve endüstriler arası kolayca hareket edebilirken bu üretim faktörleri, ülkeler arasında ise hareketsizdir. Üretim faktörlerinden yalnızca emek faktörü maliyet unsuru olarak kabul edilmiştir.

Klasik Liberalizmin öncüsü ve Modern iktisadın babası olarak adlandırılan Adam Smith, Merkantilist düşüncülerin aksine, serbest ticaretin ticarete katılan ülkelerin dolayısıyla dünyanın refahının artması yönünde olumlu bir katkı sunacağını savunmuştur. Smith, ülkeler arasındaki mutlak maliyet farklılıklarından yola çıkarak uluslararası ticareti açıklamaya çalışmıştır.

Smith, Mutlak Üstünlükler ile ilgili düşüncelerini 1776 yılında yazmış olduğu “Millîlerin Zenginliği” adlı kitabında şu sözlerle ifade etmektedir (Smith 1776/ 1904: 230):

“Kendisine, satın almaktan daha pahalıya mal olacak hiçbir şeyi asla evde yapmaya kalkışmamak, akli başında her aile reisinin düsturudur. Terzi, ayakkabı yapmaya kalkışmaz, ayakkabıyı ayakkabıcıdan satın alır. Ayakkabıcı, kendi elbiselerini dikmeye kalkışmaz, bir terziye diktirir. Çiftçi, ne terzinin yaptığını ne de ayakkabıcının yaptığını yapmaya kalkışır, o da farklı zanaatkârların ürünlerinden yararlanır. Bu şekilde farklı meslek gruplarının hepsi satın almak istedikleri ürünleri, diğerleri üzerinde bir takım avantajlara sahip oldukları kendi endüstrilerinde üretimlerinin bir bölümü karşılığında diğerlerinden satın alırlar. Her özel ailenin yönetiminde akıllılık olan şeyin, büyük bir krallığın aptallık olabilmesi pek olanaklı değildir. Eğer yabancı bir ülke bize bir malı bizim yapabildiğimizden daha ucuza arz ediyorsa, onu biraz avantajlı olduğumuz bir biçimde çalıştırdığımız kendi endüstrimizin üretiminin bir bölümü karşılığında ondan almak daha iyidir”.

Smith’in ifadelerinden anlaşıldığı üzere her bir ülkenin ticari ortağı karşısında mutlak üstünlük sağlayabilmesi için, ticari partnerine göre reel maliyeti daha düşük ürünleri üreterek bu malları ihraç edip, reel maliyeti daha yüksek olan ürünleri de dışarıdan satın alması gereklidir ve ancak, bu şekilde ülke, uzmanlaşmadan yarar sağlayabilecektir. Smith için reel maliyet, bir malı üretebilmek için gerekli olan işgücü saatini ifade etmektedir. Üretimin tek faktörü olarak emeği gören Smith’in analizi, emek-değer teorisine dayanır. Örne-

ğın, bir gömlek üretimi için 10 işgücü saati, bir çift ayakkabı için ise 40 işgücü saati gerekiyorsa; bu durumda 4 gömlek ile bir çift ayakkabı değiştirilebilecektir (Dunn, Mutti 2004: 17-18).

Dolayısıyla iki ülkeli, iki mallı ve iki faktörlü Klasik Akımın varsaydığı bir dünyada ülkelerin dış ticarete girebilmesi için ülkelerin farklı mallar üzerinde mutlak olarak maliyet avantajına sahip olması gerekmektedir. Bu durumda ülkelerin dış ticarete girip girmemeleri konusunda bir soru ortaya çıkmaktadır. Bu soru, “Eğer bir ülke, her iki malı da pahalıya üretiyorsa ya da bir ülke iki mal üzerinde de mutlak anlamda bir üstünlüğe sahipse bu durumda dış ticaret yapılabilecek midir?” sorusudur. Ancak, Adam Smith’in teorisi bu sorunun yanıtlanması konusunda yetersiz kalmıştır. Liberalizme önemli katkılar sunan bir diğer isim olan David Ricardo, Adam Smith’in Mutlak Üstünlükler Teorisi ile cevap veremediği bu soruyu, Mukayeseli Üstünlükler Teorisi ile açıklamıştır.

Ricardo (1817)’ya göre uluslararası ticareti mutlak üstünlüklere dayandırmaya gerek yoktur. Uluslararası ticarete üzerinde durulması gereken, ülkelerin bazı malları ucuza üretmeleri yani bu mallarda mutlak üstünlük sahibi olup olmamalarını belirlemek değil, üstünlüklerin derecesini belirlemektir. Bunun sonucunda ülke, hangi malların üretiminde diğer ülkeler karşısında daha yüksek bir üstünlüğe sahipse o mallarda uzmanlaşmalıdır (Manisalı 1994: 220).

Ricardo (1817), “Politik İktisadın ve Vergilemenin İlkeleri” isimli kitabında ülkelerin karşılıklı ticaretten kazançlı çıkmaları için ilgili mallarda farklı iç üretim maliyetlerine sahip olmalarının gerektiği üzerinde durmuştur (Husted, Melvin 1993: 63). Ricardo (1817), uzmanlaşma konusunu İngiltere ve Portekiz ülkelerinden hareketle ülkelerin ürettikleri malların (kumaş ve şarap) ülke içindeki emek maliyetlerini dikkate alarak şöyle açıklamıştır: Varsayalım ki İngiltere, 100 birim emek ile 1 top kumaş, 120 birim emek ile 1 galon şarap üretebilsin. Buna karşın Portekiz, 90 birim emek ile 1 top kumaş ve 80 birim emek ile bir galon şarap üretiminde bulunabilsin. Bu durumda Portekiz her iki malda da avantajlı olarak görünse de Ricardo’ya göre böyle bir durumda her iki ülkenin de daha çok avantaj sahibi olarak dış ticaretten ayrılabilmesi için, görece olarak kumaş üretiminde daha fazla avantaj yakalayan İngiltere’nin, kumaşta uzmanlaşarak kumaş ihracı karşılığında şarap ithalinde bulunması gerekmektedir. Dahası, Ricardo, şarap üretiminde maliyet açısından diğer ülkeye göre üstünlük yakalayan Portekiz’in ise şarapta uzmanlaşarak şarap ihracı

karşılığında kumaş ithalini gerçekleştirmesinin ülke açısından daha kazançlı sonuçlara yol açacağını belirtmiştir (Ricardo 1817: 93-94).

Dış ticarete giren İngiltere ve Portekiz'in ne kadar malla ne kadar malı mübadele edeceği konusuna Ricardo, emek maliyetlerinden yola çıkarak emek miktarı arttıkça malın fiyatı da yükseleceği için emek miktarı ile mübadele oranı arasında ters yönlü bir ilişkinin olacağı şeklinde açıklık getirmiştir. Ticaret öncesi mübadele oranlarını incelediğimizde, Portekiz, ticaret sonrası bir galon şarap karşılığında ticaret öncesine göre daha fazla miktarda kumaş satın alma imkânına sahip olurken, İngiltere ise ticaret sonrasında bir galon şarap satın alımı için daha az miktarda kumaş vererek ticaret öncesine göre avantajlı konumuna yükselmiştir (Ricardo 1817: 95-96).

Açıklamalardan anlaşılacağı gibi klasik dış ticaret teorileri, serbest ticaretin ülkelerin lehine sonuçlar doğuracağı gerekçesi ile ülkeleri serbest ticarete yönelmeleri konusunda teşvik etmektedir. Ancak günümüzde ticaretin serbestleşmesi yönünde birçok uygulamalardan bahsedilebilirken, tamamıyla serbest bırakılmaması adına da birçok ekonomist tarafından yapılmış olan ampirik ve teorik çalışmalar da mevcuttur. Ticaretin bütünüyle serbest bırakılmamasının teorik temelini, Mukayeseli Üstünlükler teorisindeki eksiklikler ve bu teoriye yapılan eleştiriler oluşturur. Teoride eksik görülen ve teoriye yöneltlen eleştirilere değinecek olursak şu maddeler dikkat çekmektedir:

- Ricardo'nun analizinde iki ülke söz konusudur. Ancak ticaretin üç veya daha fazla ülke arasında gerçekleşmesi durumunda teorinin geçerli olup olmayacağına değinilmemiştir. Ayrıca Ricardo, mukayeseli üstünlüğün dolayısıyla ticaretin var olabilmesi için sadece iki faktörün ülkelerdeki farklılığına dikkat çekmiştir. Bu faktörler, teknoloji ve verimliliklerdir. Buna istinaden Hecksher ve Ohlin tarafından öne sürülen "Faktör Donatımı Teorisi" ise mukayeseli üstünlüğün oluşmasında ülkelerin sahip oldukları faktör donanımlarındaki farklılığın olması gerektiğine dayanmaktadır.

- Teorinin emek değer teorisinin varlığı altında geçerliliği de kuramın kabul edilebilirliğini tehlikeye sokmaktadır. Çünkü emek, teoride varsayıldığı gibi ne üretimde kullanılan tek ve homojen bir faktördür ne de bütün malların üretiminde sabit ve aynı oranda kullanılmaktadır (Tunç 2004: 25).

- Mukayeseli Üstünlükler kuramı, ekonomide pozitif veya negatif dışsallıkların varlığını kabul etmemiştir. Oysaki sektörler arası bağıllık nedeniyle bir sektörün diğer sektördeki değişimler nedeniyle maliyet azaltıcı ya da talep artırıcı etkilerle karşılaşmasından

doğan dinamik dışsal ekonomilerin piyasa fiyatına dâhil edilmemesi, özellikle sanayi sektörü aleyhine, yanlış değerlendirmelerin yapılmasına neden olur (Han, Kaya 2007: 137-138).

- 1970 yılı Nobel ödüllü iktisatçı Paul Samuelson, 1995 yılındaki çalışmasıyla Ricardo'nun Mukayeseli üstünlük teorisinin sadece matematiksel olarak doğruyu yansıttığını fakat ampiriksel olarak geçerli olmadığını savunmuştur (Costinot, Donaldson 2012: 1). Buna karşılık Costinot ve Donaldson (2012), 1989 yılı baz alarak 55 tane başlıca tarım üreticisi ülke için 17 tane tarım ürünü üzerinde Ricardo'nun Mukayeseli Üstünlükler teorisinin ampiriksel performansını değerlendirmiştir. Yapılan ekonometrik analiz sonuçları, Ricardo'nun teorisinin matematiksel olarak doğru olduğunu ve önemsiz olmadığını ortaya koymuştur (Costinot, Donaldson 2012: 1-6).

- Bu sayılanlar haricinde emek faktörünün ülke içi tam hareketli, ülkeler arası ise hareketsiz olduğunun varsayılması; modelin talep koşullarını dikkate almayıp yalnızca arz yanlı olması; statik bir model oluşu; sabit maliyetlere ve tam uzmanlaşmaya dayanması gibi sebeplerden ötürü de Ricardo'nun teorisi çeşitli eleştirilere maruz kalmıştır (Seyidoğlu 2003: 21-22).

- Ancak teorisinin en önemli eksikliği, ülkeler arasında dış ticaretin en önemli nedeni sayılan emeğin verim farklılıklarının nereden kaynaklandığını açıklayamamış olmasıdır. Bu eksiklik İsveçli iktisatçılar Eli F. Heckscher ve Bertil Ohlin tarafından "Faktör Donatımı Teorisi" ile giderilmiş ve böylece Mukayeseli Üstünlükler Teorisi modern bir yapıya kavuşturulmuştur.

Ricardo ve Smith'in dış ticaret teorileri yani geleneksel dış ticaret teorileri olarak da bir başlık altında toplanabilen Mutlak ve Mukayeseli Üstünlükler teorileri arz yanlı teorilerdir. Geleneksel dış ticaret teorilerini talep yönünden ele alan John Stuart Mill, ülkelerin arasındaki ticaret hadlerinin (uluslararası değişim oranı) nasıl belirleneceği sorusuna "Karşılıklı Talep Teorisi" ile açıklığa kavuşturarak dış ticaret teorilerine bu anlamda katkıda bulunmuştur. Mill, 1848 yılında yazmış olduğu "*Principles of Political Economy*" isimli kitabında ortaya attığı Karşılıklı Talep Teorisi'nin teorik altyapısını hazırlarken birtakım varsayımlarda bulunmuştur. Bunlar; iki mallı, aralarında serbest ticaretin gerçekleşmesinde engel bulunmayan ve aralarındaki ticarete mukayeseli üstünlükler ilkesinin uygulanabilir olduğu iki ülke, tam istihdamın ve tam rekabetçi bir ortamın sağlandığı ve ulaşım maliyetlerinin olmadığı bir ekonomi varsayımlarıdır.

Mill'e göre dış ticarete denge fiyatları, her iki ülkenin tüketicilerinin üretilen mallara gösterdikleri eğilime yani satın almak istedikleri mal miktarlarına bağlı olarak oluşur. Bir ülkenin karşılıklı talebi, diğer ülkenin malından talep edeceği miktara karşılık, kendi ürettiği maldan vereceği miktarla ölçülür. Dolayısıyla Mill'e göre karşılıklı talep kavramı her bir ülkenin üretimine karşılık diğer ülkenin malına gösterdiği talep esnekliği ve talebin şiddetine bağlı olmasını ifade etmektedir. Dengenin sağlandığı noktada ise her bir ülkenin mallarının ihracat ve ithal değerleri sabit bir değişim oranından işlem görecektir. Dolayısıyla bu sabit değişim oranına ulaşıncaya dek ülkeler arası mübadele devam edecektir. Eğer ülke, inelastik talebe sahipse (esnek talebe sahipse), bir birim ithal malı karşılığında daha fazla (daha az) miktarda ihracat malı vermeye hazırlanacaktır. Bu durumda arzda meydana gelen kıtlıkla birlikte dış ticaret hadleri, diğer ülke lehine doğru hareket edecektir. Bu ticaretin sonunda ise diğer ülkenin kazancı, inelastik talebe sahip olan ülkeye oranla daha fazla olacaktır (Mill 1848/1885: 454–464).

2.3. Neoklasik Dış Ticaret Teorileri

Buraya kadar açıklanan dış ticaret teorilerinde serbest ticaret doktrini, malın değerinin o malın üretiminde kullanılan emek miktarınca belirlendiği emek-değer teorisi kapsamında tartışılmıştı. Smith ve Ricardo'nun ardından 19.yy iktisatçıları ilk olarak özünü kaybetmeden emek-değer teorisini revize etmişler, daha sonraları günümüze gelene kadar da tamamıyla teoriyi saf dışı bırakmışlardır.

Neoklasik iktisatçılar, emek-değer teorisinin yerine yeni değer yasaları kabul ederek klasik teoriye yenilik getirmişlerdir. Jevons, Menger ve Walras gibi Neoklasik düşünürler, çok sayıda üretici ve tüketici odaklı iktisadi sistem teorileri geliştirmişlerdir. Rekabetçi piyasa ekonomisi şartlarında fiyatların tüketiciye rehberlik edeceği ve toplumun gelirini maksimize etmek için en etkin kaynak dağılımını sağlayacağı varsayımları yapılmıştır. Neoklasik iktisatçılar, fiyat ve talep miktarı gibi önemli değişkenler arasındaki fonksiyonel ilişkileri göstermek için matematiği ve geometriyi fazlasıyla kullanmışlardır. Böylece teorilerinin kesinliğini bir bakıma garanti altına almışlardır.

Neoklasik iktisatçılar, klasiklerden farklı olarak emek maliyeti yerine fırsat maliyeti kavramını literatüre kazandırmışlardır. Malların değerini ölçmede fırsat maliyeti kavramını kullanan ilk Neoklasik düşünür ise Gottfried Haberler'dir. Barone (1929) gibi birçok iktisatçı yalnızca bir ülkenin ticaret hadlerinin belirlenmesi konusunda fırsat maliyeti kavra-

mından yararlanmış olmalarına rağmen, Haberler, üretim faktörleri arzı veriyken iki mal için ülkenin ulaşılabilir maksimum çıktı setini sadece sabit fırsat maliyeti koşulları altında değil, aynı zamanda artan ve azalan maliyetler varsayımları altında da grafiksel olarak tanımlayan ilk iktisatçıdır (Baldwin 1982: 142).

Fırsat maliyeti kavramı, insan ihtiyaçlarının sonsuzluğuna karşı kaynakların kıt olmasından kaynaklı ortaya çıkmış ve Neoklasik akımda üzerinde oldukça durulan bir kavramdır. Karar vericilerin ihtiyaçlarının bu kıt kaynaklar karşısında nasıl karşılanacağı sorusu, bizi maksimizasyon ve rasyonellik ilkelerine götürmektedir. Üretim alanında üreticinin hangi malı üreteceğini, tüketim alanında da tüketicinin sınırlı bütçesi ile hangi mal sepetini tüketeceğini saptaması, hem bir tercihi hem de beraberinde bir maliyeti doğurmaktadır. Buradan hareketle yapılan tercih sonrası doğan maliyet, fırsat maliyetidir. Dolayısıyla üretilen bir malın fırsat maliyeti, o malın üretiminde kullanılan kaynaklarla üretilmesi imkan dahilinde olan ancak üretilemeyen diğer malların miktarını ifade ederken, tüketici açısından ise tüketilen bir malın fırsat maliyeti mevcut sınırlı bütçe ile tüketilmesi imkan dahilinde olan ancak tüketilemeyen diğer malların miktarını ifade etmektedir. Dolayısıyla kıtlık ve tercih konularının Neoklasik düşüncenin merkezine oturmuş konular olduğunu söylememiz mümkündür (Küçükkalay 2008: 231).

Haberler (1929)'in hemen ardından birçok iktisatçı Haberler'in analizi temelli çalışmalara yönelmişlerdir. Bu iktisatçılardan, Lerner (1932, 1933, 1934) , Leontief (1933) ve Viner (1937), Haberler'in temel üretim imkanları eğrisi içine toplumsal kayıtsızlık eğrilerini¹ dahil ederek, Marshall'ın karşılıklı talep eğrisinin nasıl türetildiğini ve ticaretin görelili mal fiyatları, üretim ve tüketim üzerindeki genel denge etkilerinin neler olduğunu göstermişlerdir (Baldwin 1982: 142).

Bir diğer ünlü Neoklasik iktisatçı Alfred Marshall (1879), Klasiklerin emek-değer teorisinden farklı olarak yeni bir değer teorisi olarak marjinal faydaya dayanan bir değer teorisi geliştirmiş ve Mill'in karşılıklı talep modelini formüle ederek teklif eğrileri yardımıyla teoriyi açıklamıştır. Marshall ve Edgeworth (1894), ülkenin ihraç ettiği mal karşılığında ithal edeceği mal miktarını temsil eden teklif eğrilerini, ticaret dengesinin istikrarlı olup olmadığını ve ticaret dengesinin teknik ilerlemeler ile ticari vergiler karşısında nasıl

¹ Toplumsal kayıtsızlık eğrileri, bireysel kayıtsızlık eğrilerinden elde edilir ve iki malın üretildiği bir ekonomi varsayımı altında bir ülkenin bu iki malın üretiminin çeşitli kombinasyonlarının tüketmesi sonucu elde ettiği faydayı ifade etmektedir (Tunç 2004: 44).

değişeceğini analiz etmek için kullanmışlardır. Fakat Ricardo'nun Mukayeseli Üstünlükler teorisinin kapsamına ilaveten görüşlerde bulunmamışlardır (Maneschi 1998: 5).

Marshall, bir bireyin herhangi bir mala olan talebini tanımlarken o malı satın almak istediği miktar ya da o malı satın almak için duymuş olduğu arzunun yoğunluğu olarak ifade edilmesinin doğru ifadeler olmadığını, çünkü bu tanımlamaların içinde bireyin çeşitli mal miktarlarından işlem görecektir fiyatları bahsedilmediğini vurgulamıştır. Dolayısıyla bireyin bir mala olan talebinin artması durumu, bireyin aynı fiyatlar geçerliken o maldan daha fazla satın alması ya da yüksek fiyatlar söz konusuysen önceki durumuna göre eşit miktarda satın alması anlamına gelmektedir (Marshall 1890/1920: 63).

Marshall (1890/1920), malların değerini karşılaştırırken fayda-değer kuramını kullanmış ve emek faktörünün yanı sıra sermayeyi de dikkate alarak analizine dahil etmiştir. Marshall'a göre fayda; istek veya ihtiyaçlarla ilişkili olarak ele alınır. Sonsuz çeşitlilikte ihtiyaçlar olmasına rağmen, her tür bireysel isteğin ise limiti olduğunu belirten Marshall, insan doğasının bu eğilimini "Azalan Fayda Yasası" ile bağdaştırmıştır (Marshall 1890/1920: 61). Herhangi bir bireyin bir malın tüketim miktarını arttırdıkça o maldan elde edeceği toplam faydanın artacağını ancak bu artışın azalan oranda olacağını belirten Marshall, ilave tüketim sonrasında bireyin toplam faydasında meydana gelen ilave faydanın (marjinal fayda) ise tüketim miktarı ile birlikte azalacağını savunmuştur. Dahası Marshall, malın fiyatındaki azalma sonucu o maldan daha fazla satın alacak olan bireyin marjinal faydasının azalacağını belirterek malın fiyatı ile marjinal faydası arasında bir bağ kurmuştur (Marshall 1890/1920: 80).

2.4. Modern Dış Ticaret Teorileri

Daha önceki başlıklarda da belirtildiği üzere Klasik Mukayeseli Üstünlükler Teorisi'ne göre uluslararası emek maliyetlerinde ve verimliliklerinde farklılıklar olduğu sürece, ülkeler dış ticareti kendi lehlerinde gerçekleştirebileceklerdir. Ancak uluslararası emek verimliliğindeki farklılıkların hangi etmenlerden dolayı ortaya çıktığı üzerinde durmayan Klasik iktisatçılar, yurtiçi fiyat farklılıklarının nedenlerini tatmin edici şekilde açıklayamamışlardır. Teorinin bu eksikliğini İsveçli iktisatçı olan Eli Heckscher, 1919 yılında yazdığı "*The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income*" isimli eserinde ortaya attığı "Faktör Donatımı Teorisi" ile gidermeye çalışmıştır. Heckscher'in bu eksikliği gidermesinde öğrencisi olan Bertil Ohlin'in 1933 yılında yazmış olduğu "*Interregional and International Trade*" adlı eser ile Paul Samuelson'un 1948 yılında yazmış olduğu "*Interna-*

tional Trade and the Equalisations of Factor Prices ” isimli eser, yol gösterici nitelikte olduğu için “Faktör Donatımı Teorisi”, “Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S) Teorisi” olarak da bilinmektedir.

Teoriyi açıklamaya geçmeden önce teoride sıkça kullanılan terimlerden faktör donatımı ve faktör yoğunluğu kavramlarını tanımlamamızın teoriyi anlaşılır kılmada yararlı olacağı kanısındayız.

Faktör Donatımı

Faktör donatımı veya faktör bolluğu kavramları arz yönlü kavramlardır. Eğer ev sahibi ülkede (H) sermaye-emek oranı (K/L), yabancı ülkedeki (F) sermaye-emek oranından daha fazla ise yani

$$\left(\frac{K}{L}\right)_H > \left(\frac{K}{L}\right)_F \text{ ise;}$$

Bu durumda H ülkesi görece olarak sermaye zengini ülke iken, F ülkesi ise emek zengini ülke statüsündedir.

Faktör Yoğunluğu

Eğer y malı üretiminde sermaye-emek oranı, x malı üretimine görece olarak daha fazla ise yani

$$\left(\frac{K}{L}\right)_y > \left(\frac{K}{L}\right)_x \text{ ise;}$$

Bu durumda y malının x malına görece olarak sermaye-yoğun, x malının ise y malına görece olarak emek-yoğun mal olduğunu söylemek mümkündür.

Kabaca, her ülkenin görece olarak bol (ucuz) olan üretim faktörünün yoğun bir şekilde kullanıldığı malları ihraç etmesi, kıt (pahalı) olan üretim faktörünün yoğun olduğu malları ise ithal etmesi anlamına gelen Faktör Donatımı Teorisi’ni Bertil Ohlin, 1933 yılında yazmış olduğu kitabında ticaretin ilk koşulu olarak, bir bölgede bazı malların diğer bölgelere göre daha ucuza üretilmesi gerektiği şeklinde belirtmiştir. Daha ucuz olan faktörleri içinde barındıran ucuz mallar, ülkenin ihraç mallarını oluştururken, diğer bölgelerde ucuza üretilen mallar ise ülkenin pahalı olan faktörlerini içinde barındıran pahalı malları niteliğinde olacağından ülkenin ithal mallarını oluşturur. Dolayısıyla Ohlin’e göre içinde

büyük oranda pahalı faktör barındıran mallar ithal edilmesi gerekirken, büyük oranda ucuz faktör barındıran mallar ise ihraç edilmelidir (Ohlin 1933: 29).

H-O-S Teorisinin analitik gösteriminden önce teorinin dayandığı varsayımlara değineceğiz. H-O-S Teorisinin iki adet başlıca dayanak noktası vardır. Bu varsayımlardan ilki, ülkelerin faktör donatımlarının farklı olduğu, ikincisi ise malların faktör yoğunluklarının ya da görelî faktör fiyatlarının farklı olduğu varsayımlarıdır. Teoride ticaret sonrası oluşan yeni denge durumunda emek ve sermaye faktörlerinin hareketliliği sonucu ücret ve kira oranlarının iki endüstri arasında eşitleneceği varsayımı yapılmıştır. Ancak H-O-S teorisinin temel sonucuna ulaşabilmesi için *faktör yoğunluğunun tersine dönmemesi* gerekmektedir. Yani ucuzlayan faktörün pahallılaşılan faktör yerine ikame edilmesi sonucunda emek-yoğun malın, sermaye-yoğun; sermaye-yoğun malın da emek-yoğun mal durumuna gelmemesi gerekmektedir (Giri 2008: 3).

Teorinin diğer varsayımları ise aşağıdaki gibi maddeler halinde sıralanmıştır:

- Hem Ricardocu modelde hem de H-O-S modelinde iki ülkeli ve iki mallı bir ekonomi ele alınırken, Ricardocu modelde üretim faktörlerinden yalnızca emeğin ülke içinde hareketli olduğu varsayımı yapılmıştır. H-O-S modelinde ise malların üretiminde kullanılan emek faktörüne ilaveten sermaye faktörünün ülke içinde sektörler arası hareketli iken ülkeler arasında ise hareketsiz olduğu varsayımı yapılmıştır (Hazari, Sgro 2002: 2-3).

- H-O-S modelinde mukayeseli üstünlüklerin nedeni, Ricardocu modelde olduğu gibi teknik ilerlemelerdeki farklılıklar değil, ülkelerarası faktör donatımındaki farklılıklardır. Çünkü H-O-S modelinde ülkelerin aynı üretim teknolojilerine sahip olduğu varsayımı yapılmıştır (Giri 2008: 2).

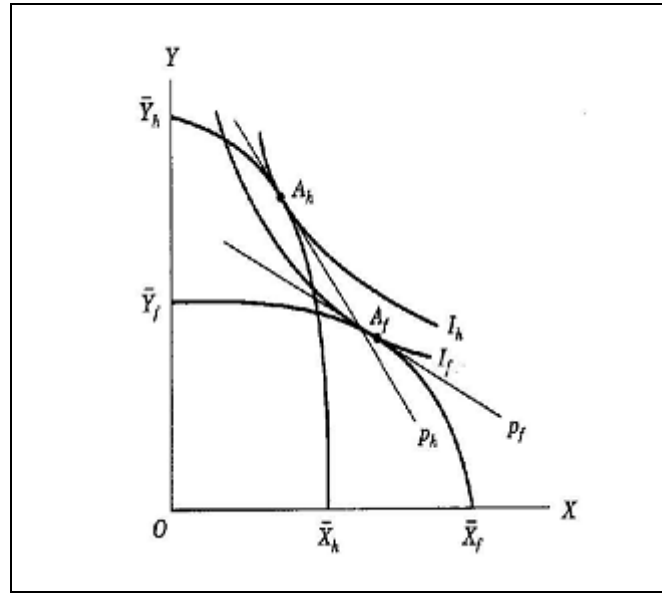
- Ricardocu modelde olduğu gibi ekonomide ölçeğe göre sabit verim koşulları geçerlidir.

- Ülkeler arası tercihler benzer ve özdeşdir.

- Tam rekabet piyasası koşulları geçerlidir. Yani devletin ekonomiye vergi, teşvik, kota gibi araçlarıyla müdahalede bulunmadığı varsayımı yapılmıştır.

H-O-S Teorisinin analitik gösterimi Şekil 1.1 ve Şekil 1.2 'deki gibidir.

Şekil 1.1 Farklı Faktör Donatımlı Otarşi Dengesi

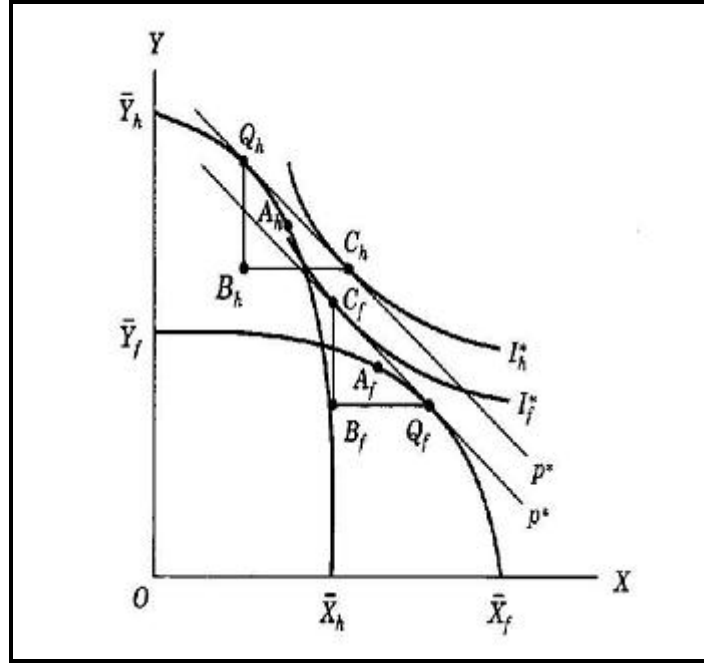


Kaynak: Giri, Rahul. 2008. The Heckscher-Ohlin Model, Erişim Tarihi: 16.12.2012
http://www.scf.usc.edu/~rgiri/International%20Trade_Fall2008/Lecture%20Notes/Chapter4_IntTrade_Ugrad_Fall2008.pdf

Analizde H ve F ülkesinin x ve y malı ürettikleri ve x malının görece olarak emek-yoğun, y malının ise sermaye-yoğun mal olduğu varsayımı yapılmıştır. H ülkesinin, F ülkesine görece olarak sermaye zengini, F ülkesinin ise emek zengini ülke olduğu varsayımları altında Şekil 1.1, ülkelerin dış ticarete girmeden önceki yani ülkelerin otarşi durumunda faktör donatımlarını göstermektedir. Faktör donatımı teorisine göre, görece faktör donatımları ve faktör yoğunluklarındaki farklılıklar, mukayeseli üstünlükler üzerinde belirleyicidir. Şekil 1.1 'de gösterilen ülkelerin üretim imkanları eğrilerinden hareketle, H ülkesi mevcut üretim faktörlerinin miktarı ve teknoloji veriyken maksimum \bar{X}_h kadar X malı üretebilirken \bar{Y}_h kadar da Y malı üretebilmektedir. Buna karşın F ülkesi bu şartlar altında maksimum \bar{X}_f kadar X malı üretebilirken, \bar{Y}_f kadar da Y malı üretebilmektedir. İki ülkenin tercihleri özdeş varsayıldığından farksızlık eğrilerinin (I_h ve I_f) eğimleri aynıdır. Ancak iç nispi fiyatlar ise farklıdır yani H ülkesinin nispi fiyat oranını gösteren P_h doğrusu ile F ülkesinin nispi fiyat oranını gösteren P_f doğrusunun eğimleri aynı değildir. Bu eğim farklılığı Şekil 1.1'den görüleceği gibi P_h doğrusunun P_f doğrusuna göre daha dik oluşundan da gözlenebilmektedir. P_h doğrusunun P_f doğrusuna göre daha dik olması X malının nispi fiyatının, H ülkesinde, F ülkesine görece olarak daha yüksek olduğu anlamına gelmektedir ($P_h > P_f$). Otarşi durumunda H ülkesi için iç üretim ve tüketim noktası A_h iken F ülkesi için ise bu

noktalar A_f 'de oluşacaktır. Ancak iki ülke mevcut bu nispi faktör donatım ve yoğunlukları farklılıklarından dolayı dış ticaret girişiminde bulunurlarsa, bu durumda her iki ülkenin üretim ve tüketim noktaları ile birlikte refah seviyeleri de değişecektir (Giri 2008: 5).

Şekil 1.2 Farklı Faktör Donatımlı Ticaret Dengesi



Kaynak: Giri, Rahul. 2008. The Heckscher-Ohlin Model, Erişim Tarihi: 16.12.2012
<http://www.scf.usc.edu/~rgiri/International%20Trade_Fall2008/Lecture%20Notes/Chapter4_IntTrade_Ugrad_Fall2008.pdf>

Ticarete açıldıktan sonra ülkelerin denge durumu Şekil 1.2 'deki gibidir. H ülkesinde X malının fiyatının yüksek oluşu, H ülkesindeki tüketicileri F ülkesinden malı satın almaya yönlendirirken, F ülkesindeki tüketiciler ise Y malını satın almak için kendi ülkelerinden daha ucuza tüketebilecekleri H ülkesine doğru yönelirler. Bu harcama kaymaları, iki malın fiyatları eşitleninceye kadar devam edecektir. Talepteki bu kaymaya karşın üretimin de kendini talebe göre uyarlaması gerekecektir. F ülkesi X malı üretimini artıracak, H ülkesi ise Y malının üretimini artıracaktır. Böylece H ülkesinin üretim noktası, üretim imkânları eğrisinin Y eksenine yaklaşırken, F ülkesinin üretim noktası ise üretim imkânları eğrisinin X eksenine yakın bir yerde oluşacaktır. Ticaretle birlikte, H ülkesinin üretim noktası Q_h , tüketim noktası C_h 'de oluşurken, F ülkesinin üretim ve tüketim noktası sırasıyla Q_f ve C_f 'de oluşacaktır. Dolayısıyla her iki ülkenin ticaret sonrası refah düzeyleri daha yüksek bir düzeye ulaşmıştır. Ticaret sonrası farksızlık eğrileri H ülkesi için I_h 'den daha yüksek

bir faydayı belirten I_h^* ile, F ülkesi için ise I_f^* 'den daha yüksek fayda düzeyini belirten I_f^* ile ifade edilmiştir. İki ülke arasında gerçekleşen ticaret sonucu F ülkesi daha fazla miktarda X malı üretip daha fazla miktarda Y malı tüketirken, H ülkesi ise daha fazla Y malı üretip daha fazla X malı tüketmeye başlamıştır. Ticaret sonrası oluşan p^* denge fiyat oranında H ülkesi, OX_h kadar X malı ithal ederken (bu alan Şekil 1.2de B_hC_h kadardır), F ülkesi aynı miktarda X malını ihraç eder ($OX_f = B_hQ_h$). H ve F ülkesinin ticaretten kazançları sırasıyla $Q_h \hat{B}_h C_h$ ile $C_f \hat{B}_f Q_f$ kadardır (Giri 2008: 6-7).

Böylece sermaye zengini olan H ülkesinin, sermaye-yoğun malı ihraç edip emek-yoğun malı ithal etmesi; emek zengini olan F ülkesinin de emek-yoğun malı ihraç edip sermaye-yoğun malı ithal etmesi sonucu refah seviyelerinin artarak ticaretten ek kazançlarla ayrılmaları, H-O-S teorisini analitik olarak desteklemektedir.

2.5. Faktör Donatımı (Heckscher-Ohlin) Teorisinin Ölçülmesi ve Yeni Dış Ticaret Teorileri

Söz konusu başlık altında Heckscher-Ohlin modelinin geçerliliğini kanıtlayan ve reddeden iktisatçıların çalışmalarından bahsedilecektir. Bunun yanı sıra uluslararası ticaret gerçekleştiren yüzlerce ülke ve on binlerce mal için tek bir dış ticaret teorisinin yeterli olmayışından hareketle 1960'lardan itibaren geliştirilen yeni dış ticaret teorileri ve ardından alternatif dış ticaret teorileri hakkında bilgi verilecektir.

2.5.1. Faktör Donatımı (Heckscher-Ohlin) Teorisinin Ölçülmesi

Heckscher-Ohlin Teoremi'ni 1947 yılında ABD ekonomisi için test eden Leontief (1953), ABD'nin aslında sermaye-yoğun mallar yerine emek-yoğun mallarda görece olarak avantaj sahibi olduğunu kanıtlamıştır. Bir paradoks olarak görülen bu ampirik kanıta göre; ABD sermaye yoğun mallar yerine emek-yoğun malları ihraç etmekteydi. Analizde ABD'deki ihracat endüstrisiyle ithal ikamesi endüstrisindeki yeni kapasitenin sermaye-emek oranları mukayese edilmiştir. Sermaye yoğunluğu ölçütü olarak sermaye-hasıla oranı kullanılırken, emek yoğunluğu ölçümünde ise bir milyon dolarlık ek ürünü üretmek için gerekli işgücü ölçütü olarak kullanılmıştır. Sonuç olarak ithalatı ikame eden endüstride sermaye-emek yoğunluğunun ihracat endüstrisinden daha yüksek olduğu ortaya çıkmıştır. Leontief ise bu durumu, diğer ülkelerdeki emeğin verimliliğine göre üç misli olan Amerikan işçisinin verimliliği ile bu verimlilikte sermaye yoğun eğitim ve sağlık yardımları ara-

cılığıyla önemli bir paya sahip olan kişi başına düşen sermayenin varlığı ile açıklamıştır (Linder 1961: 86). Dolayısıyla Leontief, ABD'nin emek arzını üç ile çarpmak gerektiğini ileri sürmüştür. Bu şekilde paradoks ortadan kalkacak ve H-O teoremi doğrulanabilecekti. Leontief'in ardından birçok iktisatçı teoremin geçerliliğini test etmeye yönelik çalışmalar sürdürmüşlerdir. Bu isimlerden; Robert Baldwin (1971), ABD'nin 1958 yılı girdi-çıkıtı yapısını ve 1962 ticaret paternini araştırarak Leontief'in bulgularını destekleyici yönde sonuçlar elde etmiştir.

Davis ve Weinstein (2001) ise ülkeler arasındaki teknolojik ilerleme farklılıklarını, ticari olmayan malları, uluslararası ticaretin uzaklık maliyetini ve faktör fiyatları eşitliği varsayımını ihlal ederek H-O teoremini modifiye etmişlerdir. 10 tane OECD ülkesine ait 34 sektörün ele alındığı çalışmada, yazarlar ülkelerin fiziksel olarak sahip oldukları bol üretim faktörünü ihraç edip, kıt üretim faktörünü ise ithal ettiklerini tespit ederek H-O teoreminin geçerli olduğu sonucuna varmışlardır.

Travis (1964) ise Leontief'in sonuçlarının, ABD'de emek yoğun mal ithalatında sermaye yoğun mal ithalatına göreli olarak daha yüksek nominal tarife uygulandığını yansıttığını belirtmiştir. Tarifelerin ticaret hacmini daralttığını ancak mal ticaret paternini tersine çevirmediğini belirten Travis (1964), ithalat üzerine konan bir tarifenin ülkenin kıt üretim faktörünün yoğun bir şekilde kullanıldığı malı ihraç edememesine neden olacağını belirtmiştir.

Treffer ise, 1993 yılında yayınlamış olduğu çalışması ile emek verimliliğinin dış ticaret üzerinde etkili olabileceğini belirten Leontief'in düşüncesinden esinlenmiştir. Bu nedenle Treffer (1993), geleneksel teoremin faktör fiyatları eşitliği ve tüm ülkelerin özdeş üretim tekniklerine sahip olduğu varsayımlarını terk etmiştir. Bunun yerine Leontief'in kullandığı verileri, emek verimliliğindeki farklılıkları dikkate alarak düzenlemiştir. Düzenleme sonrasında 1947 yılında işçi verimliliğinin hesaba katılması durumunda ABD'de işçiliğin diğer ülkelere göre daha yüksek olduğu bulgusuna ulaşmıştır.

Leontief'in paradoksunu destekleyenlerin yanı sıra paradoksa birçok teorik ve ampirik eleştiri yönelen bilim adamları da mevcuttur. Teorinin varsayımlarından ülkeler arasındaki tercih özdeşliği varsayımı altında ABD'de sermayenin emekten daha az verimli olmasından ötürü sermaye yoğun malların daha fazla tercih edilebileceği kabul edilemez bulunmuştur. Ayrıca 1947 yılında ABD'nin ithalatının iki misli ihracat yapıyor olması, büyük oranlarda borç vermesi ve yardımlarda bulunması, Avrupa endüstrisinin yok olma

sınırına gelerek normal endüstri ürünleri ihracatını yapamıyor olması durumları göz önünde bulundurulduğu takdirde teorinin sonuçlarının, Leontief'in bulduğu sonuçlardan farklı olacağı yönünde birçok eleştiri mevcuttur. Leontief'in araştırma sonuçlarına karşı gösterilen eleştirileri şu şekilde sıralayabiliriz (Hatiboğlu 1993: 54-56):

-Bazı iktisatçılar sermaye yoğunluğunun beşeri sermaye ile ilgili olduğunu söylemişlerdir.

-Leontief'in yalnız emek ve sermaye faktörleri üzerinde durup doğal kaynakları analiz dışı bırakması da paradoksun doğruluğunu reddetmiştir.

-Faktör fiyatları ve faktör bolluk derecesine göre çeşitli ülkelerdeki üretim için değişik oranlarda faktör kullanımının gerçekleşmesi sonucu faktör yoğunluğunun tersine dönebileceği, dolayısıyla H-O-S teoreminin uygulanabilirliğinin olmayacağı belirtilmiştir.

Leamer (1980), Leontief'in 1947 yılı verilerini kullanarak Leontief'in kullanmış olduğu ABD ihracatında ve ithalatında emek başına sermaye verisi yerine net ihracattaki emek başına sermaye ile ABD'nin iç tüketimindeki emek başına sermaye verisi ile çalışmıştır. ABD ekonomisi için net ihracattaki emek başına sermayenin iç tüketimdeki emek başına sermayeye oranla daha büyük olduğu sonucuna ulaşarak Leontief paradoksunun söz konusu olmadığını ampirik olarak kanıtlamıştır (Donaldson 2011: 9-10).

Clifton ve Marxsen (1984) ise Avustralya, İrlanda, Japonya, Kore, Yeni Zelanda, ABD, İsrail, Kenya ve İngiltere'nin 1968 yılı ticaret paternini H-O-S teoremini kullanarak araştırmışlardır. Clifton ve Marxsen (1984)'in iki ülkeli ve iki faktörlü modeli, emek ve sermayenin getirileri üzerine inşa edilmiş olup, tüm bireylerin özdeş tercihlere sahip olduğu ve uluslararası ticaret üzerindeki engellerden kaynaklı olarak faktör fiyatlarının da eşitlenmemiş olabileceği varsayımlarını taşımaktadır. Clifton ve Marxsen (1984), ülkelerin emek zengini mi yoksa sermaye zengini mi olduklarını, ev sahibi ülkenin işçi başına düşen gayri safi yurt içi hasıla (GSYİH) değeri ile dünyanın işçi başına düşen gayri safi üretimini kıyaslayarak belirlemişlerdir. Eğer ev sahibi ülkenin işçi başına düşen GSYİH değeri, dünyanın işçi başına düşen gayri safi üretiminden daha büyük bir değere sahipse, o zaman ev sahibi ülke sermaye zengini bir ülke olarak nitelendirilecektir. Yapılan araştırma sonuçları, Avustralya, İrlanda, Japonya, Kore, Yeni Zelanda ve ABD için H-O-S teoreminin geçerliliğini doğrularken, kalan üç ülke için doğrulamamaktadır. Dolayısıyla teoremin güçlü bir şekilde kabul ettiği emek ve sermaye faktörlerinin fiziksel donanım farklılığının uluslararası ticaretin başlıca nedeni olduğu savı, uygulamada zayıf kalmıştır.

H-O-S teoreminin uygulamada zayıf olduğunu kanıtlayan bir diğer iktisatçı ise Homi Katrak'tır. Emek yoğun malın görece olarak daha düşük emek maliyetine sahip olan ülkede daha ucuz olacağını iddia eden iki mallı, iki faktörlü ve iki ülkeli H-O-S teorisini, Ricardo-cu teori ile birleştiren Katrak (1969), Japonya-ABD, Peru-ABD ve İngiltere-ABD ülkelerini karşılaştırarak teoremin geçerliliğini sınamıştır. Çalışmada farklı kalkınma düzeylerine, farklı görece faktör fiyatlarına ve farklı doğal kaynak donanımlarına sahip olmaları nedeniyle seçilen bu üç ülke ile farklı üretim fonksiyonlarına sahip olma ve faktör yoğunluklarının tersine dönmesi durumlarına izin verilerek geleneksel H-O-S teoreminin önemli iki varsayımı ihlal edilmiştir. Katrak (1969), H-O-S teoreminin geçerli olması durumunda Japonya'nın ABD karşısında görece maliyetlerinin emek yoğun mallarda daha düşük, sermaye yoğun mallarda ise daha yüksek olacağını iddia etmiştir. Bu hipotezi diğer iki ülke için de kuran Katrak (1969), yapmış olduğu ampirik çalışmada bu üç ülke için teoremin geçerliliğini kabul edecek yeterli sonuçlar elde edememiştir.

Vanek, 1959 yılında yayınlamış olduğu çalışmasında Leontief'in H-O-S teoreminin sonuçlarıyla ters düşen bulgusunun, doğal kaynaklar ile sermayenin tamamlayıcı girdiler olması durumunda bir paradoks oluşturmayacağını iddia etmiştir. Çünkü fiziksel olarak doğal kaynakların kıt olup sermayenin bol olması, ABD'nin ihracatının geleneksel iki girdili modelin öngördüğünden daha fazla emek ve daha az sermayeden oluşmasına yol açacaktır (Hillman, Bullard 1978: 104). Dolayısıyla Vanek (1959), doğal kaynakların da üretim faktörü olarak modele dahil edilmesi sonucunda Leontief'in analizinin ABD'nin kıt üretim faktörü olan doğal kaynağı ithal ettiği yönünde sonuçlar vereceğini belirtmiştir. Benzer şekilde Baldwin (1971) de doğal kaynaklar üzerinde durarak faktör fiyatları eşitliğinin meydana gelmemesi durumunda karşılaştırmalı üstünlüklerin belirlenmesinde doğal kaynakların önemli şekilde belirleyici olacağını belirtmiştir.

Buradan hareketle Hillman ve Bullard (1978), Leontief (1953)'in izinden giderek H-O-S teoreminin geçerliliğini ABD ekonomisinin 1963 ve 1967 yıllarını temel alarak araştırmışlardır. Emek ve sermayeden oluşan geleneksel üretim fonksiyonuna üçüncü bir girdi olarak üretilmeyen enerji girdisinin ham madde içeriğini dâhil eden Hillman ve Bullard (1978)'a göre doğal kaynak sektörünü analiz dışında bırakmak, yerli ithalata rakip ürünler ile ihraç ürünleri arasındaki faktör yoğunluğu sınırı çizgisini inceleyecektir. Dolayısıyla kurmuş oldukları model, üç girdili ve iki ticari çıktılı bir model haline gelmiştir. Yapılan araştırma, Leontief'in bulgusuna karşın, ülkenin hem 1963 hem de 1967 yıllarında

sermayeyi ihraç edip emeği ithal ettiğini ve ülkede enerji ile sermaye girdisinin tamamlayıcı girdiler olduğunu ortaya koymuştur (Hillman, Bullard 1978: 100-104).

Jorgenson vd. (1987) ile Harrigan (1997) çalışmalarında ülkeler arasındaki mukayeseli üstünlüklerin belirlenmesinde teknolojik farklılıklar üzerinde durarak birçok modelde bu olgunun ihmal edildiğini belirtmişlerdir. Harrigan (1997) görelî faktör verimliliğinin faktör arzları içindeki payını ölçerek incelediği 10 gelişmiş ülkeden 7'sinin uzmanlaşmasında teknolojik farklılıkların önemli derecede rol oynadığı sonucuna ulaşmıştır (Harrigan 1997: 475-494).

Sayan (2002), H-O-S teoremi çerçevesinde ülkeler arasındaki mukayeseli üstünlüklerin uzun dönem belirleyeni olarak nüfusun büyüme hızındaki farklılıkları üzerinde durarak, daha düşük nüfus büyüme hızına sahip ülkelerin görelî olarak sermaye zengini, daha fazla nüfus büyüme hızına sahip ülkelerin ise görelî olarak emek zengini olduğunu iddia etmiştir. Bu iddiadan hareketle Sayan (2002), ülkelerin uluslararası ticareti gerçekleştirmeleri sonucu geleneksel teoride bahsedildiği gibi faktör fiyatlarının da eşitleneceğini savunmuştur.

Benzer şekilde Mundell (1997) de iki ülke arasında gerçekleşecek ticaret sonrasında faktör fiyatlarının eşitleneceğini savunmuştur. İthalat üzerinde yoğun korumacı politikaların var olduğu bir ülkede, sermayenin getirisinin emeğin getirisine oranla daha yüksek olacağını ve bu durumda o ülkeye sermaye girişleri sonrasında sermaye yoğun malların üretiminde artışın, emek yoğun malların üretiminde (ihraç edilmekte olan) ise azalışın meydana geleceğini, bu şekilde iki ülke arasındaki faktör fiyatlarının eşitleneceğini savunmuştur.

Tüm bu eleştirilere rağmen H-O-S modeli, ticaret teorisyenleri ve politika yapıcılar tarafından yaygın bir şekilde kullanılmıştır. Bu modelden 3 temel teori türetilmiştir. Bunlar, Stolper-Samuelson Teorisi, Rybczynski Teoremi ve Faktör Fiyatları Eşitliği Teoremi'dir.

Stolper-Samuelson teoremi, ürünün fiyatındaki değişimlerle o endüstride ürünün üretilmesinde yoğun olarak kullanılan faktöre yapılan ödeme arasında pozitif ilişki olduğunu iddia eder. H-O-S modeli çerçevesinde malların fiyatlarındaki değişimlerle ücret, kira gibi faktör fiyatlarındaki değişimler arasındaki ilişkiyi açıklayan Stolper-Samuelson teoremi, gerçekte tarifelerin bir ülke içindeki işçilerin ve sermayedarların gelirlerini nasıl etkilediğini göstermek amacıyla geliştirilmiş olsa da ticaret serbestisi durumunda uygulanması ile de yararlı sonuçlar vermektedir. Teoreme göre, herhangi bir nedenle sermaye-yoğun

malın fiyatı artarsa sermayenin fiyatı artarken emeğe ödenen ücret oranı ise düşecektir. Benzer şekilde emek yoğun malın fiyatı artarsa bu durumda da kira bedeli düşüş gösterirken, ücret oranı ise yükseliş eğilimi gösterecektir (Suranovic 2010: 163). Stolper ve Samuelson (1941), birtakım varsayımlar altında teoremi oluşturmuşlardır. Bu varsayımlar (Stolper, Samuelson 1941: 60-65):

- Ticaret öncesi ve sonrası tam istihdam koşulları geçerlidir,
- Üretim faktörlerinin toplam miktarları sabittir,
- Tam rekabet piyasasının koşulları geçerlidir,
- Üretim faktörleri homojen ve emek mükemmel hareketliliğe sahiptir.

Stolper ve Samuelson 1941 yılında yayınlamış oldukları “*Protection and Real Wages*” adlı makalelerinde serbest ticarete yönelen ülkelerde bol olarak bulunan ve ihracat sektöründe yoğun olarak kullanılan üretim faktörünün reel getirisinin artacağını, kıt olan üretim faktörünün ise reel getirisinin azalacağını iddia etmişlerdir. Böylece Klasiklerin serbest ticaretin ülkedeki herkesin yararına olacağı düşüncesine de karşı gelmişlerdir. Stolper ve Samuelson (1941)’a göre serbest ticaret yerine korumacı politikaları uygulayan ülkelerde ise korumacı önlemler, kıt bulunan faktörün lehine sonuçlar vererek kıt olan faktörün reel getirisini artıracaktır (Stolper, Samuelson 1941: 58-73).

İki mallı, iki üretim faktörlü ve tam istihdam koşullarının geçerli olduğu bir ekonomide faktörlerin arzı ile üretim çıktıları arasındaki ilişkiyi inceleyen *Rybczynski teoremi*’ne göre, hangi faktörün arzında bir artış yaşanırsa o faktörü yoğun olarak kullanan sektörde üretim daha fazla olacaktır. Arzında artış yaşanmayan diğer faktörün yoğun olarak kullanıldığı sektörde ise üretim daralacaktır (Suranovic 2010: 165; Oktay 2005: 49). Dolayısıyla Rybczynski teoremi, H-O-S modeli çerçevesinde ülkelerin faktör donanımlarındaki değişimlerle nihai malların çıktısındaki değişimler arasında pozitif ilişkinin olduğunu ifade etmektedir. Yani bir ülkenin bir faktör donanımındaki artış, o faktörü yoğun olarak kullanan malın çıktısında artışa neden olurken, diğer malın çıktısında ise azalmaya neden olacaktır (Suranovic 2010: 165-166).

H-O-S modelinden türetilen üçüncü teorem ise *Faktör fiyatları eşitliği* teoremidir. Faktör fiyatları eşitliği teoremine göre serbest mal ticareti, ticarete katılan ülkeler arasında faktör fiyatlarının eşitliğine neden olacaktır. Başka bir ifadeyle, ülkelerin serbest ticarete yönelmeleri ile çıktı fiyatlarının eşitlenmesi sonucunda sermaye ve emek faktörlerinin fi-

yatları da ülkeler arasında eşitlenecektir. Bu, serbest ticaretin dünya boyunca işçilerin ücretinin ve sermayenin reel getirisinin eşitleneceğini ima eder. Yani pahalı faktöre sahip ülkede bu faktör, ticaret sonrası ucuzlarken ucuz olan faktöre sahip ülkede ise bu faktör, ticaret sonrası pahalılaşır (Suranovic 2010: 164; Oktay 2005: 49). Serbest ticaret sonrası ülkeler arasındaki üretim faktörlerinin fiyatlarında meydana gelen bu eşitlik, teoremin dayandığı varsayımlardan kaynaklı olarak meydana gelmektedir. Faktör fiyatları eşitliği teoremi diğer iki teorem gibi iki ülkenin aynı üretim teknolojisine sahip olduğu ve piyasaların mükemmel rekabetçi olduğu varsayımlarına dayanır. Mükemmel rekabetçi bir piyasada üretim faktörlerine malların çıktı fiyatlarıyla ilişkili olan marjinal verimlilikleri değerince ödeme yapılır. Bu yüzden ülkeler arasındaki fiyatlar farklılaştığı zaman farklılaşan marjinal verimlilikleri ile birlikte faktörlerin reel getirileri olan ücret ve kira bedeli de farklılaşacaktır. Ancak serbest ticarete yönelen ülkeler arasında ticaret sonrası malların fiyatlarının eşitlenmesi ile marjinal ürünlerinin değeri de eşitleneceğinden ülkeler, eşitlenen ücret ve kira oranlarını kendi aralarında paylaşacaklardır (Suranovic 2010: 164-165).

2.5.2. Uluslararası Ticareti Açıklamaya Yönelik Yeni ve Alternatif Teoriler

Bir önceki başlıkta değinildiği üzere, Leontief paradoksuna, teorik ve ampirik bir çok eleştiri yöneltilmişti. Yöneltilen bu eleştirilerin yanı sıra İkinci Dünya Savaşı'nın sona ermesinden sonra uluslararası ticaretin hızlı bir büyüme kaydetmesi de dış ticaret literatürünün genişlemesinde önemli katkılarda bulunmuştur. Özellikle benzer faktör donanımlara sahip ülkelerin ticari ilişkilerinin büyük boyutlara ulaşması, Klasik dış ticaret teorilerinin bu durumu açıklama gücünü yetersiz bırakarak emek ve sermayeye ilaveten üçüncü bir üretim faktörü olarak bilginin doğmasına neden olmuştur. Bilgi çağının başlamasıyla gelişen süreç, bilginin üretimi ve bilginin dış ticarete üstlendiği role odaklı olan alternatif dış ticaret teorilerinin gelişimini bir gereklilik haline getirmiştir. Yeni dış ticaret teorileri; Nitelikli işgücü teorisi, Teknoloji açığı teorisi, Ürün dönemleri teorisi, Tercihlerde benzerlik teorisi, Ölçek ekonomileri teorisi ve Monopolcü rekabet teorilerini kapsamaktadır.

Yeni dış ticaret teorilerinden ilki, Keasing ve Kenen tarafından geliştirilmiş olan "**Nitelikli İşgücü Teorisi**"dir. Teori, sanayi ülkeleri arasında gerçekleşen ticaretin büyük bir bölümünü, nitelikli işgücü farklılıkları ile açıklamaktadır. Dolayısıyla Leontief paradoksunun ardından ilk kez emek faktörünün homojen olarak kabul edilmemesi gerektiğini savunmuşlardır. Peter Kenen, 1965 yılında yazmış olduğu "*Nature Capital and Trade*" adlı makalesinde ABD'nin ticaret paternine beşeri sermayeyi ilave ederek Leontief paradoksu-

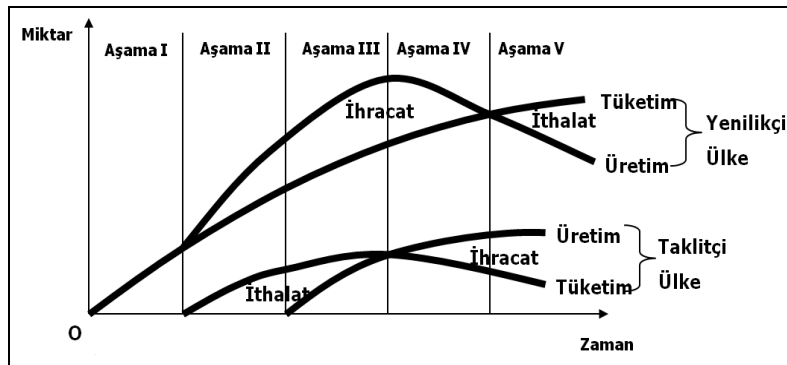
nu revize etmiştir. Bu durumda ABD'nin görelî olarak sermaye yoğun mal ihraç edip, emek yoğun malı ise ithal ettiği sonucuna ulaşarak, paradoksun ortadan kalktığını iddia etmiştir (Kenen 1965). Donald Keesing ise 1966 yılında yazdığı “*Labor Skills and Comparative Advantages*” isimli makalesinde ABD'deki işgücünü; bilim adamları ve mühendislerden, yarı nitelikli işçi ve niteliksiz işçilere kadar uzanacak şekilde sekiz kategoriye ayırmıştır. Birinci kategoriden sekizinci kategoriye doğru gittikçe emeğin niteliğinin azaldığını belirtmiştir. Keesing (1966), ABD'de bir sektöre ait ihracat miktarının toplam çıktı içindeki payı ile emeğin niteliği arasında pozitif bir ilişki olduğunu, diğer bir deyişle daha fazla emek harcanan endüstrilerde toplam çıktının daha büyük oranının ihraç edildiği sonucuna varmıştır. Dolayısıyla Keesing (1966), nitelikli işgücü bakımından yoğun; niteliksiz işgücü bakımından kıt olan ABD'nin nitelikli işgücü yoğun malları ihraç edip, niteliksiz işgücü yoğun malları ithal etmesi şeklindeki ticaret paterninin H-O teorisi ile tutarlı sonuçlar verdiğini belirtmiştir.

Posner (1961) tarafından ortaya atılan “*Teknoloji Açığı Teorisi*”ne göre endüstrileşmiş ülkeler arasındaki ticaret, yeni ürün ve yeni üretim süreçlerine dayanır. Diğer bir ifadeyle, teknolojik yenilik, ticaretin temelini oluşturur. Yeniliği bulan firma ve/veya ülke fikri mülkiyet hakları, patentler aracılığıyla yeniliğin monopolcüsü (tek satıcısı) olur ve monopolcü olarak kaldığı sürece diğer ülkeler yeniliği ancak patentini satın alarak kullanabileceklerdir. Ancak yeniliği ithal eden firma ve/veya ülke düşük emek maliyeti gibi avantajlı faktörlerden yararlanarak üretici firma karşısında rekabet üstünlüğü yakalayabilirse, bu durumda yeniliği bulan firma ve/veya ülke, yerli üretimden vazgeçerek ithalatçı konuma gelecektir (Posner 1961: 323-341).

1966 yılında Raymond Vernon tarafından ortaya atılan “*Ürün Dönemleri Hipotezi*”ne göre ise ürün kalkınma evresince yeni ürün, olgunlaşmış ürün, standartlaşmış ürün olmak üzere üç aşamadan geçer. İlk aşamada, icat edilen yeni ürün iç piyasasının ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak icat edildiği ülkede üretilir. İkinci aşamada, ürün geliştirilmesi amaçlanarak, ürüne ait talep genişledikçe ürünün üretimi de artırılır ve üründe kesin bir standardizasyon uygulamasına gidilir. Ancak uygulanan standardizasyon, ürünün farklılaştırılması önünde bir engel teşkil etmez, aksine rekabetçilerin fiyat rekabetinin yükümlülüğünden kaçınmaları doğrultusunda uzmanlaşmaları ile birlikte gözlenen ürün çeşitliliği, sıkça kullanılan bir araçtır. Emek maliyeti ve ölçek farklılıklarından avantaj sahibi olan ülke üreticilerinin piyasayı ele geçirmeleri ile icatçı ülke üreticileri, ürünün bir kısmını

yurtdışı piyasalarda üretmeye karar verirler. Nihai aşama olan ürünün standartlaşmasında, yurtdışında üretim maliyetlerinin daha düşük olması ile icat edilen ürün, artık icat edilen ülke yerine yurtdışında üretilerek icatçı ülkenin ithalatçı konumuna gelmesine neden olur. Üretimi sınırlandıran korumalar ise ortadan kalkarak ürün ve teknolojisi serbest mal olarak piyasada yerini alır. Bu aşamalar sonucunda ürün, kalkınma evresini tamamlar (Vernon 1966: 190-199).

Şekil 1.3 Ürün Dönemleri Aşamaları



Kaynak: Dominic Salvatore (2011). *International Economics: Trade and Finance*, 10th Ed., John Wiley and Sons.

Ürün dönemleri hipotezini açıklarken Salvatore (2011: 186), ürün dönemleri aşamalarını Şekil 1.3'te gösterildiği gibi 5 aşamada incelemiştir. 1. aşamada yeni malın üretimi az miktarda ve sadece iç piyasaya yönelik gerçekleştirilirken; 2. aşamada hemen hemen olgunlaşmış ürünün yavaş yavaş satışları dış piyasaya da kaymıştır. 3. aşamada ürün, standartlaşan bir üretim teknolojisine sahip olur ve yenilikçi firma, ürünün patentini yurtiçindeki ve yurtdışındaki firmalarla paylaşmayı daha karlı bulur. 4. aşamada malın lisansını alan düşük maliyetli yeni üreticiler, ürünün taklidini yaparak ürünün ihracat piyasasını ele geçirerek yenilikçi firmanın ihracat hızının azalmasına neden olur. Son aşamada ise yenilikçi firma kendi iç piyasasında tamamen devre dışı bırakılarak piyasayı komple taklitçi firmaya bırakır. Böylece ürün, yenilikçi ülkedeki ömrünü tamamlamış olur. Ancak yenilikçi firma bu süreç sonrasında yine yenilik peşinde koşmaya devam ederek AR-GE faaliyetleri sonucunda yeni bir ürünle pazara tekrar çıkar.

Arz yanlı Neo-Klasik teorilerin, endüstri-içi ticareti ve benzer faktör donanımlarına sahip ülkelerin aralarındaki ticareti -özellikle de sanayi malları üzerine gerçekleşen ticareti- açıklamada yetersiz olduğunu belirterek uluslararası ticarete talep olgusunu ekleyen ilk iktisatçılardan olan Staffan Burenstam Linder, 1961 yılında ortaya attığı "**Tercihlerde**

Benzerlik Teorisi” ile dikkatleri üzerine çekmiştir. Linder’in teorisi, ticareti gerçekleştirecek ülkelerin zevk ve tercihlerinin yanı sıra ticarete konu olan ürünlerin de farklılaştırılmasına izin vermesi, ölçüğe göre artan verimlerin geçerli olduğu varsayımları ile kendinden önceki teoremlerden farklılık göstermektedir. Linder’e göre bir ülkenin başarısı, ülkenin yerli piyasasında talep gören bir malın üretimini artırmak koşuluyla mukayeseli üstünlük sağlamasından geçer. Çünkü başarılı bir firma, ancak yurtiçi piyasasının ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla üretim yaparak büyüyebilecektir. Bir zaman sonra –ki bu zaman, girişiminin yabancı piyasalarda kar fırsatlarının farkına vardığı andır– girişimci, potansiyel olarak ihraç piyasalarına da giriş yapacaktır. Bir malın potansiyel bir ihraç ürünü olmasında malın hem yurtiçi üretiminin hem de yurtiçi tüketiminin olması gerekliliği, Linder (1961)’in temel önermesini oluşturmaktadır. Dolayısıyla yurtiçinde talebi –ki bu yurtiçi talep, yurtdışındaki talebin bir benzeri olması anlamında *temsili talep* olarak adlandırılmaktadır– olmayan bir mal, sadece ihraç edilmek için üretilmeyecektir (Linder 1961: 91).

Linder (1961) çalışmasında ticaret halindeki iki ülkenin karşılıklı ticaret hacimlerinde, sahip oldukları talep yapılarının benzerliğinin öneminden bahsetmiştir. Linder’e göre talep yapıları benzer ülkeler, potansiyel olarak daha yoğun bir ticaret ilişkisi içerisinde olacaklardır (Linder 1961: 94). Linder (1961), ticaret yapısının en önemli belirleyenlerinin ise kişi başı gelir ve gelir dağılımı olduğunu belirtmiştir. Linder, kişi başı gelirleri birbirine yakın ülkelerde ticaretin daha yoğun olacağını ve bir ülkedeki gelir dağılımı ne kadar adaletsizse o ülkede farklı gelir düzeyine sahip bireylerin farklı kalitelerdeki ürünlerin talebini artıracaklarını iddia etmiştir. Böylece talep çakışması durumunun bu ülkelerde daha net görüleceğini ifade eden Staffan Burenstam Linder’in çalışmamızın başlığını taşıyan “Tercihlerde Benzerlik Teorisi”ne ayrıntılı olarak ikinci bölümde yer verilecektir.

Klasik dış ticaret teorilerine alternatif olan dış ticaret teorilerinden bir diğeri “**Ölçek Ekonomileri Teorisi**” dir. Linder (1961), Tercihlerde benzerlik teorisini açıklarken teorisinin geçerliliğinde ölçek ekonomileri ve aksak rekabet piyasa koşullarının öneminden bahsetmiştir. Linder’in ardından Balassa (1967) ve Kravis (1971) de II. Dünya Savaşı sonrası endüstrileşmiş ülkeler arasındaki artan ticaret ilişkisini açıklamada ölçek ekonomileri argümanını kullanmışlardır.

Ölçek ekonomileri, saat başına ücret oranları veriyken çıktı miktarının arttıkça emeğin ortalama ürün maliyetinin azalması durumunu ifade eder. Ölçek ekonomilerini Tablo 1.1 ve Şekil 1.4 yardımıyla açıklayalım.

Tablo 1.1 Temsili Bir Firma İçin Girdi-Çıktı İlişkisi

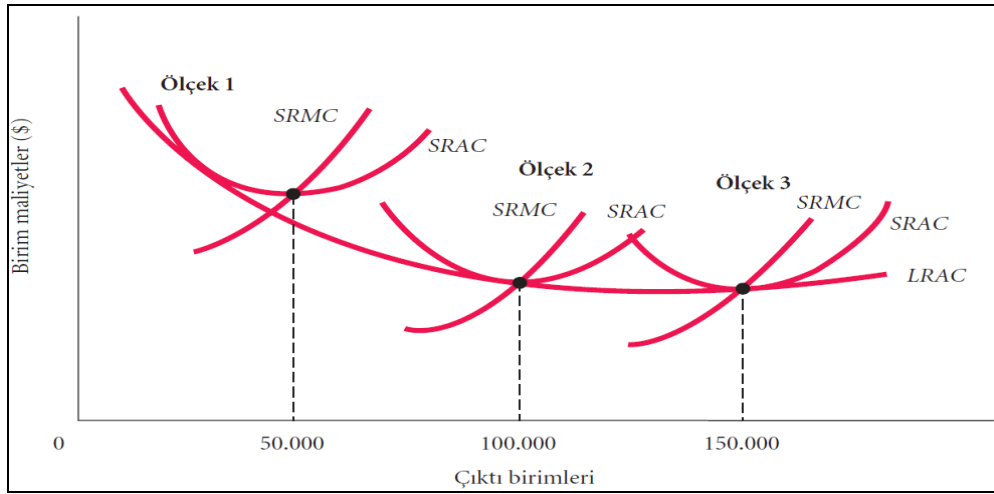
Çıktı	Toplam Emek Girdisi	Ortalama Emek Girdisi
5	10	2
10	15	1,5
15	20	1,33
20	25	1,25
25	30	1,2
30	35	1,16

Kaynak: Krugman vd. International Economics: Theory & Policy, The Pearson Series in Economics, 9. Baskı, 2012, s.138.

Tablo 1.1, saat başı ücretler sabitken bir firma için toplam emek girdisinin arttırıldığı orandan daha fazla oranda artan çıktı miktarının yaratılmasına sebep olan ölçek ekonomilerinin varlığını göstermektedir. Tablo 1.1'den görüldüğü üzere saat başına ücret oranlarının veri olarak kabul edildiği bir endüstri için çıktı miktarı arttıkça ortalama ürün maliyeti azalmaktadır. Ölçek ekonomileri olarak adlandırılan bu durum, ölçeğe göre artan getirilerin var olması durumunda oluşmaktadır. Daha açık bir ifadeyle, iki katına çıkarılan girdilerin iki katından daha fazla çıktıya yol açtığı durumda ölçek ekonomilerinin varlığından bahsedilebilir (Krugman vd. 2012: 138; Dunn, Mutti 2004: 94).

Şekil 1.4, ölçek ekonomileri sergileyen bir firmanın uzun dönem ortalama maliyet (LRAC) ve kısa dönem ortalama maliyet (SRAC) eğrileri aracılığıyla çıktı birimleri ile birim maliyetleri arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Bir firmanın kısa dönem ortalama maliyet eğrilerini saran bir zarf görünümünde olan uzun dönem ortalama maliyet eğrisi, firmanın uzun dönemde faaliyette bulunmayı seçebileceği farklı ölçekleri gösterir. Her faaliyet ölçeği farklı bir kısa dönemi tanımlar. Şekilde, ölçek ekonomisi sergileyen bir firmanın ölçek 1'den ölçek 3'e geçmesi durumunda ortalama maliyetinin düştüğü görülmektedir (Case vd. 2009: 186-190).

Şekil 1.4 Ölçek Ekonomileri Sergileyen Bir Firma



Kaynak: Karl Case, Ray C. Fair and Sharon M. Oster (2009: 186-187), Principles of Economics, 9th Edition, Pearson Education: Upper Saddle River, NJ

Azalan maliyetlerle benzer sonuç doğuran ölçek ekonomileri, içsel ölçek ekonomileri ve dışsal ölçek ekonomileri olarak ikiye ayrılır. Birim başına düşen maliyetlerin firmanın büyüklüğünden ziyade endüstrinin büyüklüğüne bağlı olması durumu, dışsal ölçek ekonomilerini tanımlarken, birim başına düşen maliyetlerin firmanın büyüklüğüne bağlı olarak değişmesi ise içsel ölçek ekonomileri olarak tanımlanır. İçsel ve dışsal ölçek ekonomileri kavramları arasındaki farkın daha iyi ortaya konması için konu, temsili bir örnek yardımıyla açıklanabilir. Temsili örneğe göre 10 firmalı ve her bir firmanın 100 adet parça ürettiği bir endüstrinin zamanla büyüklüğünü iki katına çıkararak 20 firmadan oluştuğu ve her bir firmanın yine 100 parça ürettiği varsayalım. Bu durumda endüstrinin büyüklüğünün artması sonucu daha etkin uzmanlaşmış hizmet ve makine tedariki ile her bir firmanın üretim miktarı aynı bile kalsa üretim maliyetleri düşecektir. Mevcut durum, endüstrinin dışsal ölçek ekonomilerinin varlığını göstermektedir. Başka bir durum olarak endüstrinin ilk aşamadaki gibi 1000 parça ürettiği ve bu bin parçanın endüstride kalan sadece 5 firma tarafından üretildiği varsayalım. Bu durumda da üretim maliyetlerinin düştüğü gözlenirse içsel ölçek ekonomilerinin varlığından söz edilir. Firma içsel ölçek ekonomilerinin geçerli olduğu durumda, üretimini arttırdıkça daha etkin bir konuma gelecektir. Örneklerden de anlaşılacağı üzere içsel ve dışsal ölçek ekonomileri, bir endüstrinin yapısı üzerinde farklı implikasyonlara sahiptir. Pür dışsal ölçek ekonomilerine sahip bir endüstri (yani büyüklüklerinden ötürü hiçbir avantaj üstünlüğü yakalayamayan firmalardan oluşan bir endüstri) çok sayıda küçük firmaları da kapsayacak ve mükemmel rekabetçi olacaktır. Dışsal ölçek ekonomilerinin aksine, içsel ölçek ekonomileri büyük firmalara küçük firmalar üzerinde bir

maliyet avantajı vererek eksik rekabetçi piyasa yapısına yol açacaktır (Krugman vd. 2012: 139-140). Bu farklı implikasyonlarına rağmen hem içsel hem de dışsal ölçek ekonomileri, uluslararası ticaretin önemli nedenlerinden biri olarak sayılmakta ve Monopolcü Rekabet Teorisi'ne de önemli katkılarda bulunmuş bir teori olarak değerlendirilmektedir.

Alternatif dış ticaret teorilerinin sonuncusu "*Monopolcü Rekabet Teorisi*"dir. Helpman (1981) H-O-S yaklaşımına ürün farklılaştırması, ölçek ekonomileri ve monopolcü rekabet kavramlarını dahil ederek uluslararası ticarete yeni bir yaklaşım getirmiştir. Teoriye göre, daha dar bir ürün yelpazesi üzerinde uzmanlaşarak içsel ölçek ekonomilerinden faydalanan firmalar, düşük ortalama üretim maliyetleri elde ederek yakın ikame malı olan farklılaştırılmış malları üretmekte ve üretimini yapmadıkları malları ise ithal etmektedir (Deviren 2004: 10).

Helpman (1981), monopolcü rekabetin geçerli olduğu durumda ölçek ekonomilerini sergileyen farklılaştırılmış ürünün üretim fonksiyonunun homotetik olmasa bile faktör donanımlarından sektörler arası ticaretin gidişatının öngörülebileceğini, ticaret öncesi görel mal fiyatlarının ya da görel faktör karşılıklarının ise öngörülmesinin mümkün olmayacağını belirtmiştir. Ancak farklılaştırılmış ürünlerin homotetik üretim fonksiyonuna sahip olması durumunda ve sabit bütçeli tüketicilerin her bir mal için harcamalarını bütçeleri doğrultusunda yapmaları durumunda görel faktör karşılıklarının sektörler arası ticaretin gidişatını öngörmede kullanılabilir bir araç olabileceğini belirtmiştir (Helpman 1981: 305-306).

Yüksek kar elde eden bir firmanın elde ettiği getiri, rakiplerini sektöre girmeleri konusunda cezbedecektir. Dolayısıyla uygulamada saf monopolcü firmalara çok nadir rastlanır. Bunun yerine, endüstride genel piyasa yapısı, içsel ölçek ekonomileri tarafından karakterize edilen ve fiyatları etkileyebilecek büyüklükte olan az sayıda firmadan oluşan oligopolcü piyasadır. Fiyatları belirlemede güç sahibi olan bu oligopolcü firmalar, yalnızca tüketicilerin fiyat veya miktar odaklı stratejilerine karşılık yanıtlarını değil, aynı zamanda rakiplerinin de nasıl tepki vereceğini göz önünde bulundurmak zorundadırlar (Krugman vd 2012: 159).

Monopolcü rekabet ise oligopolcünün özel bir durumudur. Son 30 yıldır uluslararası ticaret artan bir şekilde monopolcü rekabete dayalı modeller üstüne kurulmaktadır. Bu modelin önemli bileşenleri ise içsel ölçek ekonomilerine dayanan eksik rekabet ve ürün farklı-

laştırmasıdır. Monopolcü rekabet modelinde oligopolcü piyasadaki karşılıklı bağımlılık probleminin üstesinden gelmek için iki önemli varsayım yapılmıştır. Bunlardan ilki, her bir firmanın rakiplerine karşı ürünlerini farklılaştırdığı varsayımdır. Yani bir firmanın müşterisi, firmanın kendine özgü ürününü satın alarak önemsiz bir fiyat farkından dolayı diğer firmaların ürününü almak için acele etmeyecektir. Böylece endüstri içinde kendine özgü ürününü üretmesinden dolayı monopol güce sahip firmalar var olacaktır. İkinci varsayım ise, her bir firmanın rakiplerinin fiyatlarını veri olarak kabul ettiği varsayımdır. Bu varsayım ile firma kendi fiyatlarının diğer firmaların fiyatları üzerindeki etkisini ihmal eder. Sonuç olarak Monopolcü Rekabet Modeli, her bir firmanın gerçekte diğer firmalarla rekabet içerisinde olmasına rağmen, monopolcüyümüş gibi davranmasına neden olur (Krugman vd. 2012: 160). Modelin adı da buradan gelmektedir.

3. Uluslararası Ticareti Teşvik Eden ve Engelleyen Araçlar

1970’li yılların sonlarında gelişmiş ülkelerde başlayan ve 1980’li yıllarla birlikte gelişmekte olan ülkeleri de kapsayacak biçimde yaygınlaşan finansal serbestleşme ile onun önemli bir ayağı olan sermaye hareketlerinin serbestleşmesi ile küreselleşme süreci yayılmıştır. Devletler, dış ticaret işlemleri ile bu sürece ayrı bir önem kazandırarak dış ticaret hacimlerinin artışı ile birlikte küreselleşme sürecinin daha da hız kazanmasına katkıda bulunmuşlardır.

Hükümetler dış ticareti teşvik etmek, kısıtlamak (sınırlandırmak) ve uygulama alanındaki prosedürleri düzenlemek gibi izledikleri dış ticaret politikasının amaçları doğrultusunda genel ekonomi politikaları ile uyumlu ve tutarlı çeşitli uygulamalarda bulunurlar. *Dış ticaret politikası*, ödemeler bilançosunun cari işlemler hesabı içinde yer alan ihracat ve ithalat kalemleri üzerindeki hükümet faaliyetlerini kapsar. Dış ticaret politikasının amaçlarını; dış ödemeler bilançosunda meydana gelen dengesizlikleri giderme, yerli ekonomiyi dış rekabetten koruma ve ekonomik büyümeyi sağlama şeklinde sıralamak mümkündür. Bu amaçlara ulaşmada hükümetler korumacı politikalar izleyebilir. Bu politikalara yönelmelerinin nedenlerini dört madde altında toplamak mümkündür:

a)Ulusal Güvenlik: Ülkeler ulusal savunma gerekçeleri ile koruyucu politikaları izlerler. Ulusal savunma ile bağlantılı endüstrilerin kurulması ve geliştirilmesi aşamasında kendine yeterli (otarşi) aşamasında bu endüstrilerin dış rekabetten korunması büyük önem taşır.

Dolayısıyla savaşta dayanma gücünü artıran ve askeri siyasi nedenlerle kurulan bu endüstrilerin dış rekabetten korunması zorunluluk arz etmektedir.

b)Bebek Endüstri Tezi: Korumacılığın önemli argümanlarından biri de bebek endüstri argümanıdır. Argüman, korumacılığın yeni firmalar için özellikle az gelişmiş ülkelerde gerekli olduğunu savunur. Çünkü gelişmiş ülkenin firmaları, üretim süreci konusunda daha çok bilgiye, deneyime ve ölçek avantajına sahiptir. Dolayısıyla gelişmiş ülkedeki firmalar daha düşük fiyatta üretim gerçekleştirebilme şansına sahiptirler. Bu yüzden yeni firmaların gelişmiş ülkelerdeki yerleşmiş firmalarla rekabet etmede çok az şansları vardır. Bu koşullar altında yeni firma, gelişmiş ülkedeki firmayla doğrudan rekabet edemediği takdirde karlı bir üretim gerçekleştiremeyeceği için iş dünyasında daha fazla barınamayacaktır. Bu argümana göre yeni firmaların ithalatlarına yasaklayıcı önlemler alınmalıdır. İthalat tarifesi, yurt içi fiyatların artmasına ve ithalatın azalmasına neden olacaktır. Zamanla yeni firmalar üretim maliyetlerini daha düşük düzeyde tutabilecek yönetim deneyimine sahip olacak ve üretimden kazançlar elde edebilecektir. Öncelikli olarak firmalar, kendi üretim etkinliğinin ilerlemesi konusunda gelişmiş ülkenin firmaları ile aynı yolu takip edeceklerdir. Böylece bebek endüstrilerin korunması ile yaratılan olumlu etkiler, diğer endüstrilerin de gelişimini olumlu yönde etkileyerek daha hızlı bir ekonomik büyümenin gerçekleşmesine neden olacaktır (Suranovic 2010).

c)Stratejik Ticaret Politikası: 1980'lerin başlarında stratejik ticaret politikası teorisinin ortaya çıkışından beri, teori dünya ticaret politikaları üzerinde önemli bir etkiye sahip olmuştur. Teoriye göre sanayileşmiş ileri bir ülke, korumacı politikalarla ileri teknoloji içeren bilgisayar, elektronik, haberleşme, biyoteknoloji ve benzeri kilit endüstrilerde büyüme hedefi ile diğer ülkeler karşısında üstünlük yaratabilir (Faustino, Silva 2001). Ancak, bir ülkenin gelecekte dışsal ekonomi doğuracak olan endüstriyi seçmesi sonrası buna uygun olarak politika uygulayarak başarılı olması diğer ülkelerin de bu yola başvurmasına neden olacaktır. Böylece ülkelerin sağladığı kazanımlar sınırlı kalacaktır (Seyidoğlu 2001: 153). Stratejik ticaret politikası, teoride sermaye sübvansiyonları olarak üretim, ihracat ve AR-GE teşviklerinin kullanımını önerir. Optimal kaynak dağılımı noktasında ihracatı teşvik için yapılan sübvansiyonların AR-GE teşviklerine göre daha çok tercih edildiğini söylemek mümkündür.

d)Damping'e Karşı Koruma: Damping, iktisadi olarak maliyetin altında satış anlamını ifade eder. Koruyuculuğu savunan görüşlerden bir diğeri de yerli üreticiyi koruma amacını

güden anti-damping vergisi uygulamasının gerekliliğidir. Bazı firmalar piyasaya girerek rakiplerini zor durumda bırakmak için maliyetlerinin altında bir satış fiyatı belirleyerek mallarını satma yolunu tercih edebilirler, ya da yabancı üreticiler dış piyasalarda mallarını iç piyasadakinden daha ucuza satarak yerli firmalara karşı haksız rekabetin doğmasına neden olabilirler. Bu durumda ülkeler yasalar çerçevesinde anti-damping vergileri ile mevcut haksız rekabeti ortadan kaldırmayı hedefleme yoluna giderler (Çiçek 2009).

Damping bir *uluslararası fiyat farklılaştırması* olarak da nitelendirilmektedir. Tekelci güce sahip ihracatçı bir firmanın damping uygulamasını gerçekleştirmesi için temelde iki koşul gerekmektedir: Birincisi, iç ve dış piyasalar birbirinden ayrılmalıdır. Aksi takdirde mal, ucuz olduğu piyasadan satın alınarak pahalı olduğu piyasada satılabilir. Bu ise, tekelcinin piyasalar arasında yaratmaya çalıştığı fiyat farklılığını ortadan kaldırır. İkinci olarak da, ayrılmış olan bu piyasalarda talebin fiyat esnekliğinin farklı olması gerekir. Bu durumda ihracatçı, talep esnekliğinin yüksek olduğu piyasada fiyatları düşük tutacak, esnekliğin düşük olduğu piyasada ise fiyatları yüksek düzeyde belirleyecektir. Bu bağlamda, kendisine damping iddiasında bulunulan firma, talep esnekliğinin yüksek olduğu ülkede düşük fiyat uyguladığı için iddiaları karşılamak zorunda kalmaktadır (Yalçınkaya, Çakır 2004).

Malların dış piyasada iç piyasaya oranla daha düşük fiyatlardan satılması olarak tanımlanan damping, üç türde incelenebilir. **Geçici damping veya arada bir yapılan damping**, ihracatçının ülkesinde talebin daralması ya da zevk ve tercihlerin değişmesi gibi nedenlerle iç satışların yavaşlaması ve stokların birikmesi durumunda üreticinin bu stok fazlasını dış piyasada satma yolunu seçerek stokları azaltıncaya kadar değişken maliyetleri karşılayacak bir fiyat düzeyinde yaptığı dampingdir. **Yıkıcı damping**, büyük bir firmanın, dış piyasadaki rakiplerini ortadan kaldırmak için fiyatlarını onların dayanamayacağı bir düzeye kadar düşürdükten sonra rakiplerinin piyasadan çekildikten sonra fiyatlarını yükselterek monopolcü konum edinmeye çalışmasıdır. **Sürekli damping** ise, ihracatçı firmanın, dampingi bir politika olarak devamlı uygulamasıdır. Sürekli damping, bir çeşit fiyat farklılaştırması olup, monopolcü firmanın normal kar maksimizasyonunun bir sonucudur. Bu uygulama ile genişleyen üretim hacmi sonucu ortaya çıkan ölçek ekonomileri ile maliyetlerin düşürülmesi amaçlanmaktadır (Seyidoğlu 2001: 182).

Devletin dış ticaret politikası hedefleri doğrultusunda, dış ticarete müdahale etmede kullandığı araçlara “*dış ticaret politikası araçları*” denir. Geleneksel olarak uluslararası

iktisat literatüründe dış ticaret politikası araçları; Tarifeler ve Tarife-Dışı Engeller olmak üzere iki grupta incelenmektedir. Bu araçlar, ülkelerin dış dünya ülkeleri ile yapmış oldukları ticaretin hacmi üzerinde oldukça önemli etkilere sahiptir.

3.1. Gümrük Tarifeleri

Gümrük tarifeleri, birbirinden ayrı olarak kullanılan gümrük ve tarife kavramlarını içerir. Gümrük, belirli bir malın ülke sınırından giriş-çıkışı sırasında ödenen vergi, harç, resim vb. yükümlülükleri ifade ederken, tarife ise uluslararası ticarete konu olan tüm mallara ödenen vergileri tanımlayan listelerdir. Uygulamada gümrük tarifeleri, bir kanun ile konuyorsa böyle tip tarifeye “*otonom tarife*”, uluslararası anlaşmalar veya karşılıklı görüşmeler neticesinde belirleniyorsa da bu tip tarifelere “*sözleşmeli tarife*” adı verilmektedir (Karluk 1998: 163).

Gümrük tarifeleri, dışarıdan gelen mallar (ithal mallar) üzerine konur ve ithal malların yurt içi fiyatına dahil edilmesi ile ithalat hacminin daralmasını neden olur. Böylece gümrük tarifeleri, gelişmekte olan yerli sanayi işletmelerini, uluslararası arenada rekabet üstünlüğüne sahip, gelişmiş ve güçlü işletmelere karşı koruma amacını taşır.

Bilindiği üzere vergiler, devletlerin yaygın bir şekilde kullanmış oldukları bir gelir sağlama aracıdır. Gümrük tarifeleri de bu amaca en iyi hizmet eden, devletin sıkça kullanmış olduğu dış ticaret politikası araçlarından biridir. Çünkü gümrük tarifeleri kaynakta ve gümrük kapılarındaki görevliler tarafından tahsil edildikleri için tahsil maliyetleri de oldukça düşüktür. Bu şekilde kısa sürede devlet hazinesine gelir sağlanacağı için devlet tarafından tercih edilen araçlardan biridir (Due 1975: 175-176). Gümrük tarifeleri malların metre, adet, tane gibi fiziki birimleri üzerinden alınacağı gibi malların değerleri üzerinden, oran esasına göre de alınabilmektedir. Malların fiziki birimleri üzerinden alınan vergiye “*spesifik vergi*”, oran esasına göre malların değeri üzerinden alınan vergiye ise “*ad valorem vergi*” adı verilir. Bir de ad valorem ve spesifik vergilerin kombinasyonundan oluşan “*karma vergiler*” mevcuttur. Genellikle pahalı imalat sanayi mallarına ad valorem verginin, düşük kaliteli standart mallara ise spesifik verginin uygulanması ülke ekonomisi için daha etkin sonuçlar doğurmaktadır. Uygulamaya bakıldığında, ABD ve Kanada spesifik vergi esasını, AB ve Türkiye ise ad valorem vergi esasını benimsemektedir.

3.1.1. Gümrük Tarifelerinin Ekonomik Etkileri

Gümrük tarifeleri, ekonomide makro ve mikro düzeyde etkilere sahiptir. Makro ekonomik etkileri; ödemeler bilançosu, tam istihdam ve kaynak dağılımı üzerindeki etkiler olarak sıralayabilirken, mikro ekonomik etkileri ise üretim, tüketim, gelir ve yeniden bölüşüm etkiler olarak sıralayabiliriz.

3.1.1.1. Gümrük Tarifelerinin Makro Ekonomik Etkileri

Gümrük tarifeleri, bir yandan ithalatı kısıtlamasından dolayı döviz giderlerinde tasarrufa yol açıp dış ödemeler bilançosunda açık giderici bir işlem vazifesi görürken bir yandan da yurtiçi üretimi teşvik ederek talebi yurtdışı mallardan yurtiçi mallara doğru kaydırır. Böylece toplam yurtiçi talebin artışına bağlı olarak toplam hasıla ve milli gelir artar. Milli gelirin artışı, istihdam düzeyinin artmasına, dolayısıyla işsizlik oranının azalmasına neden olur.

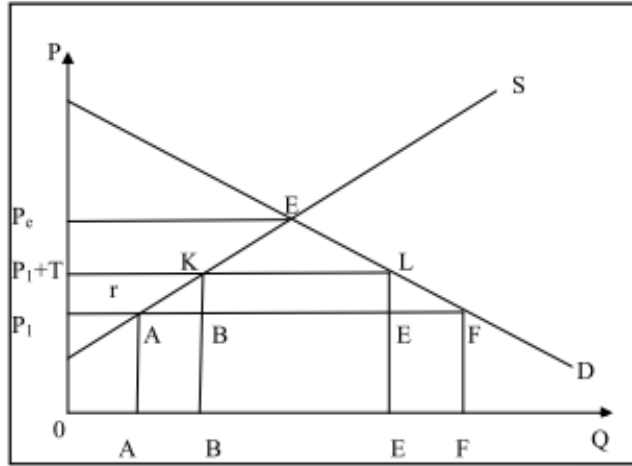
Öte yandan, gümrük tarifeleri lüks ve zorunlu malların fiyatlarını etkileyerek zengin ve yoksul kesimin gelirleri üzerinde de etkin rol oynamaktadır. Zengin sınıfın tükettiği lüks malların ithalinden gümrük tarifelerinin daha yüksek alınması ve zorunlu tüketim mallarının ise ihracının vergilendirilmesi sonucunda lüks malların fiyatları artar ve zorunlu tüketim mallarının fiyatları ise düşme eğilimine girer. Dolayısıyla üretim açısından baktığımızda fiyatı düşen zorunlu tüketim mallarının üretimi azalırken, fiyatı yükselen lüks malların üretimi ise artar. Böylece devlet, zengin sınıfı daha yüksek vergilere tabi tutma yoluyla yoksul kesimlere gelir aktarımında bulunma amacını gerçekleştiremeyebilir. Ancak hükümetler gelirin yeniden dağılımı konusunda politika aracı olarak yine de gümrük tarifelerini seçer. Çünkü gümrük tarifeleri, satın alınan malın fiyatının bir parçasını oluşturur. Böylece bu politikadan zarar gören kesim, bunun farkında olmayacak ve devlete herhangi bir tepki göstermeyecektir. Bu konuda özel çıkar grupları, siyasi ağırlıklarını hükümetin üzerinde kullanarak, hükümetin vereceği kararlar üzerinde de etkinlik sağlarsa kaynakların etkin dağılımının bozulmasına neden olacaklardır (Seyidoğlu 2001: 139-140).

3.1.1.2. Gümrük Tarifelerinin Mikro Ekonomik Etkileri

İthal edilecek olan malın üzerine gümrük tarifesi konulması, ilk olarak o malın yurtiçi fiyatının yükselmesine yol açar. Yurtiçi fiyatların artması, yerli üretimin artmasına ve tüketimin kısılmasını sağlayarak milli gelirin yurtiçi üreticilere doğru kaymasına neden

olur. Öte yandan, devlet hazinesi de yapılan ithalat üzerine koyduğu gümrük tarifesi üzerinden gelir sağlar. Gümrük tarifelerinin mikro ekonomik etkileri, ele alınan ülkenin küçük ülke olduğu varsayımıyla birlikte üretim, tüketim, gelir ve yeniden bölüşüm etkileri başlıkları altında, Şekil 1.5 yardımıyla açıklanacaktır (Dunn, Mutti 2004: 124; Carbaugh 2008: 129-131).

Şekil 1.5 Gümrük Tarifelerinin Mikro Ekonomik Etkileri



Kaynak: Robert M. Dunn, John H. Mutti. *International Economics*, Routledge Taylor and Francis Group, 11 New Fetter Lane, London, 2004, s.112.

Üretim Etkisi

Gümrük tarifelerinin ithal malların fiyatı üzerine yansıtılması sonucu ithalat hacminin azalarak bu fiyat artışlarından gelir sağlama amacını taşıyan üreticilerin, üretim kapasitelerini artırmaları, gümrük tarifelerinin *üretim etkisini* ifade eder. Kısa dönemde avantaj sağlayan yurtiçi üreticinin uzun dönemde de bunu devam ettirebilmesi, kendi üretim maliyetlerini uluslararası firmaların marjinal maliyetlerine indirmesine bağlıdır.

Şekil 1.5'de P_1 , dünya fiyatlarını gösterirken, P_1+T ise ülkenin serbest dış ticarete açılması durumunda, ithal edilecek mala T kadar ad valorem gümrük tarifesi uygulanması sonucunda oluşan yeni fiyatı göstermektedir. Gümrük tarifesi uygulamadan önce yani dünya fiyatları geçerliyken ilgili mal $0A$ kadar üretilip, $0F$ kadar da tüketilmektedir. Dolayısıyla BE kadar ihtiyaç duyulan miktar, dışarıdan satın alım ile temin edilmektedir. Dünya fiyatlarına T kadar gümrük tarifesi uygulaması sonrası dünya fiyatları, konulan vergi (T) kadar artarak P_1+T fiyat seviyesine ulaşır. Bu fiyat düzeyinde yerli üretici firmalar, üretim-

lerini AB kadar artırarak toplamda 0B kadar üretim gerçekleştirirler. Dolayısıyla yerli üretimin A' dan B' ye yükselmesi *üretim etkisi* ile açıklanır.

Ancak korumacılığı eleştirenler, yapılacak her yeni üretimin bir önceki yapılan üretime göre daha fazla kaynak kullanılarak meydana gelebileceği iddiası ile korumacılık yerine serbest ticareti savunurlar.

Gelir Etkisi

Gümrük tarifelerinin mali amacının diğer vergilerde olduğu gibi gelir yaratma olduğundan bahsetmiştik. Devlet, gümrük vergilerinden işlem hacmi ve oranın çarpımına eşit bir parasal büyüklük kadar gelir elde edecektir. Bu etkiye *gelir etkisi* denir. Şekil 1.5'de ithal edilecek mala T kadar bir gümrük tarifesi uygulanması sonrasında AF kadar oluşan ithal talebi, BE' ye azalmaktadır. Bu durumda elde edilen gelir KLBE dikdörtgeninin alanı kadardır.

Tüketim Etkisi

Gümrük tarifelerinin *tüketim etkisi*, gümrük tarifelerinin ithal mal fiyatlarına yansımaları sonucu ithal malların pahalılaşmasını ve bu durumda daralan ithalat hacmi ile birlikte toplam tüketimin azaltıcı etkisini ifade etmektedir.

Şekil 1.5'e göre gümrük tarifesi uygulanması sonucu fiyatlar P_1 'den P_1+T 'ye yükselmiştir ve ithalat hacmi AF' den BE' ye düşmüştür. Bu gelişmeler sonucu tüketimde EF kadar azalış meydana gelmiştir. Bu miktar, ithal edilecek olan malın fiyat esnekliğine bağlı olarak değişecektir. Örneğin, ithal edilen malın fiyat esnekliği ne kadar yüksekse, meydana gelecek tüketim kaybının o kadar büyük olması beklenmektedir.

Yeniden Dağıtım Etkisi

Gümrük tarifelerinin *yeniden dağıtım etkisi*, ithal malların fiyatının artması sonucu ortaya çıkan tüketiciden üreticiye aktarılan gelirin, yeniden dağıtılmasını ve bölüşümünü ifade eder. Şekil 1.5'de artan gelirin tüketiciden üreticiye aktarılan kısmı r alanı (P_1P_1+TKA yamuğu) ile gösterilmiştir. Gümrük tarifelerinin yeniden dağıtım etkisine gümrük tarifelerinin tüketici ve üretici rantı üzerindeki etkileri konu başlığında ayrıca değinilecektir.

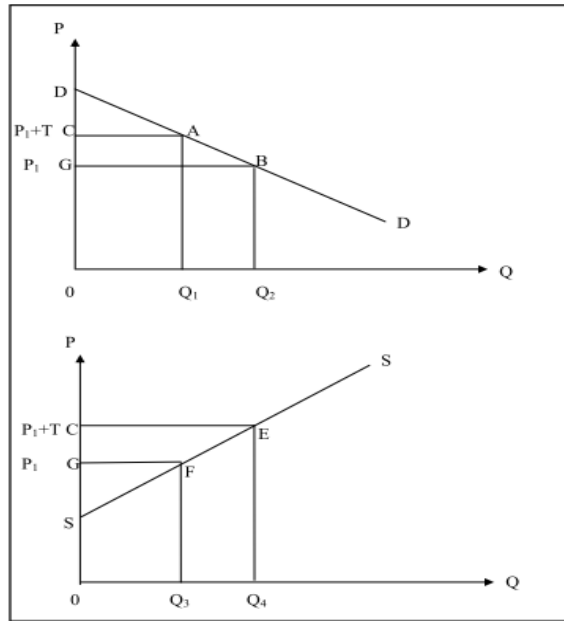
3.1.2. Gümrük Tarifelerinin Tüketici ve Üretici Rantı Üzerindeki Etkileri

Tüketici rantı, tüketicilerin satın almak istedikleri mal için razı oldukları fiyat ile malın piyasada oluşan fiyatı arasındaki pozitif farktır. Her tüketicinin satın almak istediği mala biçtiği değer nasıl farklı ise, üreticilerin de aynı şekilde üretip satmak istedikleri mala biçtikleri değer farklıdır. Üretici rantı ise; üreticilerin ürettikleri malı piyasada satmak istedikleri fiyat ile malın piyasada oluşan fiyatı arasındaki pozitif fark olarak tanımlanır.

Geometrik olarak, tüketici rantı, malın denge fiyatından başlayarak talep eğrisinin altında kaldığı alan ile gösterilirken, üretici rantı ise malın denge fiyatı ile malın arz eğrisinin üstünde kaldığı alana eşittir. Malın ithal bedeli üzerine konan T kadar bir gümrük tarifesi, tüketici rantında azalışa ve üretici rantı üzerinde de artışa neden olur. Gümrük tarifelerinin yol açtığı tüketici ve üretici rantı üzerindeki etkiler, aşağıdaki Şekil 1.6 yardımıyla açıklanacaktır (Krugman vd. 2012: 199-200; Dunn, Mutti 2004: 112-113).

Şekil 1.6'da P_1 , dünya fiyatlarını göstermektedir. Gümrük tarifesi uygulaması öncesi yani P_1 dünya fiyatları geçerliyken tüketici OQ_2 kadar mal talebinde bulunmaktadır. Bu durumda toplam tüketici rantı DGB üçgeninin alanı kadardır. Ancak T kadar bir gümrük tarifesi uygulaması sonrası yani fiyatların P_1 'den P_1+T 'ye yükselmesi sonucu tüketicinin talep ettiği mal miktarı OQ_1' e düşmüştür. Bu yeni oluşan durumda tüketici rantı DCA üçgeninin alanına eşit olmuştur. Böylece, gümrük tarifesi uygulaması sonucu toplam tüketici rantı azalmıştır. Tüketici rantında meydana gelen bu kayıp GCAB yamuğunun alanına eşittir.

Şekil 1.6 Gümrük Tarifelerinin Tüketici ve Üretici Rantı Üzerindeki Etkileri



Kaynak: Robert M. Dunn,; John H. Mutti. *International Economics*, Routledge Taylor and Francis Group, 11 New Fetter Lane, London, 2004, s.112.

Üretici rantı açısından Şekil 1.6'yı değerlendirirsek; tarife öncesi fiyatlar dünya fiyatlarına eşitken toplam üretici rantı SGF üçgeni kadardır. T kadar bir gümrük tarifesi uygulaması sonucu fiyatların P_1+T 'ye yükselmesi ile üretici rantı CES üçgeninin alanına eşit olmuştur. Dolayısıyla gümrük tarifesi sonrası tüketici rantında meydana gelen değişimin aksine üretici rantında bir artış gözlenmektedir. Bu artış GCFE yamuğunun alanı kadardır.

Sonuç olarak Şekil 1.6'dan da görüleceği gibi gümrük tarifesi uygulaması, fiyatların artışı ile ortaya çıkan gelir artışı tamamen üreticinin lehine olmak üzere yurtiçi tüketicilerden yurtiçi üreticilere doğru yeniden dağıtılmasına neden olmuştur.

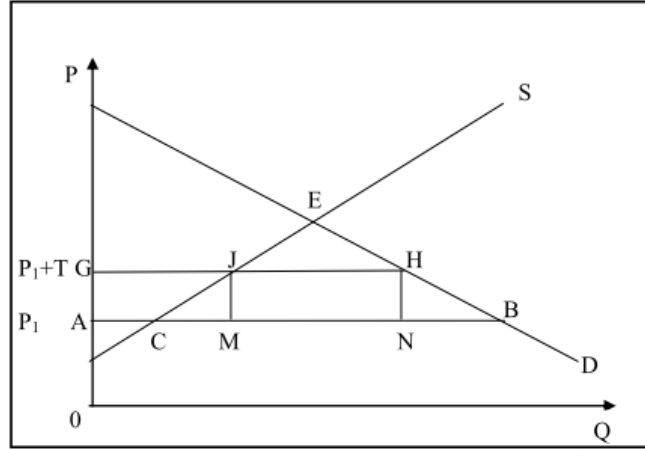
3.1.3. Gümrük Tarifelerinin Maliyetleri ve Yararları

Tüketici ve üretici rantları, tarifelerin maliyetlerini ve yararlarını ölçmede kullanılabilen değişkenlerdir. Şekil 1.7, ithal mala uygulanan T kadar bir ad valorem vergi uygulanması sonucu ekonomide oluşan maliyetleri ve yararları göstermektedir (Salvatore 1998:226).

Şekil 1.7'den görüldüğü gibi ithal mala T kadar bir ad valorem vergi yüklenmesi sonrası fiyat P_1 'den P_1+T ye yükselmiştir. Tüketim AB'den GH' ye azalırken üretim AC' den GJ' ye artmıştır. İthalat, tüketime bağlı olarak CB'den JH'ye azalmış ve hükümet

MJHN alanı kadar vergi geliri elde etmektedir. Bu gelişmeler sonrası tüketici rantı, AGHB alanı kadar azalırken; üretici rantı ise AGJC alanı kadar artmaktadır (Salvatore 1998:226).

Şekil 1.7 Gümrük Tarifelerinin Maliyetleri ve Yararları



Kaynak: Dominick Salvatore. *International Economics*. Sixth Edition. Prentice Hall International Editions. 1998: 226-227.

AGJC alanı, vergi sonrası artan üretici rantının ya da artığının yurtiçi üreticilere yeniden dağıtılan miktarını göstermektedir. Geriye kalan CJM üçgeni ile HNB üçgenleri ise ortaya çıkan toplumsal kayıpları veya koruma maliyetlerini (deadweight loss, or protection cost) gösterir. CJM üçgeni toplumsal kaybın üretimle ilgili kısmı iken, BHN üçgeni ise tüketimle ilişkilendirilen kısımdır.

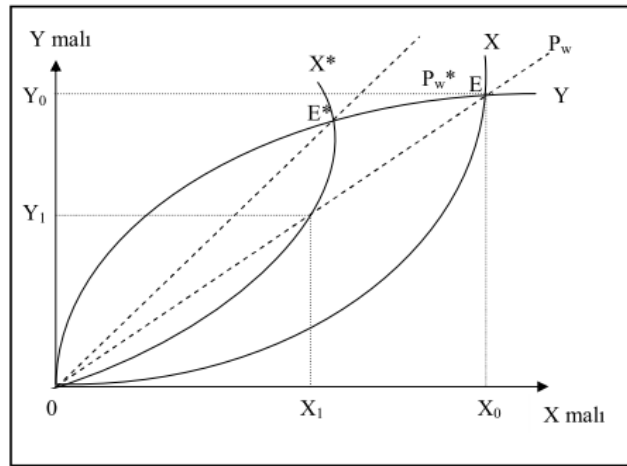
Bazı yurtiçi kaynakların etkin ihraç edilebilir mal endüstrilerinden, daha az etkin ithal edilebilir mal endüstrilerine transfer edilmesi, toplumsal kaybın üretimle ilgili bileşeninin alanının (CJM) gümrük tarifeleri ile artmasına neden olur. Benzer şekilde, toplumsal kaybın tüketimle ilişkilendirilen kısmı da (BHN), gümrük tarifelerinin uygulanması ile artış gösterir. Çünkü gümrük tarifeleri ile daha az etkin olan malın fiyatı yapay olarak, etkin olan malın fiyatına göre artar ve bu durum, toplumun tüketim yapısının bozulmasına yol açar (Salvatore 1998:227).

Dolayısıyla, gümrük tarifelerinin uygulanması sonucu yurtiçi tüketicilerden yurtiçi üreticilere doğru ve ihraç edilebilir bol faktörden, ithal edilebilir kıt kaynağa doğru gelir, yeniden dağıtılır. Bu durum ekonomide toplumsal kayıp olarak adlandırılır ve etkisizliğe neden olur.

3.1.4. Gümrük Tarifeleri ve Dış Ticaret Hadleri

Gümrük tarifeleri, tarifeyi uygulayan ülkenin dış ticaret hadlerinin iyileşmesine neden olarak ülkenin refah seviyesi üzerinde de olumlu etkiler yaratır. Gümrük tarifeleri sonucu dış ticaret hadlerinde meydana gelen değişimler, teklif eğrileri yardımıyla Şekil 1.8’de gösterilmiştir.

Şekil 1.8 Gümrük Tarifelerinin Dış Ticaret Hadlerine Etkisi



Kaynak: Dominick Salvatore. *International Economics*. 8th Edition. Prentice Hall International Editions. 2004: 265-267.

Ticarete konu olan iki ülkeden birinin büyük, diğerinin küçük ülke olduğu varsayımı altında büyük ülkenin X malını ihraç ettiğini, küçük ülkenin ise Y malını ihraç ettiğini varsayalım. $0X'$ büyük ülkenin teklif eğrisini gösterirken, $0Y$ ise ticarete konu olan diğer ülkenin teklif eğrisini göstermektedir. Dolayısıyla Şekil 1.8’den görüldüğü gibi büyük ülke, küçük ülkeye $0X_0$ kadar X malı ihraç edip küçük ülkeden $0Y_0$ kadar Y malı ithal etmektedir ve serbest ticaret dengesi, iki ülkenin teklif eğrilerinin P_w fiyat doğrusu ile keşiştiği E noktasında gerçekleşmektedir. Büyük ülkenin gümrük tarifesi uygulaması sonucu ülkenin teklif eğrisi sola kayar ve bu durumda teklif eğrileri de X' den X* konumuna gelir. Yeni denge noktası E*, ticaret hadleri ise $0E^*$ biçiminde tarife uygulayan ülkenin lehinde hareket eder. Gümrük tarifesi sonucu $0E^*$, $0E'$ ye göre daha dik bir doğru halini almıştır. Çünkü tarife sonrası büyük ülkenin ihracat arzı X_0X_1 kadar, ithalat talebi ise Y_0Y_1 kadar azalmıştır. Sonuç olarak ekonomide tarife uygulayan ülkenin ürettiği X malının kıtlığı, Y malının ise bolluğu söz konusudur. Bu durum X malının göreceli fiyatını artırarak ticaret hacminde daralmaya neden olur (Salvatore 2004: 265-267).

Ancak bu analizlerde ticaret yapan ülkelerin karşılıklı birbirlerine misillemede bulunmadıkları varsayımı geçerlidir. Aksi takdirde bir ülke tarafından konulan bir tarife, diğer ülkenin de buna diğer ürününde tarife uygulaması ile gerçekleşen misilleme, elde edilen kazançları azaltacaktır. Karşılıklı kısıtlamalar her iki tarafın da zararı yönünde etki yaparak ticaret hacminin daralmasına neden olduğu için ülkelerin bu hususu dikkate alması son derece önemlidir (Ertürk 2001: 122).

3.2. Tarife Dışı Engeller

Tarife dışı engeller, uluslararası ticari mal ve hizmetler ile bu mal ve hizmetlerin üretimi amaçlı kullanılan üretim faktörlerinin potansiyel reel dünya gelirini azaltacak şekilde pay edilmelerine neden olan her türlü kamusal veya özel olarak alınan önlemler şeklinde tanımlanabilir (Baldwin 1970: 5). Daha geniş anlamda tarife dışı engeller, tarifeler dışında ticarete uygulanan bütün engelleri ve ticaretin genişlemesine yönelik alınan önlemleri ifade eder. Dolayısıyla her iki tanımlamadan da anlaşılacağı üzere tarife dışı engeller sadece ithalatı kısıtmaya ve ihracatı sınırlandırmaya yönelik politikalardan oluşmaz, aynı zamanda ihracatı ve üretimi teşvike yönelik politikaları da içinde barındırır (Dear-dorff, Stern 1997:4-5).

Uluslararası iktisat literatüründe tarife-dışı engellerle ilgili olarak birçok çeşit bulunmaktadır. Bora vd. (2002) yapmış oldukları sınıflandırma ile tarife dışı araçları amaçlarına göre ya da etkilerine göre beş kategoride toplamışlardır (Bora vd. 2002):

- i) *İthalat hacmini kontrol etmeye yönelik önlemler*: Bu önlemler gönüllü ihracat sınırlama anlaşmalarının yanı sıra ithalat üzerindeki miktar kısıtlamalarını ve yasaklarını da içerir.
- ii) *İthal edilen malların fiyatlarını kontrol etmeye yönelik önlemler*: Bu önlemler değişken vergileri, anti-damping vergileri ve fark giderici vergileri kapsar. Tarife kotaları ve mevsimsel tarifeler gibi tarife tipi önlemler de genellikle veri koşullar altında ithal malın fiyatını yükseltme amacını taşırlar. Gönüllü ihracat fiyat sınırlaması da bu sınıflandırmaya dahildir.
- iii) *İzleme önlemleri ve fiyat-hacim araştırmaları/denetimi*: Bu önlemler sıklıkla ihracatçılar tarafından yapılan damping ve sübvansiyon gibi haksız ticari uygulamalara ilişkin yapılan önlemlerdir ve bezdirme etkisine sahiptir.

- iv) *Üretim ve ihracat önlemleri*: Destekler veya yardımlar doğrudan veya dolaylı olarak çıktıya ya da katma değere uygulanabilir. Vergiler ya da yasaklar aracılığıyla konan kısıtlamalar üretimin ya da ihracatın üzerine uygulanabilir.
- v) *Teknik engeller*: Yurtiçi üretilen mallara ilişkin yasal düzenlemelerin gerektirdiği çeşitli sağlık ve güvenlik standartlarına uymayan ithal ürünlere uygulanan engellerdir.

Tarifeler, tarihler boyunca ticaret kısıtlamalarının en önemlilerinden biri olmasına rağmen, ithalat kotaları, gönüllü ihracat kısıtlamaları ve anti-damping uygulamaları gibi ticari engellerin tarife dışında uygulanan bir çok çeşitleri vardır. Bu bölümde tarife dışı araçları, en geniş anlamda sübvansiyonları da dahil ederek **miktar kısıtlamaları**, **mali nitelikli engeller** ve **görünmeyen (diğer) engeller** şeklinde üç kategoride inceleyeceğiz (Seymen 2000):

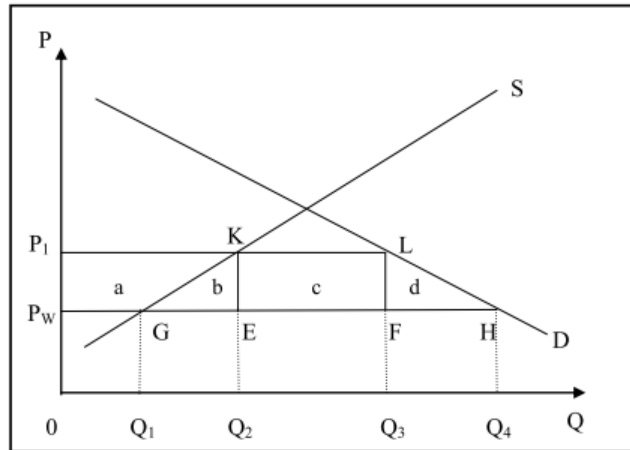
3.2.1. Miktar Kısıtlamaları

Miktar kısıtlamaları, ithalat hacmini dolaysız olarak sınırlamaya yönelik olup tarife dışı araçlardan en geleneksel ve en yaygın olarak kullanılanıdır. Başlıca miktar kısıtlamalarını; ithalat kotaları, gönüllü ihracat kısıtlamaları, ithalat yasakları ve ambargo şeklinde sıralayabiliriz.

3.2.1.1. İthalat Kotaları

Kota, en önemli tarife dışı ticari engeldir. İthal ya da ihraç edilmesine izin verilen malın miktarı üzerinde doğrudan niceliksel bir kısıtlamayı ifade eder. İthalat kotaları, ithalatı kısıtladığı gibi yerli sanayii de dış rekabetten korur ve ödemeler bilançosunda iyileşmeye neden olur. Kotalar, gümrük tarifelerine göre daha hızlı ve kesin sonuç verir. Çünkü kotalarda belirlenen miktar sınırının üstünde ithalata izin verilmezken, gümrük tarifelerinde ithalatın ne miktarda kısıtlanacağı, ithal malların talep fiyat esnekliğine bağlıdır. Dolayısıyla acil bir dış açık sorunu ile karşılaşan ülke, kesin etkisinden dolayı kota uygulamasını seçerek sermaye çıkışına müdahalede bulunmayı tercih eder.

Şekil 1.9 İthalat Kotalarının Kısmi Denge Etkileri



Kaynak: Paul Krugman, M. Obstfeld, B. Melitz . *International Economics Theory and Policy*. 9th Edition, 2012: 207.

Şekil 1.9, kota uygulayan ülkenin uluslararası fiyatları etkileyemeyecek kadar küçük ülke olduğu varsayımı altında, Marshallgil kısmi denge analizi yardımıyla ithalat kotalarının statik etkilerini göstermektedir. Şekilde D, ithal malına ait talep eğrisini, S ise arz eğrisini göstermektedir. P_w ithal malın dünya fiyatını göstermektedir. Bu fiyat düzeyinde $0Q_1$ kadar üretim, $0Q_4$ kadar tüketim ve Q_1Q_4 kadar ithalat gerçekleşmektedir. Hükümetin ithalatı kısmak adına KL kadar bir kota uygulaması, ithalatın daralması ile birlikte fiyatların P_1 'e yükselmesine neden olur. Bu uygulama, kısmen hükümetin ithal malına P_1P_w kadar bir gümrük tarifesi uygulaması ile benzer etkilere yol açacaktır. Kota sonucu, yurtiçi üretim Q_1Q_2 kadar artarken, tüketim Q_3Q_4 kadar azalır ve ithalat edilen mal miktarı Q_1Q_4 ' den Q_2Q_3 ' e azalır.

Şekil 1.9'da a alanı yeniden bölüşüm etkisi ile üretici rantındaki artışı gösterirken, b alanı malı daha ucuza ithal edebileceken yurt içinde daha pahalı üretim sonucu oluşan maliyet artışından kaynaklı üretim kaybını göstermektedir. Şekilde d alanı tüketicinin daha az malı daha yüksek fiyattan satın alması sonucu oluşan tüketici kaybını göstermektedir. c alanı gümrük tarifesinin etkilerini incelerken devletin hazineye sağladığı gelir etkisini göstermekteyken, ithalat kotalarında ise bu alan ithalatçılara ödenen kota rantını ifade etmektedir (Krugman vd. 2012: 207). Bazen de bu rant, açık artırma uygulaması ile devlet ve ithalatçı arasında paylaşılabilir. Çoğunlukla ithalatçıların düşük dünya fiyatından malı alıp, yurtiçinde yüksek fiyattan satarak kota rantını ele geçirmeleri, ülkenin gelir dağılımındaki eşitsizlikleri artırabileceği gibi bu cazip karlılık ithalat lisanslarını elde etme amaçlı rüşveti ve beraberinde yolsuzlukları da artırabilmektedir (Seyidoğlu 2001: 163-164).

Kendisi gibi ithalatı kısıtlayan gümrük tarifeleri ile kotaları karşılaştırdığımızda toplum açısından kotaların neden olduğu kayıp, gümrük tarifelerindeki (b+d) alandan daha büyük olduğu için kotaların gümrük tarifelerine göre daha az etkin olduğunu söyleyebiliriz.

3.2.1.2. Gönüllü İhracat Kısıtlamaları

Gönüllü ihracat kısıtlamaları, ithalatçı ve ihracatçı ülke arasında karşılıklı olarak yapılan anlaşma ve görüşmeler neticesinde ithalatçı ülkenin ihracatçı ülkeyi kendi isteğine bağlı olarak ihracatını kısması konusunda ikna etmesidir. Gönüllü ihracat kısıtlaması, pazarlık gücü kuvvetli sanayileşmiş ithalatçı ülke karşısında gelişmekte olan ihracatçı ülkenin gönüllü olarak ihracatını kısmaktan başka tercihi kalmamasını ifade eder. İhracatçı ülke, ithalatçı ülke tarafından uygulanacak kota veya tarifeye maruz kalmak yerine bu durumda kendisine önerilen miktarda ihracatını kısmayı yeğleyerek pazar payını korumaya çalışır.

Şekil 1.9'da, ithalat kotalarında ortaya çıkan c kadar alan belli miktarda ithalatının sınırlandırılması sonucu ithalatçıya giden kota rantını ifade ederken, gönüllü ihracat kısıtlamasında ise bu alan aynı miktarda ihracatını sınırlandıran ihracatçı ülkeye giden kota gelirini ifade eder. Bu gelir, gönüllü ihracat kısıtlamalarını ihracatçı tarafından kabul edilmesi aşamasında cazip hale getirici unsurdur. Ancak gönüllü ihracat kısıtlamaları, dış ticaret hadlerinin kötüleşmesine ve ödemeler bilançosu dengesi üzerinde olumsuz etkilere neden olmaktadır. Gönüllü ihracat kısıtlaması, ithalat birim fiyatının yükselmesine böylece ithalatçı ülke açısından dış ticaret hadlerinin kötüleşmesine yol açacaktır. Öte yandan ithalatçı ülkede söz konusu malın talep esnekliğine bağlı olarak gönüllü ihracat kısıtlaması ülkenin dövize olan gereksinimini artıracaktır. Bu durum ödemeler dengesinin kötüleşmesine ve esnek kur sistemi altında kurun yükselmesine neden olacaktır (Greenaway 1983:138-140).

3.2.1.3. İthalat Yasakları ve Ambargo

İthalat yasaklarında bir malın ülkeye girişi tamamen yasaklanmaktadır. İthalat yasakları da kotalar ve gönüllü ihracat kısıtlamaları gibi ithalat üzerinde dolaysız olarak sınırlandırmaya yönelik bir uygulamadır. İthalat yasakları uygulamasının altında, yerli sanayii dış rekabetten tamamen korumak, dış ödemeler bilançosu ve cari açıklarının kapatılması, kamu sağlığı ve ahlaki düzene aykırı maddelerin ülkeye girişinin engellenmesi amaçları yer almaktadır.

İthalat yasaklarının ekonomi üzerindeki etkilerini incelediğimizde ilk etki, ilgili malın arzının ülke içinde artırılmamasından dolayı mala olan talep karşısında fiyatının aşırı

derecede artmasıdır. Böylece yurtiçi fiyatları, yurtdışı fiyatlardan bağımsızlaşır, ihracat geriler ve ekonomide kaynak israfı söz konusu olur (Seyidoğlu 2001: 166-167).

İthalat yasaklamaları uygulamasına örnek olarak; Avrupa Birliği'nin (AB), önce Türkiye'ye menş ve çıkışlı kırmızı ve beyaz et ürünlerine, 1994 yılında da su ürünlerine koyduğu ithalat yasağı verilebilir (Mert 2002).

Ambargo ise ithalat yasaklarını da kapsayan bir uygulama çeşididir. Ambargo ile bir ülkeden mal alımı gerçekleşmemekle birlikte o ülkeye mal satımı da gerçekleşmemektedir. Genellikle askeri, siyasi ve iktisadi nedenlerle belirli malların ihracatı ve ithalatı tamamen yasaklanmaktadır. Günümüzde ambargo, Birleşmiş Milletler (BM) Genel Kurulu'nun kararıyla uygulamaya konulmaktadır.

3.2.2. Mali Nitelikli Engeller

Bir önceki bölümde incelediğimiz miktar kısıtlamaları, ithalat veya ihracat miktarını dolaysız olarak kısıtlamaya yönelik ve fiyat mekanizması üzerinde önemli etkiye sahiptir. Mali nitelikli engeller ise fiyat mekanizmasının işleyişini bozmadan ithalatı kısıtlayan ve ihracatı teşvik eden tarife dışı araçlardır. Mali nitelikli araçları, üretim sübvansiyonları, ihracat sübvansiyonları, anti-damping ve telafi edici vergiler, ayrımcı devlet satın alımları, değişken nitelikli ithalat vergisi, ithalat teminatları, döviz kontrolü ve çoklu kur sistemi şeklinde sıralayabiliriz.

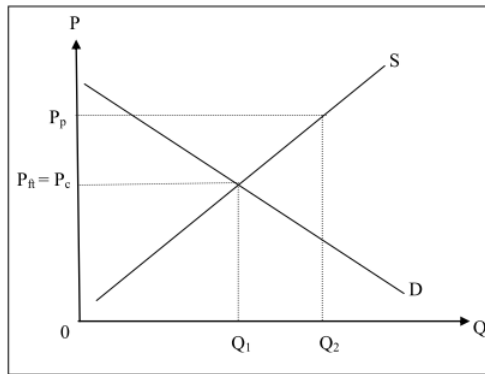
3.2.2.1. Üretim Sübvansiyonları

Hükümetler, yurtiçindeki üreticilere daha hızlı gelişmelerini sağlayarak ticari durumlarını düzeltmek amacıyla sübvansiyonlar verebilir. Sübvansiyonların verilmesindeki amaç, yurtiçi üreticilere göre daha etkin olan yabancı üreticilere karşı yurtiçi üreticileri dış rekabetten korumak ve ileride yurtiçi üreticileri, yabancı üreticilerle rekabet edebilir duruma getirmektir (İyibozkurt 2001).

Yurtiçi üretim sübvansiyonu hükümetler tarafından başlıca endüstrilere yapılan üretim ya da çıktı temelli bir sübvansiyon çeşididir. Sübvansiyon, üretimin belli bir yüzdesi şeklinde (ad valorem sübvansiyon) olabileceği gibi çıktı başına da (spesifik sübvansiyon) yapılabilir. Üretim sübvansiyonu, malın nerede satılmasına bakılmaksızın üretim temelli bir ödemeyi kapsar. Yurtiçi üretim sübvansiyonları genellikle iki temel amaç için uygulanır. Birincisi, sübvansiyonlar başlıca endüstrilerdeki üreticilerin gelirinin artmasını

sağlamak için uygulanabilir. İkinci olarak sübvansiyonlar, başka malların üretimini teşvik etmek için de uygulanabilir. Buradaki ürün milli güvenlik açısından kritik bir öneme sahip olabilir. Bu argüman dolayısıyla, mili güvenlik açısından kritik öneme sahip olan mallara ilaveten tarımsal ürünlerin, çelik ve motorlu araçların üretimini teşvik amaçlı da kullanılabilir. Üretim sübvansiyonlarının ekonomik etkileri, Şekil 1.10 ve 1.11 yardımıyla açıklanacaktır (Suranovic 2010).

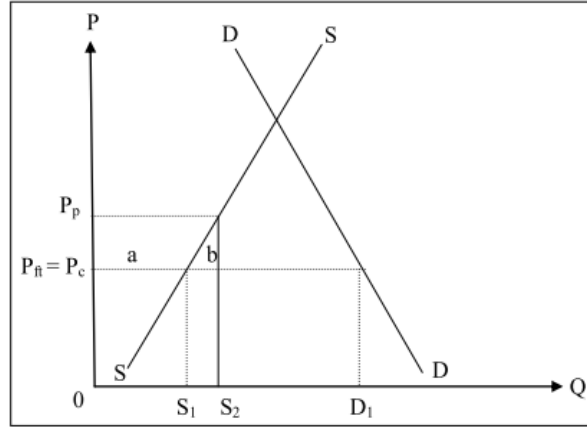
Şekil 1.10 Ticaretin Kaynağı Olarak Üretim Sübvansiyonları



Kaynak: Steve Suranovic. *International Economics: Theory and Policy*, Flat World Knowledge, 2010.

Mükemmel rekabetçi ve açık ekonomiye sahip, sabit bir ticaret hacmine sahip küçük bir ülke üzerinden üretim sübvansiyonlarını Şekil 1.10 yardımıyla açıklayalım. S ve D sırasıyla arz ve talep eğrileridir. P_n fiyat düzeyi serbest ticaret durumundaki fiyat düzeyidir. P_p üretici net fiyatı iken P_c ise satın alıcı fiyatıdır. Şimdi bu ülkenin hükümetinin yurtiçi firmalara birim başına spesifik üretim sübvansiyonu uyguladığını varsayalım. Üretim sübvansiyonu, üretim üzerine konan negatif bir vergi gibi düşünülebilir. Üretim sübvansiyonu verilmesi durumunda tüketicilerin bu mala ödediği fiyat değişmezken, yurtiçi üreticiler için ise fiyat, sübvansiyon miktarınca yükselir. Piyasa fiyatında yurtiçi firma Q_1 kadar arz etmeyi tercih ederken sübvansiyondan dolayı üretici fiyatlarının P_p 'ye yükselmesi sonucu yurtiçi arz miktarı da Q_2 'ye yükselecektir. Tüketici fiyatları sabit kaldığı için talep mevcut düzeyinde kalacaktır. Yurtiçi arz ile talep arasındaki fark, $Q_2 - Q_1$, ülkenin diğer ülkelerle yaptığı ihracatın düzeyini tanımlamaktadır. Bu yönüyle uygulanan bir üretim sübvansiyonu, dış ticaretin meydana gelmesine de yol açabilmektedir.

Şekil 1.11 Küçük İthalatçı Ülkede Üretim Sübvansiyonlarının Etkileri



Kaynak: Steve Suranovic. *International Economics: Theory and Policy*, Flat World Knowledge, 2010.

Şekil 1.11, küçük ithalatçı ülkede üretim sübvansiyonlarının etkilerini göstermektedir. P_{ft} fiyat düzeyi serbest ticaret durumundaki fiyat düzeyidir. P_p üretici net fiyatı iken P_c ise satın alıcı fiyatıdır. $|D_1 - S_1|$ ise yapılan ithalat miktarını göstermektedir. $|P_{ft} - P_c|$ kadarlık bir sübvansiyon uygulanması sonucu yurtiçi fiyatlar P_p 'ye yükselir. İthalatçı ülke küçük ve serbest ticarete devam ettiği için yurtiçi tüketici fiyatları P_{ft} düzeyinde kalır. Sübvansiyon etkisi ile yurtiçi talep D_1 'de kalırken, yerli arz S_1 'den S_2 'ye artar. İthalat ise $|D_1 - S_1|$ 'den $|D_1 - S_2|$ 'ye azalır. Üretim sübvansiyonunun statik refah etkilerine baktığımızda;

$$\text{Tüketici artığı} = 0$$

$$\text{Üretici artığı} = a$$

$$\text{Hükümet geliri} = -(a+b)$$

$$\text{Toplumsal refah} = -b \text{ dir.}$$

Şekil 1.11'den görüldüğü gibi net ulusal refah etkisi, sübvansiyonların maliyetinin, üreticilere kazanımlarından büyük olmasından dolayı negatiftir (Suranovic 2010). Dolayısıyla tarifelerde gelir, tüketicilerden hazineye ve üreticilere doğru aktarılırken; sübvansiyonlarda ise devletten üreticilere doğru aktarılmaktadır. Bu açıdan bakacak olursak, toplumsal refah açısından sübvansiyonlar, tarifelere göre daha etkin bir tarife dışı araç olarak karşımıza çıkmaktadır.

3.2.2.2. İhracat Sübvansiyonları

İhracat sübvansiyonları, tüm ihraç ürünlerini kapsayan ve genel nitelikli olabileceği gibi sadece belli ürünlere veya belli endüstrilere de uygulanabilen bir dış ticaret politikası

aracıdır. Genel olarak ihracat sübvansiyonları istihdamın artırılması, ödemeler bilançosundaki dengesizliklerin giderilmesi amaçlarını taşır (Baldvin 1970: 47).

Hükümetler, ihracat sübvansiyonu, vergi iadesi, doğrudan ödeme, düşük faizli kredi, ucuz girdi sağlanması, gelir ve kurumlar vergisi muafiyeti, taşıma giderlerine sübvansiyon gibi uygulamalarla ihracatçının ihraç malının birim maliyetini düşürerek ihracatçıya destek verir. İhracat sübvansiyonları, ihracatçı açısından dış satımı karlı hale getirdiği için ihracatı teşvik ederken, yurtiçi tüketici açısından refah kaybına neden olur. Çünkü yurtiçindeki tüketici, yabancı ülkedeki tüketicilere göre daha yüksek fiyattan malı satın alır ve yurt içi tüketici, yüksek vergi ödemeleri ile devletin vermiş olduğu sübvansiyonun maliyetine katlanmış olur. Bu da yurtiçindeki tüketici açısından refah kaybı anlamına gelmektedir (TİSK 2011).

Türkiye'nin uluslararası yükümlülüklerine aykırılık oluşturmeyen ihracatı teşvik araçları, 11 Ocak 1995 tarih ve 22168 sayılı resmi gazetede İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı ile belirlenmiştir. Haziran 1995'te ilgili karar çerçevesinde ihracat teşvikleri uygulanmaya başlanmış olup söz konusu karar, aşağıda sıralanan maddeleri içermektedir (Eker 1995'den Aktaran Seymen 2000: 306-307):

- AR-GE yardımları
- Çevre maliyetlerinin desteklenmesi
- Pazar araştırma desteği
- Yurtdışı ofis-mağaza işletme ve tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi
- Uluslararası nitelikteki yurtiçi fuarların desteklenmesi
- İstihdam yaratımı
- Eğitim yardımı
- Tarımsal ürünlerde ihracat iadesi yardımları

Bu teşviklerin ortak özelliği ise DTÖ tarafından öngörülen devlet yardımı kriterlerini taşımalarıdır.

3.2.2.3. Anti-damping Vergisi ve Telafi Edici Vergiler

Damping, bir malın yurtiçine oranla yurt dışında daha düşük fiyatla satılmasıdır. Ancak damping uygulamalarının ithalatçı ülkenin yerli üreticilerine zarar vermesi halinde

karşı önlem olarak anti-damping vergileri konulması DTÖ tarafından hüküm altına alınmıştır. Dolayısıyla anti-damping vergileri, karşı ülkenin yaptığı dampingli ihracat karşısında dampingin yol açtığı olumsuzlukları dengelemek amaçlı alınan vergilerdir. Anti-damping uygulaması, dampingle fiyatı düşen ithal malın fiyatını yükselterek, yurt dışı alımları kısıtlandırır ve böylece yurt içi üreticileri korumayı amaçlar. Öte yandan anti-damping, haksız rekabet olarak adlandırılan dampingdeki haksızlığı gidermek için alınan bir hak olarak da ifade edilmektedir (Seymen 2000: 131-133).

Telafi edici vergiler (anti-sübvansiyon vergisi) de sübvansiyonlarla ilgili bir kavramdır. Telafi edici vergiler olumlu görünen teşvik uygulamalarının (özellikle ihracat teşvikleri) neden olduğu fiyat saptırıcı etkilerinden dolayı, her ülkenin kalkınmasının hızlanması için teşvik yarışına girmesi, kaynak dağılım etkinliğinin bozulmasına neden olması gerekçeleri ile DTÖ, teşvik uygulamalarının önlenmesi amacıyla ithalatçı ülkenin zararını ispatladığı takdirde telafi edici vergilerinin uygulanmasına karar vermiştir (Selen 2004). Miktar kısıtlamalarındaki gibi sanayi ürünleri üzerinde de ihracat sübvansiyonlarının uygulanması, GATT tarafından yasaklanmıştır.

Devlet tarafından verilen maddi-manevi destekler, yardımları kapsayan sübvansiyon uygulamaları, ihracatçı ülkenin katlandığı maliyetlerin ithalatçı ülkenin elde ettiği yararları aşmasına neden olurken, anti damping vergileri ile telafi edici vergiler ise söz konusu etkinin aksine sübvansiyonlardan kaynaklı üretim ve tüketim üzerindeki olumsuzlukları ortadan kaldırarak dünya refahının artmasına neden olmaktadır (Engin 1992).

3.2.2.4. Ayrımcı Kamu Alımları

Sosyo-ekonomik hedeflere ulaşmak için devletler genellikle kendi ülkelerinin kamu satın alımı çerçevesinde ayrımcı uygulamalar gerçekleştirebilirler. Ayrımcı satın alımlar kendi ülkelerindeki yurtiçi üreticilerinin lehine, hükümetler tarafından uygulanır. Uygulama, kamu kuruluşlarının mal ve hizmet satın almasında yurtiçi kaynaklara yönelmesini özendirici ya da emredici nitelikte olabilmektedir. Ayrımcı satın alımlar, 1979 yılında Tokyo görüşmeleri esnasında tarife dışı engel olarak kabul edilmiştir.

Ayrımcı kamu alımları, kamu kurumlarının mal ve hizmet satın alımlarında kasıtlı olarak yerli firmaları tercih etmeleri sonucunda yabancı ülkelere yapacakları alımları sınırlandıran ve yabancı firmaların yerel piyasaya girişini engelleyen bir düzenlemedir (Vousden 1995: 47).

Ayrımcı kamu alımları, yerel sanayinin korunmasının yanı sıra halk tarafından ödenen vergilerle kamu hizmeti gören ve faaliyette bulunan kamu kurum ve kuruluşlarının mal ve hizmet alımlarında, önceliğin, vergileri karşılayan yerel üreticilere tanınmasının daha adil olacağı fikrine dayanır. Öte yandan, ayrımcı satın alımlarının kamusal nitelikli mal ve hizmet alımlarının yurt içi üretimini (ve dolayısıyla vergi matrahını) artıracığı için daha fazla verginin toplanmasına da hizmet edeceği öngörülmektedir (TİSK 2011).

3.2.2.5. Değişken Nitelikli İthalat Vergisi

Değişken nitelikli ithalat vergileri, belirli bir malın yurtiçi fiyatının istikrarlı olması amacıyla o malın global fiyatındaki değişmelere göre değişik oranlarda uygulanan bir vergi olup, yurtiçindeki ithalata rakip endüstrileri koruma amaçlı konur. Örneğin, fiyatında istikrarın sürmesi istenilen malın global fiyatında bir artış olduğu zaman bu mal üzerinden alınan değişken ithalat vergisi azaltılırken ilgili malın global fiyatında bir azalış olduğu zaman bu mal üzerinden değişken nitelikli ithalat vergisi artırılır (Gray 1979: 183). Değişken nitelikli ithalat vergisi özellikle AB’nde tarım sektörünün korunmasına yönelik uygulanan araçlardan biridir. Bu politika sonucunda AB’nde sübvansiyon veya değişken ithalat vergisi ile desteklenen bazı ürünlerde çok büyük miktarlarda arz fazlası meydana gelmektedir (Vousden 1995: 100-101).

3.2.2.6. İthalat Teminatları

İthalat teminatları, ithalatı kısıcıcı yönde bir etkiye sahip olan bir diğer tarife dışı engeldir. İthalat teminatlarında, ithalatçı malı sipariş verdiği anda yapacağı ithalat tutarının belli bir kısmını teminat olarak Merkez Bankası’na (MB) yatırmak zorundadır. Yatırılan bu tutarı, ithalatçı ithalatı gerçekleştirdikten sonra geri almaktadır. İthalat teminatları, ithalat ve ekonomideki para arzı üzerinde kısıcıcı bir etkiye sahiptir. Çünkü ithalatçı, ithalat teminatı uygulaması ile MB’ ye yatırdığı fonlardan faiz geliri elde edememektedir. Bu faiz kaybı ise ithalatçı açısından ek bir vergiye dönüşmektedir. Bununla beraber ithalat teminatları uygulaması, piyasadaki para miktarı üzerinde de kısıcıcı bir etkiye sahiptir. Çünkü ithalatçı, teminat miktarı kadar likiditeden mahrum kalmaktadır. Ancak teminatların ithalatçıya geri ödenmesi ile tekrardan piyasadaki para miktarı artmaktadır (TİSK 2011).

3.2.2.7. Döviz Kontrolü

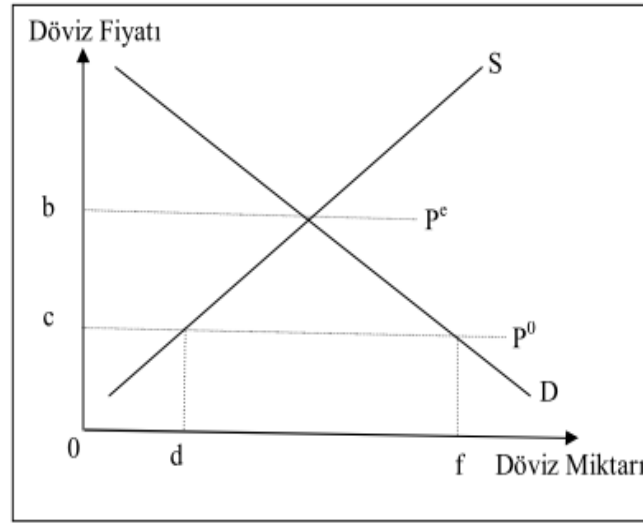
Tarife dışı araçlardan bir diğeri olan döviz kontrolleri (kambiyo denetimi), uluslararası ticarete konu olan malların bedellerinin ödenmesinde kullanılan uluslararası ödeme araçlarının ülke dışına veya ülke dışından transferinde hükümetler tarafından zorluk yaratılmasına yönelik uygulamalardır. Günümüzde Türkiye’de döviz kontrolü rejiminden oldukça uzaklaşmıştır. Serbest döviz piyasası oluşmuş, ülkeye sermaye, mal bedeli, hizmet bedeli giriş çıkışı, belirli limitler dahilinde serbest bırakılmıştır (Oktay 2009: 155-156).

Döviz alım ve satım işlemlerini yürütmek için hükümetler, MB’ yi veya bir kamu bankasını görevlendirirler. Döviz geliri elde edenler bu dövizleri belli bir süre içinde ilgili bankaya satmakla yükümlüdürler. Bu şekilde biriken dövizler, ülkenin döviz ihtiyaçları doğrultusunda tahsis edilmektedir. Döviz kontrolü uygulaması altında MB’den döviz satın alabilmek için öncelikle yetkili kambiyo otoritelerinden ödemenin türü ve miktarı konusunda izin almaları gerekmektedir ve döviz kontrolleri hükümetler tarafından belirlenen sabit kur sisteminde uygulanır (Seyidoğlu 2001: 168).

Döviz kontrolü uygulanan bir ekonomide döviz kurunun nasıl belirlendiğini Şekil 1.12 yardımıyla açıklayalım (Seyidoğlu 2001: 169): Şekilde S ve D sırasıyla döviz arz ve talep eğrilerini göstermektedir. P^e serbest piyasa koşulları altında arz ve talebi dengeleyen kuru ifade ederken, P^0 ise devlet tarafından belirlenen düşük resmi kuru göstermektedir. Kambiyo denetimi rejimlerinde hükümetler genellikle resmi kuru, denge kurun altında belirler ya da kısa bir süre içinde resmi kur, denge kurun altına düşer. Bu durumda ulusal paranın aşırı değerlenmesi söz konusu olur. Şekilde, resmi kurun geçerli olduğu durumda Od kadarlık bir talep fazlası meydana gelir. Hükümet Od kadarlık mevcut döviz arzına eşit miktarda ithalat lisansı çıkartarak ithalatçılar arasında dağıtır. Söz konusu aşırı değerlenmiş kurdan sınırlı sayıda kişinin talebi karşılanmış olur. Bu sınırlı sayıdaki insanlar dışındaki diğer bir grup insan ise resmi kanallar aracılığıyla döviz taleplerini karşılayamamış olur. Hükümet böylece döviz arz ve talebi dengelemeye çalışmaktadır. Ancak resmi kurdan karşılanmamış bir talep olduğu sürece bireyler, yasal engelleri aşarak gayri resmi kanallarla taleplerini serbest piyasada karşılama yoluna giderler ve karaborsanın oluşmasına neden olurlar. Döviz geliri elde edenler de kazandıkları dövizleri düşük resmi kur üzerinden bozdurmak yerine gayri resmi kanallarla serbest piyasada yüksek fiyatlardan bozdururlar.

Döviz kontrollerine tam istihdamın sağlanması ve kalkınma gibi ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesinin yanı sıra yurtiçi sanayi dış rekabetten koruma amaçlı da başvurulmaktadır. Döviz kontrol rejimi, ulusal paranın aşırı değerlenmesine neden olduğundan ithalatın daha ucuza, ihracatın ise daha pahalıya yapılmasına yol açarak dış ticaret hadlerinin ülke lehine gelişmesine de neden olmaktadır. (Karluk 1987'den Aktaran Seymen 2000: 144-145).

Şekil 1.12 Döviz Kontrolü



Kaynak: Halil Seyidoğlu. Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama, Geliştirilmiş 14. Baskı. İstanbul, 2001: 169.

3.2.2.8. Çoklu Kur Sistemi

Çoklu kur sistemi, ithalat ve ihracata konu olan mal ve hizmetler için farklı kur uygulanmasını ifade eder. En basit uygulama şekliyle çoklu kur sistemi içinde yer alan, ikili kur sisteminde yüksek serbest piyasa kuru ve düşük resmi kur mevcuttur. Örneğin, ihracatının teşvik edilmek istendiği ürünlerde yüksek piyasa kuru, ihracatının kolay veya ithalinin zorunlu olduğu mallarda ise düşük resmi kur uygulanır. Resmi kur, zorunlu tüketim malları, hammadde, aramalı ve yatırım malları ithalinde uygulanan kurdur. Resmi kurda milli para aşırı değerlenirken, çoklu kur sistemi aracılığıyla yüksek kur uygulaması, o mala devalüasyon uygulanmış gibi bir etki yaratır. Böylece teşvik edilmek istenen veya istenmeyen ürünler, sektörler arasında ayrımcı politikalar üretilmiş olur. Çoklu kurlar da döviz kontrolleri gibi sabit kur sistemlerine özgü uygulamalardır ve döviz kontrolleri, kotalar, ithalat yasakları ve benzeri kısıtlama araçlarıyla birlikte uygulanır (Seyidoğlu 2001: 167).

Çoklu kur sistemi, dış ticarete mal ve hizmetler arasında ayrımcılığa neden olduğundan IMF, sadece sermaye çıkışını önlemek amacıyla bu uygulamaya başvurulmasına izin vermektedir.

3.2.3. Görünmeyen ve Diğer Engeller

Buraya kadar belirtilen tarife ve tarife dışı engellerin dış ticareti kısıtlayıcı etkilerinin niceliksel olarak belirlenmesi mümkündür. Ancak bazı araçların dış ticaret üzerindeki etkisini niceliksel olarak ölçmek mümkün olmayabilir. Dolayısıyla engellerin bir kısmı önceden öngörülmesi zor görünmeyen engel niteliği taşıırken, bir bölümü ise yeterli ihraç pazar ve mal araştırması yapılması sonucunda görünmez olmayan kuralları ve standartları içerir (Oktay 2009: 156).

Ülkeler çeşitli idari, teknik ve diğer düzenlemelerle de dış ticareti engelleyebilir. Hükümetler halkın sağlığını, güvenliğini, çevreyi veya milli kültürü korumak amacıyla da teknik bazı yönergeler ve kurallar koyar. Örneğin, hükümetler, belirli hijyen şartlarını taşımayan yiyeceklerin, güvenlik kurallarına uymayan oyuncakların, tüketicinin bilgilendirilmesine ve aldatılmasının önlenmesine yönelik etiket ve ambalajla ilgili standartlarla uyuşmayan ürünlerin ithalini engellemekte veya tamamen ülke girişini yasaklamaktadır (TİSK 2011).

Yükleme öncesi muayeneler ve söz konusu muayeneler sırasında oluşan gecikmeler, ihracatçılarla denetim şirketleri arasında meydana gelebilecek anlaşmazlıklar da uluslararası ticareti engelleyen önemli faktörlerdendir. Ancak uluslararası mekanizmalar kurularak bu anlaşmazlıkların üstesinden gelmek mümkündür (Seyidoğlu 2001: 167).

Kamu ihale ve alımlarında yurtiçi satıcılara ve mallara öncelik tanınmasına yönelik düzenlemeler de yapılmaktadır. Ancak bu durum, daha uygun şartlarda mal ve hizmet sağlayabilecek yabancı tedarikçiler için ticari bir engel teşkil etmektedir. Bu politikalar kamu kuruluşlarının maliyetlerinin artmasına, vergi mükelleflerinin de ek bir yük sahibi olmasına neden olarak uluslararası ticarete haksız rekabete yol açmaktadır. 1979'da GATT yurtiçi satıcılara öncelik verme biçimindeki ayrımcılığı giderme adına bir Satın alma Kodu benimsemiştir. 1994'te biten Uruguay Görüşmesi'nde ise GATT üyesi bir ülkede açılan bir kamu ihalesinde tüm üye ülke firmalarının eşit koşullar altında katılması ilke olarak kabul edilmiştir (literatürde en çok kayırılan ülke ilkesi olarak anılmaktadır) (Oktay 2009: 157).

İKİNCİ BÖLÜM

GENİŞLETİLMİŞ LİNDER HİPOTEZİ

Söz konusu bölümde çalışmaya adını veren İsveçli iktisatçı Linder tarafından 1961 yılında ortaya atılan bazen teoriyi ortaya atan ve geliştiren bu iktisatçının ismiyle, bazen de Tercihlerde Benzerlik Teorisi olarak anılan Linder'in hipotezinden hareketle uluslararası ticaretin yapısı üzerine yoğunlaşılacaktır.

Bu bölüm başlığı altında Linder'in hipotezi çerçevesinde uluslararası ticarete yeniden bölüşüm mekanizmasının önemi ve bu mekanizmanın ülke ekonomileri üzerindeki refah etkileri; uluslararası ticarete giren ülkelerin dış ticaret hacimlerinin üretimleri üzerindeki etkileri ve Linder'in Tercihlerde Benzerlik Teorisi'nin alt yapısını oluşturan varsayımları, önermeleri grafikler yardımıyla ele alınacaktır. Son aşamada ise teoriyi ampirik olarak test eden çalışmalara yer verilecektir.

1. Linder'in Hipotezi Kapsamında Uluslararası Ticarete Yeniden Bölüşüm Mekanizmasının Önemi

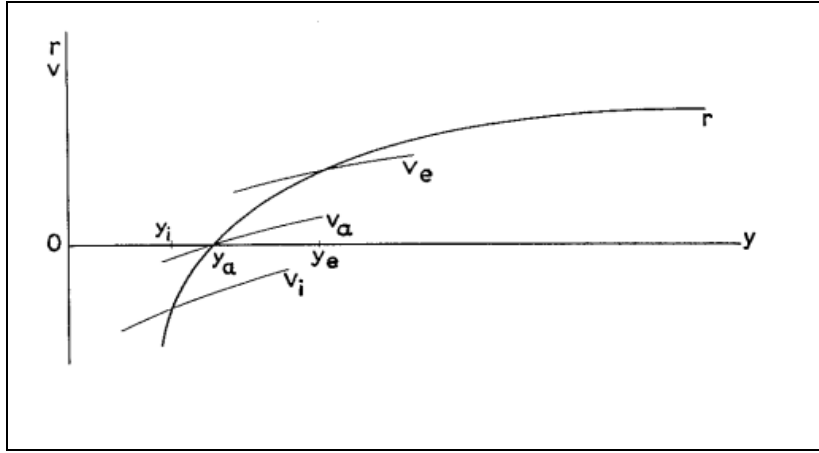
Uluslararası ticaret teorisi; uluslararası iktisat literatüründe refah teorisi, uluslararası ticaret- iktisadi yapı ve ödemeler bilançosu teorisi olmak üzere üç farklı ancak birbiriyle bağlantılı ana bölümler üzerine oturmuştur. Linder (1961), "*An Essay on Trade and Transformation*" başlıklı kitabında uluslararası ticaretin özellikle yapısal yönü ile refah etkisi üzerine odaklanmıştır. Refah ekonomisi, iktisadi politikaların uygulanması sonucunda toplam faydanın düzeyi ile ilgili olarak bu politikaları değerlendiren iktisadın bir alt dalıdır. Dolayısıyla uluslararası ticaretin refah yönü, ticari politikaların bütün alanları ile ilişkilidir. "Ticarete girilmeli mi, girilmemeli mi", "ülke için serbest ticaret mi, korumacı politikalar mı daha yararlıdır" soruları refah ekonomisinin problemlerini oluşturur. Uluslararası ticaret teorisinin refah ve yapısal yönü ile ilgilenen refah teorisi, üretim faktörleri veri iken ticaretin serbestleşmesinin ekonomilerde meydana getireceği etkileri araştırmaya yöneliktir. Bu etkiler genellikle pozitif eğimli bir arz eğrisi varsayımı ile araştırılır ve analize saf yeniden

bölüşüm kavramı da dahil edilir. İlk olarak Adam Smith'in ekonomik büyüme ve bölüşüm etkinliğinin gelişmesinin uluslararası ticaretin iki önemli sonucu olduğu ile adından bahsettiren bölüşüm kavramı, Mill'den itibaren aşama aşama faktör çıktılarındaki değişimlerden bölüşüm etkisine doğru kayarak yaygınlaşmıştır (Linder 1961: 11-12).

Linder (1961), kendisinden önceki teorilerin, ticaretin ekonomik yapı ve refah üzerindeki etkisinin bütün ülkeler için aynı olduğunu varsaymalarından ve kurumsal farklılıkları da model dışı bırakmalarından dolayı ülkelerin ticaretten elde edecekleri gerçek kazanımları yansıtmadığı düşüncesindedir. Bu noktada Linder (1961), kaynakların yeniden bölüşümü konusuna dikkat çekerek yeniden bölüşüm kazançlarının ortaya çıkmasında yeniden bölüştürücü yeteneğin önemi üzerinde durmuş ve bölüşüm yeteneğine sahip olmayan ülkelerde tüketimin yeniden bölüştürülmesinden bir takım kazanımlar elde edilmiş bile olsa, bu durumda kazanımların kayıplardan daha küçük görülebileceğini belirtmiştir. Linder (1961), geleneksel modellerin aksine ticaretin refah etkisi analizinde yeniden bölüşüm kazançlarının dikkate alınması sonucunda ülkenin ticarete girmeden önceki durumuna göre ticaret sonrası büyüme oranının zamanla artış göstereceğini ve kazançların da geleneksel modele göre elde edilen kazançlara nispeten daha büyük olacağını ifade etmiştir (Linder 1961: 12-13).

Linder (1961)'e göre ithalata rakip sektörde yeniden bölüşüm mekanizmasının işlemesi ekonomi açısından yararlı sonuçlar doğuracaktır. Aksi takdirde bu sektörde yeniden bölüşümün gerçekleştirilememesi durumunda ekonomik koşulların kötüleşmesi ile beraber genel ekonominin bir parçası aşamalı olarak yok olacaktır. Bu durumda genel ekonomide ağırlığı azalan ithalata rakip sektör, yüksek ölüm oranları veya göçle birlikte sahip olduğu emek gücünde de kayba uğrayacaktır. İthalata rakip endüstrinin aksine, ihracat sektöründeki kişi başı gelir ise artma eğilimine girerek sektörde sermaye birikiminde ve nüfusun yeniden üretimi oranında ciddi artışlar meydana gelecektir. Böylece ekonomi belirgin şekilde kişi başı gelir, toplam üretim ve üretim faktörlerinin miktarlarında bir değişim sürecinden geçecektir. Bu koşullar altında ticaretin refah etkilerini değerlendirmek oldukça zor olacaktır ve bu etkileri değerlendirmede geleneksel karşılaştırmalı analizlerin uygun bir analiz tekniği olmayacağını belirten Linder (1961), kendi modelinin bu sorunların üstesinden gelebileceğini iddia etmiştir (Linder 1961: 28). Linder (1961), uluslararası ticaretin gelişmemiş ülkelerin refah seviyesi üzerinde yaratacağı etkileri Şekil 2.1 yardımıyla açıklamaktadır (Linder 1961: 29):

Şekil 2.1 Dış Ticaretin Gelişmemiş Ülkelerin Refah Seviyeleri Üzerindeki Etkileri



Kaynak: Steffan Burenstam Linder. *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley and Sons, New York, 1961, s.29.

Şekil 2.1’de yatay eksen kişi başı geliri (y) gösterirken dikey eksen ise toplam gelir (v) ve nüfusun büyüme hızını (r) göstermektedir. r eğrisinin yatay ekseni kestiği noktayı temsil eden geçimlik gelir düzeyinin (y_a) altında bir kişi başı gelirin, nüfusu azaltacağı varsayımı ile ilk başta negatif değer alan r eğrisi, geçimlik ücret düzeyinden daha yüksek bir gelir seviyesine ulaşması ile nüfusun artacağı varsayımı ile gittikçe düz bir doğru halini almaktadır. r eğrisinin konumu ülkenin gelir dağılımına bağlı olarak değişecektir. Örneğin r eğrisinin y ekseninin altındaki ve üstündeki parçalarının birbiriyle mükemmel simetrik olması durumunda gelir dağılımı, r eğrisinin konumunda herhangi bir değişikliğe yol açmayacaktır. Oysaki gerçekte r eğrisi simetrik olmayacağı için gelir dağılımındaki çarpıklık veya adaletsizlik durumları r eğrisinin sağa doğru hareket etmesine neden olacaktır. Geçimlik kişi başı gelir düzeyi etrafında gelir dağılımındaki küçük farklılıklar, gelir dağılımının adil olması durumuna nispeten daha düşük ölüm oranlarının oluşmasına da neden olabileceğinden r eğrisinin sağa kayması gelir dağılımı adaletsizliğine göstermede gerekli bir koşul değildir. v fonksiyonunun şekli ise tasarruf ve yatırım için ilave gelir kullanım eğilimine bağlı olarak değişmektedir. Eğer bu eğilim yüksek ise v fonksiyonunun dikliği artacak ve daha yüksek y değerleri için nüfus sabit oranda artacaktır. Sonuç olarak toplam gelirden artışların hızı aşağıya doğru azalma eğilimi gösterecektir. Gelişmemiş ülkelerde v fonksiyonu soldan sağa doğru ve r fonksiyonunu yukarıdan kesen bir eğri görüntüsü izler (Linder 1961: 30).

Linder’in gelişmemiş ülkeler için oluşturduğu modeli bir takım varsayımlara dayanmaktadır. Bunlar; ticaretin dışa açılması ile oluşacak ihracat ve ithalata rakip sektörler ara-

sında yeniden bölüşüm mekanizmasının çalışmadığı, her iki sektörün de yabancı endüstrilerle karşılaştırıldığında eşit rekabetçi olduğu, sermaye ve emek olmak üzere uluslararası sermaye hareketliliğine sahip olmayan iki üretim faktörünün kullanıldığı, ihracat sektörü için ürün talebinin tamamen esnek ve uluslararası fiyatların istikrarlı olduğu varsayımlarıdır (Linder 1961: 32).

Şekil 2.1’de y_e ve y_i sırasıyla ihracata dönük ve ithalata rakip sektörler için kişi başı gelir temsil etmektedir. Ülke dış ticarete açıldıktan sonra ithalata rakip sektörde kişi başı gelir başlangıçtaki geçimlik düzeyin altında seyretmekte ve yetersiz sermaye birikimi, nüfus düşüşü gibi problemlerle birlikte sektördeki kişi başı gelir, $r-v_i$ kesişimi ile gösterilen düzeye kadar düşerek tamamıyla sektörün yok olmasına neden olur. İthalata rakip sektör tamamıyla yok olduktan sonra ülkenin net büyümesi yalnızca ihracat sektöründeki emek ve sermayenin büyümesi tarafından temsil edilecektir (Linder 1961: 35). İthalata rakip sektörün yok olması gelir dağılımının daha adil bir hale gelmesine neden olacaktır ve r eğrisi aşamalı olarak sola doğru kayacaktır. Linder (1961: 39), dış ticarete açılan ülkelerin sermaye miktarlarını artıracığını ve bu artan sermaye miktarlarının da yerli üretim faktörlerinin verimliliğini artıracığını ancak kişi başı geliri artıracığı yönünde kesinliğin oluşmayacağını belirtmiştir. Bu yüzden Linder (1961) dış ticareti, kazancı garanti eden bir araç olarak gören geleneksel teorilerin aksine, kazançlara bir çağrı olarak tanımlamaktadır (Linder 1961: 41).

Geleneksel modeller, ülkelerin dışa kapalı olmaları durumunda marjinal kayıplar elde edeceğini, dışa açık olmaları durumunda ise marjinal kazançlar elde edeceklerini iddia ederken Linder (1961) ise kişi başı geliri geçimlik düzeyde ve fiyat yapısındaki değişimlere cevap verecek bir kapasiteye sahip olmayan bir gelişmemiş ülkenin dış ticarete girmesi sonucunda avantaj elde edemeyeceğini, Şekil 2.1 yardımıyla açıklamaktadır. Linder, gelişmemiş ülkelerin dış ticaretteki başarısızlıklarının nedenini, yeniden bölüşüm mekanizmasına sahip olmamalarına ve düşük kişi başı gelire sahip olmalarına bağlamıştır. Linder bu görüşüyle Yapısalcı model olarak da bilinen Singer-Prebisch modelini doğrulamaktadır. Çünkü Singer-Prebisch modeli, tarımsal ürün ihracatçısı olan az gelişmiş ülkelerin sanayi ürün ihracatçısı olan gelişmiş ülkelerle serbest ticarete girmeleri sonucunda dış ticaret hadlerinin az gelişmiş ülke aleyhine değişeceğini ifade etmektedir (Cuddington vd. 2002: 2).

Linder (1961), gelişmemiş ülkelerin yanı sıra gelişmiş ülkelerin de dış ticaret sonrasında ekonomilerinde meydana gelecek olası refah etkilerini incelemiştir. İncelemeleri so-

nucunda Linder, geleneksel teorileri gelişmemiş ülkelerin ticarete açılmaları sonucunda elde ettikleri kazançları olduğundan daha fazla, gelişmiş ülkelerin ticarete açılmaları sonucu elde ettikleri kazançları ise olduğundan daha az göstermekle eleştirmiştir. Gelişmiş ülkelerin dış ticaret konusunda gelişmemiş ülkeler nezdinde daha başarılı olduklarını ve elde ettikleri bu başarıda gelişmiş ülkelerin sahip oldukları yüksek kişi başı gelirinin, üretim faktörlerinin yeniden bölüşümünde sahip oldukları becerinin ve nüfus artış hızlarından daha fazla oranda materyal kaynak birikimlerinin büyük rol oynadığını belirtmiştir (Linder 1961: 49).

Gelenekselci model temsilcilerinden Bertil Ohlin, 1956 yılında ILO için yayınladığı raporunda daha serbest bir dış ticaretin yaşam standartlarını daha yüksek bir seviyeye çıkarmasını, ekonomik büyüme üzerinde yaratacağı en önemli katkı olarak ifade etmiştir. Çünkü daha serbest bir dış ticaret, ölçek ekonomileri ve uzmanlaşma, tekniksel ilerlemelerin uygulanması ve daha hızlı yayılımı gibi faktörlerin aracılığıyla ekonomik büyümeyi teşvik edecektir (Linder 1961: 52). Benzer şekilde Haberler (1959: 11) de dış ticaretin ekonomik büyüme üzerinde birçok dinamik faydalara yol açacağını şu cümleleri ile belirtmiştir (Linder 1961: 53-54):

- Dış ticaret, ticarete giren ülkelere makine, hammadde, ara madde gibi materyallerin temininde bulunur.
- Daha önemlisi dış ticaret, fikirlerin yayılmasını, teknik bilginin, becerinin, yönetsel becerinin ve girişimciliğin ithal edilmesini sağlar.
- Dış ticaret, özellikle gelişmiş ülkelere gelişmemiş ülkelere uluslararası sermaye hareketini sağlayan önemli bir araçtır.
- Serbest uluslararası ticaret, tam rekabetin sağlıklı bir şekilde sürdürülmesini en iyi şekilde sağlayan en iyi anti-monopolcü politikadır.

Ancak gelenekselci modelin temsilcilerinin aksine, daha önce de belirttiğimiz üzere Linder; dış ticareti kazancı garanti eden bir araç olarak değil, kazançlara bir çağrı olarak tanımlamaktaydı.

Ticaretin gelir dağılımı üzerindeki etkilerinden yola çıkarak ülkelerin refah değişimlerini de inceleyen Linder (1961: 22)'e göre serbest ticaret, klasiklerin iddia ettiği gibi her ülkenin refah seviyesini artırmadığı gibi bir ülke içindeki her gruptan insanın refahını da maksimize etmede zorunlu bir politika değildir. Linder gibi uluslararası ticarete gelir dağı-

lımı konusunu inceleyen Haberler ve Viner, faktör fiyatlarını esnek varsayarak faktör fiyatlarının katılığını analizlerine dahil etmemişlerdir. Oysaki Linder'e göre emek piyasasında emek katılığının var olmadığını düşünmek irrasyonel bir davranış olacaktır. Özellikle yeniden bölüşüm kapasitesi düşük olan gelişmemiş ülkelerde mevcut geçimlik ücret düzeyi ve bu geçimlik ücretin altındaki cari ücretler de bu ülkelerde faktör fiyatlarının katı olduğunun önemli bir kanıtıdır (Linder 1961: 27). Ücretlerin geçimlik düzeyin altında olması durumunda işçilerin iş yapamaz duruma getirilmiş olacağını belirten Linder, ihracata dayalı ve ithalata rakip sektörlerdeki gelir dağılımı farklılıklarının sadece refah açısından değil aynı zamanda yapısal açıdan da ticaret üzerinde önemli bir role sahip olduğunu belirtmiştir.

Linder (1961) ülkelerin dışa açık ve kapalı durumlarında büyüme yollarını çeşitli denklemler yardımıyla daha net bir şekilde ortaya koymuştur. Denklemlerini kurma aşamasında bir takım varsayımlarda bulunan Linder (1961)'in varsayımları aşağıda maddeler halinde belirtilmiştir (Linder 1961: 60-62):

- Nüfusla ilgili yapılan varsayımları şu şekilde özetlemek mümkün: Nüfusun büyüme hızının gerçek oranının sıfır olduğu varsayımı yapılmıştır. Uluslararası emek göçünün olmadığı, ya da varsa bile iç nüfus değişimi ile birbirlerini dengeledikleri varsayılmıştır. Dolayısıyla toplam gelirden (Y) %1 birimlik bir artış, aynı oranda kişi başı gelir (y) artışına yol açacaktır. Dahası, çalışan nüfusun toplam nüfus içinde sabit bir paya sahip olduğu ve emek arzının ücret oranları üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığı varsayılmıştır.
- Tasarruf oranının sabit olduğu, emek ve sermaye birikiminin faktör fiyatlarındaki değişimler tarafından etkilenmeyeceği varsayılmıştır.
- Gelirin, sermayenin bir fonksiyonu olduğu ve bu fonksiyon içinde dolaylı olarak da olsa teknolojik ilerlemenin dahil olduğu varsayılmıştır.
- Ülkenin dış ticarete girmesi sonucunda faktörlerin yeniden dağıtımının söz konusu olacağı yani ekonominin kar oranlarına karşılık vereceği varsayılmıştır.
- Serbest dış ticarete girilmesinin ardından oluşacak dengeli büyüme yolunun dış ticaret hadleri tarafından etkilenmeyeceği varsayılmıştır.

Dışa kapalı bir ekonomideki ülkenin büyüme yolunun denklem 2.1'deki gibi olduğu varsayımı altında:

$$Y_{t+n} = Y_t \cdot e^{r \cdot n} \text{ ye eşittir.} \quad (2.1)$$

burada Y_t t zamandaki dışa kapalı bir ekonomide toplam geliri, e doğal logaritmayı, r Y'nin büyüme oranını, n dönem sayısını temsil etmektedir. Modelde Y'nin büyüme oranının doğrudan üretim fonksiyonuna ve tasarruf eğilimine, dolaylı olarak da teknolojik süreçle bağlı bir değişken olduğu varsayılmıştır.

Ekonominin dışa açılması ile birlikte yeniden bölüşüm kazançlarının artması sonucu Y_t , kapalı ekonomideki Y_t ile aynı olmayacaktır. Denklem 2.2, dışa açık bir ekonomideki bir ülkenin büyüme yolunu göstermektedir. Denklemde Y^* Dışa açık bir ekonomideki toplam geliri ifade ederken, cY_t ise yeniden bölüşüm kazançlarının eklenmesi ile toplam gelirden meydana gelen artışı ifade etmektedir.

$$Y_{t+n}^* = (Y_t + c \cdot Y_t) e^{r \cdot n} \quad \text{veya} \quad Y_{t+n}^* = Y_t (1 + c) e^{r \cdot n} \quad (2.2)$$

Linder (1961: 64) dışa kapalı bir ekonominin büyüme oranı ile dışa açık bir ekonominin büyüme oranını karşılaştırarak dışa açık bir ekonomideki büyüme oranının

- a) Dışa açılım sonucu artan yeniden bölüşüm kazançlarından,
- b) Gelecekte bölüşüm veya dağılım etkinliğinin artmasından
- c) Teknolojik ilerleme hızından etkileneceğini belirtmiştir.

Linder dört farklı durumda oluşabilecek olası dört farklı büyüme yolu üzerinde durarak bu durumlarda oluşabilecek büyüme oranlarını kendi içinde karşılaştırmıştır (Linder 1961: 64-67):

Birinci durum: Ülke lehine sonuç veren durumdur. Burada ek bir sermaye birikimi aynı oranda bir gelir artışına yol açmakta ve oluşan büyüme oranı, kapalı ekonomi durumunda oluşan büyüme oranı ile aynı büyüklüktedir.

İkinci durum: İlave sermaye birikiminin gelirden ek bir artışa yol açmadığı durumdur. Bu, ülkenin aleyhine sonuç veren bir durumdur ve büyüme oranı dışa kapalı ekonomi durumunda oluşan büyüme oranından daha küçüktür ($r/(1+c)$). Bu şekilde dışa açık ekonomideki gelir ile dışa kapalı ekonomideki gelir arasında fark gittikçe azalacaktır.

Üçüncü durum: Ülke açısından en uygun olmayan durumdur. Daha büyük tasarruf hacminden gelire net ilavelerin olmadığı durumdur. Büyüme oranı $r \cdot (1+c)/(1+c)$ yani r kadardır ve denklem 2.2 den yola çıkılarak büyüme yolu hesaplanabilir.

Dördüncü durum: Ülke açısından en uygun ve en lehte sonuç veren durumdur. Büyüme oranı r . $(1+c)$ kadardır ve büyüme yolu denklem (2.3)'teki gibidir.

$$Y_{t+n}^* = Y_t(1+c)e^{r(1+c).n} \quad (2.3)$$

Burada teknolojinin ilerleme hızının dış ticaret koşulları altında kapalı ekonomiye nazaran oldukça daha yüksek olduğu ve teknolojinin ilerleme hızı arttıkça gelire ilave edilen kazançların daha da artacağı varsayılmıştır.

1.1. Linder'in Hipotezi Kapsamında Uluslararası Ticaretin Üretim Üzerindeki Rolü

Bir ülkenin yurtiçinde diğer ülkelere göre daha ucuz maliyette üretebildiği malları ihraç edip, daha pahalıya imal ettiği malları ise ithal edeceği herkes tarafından kabul edilen bir gerçektir.

Linder (1961: 85) H-O-S teoreminde iddia edildiği üzere malların faktör yoğunlukları ya da nispi faktör oranları açısından farklılık göstermeyebileceğini belirtmiştir. Dolayısıyla ucuzlayan sermaye girdisinin fiyatı sonrasında emek yoğun malda K girdisinin kullanımının artarak emek yoğun malın sermaye yoğun mala dönüşmesi durumu olarak bilinen faktör yoğunluklarının tersine dönmesinin yaşanabileceğini savunmuştur.

Linder, H-O-S teoremindeki bir diğer eksikliğin faktör donatımı teorisinin belli bir ülkenin aynı endüstrideki malları eşanlı olarak hem ihraç hem de ithal etmesini ifade eden endüstri-içi ticareti açıklayamaması olduğunu belirtmiştir. Çünkü Linder'e göre bu teoriler sadece ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları malları ihraç edeceği varsayımına dayalı kurulmuştur (Boyes ve Melvin 2013: 373).

1.1.1. Birincil Mallarda Ticaret

Linder, uluslararası ticarete hammadde ticareti ile sınai mal ticaretini ayırmanın gerektiğini ileri sürerek birincil mal (hammadde) ticaretinin ülkelerarası doğal kaynak farklılıklarından meydana geldiğini belirtmiştir. Ayrıca birincil ürünlerin yaratıcı, özgün çabalara gerek kalmadan var olmalarından dolayı bu ürünlerin homojen niteliklerinin ürün geliştirme çabalarını gerektirmediğini ileri sürmüştür. Dolayısıyla Linder, homojen nitelikli birincil ürün ticaretinin doğal kaynak farklılıklarından kaynaklı olmasından dolayı bu malların ticaretini açıklamada H-O-S teorisinin yeterli olabileceğini belirtmiştir (Linder 1961:

86-87). Ancak sanayi ürün ticaretini açıklamada ise farklı açıklamaların geliştirilmesi gerektiğini belirten Linder, bu konuda kendi modelini önermiştir (Linder 1961: 92).

1.1.2. Sanayi Mallarında Ticaret

Linder'e göre bir malın potansiyel ihraç malı statüsünde sayılabilmesi için öncelikle yurtiçi talebinin olması gerekir. Söz konusu yurtiçi talebe *temsili talep* adı verilmektedir. Linder, şüphesiz miktar olarak ithal ürün yelpazesinin ihraç ürün yelpazesine göre daha fazla olacağını, ithal edilecek ürünlerin yurtiçi talep tarafından belirlendiğini ancak buradaki talebin ihraç ürün yelpazesindeki aksine temsili talep olmasının gerekmediğinden bahsetmiştir (Linder 1961: 91). Potansiyel ihraç ürün yelpazesinin potansiyel ithal ürün yelpazesine özdeş ya da potansiyel ithal ürün yelpazesinin içinde olduğunu belirten Linder, ilk olarak herhangi bir malın üretim kararının alınmasında mevcut bir ekonomik ihtiyacın varlığının öneminden bahsetmiştir. Eksik bilginin var olduğu dünyada girişimcilerin haberdar oldukları kar fırsatlarına karşılık vereceklerini ve bu kar fırsatlarının yurtiçi ihtiyaçlar doğrultusunda artış eğiliminde olacağını belirten Linder (1961: 88), bir ihtiyaç güdüsünün girişimcilik temelli fikirleri de beraberinde getireceğini ifade etmiştir.

Dolayısıyla Linder (1961: 17), bir ülkenin iç pazarında geniş ya da güçlü bir talebi olmayan bir malın üretiminde diğer ülkeler karşısında mukayeseli bir üstünlük yakalayamayacağını ve malın iç talebinin olmasının da yakalayacağı bu üstünlükte gerekli ancak yeterli bir koşul olmadığını belirtmiştir. Özetle bir firmanın başarılı olabilmesi için öncelikle yurt içi ihtiyaçlarını karşılayabilecek büyük miktarlarda üretimi gerçekleştirmesi gerekmektedir. Linder'e göre başarılı bir firma büyüdükçe yerel piyasa, bu firmanın daha fazla büyüebilmesi için gerekli olanakları sağlamada yetersiz kalacaktır. Bu yüzden başarılı bir firma yurtiçi piyasasında yurtiçi talebi karşılamak için yeterince büyük miktarlarda üretimini gerçekleştirdikten sonra yabancı piyasalarda kar fırsatlarının farkına varması ile aşamalı olarak yabancı piyasalardaki talebi karşılama adına da üretim hacmini artıracaktır. Çünkü bu aşamada başarılı bir firmanın daha çok büyüebilmesinde yurtiçi piyasa olanak sağlamada yetersiz kalmaktadır. Bundan dolayı firma, yönünü yabancı piyasalara doğru çevirecektir (Linder 1961: 88).

Linder (1961), bir firmanın karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olması için gerekli koşul olarak firmanın yurtiçi piyasalarda yurtiçi talebi karşılamak adına üretim yapması gerektiğini öne sürmüştür. Linder'in bu iddiasını destekleyici iki önermesi mevcuttur: Bunlardan ilki, kendi ülkesinde var olmayan bir ihtiyacı karşılama düşüncesine sahip olmayacak bir

girişimcinin üretim kararı vermesindeki itici gücün; yurtiçindeki tüketiciler tarafından duyulan ihtiyaca bağlı olarak ortaya çıkması. İkincisi ise ticarete katılan ülkelerde üretim teknolojisinin aynı olmadığını, malların üretim fonksiyonlarının farklı olabileceğini belirten Linder'in işletmelerin en çok yurtiçi piyasada talep gören malların üretim fonksiyonlarında rekabet avantajı yakalayabileceğine inanmasıdır (Linder 1961: 90).

Özetle, uluslararası ticaretin gerçekte çok anlam ifade etmediğini belirten Linder'e göre uluslararası ticaretin amacı, bir ülkenin kendi ekonomik aktivitelerinin milli sınırlarını genişletme isteğidir.

1.2. Talep Çakışması Durumu

Linder, uluslararası ticaretin yapısını açıklamada tümüyle talep yanlı bakış açısı ile benzer talep yapılarına sahip ülkeler arasında daha yoğun ticari ilişkilerin kurulacağı argümanını kullanmıştır. Talep yapılarının benzerliğinde kıstas olarak; ülkelerin kişi başı gelirlerini kullanan Linder (1961)'e göre kişi başı geliri benzer ülkeler, daha yoğun ticari ilişkiler içinde bulunacaktır.

Linder, ticari yoğunluk ile ticaret hacminin aynı şeyler olmadığını, ticari yoğunluğun bir ülkenin diğer ülkeden ithalat yapma isteğini ifade ettiğini belirterek talep yapıları benzer iki ülkenin potansiyel olarak daha yoğun ticaret ilişkisi içerisinde olacağını öne sürmüştür. Çünkü iki ülkenin talep yapıları benzerse, bu durumda bir ülkenin ihraç ve ithal ettiği ürünler, diğer ülkenin ihraç ve ithal ürünleri ile özdeş olacaktır (Linder 1961: 94).

Linder ülkelerin talep yapıları üzerindeki en önemli etmenin kişi başı gelir olduğunu belirtmiştir. Sermaye malının kalitesi ile kişi başı gelir arasında da doğru yönlü bir ilişki olduğunu belirten Linder, böylece ilk kez kalite unsurunu uluslararası dış ticaretin içinde ele almıştır. Çünkü Linder'e göre kişi başı geliri yüksek ülkeler, kişi başı geliri düşük ülkelere göre daha yüksek kaliteli sermaye malı tercih edeceklerdir. Benzer kişi başı gelire sahip farklı ülkelerdeki tüketicilerin benzer tip ürünleri tüketmelerini *talep çakışması* olarak isimlendiren Linder, sanayi ürünleri ticaretinin benzer tercihlere ve gelir düzeyine sahip olan ülkeler arasında daha yoğun olacağını iddia etmiştir.

Gelir dağılımının çarpıklığının da dış ticaret üzerinde önem taşıdığını vurgulayan Linder, gelir dağılımı adaletsizliğinin bir ülkenin potansiyel ihraç ve ithal ürün yelpazesini çeşitlendireceğini belirtmiştir. Dolayısıyla dengesiz bir gelir dağılımı politikası, farklı gelir düzeylerine yol açarak farklı kalitedeki ürünlerin talep edilmesine neden olacaktır. Buna

karşın gelir dağılımının adil olduğu ülkelerde ise bir malın değişik kalitede türleri, gelir dağılımının adil olmadığı ülkelere nazaran daha az olacak ve bu durumda talep çakışması yine bu ülkelere göre daha az görülebilecektir. Örneğin gelir dağılımının adil olmadığı fakir bir ülkedeki yüksek gelirli birey, zengin bir ülkedeki düşük gelirli bireyle aynı malı talep ederek talep çakışmasının meydana gelmesine neden olabilir (Linder 1961: 96).

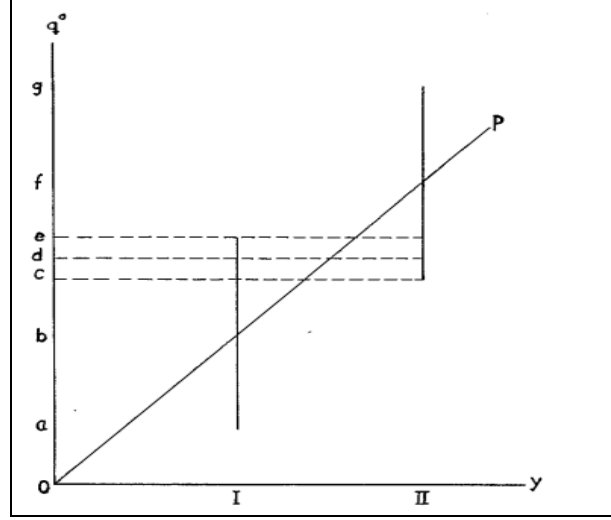
Linder, ülkelerin gelir dağılımları haricinde kapasite kullanım farklılıklarından kaynaklı olarak da talep çakışmasının meydana gelebileceğini belirtmiştir. Sermaye-zengini ve sermaye-yoksunu ülkelerde kapasite kullanımlarının farklılıklarından yola çıkarak sermaye-zengini ülkelerde modern tekniklerin kullanılmamasının sermaye-zengini ülke için daha ekonomik olacağını ileri süren Linder, sermaye-zengini ülkelerde hobi ya da saklama ekipmanları gibi düşük kapasiteli kullanılan sermaye malları tiplerinin, sermaye-yoksunu ülkelerde yüksek kapasiteli olarak kullanılması sonucu sermaye-yoksunu ülkenin refah seviyesini artırabileceğini savunmuştur. Böylece bu şekildeki bir kullanım, sermaye malları için önemli büyüklükte talep çakışmasının oluşumuna neden olacaktır.

Linder (1961), uluslararası ticarete kişi başı gelir farklılıklarının yansın dil, din, kültür, iklim gibi faktörlerin de önemli role sahip olduğunu belirtmiştir, ancak potansiyel olarak ticaretin önündeki en güçlü engelin kişi başı gelir farklılıklarının olduğunu altını önemle çizmiştir (Linder 1961: 98).

Linder, sanayi malları için taleplerin çakışmasını Şekil 2.2 aracılığıyla açıklamıştır: Yatay ekseninde ülkelerin talep yapılarının benzerliğini ölçmede kullanılan kişi başı gelir (y), dikey ekseninde ise ülkelere talep edilen sanayi mallarının kalite derecesi (q_0) yer almaktadır. Linder (1961), kişi başı gelir ile malların kalite dereceleri arasında pozitif ve güçlü ilişkinin varlığını ifade eden taleplerin çakışması durumunu OP doğrusuyla göstermiştir. Kişi başı gelir arttıkça talep edilen ürün kalitesinin derecesinin de arttığını gösteren Şekilde, gelir dağılımları adil olmayan I ve II numaralı ülkelerin kapasite kullanımları da farklı olduğu sürece aynı ülkedeki tüketicilerin, farklı kalitedeki ürünleri talep edebileceği varsayılmaktadır. Şekil 2.2’de I no’lu ülke ortalaması b kalite olmak üzere [a-e] aralığı ile belirtilen kalitedeki ürünleri talep ederken, II no’lu ülke ise ortalaması f olmak üzere [c-g] aralığı ile belirtilen kalitedeki ürünleri talep etmektedir. Bu aralıklar aynı zamanda sırasıyla I ve II no’lu ülkelere ait potansiyel ihraç ve ithal ürünlerini de tanımlamaktadır. Şekil 2.2’den anlaşılacağı gibi II no’lu ülke c kalitesinden daha düşük kalitede mal talep etmekte ve dolayısıyla c den daha düşük kalitedeki ürünleri ne ithal ne de ihraç etmekteyken

I no'lu ülke de a'dan daha düşük kaliteli mal talep etmemekte ve bu kaliteden daha düşük bir malı ihraç veya ithal etmemektedir.

Şekil 2.2 Benzer Talep Yapılarına Sahip Ülkelerde Taleplerin Çakışması



Kaynak: Steffan Burenstam Linder. *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley and Sons, New York, 1961, s.100

Dolayısıyla Linder özetle;

a) Yüksek gelirli ülkelerin, yüksek kaliteli sanayi malı talep edeceklerini; düşük gelirli ülkelerin ise düşük kaliteli sanayi malı talep edeceğini,

b) Kişi başı geliri birbirine yakın ülkelerde, kişi başı gelirleri farklı ülkelere göre taleplerin çakışması durumunun daha açık bir şekilde görülebileceğini, dolayısıyla zengin endüstrileşmiş ülkelerin diğer zengin endüstrileşmiş ülkelerle; fakir gelişmekte olan ülkelerin ise diğer fakir gelişmekte olan ülkelerle daha yakın ticari ilişkiler içinde olacağını iddia etmiştir.

Öte yandan Linder (1961), zengin ve fakir ülkeler arasındaki sanayi malları ticaretini göz ardı etmemektedir. Çünkü zengin ve fakir ülkeler arasında gelir dağılımı adaletsizliğinden kaynaklı olarak her zaman taleplerinin çakıştığı bir yapının oluşabileceğini belirtmiştir. Yani fakir milletlerdeki zengin insanların zengin ülkelerdeki fakir insanlarla aynı malı talep edebileceklerinin mümkün olabileceğini belirten Linder, taleplerin çakıştığı yapının boyutu ile sanayi mallarındaki potansiyel ticaretin hacmi arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olacağını belirtmiştir (Linder 1961: 100-101).

1.3. Linder'in Hipotezi Kapsamında Fiili ve Potansiyel Ticaret Ayrımı

Bilindiği üzere uluslararası ticaretin nedenlerini açıklamak için H-O-S, kişi başı gelir farklılıklarını analizine dahil etmemiştir. Ancak Linder (1961), kişi başına düşen sermaye miktarı arttıkça kişi başı gelirin de arttığını dolayısıyla faktör oranları ile kişi başı gelir arasında açık ve kesin bir ilişkinin var olduğunu iddia etmiştir. Böylece faktör oranlarındaki farklılıklar, hem ülkeler arasında ticareti hem de kişi başı gelir farklılıklarını yaratmaktadır. Linder'e göre H-O-S teorisi kişi başı gelir farklılıkları ile ticaret arasında bir ilişki kurmasına rağmen aslında ticaretin en çok gelir düzeyi farklı ülkeler arasında yoğun olacağını ima etmektedir. Linder, Ohlin'in faktör oranlarındaki farklılıkların boyutunun ticaret üzerinde yaratacağı etkileri şu cümleleri ile özetlemiştir (Linder 1961: 101):

Görel olarak ucuz faktörlerin fiyatlarının artması, bu faktörlerin daha fazla kullanılmasına neden olur ve üreticiler bu faktörleri arz etmeye devam eder. Kıt olan faktörlerin görel fiyatlarının düşmesi ise faktörlerin toplam miktarının azalmasına neden olur. Dolayısıyla faktör donatımı ve ticaret eğiliminin güçlenmesi açısından uluslararası çapta çarpık bir üretim oluşumu söz konusu olacaktır. Bu şekilde faktör arzlarındaki farklılıklar devam ettikçe ticaretin yapısı aynı bile kalsa hacmi artacak ve artan ticaret hacmi ile birlikte çeşitli ülkeler arasında üretim bölüşümü gerçekleşecektir. Ancak Ohlin'in bu sonucu, Linder'in öne sürdüğü argüman ile çelişmektedir. Çünkü Linder'in teorisinde sermaye/emek oranındaki farklılıklar, sanayi sektöründe ticaret önündeki potansiyel bir engeli ifade etmektedir. Emek zengini bir ülkenin gittikçe emek birikimini artırması, kişi başı gelir düzeyinin düşmesine neden olurken; sermaye zengini bir ülkenin ise sermaye birikimini artırması, kişi başı gelirinin artmasıyla sonuçlanacaktır. Dolayısıyla iki ülkenin talep yapıları gittikçe birbirinden farklılaşacak ve böylece ülkelerin aralarındaki potansiyel ticaret eğilimi daralacaktır. Burada Linder, potansiyel ticaret ve fiili (gerçek) ticaret olmak üzere ikili bir ayrım yapmaktadır (Linder 1961: 101). Ticaret yaratıcı bir baskının olmaması durumunda potansiyel olarak ticaretin ne kadar büyüklüğe ulaştığının bir öneminin olmayacağını belirten Linder (1961: 101), bu durumda fiili ticaretin de oluşmayacağını ifade etmiştir. Kişi başı gelirleri birbirine benzer ülkelerin ihraç ve ithal mallarının da aynı olacağını savunan Linder, bu durumda potansiyel ticaretin kapsamının en fazla, fiili ticaretin ise en düşük seviyede olacağını belirtmiştir. Dolayısıyla buradan hareketle, benzer kişi başı gelire sahip ülkelerde gerçekte mukayeseli üstünlük yaratan gücün ne olacağı sorusunu, her bir ülkenin kendi içinde ticarete neden olacak faktörlerinin yanıt vereceğini belirtmiştir. Çünkü Lin-

der'e göre kişi başı gelirleri benzer olan ülkeler arasındaki ticaret ile bir ülke içinde gerçekleşen ticaret arasında bir fark bulunmamaktadır. Dolayısıyla benzer kişi başı gelire sahip ülkeleri ticarete yönlendiren gücün, H-O-S teorisinin aksine, benzer ancak homojen olmayan (farklılaştırılmış) sanayi mallarının olduğunu ileri sürmektedir. Bu yüzden Linder, ticaret yaratıcı etki olarak ticaret teorisinin içine monopolcü rekabetin dahil edilmesi gerektiği üzerinde durarak, diğer ticaret yaratıcı etmenler olarak da ölçek ekonomileri, azalan maliyet gibi daha çok sanayi üretimi ve teknolojik gelişmeyle ilgili kavramları ön plana çıkarmıştır (Linder 1961: 102-106).

H-O-S modelinde üreticilerin ölçeğe göre azalan getiri şartlarında üretim yaptıkları varsayılırken Linder'in modelinde ise çoğunlukla farklılaştırılmış mallarda ölçeğe göre artan getiri durumunun söz konusu olacağı varsayılmıştır. Linder'e göre artan getiri ülkelerin farklı zevk ve tercihlere göre değişen malın belirli bir türünü üretmeleri sonucunda ortaya çıkacaktır. Farklılaşan ürünlere yer verilmesi sonucu ön plana çıkan farklı zevk ve tercihler sonrasında ilk olarak iç talebi karşılamak üzere yapılan üretimden sonra dış talebi de karşılamaya yönelecek olan üreticilerin ölçeğe göre artan getiriden yararlanacaklarını belirtmiştir (Linder 1961: 102-106). Böylece mukayeseli üstünlük ve faktör donatımı teorilerinden farklı olarak Linder, teoreminde talep koşullarına yer vererek farklılaştırılmış ürünlerin dış ticaretini açıklamıştır.

Şuana kadar açıkladığımız ticaret yaratan faktörlerin yanı sıra Linder'in modelinde yer alan ve gerçekleşen ticaret düzeyi üzerinde olumsuz etkiye sahip faktörleri şu şekilde sıralayabiliriz (Linder 1961: 107):

- Uzaklık faktörü
- Taşıma maliyetleri
- Yapay ticaret engelleri

Linder'in modelinde ülkeler arasındaki ticareti zorlaştıran etmenlerden ilki, *uzaklık faktörü*dür. Uzaklık faktörü, ülkeler arasındaki mesafeyi ifade eder ve Linder'e göre ülkeler arasındaki uzaklık, gerçekleşen ticaret düzeyi üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Çünkü uzaklık, uluslararası ticarete hem taşıma hem de işlem maliyetlerinin bir ölçütü olarak da kullanıldığından, iki ülke arasındaki gerçek ticaret düzeyi üzerinde azaltıcı bir etkiye sahip olacaktır.

Linder'in modelinde *taşıma maliyetleri* ise, uzaklık faktörünün içine dahil olan bir ticari engel olarak ele alınmıştır. Ancak uzaklık faktöründe psikolojik veya diğer nedenler de öne çıkabileceğinden ayrı bir madde olarak incelenmiş ve taşıma maliyetleri arttıkça yine uzaklık faktöründe olduğu gibi iki ülke arasındaki gerçek ticaret hacminin daralacağı ifade edilmiştir.

Linder (1961), ticaretin gerçekleşmesinde olumsuz etkiye sahip olan bir diğer faktör olarak gösterdiği *yapay ticari engellerin*; gümrük tarifeleri, ithalat kotaları ve ithalat yasakları gibi dış ticaret politikalarından oluştuğu ve ülkelerin gerçekleşen ticaret hacmi üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olacağını belirtmiştir.

Sonuç olarak, iki ülke arasındaki fiili (gerçek) ticaretin miktarı, bu ticareti yaratan ve yavaşlatan faktörlerin karşılıklı büyüklüklerine bağlı olarak değişecektir.

Hangi Ülkeler Arasında Fiili (Gerçek) Ticaret En Yoğundur?

Linder, sanayi sektöründe potansiyel ticaretin en çok benzer talep yapılarına sahip yani benzer kişi başı gelir düzeyine sahip ülkeler arasında gerçekleşeceğini vurgulamıştır.

Linder'e göre uzaklık, taşıma maliyetleri ve yapay ticari engeller şeklinde açıklanan ticareti zorlaştıran faktörler, bir yandan fiili ticaretin potansiyel ticaretten daha düşük düzeyde gerçekleşmesine neden olurken bir yandan da kişi başına düşen gelirleri birbirine yakın ülkelerin yoğun şekilde ticarete girmelerine de engel olmaktadır.

Linder, ticareti teşvik eden faktörleri benzer talep yapısı, benzer kişi başı gelir düzeyi ve benzer zevk ve tercihler olarak sıralamıştı. Bunların dışında ticareti etkileyen çeşitli kültürel ve siyasi etmenler de bulunmaktadır. Örneğin benzer dil ve kültürel altyapıya sahip ülkeler arasındaki ticaret yoğunluğunun, diğer ülkelere nazaran daha fazla olacağı beklenmektedir. Dolayısıyla Linder'in modelinde kişi başı gelir benzerliği dışında bu belirttiğimiz benzer yapıların da sanayi sektöründeki gerçek ticaret paternini etkilediği varsayılmaktadır. Yine de Linder (1961), bu faktörlerden benzer kişi başı gelir seviyesinin ülkelerin ticaret paterni üzerinde daha önemli bir etkiye sahip olacağını vurgulamıştır (Linder 1961: 108).

Birincil ürünlerin gerçek ticaretini etkileyen faktörleri araştıran Linder (1961), ilk olarak tamamlayıcı hammadde kaynaklarına sahip ülkelerin, rekabetçi hammadde kaynaklarına sahip ülkelere göre daha yoğun ticari ilişkiler içerisinde olacağını iddia etmiştir (Linder 1961: 108).

İkinci olarak Linder (1961), birincil ürünleri talep eden ülkelerin geniş bir gelir aralığına sahip olmalarından ve birincil ürünlerin gelir esnekliğinin düşük olmasından dolayı bu ürünlerin yurtiçi piyasalarda talep görmese bile yurt dışı piyasalara ihraç edilebileceğinden bahsetmiştir. Ancak bu durum sanayi malları için geçerli değildir. Çünkü sanayi mallarının gelir esnekliği, hem birincil mallara göre daha yüksektir hem de bu malları talep eden ülkelerin gelir seviyeleri arasındaki farklılık, birincil malları talep eden ülkelerinkine göre daha dardır (Linder 1961: 108).

2.Linder Tarafından Hipotezinin Test Edilmesi

Linder'in, ülkelerin talep yapılarının fiili ticaret paternlerindeki etkisini araştırdığı çalışmasının temel önermesi, benzer kişi başı gelire sahip ülkeler arasında daha yoğun ticari ilişkilerin olacağıdır. Dolayısıyla Linder, ülkelerin talep yapılarının benzerliğinde kıstas olarak ülkelerin kişi başı gelir seviyelerini esas almıştır. Bağımlı değişken olarak kullanılan ticari yoğunluğu ölçmek için, j ülkesinin ticaret partneri olan i ülkesinden ithalat yapma eğilimi değişkeni kullanılmıştır. Ancak ithalat eğiliminin hesaplanmasında, ithalat datası yerine ihracat datası esas alınmıştır. Bunun nedeni, ithalat datasının farklı ülkeler tarafından ve farklı yollarla hesaplanıyor olması, ihracat datasının ise daha güvenilir datalara sahip olmasıdır. Örneğin, j ülkesinin ticari partneri olan i ülkesinden ithalat yapma eğilimini elde etmek için, i ülkesinin j ülkesine yaptığı ihracatın dolar cinsinden değerinin j ülkesinin GSMH'sine oranı hesaplanmıştır (Linder 1961: 114).

Linder, 1958 yılı için 32 tane birbirinden farklı kişi başı gelire sahip ülke için toplam endüstri ticaretini temel alarak ülkelerin kişi başı gelirleri ile karşılıklı ithalat eğilimleri arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Bu amaç doğrultusunda Linder, seçtiği bir ülkenin-ki bu seçilen ülke İsveç'tir- diğer 31 ülkeye ihraç ettiği ve 31 ülkenin bu ülkeye yaptığı ihracat oranlarından oluşan 32x32 boyutlu bir matris oluşturmuştur. Matrisi oluşturan ülkelerin diziliş sırası, kişi başı gelirlerinin büyüklükleri esas alınarak büyükten küçüğe doğrudur. Matrisin ilk satırındaki ülke 2,343 \$'lık kişi başı gelire sahip ABD ve son satırındaki ülke ise 56 \$'lık kişi başı gelire sahip olan Pakistan'dır. Analize katılan ülkeler Tablo 2.1'de gösterildiği gibi ülkelerin kişi başına düşen GSMH değerlerinin büyüklüklerine göre büyükten küçüğe doğru sıralanmıştır.

Tablo 2.1 Linder'in Hipotezinde Analize Katılan Ülkeler

1 A.B.D	9 İngiltere	17 İtalya	25 Şili
2 Kanada	10 Norveç	18 Güney Afrika	26 Gana
3 Yeni Zelanda	11 Finlandiya	19 Arjantin	27 Tunus
4 İsviçre	12 Danimarka	20 Brezilya	28 Birleşik Arap Emirlikleri
5 Avustralya	13 Batı Almanya	21 Japonya	29 Tayland
6 İsveç (Referans Ülke)	14 Hollanda	22 Yunanistan	30 Hindistan
7 Fransa	15 İsrail	23 Portekiz	31 Nijerya
8 Belçika-Lüksemburg	16 Avusturya	24 Meksika	32 Pakistan

Kaynak: Steffan Burenstam Linder. *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley and Sons, New York, 1961, s.115-116.

Kişi başı gelir ve ortalama ithalat eğilimleri verileri ışığı altında Linder (1961), ülkelerin kişi başı gelirleri ile ticari yoğunlukları arasında doğru yönlü bir ilişkinin varlığını grafikler yardımıyla ortaya koymuştur. Yani, ticari yoğunlukları yüksek olan ülkelerin aynı zamanda kişi başı gelirlerinin de birbirine yakın olduğu yönünde bir sonuç elde eden Linder (1961), bu sonucun ampiriksel olarak test edilmeye değer olduğunu vurgulamış, kendinden sonraki araştırmacılara bu yönde çalışmalarını hususunda tavsiyede bulunmuştur.

Ülkeler Arasında Gelir Dağılımının Önemi

Gelir dağılımını sadece ülke içindeki ticaret üzerinde etkili bir faktör değil, aynı zamanda ülkeler arasında gerçekleşecek ticaret üzerinde de önemli etkiye sahip bir faktördür. Gelişmemiş ülkelerde ülkelerin ticarete açık ya da kapalı oluşlarına bağlı olmaksızın kişi başı gelir seviyeleri çoğunlukla geçimlik düzey civarında benzer seviyelerdedir. Gelişmiş ülkelerin dış ticarete girmesi sonucu kişi başı gelir seviyelerinin birbirlerine yakınsadığı durumu, tamamen tesadüfi olarak nitelendiren Linder (1961), dış ticaretin gelişmiş ülkelerin büyümesi yönünde teşvik edici olmasından dolayı gelişmiş ve gelişmemiş ülkeler arasındaki kişi başı gelir farklılıklarını daha belirgin boyutlara ulaştıracağını savunmuştur (Linder 1961: 134).

Ancak Linder (1961), büyümenin yansız olarak gerçekleşmesi sonucunda dış ticaretin ülkeler arasındaki gelir farklılıklarını belirgin şekilde ortaya çıkaracağını belirtmiştir. Yani büyümenin ihracat sektöründe veya ithal ikameci sektörde daha yoğun bir şekilde hissedilmemesi gerekmektedir. Aksi takdirde, örneğin ülkenin ihracat-yanlı bir büyüme

stratejisi izlemesi durumunda ülkenin ihracat sektörünün diğer sektörlerden daha hızlı genişlemesi ile meydana gelecek kapasitesindeki artış, gelirindeki artışa eşit olmayacaktır. Çünkü büyüme kazançlarının tamamı ya da bir kısmı ticaret hadlerinin kötüleşmesi sonucu yurt dışına aktarılmış olacaktır. Böylece ülkeler arası gelir farklılıkları azalma eğiliminde olacaktır. Oysaki Linder (1961), gelişmiş ülkelerin ticaretini ele aldığı analizinde ticaretin, ticaret hadlerinden etkilenmediğini varsaymıştı. Bu görüşün aksine, faktör oranları yaklaşımı ise büyümenin ancak ihracat temelli olması durumunda gerçekleşeceğini ima etmekteydi. Yaklaşımına göre sermaye zengini ülke, sermaye yoğun mallarda üretimini artıracak, bu malları ihraç edecek ve emek yoğun malların üretiminde rekabetçi güce sahip olamadıkları için de emek yoğun malları ithal edecek. Emek zengini ülke ise sermayenin fiyatının düşeceğinden dolayı sermaye zengini ülke gibi sermayeyi biriktirme yoluna gitmeyecektir. Bu ülkenin büyümesi de ticaret hadlerinin iyileşmesi kaynaklı olacaktır. Bu mekanizma vasıtasıyla kişi başı gelirdeki farklılıklar, dış ticaret ile azaltacaktır (Linder 1961: 135).

2.1. Kişi Başı Gelir İle Dış Ticaret Arasındaki İlişki

Linder (1961) daha önce üzerinde durulmayan kişi başı gelir ile dış ticaretin toplam gelir içindeki payı arasındaki ilişkiyi istatistiksel bir metot ile göstermeye çalışmıştır. Analizde Büyük depresyonun ve 1. ve 2. Dünya Savaşı yıllarının ülkelerin ithalat yapma eğilimlerini büyük oranda etkilediği için bu yıllar hariç sabit bir yıl ele alınmıştır. Bununla birlikte doğru çıkarsamalar yapılabilmesi adına görece olarak küçük ülkelerin daha yüksek ithalat yapma eğilimlerinin söz konusu olacağından ülke büyüklüğü dikkate alınmıştır. Ülke büyüklüğü konusunda her ülke için farazi bir ithalat yapma eğilimi hesaplanmıştır. Bu hesaplamanın yapılabilmesi için incelenen ülkenin, referans (örnek) olan ülke kadar yoğun ticaret yapıyor olması gerekmektedir. Analizde referans ülkenin gerçek ve farazi ithalat eğilimlerinin de özdeş olduğu varsayılmaktadır. Linder (1961), her bir ülkenin farazi ithalat eğilimlerini hesaplamak için ilk olarak analize kattığı her bir ülkeyi kendi içinde GSMH'si 1 \$ olan karşılaştırılabilir birimlere ayırmıştır. Her bir birimin ülkenin diğer birimlerini de içeren dünyadaki diğer birimlerden m kadar mal satın aldığı varsayılmıştır. Bu durumda $m = M / (Y_w - 1)$ 'e eşittir. Eşitlikte M birim tarafından yapılan toplam satın alımı, Y_w birimlerin toplam sayısını veya toplam dünya gelirini, $Y_w - 1$ ise diğer birimlerin toplam sayısını vermektedir. Eşitlikten de görüleceği gibi bir birimin toplam satın alımı olan $M = m.(Y_w - 1)$ 'dir. Bir ülkenin Y_c tane birim içerdiğini varsaymamız sonucu, ülkenin top-

lam GSMH'si de Y_c 'ye eşit olacaktır. Bu durumda ülkenin bütün birimlerinin toplam satın alımları $M_c = m.Y_c.(Y_w - 1)$ 'e eşit olacaktır. Fakat ülkenin toplam ithalatını hesaplamak istersek; ülkenin bütün birimlerinin satın alımlarından ülkenin diğer birimlerinden yapılan satın alımları çıkarmamız gerekecektir. Bu durumda bir ülkenin toplam ithalatı,

$$M_{cf} = m.Y_c.(Y_w - 1) - m.Y_c.(Y_c - 1) = m.Y_c.(Y_w - Y_c) \quad (2.4)$$

kadardır. Denklem 2.4'e göre bir ülkenin toplam ithalatı, ülkenin her bir biriminin diğer birimlerden ortalama satın alımlarının, ülkenin içerdiği birimlerin sayısı ile yabancı birimlerin sayısının çarpımlarına eşittir. Ülkenin farazi ithalat eğilimini hesaplamak için bu denklemin, referans olarak seçilen ülkeye göre tekrar düzenlenmesi gerekmektedir. Bunun için de denkleme bilinmeyen olarak M_{cf} değeri ve diğer her bir ülkenin m değeri dahil edilerek denklem yeniden gözden geçirilmelidir. Böylece her bir ülkenin referans ülkenin gerçek ithalatına eşit olacak olan farazi ithalat değeri elde edilmiş olunacaktır. Bu şekildeki bir hesaplama ile çeşitli ülkelerin görece ithalat değerleri üzerinde etkiye neden olabilecek büyüklükleri de dikkate alınmıştır. Her bir ülkenin farazi ithalat miktarı hesaplandıktan sonra bu değer ülkenin GSMH'sine bölünmesi ile ülkenin ithalat eğiliminin bulunacağını belirten Linder (1961), denklem 2.5 yardımıyla ülkelerin ithalat eğilimini ifade etmiştir.

$$\text{Ortalama İthalat Eğilimi (APM)} = m.(Y_w - Y_c) \quad (2.5)$$

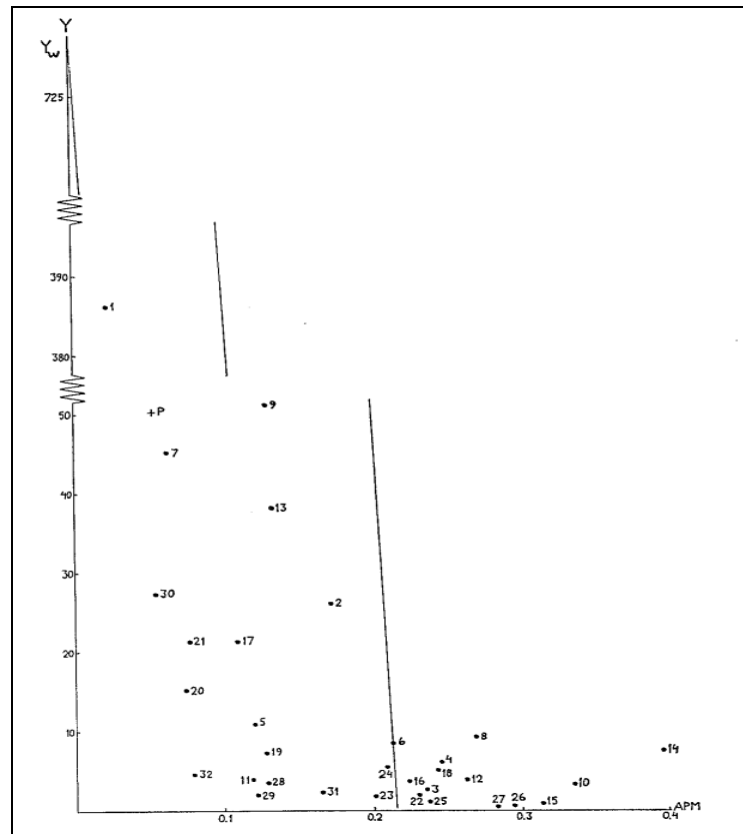
Denklem 2.5'e göre diğer ülkelerin ithalat eğilimleri de referans ülkenin m değeri ile dünya gelirinin ülke geliri arasındaki farkın çarpımına eşittir. Dolayısıyla daha büyük bir ülke için $(Y_w - Y_c)$ arasındaki fark küçüleceğinden, ülkenin farazi ithalat eğilimi de küçülecektir. Bu durumda ortalama ithalat eğilimi ile ülkenin geliri (Y_c) arasında negatif doğrusal bir ilişki söz konusudur. Daha açık bir ifadeyle, denklem 2.5' den hareketle daha büyük GSMH'ye sahip bir ülkenin farazi ithalat eğiliminin diğer ülkelere göre daha küçük olacağını söylemek mümkün (Linder 1961: 149).

Ülkenin büyümesinin dış ticaret payı üzerinde ne gibi etkilere neden olacağını araştıran Linder, bu konuda iki durumun söz konusu olabileceğini belirtmiştir. Ülke büyüyerek ya diğer ülkelere yetişecek ya da çoğu ülkenin gerisinde kalacaktır. Diğer ülkelerin önünde olan bir ülke, kendini bu ülkelere izole edebilir. Talep yapısı çoğu ülkeye göre giderek farklılaşan söz konusu ülkenin ticaretinin kapsamı da giderek daralır. Böylece ülkenin dış ticaretinin GSMH içindeki payının da düşmesi beklenir.

Öte yandan, en önemli ticari ortaklarını yakalayan ülke ise diğer ülkelerin talep yapıları ile uyumlu bir yapıya sahip olduğu için ticaretinin kapsamını artıracaktır. Geride kalan ülkenin giderek daha fazla izole olması durumunda, ülkenin GSMH' sinden daha az oranda ticareti artarken, diğer ülkeleri yakalayan ülkenin ise GSMH' sinden daha fazla oranda ticareti artacaktır. Ülkelerin büyüdükçe kendini diğer ülkelerden izole etmesi durumu *dış ticaretin azalan önemi yasası* ile ifade edilmektedir (Linder 1961: 146).

Linder (1961) istatistiksel olarak ifade ettiği daha düşük kişi başı gelire sahip ülkelerin, daha yüksek kişi başı gelire sahip ülkelere göre daha yoğun ticari ilişkiler içinde olacağını belirten dış ticaretin azalan önemi yasasını, Şekil 2.3 yardımıyla test etmiştir.

Şekil 2.3 Seçili Ülkelerin Görelî Olarak Dış Ticarete Katılma Dereceleri



Kaynak: Steffan Burenstam Linder. *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley and Sons, New York, 1961, s.151.

Grafik'in yatay eksenini ülkelerin ortalama ithalat eğilimlerini gösterirken, dikey eksenini ise ülkelerin GSMH'sini göstermektedir. 32 ülkeden oluşan toplam dünya GSMH'si 730,3 milyar dolar ve analizde referans ülke olarak seçilen İsveç'in m değeri ise 0,0002945'tir. Grafik'te 6 no'lu ülkeyi temsil eden İsveç'in gerçek ithalat eğilimini gösteren referans doğrusunun sol tarafı, referans ülkeden daha az ticaret yapan ülkeleri, sağ tarafı ise referans

ülkeden daha fazla ticaret yapan ülkeleri göstermektedir. Dolayısıyla Şekil 2.3' ten hareketle İsveç'ten daha yüksek kişi başı gelire sahip 5 ülkeden 2'sinin (3 ve 4 no' lu ülkeler) İsveç'e göre daha yoğun ticari ilişkilere sahip olduğu ve İsveç'ten daha düşük kişi başı gelire sahip 26 ülkeden 15'inin (7, 9, 11, 13, 17, 19, 20, 21, 23, 24, 28, 29, 30, 31, 31 no' lu ülkeler) ise, İsveç'e göre daha az yoğun ticari ilişkilere sahip olduğu bulgularına ulaşılmıştır. Dolayısıyla grafikten çıkan sonuçla istatistikî sonuç birbirini desteklememiştir. Çünkü Şekil 2.3' e göre daha yüksek kişi başı gelire sahip ülkelerin daha az kişi başı gelire sahip ülkelere göre daha az yoğun ticari ilişkiler içinde olmadıkları yönünde bir grafiksel sonuç elde edilmiştir (Linder 1961: 150-152) ve Linder (1961), referans ülke seçiminin değiştirilmesinin, bahsedilen sonucu değiştirmeyeceğini ifadelerine eklemiştir (Linder 1961: 152).

Şekil 2.3'ten de görüleceği gibi en yüksek kişi başı gelire sahip olan ABD, aynı zamanda en düşük ithalat eğilimine sahip ülke konumundadır. Linder (1961), bu durumun analize katılan ülkelerin ABD için uygun ticari partnerler olmamalarından kaynaklı olduğunu ifade etmiştir. Dolayısıyla Linder bu açıklaması ile ülkelerin ithalat yapma eğilimlerinde ticari partnerleri ile aralarındaki uyumun da önemli olduğunu vurgulamıştır (Linder 1961: 147).

2.2. Linder'in Hipotezine İlişkin Yaptığı İlave Açıklamalar

Linder (1961), teorisi kapsamında ek bir takım açıklamalarda bulunmuştur. Genel olarak açıklamaları, kendi teorisini H-O-S teorisinden ayıran farklılıkları içermektedir. Bu açıklamalardan ilki, Linder (1961), karşılaştırmalı üstünlükler teorisinde sıklıkla bahsedilen uluslararası ticarete giren her ülkenin kazançlı olarak ayrılacağı savının aksine her ülkenin uluslararası ticaretin parçası olması gerekmediğidir. Mukayeseli Üstünlükler Teorisi'nce bütün ülkelerin dış ticarete yer alması gerekliliğinin altında dünyadaki görelî fiyat yapılarını benzer hale getirme amacı yatmaktadır. Oysaki Linder'e göre görelî fiyat yapısının benzerliği çok gerçekçi bir durum olmayıp dünya ekonomisi için de önem arz etmemektedir. Dolayısıyla Linder (1961), ülkelerin sadece bu amaç için dış ticarete girmesini anlamlı bir davranış olarak görmemektedir. Çünkü Linder (1961)'e göre, ülkelerin talep yapılarının farklı olması durumunda sanayi malları için taleplerin çakışması durumu mutlak surette gerçekleşmeyecek ve eğer ülkenin ihracata konu olabilecek birincil malları da yoksa dış ticarete tam anlamıyla açılmış olmayacaktır. Benzer şekilde ülkenin kendi yurt içi piyasasında talep görmeyen mallarında karşılaştırmalı dezavantajlara; yurt dışında talep

görmeyen mallarında ise karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olması durumunda yine dış ticaretin meydana gelmeyeceğini belirtmiştir.

İkinci olarak; gelişmemiş ülkeler için ithal ikameci mi yoksa ihracata yönelik üretim stratejisinin mi en iyi strateji olacağını seçiminde Linder (1961), bu ayrımın ülkeler açısından tehlikeli sonuçlar doğuracağını belirtmiştir. Önceki bölümde de belirtildiği gibi büyümenin ne ihraç-yanlı ne de ithal-yanlı olması gerektiğini savunmuştur. Linder (1961)'e göre büyüme yansız olmalıdır. Çünkü potansiyel sınaî ihraç malları ile ithal mallarının aslında aynı ürünler olduğunu belirten Linder (1961)'e göre, bugünün fiili ithal ürünü, bugünün potansiyel ihraç ürünüdür, yarının ise fiili ihraç ürünü olabilir. Benzer şekilde bugünün fiili ihraç ürünü de yarının fiili ithal ürününe kolayca dönüşebilen bir ürün olabilir (Linder 1961: 138).

Üçüncü olarak; Linder (1961), ticaret ile faktör hareketleri arasındaki etkileşimin, H-O-S teorisinin sonuçları ile çeliştiğini belirtmiştir. Çünkü H-O-S teoremi, faktör hareketlerinin faktör getirilerindeki farklılıklardan kaynaklandığını ve faktör fiyatlarını eşitlediğini varsaymıştı. Ancak Linder'e göre faktör fiyatları bütünüyle faktör hareketleri sayesinde eşitlenmiş olsaydı; bu durumda mal hareketlerinin oluşması mümkün olmayacaktı. Linder'e göre H-O-S teorisinin savunduğu gibi doğal kaynakların hareketliliği mevcutsa bu durumda ticaretin kapsamının artmayacağını, daralacağını; emek ve sermaye faktörlerinin hareketliliğinin ancak ülkelerin kişi başı gelirlerini birbirine yaklaştırarak ticaretin kapsamını artırabileceğini iddia etmiştir (Linder 1961: 139). Dolayısıyla Linder, sermaye akımlarının gelişmiş ülkelere, gelişmemiş ülkelere; emek akımlarının da gelişmemiş ülkelere gelişmiş ülkelere doğru hareket etmesi sonucunda ülkelerin kişi başı gelirlerinin birbirine benzeyeceğini ve ticarete konu olan ürün yelpazesinin de genişleyeceğini savunmuştur.

Dördüncü açıklama olarak Linder (1961), dış ticarete korumacı önlemlere yer verilmediği takdirde ülkeler arasındaki gerçek ticaretin hacminin gittikçe daha yüksek seviyelere ulaşacağını belirtmiştir (Linder 1961: 140).

Linder (1961)'in teorisine yaptığı diğer ilave, satın alma gücü paritesi yaklaşımı ile ilgilidir. Bir ülkedeki fiyatların, cari döviz kurlarından diğer ülke paralarına dönüştürüldüğünde bütün ülkelerde aynı olacağını ifade eden *satın alma gücü paritesi yaklaşımı*, Linder (1961)'e göre ancak kişi başı gelirleri benzer ülkelerde geçerli bir yaklaşımdır. Dolayısıyla

Linder (1961), ticaret yoğunluğu düşük iki ülke arasındaki döviz kurlarının satın alma gücü paritesi yaklaşımının geçerliliğini sağlamada, kişi başı gelirleri benzer iki ülkeye göre daha düşük ihtimalli olduğunu belirtmiştir.

3. Genişletilmiş Linder Hipotezinin Geçerliliğini Test Etmeye Yönelik Yapılmış Çalışmalar

Hanink (1988), “*An Extended Linder Model of International Trade*” isimli makalesinde, mekansal etkileşimi dikkate alarak kişi başı geliri birbirinden farklı 26 ülkenin 1984 yılı ticari yoğunluklarını etkileyen faktörleri araştırmıştır. En küçük kareler (EKK) yöntemini uygulayan Hanink (1988)’in tahmin ettiği regresyon modeli, denklem 2.6’daki gibidir (Hanink 1988: 328):

$$T_{ij} = (M_{ij}^{\beta_1})(D_{ij}^{\beta_2})(P_{ij}^{\beta_3}) \quad (2.6)$$

Burada T_{ij} i ve j ülkeleri arasındaki ticari yoğunluğu, M_{ij} ülkelerin yurtiçi piyasalarının benzerliğini, D_{ij} ülkeler arası uzaklığı ve P_{ij} ise görece olarak mallara ulaşılabilirliği temsil etmektedir. Hanink (1988) ticari yoğunluğu ölçmede kişi başı ithalat değerini, yurtiçi piyasa benzerliğini ölçmede ise ülkelerin kişi başı gayri safi milli hâsıllarındaki mutlak farklılıkları kullanmıştır. Uzaklık ölçütü olarak iki ülkenin merkezleri arasındaki uzaklığı kullanan Hanink, mallara ulaşılabilirlik ölçütü olarak ülkenin ihracat yoğunluğundan yola çıkarak iki ülke arasındaki mutlak nüfus farklılığını kullanmıştır. Tahmin edilen regresyon sonuçlarına göre, uzaklık parametresi olan β_2 nin işareti her koşulda negatif iken β_1 ve β_3 parametrelerinin işaretleri ise, ihracatçı ülkenin kişi başı GSMH’sine ve nüfusuna bağlı olarak değişmektedir. Çünkü Hanink (1988) zengin ülkenin kendisi gibi zengin bir ülkeye, daha fakir ülkenin de kendisinden daha zengin bir ülkeye daha fazla ihracat yapmasının beklendiğini belirtmiştir. Benzer şekilde daha büyük nüfuslu bir ülkenin mallarda çeşitlilik avantajına sahip kendisinden daha küçük nüfuslu bir ülkeye daha yoğun ihracat yapması beklendiğinden hem kişi başı GSMH hem de nüfus farklılıkları konusunda kritik bir eşik değerinin belirlenmesi gerektiğini ifade etmiştir ve aşağıdaki önermeleri kurmuştur.

$$\text{Eğer } W_i \geq W^* \rightarrow \beta_1 < 0 \quad W_i < W^* \rightarrow \beta_1 > 0$$

$$\text{Eğer } P_i \geq P^* \rightarrow \beta_3 > 0 \quad P_i < P^* \rightarrow \beta_3 < 0$$

Önermelerde W_i ihracatçı ülkenin kişi başına düşen GSMH'si iken P_i ise ihracatçı ülkenin nüfusunu temsil etmektedir. Bu önermelerden hareketle Hanink (1988) kişi başı GSMH ve nüfusun belli eşik değerleri altında Linder'in modelini teyit edici şekilde ticari yoğunluğun piyasa homojenliğinden pozitif, uzaklık faktöründen negatif ve mal çeşitliliğinden pozitif etkilendiğini göstermiştir.

Chow vd. (1999), "A Test of the Linder Hypothesis in Pacific NIC Trade: 1965-1990" başlıklı çalışmalarında Asya'nın dört kaplanı olarak bilinen Tayvan, Kore, Hong Kong ve Singapur'un en iyi ticari ortakları olan ABD, Japonya ve AET arasındaki 1965-1990 dönemi ticaret paternini Linder'in Tercihlerde Benzerlik Teorisi kapsamında araştırmışlardır. Çalışmada bağımsız değişken olarak Linder'in kullanmış olduğu ticari yoğunluk ölçütünden farklı olarak Drysdale (1988) tarafından geliştirilmiş olan ticari tamamlayıcılık indeksi kullanılmıştır. Drysdale (1988) ticari yoğunluk indeksinin (I_{ij}) ticari tamamlayıcılık indeksi (C_{ij}) ile ticari sapma indeksi (B_{ij})'nden oluştuğunu ifade etmiş ve denklem 2.7 ile formülize etmiştir.

$$I_{ij} = (X_{ij} / X_i) / (m_j / T) \quad (2.7)$$

Burada X_{ij} i ülkesinin yani Asya Kaplanlarının diğer ele alınan 3 hedef OECD piyasasına yaptığı ihracatı, X_i Asya Kaplanlarının diğer 3 hedef OECD ülkesine yaptığı toplam sanayi mal ihracatını, m_j hedef alınan OECD piyasasının toplam sanayi mal ithalatını ve T ise sadece hedef alınan OECD piyasasının değil kalan OECD piyasalarının da dahil toplam sanayi mal ithalatını temsil etmektedir. Chow vd.(1999), bir ülkenin ihraç malının diğer ülkenin ithal malına doğru yakınsaması sonucu ticaret partnerlerinin gittikçe birbiriyle tamamlayıcı pozisyonda olacağını, bu durumda da tamamlayıcılık indeksi olan C_{ij} nin değerinin zaman içinde artış göstereceğini belirtmiş ve C_{ij} değerinin bir'den büyük olması durumunda i ülkesinin j ülkesi ile aralarındaki ticari ve ekonomik yapı tamamlayıcılığının, i ülkesinin diğer ülkelerle aralarındaki ticari ve ekonomik yapı tamamlayıcılığına oranla daha yüksek olduğunu ifade etmiştir. Linder (1961) bu durumu, çalışmasında "Temsili Talep" kavramı ile açıklamıştı. Öte yandan Chow vd. (1999), iki ülke arasındaki coğrafik, tarihsel ve kültürel yakınlıkların güçlü veya zayıf olmasından kaynaklı olarak ülkeler arasındaki ticaretin yoğunluğunun etkilenebileceğini belirtmişlerdir. Bunu da ticari sapma

indeksi ile ölçmüşlerdir. Chow vd. (1999) k tane ürün üzerinden C_{ij} ve B_{ij} indekslerini sırasıyla aşağıdaki denklemler yardımıyla formulize etmişlerdir.

$$C_{ij} = \sum_k^n x_{ik} / x_i \cdot T / T_k m_{jk} / m_j \quad B_{ij} = x_{ij} / \sum_k^n (x_{ik} m_{jk} / T_k)$$

Chow vd. (1999)'nin tahmin ettikleri regresyon modeli denklem 2.8 yardımıyla gösterilmiştir:

$$\log C_{ij} = \alpha + A(RELY) + B(RELP) \quad (2.8)$$

$$\text{Burada } RELY = \log(PCI_j / PCI_i) \text{ ve } RELP = \log \left[\left(XR_j / WPI_j \right) / \left(XR_i / WPI_i \right) \right].$$

Eşitliklerde yer alan PCI_i ve PCI_j sırasıyla i ülkesinin yani Asya Kaplanlarının ve j ülkesinin yani seçili OECD piyasasının kişi başı gelirini, XR_j ve XR_i sırasıyla j ve i ülkelerinin döviz kurunu, WPI_j ve WPI_i de sırasıyla j ve i ülkelerinin toptan satış fiyat indeksini temsil etmektedir. Linder'in teorisinden hareketle ülkeler arasındaki tercihlerin birbirine yakınsadıkça ülkelerin ticaret yapılarının artan şekilde tamamlayıcı bir hal alacağını belirten Chow vd. (1999), kurdukları regresyon modelindeki A katsayısının işaretinin negatif olmasını beklemekte iken analiz sonuçları bu beklentiyi doğrulayıcı nitelikte olmamıştır. Sonuç olarak Chow vd. (1999), Hanink (1988)'in bulgularını doğrulayarak Linder'in tezinin geçerli olabilmesi için kişi başı gelirden bir eşik değerinin belirlenmesi gerektiğini vurgulamışlardır.

Bukhari vd. (2005), “*An Empirical Analysis of the Linder Theory of International Trade for South Asian Countries*” isimli çalışmalarında üç tane Güney Asya ülkesinin (Bangladeş, Hindistan ve Pakistan) 1993-2002 yılları arası uluslararası ticaretlerinde Linder'in teorisinin geçerliliğini araştırmışlardır. Sabit etkiler panel data analizinin kullanıldığı çalışmada tahmin edilen regresyon modeli aşağıdaki gibidir:

$$IMPORTS_{it} = \alpha_1 + \alpha_2 + \dots + \alpha_n + \beta_1 \cdot OUTPUT_{it} + \beta_2 \cdot EXCHANGE_{it} + \beta_3 \cdot LINDER_{it} + \varepsilon_{it}$$

Regresyondaki bağımlı değişken olan ” $IMPORTS_{it}$ ” Güney Asya ülkelerinin ticari partneri olan i ülkesinden yapmış oldukları ithalat miktarını temsil etmektedir. Ticaret yoğunluğu olarak yazarların ithalat datasını seçmelerinin nedeni gelişmekte olan ülkelerin ihracatının temelini çoğunlukla tarımsal ürünlerden oluşması ve ithalatının ise sanayi mallarından oluşmasıdır. Bu durumda Linder'in modelinin analiz edilebilmesi için sanayi mallarının

incelenebilmesi adına ithalat datası kullanılmıştır. Regresyondaki bağımsız değişkenlerden “ α ” Güney Asya ülkelerinin her birinin ticari partnerleri üzerindeki ülkelere özgü bireysel spesifik etkilerini (yakınlık, ortak dil, din, sömürge durumu), “ $OUTPUT_{it}$ ” Güney Asya ülkelerinin ticari partneri olan i ülkesinin reel gayri safi yurt içi hasılasını, “ $EXCHANGE_{it}$ ” ticari partnerler arasındaki görelî fiyatlardaki dalgalanmaları kontrol etmek amacıyla i partnerinin Güney Asya ülkesinin para birimi cinsinden reel döviz kurunu (ticari partnerin t zamanındaki nominal döviz kuru \times ticari partnerin t zamanındaki GSYİH deflatörü/ Güney Asya ülkesinin t zamanındaki GSYİH deflatörü) ve “ $LINDER_{it}$ ” ise Güney Asya ve potansiyel ticari partnerinin dolar cinsinden reel kişi başı gelir düzeylerinin mutlak olarak farkını temsil etmektedir. Yazarlar, ticari partnerin çıktı miktarı arttıkça bu ticari partnerden yapılacak ithalat miktarının da artacağını öngörmelerinden dolayı $OUTPUT_{it}$ katsayısını pozitif olarak beklerken ülkeler arası gelir farklılıkları ile yapılacak ithalat miktarı arasındaki negatif yönlü ilişkiden dolayı $LINDER_{it}$ in katsayısını ise negatif olarak beklemektedirler. Analiz sonuçları $LINDER_{it}$ in katsayısının öngörüldüğü gibi her üç ülke için de negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ortaya koyarken, ülkeye özgü bireysel etkilerin ise üç ülke için de pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ortaya koymuştur. $OUTPUT_{it}$ değişkeni ise üç ülkeden ikisi için (Pakistan ve Hindistan) pozitif ve anlamlı sonuçlar vermiştir. Ancak $EXCHANGE_{it}$ değişkeni ise üç ülkenin hiçbiri için iktisadi ve istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar vermemiştir. Dolayısıyla Bukhari vd. (2005)’ne göre ele alınan Güney Asya ülkeleri, Linder’in teorisinde öngörüldüğü gibi kendileri ile benzer kişi başı gelire sahip ülkelerle daha yoğun ticari ilişkilerde bulunmaktadır.

Bohman ve Nilsson (2006), “*Introducing Income Distribution to the Linder Hypothesis*” isimli çalışmalarında Linder’in modeli çerçevesinde 45 ülkenin ticaret partnerleri ile olan ortak piyasa büyüklüklerinin ve partnerleri arasındaki uzaklıklarının ihracat yoğunlukları üzerindeki etkisini, sabit etkiler analizi ile ölçmeye çalışmışlardır. Yazarların tahmin ettikleri regresyon aşağıdaki gibidir:

$$\ln(x_{ij}) = \alpha + \beta_1.Linder_{ij} + \beta_2.\ln(CM_i.CM_j) + \beta_3.\ln(ROM_{ij}.ROM_{ji}) + \beta_4.Dist_{ij}$$

Bohman ve Nilsson (2006) bağımlı değişken olarak i ve j ülkeleri arasındaki ihracat yoğunluğunu ($x_{ij} = X_{ij} / X_i$) kullanmışlardır. İhracat yoğunluğunda i ülkesinin j ülkesine

yapmış olduğu ihracatın, i ülkesinin toplam ihracatı içindeki payın esas almıştır. Regresyondaki bağımsız değişkenlerden $Linder_{ij}$ i ülkesi ile j ülkesinin ortak piyasa büyüklüklerinin i ülkesinin toplam nüfusu içindeki payını temsil etmekteken (diğer bir ifadeyle $Linder_{ij} = CM_{ij} / M_i$), CM_{ij} i ve j ülkelerinde aynı gelire sahip tüketici sayısını, $Dist_{ij}$ ise iki ülke arasındaki mesafeyi, ROM_{ij} ise i ülkesinin j ülkesi ile olan ortak piyasası dışındaki nüfusunu (yani $ROM_{ij} = i$ ülkesinin nüfusu- CM_{ij}) temsil etmektedir. Yapılan ampirik testler sonucu bütün katsayıların istatistiki olarak anlamlı olmalarının yanı sıra CM pozitif, ROM pozitif, Dist negatif, ve ticari partnerlerin ortak piyasa büyüklüklerinin ihracat yoğunlukları üzerindeki etkisini gösteren Linder değişkeninin katsayısı ise pozitif olarak tahmin edilmiştir.

Fajgelbaum vd. (2011), “*A Linder Hypothesis for Foreign Direct Investment*” adlı çalışmalarında iki kuzey ve iki güney ülkesini örneklem seçerek ülkelerin mutlak kişi başı gelir farklılıklarının ve coğrafi uzaklıklarının doğrudan yabancı yatırımları üzerinde neden olacağı etkileri Linder’in modelini revize ederek araştırmıştır. Yapılan ekonometrik analiz, ülkelerin arasındaki coğrafi uzaklık ve kişi başı gelirlerindeki farklılıklar azaldıkça ülkelerin ortalama doğrudan yabancı yatırım stoklarının ve yabancı ortaklarından gelen satış gelirlerinin arttığı yönünde sonuçlar vermiştir. Analiz sonuçlarından hareketle, Linder’in modelinin ülkelerin doğrudan yabancı yatırımlarının hareketleri konusunda tutarlı sonuçlar verdiğini söyleyebiliriz.

Atik (2006), “*Tercihlerde Benzerlik Teorisi: Türkiye ve Bazı Komşu Ülkelerin Dış Ticareti Üzerine Bir Analiz*” isimli makalesinde Türkiye ve üç komşu ülkenin (Yunanistan, İran, Suriye) 1990-2000 yılları arasındaki dış ticaret yapılarının Linder’in teorisine uygun olup olmadığını panel data analizi ile test etmiştir. Analizde tahmin edilen model aşağıdaki gibidir:

$$\dot{I}thalat_{it} = \alpha_1 + \dots + \alpha_n + \beta_1 \cdot \dot{U}retim_{it} + \beta_2 \cdot \dot{D}övizkuru_{it} + \beta_3 \cdot Linder_{it} + \varepsilon_{it}$$

Modele ticaret yoğunluğunu temsilen bağımsız değişken olarak eklenen $\dot{I}thalat_{it}$ değişkeni, j ülkesinin ticaret ortağı olan i ülkesinden yaptığı ithalatın dolar cinsinden değerini göstermektedir. Modele eklenen bağımsız değişkenlerden α 'lar herhangi bir ülkenin her bir ticaret ortağından kaynaklanan etkileri, diğer bir deyişle ticaret ortağına has etkileri göstermekteken, $\dot{U}retim_{it}$ ise ticaret yapan i ülkesinin dolar olarak ölçülen GSYİH değerini gös-

termektedir. Ticaret yapan ülkenin üretim seviyesinde meydana gelecek bir artışın, ülkenin ticaret ortağından yapacağı ithalat miktarını artıracacağı varsayımıyla β_1 katsayısının pozitif işaretle olması beklenmiştir. Ticaret yapan ülkelerin görece fiyatlarındaki dalgalanmaları kontrol etmek amacıyla modele reel döviz kuru değişkeni ilave edilmiş ve reel döviz kuru ithalat üzerinde negatif bir etkiye yol açacağı öngörüldüğünden β_2 katsayısının işaretinin negatif olması beklenmiştir. Çalışmada Linder etkisi, analize dahil edilen her bir ülkenin ticaret ortağı ile aralarındaki kişi başı gelir seviye farklılıklarının mutlak değeri aracılığıyla ölçülmüş ve bu değişkenin katsayısının da negatif olması beklenmiştir. Ampirik sonuçlar, döviz kuru ticaret yoğunluğunu etkileyen önemli bir değişken olmadığını, ancak Linder değişkeninin katsayısının (β_3) bütün ülkelerde negatif ve istatistiki olarak anlamlı çıkması ise Linder'in teorisinin bu ülkelerin dış ticaretini açıklamada kullanılabilecek bir argüman olduğunu göstermiştir.

Linder'in teorisi birçok ampirik çalışmada Çekim Modeli çerçevesinde genişletilmiş hali ile de test edilmiştir. Çekim Modeli, ülkelerin uluslararası arenada dış ticaret akımlarını analiz etmede kullanılan bir yöntemdir. İlk olarak Walter Isard (1954) tarafından "*Location Theory and Trade Theory*" adlı eseriyle ortaya atılmıştır. Model ismini, Sir Isaac Newton (1687)'un ünlü çekim yasasından almıştır ve yasa, aşağıda belirtilen denklik yardımıyla formülize edilmiştir. Fizik'teki çekim yasasına göre iki cisim arasındaki çekim kuvveti (F_{ij}) cisimlerin kütlelerinin (M_i ve M_j) çarpımıyla doğru, aralarındaki uzaklığın karesiyle (D_{ij}) ters orantılıdır. Formülden de görüldüğü gibi büyüklük ve uzaklık, çekim modelinin temel değişkenleridir. Ancak uygulamada duruma uygun nicel ve nitel değişkenlerle "genişletilmiş" olarak adlandırılan model biçimleri yaygın olarak kullanılmaktadır.

$$F_{ij} = \frac{G.M_i.M_j}{D_{ij}^2}$$

Bu denklemin uluslararası ticaret akımlarına uygulanmış şeklinde, F_{ij} i ve j ülkeleri arasındaki ticaret akımlarını M_i ve M_j ülkelerin ekonomik büyüklüklerini (örneğin GSYİH), D_{ij} ise iki ülke arasındaki uzaklığı ve G ise Newton'un denkleminde olduğu gibi bir sabiti temsil etmektedir. Formülün her iki tarafının logaritması alındığında ise aşağıdaki denklemi elde ederiz ve denklem bu haliyle en basit ve yalın olarak çekim modelini temsil etmektedir:

$$\log F_{ij} = \log(G) + \log(M_i) + \log(M_j) - \log(D_{ij})$$

Bu model ayrıca ticaret anlaşmalarının ve NAFTA, DTÖ gibi örgütlerin etkinliğini test etmek için de uluslararası iktisat literatüründe yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Modele göre iki ülke arasındaki ticaret hacmi ülkelerin büyüklüklerinin artan, aralarındaki uzaklıkların ise azalan bir fonksiyonudur.

Ata (2012), “*Türkiye’nin İhracat Potansiyeli: Çekim Modeli Çerçevesinde Bir İnceleme*” isimli çalışmasında 1980-2009 yılları arasında Türkiye’nin 67 ülke ile yapmış olduğu ticaretin yapısını çekim modeli yardımıyla incelemiştir. Ata (2012) kurmuş olduğu modelinde ülkeler arası uzaklığın, ülkelerin komşu olup olmamasının, ülkelerin aynı dili konuşup konuşmamalarının, ülkelerin geçmişte kolonyal bir bağ içerisinde olup olmamalarının, ülkelerin nüfus büyüklüklerinin ve ülkelerin para birimleri arasındaki reel kur endekslerinin i ülkesinden j ülkesine yapılan reel ihracatı nasıl etkilediği üzerine odaklanmıştır. Modelin katsayı tahmin sonuçlarına göre, Türkiye’nin dış ticareti, ticaret ortağı ülkenin ekonomik büyüklüğünden (GSMH değeri), nüfus büyüklüğünden ve ortak dil yapısından olumlu; ticaret ortağı ile aralarındaki uzaklıktan, reel kur endeksinden ise olumsuz yönde etkilenmektedir. Ortak ülkenin geçmişte Türkiye ile birlikte aynı devletin parçası olması da ticareti olumlu yönde etkileyen faktörlerden iken komşuluk ise Türkiye’nin ticaretini artırıcı bir faktör olarak tahmin edilmemiştir. Bu sonuç, Türkiye’nin komşu ve çevre ülkelerle ticaretinde kullanılmayan büyük bir potansiyelin var olduğu şeklinde yorumlanmıştır.

Thapa (2012), “*Nepal’s Trade Flows: Evidence from Gravity Model*” isimli makalesinde Nepal’in başlıca 19 ticaret ortağı ülkeyle aralarındaki ticaretin yapısını Çekim modeli yardımıyla incelemiştir. Yatay kesit veri analizinin kullanıldığı çalışmada aşağıdaki regresyonlar tahmin edilmiştir:

$$\ln(T_{ij}) = \beta_0 + \beta_1 \cdot \ln(Y_i \cdot Y_j) + \beta_2 \cdot \ln(D_{ij}) + \varepsilon_{ij}$$

$$\ln(T_{ij}) = \beta_0 + \beta_1 \cdot \ln(Y_i \cdot Y_j) + \beta_2 \cdot \ln\left(\frac{Y_i}{P_i} \cdot \frac{Y_j}{P_j}\right) + \beta_3 \cdot \ln(D_{ij}) + u_{ij}$$

Regresyonlardaki T_{ij} i ve j ülkeleri arasındaki ticaret akımlarını göstermekte, ihracat ile ithalatın toplamından oluşmaktadır. D_{ij} ülkelerin başkentleri arası uzaklıklarını temsil ederken Y_i ve Y_j sırasıyla i ve j ülkelerinin GSMH sini, Y/P_i ve Y/P_j ise sırasıyla ülkelerin kişi başı GSMH değerlerini temsil etmektedir. Ampirik sonuçlar, ülkelerin büyüklüklerinin ve ülkeler arası uzaklık faktörünün ticaret hacmi üzerinde önemli değişkenler olduğu yö-

nünde bulgular ortaya koyarken, modele sonradan ilave edilen ülkelerin kişi başı gelir değişkeninin ise ülkelerin ticaret hacmi üzerinde anlamlı bir değişken olmadığını ortaya koymuştur. Böylece Çekim modelinin Nepal ekonomisinin 2009 yılı ticaret paternini açıklamada uygun bir argüman olduğu savunulmuştur.

Karagöz (2011), “*Göç-Ticaret İlişkisi: Panel Çekim Modeli*” başlığını taşıyan çalışmasında Türkiye’den diğer ülkelere giden göçmen sayısının bu ülkelerle Türkiye arasındaki ticaret hacmi üzerindeki etkisini araştırmıştır. Bu amaç doğrultusunda 2000-2005 dönemine ait panel data analizini tahmin metodu olarak seçen Karagöz (2011), genişletilmiş çekim modelini kullanmıştır. Karagöz (2011) bağımlı değişken olarak ihracat, ithalat ve bunların toplamı olan dış ticaret hacmini ayrı ayrı ülkelerin büyüklükleri, aldıkları Türkiye’li göçmen sayısı ve Türkiye ile aralarındaki uzaklık üzerine regresyon modeli kurmuştur. Tahmin sonuçlarına göre GSYİH ve nüfus miktarı ile temsil edilen büyüklük, ikili ticaret üzerinde olumlu bir etkiye sahipken, uzaklık faktörü ise ikili ticaret üzerinde olumsuz bir etkiye sahiptir. Ekonomik büyüklüğün kişi başı GSYİH ile ölçüldüğü durumda ise, kişi başı GSYİH’ nin ihracat ve ithalat üzerinde genişletici, bu değişkenlerin toplamı olan dış ticaret hacmi üzerinde ise daraltıcı bir etki yarattığı bulgusuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla genişletilmiş çekim modeli, 2000-2005 yılları arası Türkiye ekonomisi için göç-ticaret ilişkisini açıklamada uygun bir argüman olarak değerlendirilmiştir.

Karagöz ve Karagöz (2009), “*Türkiye’nin Küresel Ticaret Potansiyeli Çekim Modeli Yaklaşımı*” isimli makalelerinde yatay kesit verilerine dayalı çekim modelini kullanarak 2005 yılı için Türkiye’nin 169 tane ülke ile olan ticaretinin yapısını incelemişlerdir. Bunun için Türkiye’nin i ülkesi ile ticaret miktarının, i ülkesinin GSMH’si, i ülkesinin nüfusu, i ülkesinin Türkiye’ye uzaklığı ve 5 tane kukla değişkeni üzerine regresyonu kurulmuştur. Çalışmada kukla değişkenleri belirlenirken partner ülkenin AB üyesi olup olmaması, partner ülkenin Türkiye ile kültürel ve tarihsel yakınlığının olup olmaması, partner ülkenin Türkiye ile sınırının olup olmaması, partner ülkenin Müslüman ülke olup olmaması, Karadeniz Ekonomik İşbirliği (KEİ) Örgütü’ne üye ülke olup olmaması durumları göz önünde bulundurulmuştur. Modelin tahmin sonuçlarına göre, Türkiye’nin ikili dış ticaret hacmi, ticaret yapılan ülkenin ekonomik büyüklüğünden olumlu, nüfusundan ve aradaki uzaklıktan olumsuz yönde ve istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde etkilenmektedir. Kukla değişkenlerden; ortak ülkenin Türkiye ile tarihsel yakınlık içinde olması, İslam ülkesi olması,

AB ve KEİ üyesi olması ticareti olumlu yönde etkilerken, komşuluk ise ticaret üzerinde anlamlı bir etkide bulunmamaktadır.

Rahman (2003), “*A Panel Data of Bangladesh’s Trade: The Gravity Model Approach*” isimli çalışmasında Bangladeş’in dış ticaretinin ticaret yaptığı ülkelerin ekonomik büyüklüğünden, kişi başı GSMH’ sinden ve ticari açıklıklarından olumlu yönde etkilendiğini, taşıma maliyetlerinden ise olumsuz yönde etkilendiğini ortaya koymuştur. Ayrıca Rahman (2003) modele dahil ettiği bir diğer değişken olan Bangladeş ile ticari ortağı arasındaki döviz kurunun ise Bangladeş’ in dış ticareti üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Ram ve Prasad (2007), “*Assesing Fiji’s Global Trade Potential Using the Gravity Model Approach*” isimli çalışmalarında Çekim modeli yardımıyla 2005 yılı Fiji ekonomisinin küresel ticaret potansiyelini araştırmışlardır. Yatay kesit verilerin kullanıldığı ampirik çalışmada yazarlar, Fiji’nin ticaret potansiyelinin en yüksek olduğu bölgenin Asya-Pasifik ülkeleri olduğunu, bunu sırasıyla Batı Avrupa ve Kuzey Amerika’nın izlediğini tespit etmişlerdir (Karagöz ve Karagöz 2009: 132).

Simwaka (2006), “*Dynamics of Malawi’s Trade Flows: a Gravity Model Approach*” isimli çalışmasında Malavi için başlıca ticari ortakları arasındaki ticaret akımları üzerinde etkili olan faktörleri araştırmıştır. Ampirik sonuçlardan ekonomik büyüklüğün, coğrafi uzaklığın ve döviz kuru oynaklığının Malavi ekonomisinin dış ticareti üzerinde etkili olduğu, kukla değişkenler olarak modele eklenen komşuluk ve bölgesel iktisadi anlaşmaların ise etkili olmadığı tespit edilmiştir.

Genç vd. (2011), “*Karadeniz Ekonomik İşbirliği Bölgesi’nde Ticaret Akımlarının Belirleyicileri: Çekim Modeli Yaklaşımı*” başlığını taşıyan makalelerinde, 1997-2007 dönemi için tesadüfi etkiler modeli ile KEİ bölgesindeki ticaret akımlarının belirleyicilerini araştırmışlardır. Çalışmada, üye ülkelerin ekonomik büyüklüklerinin ticaret akımları üzerindeki etkisinin ortak sınır ve dile sahip olmalarının ticaret akımları üzerindeki etkisine göre daha büyük olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca çalışmadan elde edilen diğer sonuca göre, ülkeler arası uzaklık ticaret akımları üzerinde negatif yönlü bir etkiye sahiptir.

Karagöz ve Saray (2010), “*Trade Potential of Turkey with Asia-Pacific Countries: Evidence from Panel Gravity Model*” isimli makalelerinde 2001-2005 yılları arasında Asya-Pasifik Ekonomik İşbirliği Örgütü (APEC)’ne üye olan 23 tane ülkeyle Türkiye arasındaki ticaretin belirleyenlerini Çekim modeli yardımıyla araştırmışlardır. Rassal etki mode-

lini kullanan Karagöz ve Saray (2010), Türkiye ile APEC üyesi ülkeler arasındaki ticaretin (ihracat ve ithalat toplamı), ülkelerin ekonomik büyüklüklerinden olumlu; ülkelerarası uzaklıktan olumsuz etkilendiğini; nüfus büyüklüğünden ise etkilenmediği sonuçlarına ulaşmışlardır.

Antonucci ve Manzocchi (2006), “*Does Turkey Have A Special Trade Relations with The EU? A Gravity Model Approach*” isimli çalışmalarında 1967-2001 dönemi için Türkiye’nin dış ticaretini Çekimi modeli kullanarak analiz etmişlerdir. Çalışmada Türkiye’nin ihracat ve ithalat değeri ayrı iki regresyonda bağımlı değişken olarak seçilmiş ve bağımsız değişkenler olarak da Türkiye ve diğer ülkenin GSYİH’ leri toplamı, görece faktör donanımları, coğrafi uzaklıkları, benzerlik endeksi değişkenlerine ilaveten GB üyeliği, AB üyeliği ve komşuluk kukla değişkenleri kullanılmıştır. Analiz sonucunda çekim modelinin Türkiye’nin ticaret kalıbını açıklamada uygun bir argüman olduğu ve 1963’de imzalanan Ortaklık Anlaşması ile 1996 yılında GB anlaşmalarının Türkiye-AB arasındaki ticareti artırıcı yönde etki yapmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Rivero ve Said (2008), “*Turkish Trade Flow and the EU: A Study of Potential Membership*” isimli çalışmalarında AB üyeliğinin Türkiye’nin 1995-2005 dönemindeki dış ticaret hacmi üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Çalışmanın bağımlı değişkeni olarak Türkiye’nin seçilen diğer ülkelerden yaptığı ithalat miktarı kullanılmıştır. Bağımsız değişkenler olarak GSYİH, kişi başı GSYİH, uzaklık ve kukla değişkenler kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan kukla değişkenler; dil ve kültür kukla değişkeni; sınır komşuluğu kukla değişkeni ve ekonomik bloklara üyelik kukla değişkenleridir. Yapılan analizde Türkiye’nin AB üyeliğinin ticaret hacmini artırmada önemli bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır.

Do (2006), “*A Gravity Equation for Trade Between Vietnam and Twenty-Three European Countries*” isimli makalesinde 1993-2004 döneminde Vietnam’ın 23 Avrupa ülkesi ile yaptığı ticaretin yapısını Çekim modelini kullanarak analiz etmiştir. Bağımlı değişken olarak toplam ticaret hacmi seçilirken, bağımsız değişkenler olarak ise Vietnam ve ticari ortaklarının GSYİH’ leri, Vietnam ve ticaret partnerlerinin nüfusu, Vietnam ile ticaret partnerleri arasındaki reel döviz kuru, Vietnam ve ticaret partnerleri arasındaki coğrafi uzaklık ve kukla değişken olarak da tarihsel bağlantı seçilmiştir. Çalışma sonuçları ekonomik büyüklüğün, Pazar büyüklüğünün ve reel döviz kurunun ticaret hacmi üzerinde önemli etkilere neden olduğu yönüyle; uzaklık ve tarihsel bağlantı faktörlerinin ise ticareti açıklamada yetersiz olduğu yönündedir.

Kang (2006), “*International NICs Trade and the Linder Hypothesis*” adlı çalışmasında Hong-Kong, Singapur, Tayvan ve Kore’den oluşan yeni sanayileşmiş ülkelerin 1980-1999 dönemi için ticaret paternini Linder’in hipotezi çerçevesinde Çekim modelini kullanarak test etmiştir. Çalışmada ticari ortaklar arasındaki ticaret paterninin bir belirleyeni olarak kişi başı gelir farklılıkları kullanılmıştır. Kang (2006) aşağıdaki denklemi tahmin etmiştir.

$$\ln Ratio_{ijt} = \alpha + \beta_1 \ln Linder_{ijt} + \beta_2 \ln Sy_{ijt} + \beta_3 \ln Dis_{ij} + \beta_4 \ln Exr_{ijt} + \beta_5 \cdot Dasia + \beta_6 \cdot Deurope + \beta_7 \cdot Dna + \varepsilon_{ijt}$$

Regresyonda i, yeni sanayileşmiş ülkeyi, j ise potansiyel ticaret partnerini temsil etmektedir. Denklemden yer alan $Ratio_{ijt}$ t zamanda i ülkesinden j ülkesine yapılan ihracatın ülkelerin GSYİH’ lerinin toplamına oranını; $Linder_{ijt}$ t zamanda ticari partnerler arasındaki kişi başı gelir farklılıklarının ülkelerin kişi başı gelirlerinin toplamına oranını; Sy_{ijt} t zamanda her iki ülkenin kişi başı gelirlerinin toplamını; Dis_{ij} iki ülke arasındaki uzaklığı; Exr_{ijt} t zamanda potansiyel ticari ortak j’ nin dolar cinsinden nominal döviz kurunu temsil etmektedir. Ayrıca modele, ülkelerin aynı bölge grubuna ait olup olmadıklarını gösteren gölge (dummy) değişkenler ilave edilmiştir. Tahminler, Linder hipotezinin istatistiksel olarak anlamlı ve beklenildiği gibi ülkeler arasındaki ticaret paterninin ülkelerin kişi başı gelirlerindeki benzerliğe bağlı olduğu ve iki ülke arasındaki sanayi mallarının ticaretinin düzeyinin ülkelerin kişi başı gelirlerindeki farklılıklarla ters orantılı olduğu yönünde gerçekleşmiştir.

Mcpherson vd. (2001), “*International Trade and Developing Countries: An Empirical Investigation of the Linder Hypothesis*” isimli çalışmalarında Etiyopya, Kenya, Runda, Sudan ve Uganda’nın 1984-1992 dönemi dış ticaret yapılarında Linder hipotezinin geçerliliğini test etmişlerdir. Bu amaçları doğrultusunda sabit etkiler Tobit modelini kullanan Mcpherson vd. (2001), bağımlı değişken olarak ticaret yoğunluğunu temsilen ele alınan beş ülkenin ticari ortaklarından yaptığı ithalat miktarı seçilmiştir. Bağımsız değişken olarak ticari ortağın reel GSYİH’ si, ticari ortağın reel döviz kuru, Linder etkisini ölçmek için ülkeler arası kişi başı GSYİH düzey farklılığı kullanılmıştır. Yapılan ampirik çalışma sonuçları, ele alınan beş ülkenin Linder (1961)’ in öngördüğü gibi kişi başı gelir seviyelerine yakın ülkelerle daha yoğun ticari ilişkiler içerisinde olduğunu göstermiştir.

Rauh (2010), “*Empirical Analysis of the Linder Hypothesis: The Case of Germany’s Trade Within Europe*” isimli makalesinde Almanya’nın 46 Avrupa ülkesi ile 2002-2007

yılları arasında yaptığı ticaretin belirleyenlerini Linder'in hipotezi kapsamında araştırmıştır. Çalışmada iki ayrı regresyon kurularak bağımlı değişken olarak; Almanya'nın i ülkesinden yaptığı ithalat ve i ülkesinin Almanya'ya yaptığı ihracat değişkenleri kullanılmıştır. Bağımsız değişkenler olarak Linder etkisi olarak adlandırılan t zamanda Almanya ile ticari ortaklarının kişi başı gelir farklılığı; Almanya'nın ticari ortağının AB üyesi olup olmadığını belirten AB kukla değişkeni; Almanya'nın ticari ortağının reel GSYİH'si ve göreceli fiyat değişimlerini dikkate almak adına ticari ortağın Euro cinsinden reel döviz kuru kullanılmıştır. Ampirik sonuçlar beklentilere uygun olarak reel döviz kuru ve Linder etkisinin bağımlı değişkenler üzerinde negatif; ticari ortağın ekonomik büyüklüğünün ise pozitif etkide bulunduğu yönündedir. Böylece yapılan ekonometrik analiz, Linder hipotezini destekleyici yönde bulgular ortaya koymuştur.

Golovko (2009), "*Çekim Modeli: Avrasya Ülkelerinin Dış Ticareti*" isimli çalışmasında 1994-2005 yılları arasında 9 tane Avrasya ülkesinin dış ticaret yapısını Çekim modeli aracılığıyla incelemiştir. Modelin açıklanan değişkeni, Avrasya ülkeleri ile ticari partnerleri arasındaki toplam ticaret hacmi iken açıklayıcı değişkenleri ise t zamanında Avrasya ülkelerinin ve ticari partnerlerinin nominal GSMH'leri, t zamanında Avrasya ülkelerinin ve ticari partnerlerinin kişi başına düşen GSMH'leri, Avrasya ülkeleri ile ticari partnerleri arasındaki uzaklık ve t zamanında Avrasya ülkeleri ile ticari partnerlerinin kişi başına düşen GSMH düzeylerinin farklılığı ile temsil edilen Linder etkisi değişkenleridir. Ayrıca modele ortak dil, ortak sınır ve ele alınan ülkelerin aynı ekonomik birliğe üye olup olmadıklarını belirten üç farklı kukla değişkeni ilave edilmiştir. Yapılan ampirik çalışma sonuçları, çekim modelinin Avrasya ülkelerinin dış ticaretini açıklamada yetersiz olduğu yönündedir. Ayrıca çalışma sonuçları, sınır komşuluğunu temsil eden ortak sınır kukla değişkeninin anlamsız olduğunu ve ortak dil kukla değişkeninin ise zaman içinde anlamlılığını kaybettiğini destekleyici bulgular ortaya koymuştur.

Dakal vd. (2009), "*Another Empirical Look at the Theory of Overlapping Demands*" isimli çalışmalarında sanayi mallarının ticaretinin kişi başı gelir düzeyleri ve talep yapıları benzer ülkelerde daha yoğun olacağını savunan Linder (1961)'in teorisini Endonezya, Malezya, Filipinler, Güney Kore ve Tayland için 1997, 1999, 2001, 2003 ve 2005 yılları kapsamında sabit etkiler panel data analizini kullanarak test etmişlerdir. Tahmin ettikleri modelin bağımlı değişkeni olarak ele alınan ülkelerin ticari ortaklarına yaptıkları ihracatın ülkelerin GSYİH'lerinin toplamı içindeki payı esas alınmıştır. Modelin bağımsız değiş-

kenleri olarak ülkelerin kişi başı gelirlerinin farklarının toplamları içindeki payı, ülkelerin kişi başı gelirlerinin toplamı, iki ülke arasındaki uzaklık ve ülkenin ASEAN' a üye olup olmadığını belirten kukla değişken kullanılmıştır. Çalışma sonuçları, beklentilere uygun şekilde uzaklık faktörünün istatistiksel olarak anlamlı ve negatif, ASEAN değişkeni istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif olduğu yönündedir. Linder'in hipotezinin geçerliliğinin tespit edileceği kişi başı gelir farklılıkları değişkeninin katsayısı ise 1995 yılı hariç istatistiksel olarak anlamsız ve pozitif işaretli olarak tahmin edilmiş, böylece bu çalışmada Linder'in hipotezinin geçerliliği reddedilmiştir.

Haq ve Meilke (2008), "*Differentiated Agri-Food Product Trade and the Linder Effect*" isimli çalışmalarında 52 tane gelişmiş ve gelişmekte olan ülkenin 1990-2000 yılları arasında 37 tane farklılaştırılmış tarım ve gıda ticaretinde Linder'in hipotezinin geçerliliğini sınınamışlardır. Linder etkisini temsilen ticari ortakların kişi başı gelir farklılıkları ve Ballasa eşitsizlik indeksi kullanılmış, tahmin metodu olarak da EKK ve Tobit tahmincisi tercih edilmiştir. Tahmin sonuçları, farklılaştırılmış tarım ve gıda ürün ticaretinde Linder etkisi için güçlü kanıtlar ortaya koyamamıştır.

Lee vd. (2012), "*Does the Linder Hypothesis Hold for Service Trade*" başlıklı makalelerinde 20 tane endüstrileşmiş ülkenin 23 tane endüstrileşmiş, 167 tane gelişmekte olan ülke ile gerçekleştirdiği hizmet ithalatının belirleyenlerini Linder'in hipotezi çerçevesinde araştırmışlardır. Modelin açıklayıcı değişkenlerini ülkelerin GSYİH'leri, ülkeler arası uzaklık ve Linder değişkeni olarak tanımlanan iki taraflı ticaret eden ülkelerin kişi başı GSMH'lerinin farklarının karesi oluşturmaktadır. Ayrıca modele ortak dil, sınır ve sömürge kukla değişkenleri ilave edilmiştir. Ampirik sonuçlar, endüstrileşmiş ülkeler arasındaki hizmet ticaretinde Linder'in hipotezini destekleyici sonuçlar vermemiştir. Linder değişkeninin endüstrileşmiş ülkelerin ticareti üzerindeki etkisi negatif, ancak istatistiksel olarak anlamlı değilken gelişmekte olan ülkelerin ticareti üzerindeki etkisi ise pozitif ve %5 düzeyinde anlamlıdır. Dolayısıyla her iki durumda da Linder'in hipotezi doğrulanamamıştır. Diğer açıklayıcı değişkenlerden uzaklık, hizmet ticareti üzerinde negatif ve istatistiksel olarak anlamlı etkiye sahipken kukla değişkenlerden sadece sömürge kukla değişkeninin ticaret üzerinde olumlu etkiye sahip olduğu gözlenmiştir.

Guo (2006), "*Linder's Hypothesis Revisited: A Study of China and 13 Other Countries in Three Different Income Groups From 1981 to 2004*" başlıklı tez çalışmasında Çin ile 13 tane yüksek, orta ve düşük gelirli ülke grubu arasındaki 1981-2004 dönemine ait

ticaret gidişatını Linder'in hipotezi aracılığıyla test etmiştir. Tahmin edilen modelin bağımlı değişkeni, t zamanında i ülkesinden j ülkesine yapılan ihracat iken bağımsız değişkenleri olarak i ve j ülkelerinin GSYİH'leri, iki ülke arasındaki coğrafi uzaklık, i ve j ülkelerinin kişi başı GSYİH'lerinin logaritmik farklarının karesini temsilen Linder değişkeni seçilmiştir. Yapılan ampirik çalışma, yüksek ve orta gelirli ülke grubu için Linder hipotezini destekleyici sonuçlar verirken; düşük gelirli grup için destekleyici sonuçlar vermemiştir.

4. Kurumsal Model Kapsamında Kurumsal Faktörler ve Dış Ticaret İlişkisi: İktisat Yazınına Bir Katkı

Bilindiği üzere standart iktisadi büyüme kuramları, ülkelerin büyüme süreçlerinde rol oynayan iktisadi faktörlere verdikleri önem açısından birbirlerinden farklılık göstermektedirler. Nobel ödüllü Amerikalı iktisatçı Douglass Cecil North, ülkelerin gelir farklılıklarının nedenleri üzerinde durarak standart büyüme kuramlarını eleştirmiştir. North (2002)'a göre ülkelerin kalkınma ve büyüme süreçlerinde farklı performans sergilemelerinin temelinde kurumsal teşvik yapıları önemli bir yer tutmaktadır (Biber 2010).

Genel olarak kurumsal bakış açısı, kurumları, insanlar arasındaki etkileşimi şekillendiren, yine insanlarca oluşturulmuş kurallar ve kısıtlamalar olarak tanımlamaktadır. North'un tanımına göre ise kurumlar, gündelik yaşamı bir yapıya kavuşturarak belirsizliği azaltır ve bireysel etkileşime rehberlik eder. North'un bir diğer tanımlamasına göre kurumlar, belirsizliklerin ve eksik bilginin hakim olduğu piyasada, bireylerin başka iktisadi aktörlerin nasıl karar verecekleri yönünde beklentilerini oluşturmalarına yardımcı olan bir tür oyunun kurallarıdır (North 2002'den Aktaran Biber 2010).

Ekonomik faktörlerin dışında kalan ve politik çerçeve ile yatırım ortamını iyileştiren politikalardan oluşan belirleyiciler olarak tanımlanan kurumsal faktörler, yabancı yatırımcıların piyasaya girişini ve yatırım işlemlerini, yabancı ortaklıkların işleyişini ve piyasa fonksiyonlarını iyileştiren idari yapı, kurallar ve düzenlemelerden oluşan bir bütündür. Öte yandan kurumsal faktörler yatırım teşviklerini, yatırım sonrası kamu hizmetlerini ve iş ortamında işlem yapmayı kolaylaştıran gelişmeleri de kapsamaktadır (Demirtaş 2005).

Dolayısıyla kurumsal değişkenler, North'un tanımında olduğu gibi yatırım ve iş yapma maliyetlerini düşürerek yabancı yatırımcılar açısından ev sahibi ülkedeki belirsiz ortamın azalmasına yol açar. Böylece güvenli bir yatırım ortamının oluşmasını sağlar. Bu

bağlamda iktisat literatüründe kurumsal faktörlerin doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisini araştırmaya yönelik çok sayıda ampirik çalışma mevcuttur.

Doğrudan yabancı yatırımları artırmaya yönelik politikaların nihai amacı yerli ekonomiyi canlandırmak, büyümeyi sürdürülebilir hale getirmektir. Bu amacın gerçekleşme kanallarından biri de ihracat kanalıdır. Çünkü büyümenin önemli bir ayağı ihraç ürünlerinin çeşitlenmesi, dış piyasalarda rekabet edebilirlik ve yeniliklerin kovalanmasıdır. Bütün bunların sonucunda büyük ölçüde yeni bir üretim tekniği, yeni bir ürün veya yeni bir organizasyon anlayışı şeklinde ülkeye giren yabancı sermayeye katkıda bulunacağı açıktır. Dolayısıyla iktisadi bir öngörü olarak dış ticaret ile yabancı sermaye akışı arasında bir ilişki olacağı açıktır (Karagöz ve Karagöz 2006).

İktisat yazınında; doğrudan yabancı yatırımlar ile teknoloji transferinin artacağı, sanayi sektöründe verimlilik ve rekabet artışı sağlanacağı, bu artışların ise yüksek kaliteli ürünlerin üretim maliyetini düşürerek üretim düzeyini uyaracağı ifade edilmektedir. Bu şekilde hizmet ve bilgi paylaşımının kolaylaşacağı ve ülkelerin ihracat performansının artacağı belirtilmektedir. Başka bir açıdan, doğrudan yabancı yatırımlar girişinin emek piyasasında arz fazlasının oluşmasına neden olarak reel ücretlerin düşmesine yol açacağı, böylece yerli ve yabancı firmaların bu ucuz işgücünü istihdam etmesine neden olacağı belirtilmektedir. Dolayısıyla bu yolla da doğrudan yabancı yatırımları, ülkelerin ihracata yönelik üretime yönelmelerine neden olacaktır (Göçer vd. 2013).

Türkiye’de 1980’den bu yana benimsenen dışa açık bir büyüme stratejisi ile liberalleşme sürecinde birçok alanda yapıldığı gibi doğrudan yabancı sermaye alanında da önemli değişiklikler yapılmıştır. Türkiye bu değişikliklerle, küreselleşme sürecinin en hızlı gelişmesini gösteren doğrudan yabancı sermaye yatırımlarından daha fazla pay almak ve bunu ekonomik kalkınmasında seferber etmek istemektedir. Gerçekten de doğrudan yabancı sermaye yatırımları, özellikle yöneldiği gelişmekte olan ekonomilere sadece getirdiği ek sermaye ile üretim kapasitesine ve ona bağlı olarak istihdam açısından değil aynı zamanda sağladığı yeni teknolojilerle üretim yapısının modernleşmesine ve dinamizm kazanmasına da ciddi katkı sağlamaktadır. 1980’den sonra anlamlı bir gelişme gösteren Türkiye’ye yönelik doğrudan yabancı sermaye girişleri, daha önemli bir artışı 1990’lı yıllar boyunca gerçekleştirdi. 2000’li yılların başında mevcut çizgisini koruduğu anlaşılan doğrudan yabancı yatırımlarının, sonraki yıllarda Türkiye’nin AB ile olan müzakere süreci yoluyla daha da hız kazanacağı beklenmektedir (Karagöz ve Karagöz 2006).

Literatür taramalarından hareketle Türkiye'nin doğrudan yabancı yatırımları ile kurumsal değişkenler arasındaki ilişkinin araştırıldığı pek çok çalışmaya rastlanılmasına rağmen Türkiye'nin dış ticaret potansiyelini analiz eden çalışmalar içerisinde kurumsal faktörler ile arasındaki ilişkiyi ele alan ampirik çalışmaların olmadığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla çalışmanın ekonometrik analiz bölümünde kurumsal iyileşmeler sonucu ekonomik aktivitelerde yaşanan belirsizlik azalışının ev sahibi ülkenin sanayi üretiminde ciddi artışlara yol açabileceği iktisat öngörüsünden yola çıkarak Türkiye'nin dış ticaret potansiyeli ortaya konacaktır.

Türkiye'nin dış ticaret potansiyeli ortaya konarken bu başlıkta ele aldığımız kurumsal değişkenlerle doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki teorik ilişkiden yola çıkılmıştır. Kurumsal değişkenlerle dış ticaret arasındaki dolaylı ilişkinin yönü ve gücü Linder hipotezi kapsamında araştırılacak ve Türkiye'nin kurumsal iyilik düzeyi yüksek olan ülkelerle daha yoğun ticari ilişkiler içinde olup olmadığı konusuna açıklık getirilecektir. Bu bağlamda tahmin edeceğimiz modellerin sonuçlarının literatürde bir ilk olması beklendiğinden tarafımızca iktisat yazınına katkıda bulunacağı öngörülmektedir.

Çalışmanın ekonometrik bölümündeki kurumsal faktörler, Dünya Bankası tarafından yayınlanan Kaufmann, Kraay, Mastruzzi (2010)'nin çalışmasından elde edilmiştir. Kaufmann, Kraay, Mastruzzi (2010)'nin çalışmasında yer alan kurumsal değişkenler aşağıda maddeler halinde sıralanmıştır:

- Söz hakkı ve hesap verilebilirlik
- Politik istikrar ve şiddetin yokluğu
- Bürokrasinin etkinliği
- Düzenlemelerin kalitesi
- Hukukun üstünlüğü ve
- Yolsuzlukla mücadele

Yukarıda sıralanan altı tane kurumsal değişkene ait tanımlamaları verecek olursak; söz hakkı ve hesap verilebilirlik (voice and accountability) değişkeni, ülke vatandaşlarının hükümet seçimine ne ölçüde katılabildiğini göstermektedir. Söz hakkı ve hesap verilebilirlik değişkeni, ifade özgürlüğü ve katılım özgürlüğünün yanı sıra medyanın bağımsızlığını ölçmede de kullanılan bir kurumsal değişken olarak karşımıza çıkmaktadır (Kaufmann vd.

2010). Dolayısıyla söz hakkı ve hesap verilebilirlik değişkeni, bir ülkenin ne derece demokratik bir yönetime sahip olduğunu da göstermektedir. Bu açıdan politik sorgulamanın ve hesap verilebilirlik sürecinin olmadığı ya da etkin bir şekilde işlenmediği ülkelerde politik istikrarsızlık ve şiddet olaylarının arttığını ve bu durumun iktidarın el değiştirmesine ve yetkililerin görevlerinden ayrılmalarına kadar devam ettiğini görmekteyiz (Kırgızistan Örneği).

Politik istikrar ve şiddetin yokluğu (political stability and absence of violence) değişkeni ise iktidar olan hükümetin anayasal olmayan yöntemlerle ve/veya yurtiçindeki mevcut şiddet veya terörizm yoluyla görevden alınması olasılığını içermektedir (Kaufmann vd. 2010).

Bir diğer kurumsal değişken bürokrasinin etkinliğidir (government effectiveness). Bürokrasinin etkinliği, kamu hizmetinin kalitesini, bürokratik yapının iyiliğini, kamu görevlilerinin ehil kişiler olmasını, kamu hizmetlerinin politik baskılardan bağımsız olmasını, hükümet politikalarının tutarlılığını ve hükümetin yapacağını garanti ettiği sözlerini yerine getirmedeki güvenilirliğini içerir. Daha iyi bir bürokratik yapı, işlemlerin daha hızlı gerçekleşmesini sağlayarak yabancı yatırımcıların iş ortamına girişlerini kolaylaştırır. Yatırım öncesi ve sonrası işlemlerin hızlanmasına neden olur. Aynı zamanda daha etkin bir bürokratik yapı, hükümetin ekonomi politikalarının sürdürülebilirliği konusundaki kararlılığını da içerdiğinden güvenli bir iş ortamının oluşumunu sağlar (Kaufmann vd. 2010'dan Aktaran Demirtaş 2005).

Diğer kurumsal değişken, düzenlemelerin kalitesi (regulatory quality) dir. Düzenlemelerin kalitesi, hem fiyat kontrolleri ve yetersiz banka denetimleri gibi piyasa yanlısı uygulamaların varlığını, hem de yabancı ticaretin ve iş ortamının gelişmesini engelleyen aşırı düzenlemelerin oluşturduğu belirsizliği ölçer (Kaufmann vd. 2010'dan Aktaran Demirtaş 2005).

Hukuk sistemi (rule of law) ise var olan kanun ve hukuk kurallarını, düzenlemeleri, kanunları uygulayan kurumları ve yargı sistemini içermektedir. Hukuk sisteminin iyi işliyor olması; hukuk sisteminin bağımsızlığı, hukukun üstünlüğü ilkesinin egemen olması ve herkesin kanunların önünde eşit olması anlamına gelir. Bahsedilen sistemin işleyişi ise, ÇUŞ'ların yeni piyasalara girme kararlarına önemli ölçüde etkide bulunur (Pournarakis ve Varsakeilis 2004: 81'den Aktaran Demirtaş 2005). Buradan hareketle doğrudan yabancı

yatırımlar üzerinde doğrudan etkiye neden olacak hukuk sisteminin iyi işler olması, dolaylı olarak da ülkenin dış ticaret yapısı üzerinde etkide bulunacaktır.

Son olarak yolsuzlukla mücadele (control of corruption) değişkeninde adı geçen yolsuzluk kavramı kamu gücünün ve kaynaklarının özel çıkarlar için kötüye kullanılması olarak tanımlanabilmektedir. Daha fazla doğrudan yabancı yatırım almak isteyen ülkelerin yolsuzlukla mücadele etmesi gerektiği şüphesizdir. Çünkü yolsuzlukla birlikte hukuk kuralları çığnemiş olur, güvenli yatırım ortamı ortadan kalkmış olur. Yolsuzluk maliyeti ile kamu hizmetleri pahalı hale gelir, dolaylı olarak fiyatların yükselmesi ile tüketiciye ek bir yükümlülük yüklenir.

Çalışmanın ekonometrik analiz kısmında bahsedilen bu altı kurumsal değişkenden temsilen söz hakkı ve hesap verilebilirlik değişkeni ile bürokrasinin etkinliği değişkenlerine yer verilecektir. İlgili değişkenlere ait endeksler yükseldikçe ülkede kurumsal kalitenin arttığını, daha düşük endeks değerlerine gidildikçe ise kurumsal kalitenin bozulduğunu söyleyeceğiz. Böylece Türkiye'nin dış ticaret potansiyeli değerlendirilirken, ticari partneri ile gerçekleştirdiği dış ticari ilişkilerinde, ticari partnerinin kurumsal kalitesinin etkisi de değerlendirilmiş olacaktır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN NEO-LİBERAL DÖNEMDE DIŞ TİCARET POTANSİYELİ

Temelleri II. Dünya Savaşı’na kadar uzanan özellikle 1980’li yıllarda teknoloji ve iletişim alanındaki gelişmelerle adından sıkça söz ettiren küreselleşme olgusuyla birlikte farklı bölgesel entegrasyonlar yoluyla kutuplaşan dünya, ticaret yapısı ile de dikkatleri üzerine çekmektedir. Ülkelerde yaşanan finansal serbestleşme, iletişim teknolojisi alanındaki gelişmelerin etkisi ve bilgi teknolojisindeki hızlı ilerlemeler, küreselleşme sürecine ivme kazandırmıştır. Küreselleşmenin yanı sıra dünya ekonomik ve siyasal hayatında meydana gelen değişimler de ulusal çıkarlarını her şeyin üstünde tutan gelişmiş ülkeleri, yine kendilerinin merkezi olduğu uluslararası bütünleşmelere gitme eğilimlerini hızlandırmaktadır.

Çalışmanın bu bölümünde Türkiye’nin 1980 yılından itibaren günümüze uzanan süreçte dış ticaret profili ortaya konduktan sonra ticari ilişkiler içinde olduğu dünya ülkeleriyle ve çeşitli ülkelere oluşturulmuş ekonomik entegrasyonlarla olan dış ticari ilişkileri ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

1.1980 Sonrası Türkiye’nin Dış Ticaret Analizi

Ülkeler varlıkları itibariyle, küreselleşen dünyada diğer dünya ülkeleri ile gerek siyasi gerek ticari gerekse ekonomik ilişkiler içinde bulunmaktadır. Mal ve hizmet ticaretini kapsayan dış ticaret, her ülke ekonomisinde olduğu gibi Türkiye’nin iktisadi gelişmesinde de sürükleyici bir role sahiptir.

Türkiye’nin dış ticaretinde yaşanan açık ve bu açığın zaman içinde giderek artması en önemli yapısal sorunların içinde yer almıştır. Türkiye’nin dış ticaret konusu ele alınırken 1980 yılından itibaren günümüze kadarki süreçte dış ticaret konusunda gerçekleşen gelişmelere yer verilerek, Türkiye’nin ayrıntılı dış ticaret profili ortaya konulacaktır.

1.1. Türkiye'nin 1980-2000 Dönemi Dış Ticareti

Dünyada gelişmekte olan birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de 1960 ve 1970'li yıllarda temel ekonomik kalkınma stratejisi olarak ithal ikameci stratejiler yoğun bir şekilde uygulanmıştır. Ancak beklenenin aksine, Türkiye ekonomisinde uygulanan ithal ikameci stratejinin ihracat ürünlerini teşvik etmek yerine iç talebi karşılamaya yönelik hale gelmesi sonucu ödemeler dengesinin kötüleşmesine yol açmıştır ve 1977 yılında ekonomik istikrar önemli derecede bozulmuştur. Böylece 1980 yılından itibaren Türkiye ekonomisinde dışa açılmaya yönelik adımlar atılmaya başlanmıştır (Özel 2011: 82-83).

Bu dönemde 24 Ocak 1980 Kararları, Türkiye'nin dış ticaretinde bir dönüm noktası olmuştur. İthal ikameci sanayileşme stratejisi terk edilerek ihracata dayalı sanayileşme stratejisi benimsenmiştir. Bu strateji ile ekonomi ihracata yönlendirilerek küreselleşen dünya standartlarının yakalanması ve sanayiye batı toplumlarının seviyesine ulaştırmak, hedef olarak belirlenmiştir. Bu amaç doğrultusunda dünya pazarında rekabet gücümüzün yüksek olduğu sektörlerin desteklenmesi hedeflenmiştir. Bunun yanı sıra ulaşım haberleşme ve diğer alt yapı çalışmalarına hız verilmiştir (Kıyak 2005: 11-12). Söz konusu program ile %32,7 oranında devalüasyon yapılarak günlük kur ilanı uygulamasına gidilmiştir. Sabit kur sistemi yerine esnek kur sistemi uygulamaya konulmuş, devletin ekonomideki payını küçülten önlemler alınmış, dış ticaret serbestleştirilmiş, ihracatı engelleyen faktörler kaldırılmış ve yabancı sermaye yatırımları teşvik edilmiştir (Varol 2003: 3; Hepaktan 2008: 3).

Bu politikalara bağlı olarak 1980 yılından itibaren ekonominin dışa açılması ile dış ticaret hacminin milli gelir içindeki payı hızla artmıştır. Bu gelişmelerde 1980 sonrasında ihracatta devlet denetiminin kaldırılması, tescil ve lisans uygulamalarının kaldırılması, kanun kararname, uluslararası anlaşmalarla ihracı yasak olan mallar haricindeki bütün malların ihracının serbest bırakılması ve ithali yasak malların sayısının düşürülmesi önemli rol oynamıştır (Gökalp 1998: 145).

Tablo 3.1, 1980-2000 yılları Türkiye'de gerçekleşen dış ticaret verilerini göstermektedir. Tablo 3.1'den görüleceği üzere 1980 yılından itibaren ihracat ve ithalat miktarları genel olarak artma eğilimi sergilemiştir. Buna bağlı olarak dış ticaret hacmi de artmıştır. İhracatın ithalatı karşılama oranına bakıldığında ise 1980 yılında %36,8 olan oranın, 1981 yılından itibaren %50 ile %70 arası değerler olarak artış trendi izlediği görülmektedir. Bu gelişmede kuşkusuz, 24 Ocak 1980 Kararları ile 6 Kasım 1983 yılında siyasi seçimle göre-

ve başlayan hükümetin bu kararları destekler nitelikte uyguladığı serbest ekonomi politikaları önemli derecede rol oynamıştır.

1985 yılı İhracat rejimi ile ilk defa TL ile ihracat yapma imkanı getirilmiş, ekonomide nispi fiyat yapısının ihracat lehine değişmesi adına döviz kurunun piyasa koşulları içerisinde belirlenmesi politikası uygulanmış, ihracat gelirlerini artırmak amacıyla ürün çeşitlendirilmesine gidilmiştir. Katma değer oranı yüksek sanayi ürünlerinin ihracı özendirilmeye çalışılmıştır. Bu dönemde uygulanan ihracatı teşvik tedbirleri; ihracatçıya doğrudan katkılar sağlayan, ihracatçının girdi maliyetini düşüren ve ihracatın vergi sonrası karlılığını artıran olmak üzere üç grup halinde sıralanabilir (Gökalp 1998: 145-146):

İhracatçıya doğrudan katkılar sağlayan teşvikler:

- İhracatta vergi iadesi sistemi
- Destekleme fiyat istikrar fonundan yapılan ödemeler
- Kaynak kullanımı destekleme donu ödemeleri
- Navlun primi

İhracatçının girdi maliyetini düşürücü önlemler:

- Ucuz maliyetli ihracat kredisi
- İhracat karşılığı gümrük muafiyeti ve mal ithalatı imkanı
- Döviz tahsisi
- Dış ticaret sermaye şirketi uygulaması
- İhracat karşılığı dövizlerden mahsup

İhracatın vergi sonrası karlılığını artıracak önlemler:

- Katma değer vergisi muafiyeti
- Kurumlar vergisi muafiyeti
- Konut fonu muafiyeti
- Vergi, resim ve harç istinası

1990'lı yıllara gelindiğinde Körfez Krizinin çıkması ve 1991 yılında erken genel seçimlerin yapılması para politikalarının gevşemesine yol açmış, özellikle Körfez Krizi, ihra-

catı olumsuz yönde etkilemiştir. Tablo 3.1'den görüleceği gibi 1993 yılında dış ticaret açığı rekor sayılabilecek bir açık miktarına -14 milyar dolara- yükselmiştir. Dış ticaretteki rekor açık, uluslararası sermaye piyasalarında Türkiye'nin kredi notunun düşürülmesi ve iç piyasada dövize olan hücum ekonomide mali krizin başlamasına neden olmuştur. Krizin tüm sektörlerle yayılması, doların serbest piyasada devalüasyonu, üretimde düşmeler ve fiyatlarda yükselmeler sonucu halkın satın alma gücü ve ithalat talebi ciddi biçimde daralmıştır. Bu gelişmeler, TL'nin yabancı paralar karşısında değer kaybının hızlanmasına ve daha sonraki yıllarda da değer kaybının devam etmesine yol açmıştır (Sezgin 2009: 182).

1994 yılına gelindiğinde Türkiye ekonomisi ciddi boyutlara ulaşan bir iç borç baskısı altında kalmış, faiz oranlarındaki hızlı artış sonucu yurt dışından kısa süreli spekülasyon amaçlı sıcak para ülkeye girmiştir. Ekonomideki mevcut istikrarsızlıkları gidermek adına 5 Nisan 1994 kararları alınmış ve ekonominin hızla istikrara kavuşturulması ve bu istikrarı sürekli kılacak yapısal reformların gerçekleştirilmesi amaçlanmıştır. 5 Nisan 1994 istikrar programı çerçevesinde TL %39 oranında devalüe edilmiş, döviz kurları serbest bırakılmış ve kurlar 10 bankanın verilerine göre belirlenmeye başlanmıştır. İlaveten alınan daraltıcı önlemler sonrasında ithalatta %20,9'luk bir azalma sonucunda dış ticaret açığı 5,2 milyar dolara gerilemiş ve ihracatın ithalatı karşılama oranı ise %77,8'e yükselmiştir (Hepaktan 2008: 5-6).

Dolayısıyla Türkiye ekonomisi 5 Nisan Kararları sonrası 1995 ve 1996 yıllarında görece bir canlanma yaşamıştır. 1995 yılında 21 milyar dolar olan ihracat, 1996 yılında %7'lik bir artışla 23 milyar dolara, 1997 yılında %13'lük bir artışla 26,2 milyar dolara yükselmiştir. Türkiye, dış ticaret hacminde yaşadığı bu kısa süreli canlılığı, 1997 Uzak Doğu Krizi ve 1999 önemli sanayi bölgesinde yaşadığı deprem ile yitirmiştir. 1998 yılında ihracat, %2,7'lik bir artışla 26,9 milyar dolara yükselirken, 1999 yılında ise %1,4 azalarak 26,5 milyar dolara gerilemiştir. Tablo 3.1'den takip edilebileceği gibi 1995 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı %60,6 iken, 1996 yılında %53,2, 1997 yılında %54,1, 1998 yılında %58,7 ve 1999 yılında ise bu oran %65,4 olarak gerçekleşmiştir. İthalat rakamlarına bakıldığında ise ithalatın seyrinin 1995, 1996 ve 1997 yıllarına kadar artış, 1998 ve 1999 yıllarında ise düşme eğilimi gösterdiği görülmektedir. İthalatın 1995 yılından itibaren artış göstermesinde GB çerçevesinde AB ile Türkiye arasındaki dış ticaret işlemlerinde uygulanan gümrük vergileri, miktar kısıtlamaları ve eş etkili önlemlerin kaldırılması önemli derecede etkili olmuştur (Seymen 2000: 256). Genel olarak 1990'lı yılların ikinci yarısından itibaren

yaşanan bu olumsuz gelişmeler neticesinde Türkiye, IMF ile 3 yıllık bir yapısal program imzalamıştır.

Tablo 3.1 1980-2000 Yılları Arasında Türkiye'nin Gerçekleşen Dış Ticaret Rakamları

	İhracat		İthalat		Dış ticaret Dengesi	Dış ticaret Hacmi	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı
	Değer	Değişim	Değer	Değişim	Değer	Değer	
Yıllar	'000 \$	%	'000 \$	%	'000 \$	'000 \$	%
1979	2 261 195	-1.2	5 069 432	10.2	-2 808 236	7 330 627	44.6
1980	2 910 122	28.7	7 909 364	56.0	-4 999 242	10 819 486	36.8
1981	4 702 934	61.6	8 933 374	12.9	-4 230 439	13 636 308	52.6
1982	5 745 973	22.2	8 842 665	-1.0	-3 096 692	14 588 639	65.0
1983	5 727 834	-0.3	9 235 002	4.4	-3 507 168	14 962 836	62.0
1984	7 133 604	24.5	10 757 032	16.5	-3 623 429	17 890 636	66.3
1985	7 958 010	11.6	11 343 376	5.5	-3 385 367	19 301 386	70.2
1986	7 456 726	-6.3	11 104 771	-2.1	-3 648 046	18 561 497	67.1
1987	10 190 049	36.7	14 157 807	27.5	-3 967 757	24 347 856	72.0
1988	11 662 024	14.4	14 335 398	1.3	-2 673 374	25 997 422	81.4
1989	11 624 692	-0.3	15 792 143	10.2	-4 167 451	27 416 835	73.6
1990	12 959 288	11.5	22 302 126	41.2	-9 342 838	35 261 413	58.1
1991	13 593 462	4.9	21 047 014	-5.6	-7 453 552	34 640 476	64.6
1992	14 714 629	8.2	22 871 055	8.7	-8 156 426	37 585 684	64.3
1993	15 345 067	4.3	29 428 370	28.7	-14 083 303	44 773 436	52.1
1994	18 105 872	18.0	23 270 019	-20.9	-5 164 147	41 375 891	77.8
1995	21 637 041	19.5	35 709 011	53.5	-14 071 970	57 346 052	60.6
1996	23 224 465	7.3	43 626 642	22.2	-20 402 178	66 851 107	53.2
1997	26 261 072	13.1	48 558 721	11.3	-22 297 649	74 819 792	54.1
1998	26 973 952	2.7	45 921 392	-5.4	-18 947 440	72 895 344	58.7
1999	26 587 225	-1.4	40 671 272	-11.4	-14 084 047	67 258 497	65.4
2000	27 774 906	4.5	54 502 821	34.0	-26 727 914	82 277 727	51.0

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 02.06.2013

DİE (1995)'nin verileri ışığı altında 1980-2000 döneminde ihracatın ana sektörlere göre dağılımında, 1980 yılında tarım sektörünün toplam ihracat içindeki payı %57,4 iken bu oran ilerleyen yıllarda giderek azalmış ve 1990 yılında %17,4'e gerilemiştir. Sanayi sektörünün payı ise 1980 yılında %36 iken 1990 yılında %79,9'a yükselmiştir. Madencilik sektörünün payı ise 1980 yılında %6,6 iken 1990 yılında bu oran %2,5'e gerilemiştir. 1990 yılından sonra tarım sektörünün toplam ihracat içindeki payı düşme trendini sürdürerek 2000 yılında %7,1 olarak gerçekleşmiş, sanayi sektörü ise artma trendini sürdürerek aynı yıl %91,2'ye ulaşmıştır. Madencilik sektörü ise 1980-1990 yılları arasındaki azalışını sürdürerek 2000 yılında toplam ihracatın %1,4'ünü oluşturmuştur (Demirbaş 2003).

DİE (2002)'nin verilerine göre; 1980 yılında toplam ithalatımızın %77,9'luk kısmı olan 6.158 milyon dolarla hammadde ithalatı ilk sırada, %20'lik kısmı olan 1.581 milyon dolarla yatırım malı ithalatı ikinci sırada ve %2,2'lik kısmı olan 170 milyon dolar ile tüketim malı ithalatı üçüncü sırada yer almıştır. Bu sıralama 1980-2000 döneminde değişmemiştir. Dönem boyunca dalgalanmalar söz konusu olmuş olup, yatırım malı ve tüketim malı ithalatında önemli derecede artışlar yaşanırken hammadde ithalatında ise gerilemeler yaşanmıştır (Demirbaş 2003).

Sektörel olarak ithalatın seyri incelendiğinde ise, 1980 yılında tarımın toplam ithalat içindeki payı %0,6, sanayi sektörünün toplam ithalat içindeki payı %60 ve madencilik sektörünün toplam ithalat içindeki payı ise %40,4'tür. 1990 yılında ise bu oranlar tarım, sanayi ve madencilik sektörleri için sırasıyla %5,9, %76,2, %17,9 olarak gerçekleşmiştir. 1997 yılında ise bu oranlar aynı sektörler için sırasıyla %3,6, %86,8, %9,6 olarak gerçekleşmiştir (Yılanlıoğlu 2008).

1.2. Türkiye'nin 2000-2013 Dönemi Dış Ticareti

Bu dönemin en önemli özelliklerinden biri dönem başında ve sonlarına doğru iki büyük krizi içinde barındırmasıdır. 2000 yılı, Ekonomik programın ilk yılıdır. 2000 yılında enflasyon hedefine uygun olarak yürütülmekte olan "Yönlendirilmiş Sabit Kur" politikasının, ihracatın yarısının yöneldiği AB ülkelerinin ortak para birimi olan Euro'ya karşı TL'nin reel olarak değer kazanmasına neden olması ve iç talebin çok canlı olması ihracatın artış hızının yavaşlamasına, ithalatın ise artış hızının artmasına yol açmıştır. Bu gelişmeler sonucunda Tablo 3.2'den de görülebileceği gibi 2000 yılı ihracat, bir önceki yıla göre %4,5 oranında artarak 27,7 milyar dolara yükselmiştir. 2000 yılındaki ithalat ise %34 oranında artarak 54 milyar dolara ulaşmıştır. İthalatın artış hızının ihracatın artış hızından daha fazla olması sonucu bir önceki sene 14 milyar dolar olan dış ticaret açığı, 2000 yılında 26,7 milyar dolara yükselmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranına baktığımızda ise bir önceki sene %64,5 olan oran, 2000 yılında son 20 yılın en düşük değerine inerek %51 olarak gerçekleşmiştir (Büyükdere 2005).

2001 yılı Şubat ayında yaşanan Cumhuriyet tarihinin en büyük ekonomik krizi ise ekonomiyi oldukça derinden etkilemiştir. 2001 krizinde Kasım 2000 krizinde oluşan bankacılık sektörünün kırılganlığı etkili olmuştur. Şubat krizi, dolayısıyla Kasım krizinden sonra artan mali kırılganlığın da etkisiyle TL'ye karşı tepki olarak belirmiş ve döviz kuru nun çapa olarak uygulandığı kur politikasının sürdürülmesinin bankacılık sisteminin sorun-

larını daha da ağırlaştırarak ekonomiye ek maliyet getireceği göz önünde tutularak 22 Şubat'ta TL yabancı paralar karşısında dalgalanmaya bırakılmıştır. Esnek döviz kuru politikasına geçilmesi ise serbest piyasa döviz kuru oranlarının hızlı bir şekilde yükselmesine neden olmuştur (Afşar 2010: 51-52).

Bu gelişmeler sonucunda uygulanan devalüasyon politikası ve iç talepte oluşan daralmalar ihracat sektöründe düşüş yaşanmasının önüne geçmiştir. Bu şekilde 2001 yılında 31 milyar dolar ve 2002 yılında 36 milyar dolar seviyesine yükselen ihracattaki asıl artış 2003 ve 2004 yıllarında yaşanmış; 2003 yılında ihracat 47 milyar dolar, 2004 yılında ise 63 milyar dolara yükselmiştir. İthalat rakamları incelendiğinde ise krizden kaynaklı olarak 2001 yılındaki ithalatın %24 oranında azalarak 41 milyar dolara gerilediği görülmektedir. Dış ticaret açığı ise %12,8'lik ihracat artışı ve %24'lük ithalat azalışı sonucu bir önceki seneye göre 26 milyar dolardan 10 milyar dolara gerilemiştir. Bu veriler ışığı altında 2001 ve 2002 yıllarına ait ihracatın ithalatı karşılama oranları sırasıyla %75,7 ve %69,9 olarak gerçekleşmiştir (Büyükdere 2005).

2003 yılında ihracat, 2002 yılındaki artış hızını sürdürerek 47 milyar dolara ulaşmıştır. 2003 yılındaki ithalat ise %34,5'lik bir artışla 69,3 milyar dolara ulaşmıştır. Bu olumlu gelişmelerin arkasında 2001 yılında yaşanan krizin ardından terk edilen sürünen kur politikasının ardından gelen yüksek oranlı devalüasyon, kısıtlı olan iç tüketim talebi, düşen enflasyona paralel olarak azalan faiz oranları ve reel ücretler ile uluslararası piyasalarda Euro karşısında değer kaybeden ABD doları önemli derecede etkili olmuştur. Ancak düşen faiz oranları ve bankacılık sisteminin yarattığı kaydi para seviyesindeki ani artış ile petrol fiyatlarındaki artış, ithalatı körükleyerek dış denge üzerinde olumsuz etki yaratmıştır (Büyükdere 2005; Kıyak 2005).

2004 yılı dış ticaret gelişmeleri, 2003 yılındakine benzer bir tablo çizmiştir. Tablo 3.2'den takip edilebileceği gibi, 2004 yılında ihracat %33,7 oranında artarak 63,1 milyar dolara, ithalat ise %40,1 oranında artarak 97,5 milyar dolara yükselmiştir. Bu gelişmeler sonucunda dış ticaret dengesi 34,3 milyar dolar açık vermiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise 2003 yılında %68,1'den 2004 yılında %64,8'e gerilemiştir.

2004 yılındaki gerçekleşen ihracatın ve ithalatın büyüme hızı, 2005 yılında yavaşlama seyrine girmiştir. 2005 yılı ihracat %16,3, ithalat ise %19,7 oranında artışla ihracat ve ithalat sırasıyla 73,4 ve 116,7 milyar olarak gerçekleşmiştir. 2005 yılında oluşan bu görünümün oluşumunda YTL'nin değer kazanması, tarımsal üretimde meydana gelen gerileme,

sanayide büyümenin yavaşlaması ve Çin’le rekabet güçlüğü önemli katkılarda bulunmuştur.

2006 yılında, para politikası kurumsallaşma süreci çerçevesinde fiyat istikrarının sağlanması ve sürdürülmesi amacıyla yönelik olarak açık enflasyon hedeflemesi rejimi uygulamasına geçilmiştir. 2006 yılında ihracat %16,4’lük artış hızı ile rekor olarak gösterilebilecek bir rakama, 85,5 milyar dolara, ithalat ise %19,5’lik artış hızı ile 139 milyar dolara ulaşmıştır. Dış ticaret açığı da artış eğilimine devam ederek 54 milyar dolara ulaşmıştır. Dış ticaret hacmi ise geçmiş tüm yılların rekorunu kırarak 225 milyar doları aşmıştır. 2006 yılı bu veriler ışığı altında “Rekorlar yılı” olarak tanımlanabilir.

2006 yılı verilerinden hareketle geçmiş dönemleri kıyasladığımızda dış ticaret açığı ile dış borç stokunun yakın bağlantısına rastlamaktayız. 1980 yılında 15 milyar dolar olan dış borç stokunun 2006 yılında 195 milyar doları aşmasının nedenini gözler önüne sermektedir. Dolayısıyla Türkiye, dış ticaret yoluyla dışarıya daha fazla kaynak aktarır hale gelmiştir. Rakamlarla ifade edecek olursak, Türkiye 1980-1989 döneminde 37,2 milyar dolarlık toplam dış ticaret açığına sahipken 1990-1999 döneminde bu rakam 134 milyar dolara ve 2000-2006 döneminde ise 203,9 milyar dolara ulaşmıştır (Uysal 2007).

2007 yılı dış ticaret istatistiklerini incelediğimizde 2006 yılında ihracat ve ithalata dayalı olarak artan dış ticaret hacminin artışını sürdürdüğünü görmekteyiz. Tablo 3.2’den hareketle 2007 yılı ihracat, bir önceki yıla oranla %25,4 artışla 107,2 milyar dolar olarak gerçekleşirken ithalat ise %21,8’lik bir artışla 170 milyar dolara ulaşmıştır. İlgili yılda 277 milyar dolar dış ticaret hacmi söz konusuysa 62,7 milyar dolar dış ticaret açığı oluşmuştur. 2007 yılının dış ticaret göstergeleri bu şekilde seyir izlerken, finans piyasalarındaki kurumların (özellikle gözetim ve denetim kurumlarının) itibar kaybetmeleri ve konjonktürde hakim olan belirsizlik diğer önemli iktisadi olgulardandır.

2008 yılına gelindiğinde ise bu yıl, ekonomi aktörlerinin ve yatırımcıların dünya piyasalarında son yılların en olumsuz ve en dalgalı yılı olarak tanımlanmaktadır. 2008 yılının son aylarında ABD’nin finans piyasalarında ortaya çıkan küresel kriz birçok gelişmekte olan ülke gibi Türkiye’yi de olumsuz etkilemiştir. ABD’de ortaya çıkan bu krizi Türkiye’ye taşıyan en önemli kanallardan birisi, dış ticaret kanalıdır. Dolayısıyla küresel finans krizinin ilk etkileri, Türkiye’nin en önemli ticari ortağı olan AB ülkelerinde hızla görünür hale gelmiştir. Söz konusu ülkelerde mali sektör problemleri kısa bir süre sonra reel sektör problemlerine dönüşmüştür. Ekonomik durgunluk bu ülkelerde ithalat büyüme oranlarını

da kaçınılmaz olarak etkileyeceğinden Türkiye'nin ihracat performansı da doğrudan etkilenecektir (Acar 2009).

2008 yılının son aylarında ortaya çıkan küresel finans krizinin Türkiye'nin dış ticareti üzerinde yarattığı tahribat, 2009 yılında görünür hale gelmiştir. Tablo 3.2'den takip edilebileceği gibi 2009 yılı ihracat %22,6'lık bir düşüşle 132 milyar dolardan 102 milyar dolara inerken, ithalat ta benzer şekilde %30,2'lik düşüşle 201 milyar dolardan 140 milyar dolara gerilemiştir. Türkiye'nin ithalatındaki durgunluk, kendisini ağırlıklı olarak AB ülkelerinden yapılan ithalata olan talepte düşüş şeklinde göstermiştir. Dış ticaret hacmi 2009 yılında 333,9 milyar dolardan 243,0 milyar dolara azalırken dış ticaret dengesi ise ithalatın ihracattan daha hızlı gerilemesi neticesinde bir önceki yıla göre %44 oranında daralarak 38,7 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye, küresel ekonomik krizden en hızlı çıkan ülkelerden birisi olmuştur. Ekonomik krizden hızla çıkılmasındaki en büyük etken 2001 yılında güçlendirilen nispeten istikrara kavuşturulan bankacılık sektörü olmuştur.

Dünya ticaret hacminde 2009 yılında yaşanan %10,7 oranındaki daralmanın ardından 2010 yılında ekonomik faaliyetlerdeki büyümeye paralel olarak dış ticaret hacmi %12,8 oranında artış göstermiştir (Özkaramete 2011). TÜİK verileri kapsamında 2010 yılı dış ticaret istatistiklerini incelediğimizde ihracat, bir önceki yıla göre %11,5'lik artışla 113,8 milyar dolara yükselirken ithalat ise bir önceki yıla göre %31,7'lik artışla 185,5 milyar dolara ulaşmıştır. Dış ticaret hacmi 299,4 milyar dolara yükselirken dış ticaret açığı da 71,6 milyar dolara ulaşmıştır. 2010 yılı ihracatın ithalatı karşılama oranı bir önceki yıla oranla %72,5'ten %61,4'e gerilemiştir. 2010 yılında Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı ülke 21,5 milyar dolar ile Rusya iken Türkiye'den en fazla ihracat yapılan ülke ise 11,4 milyar dolarlık ile Almanya olmuştur (Türkiye Ekonomi Raporu 2010).

Türkiye'nin dış ticaret hacminin GSYİH'ye oranı 2001 yılında 37,1 iken bu rakam 2008, 2009 ve 2010 yıllarında sırasıyla 45,7 39,6 ve 40,7 olarak gerçekleşmiştir. Bu rakamlar, Türkiye'nin uluslararası ticarete dünya ile entegrasyonunu büyük ölçüde sağladığını göstermektedir (T.C. Ekonomi Bakanlığı 2012).

Küresel ekonomi, başta Asya ülkeleri ve Türkiye olmak üzere gelişmekte olan ekonomilerin öncülüğünde 2010 yılında beklenenden daha hızlı bir oranda (%5,1 oranında) büyüyerek hızlı bir toparlanma süreci yaşamıştır. Yurtiçindeki ekonomik faaliyetlerdeki artış ile dış ticaret genişlemeye başlamıştır. Ancak yurtiçinde güçlü iç talebe karşı yurtdışı

şında zayıf talep olması nedeniyle ithalat, ihracattan daha hızlı artmaya başlamıştır. Bu ise dış ticaret açığının artması ile sonuçlanmıştır (T.C. Maliye Bakanlığı 2011: 66).

T.C. Ekonomi Bakanlığı'nın dış ticaret istatistik verilerine göre; 2011 yılında dış ticaret açığı geçen yıla göre %47,8 oranında artışla 105,9 milyar dolara yükselmiştir. Dış ticaret hacmi ise 2011 yılında geçen yıla göre %25,4 oranında artışla 375,7 milyar dolara yükselmiştir. İhracat ve ithalat rakamları miktar olarak incelendiğinde; ihracatın küresel kriz öncesi seviyelerine döndüğü, ithalatın ise kriz öncesi seviyelerini aştığı görülmektedir. 2011 yılında ihracat bir önceki seneye göre %18,5 oranında artışla 134,9 milyar dolar, ithalat ise bir önceki seneye göre %29,8 oranında artışla 240,8 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2010 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı, ithalatın ihracattan daha hızlı artması neticesinde %61,4'e düşmüştür. 2011 yılında ise düşme eğilimi devam ederek bu oran %56 olarak gerçekleşmiştir. Ayrıca 2011 yılında Türkiye'den en çok ihracat yapılan ülke 9,3 milyar dolar ile Almanya iken; Türkiye'nin en çok ithalat yaptığı ülke yine 15,6 milyar dolar ile Almanya olmuştur.

2011 yılında yüksek cari açığa önlem olarak MB tarafından uygulanan sıkı para politikası ile iç talep yavaşlatılmış, iç talepteki azalma ithalatın azalmasına ve üreticilerin daha çok ihracata yönelmelerine katkıda bulunmuştur. Ayrıca TL'deki değer kaybı da dünya piyasalarında rekabet gücü kazanılmasında ve ihracat artışında önemli rol oynamıştır. 2012 yılında da yüksek petrol fiyatlarının yanı sıra AB bölgesinde meydana gelen borç krizinin etkisiyle bu bölgeye gerçekleşen ihracatta düşüş gerçekleşmesine rağmen ihracat, bir önceki yıla göre %13 oranında artarak 152,4 milyar dolar ile yeni bir rekor seviyesine ulaşmıştır (Karagöl 2013: 1).

Tablo 3.2'den ihracata benzer şekilde ithalatın da 2008 küresel kriz öncesi seviyesini aştığını görmekteyiz. Küresel krizden güçlü bir şekilde çıkan Türkiye'de ithalat, 2011 yılında artma eğilimindeyken 2012 yılında azalma eğilimine girmiş ve geçen yılın aynı dönemine göre %1,8 azalarak 236,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2012 yılında yumuşak iniş süreciyle birlikte ihracatın ithalatı karşılama oranı %64,5'e kadar yükselmiştir (Maliye Bakanlığı 2012).

T.C. Ekonomi Bakanlığı'nın dış ticaret istatistik verilerine göre; 2012 yılında en çok ihracat yapılan ülke 13,1 milyar dolar ile Almanya, ikinci ülke 10,8 milyar dolar ile Irak ve üçüncü ülke ise 9,9 milyar dolar ile İran olmuştur. 2012 yılında Türkiye'nin en çok ithalat yaptığı ülkeler sıralamasında ise Rusya Federasyonu 26,6 milyar dolar ile birinci sırada yer

alırken, Rusya Federasyonu’nu 21,4 milyar dolar ile Almanya ve 21,2 milyar dolar ile Çin izlemiştir. Dış ticaret hacmi ve dış ticaret açığı rakamları incelendiğinde; dış ticaret hacminin geçen yıla göre %3,5 oranında artarak 389 milyar dolara ulaştığı; dış ticaret açığının ise ithalatta meydana gelen düşme neticesinde geçen yıla göre %20,6 azalarak 84 milyar dolar olarak gerçekleştiği görülmektedir (T.C. Ekonomi Bakanlığı 2013).

2012 yılında yaşanan yavaşlama sürecine bağlı olarak kısıtlı artan ara malı ithalatı, özellikle 2013 yılının ikinci çeyreğiyle birlikte artış eğilimine girmiştir. Bununla birlikte en büyük ticari ortaklarımız olan AB ülkelerinde yaşanan ekonomik kriz ve Kuzey Afrika’daki siyasi sorunlar, ihracat artışının sınırlı kalmasına yol açmıştır.

Tablo 3.2’den takip edilebileceği gibi 2013 yılı Ocak-Aralık dönemi için ihracat, bir önceki seneye göre %0.4 oranında azalarak 151,9 milyar dolara gerilemiştir. İthalat ise 2013 yılı Ocak-Aralık döneminde bir önceki seneye oranla %6,4 oranında artış göstererek 236,5 milyar dolardan 251,6 milyar dolara yükselmiştir. Bu kapsamda 2013 yılı Ocak-Aralık dönemindeki dış ticaret açığı %18,7 oranında artış göstererek 99,7 milyar dolara dış ticaret hacmi ise %3,7 oranında artışla 403,5 milyar dolara yükselmiştir. 2012-2013 döneminde ihracatın ithalatı karşılama oranının seyri incelendiğinde, 2012 yılındaki dengelenme süreciyle birlikte %64,5’e yükselen ihracatın ithalatı karşılama oranı, 2013 yılının Ocak-Aralık dönemi sonunda ithalat lehine seyreden gelişmelerle %60,3’e kadar gerilemiştir (T.C. Ekonomi Bakanlığı 2013).

İhracatın ana mal gruplarına göre dağılımını incelediğimizde 2007 yılı baz alındığında 2007 yılı için sermaye malları ihracatının toplam içindeki payı %12,8 iken bu rakam 2013 yılında %9,6’ya gerilemiştir. Ara malları ihracatının toplam içindeki payı 2007 yılı için %46,1 iken 2013 yılında bu rakam %51,1’e yükselmiştir. Tüketim mallarının ihracatının toplam içindeki payı ise 2007 yılında %40,7 iken 2013 yılında bu rakam %38,9’a gerilemiştir. Dolayısıyla 2013 yılında sınırlı bir artış yaşayan ihracatta ara malları ihracatı toplam ihracat içerisinde en yüksek orana sahiptir (Maliye Bakanlığı Yıllık Ekonomik Rapor 2013).

İhracatın bölgesel dağılımını incelediğimizde 2007 yılı baz alınması durumunda Türkiye’nin en önemli ticaret ortağı olan AB ülkelerinin ağırlığının küresel kriz ile birlikte azaldığı ve bazı Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Asya ülkelerinin ağırlığının önem kazandığı görülmektedir. AB ülkelerine gerçekleştirilen ihracatın toplam içindeki payı 2007 yılında %56,6 iken, bu rakam 2013 yılında %40,9’a gerilemiştir. Ancak 2013 yılının 2012 yılı ile

kıyaslanması sonucunda AB ülkelere yönelik ihracatın %6,2 oranında arttığı görülmektedir. AB ülkelerinin pazarlarındaki zayıflama, MENA bölgesine gerçekleştirilen ihracatla telafi edilmiştir. MENA bölgesine yönelik ihracat 2007 yılında 17,5 milyar dolar iken 2012 yılına göre bir miktar daralmasına rağmen, 2013 yılı sonunda ise 43 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir (Maliye Bakanlığı Yıllık Ekonomik Rapor 2013).

İhracat, ülkeler bazında incelendiğinde 2013 yılının sonunda en fazla ihracat Almanya'ya yapılmıştır. Almanya'ya yönelik ihracat, 2013 yılı Ocak-Aralık döneminde bir önceki seneye oranla %4,4 oranında artarak 13,7 milyar dolara ulaşmıştır. En fazla ihracatın yapıldığı ülkeler sıralamasında ikinci sırayı bir önceki seneye oranla %10,4 oranında artış ile 11,9 milyar dolara ulaşan Irak yer almaktadır. Üçüncü sırada ise %1 oranında ihracat artışı ile 8,7 milyar dolara ulaşan İngiltere yer almaktadır (TÜİK 2014).

İthalatın ana mal gruplarına göre dağılımını incelediğimizde 2007 yılı baz alındığında 2013 yılında ithalatın tüm mal gruplarında artış yaşandığını söyleyebiliriz. Ancak nispi artışları değerlendirirsek ara malı ithalatında yaşanan artış nispi olarak daha yüksek olmuştur. Sermaye malı ithalatının toplamdaki payı 2007 yılında %15,9 iken 2013 yılında %14,4; ara malı ithalatının toplamdaki payı 2007 yılında %72,7 iken 2013 yılında %73,3, tüketim malları ithalatının toplamdaki payı ise 2007 yılında %11 iken 2013 yılında %11,8 olarak gerçekleşmiştir (Maliye Bakanlığı Yıllık Ekonomik Rapor 2013).

İthalatın ülke gruplarına göre dağılımını incelediğimizde AB üyesi ülkelere yapılan ithalatın toplam ithalat içindeki payının ihracatta olduğu gibi önemli bir kısmını oluşturduğunu söyleyebiliriz. Ancak ihracatta olduğu gibi bu ülkelere yapılan ithalatın toplamdaki payı düşüş eğilimindedir. 2002 yılında AB ülkelerinden yapılan ithalat, toplam ithalatın %49,8'ini oluştururken bu oran 2012 yılında %37,1'e, 2013 yılında ise %36,9'a gerilemiştir. İthalatın ağırlıklı olarak yapıldığı diğer bölge ise Yakın ve Ortadoğu ile diğer Asya ülkeleridir. Özellikle kriz sonrası dönemde bölge ülkelerinden gerçekleştirilen ithalat, artış göstermektedir. 2009 yılında 35,9 milyar dolarlık gerçekleşen ithalat, 2012 yılında 71 milyar dolara, 2013 yılında ise 73,5 milyar dolara ulaşmıştır (Maliye Bakanlığı Yıllık Ekonomik Rapor 2013).

Ülkeler bazında gerçekleştirilen ithalat incelendiğinde, 2013 yılı Ocak-Aralık döneminde toplam ithalat içinde en yüksek paya sahip (%8'ine) ülke Rusya Federasyonu olmuştur. 2013 yılı Rusya'dan gerçekleştirilen ithalat, bir önceki seneye oranla %5,9 oranında düşüşle 25 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2013 yılı için ithalatta en büyük paya

sahip ikinci ülke, toplam ithalatımızın %9,8'ini oluşturan Çin Halk Cumhuriyeti'dir. 2013 yılı Çin Halk Cumhuriyeti'nden gerçekleştirilen ithalat, bir önceki seneye oranla %15,9 artış göstererek 24,6 milyar dolara ulaşmıştır. Sıralamada üçüncü ülke ise bir önceki seneye oranla %13 oranında artışla 24,2 milyar dolara ulaşan ve toplam ithalatımızın %9,6'sını oluşturan Almanya'dır.

Genel bir değerlendirme yapıldığında; 1980'den itibaren uygulanan politikalarla ihracatta önemli bir artış gerçekleştirilmiştir. Ancak ihracattaki artışa, ithalattaki artış da eşlik ettiği için dış ticaret açığı kapatılamamıştır. İhracatın artışının yanında ithalatın da artış göstermesinin temel nedeni, önemli ihracat sektörlerinin, üretim aşamasında ithalata bağlı olmasından kaynaklanmaktadır. Bu durum, kuşkusuz dış ticaret dengesini sürekli olumsuz etkilemektedir. Dolayısıyla uygulanabilecek en iyi politika araçlarından bir tanesi, ihracat sektörünün hammadde ve ara mal gibi gereksinimleri ulusal pazarda karşılayabilecekleri endüstriler yaratılması olarak karşımıza çıkmaktadır (Savrul vd. 2013).

Tablo 3.2 2000-2013 Yılları Arasında Türkiye'nin Gerçekleşen Dış Ticaret Rakamları

	İhracat		İthalat		Dış ticaret Dengesi Değer	Dış ticaret Hacmi Değer	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı
	Değer	Değişim	Değer	Değişim			
Yıllar	'000 \$	%	'000 \$	%	'000 \$	'000 \$	%
2000	27 774 906	4.5	54 502 821	34.0	-26 727 914	82 277 727	51.0
2001	31 334 216	12.8	41 399 083	-24.0	-10 064 867	72 733 299	75.7
2002	36 059 089	15.1	51 553 797	24.5	-15 494 708	87 612 886	69.9
2003	47 252 836	31.0	69 339 692	34.5	-22 086 856	116 592 528	68.1
2004	63 167 153	33.7	97 539 766	40.7	-34 372 613	160 706 919	64.8
2005	73 476 408	16.3	116 774 151	19.7	-43 297 743	190 250 559	62.9
2006	85 534 676	16.4	139 576 174	19.5	-54 041 498	225 110 850	61.3
2007	107 271 750	25.4	170 062 715	21.8	-62 790 965	277 334 464	63.1
2008	132 027 196	23.1	201 963 574	18.8	-69 936 378	333 990 770	65.4
2009	102 142 613	-22.6	140 928 421	-30.2	-38 785 809	243 071 034	72.5
2010	113 883 219	11.5	185 544 332	31.7	- 71 661 113	299 427 551	61.4
2011	134 906 869	18.5	240 841 676	29.8	- 105 934 807	375 748 545	56.0
2012	152 469 087	13.0	236 545 045	-1.8	- 84 075 958	389 014 132	64.5
2013	151 868 551	-0,4	251 650 560	6,4	- 99 782 010	403 519 111	60,3

Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı, www.ekonomi.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 01.07.2014

Tablo 3.3 ve Tablo 3.4'den hareketle Türkiye'nin başlıca fasıllar itibariyle en çok ihrac ve ithal ettiği ürünleri incelersek, 2012 yılında fasıllar itibariyle en fazla ihrac ettiğimiz grup, kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, kıymetli metaller, inciler, taklit mücevherci eşyası, metal paralar iken, en az ihrac ettiğimiz grup hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları,

pastacılık ürünleridir. 2013 yılında fasıllar itibariyle en fazla ihraç ettiğimiz grup; motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı iken, en az ihraç ettiğimiz grup ise hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleridir.

2012 yılına kıyasla ihracatında en fazla artış gösteren fasıl grubunu %27,5'lik artışla metal cevherleri oluştururken; en az artış gösteren fasıl grubunu ise %57,3 oranında azalışla kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, kıymetli metaller, inciler, taklit mücevherci eşyası, metal paralar oluşturmaktadır.

Tablo 3.3 Türkiye'nin Başlıca Fasıllar İtibariyle İhraç Ettiği Ürünler
(2012 ve 2013 Ocak-Aralık Dönemi)

	Fasıllar	2012	2013	Değişim
1	Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı	15 148 114	17 004 490	12,3
2	Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları	11 999 300	12 997 571	8,3
3	Elektrikli makina ve cihazlar, ses kaydetme-verme, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazları, aksam-parça-aksesuarı	9 373 078	9 551 372	1,9
4	Demir ve çelik	11 332 482	9 934 043	-12,3
5	Örme giyim eşyası ve aksesuarı	8 418 618	9 256 681	10
6	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar	7 708 169	6 713 422	-12,9
7	Demir veya çelikten eşya	6 093 117	6 159 878	1,1
8	Yenilen meyvalar ve yenilen sert kabuklu meyvalar	3 806 416	3 971 863	4,3
9	Plastikler ve mamulleri	5 012 899	5 610 671	11,9
10	Örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarı	5 431 268	5 717 046	5,3
11	Kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, kıymetli metaller, inciler, taklit mücevherci eşyası, metal paralar	16 325 215	6 978 501	-57,3
12	Mobilyalar, yatak takımları, aydınlatma cihazları, reklam lambaları, ışıklı tabelalar vb. prefabrik yapılar	2 420 661	2 831 860	17
13	Tuz, kükürt, topraklar ve taşlar, alçılar, kireçler ve çimento	2 480 722	2 749 644	10,8
14	Alüminyum ve alüminyumdan eşya	2 251 943	2 365 090	5
15	Hahırlar ve diğer dokumaya elverişli maddelerden yer kaplamaları	1 997 286	2 188 559	9,6
16	Kauçuk ve kauçuktan eşya	2 424 868	2 483 131	2,4
17	Dokunabilir maddelerden hazır eşya, takımlar, kullanılmış giyim ve dokunmuş diğer eşya, paçavralar	1 903 514	2 192 845	15,2
18	Sebzeler, meyvalar, sert kabuklu meyvalar ve bitkilerin diğer kısımlarından elde edilen müstahzarlar	1 722 134	1 800 272	4,5
19	Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri	1 234 702	1 545 255	25,2
20	Metal cevherleri, cüruf ve kül	1 391 576	1 774 487	27,5

Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı, www.ekonomi.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 01.07.2014

Tablo 3.4 Türkiye'nin başlıca fasıllar itibariyle ithal ettiği ürünleri göstermektedir. 2012 yılında fasıllar itibariyle en fazla ithal ettiğimiz grup, mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar iken

en az ithal ettiğimiz grup ise muhtelif kimyasal maddeler (biodizel, yangın söndürme maddeleri, dezenfektanlar, haşarat öldürücüler, vb.) dir. 2013 yılında fasıllar itibariyle en fazla ithalini gerçekleştirdiğimiz gruba, 2012 yılındaki gibi mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler oluştururken, en az ithalini gerçekleştirdiğimiz gruba ise sentetik ve suni filamentler, şeritler ve benzeri sentetik ve suni dokumaya elverişli maddeler oluşturmaktadır. 2012 yılına kıyasla ithalinde en fazla artış gösteren fasıl grubu %25,7'lik artışla pamuk, pamuk ipliği ve pamuklu mensucat; en az artış gösteren fasıl grubu ise %24,9 oranında azalışla hava taşıtları, uzay taşıtları ve bunların aksam ve parçaları oluşturmaktadır.

**Tablo 3.4 Türkiye'nin Başlıca Fasıllar İtibariyle İthal Ettiği Ürünler
(2012 ve 2013 Ocak-Aralık Dönemi)**

	Fasıllar	2012	2013	Değişim
1	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar	60 117 407	55 915 234	-7,0
2	Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları	26 315 986	30 159 186	14,6
3	Demir ve çelik	19 642 041	18 690 846	-4,8
4	Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı	14 514 293	16 808 324	15,8
5	Elektrikli makina ve cihazlar, ses kaydetme-verme, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazları, aksam-parça-aksesuarı	16 279 708	17 758 771	9,1
6	Kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, kıymetli metaller, inciler, taklit mücevherci eşyası, metal paralar	8 529 039	16 225 819	90,2
7	Plastikler ve mamulleri	12 505 398	13 881 111	11,0
8	Optik, fotoğraf, sinema, ölçü, kontrol, ayar, tıbbi, cerrahi alet ve cihazlar, bunların aksam, parça ve aksesuarı	4 055 515	4 557 729	12,4
9	Organik kimyasal ürünler	5 064 621	5 314 051	4,9
10	Eczacılık ürünleri	3 995 652	4 151 044	3,9
11	Bakır ve bakırdan eşya	3 877 850	3 709 789	-4,3
12	Alüminyum ve alüminyumdan eşya	2 984 940	3 236 684	8,4
13	Kağıt ve karton, kağıt hamurundan, kağıttan veya kartondan eşya	2 882 668	3 091 829	7,3
14	Demir veya çelikten eşya	2 367 176	2 757 733	16,5
15	Pamuk, pamuk ipliği ve pamuklu mensucat	2 377 563	2 989 186	25,7
16	Kauçuk ve kauçuktan eşya	3 035 500	3 062 447	0,9
17	Hava taşıtları, uzay taşıtları ve bunların aksam ve parçalar	3 157 690	2 371 909	-24,9
18	Muhtelif kimyasal maddeler (biodizel, yangın söndürme maddeleri, dezenfektanlar, haşarat öldürücüler, vb.)	2 053 156	2 123 677	3,4
19	Sentetik ve suni filamentler, şeritler ve benzeri sentetik ve suni dokumaya elverişli maddeler	2 173 333	2 089 764	-3,8
20	Sentetik ve suni devamsız lifler	2 223 177	2 175 298	-2,2

Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı, www.ekonomi.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 01.07.2014

2. Türkiye'nin Seçili Ülkelerle ve Ülke Gruplarıyla Arasındaki Dış Ticaretin Yapısal Analizi

Günümüzde dış ticaret, ülkelerin ve bölgelerin kalkınmalarında çok büyük öneme sahiptir. Dış ticaret, bir yandan ulusları ekonomik bakımdan birbirlerine bağlama özelliği ile odak noktasında yer alırken bir yandan da uluslararası ticaret sayesinde dünyanın farklı kıtalarında üretilen ürün ve hizmetlerin bir başka kıtada kıyasıya rekabet edebilme olanağını da mümkün kılmaktadır. Oluşan bu rekabet, iş güvencesi, gelecek endişesi gibi kavramları günlük hayatın bir parçası haline getirmiştir. Türkiye'nin dış ticaret yapısındaki köklü değişim ise 24 Ocak kararlarının alınmasıyla başlamıştır. 24 Ocak kararları ile Türkiye'nin ekonomik yapısı, önceki dönemlere göre, bir değişme ve serbestleşme trendine girmiştir. Meydana gelen bu değişim, beraberinde birçok mal ve hizmetin ülkeye kolaylıkla ithal edilebilmesi serbestisini getirmiştir ve bununla birlikte bir dizi dış ticaret politikasının izlenmesini de gerekli kılmıştır.

1990'lı yıllarla birlikte hız kazanan küreselleşme ile birlikte hem uluslararası kuruluşlar hem de bölgesel kuruluşlar arasındaki ekonomik işbirliklerinde önemli gelişmeler yaşanmıştır. Küreselleşme ile bölgeselleşme kendi aralarında çelişir gibi görünse de bölgesel işbirliklerine gidilmesi, bölgesel düzeyde sağladığı serbestleşmeyle küreselleşmeyi tamamlamakta ve ülkelerin küreselleşme sürecine daha fazla katılımına yardımcı olabilmektedir. Özellikle gelişmiş ülkelerde yaşanan gelişmeler, karşılıklı ekonomik çıkarlar açısından gelişmekte olan ülkeleri de küreselleşmeden daha fazla pay almaya yönelik reformlar yapmaya ve uluslararası kuruluşlarda daha fazla rol almaya zorlamış, ticaret, üretim, finans ve doğrudan yatırım alanlarında birtakım tedbirleri ve teşvikleri uygulamaya yöneltmiştir.

Çalışmanın bu bölümünde Türkiye'nin seçili ülkelerle ve ülke gruplarıyla arasındaki dış ticaretin yapısal analizi ortaya konulacaktır.

2.1. Güneydoğu Asya Uluslar Birliği (ASEAN) Ülkeleri ile Ticari İlişkiler

Güneydoğu Asya Uluslar Birliği (ASEAN), 8 Ağustos 1967'de Bangkok'ta Filipinler, Malezya, Tayland, Endonezya ve Singapur'un kurduğu uluslararası bir örgüttür. 8 Ocak 1984'te Brunei Darussalam, 28 Temmuz 1995'te Vietnam, 23 Temmuz 1997'de Lao PDR ve Birmanya ve 30 Nisan 1999'da Kamboçya örgüte dahil olmuştur. Türkiye'nin Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu, 4,5 milyon km²'ye yayılan ve yaklaşık 550 milyonluk

bir nüfusa sahip olan ASEAN ülkeleri ile 24 Temmuz 2010 tarihinde Dostluk ve İşbirliği Anlaşması'na Katılım Belgesini (ASEAN/TAC) imzalayarak Türkiye'nin uluslararası alanda artan ağırlığına paralel olarak uzak bölgelerle daha somut ilişkiler geliştirmesinde önemli bir adım atmıştır (Çolakoğlu 2010).

Tablo 3.5 Türkiye'nin ASEAN Ülkeleri'ne Yaptığı İhracat Rakamları (Milyon Dolar)

ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012
Filipinler	97	84	71	101	144
Malezya	98	139	225	183	166
Tayland	100	132	220	125	176
Endonezya	284	249	251	308	244
Myanmar	1	12	19	13	5
Laos	0	0	1	4	3
Vietnam	154	189	106	100	90
Brunei	1	1	1	7	1
Singapur	793	349	594	840	444
Kamboçya	5	6	4	4	5
Toplam	1533	1161	1492	1685	1278

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Tablo 3.6 Türkiye'nin ASEAN Ülkeleri'nden Yaptığı İthalat Rakamları (Milyon Dolar)

ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012
Myanmar	20	18	24	15	4
Tayland	1.473	957	1.281	1.592	1.312
Laos	1	1	1	1	2
Vietnam	443	457	751	1.009	1.214
Kamboçya	21	20	28	46	54
Endonezya	1.409	1.018	1.477	1.932	1.796
Malezya	1.512	961	1.124	1.568	1.278
Brunei	0	0	0	0	0
Singapur	241	202	211	354	223
Filipinler	142	99	107	122	158
Toplam	5262	3733	5004	6639	6041

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Türkiye'nin söz konusu bölgeden gerçekleştirdiği ithalat rakamlarını incelediğimizde 2008 yılında 5 milyar 262 milyon dolar olan ithalat, 2012 yılında %14,8'lik artışla 6 milyar 41 milyon dolara ulaşmıştır. Tablo 3.6'dan hareketle, Güneydoğu Asya bölgesi ül-

keleri içinde Türkiye'nin 2008-2012 dönemi içinde yoğun olarak ithalat yaptığı ülkeler; 2008 yılında Malezya, 2009 yılından itibaren ise Endonezya'dır.

Genel olarak Türkiye, ASEAN ülkelerinden otomatik bilgi işlem makineleri ve üniteleri ithal etmektedir. 2011 yılında ilk 10 ürün arasında en fazla ithalat artışı %1,614 ile "Tav Ocakları, Döküm Potaları, Külçe Kalıpları, Döküm Makineleri" grubunda gerçekleşmiştir. İthalat değeri ise 23 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Toplam makine ithalatımız 2011 yılında 554 milyon dolar değerinde kaydedilmiştir. (Moment Expo Dergisi 2012). Tablo 3.7'den görüleceği gibi 2013 yılının Ocak-Nisan döneminde Türkiye'nin ASEAN'dan gerçekleştirdiği toplam ithalat rakamı, bir önceki yılın aynı dönemine göre %7 artarak 2 milyar 218 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 3.7 2012-2013 Yılları Arasında Türkiye-ASEAN Ülkeleri Arasındaki İhracat ve İthalat Rakamları (Milyon Dolar)

Ülke Adı	OCAK-NİSAN İHRACAT		OCAK-NİSAN İTHALAT	
	2012	2013	2012	2013
Myanmar	1.161	4.145	1.539	1.559
Tayland	56.024	87.544	423.670	432.609
Laos	819	1.572	975	679
Vietnam	30.499	29.204	374.893	448.425
Kamboçya	1.171	3.271	19.988	23.586
Endonezya	87.443	88.954	659.686	654.866
Malezya	57.355	64.085	454.488	422.705
Brunei	366	1.152	0	0
Singapur	237.958	165.841	80.606	150.148
Filipinler	41.188	43.633	40.306	83.554
Toplam	513.984	489.401	2.056.151	2.218.131

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

2008-2012 yılları arasında Türkiye-ASEAN ülkeleri arasındaki dış ticaret hacmine ve dengesine ait rakamları incelediğimizde 2008 yılında gerçekleşen dış ticaret hacmi 6 milyar 798 milyon dolar iken 2009 yılında bu rakam küresel krizin etkisiyle 4,9 milyar dolara düşmüştür. 2010 yılında ise bir toparlanma süreci ile toplamda 6 milyar 497 milyon dolar gerçekleşen dış ticaret hacmi, 2011 ve 2012 yıllarında artış eğilimine devam ederek 2012 yılında 7 milyar 318 milyon dolara ulaşmıştır. 2008-2012 yılları arasında en büyük ticari partnerimiz Endonezya birincilik sırasını korurken, en az ticaret yapılan ülke sıralamasında ise Brunei sırasını korumaktadır.

Genel olarak Türkiye'nin ASEAN ülkeleriyle ticaretinde Türkiye aleyhine dış ticaret açıklarının gerçekleştiği görülmektedir. Tablo 3.8'den görüleceği gibi ASEAN bölgesinde ticaret hacminin fazla olduğu ülkelerle ciddi dış ticaret açıkları söz konusudur. 2012 yılında ASEAN ülkeleri arasında Türkiye'nin en büyük ticari ortağı konumundaki Endonezya ile ihracat 244 milyon dolar iken ithalat ise 1 milyar 700 milyon doları aşmıştır. Benzer şekilde Tayland ve Malezya ile sırasıyla 176 ve 166 milyon dolar olan ihracat rakamlarımıza karşılık ithalat rakamlarımız ise 1,312 ve 1,278 milyona dolar olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 3.8 Türkiye-ASEAN Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret Hacmi ve Dengesi Rakamları (Milyon Dolar)

Ülke Adı	HACİM					DENGE				
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
Filipinler	240	183	178	223	302	-45	-15	-37	-22	-14
Brunei	1	1	1	7	1	1	1	1	7	1
Tayland	1.574	1.089	1.501	1.717	1.488	-1.373	-826	-1.061	-1.467	-1.136
Singapur	1.034	552	805	1.194	666	552	147	383	486	221
Vietnam	597	646	858	1.110	1.304	-289	-268	-645	-909	-1.124
Kamboçya	27	26	32	50	59	-16	-14	-23	-42	-49
Laos	1	1	3	5	5	0	0	0	3	1
Endonezya	1.693	1.267	1.727	2.240	2.039	-1.124	-769	-1.226	-1.624	-1.552
Myanmar	20	29	43	29	10	-19	-6	-5	-2	1
Malezya	1.611	1.100	1.349	1.750	1.444	-1.414	-822	-899	-1.385	-1.113
Toplam	6798	4894	6497	8325	7318	-3727	-2572	-3512	-4955	-4764

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

ASEAN uluslararası alanda giderek artan siyasi ve ekonomik bir güce dönüşmektedir. Bu kapsamda üye ülkelerle geliştirilecek işbirliğinin tüm ASEAN ülkeleriyle olan ilişkilere de olumlu yansıtacağı politikasıyla hareket eden Türkiye, bölge devletleriyle serbest ticaret anlaşmaları imzalamak için girişimlerde bulunmaktadır. Türkiye'nin Doğu Asya'da ne derece kalıcı olacağını, ülkenin siyasi ve ekonomik kapasitesi belirleyecektir. G-20 üyesi olarak Türkiye'nin dünyanın en büyük 20 ekonomisi arasında bulunması, üstelik Türk ekonomisinin dinamik bir büyüme potansiyeline sahip olması, Ankara'nın uzak coğrafyalarda daha kalıcı olabileceğinin sinyallerini vermektedir (Çolakoğlu 2010).

2.2. Doğu Asya ve Pasifik (DAP) Ülkeleri ile Ticari İlişkiler

Türkiye'nin, dünya ekonomisinin en önemli ağırlık merkezlerinden biri olan ve uluslararası arenada siyasi etkinliği hızla artan Doğu Asya ve Pasifik (DAP) Bölgesi ile

olan ilişkilerini geliştirmesi dış politikasında öncelikli hedefleri arasında yer almaktadır. Bu kapsamda Türkiye'nin yakın geçmişte "Asya-Pasifik Bölgesi'ne Açılım" adı altında uygulamaya koyduğu politika, son dönemde hız ve derinlik kazanmıştır. Bu politika ile ikili ilişkilerin geliştirilmesi için yasal alt yapıların tamamlanmasına ve danışma mekanizmaları kurulmasına çalışılmaktadır (T.C. Dışişleri Bakanlığı 2013).

Doğu Asya ve Pasifik (DAP) olarak sınıflandırılan ülkeler; Çin Halk Cumhuriyeti (ÇHC), Japonya, Kore Cumhuriyeti (Güney Kore), Tayvan, Moğolistan, Avustralya ve Yeni Zelanda'dır.

DAP bölgesi ülkelerinden Çin Halk Cumhuriyeti ve Türkiye'nin arasındaki dostça temaslar uzun bir geçmişe dayanmaktadır. İki ülke arasında diplomatik ilişkilerin kurulmasından bu yana geçen kırk küsur yıl içinde ikili ilişkiler hızla gelişmektedir. Özellikle Doğu Asya'daki en büyük ticaret ortağımız olan ÇHC ile son dönemde ivme kazanan ilişkilerimiz, Ekim 2010'da Çin Başbakanı'nın ülkemize yaptığı resmi ziyaret sırasında kabul edilen ortak bildirgeyle stratejik ortaklık seviyesine taşınmıştır (T.C. Dışişleri Bakanlığı 2013).

Tablo 3.9, 2008-2012 yılları arasında Türkiye'nin DAP ülkelere yaptığı ihracat miktarını göstermektedir. Tablo 3.9'dan görüleceği gibi Türkiye bu bölgede en fazla Çin'e ihracat gerçekleştirmektedir. 2008 yılında 1 milyar 437 milyon dolar olan ihracat, 2012 yılında 2 milyar 883 milyon dolara ulaşmıştır. Çin'e ihracatımızda başlıca ürünler metal, mineral maddeler ve kimyasallar ile tekstil lifleri ve mamulleri iken; ithalatımızdaki başlıca ürünler ise yatırım malları ile tüketim mallarıdır (TÜÇİAD 2013).

Tablo 3.10'dan hareketle Çin'den yapılan ithalat rakamlarını incelediğimizde ise 2008 global ekonomik kriz sonucu 2008 yılında 15 milyar 658 milyon dolar olarak gerçekleştirilen ithalatın, 2009 yılında 12 milyar dolara düştüğünü görmekteyiz. Ancak kriz sonrası iyileşme süreci ile birlikte ithalat artış eğilimine girerek 2012 yılında 21 milyar 295 milyon dolara yükselmiştir.

Tablo 3.12'den hareketle Çin-Türkiye arasındaki dış ticaret hacmi ve dengesi rakamları genel olarak artış eğilimi göstermektedir. 2008 yılında 14.221 milyar dolar olan dış ticaret açığı, 2009 yılında 11.076 milyar dolara düşerken, bu rakam 2012 yılında 18.462 milyar dolara yükselmiştir.

Tablo 3.9 Türkiye'nin DAP Ülkeleri'ne Yaptığı İhracat Rakamları (Milyon Dolar)

ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012
Çin	1.437	1.600	2.269	2.466	2.833
Avustralya	367	305	336	411	422
Yeni Zelanda	64	57	64	68	68
Güney Kore	271	235	304	529	528
Japonya	330	233	272	296	332
Tayvan	97	130	137	164	119
Moğolistan	13	6	11	43	36
Toplam	2.580	2.565	3.395	3.977	4.338

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Tablo 3.10 Türkiye'nin DAP Ülkeleri'nden Yaptığı İthalat Rakamları (Milyon Dolar)

ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012
Çin	15.658	12.677	17.181	21.693	21.295
Avustralya	827	620	445	747	804
Yeni Zelanda	49	28	48	58	55
Güney Kore	4.092	3.118	4.764	6.298	5.660
Japonya	4.027	2.782	3.298	4.264	3.601
Tayvan	1.684	1.342	1.843	2.025	2.059
Moğolistan	1	0	1	3	0
Toplam	26.338	20.567	27.580	35.089	33.475

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Türkiye ile Japonya arasındaki ilişkiler ise 19. yüzyıla dayanmaktadır. Bu iki ülke arasındaki köklü ilişki, 2003 ve 2010 yıllarında karşılıklı kültür yılları ilan edilmesiyle daha da pekişmiştir. Ancak dünyanın en büyük üçüncü ekonomisi olan Japonya ile Türkiye arasındaki ilişkiler, gerek ticari yönden gerek de siyasi yönden sınırlı kalmıştır. Japonların Türkiye'den uzak durmalarının ardında, Japonların fazla ihtiyatlı ve zor karar veren bir millet olmaları, girdikleri ekonominin mutlak istikrarlı olmasını arzu etmeleri, Türkiye ekonomisinin de özellikle 1990-2000 yılları arasında sürekli krizler yaşaması önemli derecede etkili olmuştur (Güven 2013). Türkiye'nin ilk on ürün itibariyle Japonya'ya ihracatında balıklar, kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar, diğer omurgasızlar birinci sırada yer almaktadır. Sebze, meyve, bitki parçaları, sert kabuklu yemiş konserveleleri ise ikinci sırada yer almaktadır. Türkiye'nin başlıca fasıllar itibariyle Japonya'dan ithalatını ise makine ve cihazlar, aletler, parçaları ile motorlu kara taşıtları, elektrikli makine ve cihazlar oluşturmaktadır (İTO 2008).

2008 yılında Japonya'ya gerçekleştirilen ihracat 330 milyon dolar iken ithalat ise 4027 milyon dolardır. 2009 yılında ihracat 233 milyon dolara düşerken ithalat ise 2782 milyon dolara düşmüştür. 2012 yılı ihracat ve ithalat rakamları ise sırasıyla 332 ve 3601 milyon dolardır. Türkiye-Japonya arasındaki dış ticaret hacmi 2008 yılında 4357 milyon dolar iken bu rakam 2012 yılında 3933 milyon dolara gerilemiş; dış ticaret açığı ise 2008 yılında 3696 milyon dolar iken 2012 yılında bu rakam 3270 milyar dolara gerilemiştir.

Dış ticaret rakamlarından da görülebileceği gibi, Türkiye-Japonya arasındaki ticari ilişkiler sınırlı düzeyde kalmıştır. Bu konuda Japonya'nın iç pazarını yeterince açmadığı, tarife dışı engellerle yerli sanayii koruduğu iddiaları ticaret ortakları tarafından sürekli gündeme getirilmektedir. Standart, etiketleme ve sertifikasyon sürecinin uzun ve masraflı oluşu, özellikle tarımsal ürünlerde olduğu gibi ithalat öncesinde üretimi yerinde denetleme ve test etme zorunluluğu bu engellerden bazılarıdır. Ayrıca, Japon dağıtım sistemi de yabancı şirketlerin pazara girişinde en önemli engel olarak gösterilmektedir (KTO 2007).

Türkiye ile Kore Cumhuriyeti (Güney Kore) arasında “kan kardeşliği” olarak tanımlanan tarihi dostluk bağları, ikili ilişkilerin her alanda geliştirilmesine olanak sağlamaktadır. Olumlu düzeyde seyreden siyasi ilişkiler, ekonomik işbirliği üzerinde yoğunlaşılmasına zemin hazırlamaktadır. Bu ülkeye yönelik ekonomi politikalarının temelini ise ihracatın artırılması ve Güney Kore yatırımlarının Türkiye'ye çekilmesi suretiyle ortaya çıkan dış ticaret açığının dengelenmesi teşkil etmektedir (T.C. Dışişleri Bakanlığı 2013). Türkiye'nin başlıca fasıllar itibarıyla Güney Kore'ye ihracatını; Kazan, makine ve cihazlar, aletler, parçaları ile hayvansal ve bitkisel yağlar ve bunların müstahsalları oluştururken, Güney Kore'den ithalatını ise elektrikli makine ve cihazları, motorlu kara taşıtları, bunların aksam ve parçaları oluşturmaktadır (İTO 2008). Türkiye ile Güney Kore arasında gerçekleşen dış ticaretin istatistikî verilerini incelediğimizde, Tablo 3.9 ve 3.10 yardımıyla 2008 yılında 271 milyon dolar olan ihracatın yıllar itibarıyla giderek arttığını ve 2012 yılında 528 milyon dolara ulaştığını görmekteyiz. Güney Kore'den yapılan ithalat ise 2008 yılında 4 milyar 92 milyon dolar iken bu rakam 2012 yılında 5 milyar 660 milyon dolara yükselmiştir. Benzer şekilde Tablo 3.12'ye göre Türkiye ile Güney Kore arasındaki dış ticaret hacmi ve dengesi rakamları da yıllar itibarıyla artma eğilimi göstermektedir. 2012 yılında Güney Kore ile toplam 6 milyar 188 milyon dolarlık dış ticaret gerçekleştirilmişken; bu yılda oluşan dış ticaret açığı ise 5 milyar 132 milyon dolar kadardır. Dış ticaret verilerinden yola

çıkarak, DAP bölgesi içinde Güney Kore'nin, Türkiye'nin Çin'den sonra gelen en büyük ikinci ticari ortağı olduğunu söyleyebiliriz.

Türkiye ile Avustralya ve Yeni Zelanda arasındaki ticari ilişkileri incelendiğinde Çanakkale Savaşları sonrasında husumetten dostluğa dönüşen ilişkilerin, her yıl düzenlenen Çanakkale Kara Savaşlarını Anma Törenleriyle perçinlendiği görülmektedir. Bununla birlikte, ülkelerin potansiyelleri ile bölgesel ve küresel işbirliği imkanları da göz önüne alınarak ilişkilerin içeriğinin manevi boyutun ötesinde ve karşılıklı çıkarları doğrultusunda zenginleştirilmesi arzu edilmektedir (T.C. Dışişleri Bakanlığı 2013).

Tablo 3.9'a göre 2008 yılında Türkiye, Avustralya'ya 367 milyon dolar ihracat gerçekleştirmiş ve sonraki yıllarda bu rakam artma eğilimine girerek 2012 yılında 422 milyon dolara ulaşmıştır. Tablo 3.10'a göre 2008 yılında Türkiye, Avustralya'dan 827 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirirken, bu rakam 2012 yılında 804 milyon dolara gerilemiştir. Tablo 3.12'den hareketle Türkiye-Avustralya arasındaki toplam dış ticaret hacmi 2008 yılında 1195 milyon dolar iken 2012 yılında 1226 milyon dolara yükselmiş; dış ticaret açığı ise aynı yıllarda 460 milyon dolardan 383 milyon dolara gerilemiştir. Türkiye'nin başlıca fasıllar itibariyle Avustralya'ya ihracatında motoru kara taşıtları, bunların aksam ve parçaları, yenilen meyvalar, kabuklu yemişler, turunçgil ve kavun kabuğu ile elektrikli makine ve cihazlar ön plana çıkarken; Avustralya'dan ithalatında ise hububat, mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları, eczacılık ürünleri, inciler, kıymetli taş ve metal mamulleri madeni paralar, yün, kıl, at kılı, bunların iplik ve dokumaları ön plana çıkmaktadır (İTO 2007).

Tablo 3.9'a göre 2008-2012 yılları arasında Türkiye, Yeni Zelanda'ya ortalama 64 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirirken, Yeni Zelanda'dan ise 50 milyon dolar civarında ithalat gerçekleştirmiştir. Türkiye-Yeni Zelanda arasındaki dış ticaret hacmi ve dengesi rakamları incelendiğinde ise 2012 yılı için 123 milyon dolarlık bir dış ticaret hacmine karşılık, aynı yıl 13 milyon dolarlık bir dış ticaret fazlasının gerçekleştiği görülmektedir. Tablo 3.12'den görülebileceği gibi Türkiye, 2008-2012 yılları arasında Yeni Zelanda ile olan ticaretinde sürekli dış ticaret fazlası vermiştir. Türkiye'nin başlıca fasıllar itibariyle Yeni Zelanda'ya ihraç ürünleri motorlu kara taşıtları, yenilen meyvalar, kabuklu yemişler, turunçgil ve kavun kabuğu kazan, makine ve cihazlar, aletler, parçaları, sebze, meyva, bitki parçaları, sert kabuklu yemiş konserveleri ve seramik mamullerdir. Türkiye'nin bu ülkeden

ithal ettiği ürünler ise yün, kıl, at kılı, bunların iplik ve dokumaları, ham postlar, deriler ve köseleler, plastik ve plastikten mamul eşyalardır (İTO 2005).

Türkiye, bir diğer DAP ülkelerinden olan Tayvan'a 2008 yılında 97 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirirken, bu rakam 2012 yılında artma eğilimine girerek 119 milyon dolara yükselmiştir. İthalat rakamlarını incelediğimizde ise 2008 yılında Türkiye, Tayvan'dan 1684 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirirken, 2012 yılında bu rakam 2059 milyon dolara yükselmiştir. Tablo 3.12'den hareketle, 2012 yılında toplam 2178 milyon dolarlık dış ticaret hacmi ve 1939 milyon dolarlık dış ticaret açığı ile Tayvan, Türkiye'nin bu bölgede en fazla ticaret yaptığı 4.ülke konumundadır. Türkiye'nin Tayvan'a yaptığı başlıca ihraç ürünleri tuz, kükürt, toprak ve taşlar, alçılar ve çimento, dokumaya elverişli suni ve sentetik lifler, demir ve çelik, elektrikli makine ve cihazlar iken; Tayvan'dan yaptığı başlıca ithal ürünler ise renkli aktif matris sıvı kristal tertibatlı olanlar (LCD), diğer mikro yan üniteler, bilgi işlem makinalarının birleştirilmiş elektronik aksam ve parçaları, metal işlemeye mahsus diğer işleme merkezleri, alıcısı bulunan verici portatif telsiz telefon cihazlarıdır (İTO 2007).

Bir diğer DAP ülkesi Moğolistan'dır. Dış ticaret göstergelerini incelediğimizde Türkiye ile Moğolistan arasındaki ikili ticaretin oldukça zayıf olduğunu görmekteyiz. Özellikle bölgedeki ülkeler içinde en düşük dış ticaret rakamları Moğolistan'a ait. Tablo 3.9'a göre 2008 yılında Türkiye, Moğolistan'a 13 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirirken; Moğolistan'dan ise 1 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirmiştir. 2012 yılında ise Türkiye, Moğolistan'a 36 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirirken, aynı yıl Moğolistan'dan hiç ithalat yapmamıştır. Türkiye - Moğolistan arasındaki dış ticaret hacmi ve dengesi rakamları ise 2012 yılında 36 milyon dolar olarak kayda geçmiştir. Türkiye'nin Moğolistan'a yaptığı başlıca ihraç ürünleri örme giyim eşyası ve aksesuarları, plastik ve plastikten mamul eşya, kazan, makine ve cihazlar, alet ve parçaları, mobilyalar, aydınlatma, reklam lambaları iken, Moğolistan'dan yaptığı başlıca ithal ürünler ise hayvansal müstahsallar, yün, kıl, at kılı, bunların iplik ve dokumaları, tuz, kükürt, toprak ve taşlardır (İTO 2005).

Tablo 3.11 2012-2013 Yılları Arasında Türkiye-DAP Ülkeleri Arasındaki İhracat ve İthalat Rakamları (Milyon Dolar)

Ülke Adı	OCAK-NİSAN İHRACAT		OCAK-NİSAN İTHALAT	
	2012	2013	2012	2013
Çin	778.586	1.141.356	6.636.127	7.793.171
Avustralya	133.124	141.771	205.298	213.242
Yeni Zelanda	20.109	22.420	19.305	21.832
Güney Kore	200.192	115.613	1.798.835	1.656.937
Japonya	106.816	142.485	1.154.900	1.183.230
Tayvan	35.173	38.205	692.478	600.651
Moğolistan	12.289	10.342	0	14
Toplam	1.286.289	1.612.190	10.506.944	11.469.076

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Tablo 3.12 Türkiye-DAP Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret Hacmi ve Dengesi Rakamları (Milyon Dolar)

Ülke Adı	HACİM					DENGE				
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
Çin	17.095	14.277	19.450	24.160	24.128	-14.221	-11.076	-14.912	-19.227	-18.462
Avustralya	1.195	925	781	1.158	1.226	-460	-315	-108	-336	-383
Yeni Zelanda	112	85	112	125	123	15	28	16	10	13
Güney Kore	4.363	3.353	5.068	6.827	6.188	-3.820	-2.884	-4.460	-5.770	-5.132
Japonya	4.357	3.015	3.570	4.560	3.933	-3.696	-2.549	-3.026	-3.967	-3.270
Tayvan	1.781	1.472	1.980	2.189	2.178	-1.586	-1.212	-1.706	-1.862	-1.939
Moğolistan	14	6	12	46	36	12	6	10	40	36
Toplam	28.918	23.132	30.974	39.065	37.813	-23.758	-18.002	-24.185	-31.112	-29.136

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Doğu Asya, dünyanın en dinamik bölgesi haline gelmiştir. Hızlı endüstrileşme ile birlikte bölge ülkeleri büyüme hızı ile dünyanın sayılı devletleri arasına girmiştir. Büyüme hızları ve ticari gelişmeler göstermektedir ki Doğu Asya, Batı Avrupa ve Kuzey Amerika ile arasındaki ekonomik boşluğu kapatmaktadır ve global ekonominin en önemli parçası haline gelmiştir. Doğu Asya'nın hızlı gelişimi küresel ekonominin seyrini değiştirmiştir. (Ateş 2011). Dolayısıyla Türkiye'nin bu dinamik bölgeyi oluşturan ülkeler ile ikili ekonomik ticari ilişkilerini daha ileri bir düzeye yükseltme çabaları, hem siyasi açıdan hem de ekonomik açıdan tarafların lehine sonuçlar verecektir.

2.3. Karadeniz Ekonomik İşbirliği ile Ticari İlişkiler

1980’li yılların sonlarında Sovyetler Birliği ve Doğu Avrupa Ülkelerinde meydana gelen ekonomik, siyasal değişimler, bölge ülkeleri arasında ekonomik işbirliği çabalarını başlatmıştır. Sovyetler Birliği’nin dağılmasıyla birlikte ortaya çıkan yeni bağımsız Cumhuriyetler ve Eski Doğu Bloğu Ülkelerinin piyasa ekonomisi modelini izleyerek dünyaya açılma çabaları Türkiye açısından önemli yeni bir fırsatı ortaya çıkarmıştır. Bu fırsat, Karadeniz’e komşu ülkelerin kendi aralarındaki ekonomik işbirliğini ifade eden “Karadeniz Ekonomik İşbirliği Projesi”dir. Karadeniz Ekonomik İşbirliği (KEİ), 1990 yılında Türkiye’nin öncülüğünde başlayan çalışmalar neticesinde 25 Haziran 1992 tarihinde İstanbul’da düzenlenen Zirve Toplantısında KEİ Bildirgesinin imzalanması ile resmen işlerlik kazanmıştır. KEİ, Karadeniz’e kıyaslı olan ülkeler arasında ekonomik ve ticari ilişkileri geliştirmek amacıyla kademeli olarak bir serbest ticaret bölgesi kurulmasını amaçlar ve üye ülkelerin demokrasi, pazar ekonomisini esas alan işbirliği içerisinde, dünya ekonomisi ile entegre olmasını hedeflemektedir (Çoğal 1995; Ünlü vd. 2002). KEİ’ye ilk başta 11 ülke katılmıştır. Bu ülkeler; Arnavutluk, Azerbaycan, Bulgaristan, Ermenistan, Gürcistan, Moldova, Romanya, Rusya Federasyonu, Türkiye, Ukrayna ve Yunanistan’dır. 2004 yılında Sırbistan ve Karadağ’ın katılımıyla KEİ’ye üye ülke sayısı 12’ye ulaşmıştır (TÜİK 2013).

Tablo 3.13, Tablo 3.14 ve Tablo 3.15 yardımıyla Türkiye ile KEİ’ye üye ülkeler arasındaki ticari ilişkileri incelediğimizde, Türkiye-KEİ ticari ilişkilerinin Türkiye - DAP ve Türkiye-ASEAN ticari ilişkilerine nazaran daha yoğun olduğunu görmekteyiz. 2008 yılında toplam 65 milyar 984 milyon dolarlık dış ticaret hacmi söz konusu iken, bu rakam 2008 krizinin etkisiyle 2009 yılında 39 milyar 992 milyon dolara gerilemiş, sonraki yıllarda artma eğilimine girerek 2012 yılında 60 milyar 349 milyon dolara ulaşmıştır. Tablo 3.15’den takip edilebileceği gibi KEİ ülkeleri arasında en yoğun ticari ilişkilerimizin olduğu ülke, Rusya Federasyonu’dur. Yoğun ticari ilişkiler konusunda Rusya Federasyonu’nu; Ukrayna, Romanya, Yunanistan ve Bulgaristan izlemektedirken, en az ticari ilişkilerin yaşandığı ülke ise Ermenistan’dır.

Ülkeler itibarıyla Türkiye’nin ve KEİ’ye üye ülkelerin başlıca ihracat ve ithal kalemlerini incelersek; Türkiye’nin Rusya Federasyonu’na ihracatındaki başlıca ürünleri motorlu kara taşıtları, bunların aksam ve parçaları; yenilen meyveler, kabuklu yemişler; kazan, makine ve cihazlar ile plastik ve plastikten mamul eşyalar iken; Rusya’dan ithal edilen başlıca ürünler ise motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet; sabunlar, yüzey aktif organik

maddeler; elektrikli makine ve cihazlardır (İTO 2005). Türkiye'nin başlıca fasıllar itibariyle Ukrayna'ya ihracatında plastik ve plastikten mamul eşya; kazan, makine ve cihazlar; tuz, kükürt, toprak ve taşlar; demir veya çelikten eşyalar ön planda iken Ukrayna'dan ithalatında ise demir ve çelik; mineral yakıtlar, mineral yağlar; gübreler, inorganik kimyasal müstahsallar; ağaç ve ağaçtan mamul eşyalar ön plandadır (İTO 2007). Türkiye'nin başlıca fasıllar itibariyle Yunanistan'a ihracatında, demir ve çelik; elektrikli makine ve cihazlar; motorlu kara taşıtları; örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarları yer alırken; mineral yakıtlar; pamuk; plastik ve plastikten mamul eşya; alüminyum ve alüminyum eşyalar ise Yunanistan'dan başlıca ithal ettiği ürünlerdir (İTO 2009). Türkiye - Bulgaristan ticari ilişkilerinde demir ve çelik; motorlu kara taşıtları; kazan, makine ve cihazları Türkiye'nin Bulgaristan'a başlıca ihraç mallarını oluştururken, demir ve çelik; bakır ve bakırdan eşya; mineral yakıtlar ve yağlar; çinko ve çinkodan eşya; yağlı tohum ve meyveler de Türkiye'nin Bulgaristan'dan başlıca ithal ürünlerini oluşturmaktadır (İTO 2009). Türkiye'nin Romanya'ya ihraç ettiği başlıca ürünler, motorlu kara taşıtları; kazan; makine ve cihazlar; plastik ve plastikten mamul eşya; örme eşya; halı ve yer kaplaması; renkli televizyonlar iken; Romanya'dan ithal ettiği başlıca ürünler ise demir ve çelik; mineral yakıtlar; plastik ve plastikten mamul eşya; gübreler; kazan; benzin; döküntü ve hurdalardır (İTO 2009).

Tablo 3.15'den hareketle Türkiye-KEİ'ye üye ülkeler arasındaki dış ticaret dengesi rakamlarını incelediğimizde, 2008 yılında 24 milyar 152 milyon dolar olarak ortaya çıkan dış ticaret açığı, 2009 yılında global krizin etkisiyle 15 milyar 394 milyon dolara gerilemiş, ancak sonraki yıllarda artma eğilimine girerek 2012 yılında 22 milyar 706 milyon dolara ulaşmıştır. Türkiye, 2008-2012 yılları arasında KEİ'ye üye ülkelere Rusya Federasyonu, Yunanistan, Ukrayna, Bulgaristan ve Romanya haricindeki diğer ülkelerle olan ticaretinde genel olarak dış ticaret fazlası vermiştir. Böyle bir durumun oluşmasının nedeni ise, Türkiye'nin bu ülkelere yapmış olduğu ithalatın, bu ülkelere yaptığı ihracattan daha düşük olmasıdır.

Genel olarak Türkiye'nin KEİ'ye üye ülkelere başlıca ihraç ürünleri, plastik; kazan; elektrikli makine; demir veya çelikten eşya; ağaç ve ağaçtan mamul eşya; seramik mamulleri iken; bu ülkelere ithal ettiği başlıca ürünler ise demir ve çelik; mineral yakıtlar, mineral yağlar; alüminyum ve alüminyum eşya; metal cevherleri; ağaç ve ağaçtan mamul eşya; bakır ve bakırdan eşya ve gübrelerdir.

Tablo 3.13 Türkiye'nin KEİ Ülkeleri'ne Yaptığı İhracat Rakamları (Milyon Dolar)

ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012
Romanya	3.987	2.202	2.599	2.879	2.496
Bulgaristan	2.152	1.386	1.497	1.623	1.685
Arnavutluk	306	273	241	271	256
Ukrayna	2.188	1.005	1.260	1.730	1.829
Moldova	198	118	148	209	225
Rusya Federasyonu	6.483	3.190	4.628	5.993	6.681
Gürcistan	998	763	769	1.092	1.253
Ermenistan	0	0	0	0	0
Azerbaycan	1.667	1.400	1.550	2.064	2.585
Karadağ	48	26	27	27	29
Sırbistan	458	306	306	355	381
Yunanistan	2.430	1.630	1.456	1.553	1.402
Toplam	20.916	12.299	14.483	17.795	18.822

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Tablo 3.14 Türkiye'nin KEİ Ülkeleri'nden Yaptığı İthalat Rakamları (Milyon Dolar)

ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012
Romanya	3.548	2.258	3.449	3.801	3.236
Bulgaristan	1.840	1.117	1.703	2.475	2.754
Arnavutluk	37	5	87	126	99
Ukrayna	6.106	3.157	3.833	4.812	4.394
Moldova	70	87	111	244	135
Rusya Federasyonu	31.364	19.450	21.601	23.953	26.625
Gürcistan	525	285	291	314	180
Ermenistan	1	1	3	0	0
Azerbaycan	363	141	253	262	340
Karadağ	1	6	6	15	18
Sırbistan	62	56	110	213	206
Yunanistan	1.151	1.131	1.542	2.569	3.540
Toplam	45.068	27.693	32.986	38.785	41.527

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Tablo 3.15 Türkiye-KEİ Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret Hacmi ve Dengesi
Rakamları (Milyon Dolar)

Ülke Adı	HACİM					DENGE				
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
Romanya	7.535	4.460	6.049	6.680	5.732	440	-56	-850	-923	-741
Bulgaristan	3.992	2.502	3.200	4.097	4.439	312	269	-205	-852	-1.069
Arnavutluk	342	278	328	397	355	269	268	154	145	157
Ukrayna	8.294	4.161	5.093	6.542	6.224	-3.919	-2.152	-2.572	-3.082	-2.565
Moldova	268	205	259	453	360	129	32	37	-36	89
Rusya Federe- rasyonu	37.847	22.640	26.229	29.946	33.306	-24.881	-16.260	-16.972	-17.960	-19.944
Gürcistan	1.523	1.048	1.060	1.407	1.434	473	477	479	778	1.073
Ermenistan	1	1	3	0	0	-1	-1	-3	0	0
Azerbaycan	2.030	1.541	1.803	2.326	2.925	1.305	1.260	1.298	1.802	2.245
Karadağ	50	32	33	42	47	47	21	21	12	11
Sırbistan	520	362	416	568	586	396	251	197	141	175
Yunanistan	3.581	2.761	2.997	4.122	4.941	1.279	499	-86	-1.016	-2.138
Toplam	65.984	39.992	47.469	56.580	60.349	-24.152	-15.394	-18.503	-20.990	-22.706

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Dış politikamızın öncelikli sahalarından olan Kafkasya ve Balkanlar arasında köprü niteliği taşıyan Karadeniz Bölgesi tarihten günümüze kadar çevre ülkeler için devamlı olarak yüksek önemi haiz olmuştur. Parçası olduğumuz Karadeniz Bölgesi'ne duyulan uluslararası ilgi günümüzde de sürekli artmaktadır (T.C. Dışişleri Bakanlığı 2013). Dolayısıyla KEİ'nin gelecekte, üye ülkeler arasında potansiyel işbirliği imkanlarını artırma yönünde birçok etkiler yapması beklenmektedir. İşbirliğinin sağlayacağı uygun ortamda, Türk girişimcilerinin de katkılarıyla zengin kaynakları, katma değerlerini de artıracak şekilde işleyerek dünya pazarlarına sürme imkanları doğacaktır (Çoğal 1995). Ünlü vd. (2002), KEİ'nin etkinliğini artırmaya yönelik olarak; üye ülkelerin temsilcileri arasındaki ticari ortamın iyileştirilmesi, güvence altına alınması, firma ve işletmelerin bireysel ve ortak girişimlerinin teşvik edilmesi, Türkiye'nin bölgeye yönelik bir ihracat stratejisi ve programını harekete geçirmesi, kurumsal yapısını tamamlamış ve BM nezdinde gözlemci konumu kazanmış olan KEİ'nin AB, DTO, UNDP vb. gibi bölgesel ve uluslararası kuruluşlarla işbirliğinin artırılması gerektiğini öne sürmüşlerdir (Ünlü vd. 2002).

2.4. İslam İşbirliği Teşkilatı ile Ticari İlişkiler

İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT), Eylül 1969 tarihinde Fas'ın başkenti Rabat'ta toplanıp İslam ülkelerini çatısı altında toplamak üzere kurulan, ağırlığı Asya kıtası olmak üzere dört kıtada 57 üye ülkeye sahip, bazı temel hammaddelerin bilinen rezervinde yüzde 50'den fazla payı olan önemli bir işbirliği potansiyeline sahip teşkilattır (Ünlü vd. 2002). Üye ülkelerin nüfuslarının bir kısmının veya tamamının Müslüman olduğu, İİT, Genel Sekreterliği Suudi Arabistan'ın Cidde şehrinde bulunan ve üye ülkeler arasında politik, ekonomik, kültürel, bilimsel ve sosyal dayanışma ve işbirliğini amaçlayan uluslararası bir kuruluştur (T.C. Kalkınma Bakanlığı 2013). BM'den sonra en fazla üyeye sahip olan İİT'nin üyeliğindeki ülkeler şunlardır: Afganistan, Arnavutluk, Azerbaycan, Bahreyn, Bangladeş, Benin, B.A.E, Brunei, Burkina, Faso, Cezayir, Cibuti, Çad, Endonezya, Fas, Fildişi Sahili, Filistin, Gabon, Gambiya, Gine, Gine Bissau, Guyana, Irak, İran, Kamerun, Katar, Kazakistan, Kırgızistan, Komor Adaları, Kuveyt, Libya, Lübnan, Maldivler, Malezya, Mali, Mısır, Moritanya, Mozambik, Nijer, Nijerya, Özbekistan, Pakistan, Senegal, Sierra Leone, Somali, Sudan, Surinam, Suriye, Suudi Arabistan, Tacikistan, Togo, Tunus, Türkiye, Türkmenistan, Uganda, Umman, Ürdün ve Yemen (Akgül 2013).

Türkiye ilk kez, 1975 yılında yapılan 6. Dışişleri Bakanları Konferansında, Dışişleri Bakanı düzeyinde temsil edilmiştir. Türkiye'nin devlet başkanı düzeyinde katıldığı ilk İslam Zirvesi ise, 1984 yılı Şubat ayında Kazablanka'da yapılan 4. İslam Zirve Konferansı olmuştur. 4. İslam Zirve Konferansı, Ekonomik ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesi başkanlığının 7.Cumhurbaşkanımız Kenan Evren tarafından üstlenilmiş olması nedeniyle, Türkiye ile Teşkilat ilişkileri açısından bir dönüm noktası olarak görülebilir. Türkiye Cumhurbaşkanı 1984 yılında Kazablanka'da yapılan Dördüncü İslam Zirve Konferansında Ekonomik ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesi başkanlığına seçilmiş, böylece, Türkiye, İslam Ülkeleri arasındaki çok taraflı ekonomik işbirliği faaliyetleri alanında etkin bir konuma gelmiştir (T.C. Kalkınma Bakanlığı 2013).

Tablo 3.16, son 5 yıllık süreç için Türkiye'nin İİT'ye üye ülkelere yapmış olduğu ihracatı göstermektedir. Türkiye 2008 yılında İİT'ye üye ülkelere toplam 30 milyar 240 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirirken, 2009 yılında küresel krizin etkisiyle %12 oranında bir düşüşle 26 milyar 564 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirmiştir. Sonraki yıllarda ise toparlanma sürecinin etkisiyle ihracatta artış trendi gözlenmiş ve 2012 yılında bir önceki

seneye oranla %50'lik bir artış sonucu toplam ihracat, 51 milyar 969 milyon dolara ulaşmıştır.

Tablo 3.16 Türkiye'nin İİT' ye Üye Ülkelere Yaptığı İhracat Rakamları
(Milyon Dolar)

ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012	ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012
Lübnan	665	689	618	718	846	Bahreyn	308	114	172	160	209
Suriye	1.115	1.422	1.845	1.610	498	Katar	1.074	289	163	188	257
Irak	3.917	5.123	6.036	8.310	10.823	BAE	7.975	2.897	3.333	3.707	8.175
İran	2.030	2.025	3.044	3.590	9.922	Umman	216	106	129	215	268
Filistin	21	30	40	49	63	Yemen	354	379	330	273	486
Ürdün	461	455	571	507	771	Afganistan	137	235	260	276	290
Suudi Arabistan	2.202	1.768	2.218	2.763	3.677	Pakistan	155	163	248	214	276
Kuveyt	493	211	395	297	291	Bangladeş	70	134	170	132	214
Fildişi Kıyısı	39	60	48	66	77	Gabon	13	14	19	30	53
Senegal	90	95	83	155	128	Cibuti	40	42	31	45	89
Gambiya	17	21	21	40	35	Somali	8	4	5	40	44
Gine Bissau	0	1	3	2	2	Kamerun	33	50	49	105	116
Gine	27	13	28	39	55	Uganda	11	10	14	24	23
Tunus	778	646	714	802	797	Fas	958	599	624	921	1.015
Libya	1.074	1.795	1.932	748	2.139	Cezayir	1.614	1.777	1.505	1.471	1.813
Mısır	1.426	2.599	2.251	2.759	3.679	Kazakistan	891	633	819	948	1.069
Sudan	234	247	228	244	280	Özbekistan	337	280	283	354	450
Moritanya	15	23	37	76	111	Türkmenistan	663	946	1.140	1.493	1.480
Mali	9	9	10	18	19	Tacikistan	176	126	144	173	235
Burkina Faso	7	6	10	15	13	Surinam	4	3	3	5	6
Nijer	16	11	15	24	39	Togo	18	32	31	60	255
Çad	9	5	3	6	10	Maldivler	2	7	7	8	7
Benin	25	29	117	87	79	Guyana	4	3	5	9	15
Nijerya	281	257	251	394	439	Komorolar	4	3	3	15	5
Kırgızistan	191	140	129	180	257	Mozambik	18	24	46	103	36
Sierra Leone	15	16	24	26	36	Toplam	30.240	26.564	30.202	34.494	51.969

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Tablo 3.16'dan görüldüğü gibi Irak, İran ve BAE, en fazla ihracatın gerçekleştirildiği ülkeler iken; Gine Bissau, Komorolar ve Surinam da en az ihracatın gerçekleştirildiği ülkelerdir. Genel olarak 2008 yılından sonra global krizin etkisiyle 2009 yılında gerçekleşen ihracat değerleri düşüş yönünde hareket etmişse de, bu yıldan itibaren ihracat rakamlarının arttığını görmekteyiz. Türkiye; Cibuti, Gabon, Gine, Fildişi Kıyısı, Filistin, Kamerun, Moritanya, Benin ve Senegal'e ortalama benzer değerlerde ihracat gerçekleştirmektedir. Tür-

kiye'nin bu ülkelere başlıca fasıllar itibariyle ihraç ettiği ürünleri hayvansal ve bitkisel yağlar; kauçuk ve kauçuktan eşya; kazan, makine ve cihazlar; demir veya çelikten eşya, demir ve çelik; cam ve cam eşya olarak sıralayabiliriz (İTO 2005).

Tablo 3.17 ise son 5 yıllık süreç için Türkiye'nin İİT'ye üye ülkelere yaptığı ithalatı göstermektedir. 2008 yılında Türkiye, İİT'ye üye ülkelere toplamda 18 milyar 730 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirirken, 2009 yılında bu rakam %40 oranında düşüşle 11 milyar 233 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Sonraki yıllarda ise ihracatta oluşan trende benzer şekilde, ithalat verisi de artış trendi izleyerek 2012 yılında %2 oranında artışla 28 milyar 177 milyon dolara ulaşmıştır.

Tablo 3.17'den görüldüğü gibi İran, B.A.E ve Suudi Arabistan en fazla ithalatın gerçekleştirildiği ülkeler iken; Cibuti, Surinam, Mali, Nijer, Yemen, Maldivler, Gine, Gine Bissau, Uganda ve Senegal de en az ithalatın gerçekleştirildiği ülkelerdir. Yıllar bazında ithalat verisini değerlendirecek olursak; ihracatın izlediği seyre benzer şekilde, ithalat ta 2008 global ekonomik krizin olumsuz etkilerini 2009 yılından itibaren geride bırakarak artma trendi izlemiştir.

Tablo 3.17'den takip edilebileceği gibi Türkiye; Burkina Faso, Fildişi Kıyısı, Togo, Mozambik, Sierra Leone'den ortalama yakın değerlerde ithalat gerçekleştirmektedir. Türkiye'nin bu ülkelere başlıca fasıllar itibariyle ithal ettiği ürünleri, mineral yakıtlar; yağlı tohum ve meyveler sanayi bitkileri; kakao; ham postlar deriler; alüminyum ve alüminyum eşya; pamuk; kazan ve makine ve cihazlar; ağaç ve ağaçtan mamul eşya olarak sıralayabiliriz (İTO 2005).

İİT'ye üye ülkelere; Azerbaycan, Endonezya, Kamboçya, Brunei bir önceki başlıklardaki birliklere üye ülke olarak ele alındıklarından dolayı, bu ülkeler Tablo 3.16 ve Tablo 3.17'ye dahil edilmemiştir. Ayrıca İİT'ye üye ülkelere; Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan, Türkmenistan Türk Cumhuriyetleri ile ticari ilişkiler başlığı altında; Bahreyn, Mısır, İran, Irak, Ürdün, Kuveyt, Lübnan, Yemen, Libya, Umman, BAE, Katar, Suudi Arabistan, Suriye, Tunus, Fas, Afganistan, Pakistan da MENAP ülkeleri ile ticari ilişkiler başlığı altında ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

MENAP ülkeleri ve Türk Cumhuriyetleri'ne de dahil olan ülkeler dışında Tacikistan, Bangladeş, Sudan ve Nijerya da Türkiye ile yoğun ticari ilişkiler içinde olan İİT'ye üye ülkelerdir. 2008 yılında Türkiye, Tacikistan'a 176 milyon dolar, Bangladeş'e 70 milyon dolar, Nijerya'ya 281 milyon dolar, Togo'ya 18 milyar dolar ve Sudan'a 234 milyon dolar-

lık ihracat gerçekleştirirken; 2012 yılında bu rakamlar 2008 yılına göre Tacikistan için %33 oranında artış sonucu 235 milyon dolara; Bangladeş için %205 oranında artış sonucu 214 milyon dolara; Nijerya için %56 oranında artış sonucu 439 milyon dolara; Togo için %1316 artışla 255 milyon dolara ve Sudan için %19 oranında artışla 280 milyon dolara ulaşmıştır.

Fasıllar itibariyle inceleyecek olursak; Türkiye; Tacikistan'a en çok halı; elverişli maddeden yer kaplamaları; sabunlar ve yüzey aktif organik maddeler; plastik ve plastikten mamul eşya; şeker ve şeker mamulleri ihraç ederken; Bangladeş'e en çok yenilen sebzeler; kazan, makine ve cihazlar; demir ve çelik; sentetik ve suni lifler ile pamuk ihraç etmektedir. Nijerya, Sudan ve Togo'ya ise en çok demir ve çelik; elektrikli makine ve cihaz; kazan ve makine; demir veya çelikten eşya ihraç etmektedir (İTO 2008).

Türkiye'nin istatistiksel olarak ve fasıllar itibariyle Tacikistan, Bangladeş, Sudan ve Nijerya'dan ithalat rakamlarını ve ithal ettiği ürünlerini inceleyecek olursak; 2008 yılında Türkiye, Tacikistan'dan 148 milyon dolar; Bangladeş'ten 448 milyon dolar; Nijerya'dan 70 milyon dolar; Togo ve Sudan'dan ise sırasıyla 6 ve 9 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirmiştir. 2012 yılında ise bu rakamlar 2008 yılına oranla büyük artışlar göstermiştir. 2012 yılında Tacikistan'dan ithalatımız %133 oranında artışla 345 milyon dolara; Bangladeş'ten ithalatımız %70 oranında artışla 766 milyon dolara; Nijerya'dan %43 oranında artışla 113 milyon dolara; Togo'dan ve Sudan'dan ithalatımız ise sırasıyla %666 ve %22 oranında artışlarla 46 milyon dolara ve 11 milyon dolara ulaşmıştır.

Başlıca fasıllar itibariyle ise Türkiye; Tacikistan'dan en çok alüminyum ve alüminyum eşya; pamuk; ham postlar, deriler; yün, kıl, at kılı; bakır ve bakırdan eşya ithal ederken; Bangladeş'ten dokumaya elverişli bitkisel lifler; kağıt ipeği ve dokumaları; örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarları ithal etmektedir. Nijerya, Togo ve Sudan'dan en çok ithal edilen ürünler ise; mineral yakıtlar; mineral yağlar; yağlı tohum ve meyveler sanayi bitkileri; kakao ve kakao müstahzarları; ham postlar derilerdir (İTO 2008).

Tablo 3.17 Türkiye'nin İİT' ye Üye Ülkelerden Yaptığı İthalat Rakamları
(Milyon Dolar)

ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012	ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012
Lübnan	179	109	229	283	176	Bahreyn	96	24	72	111	159
Suriye	324	221	452	337	67	Katar	159	86	177	481	466
Irak	133	121	153	87	149	BAE	691	668	698	1.649	3.597
İran	8.200	3.406	7.645	12.462	11.965	Umman	11	17	39	57	53
Filistin	0	0	1	0	0	Yemen	1	0	1	0	0
Ürdün	25	20	42	66	96	Afganistan	9	5	5	5	6
Suudi Arabistan	909	776	1.381	2.002	2.171	Pakistan	586	619	750	873	555
Kuveyt	81	184	215	270	278	Bangladeş	448	524	845	896	766
Fildişi Kıyısı	118	91	97	139	121	Gabon	27	12	5	3	6
Senegal	2	1	1	3	2	Cibuti	0	1	0	0	0
Gambiya	0	0	0	0	1	Somali	1	0	1	2	1
Gine Bissau	0	0	0	0	1	Kamerun	25	21	40	48	30
Gine	6	1	3	2	5	Uganda	8	11	11	8	4
Tunus	365	235	281	250	196	Fas	361	235	397	420	429
Libya	336	357	426	140	416	Cezayir	1.588	769	1.068	1.150	925
Mısır	886	642	926	1.382	1.342	Kazakistan	1.861	959	1.393	1.995	2.056
Sudan	9	7	5	9	11	Özbekistan	581	413	861	940	813
Moritanya	8	1	1	15	4	Türkmenistan	389	328	386	393	304
Mali	1	1	1	3	2	Tacikistan	148	107	284	324	345
Burkina Faso	4	5	45	147	223	Surinam	0	0	0	0	0
Nijer	2	0	0	0	0	Togo	6	1	7	47	46
Çad	0	0	0	0	10	Maldivler	0	0	0	0	0
Benin	1	0	3	1	2	Guyana	0	1	2	4	3
Nijerya	79	147	221	366	113	Komorolar	6	8	3	13	11
Kırgızistan	48	31	31	52	45	Mozambik	11	66	43	71	156
Sierra Leone	2	2	11	23	48	Toplam	18.730	11.233	19.260	27.530	28.177

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Tablo 3.18, son 5 yıllık süreç için Türkiye'nin İİT ülkeleri ile arasındaki dış ticaret dengesi değerlerini göstermektedir. Tablo 3.18'den hareketle, 2008 yılı için Türkiye'nin İİT'ye üye ülkelerle ticari ilişkileri sonucunda 11 milyar 510 milyon dolar dış ticaret fazlası verdiği ve bu fazlanın 2009 yılında %34.9 oranında artarak 15 milyar 331 milyon dolara yükseldiği görülmektedir. Dış ticaret fazlası 2010 ve 2011 yıllarında düşme seyrine girmiş olsa da 2012 yılında bir önceki seneye göre %240 oranında bir artışla 23 milyar 792 milyon dolara yükselmiştir.

**Tablo 3.18 Türkiye-İİT Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret Dengesi Rakamları
(Milyon Dolar)**

Ülke Adı	DENGE					Ülke Adı	DENGE				
	2008	2009	2010	2011	2012		2008	2009	2010	2011	2012
Lübnan	486	580	390	436	670	Bahreyn	213	89	100	49	50
Suriye	791	1.200	1.392	1.273	431	Katar	915	204	-14	-293	-209
Irak	3.784	5.003	5.883	8.223	10.673	BAE	7.284	2.229	2.634	2.057	4.578
İran	-6.170	-1.381	-4.601	-8.872	-2.043	Umman	205	89	90	158	216
Filistin	20	29	40	49	62	Yemen	353	379	329	272	486
Ürdün	435	435	529	440	675	Afganistan	128	231	255	271	283
Suudi Arabistan	1.293	992	837	762	1.506	Pakistan	-431	-457	-502	-659	-279
Kuveyt	412	27	181	27	12	Bangladeş	-378	-390	-675	-764	-552
Fildişi Kıyısı	-79	-31	-49	-73	-45	Gabon	-14	2	14	26	47
Senegal	88	94	82	153	126	Cibuti	40	41	30	45	89
Gambiya	17	21	21	40	34	Somali	7	3	3	37	43
Gine Bissau	0	1	3	2	2	Kamerun	7	29	9	58	85
Gine	21	13	25	37	50	Uganda	3	-1	2	16	19
Tunus	413	411	433	553	601	Fas	597	364	227	501	585
Libya	738	1.438	1.507	608	1.723	Cezayir	26	1.008	436	320	888
Mısır	540	1.957	1.324	1.377	2.337	Kazakistan	-971	-326	-574	-1.047	-987
Sudan	225	240	223	234	268	Özbekistan	-244	-133	-579	-585	-363
Moritanya	7	22	36	60	107	Türkmenistan	274	618	753	1.101	1.177
Mali	8	8	9	15	17	Tacikistan	29	19	-140	-152	-110
Burkina Faso	3	1	-35	-132	-210	Surinam	4	3	3	5	6
Nijer	13	11	15	24	39	Togo	12	31	24	13	209
Çad	9	5	3	6	0	Maldivler	2	7	7	8	7
Benin	24	29	113	86	77	Guyana	4	2	3	5	12
Nijerya	201	111	30	28	326	Komorolar	-2	-5	0	2	-5
Kırgızistan	143	109	98	128	212	Mozambik	8	-42	3	32	-120
Sierra Leone	13	13	14	3	-12	Toplam	11.510	15.331	10.941	6.963	23.792

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

İlgili tablolardan görülebileceği gibi Türkiye üyesi olduğu İİT'ye üye birçok ülke ile yoğun ticari ilişkiler içindeyken; bazı ülkelerle ise bu denli yoğun ticari ilişkileri yakalayamamıştır. Bu açıdan Türkiye'nin hem komşu ülkelerle hem de potansiyelini kullanamadığı ülkelerle ticaretinin geliştirilmesi hususunda İslami Kalkınma Bankası ve diğer finans

kuruluşlarının da katkısıyla “İstanbul-Tahran-Taşkent-Almatı Trans-Asya” demiryolu güzergahı, “Kars-Tiflis-Bakü” ile “Gaziantep-Halep” demiryolu projelerinin geliştirilmesi ve mevcut demiryolu hatlarının iyileştirilmesi büyük önem arz etmektedir (Akgül 2013).

2.5. Türk Cumhuriyetleri ile Ticari İlişkiler

Türkiye Cumhuriyeti, 1991 yılında Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği (SSCB)’nin çöküşüne kadar dünya genelinde bağımsızlığı kabul görmüş tek ülke idi. Bu tarihten sonra SSCB’nin çöküşüne bağlı olarak beş Türk ülkesi daha bağımsız dünya ülkeleri arasında yerini aldı (Hayır 2005).

Türkiye, SSCB’nin dağılmasının ardından bağımsızlıklarını kazanan Türk Cumhuriyetleri’ni ilk tanıyan ülke olmuştur. Türkiye ile Türk Cumhuriyetleri arasındaki ortak din, dil, ırk ve kültür bağları, bu ülkelerle Türkiye’nin ilişkilerini geliştirmesi açısından uygun bir ortam yaratan faktörlerdir. Ayrıca Türkiye’nin teknik bilgi birikimi ve sanayileşme yolunda sahip olduğu deneyimler de bu ülkeler için Türkiye ile işbirliğinin önemini artırmaktadır. Türkiye, bağımsızlıklarını kazanmalarından sonra Türk Cumhuriyetleri ile çok yönlü ve özel ekonomik ilişkiler (ikili ticari anlaşmalar, kayırılan ülke uygulamaları, gümrük muafiyetleri, vergi muafiyetleri, vb.) kurmuştur. Ekonomik ve ticari ilişkilerin geliştirilmesinde ulaştırma ve haberleşmenin önemi nedeniyle, bu alanlarda işbirliğine öncelik verilerek kara ve hava ulaşım anlaşmaları yapılmış, kurulan telefon santralleri, yer uydu istasyonları ile bu ülkelerin dünya ile haberleşmeleri Türkiye üzerinden sağlanmıştır. Bu arada petrol, doğalgaz ve maden cevherlerinin çıkarımı, işletilmesi ve ulaşımı ile enerji, tarım ve hizmet kesimlerinde ortak yatırım için de anlaşmalar yapılmıştır (Alagöz vd. 2004).

Türk Cumhuriyetleri, en çok Rusya’nın önderliğinde oluşturulan ve SSCB’den ayrılan devletlerin üye olduğu Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ile ticari ilişkiler içindedir. Türkiye ise BDT’den sonra Türk Cumhuriyetleri için en önemli ticari ortak statüsündedir.

Tablo 3.13 ve Tablo 3.16’den hareketle Türkiye ile Türk Cumhuriyetleri arasındaki dış ticaret rakamlarını incelediğimizde 2008 yılında Türkiye’nin bu ülkelere yaptığı ihracat; Azerbaycan için 1667 milyon dolar, Kazakistan için 891 milyon dolar, Özbekistan için 337 milyon dolar, Türkmenistan için 663 milyon dolar ve Kırgızistan için 191 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. 2008 global ekonomik krizin olumsuz etkisi, 2009 yılında Türkmenistan haricinde Türkiye Cumhuriyetleri’ne yaptığımız ihracatta düşme ile kendini göster-

miştir. 2009 yılından sonra Türkiye yine olumlu bir tablo yakalamış ve 2012 yılındaki ihracat, bir önceki yıla oranla Türkmenistan haricinde Türkiye lehine bir seyir izlemiştir. 2012 yılında Azerbaycan'a yapılan ihracat %25, Kazakistan'a yapılan ihracat %12, Özbekistan'a yapılan ihracat %27 ve Kırgızistan'a yapılan ihracat ise %42 oranında artış göstermiştir. 2012 yılında Türkiye'nin Türkmenistan'a yaptığı ihracat ise bir önceki seneye oranla %0,8 oranında daha düşük bir seviyede gerçekleşmiştir.

Tablo 3.14 ve Tablo 3.17'den hareketle Türkiye'nin Türk Cumhuriyetleri'nden yaptığı ithalat değerlerini incelediğimizde 2008 yılından sonra ihracatta oluşan tabloya benzer şekilde 2009 yılında ithalatın düştüğünü görmekteyiz. 2009 yılından itibaren artış trendine giren ithalat, 2012 yılında bir önceki seneye oranla Kazakistan için %3 oranında artış, Özbekistan için %13 oranında azalış, Türkmenistan için %29 oranında azalış, Kırgızistan için %13 oranında azalış ve Azerbaycan için %29 oranında artış sergilemiştir.

Türkiye'nin Türk Cumhuriyetleri ile olan ihraç ve ithal kalemlerine baktığımızda; Azerbaycan'dan, dizel yakıtı, pamuk, ham petrol, polietilen, deri, alkollü içecekler, ham alüminyum, benzin aldığımızı buna karşın bu ülkeye pek çok kalem mal sattığımızı görmekteyiz. Bunların başında, kimyasal ürünler, otomobil, tekstil, gıda maddeleri, beyaz eşya vb. gelmektedir. Türkiye Cumhuriyeti'nin Kazakistan'a ihracatı, ağırlıklı olarak sanayi ürünlerinden oluşmaktadır. Kazakistan'ın ülkemize olan ihracatı ise % 72'lik bir oran ile daha ziyade madencilik sektörü ürünlerinden oluşmaktadır. Kazakistan'ın ülkemize yönelik ihracatı ise ağırlıklı olarak madencilik ürünlerinden oluşmaktadır. Özbekistan'a ülkemizden, en çok gıda, ilaç, makine, otobüs, otomobil yedek parçaları, elektrik ve elektronik aletler, kâğıt ve karton, tekstil, hazır giyim, ayakkabı ürünleri satılmaktadır. Türkiye'nin Türkmenistan'a ihracatında önem arz eden ürünlerin başında, elektrikli makine ve cihazlar, bunların aksam ve parçaları; demir ve çelikten eşya ve sabun gelmektedir. Türkiye'nin ihracatında tekstil ürünlerinin ağırlıkta olması ve pamuğun da tekstil sanayinin ham maddesi olmasından ötürü Türkmenistan'dan yapılan ithalatlarda pamuk ilk sıralarda yer almaktadır. Türkmenistan'dan ithal ettiğimiz diğer ürünler arasında mineral yakıtlar ve yağlar; örme eşya; ham postlar ve deriler gelmektedir. 2000 yılı itibariyle Kırgızistan'a ihracatımızdaki başlıca kalemler; kazanlar, makineler, halılar, elektrikli makineler, mobilyalar, plastikler, sabunlar, ağaç, ahşap eşya, demir çelik eşya, kakao ve kakao müstahsalları ve kâğıt kartonlardır. Başlıca ithalat kalemleri ise; ham postlar, pamuk, ipek,

yenilen sebzeler, elektrikli makineler, kazanlar, makineler, adi metallere aletler, yağlı tohum ve meyveler, yün, hayvansal ve bitkisel yağlardır (Hayır 2005).

Tablo 3.19 söz konusu ülkeler açısından son dönem ticari gelişmelerin hem ihracat hem de ithalat açısından olumlu yönde ilerlediğine dair bulgular ortaya koymaktadır. Tablo 3.19'dan görülebileceği gibi Türkiye, 2012 yılı Ocak-Nisan döneminde 2884 milyon dolar değerinde ihracat, 557 milyon dolar değerinde ise ithalat gerçekleştirmiştir. Bu rakamlar 2013 yılının aynı dönemleri arasında sırasıyla %14 ve %55 oranında artışlar sonucu 3315 ve 867 milyon dolara ulaşmıştır.

Tablo 3.19 2012-2013 Yılları Arasında Türkiye-Türk Cumhuriyetleri Arasındaki İhracat ve İthalat Rakamları (Milyon Dolar)

Ülke Adı	OCAK-NİSAN İHRACAT		OCAK-NİSAN İTHALAT	
	2012	2013	2012	2013
Azerbaycan	901	979	667	748
Kazakistan	960	977	-345	-314
Türkmenistan	536	839	335	445
Kırgızistan	93	118	59	92
Özbekistan	394	402	-159	-104
Toplam	2884	3315	557	867

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Tablo 3.20'den hareketle Türkiye'nin Türk Cumhuriyetleri ile olan ticaret hacmine baktığımızda 2012 yılı ticaret hacmimizin en yüksek olduğu ülkenin 3125 milyon dolar ile Kazakistan olduğu görülmektedir. Komşumuz Azerbaycan, ticaret hacminde 2925 milyon dolar ile ikinci sırada yer alırken, 1784 milyon dolar ile Türkmenistan, 1263 milyon dolar ile Özbekistan ve 303 milyon dolar ile Kırgızistan bu ülkeleri takip etmektedir. Tablo 3.20 aracılığıyla Türkiye'nin 2008 yılında Türkiye Cumhuriyetleri ile gerçekleştirdiği dış ticaretten toplamda 507 milyon dolar değerinde bir dış ticaret fazlası verdiğini ve sonraki yıllarda bu fazlanın artış trendini koruyarak, 2012 yılında 2284 milyon dolara ulaştığını görmekteyiz.

Tablo 3.20 Türkiye-Türk Cumhuriyetleri Arasındaki Dış Ticaret Hacmi ve Dengesi Rakamları (Milyon Dolar)

Ülke Adı	HACİM					DENGE				
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
Azerbaycan	2.030	1.541	1.803	2.326	2.925	1.305	1.260	1.298	1.802	2.245
Kazakistan	2.752	1.593	2.211	2.943	3.125	-971	-326	-574	-1.047	-987
Türkmenistan	1.052	1.273	1.526	1.886	1.784	274	618	753	1.101	1.177
Kırgızistan	239	171	160	232	303	143	109	98	128	212
Özbekistan	918	693	1.144	1.294	1.263	-244	-133	-579	-585	-363
Toplam	6.991	5.271	6.844	8.681	9.400	507	1.528	996	1.399	2.284

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Genel olarak Türkiye ile Türk Cumhuriyetleri arasındaki mevcut ticari ilişkiler açısından yorum yapacak olursak, kriz dönemi haricinde Türkiye'nin bu ülkelerle olan ticaretinin ülke lehine pozitif değerler verdiğini söyleyebiliriz. Ancak yine de bu rakamlar aramızdaki ticaret potansiyelini tam olarak yansıtan rakamlar değildir. Halen bu ülkelerde kişi başına gelirin çok düşük olması, çok zengin kaynaklara sahip olmalarına karşın, kaynaklarını işletememiş olmaları bunun en büyük nedenleridir. Bu ülkelerdeki gelir artışları ile birlikte, ticaretimizin de önemli ölçülerde artacağını bekleyebiliriz (Alagöz vd. 2004).

Öte yandan çoğu ile kan bağı bulunan bu ülkelerin ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetler Türkiye tarafından rahatlıkla karşılanabilecek durumda; Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu pek çok ham mal ise bu ülkelerde bolca bulunmaktadır. Dolayısıyla kültürel yapısı, ekonomik ve siyasi ihtiyaçları ile birbirine muhtaç olan ve uzun yılların hasretini birlikteliğe dönüştürmek isteyen samimi idarecilere sahip olan bu Cumhuriyetlerle Türkiye daha fazla ilişkide bulunmak durumundadır (Akdiş 2013). Bu açıdan Türkiye ile Türk Cumhuriyetleri arasında ekonomik işbirliğinin artırılması hususunda sektörel bazda karşılaştırılmalı üstünlüklere dayanan bir bölgesel ortak politika oluşturulması, Türk işadamlarına bu bölgede yatırım yapmaları için teşvik uygulamalarında yeni düzenlemelerin oluşturulması, bir sigorta istemi ile yapılacak yatırımların güvence altına alınıp tek elden yönlendirilmesi ülkeler açısından lehte sonuçlar doğurabilir (Alagöz vd. 2004).

2.6. Ortadoğu, Kuzey Afrika, Afganistan ve Pakistan Bloğu (MENAP) ile Ticari İlişkiler

Dünyanın en eski medeniyetlerine ev sahipliği yapmış olan Ortadoğu, jeopolitik açıdan önemli bir konumda bulunmasının getirmiş olduğu fırsatlar sonucu bölgenin her dö-

nemde göz önünde olmasını sağlamış ve bölgeyi dünyada ilgi odağı haline getirmiştir. Böylesine ilgi odağı olan Ortadoğu bölgesini içinde barındıran MENAP ülkeleri sahip oldukları bu jeopolitik avantajın ötesinde stratejik önem taşıyan petrol ve doğalgaz rezervi açısından zengin doğal kaynak yapısına sahip olmaları ile de dünya ekonomisinde politik ve ekonomik belirleyiciliğe sahip bir bölgeyi oluşturmuşlardır.

3,4 trilyon dolarlık ekonomisiyle, dünya ekonomisinin yüzde 5'ine karşılık gelen bu dinamik bölgeyi oluşturan ülkeleri kendi arasında ekonomik yapılarına göre gruplara ayırmak mümkün. MENAP ülkeleri üretim açısından petrol üreten ve üretmeyen; gelir açısından da yüksek, orta ve düşük gelirli ülkeler olarak sınıflandırılabilir. Yüksek gelir grubundaki ülkeler petrol üreticisi konumunda olan ülkelerdir. Orta gelir grubu ülkelerde hizmetler sektörü gelişmişken, düşük gelir grubu ülkelerde tarım sektörü ön plandadır. Bölgede Suudi Arabistan, Kuveyt, Birleşik Arap Emirlikleri (B.A.E), Katar, Umman, Bahreyn, Libya ve Cezayir petrol üretiminde önde gelen ülkelerdir. Bölgede nispeten küresel ekonomiyle bütünleşmiş Mısır, Ürdün, Lübnan, Fas, Suriye ve Tunus gibi ülkelerin ekonomilerinde başta hizmet sektörü ön plana çıkarken, hizmet sektörünü sanayi ve tarım sektörleri izlemektedir. Sudan, Yemen, Moritanya ve Cibuti gibi ülkeler ise düşük gelir seviyesinde olan ülkelerdir. Bu ülkelerde tarım sektörü ön plana çıkarken, ekonomik anlamda ise istikrarsız bir yapıya sahiptirler (Tunçsiper vd. 2012). Dolayısıyla genel olarak MENAP ülkelerini; petrol ihracatçısı Cezayir, Bahreyn, İran, Irak, Kuveyt, Libya, Umman, Katar, Suudi Arabistan, B.A.E ve Yemen ile petrol ithalatçısı Afganistan, Mısır, Ürdün, Lübnan, Fas, Tunus, Suriye, Pakistan, Sudan, Cibuti ve Moritanya olarak sıralayabiliriz.

İklimsel koşullarından dolayı geniş çöl alanlarıyla kaplı olan bu ülke grubu, temel gıda ihtiyaçları bakımından dışa bağımlıdır. Ülke grubunun çoğunun temel gelir kaynağı petrol ve petrol ürünleridir. Tarımsal üretimin azlığı ve petrolden elde edilen yüksek gelir, bölgede yoğun bir tüketici nüfusun oluşmasına zemin hazırlamıştır. Öte yandan bölgenin siyasi yapısı, istikrarsızlıkları ve güvenlik sorunları global alanda sağlanan büyüme ve gelişmeden pay almalarına engel olmaktadır. Dolayısıyla bölge, küreselleşme ile başlayan hızlı büyüme sürecinin dışında kalmıştır (İKA 2011).

Türkiye ile MENAP ülkeleri arasındaki dış ticari ilişkileri incelediğimizde, 1970'lerde uygulanan ithal ikameci politikalarla belirli bir sermaye birikimi ve üretim kabiliyetine ulaşan Türkiye'nin 1980'den sonra dışa açık büyüme modelini takip etmesiyle bir ihracat patlaması yaşadığını söylemek mümkün. Petrol fiyatlarının da yüksek düzeyler-

de olduğu bu dönemde Ortadoğu'yla ticaret hacminde ciddi bir artış görülmüştür. Ancak 1985'e doğru petrol fiyatlarındaki düşüşle birlikte Türkiye'nin Ortadoğu'yla ticari ilişkileri tekrar zayıflamaya başlamıştır. 1990'larda önemli bir hareketlilik görülmezken, 2002 genel seçimlerinin ardından iç ve dış politikada yaşanan dönüşümle birlikte Ortadoğu ülkeleriyle ilişkilerde ciddi bir patlama yaşanmıştır. Türkiye'nin bağlarını giderek güçlendirdiği Ortadoğu ülkeleriyle arasındaki ticaret hacmi hızla artmış ve iktisadi faaliyetleri, ilişkilerin temel faktörlerinden biri haline gelmiştir (Yardımcıoğlu vd. 2012).

Tablo 3.21, Türkiye'nin MENAP ülkelerine gerçekleştirdiği ihracatı göstermektedir. Rakamlardan da görüleceği üzere Türkiye ile MENAP ülkeleri arasındaki ticari ilişkiler yıldan yıla artmaktadır. 2008 yılında MENAP ülkelere 27 milyar 241 milyon dolar ihracat gerçekleştirilirken, bu rakam 2012 yılında 46 milyar 712 milyon dolar değerine ulaşmıştır. Dolayısıyla 2012 yılında MENAP ülkelere olan ihracatımız, 2008 yılına göre %71,4 düzeyinde artmıştır. MENAP ülkeleri içinde en fazla ihracat yaptığımız ülke; Irak iken, B.A.E, İran, Suudi Arabistan ve Libya ise Irak'ı takip eden ülkelerdir. En az ihracat yaptığımız ülke MENAP ülkesi ise Cibuti'dir.

**Tablo 3.21 Türkiye'nin MENAP Ülkelerine Yaptığı İhracat Rakamları
(Milyon Dolar)**

ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012	ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012
Lübnan	665	689	618	718	846	Moritanya	15	23	37	76	111
Suriye	1.115	1.422	1.845	1.610	498	Fas	958	599	624	921	1.015
Irak	3.917	5.123	6.036	8.310	10.823	Cezayir	1.614	1.777	1.505	1.471	1.813
İran	2.030	2.025	3.044	3.590	9.922	Bahreyn	308	114	172	160	209
Ürdün	461	455	571	507	771	Katar	1.074	289	163	188	257
Suudi Arabistan	2.202	1.768	2.218	2.763	3.677	BAE	7.975	2.897	3.333	3.707	8.175
Kuveyt	493	211	395	297	291	Umman	216	106	129	215	268
Tunus	778	646	714	802	797	Yemen	354	379	330	273	486
Libya	1.074	1.795	1.932	748	2.139	Afganistan	137	235	260	276	290
Mısır	1.426	2.599	2.251	2.759	3.679	Pakistan	155	163	248	214	276
Sudan	234	247	228	244	280	Cibuti	40	42	31	45	89

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Tablo 3.22 ise Türkiye'nin MENAP ülkelerinden gerçekleştirdiği ithalatı göstermektedir. 2008 yılında Türkiye, bölgeden 14 milyar 957 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirirken, bu rakam 2012 yılında 23 milyar 61 milyon dolar değerine ulaşmıştır. Dolayısıyla 2012 yılındaki ithalat, 2008 yılında gerçekleşen ithalattan %54 daha yüksek bir dü-

zeyde gerçekleşmiştir. MENAP ülkeleri içinde Türkiye, en fazla İran'dan ithalat gerçekleştirirken, Suudi Arabistan, B.A.E, Cezayir ve Mısır sıralamada İran'ı takip etmektedir. Cibuti ve Yemen ise en az ithalatın gerçekleştirildiği MENAP ülkeleridir.

**Tablo 3.22 Türkiye'nin MENAP Ülkelerinden Yaptığı İthalat Rakamları
(Milyon Dolar)**

ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012	ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012
Lübnan	179	109	229	283	176	Moritanya	8	1	1	15	4
Suriye	324	221	452	337	67	Fas	361	235	397	420	429
Irak	133	121	153	87	149	Cezayir	1.588	769	1.068	1.150	925
İran	8.200	3.406	7.645	12.462	11.965	Bahreyn	96	24	72	111	159
Ürdün	25	20	42	66	96	Katar	159	86	177	481	466
Suudi Arabistan	909	776	1.381	2.002	2.171	BAE	691	668	698	1.649	3.597
Kuveyt	81	184	215	270	278	Umman	11	17	39	57	53
Tunus	365	235	281	250	196	Yemen	1	0	1	0	0
Libya	336	357	426	140	416	Afganistan	9	5	5	5	6
Mısır	886	642	926	1.382	1.342	Pakistan	586	619	750	873	555
Sudan	9	7	5	9	11	Cibuti	0	1	0	0	0

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Türkiye - Irak arasındaki ikili ticari ilişkiler incelendiğinde, 1991 yılından beri uygulanan BM ambargosunun 2003 yılında kaldırılmasıyla ilişkilerin hız kazandığı görülmektedir. Tablo 3.21'den takip edilebileceği üzere 2009 finansal krizi dahi, Türkiye'nin Irak'a olan ihracatını etkilememiş ve ihracat yıllar itibariyle artma trendini korumuştur. Türkiye'nin Irak'a ihraç ettiği başlıca ürünler; demir-çelik çubuklar, çimento, buğday unu, demir-çelik inşaat aksamı, kablo ve teller ile hayvansal ve bitkisel yağlardır. Tablo 3.22'den takip edileceği üzere Türkiye, Irak'tan 2008 yılında 133 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirirken, bu rakam 2012 yılında 149 milyon dolara ulaşmıştır. Dolayısıyla 2012 yılında Türkiye'nin Irak'tan ithalatı 2008 yılına göre %12 oranında artmıştır. Türkiye'nin Irak'tan ithal ettiği başlıca ürünler; ham petrol, petrol yağları, altın ve kuru baklagillerdir.

Türkiye - B.A.E arasındaki ikili ticari ilişkiler incelendiğinde giderek artan bir ivme ile Türkiye'nin yükselen ihracatı göze çarpmaktadır. B.A.E'nin tarımsal ürünler bakımından dışa bağımlı bir ülke olma durumu Türkiye ile dış ticaretine yansımıştır. Özellikle 1980 sonrasında Türkiye - B.A.E arasında imzalanan anlaşmalar sayesinde günümüzde siyasal ve ekonomik alanlarda herhangi bir sorun bulunmamaktadır (İKA 2011). 2008 yılında Türkiye'nin B.A.E'ye olan ihracatı 7,9 milyar dolar iken; 2009 yılındaki küresel kri-

zin etkisiyle 2009 yılında 2,8 milyar dolara düşmüştür. Ancak 2009 yılından itibaren artan ivmesi ile 2012 yılında 8,1 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Türkiye'den B.A.E'ye en önemli ihraç ürünü demir çeliktir. Bunu, kıymetli metaller ve altın, petrol yağları ve elektrik transformatörleri ile kondüktörler takip etmektedir (İKA 2011). Tablo 3.22'den hareketle Türkiye, B.A.E'den 2008 yılında 691 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirirken, 2012 yılına gelindiğinde bu rakam %420 oranında rekor sayılabilecek bir artış sonucu 3,5 milyar dolara ulaşmıştır. B.A.E'den yaptığımız ithalatın büyük kısmını ise kıymetli taşlar, metaller ve petrol yağları oluşturmaktadır (İKA 2011).

Türkiye - İran arasındaki ikili ticari ilişkiler incelendiğinde, İran'ın dışa kapalı ekonomik yapısı, uyguladığı dış ticaret kısıtlamaları, bankacılık ve ödemeye ilişkin sorunları, iki ülke arasındaki ulaşım ağlarının yetersizliği ve sınır kapılarında karşılaşılan sorunlar nedeniyle 2003 yılına kadar Türk-İran ticari ilişkilerinin istenen düzeyde gerçekleşmediği görülmektedir. Tablo 3.21 ve Tablo 3.22'den hareketle, İran ile yapılan dış ticaret rakamlarına bakıldığında 2008 yılında Türkiye, İran'a 2,030 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirirken, bu rakam 2009 yılında 2,025 milyon dolara düşmüştür. 2009 yılından itibaren ise ihracat artma eğilimine girerek 2012 yılında 9,922 milyon dolar değerine ulaşmıştır. Türkiye'nin İran'a ihraç ettiği ürünler arasında çelik, profil, lif levha, otomotiv yan sanayi ürünleri, sentetik iplik, cam mutfak eşyası, mobilya ve beyaz eşya bulunmaktadır (İKA 2011). Türkiye ise İran'dan 2008 yılında 8,2 milyar dolar ithalat gerçekleştirirken, bu rakam 2009 yılında krizin etkisiyle 3,4 milyar dolara gerilemiştir. Ancak 2009 yılından itibaren artma eğilimine girerek 2012 yılında 11,9 milyar dolar değerine ulaşmıştır. Türkiye'nin İran'dan ithal ettiği ürünler arasında ham petrol ve doğal gaz oldukça önemli yer tutarken, otomotiv ve alüminyum da ithal edilen diğer başlıca ürünlerdendir.

Türkiye - Suudi Arabistan arasındaki ikili ticari ilişkiler incelendiğinde zamanla artan bir ticaret hacminin olduğu gözlenmektedir. Son yıllarda petrol fiyatlarındaki yükselişle paralel olarak Suudi Arabistan'a yapılan ihracat artmıştır. Tablo 3.21'den hareketle Türkiye, Suudi Arabistan'a 2008 yılında 2,2 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirirken bu rakam 2012 yılında %66 oranında artış sonucu 3,6 milyar dolara ulaşmıştır. Ülkemizin başlıca ihraç ürünleri demir ve çelik, motorlu kara taşıtları, traktör, halılar ve diğer dokumaya elverişli maddeden yer kaplamaları, yenilen meyveler ve kabuklu yemişlerdir. Türkiye'nin Suudi Arabistan'dan yaptığı ithalat rakamlarını incelediğimizde 2008 yılındaki 909 milyon dolar değerindeki ithalatın, 2012 yılında %138 oranında artış sonucu 2,1 milyar

dolara ulaştığını görmekteyiz. Ülkemizin başlıca ithal ürünleri ham petrol başta olmak üzere, etilen polimerleri ve propilen ve diğer olefinlerin polimerleridir (İKA 2011).

Türkiye ile en uzun kara sınırına sahip komşusu Suriye arasındaki ticari ilişkileri incelendiğinde, Çin'in ardından Türkiye'nin Suriye için ikinci en iyi ticari partneri olduğu görülmektedir. Türkiye - Suriye ilişkileri 1998 yılında imzalanan Adana Protokolü'nün ardından hızla bir iyileşme sürecine girmiştir. Siyasi alanda sağlanan ilerlemelerle birlikte başta ticaret olmak üzere birçok alanda ortak projeler hayata geçirilmeye başlamıştır. Özellikle 1 Ocak 2007'de yürürlüğe giren STA, bunlardan biridir. Türkiye'nin Suriye'ye 2008 yılı ihracat değeri, 2006 yılı ihracat değerine oranla yaklaşık iki katı seviyesinde gerçekleşmiştir (İKA 2011). 2008 yılında 1,1 milyar dolar düzeyinde olan ihracat, 2012 yılına kadar artış seyrini bozmamış, ancak 2012 yılında 498 milyon dolara düşmüştür. Bunda Türkiye'nin Arap Birliği kararı doğrultusunda Suriye'ye dokuz maddelik ekonomik yaptırım uygulama kararı alması önemli derecede etkili olmuştur. Türkiye'nin Suriye'ye ihracatındaki başlıca ürünlere bakıldığında, çimento, petrol yağları, demir/çelik çubukları, mısır, hayvan yemleri ve ayçiçeği, pamuk tohumu yağları göze çarpmaktadır (DTM 2010'dan Aktaran İKA 2011). Türkiye ise Suriye'den 2008 yılında 324 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirirken, 2012 yılında mevcut gerginlikler sonucu bu rakam 67 milyon dolar seviyesine düşmüştür. Genel olarak Türkiye'nin Suriye'den ithal ettiği ürünler ise; başta ham petrol ve işlenmiş petrol ürünleri olmak üzere, tekstil elyafı, tekstil lifleri ve gübre ham maddeleridir.

Türkiye - Ürdün arasındaki ikili ticari ilişkiler incelendiğinde oldukça küçük bir dış ticaret potansiyeline sahip olan Ürdün ile dış ticaretimizde 2000 yılı sonrasında ciddi artışlar yaşanmıştır. 2000 yılında 99,5 milyon dolar olan ihracatımız, 2008 yılında 461 milyon dolara yükselmiş ve 2012 yılına gelindiğinde rakam, 771 milyon dolara ulaşmıştır. İhracat yaptığımız ürünler arasında demir-çelik, petrol ürünleri, makine ve cihazlar, tekstil ve hububat önemli yer tutmaktadır. Türkiye, Ürdün'den 2008 yılında 25 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirirken, bu rakam 2012 yılında %284 oranında artış sonucu 96 milyon dolara ulaşmıştır. Ürdün'den ithal edilen ürünler arasında anorganik kimyasallar ve mineral maddeler ile gübre hammaddeleri önemli yer tutmaktadır (Yanar 2011).

Türkiye - Mısır arasındaki ikili ticari ilişkiler incelendiğinde, ikili arasında birçok alanı kapsayan işbirliği anlaşmalarının mevcut olduğu görülmektedir. "Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması, Ekonomik ve Teknik İşbirliği" Anlaşmalarının yanı sıra Ser-

best Ticaret Anlaşması ile ticari ve ekonomik ilişkiler yasal boyutu tamamlamıştır (İKA 2011). 2008 yılında Türkiye, Mısır'a 1,4 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirirken, bu rakam 2012 yılında 3,6 milyar dolara ulaşmıştır. Türkiye'nin Mısır'a ihraç ettiği ürünlerin başında demir/çelik çubuklar, petrol yağları, çimento, otomobil, sentetik lifler ve baklagiller gelmektedir. Türkiye ise Mısır'dan 2008 yılında 886 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirirken, ihracattaki trende benzer şekilde, ithalat ta artma seyrini sürdürerek 2012 yılında 1,3 milyar dolar seviyesine yükselmiştir. Türkiye'nin Mısır'dan ithal ettiği ürünler demir/çelik mamulleri, kimyasal gübreler, karbon, pirinç, pamuk ipliği ve bakır tellerdir (İKA 2011).

Türkiye - Cezayir arasındaki ikili ticari ilişkiler incelediğimizde ilişkilerin, her geçen yıl biraz daha geliştiğini söylememiz mümkün. Cezayir, Kuzey Afrika'daki stratejik konumu ve Afrika ülkeleri arasında ekonomik ve politik istikrarı olan bir ülke olması nedeniyle Türkiye'nin kıtadaki en önemli ticari partneri olarak tanımlanmakta. Tablo 3.21'den görüleceği gibi 2008 yılında Türkiye, Cezayir'e 1,6 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirirken, bu rakam 2012 yılında 1,8 milyon dolara ulaşmıştır. Türkiye'nin Cezayir'e ihracatında başlıca ürünler otomobil, demir/çelikten ürünler, çikolata ve kakao içeren diğer gıda müstahzarları, buzdolapları, dondurucular ve çimento yer almaktadır. Türkiye ise 2008 yılında Cezayir'den 1,5 milyar dolar değerinde ithalat gerçekleştirirken bu rakam 2012 yılında Cezayir'deki yüksek gümrük tarifelerinden dolayı 925 milyon dolara düşmüştür. Türkiye büyük doğalgaz yataklarına ve hidrokarbonlara sahip Cezayir'den mineral yakıtlar, mineral yağlar ve petrol gazı (sıvılaştırılmış) başta olmak üzere propan, işlenmemiş elektrolitik olan külçe çinko, ksilen izomerleri karışımları ithal etmektedir.

Cezayir, Türk işadamları için oldukça geniş bir yelpazede yatırım ve ticaret olanaklarını sunmaktadır. Ancak, alt yapı yetersizliği, bilgi eksikliği ve mevcut bilgilere ulaşmadaki güçlükler, sürekli değişen ve uygulamada farklılık gösteren mevzuat ile bürokratik zihniyet bu ülkede iş yapılmasını oldukça sıkıntılı hale getirmektedir. Cezayir ile Türkiye arasındaki ticarete yaşanan sorunların başında Cezayir'deki yüksek gümrük ve gelir vergilerini ödemekten kaçınmak isteyen ithalatçıların, Türk ihracatçılardan düşük meblağlı fatura talep etmeleri sonucu ortaya çıkan çifte faturalandırma sorunu gelmekte ve bu nedenle Türk malları Cezayir gümrüklerinde gereğinden fazla bekletilmektedir. Türkiye ile Cezayir arasında Eylül 2001'de imzalanan Gümrük İşbirliği Anlaşması çerçevesinde bu sorunun ortadan kaldırılması için gerekli girişimler yapılmıştır. Türkiye'nin Avrupa Birliği ile mevcut

Gümrük Birliği ilişkisi ve Cezayir'in AB ile imzaladığı Ortaklık ve İşbirliği Anlaşması perspektifinde, Türkiye ile Cezayir arasında Serbest Ticaret Anlaşması görüşmelerinin bir an önce başlatılması iki ülke arasındaki işbirliğinin geliştirilmesine, ticaret hacminin artırılmasına ve Türkiye'nin Cezayir piyasasında kalıcı bir yer edinmesine olanak sağlayacaktır. Bununla ilgili olarak, Cezayir- Türkiye İş Forumu'na katılan Sayın Recep Tayyip Erdoğan, Cezayir'le Türkiye arasında serbest ticaret anlaşmasının en kısa zamanda yapılacağına dair bildirimde bulunmuştur (Müşavirlikler 2013).

Diğer MENAP ülkelerinden Afganistan, Orta Asya'ya yakınlığı nedeniyle tarihi boyunca çok sayıda Türk kavimlerine ev sahipliği etmiş bir ülkedir. Günümüzde bile Afganistan'ın nüfusunun yarısına yakın bir bölümünü çeşitli Türk kökenli etnik gruplar oluşturmaktadır. Türkiye ile Afganistan arasındaki ilişkiler, 2001 yılından bu yana ileri bir düzeye ulaşmıştır (Wikipedia 2013). 2008 yılında Türkiye, Afganistan'a 137 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirirken, bu rakam 2012 yılında %111 oranında artışla 290 milyon dolara ulaşmıştır (TÜİK 2013). Türkiye, Afganistan'a en çok mobilyalar, aydınlatma, reklam lambaları, demir veya çelikten eşya, elektrikli makine ve cihazlar, nükleer reaktörler ihraç etmektedir. Türkiye ise Afganistan'dan 2008 yılında 9 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirirken bu rakam 2012 yılına gelindiğinde 6 milyon dolara düşmüştür. Türkiye'nin Afganistan'dan ithal ettiği başlıca ürünler ise; yağlı tohum ve meyvalar, sanayi bitkileri, yenilen meyvalar, kabuklu yemişler, pamuk, örülmeye elverişli bitkisel maddeler ve nükleer reaktörlerdir.

2000 yılından bu yana gerçekleştirdiği ekonomik reformları ile güçlü bir yatırım ve büyüme sürecine giren Pakistan'ın Türkiye ile arasındaki dostane ilişkilerine rağmen, ticaret hacmi potansiyeli oldukça dardır. 2000'li yıllarda ihracatın ithalatı karşılama oranının giderek azaldığı ve ticaret dengesinin Türkiye'nin aleyhine bozulduğu görülmektedir (Maç 2007). Tablo 3.21'den görüleceği üzere, 2008 yılında Pakistan, Türkiye'den 155 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirmiştir. Sonraki yıllarda ithalattaki ivmenin arttığı ve 2012 yılında 276 milyon dolara yükseldiği gözlenmektedir. Türkiye'nin Pakistan'a ihraç ettiği ürünler arasında sanayi malları ilk sıralarda yer almaktadır. Türkiye sanayi ürünlerini Pakistan'da daha iyi tanıtabilme imkânına sahip olursa Pakistan'a olan ihracatında önemli artışların meydana gelebileceği beklenmektedir. Pakistan'ın Türkiye'den ithal ettiği ürünler; kazanlar, makinalar, demir-çelik, elektrikli makinalar, değirmen ürünleri, kâğıt karton ve plastiklerdir. Türkiye'nin ise Pakistan'dan gerçekleştirdiği ithalat neredeyse tek kaleme

bağlı olarak değişkenlik göstermekte ve bu ürün de Pakistan'dan yapılan toplam ithalatın %70'ine karşılık gelen sentetik pamuktur. Suni devamsız lifler de ithal ettiğimiz diğer bir üründür. 2008 yılında 586 milyon dolar değerindeki ithalat, 2012 yılında 555 milyon dolara yükselmiştir.

Türkiye, Afganistan ve Pakistan Cumhurbaşkanları tarafından imzalanan ve iki ülke arasında işbirliği yollarını belirleyen, bölgedeki barış, güvenlik, istikrar ve iktisadi gelişmeye katkıda bulunmayı hedefleyen Ankara deklarasyonuna paralel olarak Türkiye-Afganistan-Pakistan arasında ortak forum oluşturmak ve ilgili ülkeler arasında ticari ve ekonomik ilişkileri geliştirmek amacıyla 2007 yılında "Türkiye, Afganistan ve Pakistan Arasında Ekonomik İşbirliği İçin İstanbul Forumu" kurulmuştur. Forum, ilk toplantısını 26 Ekim 2007 tarihinde gerçekleştirmiştir (TOBB 2008). Bu şekilde ilerleyen süreçte söz konusu ülkeler arasında ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi ve etkinleştirilmesi, ticari, teknik, kültürel işbirliğinin de artması beklenmektedir.

MENAP ülkeleri içinde Türkiye'nin son dönemde dış ticaret fazlası verdiği dördüncü ülke konumundaki Libya ile ticari ilişkilerini incelediğimizde, 17 Şubat 2011'de başlayan halk ayaklanmasının Kaddafi rejimine son verilmesiyle neticelenmesinin ardından iki ülke arasındaki ticari ilişkiler açısından da yeni bir dönemin başladığını söyleyebiliriz. En önemli gelir kaynağı olan petrol sanayi ile petrol dışı sektörleri geliştirme çabalarına hız veren Libya ile Türkiye arasında 22 Nisan 2011 tarihinde "Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması" yürürlüğe girmiş, öte yandan "Serbest Ticaret Anlaşması ve Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi" Anlaşması'na ilişkin müzakereler de devam etmektedir. Diğer taraftan Libya'da iş yapmak isteyen işadamlarımız ve ihracatçılarımız için önemli bir sorun teşkil eden vize sorunu, 2009 yılı Kasım ayında imzalanan "Karşılıklı Vize Muafiyeti" Anlaşması'yla ortadan kalkmıştır (Aydın 2012). Bu gelişmeler, Libya'nın Türkiye'nin son dönemde dış ticaret fazlası verdiği 4.ülke konumunda olmasında önemli paya sahiptir. 2008 yılında Türkiye, Libya'ya 1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmişken bu rakam 2012 yılında ikiye katlanarak 2,1 milyar dolara yükselmiştir. İthalat rakamlarını incelediğimizde ise Türkiye, Libya'dan 2008 yılında 336 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirmişken bu rakam 2012 yılında 416 milyon dolara yükselmiştir. İhracatımızda başlıca kalemleri sanayi ürünleri (makine, ulaşım araçları, dokumacılık ve hazır giyim, yarı mamuller, demir-çelik) ve gıda maddeleri oluştururken, ithalatımızın tamamına yakını ise petrol ve petrole dayalı ürünler oluşturmaktadır. Önümüzdeki dönemlerde de Libya'da

çeşitli sektörlerde pek çok uluslararası fuar düzenlenmesi beklenmekte olup, Türk firmalarının bu fuarlara katılımının Türk-Libya arasındaki ticari ilişkileri daha da iyileştirmesi yönünde yararlı olacağı öngörülmekte.

Tablo 3.23, Türkiye ile MENAP ülkeleri arasındaki dış ticaret dengesine ait verileri göstermektedir. Genel olarak Türkiye ile MENAP ülkeleri arasında dış ticaret dengesinin Türkiye lehine olduğunu söyleyebiliriz. 2008 yılında Türkiye, MENAP ülkeleri ticaretinde 12,284 milyon dolar değerinde dış ticaret fazlası verirken bu rakam 2012 yılında %92 oranında artış ile 23,647 milyon dolara ulaşmıştır. Benzer şekilde Tablo 3.24'den de takip edilebileceği üzere Türkiye-MENAP ülkeleri arasındaki dış ticaret hacim değerlerini incelediğimizde 2013 yılındaki toplam dış ticaret hacmi, 2012 yılının aynı dönemine oranla %2,5 oranında artış göstermiştir. Dış ticaret istatistiklerinden anlaşılacağı üzere Türkiye, enerji talebini karşıladığı MENAP ülkeleri ile olan dış ticaretinde lehine bir pozisyon yakalamıştır. Bu açıdan Türkiye, MENAP ülkeleri ile arasındaki bağları giderek güçlendirme hedefinden şaşmadan, yürürlüğe girme aşamasındaki STA'ları ve bölgede düzenlenecek fuarlara katılımı ile dış ticaret hacmini artırma gayretine devam etmelidir. Bu amaç doğrultusunda sektörel bazda inşaat, gıda, makine ve teçhizat üretimi ve turizm, bu bölge ile yapılan ticaretin hacmini Türkiye lehine çevirebilecek kilit sektörler olarak değerlendirilmektedir.

**Tablo 3.23 Türkiye-MENAP Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret Dengesi Rakamları
(Milyon Dolar)**

Ülke Adı	DENGE					Ülke Adı	DENGE				
	2008	2009	2010	2011	2012		2008	2009	2010	2011	2012
Lübnan	486	580	390	436	670	Moritanya	7	22	36	60	107
Suriye	791	1.200	1.392	1.273	431	Fas	597	364	227	501	585
Irak	3.784	5.003	5.883	8.223	10.673	Cezayir	26	1.008	436	320	888
İran	-6.170	-1.381	-4.601	-8.872	-2.043	Bahreyn	213	89	100	49	50
Ürdün	435	435	529	440	675	Katar	915	204	-14	-293	-209
Suudi Arabistan	1.293	992	837	762	1.506	BAE	7.284	2.229	2.634	2.057	4.578
Kuveyt	412	27	181	27	12	Umman	205	89	90	158	216
Tunus	413	411	433	553	601	Yemen	353	379	329	272	486
Libya	738	1.438	1.507	608	1.723	Afganistan	128	231	255	271	283
Mısır	540	1.957	1.324	1.377	2.337	Pakistan	-431	-457	-502	-659	-279
Sudan	225	240	223	234	268	Cibuti	40	41	30	45	89

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Tablo 3.24 2012-2013 Yılları Arasında Türkiye-MENAP Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret Hacmi ve Dengesi Rakamları (Milyon Dolar)

Ülke Adı	HACİM		DENGE		Ülke Adı	HACİM		DENGE	
	2012	2013	2012	2013		2012	2013	2012	2013
İran	7792.3	5196.2	-2525.6	-2172.8	Lübnan	311.0	297.0	171.6	155.6
BAE	2038.4	4164.3	807.1	-253.7	Ürdün	275.2	269.0	233.6	219.9
Irak	3311.5	3622.4	3240.2	3532.8	Pakistan	260.1	228.1	-99.2	-66.4
Suudi Arabistan	1891.9	1929.8	462.6	586.8	Yemen	180.1	215.5	179.8	215.3
Mısır	1659.0	1585.0	775.0	613.0	Katar	212.8	209.0	-78.7	-48.8
Libya	765.7	1104.2	643.0	868.4	Um-man	113.7	190.5	79.5	83.7
Cezayir	872.5	937.4	302.0	501.4	Kuveyt	155.4	176.2	16.6	22.7
Fas	533.1	564.2	265.2	250.7	Bahreyn	87.6	132.0	17.1	25.3
Tunus	321.1	362.7	225.1	215.0	Sudan	74.5	105.9	67.7	79.5
Suriye	248.5	344.9	191.5	272.5	Moritanya	48.5	41.2	45.2	37.9
Bangladeş	281.2	315.6	-223.5	-216.4	Cibuti	27.1	26.5	27.1	26.4

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

2.7. Latin Amerika ve Karayipler (LAK) ile Ticari İlişkiler

1980’li yılların başlarından 1990’lı yıllara kadar uzanan dönemde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, mali sistemlerini serbestleştirmek amacıyla bir dizi reformlar aracılığıyla finansal serbestleşme politikaları izlemişlerdir. Bu reformlardan en önemlileri, faiz oranlarının serbest bırakılarak kredi tavanlarının kaldırılması, bankacılık sektörünün yabancı ve yerleşiklere açılması, sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesidir. Ancak bu dönemde birçok ülke farklı düzeylerde mali ve/veya parasal krizle karşı karşıya kalmıştır. Bu dönemde Dünya Bankası tarafından “Latin Amerika ve Karayipler” (LAK) olarak sınıflandırılan Antigua ve Barbuda, Arjantin, Belize, Bolivya, Brezilya, Şili, Kosta Rika, Küba, Dominik, Dominik Cumhuriyeti, Ekvator, El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Haiti, Honduras, Jamaika, Meksika, Nikaragua, Panama, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela, Saint Vincent ve Grenadinler, Saint Lucia ve Surinam finansal sistemlerine derinlik kazandırmak ve yatırımların verimliliğini artırmak amacıyla mali reformlar yapmışlardır. Latin Amerika ülkelerinden özellikle Arjantin, Şili ve Uruguay reformları büyük bir hızla gerçekleştirmişlerdir. Ancak finansal reformların uygulamaya konulduğu dönemde Latin Amerika ülkelerinin birçoğu, %50 ile %200 arasında değişen enflasyon ve devasa bütçe açıklarıyla karşı karşıya gelmişlerdir. Kronik hale gelmiş olan enflasyonu engellemek için döviz kurundaki değişimleri önceden gösteren takvimler (tablitas) yayınlanmıştır. Aynı zamanda bu ülkeler sermaye hesaplarını serbestleştirerek ulusal faiz oranlarını, uluslararası faiz oranlarına yaklaştırmaya çalışmışlardır. Bu şekilde alınan tedbirlerin enflasyonu ve faiz oranlarını düşüreceği beklenirken daha yüksek düzeye ulaşan enflasyon ve faiz oranları sonucunda reel olarak Latin Amerika ülkelerinin ulusal paraları büyük ölçüde değerlenmiştir. Tüm bu gelişmeler, bu ülkelerin dış ticaret dengeleri ile üretim düzeylerinin olumsuz biçimde etkilenmesine neden olmuştur (Güloğlu ve Altunoğlu 2002).

Son yıllarda ise Latin Amerika’nın ekonomik istikrar ve sürdürülebilir büyüme yönünde kaydettiği gelişmeler, bu bölgeye yönelik ilginin daha da artmasına neden olmuştur. 580 milyonluk nüfusu ve dünya GSMH’sinin %5’i gibi bir kısmına sahip ekonomik potansiyeli ile güçlü bir ekonomi-politik aktör olarak değerlendirilen Latin Amerika ile Türkiye arasındaki ilişkiler, Osmanlı Dönemi’ne kadar uzanmaktadır.

Tablo 3.25, Tablo 3.26 ve Tablo 3.27 sırasıyla Türkiye’nin LAK ülke grubuna yaptığı ihracat, ithalat ve dış ticaret dengesine ait verileri göstermektedir. LAK’a dahil olan ülkeler ile Türkiye arasındaki ticari ilişkileri incelediğimizde, Türkiye’nin Brezilya ile daha

yoğun ticari ilişkiler içinde olduğunu görmekteyiz. Latin Amerika bölgesinin en büyük ekonomisi ve dünyanın da en büyük 8. ekonomisi olan Brezilya'ya ihracatımız, 2008 yılında 318 milyon dolar iken 2012 yılında bu rakam 1 milyar doları aşmıştır. Brezilya'dan gerçekleştirdiğimiz ithalat ise 2008 yılında 1,5 milyar dolara yakın iken, 2012 yılında bu rakam 1,8 milyar dolara ulaşmıştır. Yıllar itibariyle ithalatımızın ihracatımızdan daha fazla olmasından dolayı aleyhimize gerçekleşmiş olan dış ticaret dengesine rağmen son dönem açısından Brezilya ile olan ticaret hacmimiz, 2012 yılında 799 milyon dolar iken, 2013 yılının aynı döneminde %10 oranında artışla 879 milyon dolara ulaşmıştır. Dış ticaret dengesi ise 2013 yılında bir önceki seneye oranla %46 oranında azalışla 135 milyon dolara düşmüştür (TÜİK 2013). Brezilya'ya ihraç ettiğimiz ürünler; nakil vasıtaları, adi metaller ve adi metallerden eşya, elektrikli ve mekanik aletler, bitkisel ürünler ve kimyasallar iken Brezilya'dan ithal ettiğimiz ürünler ise; mineral maddeler, elektrikli ve mekanik aletler, adi metaller ve adi metallerden eşya, şeker, içecekler ve tütündür (DEİK 2009).

Latin Amerika'nın dördüncü büyük nüfusuna sahip olan Arjantin, zengin yer altı ve yer üstü kaynakları, beşeri sermayesi, teknolojik gelişimi, kişi başına alım gücünün yüksekliği, bölgedeki entegrasyon ve büyüme potansiyeli dikkate alındığında bölgede ekonomik potansiyeli en yüksek ülkelerden biridir (T.C. Buenos Aires Büyükelçiliği 2013). Genelde tarım ve tarıma dayalı sanayi ağırlıklı bir ekonomik yapıya sahip olan Arjantin, Türkiye'nin grup içinde Brezilya'dan sonra en iyi ticari partneri konumundadır. 2008 yılında Türkiye, Arjantin'e 107 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirirken 2012 yılında bu rakam üç misli katlanarak 316 milyon dolara ulaşmıştır. Türkiye ise Arjantin'den 2008 yılında 790 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirirken sonraki yıllarda azalma trendine girerek 2012 yılında 368 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirmiştir. Türkiye Arjantin ile ticaretinde dış ticaret açığı ile karşı karşıya olsa da 2008 yılındaki 683 milyon dolar değerindeki dış ticaret açığını 2012 yılında 51 milyon dolara düşürebilmiştir. Tablo 3.28'den hareketle iki ülke arasındaki son dönem ticaret hacmi ve dengesi rakamları, dış ticaret hacminin %23 oranında düştüğünü ancak dış ticaret dengesinin ise %298 oranında Türkiye lehine değiştiğini göstermektedir (TÜİK 2013). Arjantin'e ihraç edilen ürünler arasında elektrikli ve mekanik aletler, tekstil ürünleri, kimyasallar, adi metaller ve adi metallerden eşyalar; ithal edilen ürünler arasında ise tarım ürünleri, bitkisel ürünler, hayvansal ve bitkisel yağlar, gıda müstahzarları ve gıda sanayi kalıntıları başlıcalarıdır (DEİK 2009).

Türkiye'nin LAK'ın güçlü ekonomilerinden Meksika ile arasındaki ticaret; coğrafi uzaklık, nakliye masrafları, kolay bozulabilir ürünlerin taşınmasındaki zorluklar, iki ülkenin de benzer üretim ve ihracat portföylerine sahip olmaları, Türkiye'nin AB pazarına, Meksika'nın ise ABD pazarına odaklanması gibi nedenlerden dolayı olumsuz etkilenmektedir (Usta 2013).

1980'li yılların ortalarında kamu maliyesine yönelik ıslah programına ilaveten Meksika, Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması'nı (NAFTA) imzalayarak dış ticareti serbestleştirme yönünde önemli adımlar atmıştır. 1989-1994 yılları arasında canlı bir ekonomiye sahip olan Meksika, oldukça büyük miktarlarda yabancı sermayeyi ülkesine çekmeyi başarmıştır. Ancak hızla akan sermaye hareketleri toplam talebin aşırı derecede artmasına ve özel tasarrufların düşmesine yol açarak cari işlemler açığının hızla artmasına neden olmuştur. Panik halindeki uluslararası yatırımcıların hızlı bir şekilde fonlarını geri çekmeye başlamasıyla, Meksika 1994 yılında ciddi bir kriz yaşamıştır (Güloğlu ve Altunoğlu 2002).

İki ülke arasındaki dış ticaret istatistiklerini incelediğimizde, 2008 yılında 152 milyon dolarlık ihracatın 2009 global ekonomik krizinden dolayı 93 milyon dolara düştüğünü, sonraki yıllarda ise artma trendi ile 2012 yılına gelindiğinde 206 milyon dolara ulaştığını görmekteyiz. Tablo 3.26'dan görülebileceği üzere Türkiye'nin Brezilya'dan gerçekleştirdiği ithalat, 2008 yılında 382 milyon dolar iken, 2012 yılında bu rakam %126 oranında artışla 867 milyon dolara ulaşmıştır. Son dönem dış ticaret hacmi ve dengesi rakamları ise, dış ticaret hacminin %15 oranında dış ticaret açığının ise %8 oranında arttığını göstermektedir (TÜİK 2013). Türkiye, Meksika'ya en çok mineral maddeler, nakil vasıtaları, konfeksiyon ürünleri, tekstil ürünleri, elektrikli ve metalik aletler ihraç ederken; Meksika'dan ise nakil vasıta aksamı, elektrikli ve mekanik aletler, optik aletleri, saat, müzik aletleri, kimyasallar, plastik ve kauçuk ithal etmektedir (DEİK 2009).

LAK ülke grubundaki bir diğer ülke olan Şili, yoğun bir yabancı yatırımla karakterize olmuş market odaklı bir ekonomiye sahiptir. 1998 yılında uyguladığı sıkı para politikasından dolayı bir durgunluk dönemi yaşayan Şili, 1999 yılında resesyondan çıkmış ve 2000'li yıllarda pozitif büyüme sürecine girmiştir. Şili ile ilgili uluslararası kuruluşlar tarafından yayınlanan raporlarda yüksek rekabet gücüne sahip, teknolojik ve bilimsel altyapıya sahip, piyasa kurallarının sağlıklı işlediği ve sürdürülebilir kalkınma trendinin yüksek olduğu bir ülke olarak ifade edilmektedir. Türkiye ile Şili arasındaki ticari ilişkileri değerlendirecek olursak; Şili'ye gerçekleştirdiğimiz ihracat, 2009 yılında keskin düşüşü haricinin-

de yıllar itibariyle artma eğilimi izlemiş ve 2012 yılında bir önceki seneye oranla %33 oranında artış göstererek 175 milyon dolara ulaşmıştır. Şili'den ithalatımız ise 2008 yılında 324 milyon dolar iken, 2009 krizinin etkisiyle rakam 200 milyon dolara düşmüş ve 2012 yılında ise 466 milyon dolara yükselmiştir. İki ülke arasındaki son dönem dış ticaret hacmi ve dengesi rakamları ise 2013 yılında 2012 yılının aynı dönemine oranla sırasıyla %9 ve %14 oranında Türkiye lehine geliştiğini göstermektedir (TÜİK 2013). Başlıca ihraç ettiğimiz ürünler demir, çelik, demir ve çelikten eşya, makine ve cihazlar, örme giyim eşyası ve aksesuarları ve tütün iken; ithal ettiğimiz ürünler ise bakır ve bakırdan eşya, inorganik kimyasal müstehsallar, yağlı tohum ve meyveler, odun hamuru, yenilen meyveler ve kabuklu yemişlerdir (Bumin 2007).

Diğer Latin Amerika ülkelerine göre daha geleneksel ve kapalı olarak nitelendirilen Kolombiya ekonomisi, 1990'larda başlayan liberalleşme süreci sonrasında günümüzde bölge standartlarına ulaşmıştır. 1998-1999 yıllarında yaşanan resesyonun ardından iş ortamının düzeltilerek özel girişimciliğin artırılması hedeflenmiş ve bu hedef de büyük oranda gerçekleştirilmiştir. Mevcut hükümetin ekonomik ve güvenliğe ilişkin politikaları sayesinde özel teşebbüslerde, ihracatta ve gelir seviyesinde artışlar meydana gelmiştir. Bölgenin en büyük kömür yataklarına sahip olan Kolombiya, biyolojik çeşitlilik açısından Brezilya'dan sonra dünyanın en zengin 2.ülkesi konumundadır (DEİK 2012). Türkiye ve Kolombiya'nın ekonomik ilişkileri, diğer Latin Amerika ülkelerine göre biraz sönük kalsa da iki tarafın hükümetlerinin ve iş çevrelerinin girişimleriyle son dönemde hareketlenmeye başlamıştır. Yine de iki ülke arasında ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi için gerekli olan "Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi", "Yatırımların Karşılıklı Korunması" ve "Serbest Ticaret Anlaşması" gibi anlaşmaların henüz imzalanmamış olması büyük bir eksiklik olarak görülmektedir. Bu bağlamda Dış Ticaret Müsteşarlığımız ile Kolombiyalı yetkililer arasında Serbest Ticaret Anlaşması imzalanması amacıyla müzakereler başlatılmış durumdadır (DEİK 2012). Tablo 3.25'den hareketle Kolombiya'ya olan ihracatımız 2009 kriz yılı haricinde yıllar itibariyle artış göstermiştir. 2012 yılında ise bir önceki seneye oranla ihracatımız %37 oranında artış göstererek 152 milyon dolara ulaşmıştır. Kolombiya'dan ise 2008 yılında 271 milyon dolar değerinde gerçekleştirdiğimiz ithalat, 2012 yılında 814 milyon dolar değerine ulaşmıştır. Dolayısıyla 2008 yılındaki 196 milyon dolarlık dış ticaret açığımız 2012 yılında 662 milyon dolara yükselmiştir (TÜİK 2013). Türkiye'nin Kolombiya'ya başlıca ihraç ettiği ürünler; ekmek, pasta ve diğer ekmekçi mamulleri; hayvansal, bitkisel yağlar; çikolata, kakao ihtiva eden gıda müstahzarları iken; Kolom-

biya'dan başlıca ithal ettiği ürünler ise; muz, kavun, karpuz, elma ve diğer meyveler; kahve; plastikten levha; sığırların ve atların deri ve köseleleridir (DEİK 2012).

MERCOSUR'un Brezilya ve Arjantin'den sonraki üçüncü büyük ekonomisi konumunda olan Venezuela, büyük ölçüde petrol gelirleri üzerine kurulu bir ekonomiye sahiptir. 2009 yılındaki küresel kriz sonrasında petrol fiyatlarındaki gelişmelerden oldukça etkilenen Venezuela, 2011 yılında kısmen toparlanmıştır (T.C. Buenos Aires Büyükelçiliği 2013 MERCOSURDA). Türkiye ile Venezuela arasındaki ticari ilişkileri incelediğimizde yıllar itibariyle ihracat ve ithalat rakamlarının arttığını görmekteyiz. Türkiye, Venezuela'ya 2008 yılında 28 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirirken, 2012 yılında bu rakam 156 milyon dolara ulaşmıştır. Türkiye ise Venezuela'dan 2008 yılında 198 milyon dolar değerinde gerçekleştirdiği ithalatı, 2012 yılında da aynı değerde tutmuştur. Böylece 2008 yılındaki 171 milyon dolar değerindeki dış ticaret açığımız 2012 yılına gelindiğinde 41 milyon dolar değerine düşmüştür. Son dönem iki ülke arasındaki dış ticaret hacmi ve dengesi rakamlarını incelediğimizde, 2012 yılındaki 102 milyon dolar değerindeki dış ticaret hacminin 2013 yılında %25 oranında artarak 128 milyon dolara ulaştığını; dış ticaret açığının ise 2013 yılında 2012 yılının aynı dönemine oranla %14 oranında artarak 57 milyon dolar olarak gerçekleştiğini görmekteyiz (TÜİK 2013). Türkiye, Venezuela'ya en çok motorlu taşıtlar, elektrikli ve mekanik aletler, adi metaller ve adi metallerden eşya, tekstil ürünleri ihraç ederken; Venezuela'dan ise en çok petrol gazları, petrol yağlarının kalıntıları, adi metaller ve adi metallerden eşya, kimyasallar, plastik ve kauçuklar vb. ithal etmektedir (DEİK 2009).

Bir diğer LAK ülke grubuna dahil olan Peru, dünyanın en büyük kuşkonmaz ve paprika ihracatçısı olmasının yanı sıra balık unu, balık yağı, gümüş üretiminde de dünyada birinci sıradadır. Latin Amerika bölgesinin ise en büyük altın, çinko, kalay ve kurşun üreticisi ve ikinci bakır üreticisi olan Peru ile Türkiye arasındaki ticari ilişkileri yıldan yıla artış göstermektedir. 2008 yılında Türkiye, Peru'ya 125 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirirken, 2012 yılında bu rakam iki misline ulaşmıştır. Türkiye'nin Peru'dan ithalatı da yıllar itibariyle artış trendi izlemektedir. 2008 yılında Türkiye, Peru'dan 64 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirirken, bu rakam 2012 yılında 101 milyon dolara ulaşmıştır. İki ülke arasındaki dış ticaret hacmi ve dengesi rakamları ise Türkiye lehine bir tablo çizmektedir. Tablo 3.28'den görüleceği gibi 2012 yılında 123 milyon dolar değerindeki dış ticaret hacmimiz 2013 yılında 148 milyon dolara; 74 milyon dolar değerindeki dış ticaret fazlamız ise

94 milyon dolara yükselmiştir (TÜİK 2013). Peru'ya başlıca ihraç ürünlerimiz; makine ve cihazlar, metal cevherleri, kauçuk ve kauçuktan eşya, cam ve cam eşya, dokumaya elverişli suni ve sentetik lifler ile motorlu kara taşıtları iken; Peru'dan ithal ettiğimiz ürünler ise; gıda sanayi kalıntı ve döküntüleri, sentetik ve suni devamsız lifler, kurşun ve kurşundan eşya, bakır ve bakırdan eşya ile ham postlar, deriler ve köselelerdir (İTO 2005).

Dünyanın en büyük deniz ticaret filolarından birine sahip olan Panama, Türk deniz ticaret filosunun önemli bir bölümünü bünyesinde barındırmaktadır. İki ülke arasındaki ticaret hacmi 2012 yılında 121 milyon dolar iken, 2013 yılında bu rakam 100 milyon dolara düşmüştür. Dış ticaret dengesi ise 89 milyon dolardan 68 milyon dolara düşmüştür. Türkiye LAK ülke grubundan Panama'ya 2008 yılında 228 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirirken, bu rakam 2012 yılında 225 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Panama'dan ise 2008 yılında 21 milyon dolarlık ithalat gerçekleştiren Türkiye, 2012 yılında 39 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirmiştir (TÜİK 2013). Türkiye'nin başlıca fasıllar itibariyle Panama'ya ihracatında gemiler, suda yüzen taşıt ve araçlar; inciler, kıymetli taş ve metal mamulleri; balıklar, kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar; muhtelif makine ve yedek parçaları, cam ve cam eşyalar; Panama'dan ithalinde ise gemiler, suda yüzen taşıt ve araçlar, yenilen meyvalar, kabuklu yemişler, eczacılık ürünleri, kağıt ve karton, inciler, kıymetli taş ve metal mamulleri, halılar, ağaç ve ağaçtan mamul eşyalar önemli yer tutmaktadır (İTO 2006).

Diğer LAK ülkesi olan Uruguay ile ekonomik ve ticari ilişkilerimiz son yıllarda artma eğilimi göstererek geleceğe dönük olumlu bir tablo çizmektedir. 2010 yılında Uruguay ile toplam ticaret hacmimiz 197 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir (2010 yılındaki ihracatımız 25 milyon dolar, ithalatımız ise 172 milyon dolar değerindedir). 2012 yılındaki ihracatımız ise bir önceki seneye oranla %53 oranında artış göstererek 46 milyon dolara ulaşırken ithalatımız ise %57 oranında düşüşe uğrayarak 98 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Tablo 3.28 aracılığıyla son dönem Türkiye - Uruguay arasındaki ticaret hacmi ve dengesi rakamlarını incelediğimizde, 2013 yılındaki ticaret hacminin ve açığının bir önceki seneye oranla sırasıyla %30 ve %25 oranlarında düştüğünü görmekteyiz (TÜİK 2013). Uruguay'ın Türkiye'ye geleneksel ihraç kalemleri olarak sıralanan deri ve deri mamulleri, selüloz, buğday, yağlı tohumlar ve yün kalemlerine 2010 yılında canlı hayvan kalemi de eklenmiştir. Türkiye'nin Uruguay'a ihracatı ise meyveler, kabuklu yemişler, tekstil ürünleri, baklagiller, tütün, organik kimyasal ürünler, mermer-taş, cam, elektrikli ev ve mutfak

aletleri, demir-çelik ürünleri ve oto yedek parçalarından oluşmaktadır (T.C. Dış İşleri Bakanlığı 2013).

Türkiye, LAK ülkelerine 2008 yılında toplam 1452 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirirken bu rakam 2009 yılında küresel kriz nedeniyle 1002 milyona düşmüştür. 2009 yılından itibaren ise ihracat, artma trendi izleyerek 2012 yılında bir önceki seneye oranla %20 oranında artmış ve 2836 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Türkiye ise LAK ülkelerinden 2008 yılında toplam 3718 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirirken 2009 yılında bu rakam 2711 milyona düşmüş, sonraki yıllarda ise giderek artan şekilde 2012 yılında 5109 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Türkiye ile LAK arasındaki dış ticaret hacmi ve dengesi rakamlarını incelediğimizde ise 2008 yılındaki 2266 milyon dolar açık veren Türkiye, 2012 yılında 2271 milyon dolar açık vermiştir. 2013 yılındaki dış ticaret hacmi ise bir önceki seneye oranla %0,08 oranında azalış göstererek 2461,5 olarak gerçekleşmiş, dış ticaret açığı ise 2013 yılında bir önceki seneye oranla %52 oranında azalış göstererek 323 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir (TÜİK 2013). İstatistiklerden görülebileceği gibi Türkiye ile LAK arasındaki ticari ilişkileri değerlendirecek olursak; ülkemizin LAK ülkeleriyle ticari, ekonomik ilişkileri süratle gelişmektedir. Bununla beraber ticaretimizin halen tatmin edici bir düzeyde olduğunu söyleyemiyoruz. Çünkü dış ticaretimizin sadece yüzde 1'i bu büyük bölge ile gerçekleşmektedir. Türkiye ile Latin Amerika ülkelerinin ticari ilişkileri, aralarındaki fiziki uzaklık ve birbirlerini yeterince tanımamaları gibi sebeplerle seneler boyu potansiyelin çok altında seyretmiştir. Ancak, son dönemde bu durum her iki tarafın da girişimleriyle yerini güç birliklerine, gün geçtikçe artan ticari ve ekonomik bağlara bırakmıştır. Latin Amerika bölgesi Türkiye için önemli ticaret ortaklarından biri haline gelmiştir. Latin Amerika'ya ihracatımızın artırılması amacıyla "Latin Amerika Ülkeleri ile Ticari ve Ekonomik Münasebetlerin Geliştirilme Stratejisi" uygulamaya konmuştur. Söz konusu stratejinin önemli taraflarından bir tanesi de STA'lardır. Bu çerçevede, Türkiye'nin bölgede sonuçlandırdığı ilk STA, 14 Temmuz 2009 tarihinde Santiago'da imzalanan ve 1 Mart 2011 tarihinde yürürlüğe giren Türkiye-Şili STA'sıdır. Latin Amerika'ya atfedilen önem çerçevesinde ülkemizin bölge ülkelerinden Ekvator ile STA müzakereleri devam etmekte olup Peru, MERCOSUR (Arjantin, Brezilya, Uruguay, Paraguay), Orta Amerika Ülkeleri (El Salvador, Kosta Rika, Panama, Nikaragua, Honduras, Guatemala) ve Meksika ile STA müzakerelerine başlamak amacıyla girişimlerde bulunulmuştur (Çağlayan 2013). Özetle; uzun dönemli Türkiye-Latin Amerika ilişkileri, başlangıçta en alt seviyede olurken, dış politikadaki ve dünyadaki değişimlerin getirdiği vizyon

algılaması ile birlikte ekonomik temelde fakat daha yüksek seviyede devam etmektedir. Ekonomik birlikteliğin diğer alanlarla da -özellikle enerji- desteklenmesi küresel güç olma yolundaki Türkiye'ye çok büyük katkılar sağlayacaktır. Latin Amerika dünya sisteminin özellikle ekonomi-politiğin en önemli aktörlerinden biri konumundadır. Türkiye'nin LAK ile arasındaki ticaret hacminin %80'i ithal edilen mallardan, %20'si de ihraç edilen mallardan oluşmaktadır. Rakamlardan anlaşılacağı üzere, Türkiye'nin bölge ile geliştirdiği ekonomik ilişkilerinde çok önemli boyutta bir dış ticaret açığı söz konusudur (Okur 2009).

Tablo 3.25 Türkiye'nin LAK'a Yaptığı İhracat Rakamları (Milyon Dolar)

ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012	ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012
Guatemala	15	10	16	25	28	Surinam	4	3	3	5	6
Belize	2	2	2	3	6	Ekvator	68	16	35	50	51
Honduras	8	5	5	5	13	Peru	125	62	159	287	246
El Salvador	2	5	2	1	2	Brezilya	318	388	615	883	1.003
Nikaragua	2	2	1	7	8	Şili	150	37	81	131	175
Dominik Cumhuriyeti	48	24	30	42	45	Bolivya	5	3	6	10	12
Dominik	1	1	2	1	1	Paraguay	3	7	25	26	12
Antigua ve Barbuda	2	3	4	3	8	Uruguay	14	11	32	30	46
Meksika	152	93	146	145	206	Arjantin	107	74	179	214	316
Kosta Rika	10	7	8	10	20	Jamaika	38	17	23	22	42
Panama	228	95	141	217	225	St. Lucia	0	0	0	0	1
Haiti	10	12	21	23	21	St. Vincent ve Grenadinler	13	40	6	6	7
Küba	20	10	15	10	10	Kolombiya	75	36	53	111	152
Venezuela	28	36	44	84	156	Grenada	0	0	0	0	3
Guyana	4	3	5	9	15	Toplam	1452	1002	1659	2360	2836

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Tablo 3.26 Türkiye'nin LAK' dan Yaptığı İthalat Rakamları (Milyon Dolar)

ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012	ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012
Meksika	382	335	495	699	867	St. Vincent ve Grenadinler	0	3	5	9	11
Guatemala	4	2	12	9	7	Grenada	0	0	0	0	0
Belize	0	1	2	2	5	Venezuela	198	121	150	153	198
Honduras	2	1	2	7	2	Guyana	0	1	2	4	3
El Salvador	0	0	0	1	0	Surinam	0	0	0	0	0
Nikaragua	0	0	0	0	0	Ekvator	105	77	79	103	106
Kosta Rika	40	60	61	79	76	Peru	64	69	79	58	101
Panama	21	12	21	39	39	Brezilya	1.424	1.106	1.348	2.074	1.770
Küba	0	2	2	3	6	Şili	324	200	312	474	466
Haiti	0	0	0	0	0	Bolivya	4	1	2	3	6
DominiK Cumhuriyeti	8	8	10	13	10	Paraguay	53	72	222	229	150
Antigua ve Barbuda	0	0	0	1	5	Uruguay	26	30	172	231	98
DominiK	0	0	0	1	1	Arjantin	790	226	281	491	368
Jamaika	0	0	0	0	0	Kolombiya	271	383	297	678	814
St. Lucia	0	0	0	0	0	Toplam	3718	2711	3551	5364	5109

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Tablo 3.27 Türkiye-LAK Arasındaki Dış Ticaret Dengesi Rakamları (Milyon Dolar)

Ülke Adı	DENGE					Ülke Adı	DENGE				
	2008	2009	2010	2011	2012		2008	2009	2010	2011	2012
Brezilya	-1106	-718	-733	-1191	-767	El Salvador	1	5	2	0	2
Meksika	-230	-242	-349	-554	-661	DominiK	0	0	2	0	1
Arjantin	-683	-152	-102	-276	-51	St. Lucia	0	0	0	0	1
Şili	-174	-163	-230	-344	-291	Kolombiya	-196	-347	-244	-567	-662
Uruguay	-12	-20	-140	-201	-52	Peru	61	-7	81	228	145
DominiK Cumhuriyeti	40	17	20	29	35	Panama	207	83	120	178	187
Guatemala	12	8	4	16	20	Paraguay	-50	-65	-197	-204	-138
St. Vincent ve Grenadinler	13	37	1	-3	-4	Ekvator	-36	-61	-44	-53	-54
Küba	20	9	14	7	4	Kosta Rika	-31	-53	-53	-69	-56
Bolivya	1	2	4	6	6	Jamaika	38	17	23	22	42
Guyana	4	2	3	5	12	Haiti	10	12	21	23	20
Antigua ve Barbuda	2	3	4	3	3	Nikaragua	2	2	1	6	8
Belize	2	1	0	1	2	Honduras	6	5	3	-2	11
Venezuela	-171	-84	-106	-69	-41	DominiK	0	0	2	0	1
Surinam	4	3	3	5	6	Toplam	-2266	-1706	-1890	-3004	-2271

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Tablo 3.28 2012-2013 Yılları Arasında Türkiye-LAK Arasındaki Dış Ticaret Hacmi ve Dengesi Rakamları (Milyon Dolar)

Ülke Adı	HACİM		DENGE		Ülke Adı	HACİM		DENGE	
	2012	2013	2012	2013		2012	2013	2012	2013
Brezilya	799	879	-253	-135	Jamaika	18	8	18	7
Şili	191	210	-77	-66	Belize	4	6	1	5
Kolombiya	343	196	-200	-109	Honduras	7	6	5	4
Arjantin	202	154	-39	78	Antigua ve Barbuda	5	5	4	1
Peru	123	148	74	94	Paraguay	29	5	-20	5
Venezuela	102	128	-50	-57	Guyana	7	5	6	3
Panama	121	100	89	68	Bolivya	6	5	3	4
Ekvator	57	72	-18	-12	Dominik	1	2		-1
Uruguay	71	49	-35	-26	Nikaragua	3	2	3	2
Kosta Rika	29	48	-16	-8	El Salvador	1	2	,0	1
Dominik Cumhuriyeti	17	17	9	9	Surinam	3	1	3	1
St. Vincent ve Grenadinerler	5	10	-1	8	Grenada	0	0	0	0
Guatemala	8	9	4	4	Meksika	326	378	-193	-210
Haiti	5	9	5	8	St. Lucia	0	0	0	0
Küba	3	8	1	0	Toplam	2483,8	2461,5	-675,9	-323,7

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

2.8. Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ile Ticari İlişkiler

ABD, dünyanın en büyük ekonomisi ve aynı zamanda dünyanın en büyük pazarıdır. ABD, 3.5 trilyon doları aşan dış ticaret hacmi ile bütün ülkeler için önemli bir dış ticaret ortağı konumundadır. ABD'nin 2 trilyon doları aşan ithalat hacmi düşünüldüğünde uluslararası pazarlar arasındaki konumu ve tedarikçi ülkeler açısından önemi daha da iyi anlaşılmaktadır (İTKİB 2010).

Uzun yıllar boyunca siyasi ve askeri ağırlıklı gelişen Türk-ABD ilişkilerinde 1990'lı yıllarla birlikte ekonomik ağırlık hissedilmeye başlanmıştır. ABD yönetiminin Türkiye'ye bakış açısı SSCB'nin dağılmasını takiben değişmeye ve ilişkilerde ekonomik boyut ön plana çıkmaya başlamış ve ilişkiler, "zenginleştirilmiş ortaklık" kavramı çerçevesinde ele alınmaya başlanmıştır. Türkiye-ABD ilişkileri, özellikle 1995'ten sonra yeni bir boyut kazanmış ve "stratejik ortaklık" seviyesine çıkarılmıştır. 1995 yılında ABD yönetiminin Türkiye'yi gelişen 10 büyük pazardan biri olarak ilan etmesi ile de Amerikan özel sektörü ile

Türkiye arasındaki ilişkiler daha da güçlenmeye başlamıştır (DEİK 2004; Beriş ve Gürkan 2002).

Türkiye-ABD ilişkileri 2001 yılından bu yana üç ana ekseninde yeniden tanımlanma süreci içine girmiştir. Birincisi, Türkiye’de yaşanan ekonomik krizlerden çıkış mücadelesinde ABD’nin Türkiye’ye verdiği desteklerle ilgilidir. 2000 ve 2001 yıllarında art arda yaşanan ekonomik krizler ve Türkiye’nin IMF ve Dünya Bankası’nın kredilerine giderek daha fazla bağımlı hale gelmesi, Türkiye’deki ekonomik durumun da Türk-Amerikan ilişkilerinin önemli bir parçası haline gelmesine neden olmuştur. Bu bağlamda, ABD’nin IMF’de en büyük paya sahip olması ve ABD Hazinesi’nin değerlendirmelerinin Türkiye’ye sağlanacak dış finansal kaynaklarında etkin rol oynaması, bu ülkeyle ekonomik alanda işbirliğinin de artmasına neden olmuştur (Beriş ve Gürkan 2002). İkinci önemli eksen, Türk-Amerikan ilişkilerinin, “terörizm ile mücadelede Türkiye’nin rolü” etrafında yeniden belirlenmesidir. New York ve Washington’a düzenlenen 11 Eylül 2001 saldırıları, bu açıdan dönüm noktası niteliğinde olup özellikle ABD’nin Türkiye’ye stratejik bakışını önemli ölçüde etkileyen bu saldırılar, Türkiye’nin terörizm ile mücadelesine uluslararası platformda daha fazla destek almasına neden olmuştur. Üçüncü eksen ise Irak krizi etrafında Türk Amerikan ilişkilerinin sınırlarının ve boyutlarının yeniden tanımlanmaya başlanması olmuştur (Beriş ve Gürkan 2002).

Ancak tüm bu gelişmelere rağmen iki ülke arasındaki ticari ve sınai ilişkilerde beklenen gelişme sağlanamamıştır. ABD yönetiminin olumlu tavrına karşın gerek çeşitli lobilerin etkisinde olan Kongre’nin Türkiye aleyhtarı tutumları gerek ise ülkemizin ABD’deki imajı ve Türkiye’de fikri mülkiyet hakları ve uluslararası tahkim yasası gibi konular ve bunlara ilişkin beklentiler ekonomik işbirliğinin sınırlı kalarak gelişmesi önünde handikap oluşturmuştur (DEİK 2004).

Ocak 2002’de Türkiye-ABD Ekonomik Ortaklık Komisyonu kurulmuştur. Özellikle, 11 Eylül olaylarından sonra terörizm ile mücadelede Türkiye’nin ABD’ye verdiği destek ile iki ülke arasındaki ilişkiler, 2002 yılının başında stratejik ortaklık konumuna yükselmiştir. Ancak, iki ülke ekonomik ilişkilerinde stratejik ortaklığa yakışır bir gelişme sağlayamamıştır. Ekonomik Ortaklık Komisyonu’nun amacı Türkiye ile ABD arasındaki stratejik ortaklığın ekonomik ilişkiler başta olmak üzere bütün unsurlarının yerine getirilmesini sağlamaktır. Komisyonun ilk toplantısı Şubat 2002’de Ankara’da gerçekleştirilmiştir. Bu toplantıda, ABD ile İsrail arasında mevcut Serbest Ticaret Anlaşması’ndan Türkiye’nin de

yararlanmasına imkân verecek üçlü bir düzenleme çerçevesinde Türkiye'deki bazı bölge ve/veya tesislerde üretilecek geniş bir yelpazedeki ürünlerin ABD'ye gümrüksüz ihracatına imkan sağlamayı öngören Nitelikli Sanayi Bölgeleri'nin (NSB) oluşturulması çalışmalarının başlatılması kararı alınmıştır (DEİK 2004).

Türkiye ile ABD arasındaki siyasi ilişkiler, Irak Savaşı öncesinde ikinci tezkerenin 1 Mart 2003 tarihinde TBMM'de reddi sonucu, ABD'de oluşmuş beklentilerin karşılanamaması nedeniyle zedelenmiş ve ekonomik ilişkilerimize de yansımıştır. Taraflar daha sonra ilişkilerin onarılması için karşılıklı çaba harcamışlar ve bu yönde önemli adımlar atmışlardır (DEİK 2004).

Tablo 3.29 Türkiye-ABD Ticari İlişkileri (Milyon Dolar)

Yıllar	Türkiye'nin İhracatı	Türkiye'nin İthalatı	Ticaret Hacmi	Ticaret Dengesi
1990	968	2.282	3.249	-1.314
1991	913	2.255	3.168	-1.342
1992	865	2.600	3.465	-1.735
1993	986	3.351	4.337	-2.365
1994	1.520	2.429	3.949	-909
1995	1.514	3.724	5.238	-2.210
1996	1.639	3.516	5.155	-1.877
1997	2.032	4.330	6.362	-2.297
1998	2.233	4.054	6.287	-1.820
1999	2.437	3.080	5.517	-644
2000	3.135	3.911	7.046	-776
2001	3.126	3.261	6.387	-136
2002	3.356	3.099	6.455	257
2003	3.752	3.496	7.247	256
2004	4.860	4.745	9.605	115
2005	4.911	5.376	10.286	-465
2006	5.061	6.261	11.322	-1.200
2007	4.171	8.166	12.337	-3.995
2008	4.300	11.976	16.276	-7.676
2009	3.241	8.576	11.816	-5.335
2010	3.763	12.319	16.082	-8.556
2011	4.584	16.034	20.618	-11.450
2012	5.604	14.131	19.735	-8.526
2013	5.636	12.596	18.232	-6.960

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 24.03.2014

Tablo 3.29, 1989 sonrası dönem için Türkiye ile ABD arasındaki dış ticaret rakamlarını göstermektedir. Dış ticaretimizde önemli bir paya sahip ve başlıca ihraç pazarlarımızdan biri olan ABD ile ticaretimizin gelişimine baktığımızda 2002-2004 yılları arası lehimize giden dış ticaret dengesinin 2005 yılı ile itibariyle aleyhimize döndüğü görülmektedir. Türkiye'nin ABD'ye ihracatı, 2004 yılında 4,8 milyar dolar, ABD'den ithalatı ise 4,7 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2005 yılından itibaren ise ithalat hacmimizin giderek artması sonucu ihracatın ithalatı karşılama oranı düşme eğilimine girmiştir. 2005 yılındaki 465 milyon dolarlık dış ticaret açığı 2006 yılında %158 oranında artışla 1,2 milyar dolara yükselmiştir. 2007 yılında Türkiye'nin ABD'ye ihracatı 4,1 milyar dolar, ABD'den ithalatı ise 8,1 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2006 yılı ile karşılaştırıldığında 2007 yılında ABD'ye ihracatımızın 890 milyon dolar düşüş kaydederek yaklaşık %17,5 oranında azal-

dığı görülmektedir.

Türkiye'nin ABD'ye ihracatındaki düşüşün temel sebeplerinden birisi, demir-çelik ürünleri ihracatımızda kaydedilen ciddi düşüşlerdir. İhracatımızdaki düşüşün yarısından fazlası, demir-çelik ürünleri ihracatımızdaki 602 milyon dolarlık azalmadan kaynaklanmaktadır. Örneğin, inşaat demirleri gibi ABD pazarında etkin olduğumuz ürünlerde düşüş %56'ya ulaşmıştır. İnşaat demirlerinde yaşanan ve 301 milyon dolara varan düşüş tek başına, ABD'ye ihracatımızdaki genel düşüşün %33'üne karşılık gelmektedir. Demir-çelik sektöründeki ihracatımızda yaşanan bu düşüşün önemli ölçüde, 2007 yılı başında ABD'de başlatılan dumping gözden geçirme soruşturmalarından ve bu kapsamda ilave önlem alınabilecek olması ihtimalinden kaynaklandığı değerlendirilmektedir. Bu soruşturmalar Türkiye açısından olumlu bir seyir izlemeye başlamış ve bazıları önlem alınmadan sonuçlanmıştır. Ancak, bu durum 2007 yılının demir çelik sektörü açısından kayıp yıl olmasını engellememiştir. Diğer yandan, 2006 yılında bir önceki yıla oranla %17 (275 milyon dolar) azalma gösteren ABD'ye yönelik tekstil ve hazır giyim ihracatımızın, 2007 yılında da, bir önceki yıla kıyasla, %14 (181 milyon dolar) oranında düştüğü görülmektedir. Artan Çin rekabeti ile ülkemizdeki düşük dolar kuru paritesinin bu alandaki ihracatımızdaki düşüşte etkili olduğu değerlendirilmektedir (T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı 2008).

2008 yılında ise Türkiye, ABD ile olan ticaretinde 4,3 milyar dolar ihracat hacmi ve 11,9 milyar dolar ithalat hacmi ile 7,6 milyar dolar değerinde dış ticaret açığı vermiştir. Tablo 3.29'dan görüleceği üzere, küresel krizin etkisiyle 2009 yılında hem ihracatta hem de ithalatta sırasıyla %24,6 ve %28,3 oranlarında gerileme görülmüş, dış ticaret hacmi ise bir önceki seneye oranla %27,4 oranında küçülmüştür. 2010 yılında ise Türkiye'nin ABD'ye ihracatı %16 oranında artış göstererek yaklaşık 12,5 milyar dolar düzeyine ulaşmıştır. Bu veriler ışığı altında Türkiye, 2010 yılında ABD ile olan ticaretinde 8,5 milyar dolar değerinde dış ticaret açığı vermiştir.

2009 yılında ABD'ye gerçekleştirdiğimiz ihracat, ürün grubu bazında incelendiğinde, genel düşüş trendine rağmen otomotiv ürünleri ihracatının, ABD'ye ihracatta ilk sırada yer aldığı, bu sıralamayı ise yontulmaya elverişli taşlar izlemektedir. 2010 yılında ise finansal krizin etkisinin hafiflemesine paralel olarak neredeyse tüm ürün gruplarının ihracatında artış görülmektedir. 2010 yılı itibarıyla ülkemizin ABD'ye otomotiv yan sanayi ihracatında %138 oranında artış görülürken artan Çin rekabeti ile ülkemizdeki düşük dolar kuru paritesine bağlı olarak ABD pazarına yönelik ihracatımızın son yıllarda azalma gös-

terdiği hazır giyim sektöründe, 2010 yılında ABD'ye ihracatımızda %27,5 oranında artış gerçekleşmiştir. Bununla beraber, gerek kriz koşulları gerekse 1 Ocak 2009 tarihi itibarıyla ABD tarafından Çin'e uygulanmakta olan tekstil kotalarının sona ermesi, ABD'ye bu sektördeki ihracatımızı olumsuz etkilemektedir. 2007 yılında ABD tarafından açılmış olan dumping gözden geçirme soruşturmaları nedeniyle önemli düşüş görülen demir-çelik ihracatında, söz konusu soruşturmaların büyük çoğunlukla önlem alınmadan kapanması sonucunda, 2008 yılında bir önceki yıla göre %144 oranında artış sağlandığı görülmektedir. Ancak, 2009 yılında yaşanan krizin de etkisiyle ABD'ye demir-çelik ihracatında halen 2006 yılı seviyesinin yakalanamadığı görülmektedir. 2010 yılı itibarıyla ise ABD'ye demir-çelik sektöründeki ihracatımız %73,1 oranında artış göstermiştir. Diğer yandan, ABD'ye altın mücevherat ihracatımızda, özellikle altın zincir dışında kalan altın mücevherin 2008 yılı Temmuz ayı itibarıyla ABD'nin Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi kapsamından çıkartılmasına bağlı olarak 2008 ve 2009 yıllarında sırasıyla %40 ve %30 oranında düşüşlerin gerçekleştiği görülmektedir. 2010 yılında bu sektörün ABD'ye ihracatında ise %3,5 oranında bir artış görülmektedir (DTM 2008).

2011 yılına gelindiğinde Türkiye'nin ABD'ye ihracatı, artış seyrine devam ederek 4,5 milyar dolara, ABD'den ithalatı da ihracatının seyrine benzer şekilde artış seyrine devam ederek 16 milyar dolara ulaşmıştır. Dolayısıyla 2011 yılında Türkiye'nin dış ticaret hacmi ve dış ticaret açığı bir önceki seneye oranla sırasıyla %28 ve %33 oranlarında artış göstermiştir. 2012 yılında Türkiye, %22 oranında artış gösteren ABD'ye ihracatına karşın, %11 oranında azalış gösteren ABD'den ithalatı sonucu %25 oranında dış ticaret açığında gerileme yaşamıştır (TÜİK 2013). 2013 yılı Ocak-Aralık dönemi için Türkiye-ABD dış ticaret istatistiklerini incelediğimizde, 2013 yılında Türkiye'nin ABD'ye 5,6 milyar dolar ihracatına karşın, ABD'den 12,6 milyar dolar değerinde ithalat gerçekleştirdiğini görmekteyiz. Dolayısıyla ihracat ve ithalat rakamlarını bir önceki senenin aynı dönemi ile karşılaştırdığımızda, Türkiye'nin ABD'ye ihracatının arttığını, ABD'den olan ithalatını ise azalttığını görmekteyiz.

Tablo 3.30 aracılığıyla son dönem Türkiye'nin ABD ile gerçekleştirdiği ticaret hacmi ve dengesi rakamlarını incelediğimizde; Türkiye'nin 2013 yılının Ocak-Aralık döneminde bir önceki senenin aynı dönemine oranla dış ticaret hacminde %7,6 oranında düşüş yaşanırken, dış ticaret dengesinde ise %18 oranında iyileşme yaşanmıştır.

Tablo 3.30 2012-2013 Yılları Arasındaki Türkiye-ABD Dış Ticaret Hacmi ve Dengesi Rakamları (Milyon Dolar)

	Ocak-Aralık					
	HACİM			DENGE		
	2012	2013	Hacim Pay (%)	2012	2013	Denge Pay (%)
Türkiye-ABD	19.735	18.232	-7,6	-8.526	-6.960	18

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dışticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 15.06.2014

ABD'ye ihracatımızda; başta t-shirt, sweat-shirt, bornoz, gecelik, sabahlık, pantolon, şort, çarşaf olmak üzere tekstil ve konfeksiyon ürünleri, mücevherat, gıda maddeleri (zeytin yağı, fındık, kuru kayısı), tütün, demir-çelik ürünleri, otomotiv yan sanayi, çimento, halı, cam ve seramik ürünleri önemli paya sahiptir (şen 2008). Özellikle de ABD'ye ihracatta potansiyel ürünler olarak demir-çelik, inşaat ve maden makineleri, altın mücevherat, beyaz eşya, mobilyalar, işlenmiş doğal taşlar, otomotiv ve yan sanayi, takım tezgahları, konfeksiyon ve tekstil ürünleri görölmektedir (Koca 2013). ABD'den yaptığımız ithalatta başlıca ürünler; makine ve teçhizat, demir çelik ve ürünleri, pamuk, telekomünikasyon cihazları, hava taşıtları, uçak parçaları, kimyasallar, silah ve mühimmat, hurda demir ve çelik, sigara ve tütün, hububat (buğday, mısır, soya fasulyesi), gübre ve kömürdür (İGEME 2008)

ABD'den 2007 yılında bir önceki yıla oranla demir-çelik döküntü ve hurdaları ithalatımızda %75 oranında (560 milyon dolar) artış gözleendiği, bu miktarın aynı dönemdeki ithalatımızdaki toplam artışın yaklaşık %30'una karşılık geldiği görölmektedir. Bu dönemde, ABD'den ithalatımızda önemli artış gözlenen diğer ürün grupları, makine ve cihazlar (%20), pamuk (%54), optik cihazlar ve tıbbi aletler (%9), plastik ve mamul eşya (%194), organik kimyasal maddeler (%27), elektrikli makine ve cihazlar (%25), mineral yakıt ve yağlar (%22), kağıt ve karton (%85), motorlu kara taşıtları (%81), hazır hayvan gıdaları (%187), hayvansal ve bitkisel yağlar (%28), hububat (%203), kauçuk ve kauçuktan eşya (%46)'dır (DTM 2008). 2010 yılında ise ABD'den ithalatımızda hemen hemen tüm ürün gruplarında artış gözlenmiş, özellikle hava taşıtları ile bunların aksam ve parçaları, kağıt ve karton ürünleri, altın, madeni yağlar, canlı sığır, buğday ve pirinç ithalatımızdaki artış %100'ün üzerinde gerçekteşmiştir (Gülsoy 2011).

Genel olarak Türkiye-ABD ekonomik ilişkileri üzerine bir değerlendirme yapacak olursak; ABD'nin eyaletlerden oluşması ve her eyaletin kendine has ekonomik, sosyal ve

yasal yapısının bulunması, pazara girişte dikkate alınması gereken bir husus olarak karşımıza çıkmaktadır. ABD pazarına yönelik Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca geliştirilen stratejide, ihracatı artırmaya yönelik olarak "eyalet bazlı" ve "sektör bazlı" bir yaklaşım getirilmiştir. Bu çerçevede hedef eyaletler New York, California, Texas, Georgia, İllinois ve Florida hedef sektörler ise tekstil ve hazır giyim, gıda, kimyasal ürünler, demir dışı metaller, deri ve mamülleri, elektrik-elektronik ve makine, otomotiv yan sanayii, işlenmiş doğal taşlar ve seramik ürünleri, mobilyalar ve kuyumculuk ürünleri olarak belirlenmiştir. ABD ile Ticareti Geliştirme Stratejisi ile Türkiye'nin ve Türk ürünlerinin imajının güçlendirilmesi, böylece ABD'ye olan ihracatımızın artırılması, Amerikan yatırımcılarının dikkatinin çekilmesi ve ticari ilişkilerin siyasi ve kültürel ilişkilere olumlu yansımalarından yararlanarak genel anlamda ikili ilişkilerin geliştirilmesi amaçlanmaktadır (Gülsoy 2011).

Öte yandan, ABD pazarına uzun vadeli bir bakış açısı ile yaklaşmak, fuarlara katılmak, yerinde pazar araştırması yapmak, sektörel uzman istihdamını yaratmak, meslek kuruluşları arasında işbirliği anlaşması imzalamak, markalı ve kaliteli ürünlerde rekabet edebilme gücüne ulaşmak, ihraç edilen ürünlerde çeşitlendirmeye gitmek, satış sonrası hizmet kalitesini artırmak ve satış ve pazarlamada uzun vadeli politikalar üretmek ABD ile olan ticaret hacmimizi artırmada etkin ve olumlu sonuçlar doğurabilecek stratejiler olarak öngörülmektedir (Koca 2013).

2.9. Avrupa Birliği'ne Üye Ülkeler ile Ticari İlişkiler

Türkiye Cumhuriyeti, kuruluşundan itibaren çağdaş medeniyetler seviyesine ulaşma yolunda uluslararası konjonktürdeki gelişmeleri yakından takip etmiş ve OECD, NATO gibi uluslararası örgütlerin etkin bir üyesi olmuştur. Bu doğrultuda Türkiye, tarihinin en büyük barış projesi olan ve 1957 yılında kurulan Avrupa Ekonomik Topluluğu'na (AET) 31 Temmuz 1959 tarihinde ortaklık başvurusunda bulunmuş ve 12 Eylül 1963 tarihinde de ortaklık anlaşmasını imzalamıştır. 13 Kasım 1970 tarihinde imzalanan ve 1973 yılında yürürlüğe giren Katma Protokol çerçevesinde Topluluk, bazı petrol ve tekstil ürünleri dışında Türkiye'den ithal ettiği tüm sanayi mallarına uyguladığı gümrük vergileri ve miktar kısıtlamalarını tek taraflı olarak sıfırlamıştır. Buna karşılık, Türkiye'nin AB kaynaklı sanayi ürünlerinde gümrük tarifelerini tedricen sıfırlaması öngörülmüş ve 22 yıllık bir zaman zarfı içinde Gümrük Birliği'nin (GB) fiilen yürürlüğe girmesi şartı konmuştur. Türkiye-AB ilişkileri, 1970'li yılların başından 1980'lerin ikinci yarısına kadar siyasi ve ekonomik nedenlerden dolayı istikrarsız bir seyir izlemiş olsa da 1984 yılından itibaren Türkiye'nin ithal

ikameci politikaları hızla terk etmesi ile yeniden canlanma sürecine girmiştir. 5 Mart 1995 tarihinde yapılan Ortalık Konseyi toplantısında alınan karar uyarınca Türkiye ile AB arasında 1 Ocak 1996 tarihinde GB yürürlüğe girmiştir. GB, Türkiye'nin AB ile entegre olma hedefine yönelik ortaklık ilişkisinin en önemli aşamalarından olup, Türkiye-AB ilişkilerine ayrı bir boyut kazandırmıştır. Türkiye 1996 yılından itibaren AB ile GB anlaşmasını işletmekte; mallar hiçbir gümrük kısıtlamasına tabi olmadan Türkiye ve AB bölgesi arasında dolaşmaktadır. Bir diğer dönüm noktası sayılabilecek tarih 10-11 Aralık 1999'dur. Bu tarihlerde Helsinki'de yapılan AB Devlet ve Hükümet Başkanları Zirvesi ile Türkiye'nin adaylığı resmen onaylanmış ve diğer aday ülkelerle eşit konumda olacağı ifade edilmiştir. 17 Aralık 2004 tarihli Brüksel Zirvesi'nde Türkiye-AB ilişkilerinde bir dönüm noktası daha yaşanmış olup, Türkiye'nin siyasi kriterleri karşıladığı belirtilerek 3 Ekim 2005 tarihinde müzakerelere başlanma kararı alınmış ve bu tarihte Lüksemburg'da yapılan Konferans ile Türkiye, resmen AB'ye katılım müzakerelerine başlamıştır (T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı 2011). Aynı tarihte, müzakerelerin usul ve esaslarını belirleyen "Müzakere Çerçeve Belgesi" de kabul edilmiştir. Müzakerelerin ilk aşamasını tarama toplantıları oluşturmaktadır. İlk tarama toplantısı 20 Ekim 2005'de "Bilim ve Araştırma" faslı için, son tarama toplantısı da 13 Ekim 2006'da "Yargı ve Temel Haklar" faslı için yapılmıştır. Katılım müzakerelerinde mevcut durum ise şöyledir: tarama süreci devam ederken, 12 Haziran 2006'da Hükümetler arası Konferans'ta (HAK), "Bilim ve Araştırma" faslı için müzakereler açılmış ve fasıl geçici olarak kapanmıştır. Müzakerelere açılan ilk fasıl, Bilim Araştırma faslı olmakla birlikte bu güne kadar toplam 14 Fasıl müzakerelere açılmıştır (T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı 2013). Dolayısıyla AB ile tam üyelik müzakereleri arzu edildiği gibi ilerlemese de Türkiye, gerçekleştirdiği GB ile dünyanın en büyük ve istikrarlı pazarına kısıtlamasız girme imkânına kavuşmuştur (Dönmez 2010).

GB'nin ardından AB ile Türkiye'nin ticaret hacminde büyük bir artış olmuştur. AB'nin Türkiye'ye ihracatı, 13 milyar ECU'dan %36'lık artış ile 18 milyar ECU'ya çıkmıştır. Türkiye'den yaptığı ithalat ise 9 milyar ECU'dan %10'luk artış yaparak 10 milyar ECU olmuştur. AB lehine olan ticari denge, 4 milyardan 8 milyar ECU'ya yükselmiştir. Türkiye'nin AB'den yaptığı ithalatta uzun dönemdeki büyümesini sürdürebilmesinde büyük rol oynayan yatırım malları önemli oranda artış gösterirken, tüketim malları ise önemli derecede artış göstermemiştir. GB'nin Türkiye ekonomisinde önemli bir büyüme döneminde, AB ekonomisinde ise yavaşlama yaşayan dönemde yürürlüğe girmesi, Türkiye'nin AB'ye ihracatının daha düşük olmasına neden olmuştur. 1997 ve sonraki yıllarda ise Tür-

kiye'nin AB'ye yönelik ihracatında artış olduğu görülmüştür (Hayır 2004). 1997 yılında GB'nin AB kaynaklı ithalat artışı şeklindeki ilk etkilerinde ithalatın artış hızı yavaşlamış ve bir önceki yıla göre %7,5 oranında bir artış ile 24,9 milyar dolara; ihracat ise %6,1 oranında artış ile 12,2 milyar dolara ulaşmıştır. 1999 yılında AB'ye yönelik ihracat %6,3 oranında artış gösterirken, ekonomide yaşanan %6,1 oranındaki daralma sonucu AB'den ithalat %11,4 oranında azalmıştır. 2000 yılına gelindiğinde ise, ekonomideki canlanmayla paralel olarak AB'den yapılan ithalat önemli derecede artmış ve sonuç olarak dış ticaret açığı da büyük miktarda artmıştır. 2001 yılında ise Türkiye ekonomisinin içinde bulunduğu kriz nedeniyle talep daralmasına bağlı olarak, AB'den ithalat da bir önceki seneye göre %31,3 oranında daralmıştır (Çalışkan 2009; Seymen 2009).

Hem ihracat hem de ithalattaki azalma eğilimi, 2002 yılından sonra belirgin şekilde artış göstermiştir. 2002 yılında Türkiye'nin AB'den yaptığı 23,3 milyar dolar değerindeki ithalat, 2007 yılında 58 milyar dolara ulaşırken, AB'ye gerçekleştirilen ihracat ise 2002 yılında 18,5 milyar dolardan 2007 yılında 50 milyar dolara ulaşmıştır (Çalışkan 2009).

2008 yılı Türkiye - AB ilişkileri ekonomik açıdan incelendiğinde, 2008 yılının son çeyreğinden itibaren dünya ülkelerinin önce finans piyasalarını sonra da reel ekonomilerini etkisi altına alan küresel mali krizin Türkiye ile AB ilişkileri üzerinde olumsuz etkiler yarattığı görülmektedir. 2008 küresel kriziyle beraber Türkiye'nin ihracat performansı çok olumsuz etkilenmiş ve Ekim 2008-Eylül 2009 döneminde önceki yılın aynı dönemine göre dünyadaki toplam ihracat %26, Türkiye'nin ihracatı ise %27 azalmıştır. Bu azalmada Türkiye'nin toplam ihracatının yarıya yakınına oluşturan AB'nin krizden en olumsuz etkilenen bölge olması temel faktör olarak görülebilir (Dinççağ 2010). 1996-2008 döneminde AB'nin Türkiye'nin toplam ithalatı içerisindeki payı %53'ten %37'ye gerilerken, Türkiye'nin AB'nin toplam ithalatı içerisindeki payı ise %1,7'den %3'e yükselmiştir (Cesar 2009). 2009 yılında ise AB ülkeleri 2008 küresel krizinin olumsuz etkileri sonucu borç krizine sürüklenmiştir. Bu süreçte satın alma güçleri azalan AB ülkelerinin, Türkiye'den yaptıkları ithalat belirgin bir şekilde düşmüştür. 2008 yılında 63,39 milyar dolar olan ihracat, 2009 yılında 46,7 milyar dolara düşerken 2010 yılında küçük bir toparlanmayla 52,7 milyar dolara çıkmıştır. AB ülkelerine olan, 2011 yılında 2008 yılındaki seviyeleri yakalasa da 2012 yılının ilk sekiz ayında bir önceki yıla göre %9,1 oranında azalma göstererek 33,8 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir (Öztürk vd. 2012).

Tablo 3.31 ve Tablo 3.32 sırasıyla 2008-2012 döneminde Türkiye'nin AB üyesi 28 ülkeye yapmış olduğu ihracat ve ithalat rakamlarını göstermektedir. Türkiye, AB üyesi ülkelerden en fazla Almanya'ya ihracat yaparken, İngiltere, Fransa ve İtalya; Almanya'yı takip etmektedir. Türkiye ise en çok AB ülkelerinden Almanya'dan ithalat gerçekleştirirken, Almanya'yı İtalya, Fransa, İngiltere ve İspanya takip etmektedir. 2008 yılında Türkiye, AB ülkelerinden 74,5 milyar dolar değerinde ithalat gerçekleştirirken, bu rakam 2009 yılında 56,6 milyar dolara gerilemiş, 2012 yılına gelindiğinde ise 87,7 milyar dolara ulaşmıştır. Bu durumda Tablo 3.33'ten hareketle toplam dış ticaret hacminin 2008 yılında 138,24 milyar dolar iken 2012 yılında ise 147,2 milyar dolara ulaştığını görmekteyiz. Tablo 3.34, Türkiye ile AB ülkeleri arasındaki dış ticaret dengesi rakamlarını göstermektedir. Türkiye; Malta, K.K.T.C, Slovenya, Litvanya ve Danimarka haricindeki diğer AB ülkeleri ile olan ticaretinde dezavantajlı konumda iken bu ülkelerle olan ticaretinde ise avantajlı konumdadır. Genel olarak, Türkiye, AB ülkeleri ile dış ticareti sonucunda 2008 yılında 9 milyar dolar değerinde dış ticaret dengesinde açık verirken, 2012 yılında bu rakam 26,7 milyar dolara ulaşmıştır. Tablo 3.35, son dönem itibariyle Türkiye-AB ülkeleri arasındaki dış ticaret hacmi ve dengesi rakamlarını göstermektedir. Türkiye AB ülkeleri içinde en yoğun ticari ilişkiler içinde olduğu Almanya ile olan ticaret hacmini 2013 yılının Ocak - Nisan döneminde bir önceki seneye oranla %9 oranında artırırken, dış ticaret açığı ise %64 oranında artış göstermiştir. Türkiye'nin bir diğer ticari partneri olan İtalya ile ticaret hacmi 2013 yılının Ocak-Nisan döneminde bir önceki seneye oranla %2,7 düşmesine karşın, dış ticaret açığı ise %195 oranında artmıştır. Fransa ile olan ticaretimizde ise ticaret hacmimiz 2013 yılının Ocak-Nisan döneminde bir önceki seneye oranla %7 oranında küçülürken, dış ticaret açığımız ise %64 oranında artmıştır (TÜİK 2013).

Tablo 3.31 Türkiye'nin AB Ülkelerine Yaptığı İhracat Rakamları (Milyon Dolar)

ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012	ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012
Fransa	6.618	6.211	6.054	6.806	6.199	Avusturya	991	807	835	1.053	1.001
Hollanda	3.144	2.127	2.461	3.243	3.245	Malta	956	664	410	900	919
Almanya	12.952	9.793	11.479	13.951	13.125	Estonya	240	106	90	132	169
İtalya	7.819	5.889	6.505	7.851	6.374	Letonya	104	65	66	116	127
İngiltere	8.159	5.938	7.236	8.151	8.694	Litvanya	231	152	208	274	276
İrlanda	664	295	339	354	347	Polonya	1.587	1.322	1.504	1.758	1.854
Danimarka	953	691	765	881	984	Çek Cumhuriyeti	701	489	694	888	786
Yunanistan	2.430	1.630	1.456	1.553	1.402	Slovakya	307	217	455	402	392
Portekiz	541	409	465	446	441	Macaristan	684	446	441	509	518
İspanya	4.047	2.818	3.536	3.918	3.718	Romanya	3.987	2.202	2.599	2.879	2.496
Belçika	2.122	1.796	1.960	2.451	2.360	Bulgaristan	2.152	1.386	1.497	1.623	1.685
Lüksemburg	56	19	26	54	52	Slovenya	649	595	357	617	548
İsveç	919	749	947	1.183	1.186	Hrvatistan	329	215	249	242	201
Finlandiya	367	196	297	353	302	Kuzey Kıbrıs Türk Cum.	1.072	771	975	1.023	1.010
						Toplam	64.780	47.998	53.909	63.611	60.408

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Tablo 3.32 Türkiye'nin AB Ülkelerinden Yaptığı İthalat Rakamları (Milyon Dolar)

ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012	ÜLKELER	2008	2009	2010	2011	2012
Fransa	9.022	7.092	8.177	9.230	8.590	Avusturya	1.526	1.204	1.439	1.736	1.634
Hollanda	3.056	2.543	3.156	4.005	3.661	Malta	168	135	196	324	216
Almanya	18.687	14.097	17.549	22.986	21.401	Estonya	261	102	146	368	311
İtalya	10.682	7.595	10.140	13.450	13.344	Letonya	25	50	71	130	160
İngiltere	5.259	3.473	4.681	5.840	5.629	Litvanya	199	81	119	148	218
İrlanda	973	816	874	839	845	Polonya	1.978	1.817	2.621	3.496	3.058
Danimarka	902	585	679	733	721	Çek Cumhuriyeti	1.304	1.029	1.328	1.755	2.005
Yunanistan	1.151	1.131	1.542	2.569	3.540	Slovakya	904	814	927	893	871
Portekiz	480	418	504	607	644	Macaristan	1.286	987	1.382	1.494	1.184
İspanya	4.548	3.777	4.840	6.196	6.024	Romanya	3.548	2.258	3.449	3.801	3.236
Belçika	3.151	2.372	3.214	3.959	3.690	Bulgaristan	1.840	1.117	1.703	2.475	2.754
Lüksemburg	125	79	114	163	146	Slovenya	244	250	291	349	312
İsveç	1.909	1.891	1.923	2.284	2.135	Hrvatistan	106	107	211	311	210
Finlandiya	1.181	796	1.115	1.297	1.115	Kuzey Kıbrıs Türk Cum.	52	43	58	81	76
						Toplam	74.566	56.659	72.449	91.520	87.733

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

**Tablo 3.33 Türkiye-AB Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret Hacmi Rakamları
(Milyon Dolar)**

Ülke Adı	DENGE					Ülke Adı	DENGE				
	2008	2009	2010	2011	2012		2008	2009	2010	2011	2012
Almanya	31.639	23.890	29.028	36.936	34.525	Avusturya	2.516	2.011	2.275	2.789	2.635
İtalya	18.501	13.484	16.645	21.301	19.718	Finlandiya	1.548	992	1.412	1.650	1.416
Fransa	15.640	13.303	14.231	16.035	14.789	Slovakya	1.210	1.032	1.381	1.295	1.263
İngiltere	13.418	9.411	11.916	13.992	14.324	İrlanda	1.637	1.110	1.213	1.193	1.193
İspanya	8.595	6.595	8.376	10.114	9.741	Malta	1.124	799	607	1.224	1.136
Hollanda	6.200	4.670	5.617	7.248	6.905	Portekiz	1.021	827	969	1.052	1.085
Belçika	5.273	4.167	5.174	6.410	6.050	K.K.T.C	1.124	814	1.033	1.104	1.085
Romanya	7.535	4.460	6.049	6.680	5.732	Slovenya	892	845	648	966	860
Yunanistan	3.581	2.761	2.997	4.122	4.941	Estonya	501	208	237	500	480
Polonya	3.565	3.139	4.125	5.254	4.912	Hırvatistan	434	322	460	553	410
Bulgaristan	3.992	2.502	3.200	4.097	4.439	Letonya	129	115	137	246	288
İsveç	2.828	2.640	2.870	3.467	3.321	Lüksemburg	182	99	140	216	198
Çek Cumhuriyeti	2.005	1.518	2.022	2.644	2.792	Danimarka	953	691	765	881	984
Macaristan	1.970	1.433	1.823	2.003	1.702	Litvanya	231	152	208	274	276
						Toplam	138.244	103.990	125.558	154.246	147.200

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dışticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

**Tablo 3.34 Türkiye-AB Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret Dengesi Rakamları
(Milyon Dolar)**

Ülke Adı	DENGE					Ülke Adı	DENGE				
	2008	2009	2010	2011	2012		2008	2009	2010	2011	2012
Almanya	-5.735	-4.304	-6.070	-9.035	-8.276	Finlandiya	-814	-599	-819	-944	-813
İtalya	-2.863	-1.706	-3.635	-5.598	-6.971	Slovakya	-597	-597	-472	-491	-480
Fransa	-2.405	-880	-2.122	-2.424	-2.391	İrlanda	-309	-521	-535	-485	-498
İngiltere	2.900	2.465	2.555	2.311	3.065	Malta	788	529	214	576	703
İspanya	-501	-958	-1.304	-2.279	-2.306	Portekiz	61	-9	-38	-161	-203
Hollanda	87	-416	-695	-762	-416	K.K.T.C	1020	728	917	942	934
Romanya	440	-56	-850	-923	-741	Slovenya	405	345	65	269	236
Yunanistan	1.279	499	-86	-1.016	-2.138	Litvanya	33	70	89	126	58
Polonya	-391	-495	-1.117	-1.738	-1.204	Estonya	-22	4	-56	-236	-143
Bulgaristan	312	269	-205	-852	-1.069	Hırvatistan	223	107	38	-69	-9
İsveç	-990	-1.142	-976	-1.101	-950	Letonya	80	14	-5	-14	-33
Çek Cumhuriyeti	-603	-540	-634	-867	-1.219	Macaristan	-602	-542	-941	-986	-667
Danimarka	51	106	86	148	263	Belçika	1028	-576	-1253	1508	-1331
Hırvatistan	223	107	38	-69	-9	Lüksemburg	-69	-60	-89	-109	-94
						Toplam	-9027	-8158	-17900	-27295	-26702

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dışticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Tablo 3.35 2012-2013 Yılları Arasındaki Türkiye-AB Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret Hacmi ve Dengesi Rakamları (Milyon Dolar)

Ülke Adı	HACİM		DENGE		Ülke Adı	HACİM		DENGE	
	2012	2013	2012	2013		2012	2013	2012	2013
Almanya	10.898	11.892	-1.950	-3.205	Avusturya	864	863	-226	-192
İtalya	6.304	6.133	-2.015	-5.919	Macaristan	566	594	-196	-188
Fransa	5.073	4.720	-913	-1.498	Danimarka	545	564	81	64
İngiltere	4.582	4.628	965	-586	Finlandiya	465	504	-233	-336
İspanya	3.217	3.418	-630	630	Slovakya	405	479	-137	-202
Hollanda	2.475	2.309	-205	-664	Portekiz	369	417	-33	-7
Belçika	2.017	2.124	-372	268	İrlanda	370	390	-114	-168
Romanya	1.851	2.056	-216	-367	Malta	389	379	82	325
Yunanistan	1.353	1.800	-520	-396	Slovenya	293	292	89	99
Polonya	1.636	1.790	-431	-962	Litvanya	134	152	36	49
Bulgaristan	1.260	1.575	-241	-462	Hırvatistan	124	121	23	7
Çek Cumhuriyeti	843	1.018	-336	-530	Estonya	167	118	-54	5
İsveç	1.158	993	-348	-295	Letonya	106	93	-23	-11
Lüksemburg	67	57	-32	-23	K.K.T.C	349	357	284	300
					Toplam	47.880	49.836	-7.665	-14.264

Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri, Erişim Tarihi: 27.06.2013

Türkiye'nin başlıca fasıllar itibariyle AB ülkelerine ihracatında; motorlu kara taşıtları; kazan, makine ve cihazlar; örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarları; örme giyim eşyası ve aksesuarları; sebze, meyve, bitki parçaları; demir veya çelikten eşyalar önemli yer tutarken; AB ülkelerinden ithalatında ise kazan, makine ve cihazlar, motorlu kara taşıtları, elektrikli makine ve cihazlar, plastik ve plastikten mamul eşya, demir ve çelik ile eczacılık ürünleri, optik, fotoğraf, sinema, tıbbi aletler yer almaktadır (İTO 2009).

Ancak her ne kadar AB'nin içinde bulunduğu ekonomik sıkıntılar neticesinde Türkiye-AB ticari ilişkileri olumsuz yönde etkilenmiş olsa da, Birlik, Türkiye'nin en önemli ticaret ortağı konumunda olmaya devam etmektedir.

AB'nin Türkiye açısından önemini açıklayan birçok neden bulunmaktadır (Sadıkoğlu 2012):

1) Türkiye ekonomisi dış finansmana bağımlı bir ekonomidir ve ana sermaye kaynakları AB ülkelerinden oluşmaktadır. 2011 sonu itibariyle Türkiye'de faaliyet gösteren

yabancı sermayeli şirket sayısı 30.000 idi. MB verilerine göre ise geçtiğimiz yıl yabancı sermaye girişinin 78'i AB ülkelerinden gelmiştir. Dolayısıyla Türkiye ekonomisi, AB ülkelerindeki ekonomik gelişmelere bağlı bir ekonomidir.

2) Türk Bankacılık Sistemi kısmen Euro bölgesinde bulunan bankalardan oluşmaktadır. Garanti Bankasının İspanyol Bankası BVA, Denizbank'ın Belçika Bankası Dexia, bunlardan birkaçıdır.

3) Türkiye'nin AB müktesabatı ile uyumu, senelik olarak değerlendirilmekte ve Türkiye'nin uyum sağlaması için AB, finansal ve teknik destek sağlamaktadır. Nüfusu nedeniyle Türkiye, en fazla finansal destek alan aday ülke konumundadır. Bu açıdan da AB, Türkiye için önemli bir yer teşkil etmektedir.

4) Türkiye-AB ilişkileri, Türkiye'nin NATO üyeliğini ve Türk-ABD ilişkilerini tamamlamaktadır. Türkiye'nin NATO ile ilişkisi güvenlik üzerine kurulmuşken, AB ile ilişkisi ise ulusal değerler ve ilkeler üzerine inşa edilmiştir.

5) Türkiye'nin ana ticaret ortağı AB ülkeleri ile olan ticari ilişkileri, 31 Aralık 1995 tarihinde GB'den bu yana daha da artmıştır. Türkiye'nin AB'ye ihracat yapması, ülkenin ekonomik kalkınması için önemli bir faktördür. Bu bağlamda Türkiye'nin karmaşık talep yapısına sahip AB tüketicilerine yanıt verebilmesi için üretim yapısını yüksek tutması gerekmektedir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

KURUMSAL DEĞİŞKENLERLE GENİŞLETİLMİŞ LİNDER HİPOTEZİNİN TEST EDİLMESİ

1. Türkiye'nin Küresel Dış Ticaret Potansiyelinin Linder Hipotezi Çerçevesinde Test Edilmesi

Bu bölümde Türkiye'nin 162 dünya ülkesi ile gerçekleştirdiği ihracat ve ithalatın belirleyenleri, kurumsal değişkenlerle genişletilmiş Linder Hipotezi çerçevesinde panel data analizi yöntemiyle tahmin edilecektir. Bu amaç doğrultusunda öncelikle analizde kullanılacak olan değişkenler ve veri seti tanımlanacaktır. Daha sonra ise analizde kullanılacak ekonometrik tahmin yöntemi olan panel data analizi hakkında bilgi verilecektir. Son olarak oluşturulacak olan modeller hakkında bilgi verilerek modellerin tahmini yapılacak ve elde edilen bulgular yorumlanacaktır.

2. Veri Seti ve Ekonometrik Model

Linder'in teorisi kapsamında Türkiye'nin 162 dünya ülkesi ile arasındaki dış ticari ilişkilerinin belirleyenlerinin araştırıldığı çalışmada 1990-2012 dönemi ele alınmıştır. Çalışmada araştırma dönemi olarak 1990-2012 yılları arası yıllık verilerin kullanılmasında bu dönemin dünya ölçeğinde ekonomik entegrasyonların, dış ticari ilişkilerin son derece derinleştiği bir dönem olması ve Türkiye'nin örneklemimizdeki ülkeler ile olan dış ticaret verilerine ulaşılabilirliği göz önünde bulundurulmuştur. Analize dahil edilen Türkiye'nin ticari partnerleri Tablo 4.1'de belirtildiği gibidir:

Tablo 4.1 Çalışma Kapsamına Dahil Edilen Ülkeler

A.B.D.	Çek Cum.	Hırvatistan	Kongo	Moldovya	Sri Lanka
Afganistan	Çin Halk Cum.	Hindistan	Kostarika	Moritanya	St.Vincent
Almanya	Danimarka	Hollanda	Kuveyt	Mozambik	Sudan
Angola	Dominika	Honduras	K.K.T.C	Namibya	Surinam
Antigua-Barbuda	Endonezya	Hong-Kong	Kuzey Kore	Nepal	Suriye
Arjantin	Eritre	Irak	Küba	Nijer	Suudi Arabistan
Arnavutluk	Ermenistan	İngiltere	Letonya	Nijerya	Şili
Avustralya	Estonya	İran	Liechtenstein	Nikaragua	Tacikistan
Avusturya	Etiyopya	İrlanda	Liberya	Norveç	Tanzanya
Azerbaycan-Nahç.	Ekvator	İspanya	Libya	Orta Afrika Cum	Tayland
Bir.Arap Emirlik.	Ekvator Ginesi	İsrail	Litvanya	Özbekistan	Togo
Bahama	El Salvador	İsveç	Lübnan	Pakistan	Trinidad ve Tobag
Bahreyn	Fas	İsviçre	Lüksemburg	Panama	Tunus
Bangladeş	Fildişi Sahili	İtalya	Macaristan	Paraguay	Türkmenistan
Barbados	Filipinler	İzlanda	Madagaskar	Peru	Uganda
Belçika	Finlandiya	Jamaika	Makao	Polonya	Ukrayna
Benin	Fransa	Japonya	Makedonya	Portekiz	Umman
Bermuda	Gabon	Kamboçya	Malavi	Romanya	Uruguay
Bosna Hersek	Gambiya	Kamerun	Maldiv Ada.	Rusya Fed.	Ürdün
Botsvana	Gana	Kanada	Malezya	Senegal	Venezüella
Brezilya	Gine	Karadağ	Mali	Seyşeller	Yunanistan
Bulgaristan	Guatemala	Katar	Malta	Sırbistan	Zambiya
Burkina Faso	Guyana	Kazakistan	Marshall Adaları	Sierra Leone	Zimbabve
Cayman Ada.	Güney Afrika Cum.	Kenya	Mauritius	Singapur	Vietnam Sosyalist
Cezayir	Güney Kore Cum.	Kırgızistan	Meksika	Slovak Cumhur.	Virjin Ada. (ABD)
Cibuti	Gürcistan	Kolombiya	Mısır	Slovenya	Yemen
Çad	Haiti	Komorlar	Moğolistan	Somali	Yeni Zelanda

Çalışmada iki farklı model tahmin edilmiştir. Bu modellerin içeriğine ve aralarındaki farklılıklara değinmeden önce aşağıda modellerde kullanılan değişkenlerin tanımları ve bunların veri kaynakları belirtilmiştir. Analizlerde kullanılacak değişkenler belirlenirken, literatürde yaygın olarak kullanılan tanımları dikkate alınmıştır. Böylece, çalışmada kullanılan değişkenlere ilişkin tanımlamalarla literatürdekiler arasında tutarlılık sağlanması amaçlanmıştır.

Kurumsal Kalite: Kurumsal değişkenlerin dış ticaret üzerindeki etkisini araştırabilmek amacı ile analize dahil edilen söz hakkı ve hesap verilebilirlik, politik istikrar ve şiddetin yokluğu, bürokrasinin etkinliği, düzenlemelerin kalitesi, hukukun üstünlüğü ve yolsuzlukla mücadele değişkenleri, Dünya Bankası tarafından yayınlanan Kaufmann, Kraay, Mastruzzi

(2010)'nin çalışmasından derlenmiştir. Çalışmada ülkelerin sahip oldukları kurumsal yapılarının gelişmişliğinin dış ticaret üzerindeki etkisini ortaya koyabilmek adına bürokrasinin etkinliği değişkeni kullanılmıştır ve değişken, gov şeklinde tanımlanmıştır.

İhracat (lihr): Türkiye'nin 162 ülkeye gerçekleştirdiği milyon dolar cinsinden ihracat miktarlarını ifade etmektedir. İhracat verileri, T.C. Ekonomi Bakanlığı'nın İstatistik ve Analizler sayfasından elde edilmiştir. Analizde lihr değişkeni ile tanımlanan ihracat değişkeni, Türkiye'nin ticari partneri ülkeye yapmış olduğu ihracatın dolar cinsinden değeri olarak tanımlanmıştır ve değişken, logaritmik formda analize dahil edilmiştir.

İthalat (limp): Türkiye'nin 162 ticari partnerinden gerçekleştirdiği milyon dolar cinsinden ithalat miktarlarını ifade etmektedir. İthalat verileri, T.C. Ekonomi Bakanlığı'nın İstatistik ve Analizler sayfasından elde edilmiştir. Analizde limp diye kısaltılan değişken, ticari partnerin Türkiye'ye gerçekleştirdiği ihracatın dolar cinsinden değeri olarak tanımlanmıştır ve değişken, logaritmik formda modele dahil edilmiştir.

Döviz kuru (rexr): Reel efektif döviz kuru, nominal kurun yurtdışı fiyat endeksi ile çarpımının yurtiçi fiyat endeksine bölünmesi ile elde edilir. 2005 yılı baz yıl olarak kabul edilmiş olup, IMF'nin Uluslararası İstatistik Göstergeler veri tabanından elde edilmiştir.

Uzaklık (dist): Türkiye ile ticari partnerinin başkentleri arasındaki km cinsinden uzaklığını ifade etmektedir. Uzaklık değişkeni modellerde dist ile gösterilmiş olup www.timeanddate.com/worldclock/distance.html adresinden elde edilmiştir.

Gayrisafi Yurtiçi Hasıla: GSYİH değişkeni Türkiye'ye ve diğer 162 ülkeye ait olmak üzere ayrı ayrı modellere dahil edilmiştir. Türkiye'nin GSYİH'sini *trk_gdp* değişkeni, diğer ticari partnerin GSYİH'sini ise *gdp* değişkeni temsil etmektedir. 2005=100 olmak üzere ABD doları cinsinden hesaplanan GSYİH değişkenleri, Dünya Bankası'nın Dünya Kalkınma Göstergeleri veri tabanından elde edilmiştir. Bu kategoride çalışmaya dahil edilen bir diğer değişken, kişi başına düşen GSYİH değişkenleridir. Türkiye'nin kişi başına düşen GSYİH değişkeni (*trk_gdpper*), *trk_gdp*'nin Türkiye'nin toplam nüfusuna (*trk_pop*) bölünmesi ile elde edilirken, Ticari partnerin kişi başına düşen GSYİH değişkeni (*gdp_per*) ise *gdp*'nin partnerin nüfusuna (*pop*) bölünmesi ile elde edilmiştir. Kişi başına düşen GSYİH değişkenleri ve nüfus değişkenleri de Dünya Bankası'nın Dünya Kalkınma Göstergeleri veri tabanından elde edilmiştir. Son olarak bu kategoride ekonomik büyüklüğün dış ticaret üzerindeki etkisini ölçmek için Türkiye ile ticari partnerin kişi başına düşen

GSYİH değişkenlerinin toplamının logaritmik değeri hesaplanmış ve bu değişken tot_gdpper tanımıyla modellere dahil edilmiştir.

Linder değişkenleri (linder1 ve linder2): Çalışmada Linder'in teorisinin geçerliliğini test etmek amacıyla iki adet endeks hesaplanmıştır. Bu endekslerin belirlenmesinde konuyla ilgili yapılmış ampirik çalışmalar yol gösterici olmuştur (Hanink 1988; Rauh 2009; Dhakal vd. 2009; Atik 2006; Chow vd. 1999; Kang 2006; Karagöz ve Karagöz 2009).

$linder1$ ve $linder2$ değişkenleri aşağıda gösterildiği gibi hesaplanmıştır:

$$linder1 = \log|(gdp_per - trk_gdpper)|$$

$$linder2 = \log(gdp_per / trk_gdpper)$$

Dummy (gölge) değişkenler: Çalışmada modellere dahil edilen dummy değişkenlerini üç kategoride toplayabiliriz: Çalışmada ekonomik entegrasyonlar başlığı altında toplayabileceğimiz sekiz adet dummy değişkeni bulunmaktadır. Bunlar: Doğu Asya ve Pasifik ülkelerini temsilen **DAP**, Güneydoğu Asya Uluslar Birliği'ni temsilen **ASEAN**, Latin Amerika ve Karayipleri temsilen **LAK**, Ortadoğu, Kuzey Afrika, Afganistan ve Pakistan Bloğu'nu temsilen **MENAP**, İslam İşbirliği Teşkilatı'nı temsilen **İİT**, Karadeniz Ekonomik İşbirliği'ni temsilen **KEİ**, Avrupa Birliği ülkelerini temsilen **EU**, Euro bölgesindeki ülkeleri temsilen **Euro** isimli gölge değişkenleridir. İkinci kategori sosyal faktörleri içermektedir. Türkiye ile ticari partnerinin komşu olup olmadığını temsilen **contig** değişkeni, Türkiye ile ticari partnerinin aynı dili konuşup konuşmadığını temsilen **lang** değişkeni kullanılmıştır. Son kategoride ise 2007 yılının son çeyreğinde ABD'nin konut piyasalarında ortaya çıkan ve daha sonra ABD dahil diğer dünya ülkelerini özellikle 2008'in son çeyreğinden itibaren ülkelerin özellikle finans piyasalarında büyük bir istikrarsızlığa yol açan global krizin Türkiye'nin satın alım gücü üzerindeki etkisini dikkate almak adına çalışmaya **kriz** adı altında bir gölge değişken daha ilave edilmiştir. Çalışmada tahmin edilecek olan iki ayrı ekonometrik model aşağıda belirtildiği gibidir:

$$lihr_{ijt-1} = \delta + \alpha_1 \cdot \log(dist)_{ijt} + \alpha_2 \cdot linder2_{ijt-1} + \alpha_3 \cdot \log(trk_pop_{it-1}) + \alpha_4 \cdot rexr_{j,t-1} + \alpha_5 \cdot tot_gdpper_{ijt-1} + \alpha_6 \cdot gov_j + \alpha_7 \cdot EU + \alpha_8 \cdot DAP + \alpha_9 \cdot İİT + \alpha_{10} \cdot ASEAN + \alpha_{11} \cdot MENAP + \alpha_{12} \cdot lang + \alpha_{13} \cdot KEİ + \alpha_{14} \cdot contig + \alpha_{15} \cdot EURO + \alpha_{16} \cdot LAK + \alpha_{17} \cdot gdp_j + \alpha_{18} \cdot trk_gdp_{it-1} + \alpha_{19} \cdot pop_j + \alpha_{20} \cdot trend + e_{ijt}$$

$$\lim p_{ijt} = \phi + \beta_1 \cdot \log(dist)_{ijt} + \beta_2 \cdot linder1_{ijt-1} + \beta_3 \cdot \log(trk_pop_{it-1}) + \beta_4 \cdot tot_gdpper_{ijt-1} + \beta_5 \cdot gov_j + \beta_6 \cdot EU + \beta_7 \cdot DAP + \beta_8 \cdot ASEAN + \beta_9 \cdot MENAP + \beta_{10} \cdot lang + \beta_{11} \cdot KEİ + \beta_{12} \cdot LAK + \beta_{13} \cdot rexr_{j,t-1} + \beta_{14} \cdot İİT + \beta_{15} \cdot contig + \beta_{16} \cdot kriz + \beta_{17} \cdot gdp_{j,t-1} + \beta_{18} \cdot trk_gdp_{it-1} + \beta_{19} \cdot EURO + \varepsilon_{ijt}$$

Yukarıda belirtilen modellerde bağımlı değişkenler sırayla Türkiye’den ticari partnerine gerçekleştirilen ihracatın dolar cinsinden değeri (lihr), Türkiye’nin ticari partnerinden gerçekleştirdiği ithalatın dolar cinsinden değeri (limp) dir.

Modeller tanımlandıktan sonra üzerinde durulması gereken bir diğer nokta ise katsayıların işaretleridir. linder1 ve linder2 değişkenlerinin katsayılarının negatif olması, ele alınan dönem ve ülkeler açısından Linder’in teorisinin geçerli olduğunu gösterecektir. Dolayısıyla, böyle bir durum kişi başı gelirleri birbirine benzer olan ülkelerin daha yoğun ticari ilişkiler içinde olacağı hipotezini reddedemeyeceğimizi ifade edecektir. Benzer şekilde uzaklık faktörünün dış ticaret konusunda itici bir faktör olduğunu ifade eden Linder’e göre dist değişkeninin katsayısı negatif olmalıdır. Ekonomik büyüklükle dış ticaret arasında pozitif bir ilişkinin var olduğunu savunan Linder’e göre trk_pop, pop ve tot_gdpper değişkenlerinin katsayısı ise pozitif olmalıdır. Kurumsal faktörlerin dış ticaret üzerinde olumlu etkiye yol açacağını savunduğumuz hipotezimize göre, kurumsal kalite değişkeninin katsayısının pozitif olması beklenmektedir. Çalışmada yer verilen kriz haricindeki tüm dummy değişkenlerinin işareti ekonomik entegrasyonların yaratacağı dışsallık beklentisi gereği pozitif olarak beklenmektedir. Kriz dummy değişkeninin ise dış ticareti özellikle de satın alım gücünü dolayısıyla ithalatı olumsuz yönde etkileyeceği beklendiğinden, katsayısının negatif olması öngörüler içindedir.

Tablo 4.2, çalışmada kullanılan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikleri göstermektedir.

Tablo 4.2 Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken	Ortalama	Medyan	Maksimum	Minimum	Standart Hata	Eğiklik	Baskılık	Toplam
Rexr	3121812.	1.558.041	6.72E+09	0.012125	1.45E+08	4.637	2.152000	6.72E+09
gov	0.030695	-0.140000	2.43	-2.45	1.042	0.3159	2.282807	83.89000
Lihr	3.185022	3.737670	9.543306	-6.907755	3.467593	-1.193	4.687	8771.551
Limp	2.168810	3.258097	10.35342	-7.365040	4.753999	-0.780	2.576	5968.564
Dist	5.536.818	5.008.000	16822.00	5.280.000	3.625.613	0.613	2.607.441	11926306
dlinder1	8.776.988	5.447.970	73801.22	0.615397	11049.96	2.862	1.161.327	18905633
dlinder2	1.318.844	0.412524	1.292.042	0.009272	2.103.945	2.352	8.436.108	2.840.791
dtot_gdpper	1.010.981	1.008.208	1.350.072	6.130.045	1.587.652	0.180	2.031.726	21776.52
dtrk_pop	66140019	65938265	73058638	59442502	4167188.	0.004	1.789.450	1.42E+11
Pop	42529713	8372704.	1.35E+09	60497.00	1.50E+08	7.131	5.620.522	9.16E+10
Gdp	2.78E+11	1.88E+10	1.35E+13	1.17E+08	1.10E+12	8.56	89.00	7.30E+14
trk_gdp	4.61E+11	4.46E+11	6.28E+11	3.40E+11	9.19E+10	0.34	1.72	1.21E+15

Tablo 4.3 ise kurulan iki ayrı modeli oluşturan değişkenlerin korelasyon matrisini göstermektedir. Tablo 4.3'e göre bağımlı değişkenin lihr olması durumunda, lihr ile reel efektif döviz kuru arasında pozitif yönlü, altı tane kurumsal kalite endeksinin toplamını ifade eden inst değişkeni ile pozitif yönlü, kişi başına düşen gelirler toplamı ile pozitif yönlü, uzaklık arasında negatif yönlü, linder1 ve linder2 değişkenleri arasında pozitif yönlü, ticari partnerin geliri ile pozitif yönlü ve Türkiye'nin GSYİH değişkeni ile de pozitif yönlü bir korelasyonun olduğu görülmektedir. Bağımlı değişkenin limp olması durumunda ise ithalat değişkeninin reel efektif döviz kuru ile pozitif, kurumsal kalite ile pozitif, uzaklıkla negatif, kişi başına düşen gelirler toplamı ve nüfus değişkenleri ile pozitif, Türkiye'nin GSYİH değişkeni ile pozitif yönlü bir korelasyona sahip olduğu görülmektedir.

Diğer taraftan regresyon analizinde en sık karşılaşılan önemli sorunlardan biri, çoklu doğrusallık (multicollinearity) problemidir. Çoklu doğrusallık sorununu tespit etmede kullanılabilir yöntemlerden biri korelasyon analizidir. Tablo 4.3'de gösterilen korelasyon analizine göre, korelasyon katsayısının 0,80 veya 0,90'ın üzerinde olması durumunda bağımsız değişkenlerin potansiyel olarak ciddi bir çoklu doğrusallık problemi yansıttığı belirtilmektedir (Clark ve Hosking 1986; Asteriou 2006). Tablo 4.3'de gösterilen korelasyon matrisine göre modellerde yer alan değişkenlerden gayrisafi yurt içi hasıla ile nüfus değişkenleri haricinde ciddi bir şekilde çoklu doğrusallık sorununun ortaya çıkmayacağı görülmektedir. Çoklu doğrusallık sorununu tespit etmenin bir başka yolu da VIF (variance inflationary factor) testidir. VIF testi sonucunda iki model için VIF katsayısının sırasıyla 4.81 ve 2.33 olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla sonuçlar her iki model için bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusallık sorununun olmadığını ortaya koymuştur².

² Genel bir kural olarak eğer VIF değerleri 10'un altında ise değişkenler arasında ciddi bir birlikte doğrusallık sorunu olmadığı kabul edilir. Eğer VIF değerleri 5'in altında ise sorun hemen hiç yok demektir. Eğer VIF değeri 10'un üzerinde ise, ciddi probleme işaret eder (Rogerson, 2001:136; Greene, 2003:58; Asteriou, 2006:95).

Tablo 4.3 Değişkenlere Ait Korelasyonlar

	rexr	inst	lihr	limp	dist	dlinder1	dlinder2	dtot_gdp per	dtrk_pop	pop	trk_gdp	gdp
rexr	1.000000	0.188089	0.142127	0.262417	0.038776	0.01819	0.069837	0.181733	0.049796	0.021861	0.057834	0.085638
inst	0.188089	1.000000	0.265551	0.320794	0.052671	0.649965	0.776810	0.845992	-0.002029	-0.098111	-0.002338	0.242892
lihr	0.142127	0.265551	1.000.000	0.779733	-0.292263	0.172137	0.216632	0.390798	0.282285	0.172313	0.282742	0.299605
limp	0.262417	0.320794	0.779733	1.000.000	-0.188793	0.196731	0.257966	0.415905	0.166515	0.242053	0.175716	0.308883
dist	0.038776	0.052671	-0.292263	-0.188793	1.000000	-0.141367	-0.100323	-0.007713	-0.005928	0.098056	-0.005266	0.111483
dlinder1	0.018199	0.649965	0.172137	0.196731	-0.141367	1.000000	0.953130	0.663118	0.061128	-0.047424	0.056193	0.260774
dlinder2	0.069837	0.776810	0.216632	0.257966	-0.100323	0.953130	1.000000	0.825649	-0.026793	-0.069047	-0.035838	0.279111
dtot_gdp per	0.181733	0.845992	0.390798	0.415905	-0.007713	0.663118	0.825649	1.000000	0.068210	-0.061601	0.065309	0.282489
dtrk_pop	0.049796	-0.002029	0.282285	0.166515	-0.005928	0.061128	-0.026793	0.068210	1.000000	0.014218	0.960474	0.036292
pop	0.021861	-0.098111	0.172313	0.242053	0.098056	-0.047424	-0.069047	-0.061601	0.014218	1.000000	0.014190	0.376889
trk_gdp	0.057834	-0.002338	0.282742	0.175716	-0.005266	0.056193	-0.035838	0.065309	0.960474	0.014190	1.000000	0.036150
gdp	0.085638	0.242892	0.299605	0.308883	0.111483	0.260774	0.279111	0.282489	0.036292	0.376889	0.036150	1.000000

3. Ekonometrik Metodoloji

Çalışmada diğer tekniklere karşın önemli avantajlara sahip olan panel data analizi yöntemi seçilmiştir. Panel data analizi yönteminin seçilmesinin birçok nedeni bulunmaktadır. Bu analizin en önemli özelliği, zaman serileri ile yatay kesit serilerini bir araya getirerek, hem zaman hem de kesit boyutuna sahip bir veri setinin oluşturulmasına olanak tanınmasıdır. Panel data analizinin yatay kesit ve zaman serisi ile karşılaştırıldığında çeşitli üstünlüklere sahip olduğu görülmektedir. Öncelikle panel data modellerinde yatay kesit ve zaman serisi verilerinin her ikisinin de kullanılmasından dolayı gözlem sayısı oldukça artmaktadır. Gözlem sayısının yüksek olması serbestlik derecesini yükseltmekte ve açıklayıcı değişkenler arasında yüksek derecede doğrusal ilişki bulunma olasılığını azaltmaktadır. Bu nedenle panel data yöntemi daha güvenilir ekonometrik tahminlerin yapılabilmesini sağlamaktadır (Hsiao 2003).

Panel data analizinin bir başka üstünlüğü, yatay kesit ya da zaman serilerinden daha karmaşık davranış modellerinin kurulmasına ve test edilmesine olanak sağlamasıdır. Bu üstünlük zaman serisi veya yatay kesit verileri kullanılarak yapılan çalışmalarda tahmin sonuçlarında önemli sapmalara yol açan dışlanan değişkenler sorununun panel data analizinde önemli bir probleme neden olmamasını sağlamaktadır (Hsiao 2003).

Zaman serisinin durağan olmadığı durumda pek çok tahmincinin asimtotik dağılımı normale yakınsamayacaktır. Ancak birbirinden bağımsız bireyleri kapsayan panel data kümesinde bireylere ait zaman serileri durağan olmasa dahi, tahmincilerin asimtotik dağılımı normal dağılıma yaklaşacaktır. Dolayısıyla panel data, daha az birim kök sorunu içermektedir (Hsiao 2003).

Çalışmada tanımlanan modeller Panel En Küçük Kareler yöntemi ile tahmin edilecek ve ilgili tahminlerle testler E-views 7.1 ve Gauss 6.0 paket programları ile gerçekleştirilecektir. Metin içinde E-Views 7.1 ve Gauss 6.0 programlarına ait çıktı sonuçları tablo halinde sunulacaktır.³

³ Çalışmanın ekonometrik analizlerinin gerçekleştirilmesinde kullanılan tüm ekonometrik programlara ait kodları temin etmemde çok büyük katkıları ve emeği olan İstanbul Teknik Üniversitesi, öğretim üyelerinden Sayın Doç. Dr. Bülent Güloğlu'na teşekkürü bir borç bilirim.

3.1. Panel Data Analizinin Teorik Çerçevesi

Bu bölümde çalışmada uygulanan panel data analizinin teorik altyapısı üzerinde durulacaktır. İlk olarak panel birim kök testleri hakkında bilgi verilip sonrasında panel data analizi ile regresyon modeli tahminçileri üzerinde ayrıntılı olarak durulacaktır.

3.1.1. Panel Birim Kök Testleri

Abuaf ve Jorion (1990), satın alma gücü paritesi önsavını sınamak amacıyla ilk kez panel birim kök sınamasını kullanmışlardır. Bu çalışmadan bu yana geçen zaman süresi içerisinde panel birim kök yazınında önemli gelişmeler meydana gelmiştir. Im, Pesaran ve Shin (1997), Maddala ve Wu (1999), Taylor ve Sarno (1998), Levin ve Lin (1992,1993), Levin ve diğerleri (2002), Hadri (2000), Choi (2001), Breuer ve diğerleri (2001,2002), Carrion-i-Silvestre (2005), Pesaran (2006), Beyaert ve Camacho (2008) panel birim kök yazınına değişik açılardan önemli katkılarda bulunmuşlardır. Bu çalışmalardan çıkarılan ortak sonuç, verinin hem zaman hem de yatay kesit boyutuna ilişkin bilgiyi dikkate alan panel birim kök sınamalarının sadece zaman boyutuyla ilgili bilgiyi göz önüne alan zaman serisi birim kök sınamalarından istatistiksel anlamda güçlü olduğudur (Güloğlu, İspir; 2008).

Panel birim kök sınamalarında paneli oluşturan yatay kesit birimlerinin birbirinden bağımsız olarak ele alınıp alınmaması, bir sorun teşkil etmektedir. Birinci kuşak sınamalar adı verilen panel birim kök sınamaları, yatay kesit birimlerinin birbirinden bağımsız olduğu varsayımı altında kurgulanmışlardır. Im, Pesaran ve Shin (1997), Maddala ve Wu (1997), Levin ve Lin (1992, 1993), Levin ve diğerleri (2002), Hadri (2000) ve Choi (2001) sınamaları bu tür sınamalara örnektir.

Bunlardan ilki, *Levin ve diğerleri (2002)*'nin homojen panel birim kök testidir (Kısa-LLC testi). Levin ve Lin (1992,1993), Levin ve diğerleri (2002) bağımlı değişken Y'nin birinci gecikme katsayısının (β_i) bütün yatay kesit birimleri için aynı olduğu varsayımını yapmaktadır. Bu anlamda bu tür panel sınamalarına homojen panel birim kök sınamaları da denilmektedir (Güloğlu ve İspir 2008). Levin ve Lin (1992,1993), Levin ve diğerleri (2002) sınamalarında sıfır ve alternatif önsavları ve N yatay kesit biriminin T dönem için Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) regresyonu şu şekildedir:

$$\Delta Y_{it} = \alpha_i + \beta_i Y_{i,t-1} + \delta_i \tau + \sum_{j=1}^{p_j} \phi_j \cdot \Delta Y_{i,t-j} + u_{it} \quad t = 1, 2, \dots, T \quad i = 1, 2, \dots, N$$

Yukarıda belirtilen denklemde τ trendi, yani eğilimi, α_i bireysel etkileri göstermektedir ve u_{it} hata teriminin otokorelasyon problemi içermediği varsayılmaktadır. Ayrıca Levin ve Lin (1992,1993), Levin ve diğerleri (2002), N ve T'nin sonsuza gittiğini fakat T'nin daha hızlı oranda arttığını dolayısıyla N/T'nin sifıra yaklaştığını varsayarak denklemi, Havuzlanmış En Küçük Kareler (POLS) ile tahmin etmektedirler.

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

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

H_0 hipotezi, ilgili serinin birim kök taşıdığını ifade ederken, Alternatif önsav ise serinin durağan olduğunu belirtmektedir. Dolayısıyla H_0 hipotezini reddetmemiz durumunda paneli oluşturan tüm serilerin durağan olup, aynı hızla ortalamaya döndüklerini kabul etmiş oluruz.

İkinci test, *Im-Pesaran-Shin (1997,2003)*'in testidir (Kısaca IPS). IPS, LLC'den farklı olarak heterojen panel birim kök sınavıdır. Sıfır ve alternatif hipotezleri şu şekildedir:

$$H_o : \beta_i = 0 \quad \text{Bütün yatay kesitler için}$$

$$H_A : \beta_i < 0 \quad \text{En az bir yatay kesit için}$$

H_0 hipotezi kabul edilirse, tüm yatay kesitler için durağanlık reddedilirken, alternatif hipotezin kabul edilmesi sonucunda ise en az bir yatay kesit için durağanlık kabul edilmiş olur. Dolayısıyla LLC'deki gibi H_0 'ın reddedilmesi sonucunda tüm serilerin durağan ve aynı hızla ortalamaya döndüklerinin kabul edilmesi yerine, burada ilgili serilerin durağan ve farklı hızlarda ortalamaya döndükleri kabul edilmiş olur. LLC'den farklı olarak, yatay kesit kalıntılarının serisel korelasyonuna ve gruplar arasındaki hata varyanslarının ve dinamiklerinin heterojenitesine izin verilmektedir. IPS sınavı istatistiğinin hesaplanması için, her bir yatay kesit için birinci sıra kendisiyle bağlaşımlı katsayıların t istatistiklerinin ortalamaları alınarak \bar{z} istatistiği hesaplanır. Hesaplamalar şu şekildedir:

$$\bar{z} = \frac{\sqrt{N}(\bar{t} - N^{-1} \sum_{i=1}^N E(t_{\beta_i}))}{\sqrt{N^{-1} \cdot \sum_{i=1}^N \text{Var}(t_{\beta_i})}} \sim N(0,1)$$

Burada $\bar{t} = \sum_{i=1}^N t_i / N$ dir. Ayrıca $E(t_{\beta_i})$ ve $\text{Var}(t_{\beta_i})$ Monte-Karlo simülasyon tekniği ile hesaplanmaktadır.

Fisher tipi test olarak da bilinen *Maddala ve Wu (1997)* sınaması da IPS testi gibi heterojen panel birim kök sınamasıdır. Yani paneli oluşturan yatay kesitlerin heterojen olduğu varsayılmaktadır. Fisher tipi testinin bazı önemli avantajları vardır (Barbieri, 2006): Bunlardan ilki, IPS testi gibi dengeli panele ihtiyaç duymamasıdır. İkincisi, bireysel ADF regresyonlarında farklı gecikme sayılarının kullanılmasına izin vermesidir. Sıfır ve alternatif hipotezler IPS’de olduğu gibidir. Fark olarak bu testte β_i ’lerin t istatistikleri yerine olasılık değerleri (ρ_i) kullanılmaktadır. $\rho_\lambda, T \rightarrow \infty$ durumunda $\rho_\lambda = -2 \sum_{i=1}^N \ln(\rho_i) \sim \chi_{2N}^2$ olarak elde edilmiştir.

Erlat ve Özdemir (2005), *Choi (2001)* ve *Maddala ve Wu (1997)* sınamalarının aynı istatistiksel çerçeveye sahip olduklarını belirtmişlerdir. Her iki sınamada da sıfır ve alternatif önsavlar, IPS sınamasındakilerle aynıdır. *Choi (2001)*, N’inde sonsuza yaklaştığı durum için (P_λ) istatistiğinin şu şekilde standard normal dağılım gösterdiğini ispatlamıştır:

$$\rho_\lambda = -N^{-1/2} \sum_{i=1}^N \ln(\rho_i + 1) \sim N(0,1)$$

Choi (2001), ayrıca N’nin sonlu olduğu durum için de bir Z istatistiği hesaplamıştır. Bu istatistik, T ve $N \rightarrow \infty$ için standart normal dağılmaktadır.

$$Z = N^{-1/2} \sum_{i=1}^N \phi^{-1}(\rho_i) \sim N(0,1)$$

Çalışmada yatay kesit bağımlılığının dikkate alınıp alınmaması gerektiğine, *Pesaran (2004)*’ın sapması düzeltilmiş LM testi sonucunda karar verilecektir.

3.1.2. Panel Data Analiz Tekniği İle Eğim Katsayısının Tahmini

Zaman boyutuna sahip kesit serilerini kullanarak ekonomik ilişkilerin tahmin edilmesi yöntemine “panel data analizi” adı verilmektedir (Greene 2008:180). Panel data analizinde örneklemdaki farklı zaman noktaları için bireysel gözlemler dikkate alınarak her bir

bireysel veri için çoklu gözlemler oluşturulması sağlanmış olur. En basit şekliyle bir panel data regresyon modeli aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta \cdot X_{it} + \varepsilon_{it}, \quad i=1,2,\dots,N; t=1,2,\dots, T \quad (4.1)$$

Modelde, i firma, hane, ülke gibi bireyselleri; t ise zaman boyutunu ifade etmektedir. Panel data analizinde kullanılan modeli, havuzlanmış (pooled) veri analizinde kullanılan modelden ayıran, bireysel etkiler olarak adlandırılan α_i 'lerin varlığıdır. Denklem (4.1)'deki mevcut α_i 'ler bireylere özgü faktörler olup, yatay kesitten yatay kesite değişip, zaman içinde sabit olarak varsayılan gözlemlenemeyen heterojeniteyi ifade etmektedir.

k değişkenli bir panel data regresyon modeli en genel biçimiyle aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$Y_{it} = \beta_{it} + \beta_{2it} \cdot X_{2it} + \dots + \beta_{kit} \cdot X_{kit} + \varepsilon_{it} \quad (4.2)$$

Modelde $i=1,2,\dots,N$ kesit birimini, $t=1,2,\dots,T$ de zaman dönemini göstermektedir. β_{2it} 'den β_{kit} 'ye kadar olan eğim katsayıları da bilinmeyen tepki katsayılarını göstermektedir. Panel data çalışmalarında sabit, eğim katsayısı ve hata terimi hakkında yapılan varsayımlara bağlı olarak farklı modeller elde edilebilmektedir. Şimdi bu modelleri inceleyeceğiz.

3.1.2.1. Havuzlanmış (Pooled) Regresyon

Eğer α_i 'ler sadece sabit terim içerirse yani bireysel etkilerin tüm ülkeler için aynı olduğunun varsayımını yaparak heterojeniteyi reddedersek o zaman En Küçük Kareler (EKK) yöntemi, ortak α_i ve eğim katsayısı için tutarlı ve etkin tahminler sağlar (Greene 2008: 183). Basit haliyle havuzlanmış veriyi şu şekilde modelleyebiliriz:

$$Y_{it} = \alpha + \beta \cdot X_{it} + u_{it} \quad (4.3)$$

Denklem (4.3)'de görüldüğü gibi α ve β 'nin indisleri yoktur. Dolayısıyla EKK yöntemi ile tahmin sonucu her bir yatay kesit için toplamda bir adet α ve β tahmin sonucuna ulaştırır. Havuzlanmış veride yatay kesit heterojenitesine yer verilmemektedir. Ayrıca u_{it} 'lerin ortalamasının sıfır, varyansının sabit ve kovaryansının da sıfır varsayımları yapılmaktadır.

3.1.2.2. Sabit Etkiler

Eğim katsayılarının zaman ve kesit birimleri için aynı olduğu ancak sabit katsayının ise yatay kesit birimleri arasında değiştiği panel data modeline “sabit etkiler (fixed effects) modeli adı verilir. Bu modelde yatay kesit birimlerinin davranışlarındaki farklılıklar, sabit terimdeki farklılıklar ile açıklanmaktadır. Sabit etkiler modeli tek yönlü ve iki yönlü olmak üzere iki çeşittir. Tek yönlü sabit etkiler modelinde parametrelerde meydana gelen değişimler, kesit verilerde meydana gelen değişimlerden kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla bu modelde, zaman serilerinin değişiminde etkisi yoktur. İki yönlü sabit etkiler modelinde ise hem kesit verilerindeki hem de zaman serisi verilerindeki değişimler dikkate alınmaktadır (Baltagi 2001; Aktaran: Şak 2006).

Eğer, bireysel etkiler olan α_i 'ler gözlemlenemiyorsa, fakat X_{it} ile ilişkiliyse o zaman β 'nin EKK tahmincisi sapmalı ve tutarsız olur (Hsiao, 2003). Sabit etkiler modelini matris formülasyonu ile şu şekilde ifade edebiliriz (Greene 2008:194):

$$Y_{it} = X_{it}\beta + i.\alpha_i + \varepsilon_{it} \quad (4.4)$$

Denklem (4.4) sabit terim içermemektedir. i 'ler gölge değişkenini temsil etmektedir.

Açık formuyla;

$$\begin{pmatrix} y_1 \\ y_2 \\ \vdots \\ y_n \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \vdots \\ x_n \end{pmatrix} \cdot \beta + \begin{pmatrix} i & 0 \cdots & 0 \\ 0 & \ddots & 0 \\ \vdots & & \vdots \\ 0 & 0 & i \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} \alpha_1 \\ \alpha_2 \\ \vdots \\ \alpha_n \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} \varepsilon_1 \\ \varepsilon_2 \\ \vdots \\ \varepsilon_n \end{pmatrix}$$

$$y = (X \quad d_1 \quad d_2 \cdots d_n) \cdot \begin{bmatrix} \beta \\ \alpha \end{bmatrix} + \varepsilon,$$

Burada, d_i , i .birimin gölge değişkenini göstermektedir. $nT \times n$ ' lik bir matris olan $D = (d_1, d_2, \dots, d_n)$ 'den oluşmaktadır. Buradan matris formülasyonu ile

$$y = x\beta + D.\alpha + \varepsilon \quad (4.5)$$

denklem (4.5) elde edilir. Denklem (4.5), genellikle Kukla Değişkenli En Küçük Kareler (LSDV) modeli olarak adlandırılır. Model, EKK metodu ile tahmin edildiğinde elde edilen β 'nin tahmincisi, aşağıda belirtilen Denklem 4.6 aracılığıyla hesaplanır (Greene 2008:195):

$$b = (X' M_d X)^{-1} (X' M_d Y) = b_{within} \quad (4.6)$$

$M_d = I - D(D'D)^{-1}D'$ Buradaki M_d matrisi simetrik ve eşgüçlü yani idempotent bir matristir. Dolayısıyla $M = M^{-1}$ ve $M.M = M.M.M = M$ özelliklerini taşımaktadır.

Modelin sabit terim içerdiği varsayılırsa;

$$Y_{it} = i\bar{\beta}_0 + X_i \beta + D\alpha_i + \varepsilon_i \quad (4.7)$$

şeklinde ifade edilebilir. Açık formuyla;

$$\begin{pmatrix} y_1 \\ y_2 \\ \vdots \\ y_n \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} i \\ i \\ \vdots \\ i \end{pmatrix} \bar{\beta}_0 + \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \vdots \\ x_n \end{pmatrix} \begin{pmatrix} B_1 \\ B_2 \\ \vdots \\ B_{k-1} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} i & 0 & \cdots & 0 \\ 0 & i & \cdots & 0 \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & 0 & \cdots & i \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \alpha_1 \\ \alpha_2 \\ \vdots \\ \alpha_n \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} \varepsilon_1 \\ \varepsilon_2 \\ \vdots \\ \varepsilon_n \end{pmatrix} \text{ ifade edilmektedir.}$$

$\bar{\beta}_{oi}$ ortalama sabit terimi göstermektedir. α_i ise, i.birim için ortalama sabit terimden farklılığı temsil etmektedir. Eğer α_i 'ler sabitse LSDV modelini, buna karşın α_i 'ler rassal ise, Hata Bileşenler Modelini (ECM) kullanmak gerekir. Sabit terimli modelde n tane gölge değişken olduğu için Tam Çoklu Doğrusallık (Perfect Multi-Collinearity) sorunu ile karşı karşıya kalırız. Ancak bazı kısıtlamalarla bu sorunu ortadan kaldırmamız mümkündür. Bu kısıtlamalar:

$$\sum_{i=1}^n \alpha_i = 0 \text{ yani } \alpha_1 + \alpha_2 + \cdots + \alpha_n = 0$$

$$\alpha_1 = -\sum_{i=2}^n \alpha_i$$

$$\bar{\beta}_0 = \sum_{i=1}^n \alpha_i / n$$

Ortalaması sıfır olan ε_i hata terimleri, değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarını içermiyorsa modelin EKK yöntemi ile tahmin edilmesi sonucunda tahmin ediciler doğrusal en iyi sapmasız özelliklerini taşırlar (Greene 2008).

Sabit etkiler modeli, iki şekilde tahmin edilebilir. Birincisi olan, LSDV yöntemini açıkladık. Şimdi ise ikinci yöntem olan within tahmincisi ile sabit etkiler modelini tahmin metodunu açıklayacağız. Within tahmincisi, ortalamalarla hareket etmektedir (Greene, 2008).

Denklem (4.1)'de her bir bireyin T dönem üzerinden ortalaması alınır, aşağıdaki denklem elde edilir:

$$\bar{y}_i = \alpha_i + \beta \bar{x}_i + \bar{\varepsilon}_i \quad (4.8)$$

Burada y_i 'nin yanındaki nokta, birey içi (grup içi) anlamına gelmektedir.

$$\bar{y}_i = \frac{\sum_{t=1}^T y_{it}}{T} \quad \text{şeklinde hesaplanır.}$$

(4.8)'i (4.1)'den çıkarırsak grup içi regresyonu (within regression) denklem (4.9)'u elde ederiz.

$$(y_{it} - \bar{y}_i) = \beta(x_{it} - \bar{x}_i) + (\varepsilon_{it} - \bar{\varepsilon}_i) \quad (4.9)$$

Denklem (4.9)'da önemsiz parametre yoktur ve hata terimi klasik doğrusal regresyon modelinin varsayımlarını sağladığından dolayı bu modele EKK yöntemi uygulanabilir.

$$\tilde{y}_{it} = y_{it} - \bar{y}_i \quad \tilde{x}_{it} = x_{it} - \bar{x}_i, \text{ vb dersek}$$

within regresyon şu şekilde ifade edilebilir:

$$\tilde{y}_{it} = \beta \tilde{x}_{it} + \tilde{\varepsilon}_{it} \quad (4.10)$$

$$\hat{\beta}_w = \frac{\sum \sum \tilde{x}_{it} \tilde{y}_{it}}{\sum \sum \tilde{x}_{it}^2} = \frac{\sum \sum (x_{it} - \bar{x}_i)(y_{it} - \bar{y}_i)}{\sum \sum (x_{it} - \bar{x}_i)^2} \quad (4.11)$$

Bireysel etkiler şu şekilde tahmin edilebilir:

$$\hat{\alpha}_{w,i} = (\bar{y}_i - \bar{y}) - (\bar{x}_i - \bar{x})' \hat{\beta}_w \quad \text{Burada; } \bar{y} = \frac{\sum_{i=1}^N \bar{y}_i}{N}$$

Within tahmincisi yardımıyla sabit etkilerin test edilmesi ile gölge değişkenler yardımıyla sabit etkilerin test edilmesi sonucunda elde edilen parametreler arasında bir fark bulunmamaktadır. Ancak gölge değişken yöntemiyle tahmin sonucunda α denilen bireysel etkilerin anlamlılıklarını ölçebilmekteyiz. Ayrıca, Within ile N ya da T ya da her ikisi de sonsuza

giderken, tahmin edilen β katsayısı tutarlıdır. Bireysel etkileri temsil eden α 'lar ise yalnızca T sonsuza giderken tutarlıdır (Hsiao 2003: 33).

3.1.2.3. Rassal Etkiler

Rassal etkiler (random effects) modelinde birimlere veya zamana göre meydana gelen değişiklikler, serbestlik derecesi kaybını önlemek amacıyla modele hata teriminin bir ögesi olarak ilave edilmektedir (Baltagi 2001; Aktaran: Şak 2006). Rassal etkiler modelini oluşturmadan önce yatay kesit birimlerini oluşturan örneklemin rassal bir seçimle belirlenmiş olması gereklidir. Dolayısıyla rassal etki modeli yatay kesit birimlerinin büyük bir ana küleden rassal olarak çekildiğinin varsayılması durumunda geçerlidir.

Rassal etkiler modeli de, sabit etkiler modelinde olduğu gibi tek yönlü ve iki yönlü olabilmektedir. Tek yönlü rassal etkiler modeli kendi içinde hata bileşenleri modeli ve rassal katsayılı modeller olmak üzere ikiye ayrılır. Yatay kesit birimleri arasındaki farklılıklar, sadece sabit parametreyi etkileyecek şekilde hata terimine ekleniyorsa; bu modele "hata bileşenleri modeli" adı verilir. Eğer yatay kesit birimleri arasındaki farklılıklar, tüm parametreleri etkileyecek şekilde hata terimine ekleniyorsa; bu modele de "rassal katsayılı model" adı verilir. İki yönlü rassal etkiler modelinde birimlere ve zamana göre meydana gelen değişimler, hata teriminin bir bileşeni olarak ele alınmaktadır. Dolayısıyla iki yanlı rassal etkiler modelinde hem kesit hem de zaman serisi verilerindeki değişimler, hata teriminin bir bileşeni olarak ele alınmaktadır (Baltagi 2001; Aktaran: Şak 2006).

Rassal etkiler modelinin avantajı, tahmin edilecek parametre sayısını azaltmasıdır. Rassal etki modelinde, bireysel (spesifik) etkilerin açıklayıcı değişkenlerle ilişkisiz olduğu varsayımı yapılır ve bu varsayımın sağlanıp sağlanmadığı konusunda Hausman testine başvurulur. Bu varsayımın ihlal edilmesi durumunda, tahminler tutarsız olmaktadır (Greene 2008).

$$Y_{it} = X'_{it} \beta + (\alpha + \mu_i) + \varepsilon_{it} \quad t=1,2,\dots,T \quad (4.12)$$

Denklem (4.12)'de, bağımsız değişkenlerce gözlemlenemeyen birimlere ait farklı özellikler hata terimi içerisinde yer almaktadır. Sıfır ortalama ve sabit varyansa sahip μ_i rassal değişkeni gözlemlenemeyen rassal heterojeniteyi göstermektedir ve zaman içinde de sabit kaldığı varsayımı yapılmaktadır. α gözlemlenemeyen heterojenitenin ortalamasını, ε_{it} panel hata terimini belirtirken, μ_i ise bireye özgü hata terimini ifade etmektedir.

Rassal Etkiler modelinin varsayımları şunlardır (Greene 2008: 201):

- Hem bireye özgü hem de panel hata terimi, normal dağılıma sahiptir. Yani

$$\varepsilon_{it} \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2) \text{ ve } \mu_i \sim N(0, \sigma_\mu^2)$$

- Bireysel hata terimleri ile panel hata terimleri kendi aralarında ve karşılıklı olarak ilişkisizdir.

$$E(\mu_i, \varepsilon_{it}) = 0$$

$$E(\mu_i, \mu_j) = 0 \quad i \neq j \text{ ve } t \neq s \text{ için}$$

$$E(\varepsilon_{it}, \varepsilon_{is}) = E(\varepsilon_{it}, \varepsilon_{jt}) = E(\varepsilon_{it}, \varepsilon_{js}) = 0$$

Rassal Etkiler Modelini tahmin etmede kullanılan etkin tahmin yöntemi, Genelleştirilmiş En Küçük Kareler (GLS) yöntemidir. GLS yöntemini kısaca açıklayalım (Greene 2008: 201):

$$\eta_{it} = \varepsilon_{it} + \mu_i$$

$$\eta_{it} = [\eta_{i1}, \eta_{i2}, \dots, \eta_{it}]'$$

$$Y_{it} = X'_{it}\beta + \alpha + \eta_{it} \quad (4.13)$$

Denklem (4.13), Hata Düzeltme Modeli (ECM) olarak adlandırılmaktadır (Greene 2008: 201). Model kurulurken bazı varsayımlar yapılmıştır. Bunlar,

$$E(\mu_{it}^2 | X) = \sigma_\varepsilon^2 + \sigma_\mu^2$$

$$E(\mu_{it} \cdot \eta_{is} | X) = \sigma_\mu^2, \quad t \neq s \text{ için}$$

$$E(\mu_{it} \cdot \mu_{js} | X) = 0, \quad t \text{ ve } s' \text{ ler için ve } i \neq j$$

i birim ve T tane gözlem olsun. Bu varsayımlar altında Σ adında bir matris,

$E(\eta_i \cdot \eta_i' | X)$ 'den oluşsun. Açık formuyla

$$\Sigma = \begin{pmatrix} \sigma_\varepsilon^2 + \sigma_\mu^2 & \sigma_\mu^2 & \dots & \sigma_\mu^2 \\ \sigma_\mu^2 & \sigma_\varepsilon^2 + \sigma_\mu^2 & \dots & \sigma_\mu^2 \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ \sigma_\mu^2 & \sigma_\mu^2 & \dots & \sigma_\varepsilon^2 + \sigma_\mu^2 \end{pmatrix} = \sigma_\varepsilon^2 I_T + \sigma_\mu^2 i_T i_T'$$

Σ matrisinin diyagonal elemanları $\sigma_\varepsilon^2 + \sigma_\mu^2$ 'yi gösterirken, diğer elemanları ise σ_μ^2 ' den oluşmaktadır. I birim matrisi ifade ederken, i_T ise, $T \times 1$ 'lik 1 'ler vektörünü belirtmektedir.

$$\Omega = \begin{pmatrix} \Sigma & 0 \cdots & 0 \\ 0 & \ddots & 0 \\ \vdots & & \vdots \\ 0 & 0 \cdots & \Sigma \end{pmatrix} = I_n \otimes \Sigma$$

Ω ile gösterilen varyans-kovaryans matrisi, $n \times n$ 'lik I_n birim matrisi ile Σ matrisinin kronecker çarpımından oluşmaktadır.⁴ GLS tahmin metodu ile elde edilen eğim parametresinin tahmincisi,

$$\hat{\beta}_{GLS} = (X' \Omega^{-1} X)^{-1} X' \Omega^{-1} Y \quad (4.14)$$

Modele otokorelasyon ortadan kalkacak şekilde bir dönüştürme yapıldıktan sonra denklem (4.14), EKK yöntemi ile tahmin edilir. Dönüştürme yapılabilmesi için aşağıdaki değişkenlerin elde edilmesi gereklidir:

$$\Omega^{-1/2} = [I_n \otimes \Sigma]^{-1/2}$$

$$\Sigma^{-1/2} = \frac{1}{\sigma_\varepsilon} \left[I - \frac{\Theta}{T} i_T i_T' \right]$$

$$\text{Eşitlikte yer alan } \Theta = 1 - \frac{\sigma_\varepsilon}{\sqrt{\sigma_\varepsilon^2 + T \sigma_\mu^2}}$$

Y ve X için GLS dönüştürmesi şu şekilde yapılmaktadır:

$$\Sigma^{-1/2} Y_i = Y_{it}^* = \frac{1}{\sigma_\varepsilon} \begin{bmatrix} Y_{i1} - \Theta \bar{Y}_i \\ Y_{i2} - \Theta \bar{Y}_i \\ \vdots \\ Y_{iT} - \Theta \bar{Y}_i \end{bmatrix} \quad \Sigma^{-1/2} X_i = X_{it}^* = \frac{1}{\sigma_\varepsilon} \begin{bmatrix} X_{i1} - \Theta \bar{X}_i \\ X_{i2} - \Theta \bar{X}_i \\ \vdots \\ X_{iT} - \Theta \bar{X}_i \end{bmatrix}$$

$Y_{it}^* = f(X_{it}^*)$ şeklinde Y_{it}^* , X_{it}^* üzerine regresyona tabi tutularak GLS yönteminin tahmincileri elde edilir (Greene 2008: 202).

Çalışmada bu üç modelden hangisinin kullanılacağına Pesaran ve Yamagata (2008)'nin delta homojenlik testinden elde edilecek bulgular sonrasında karar verilecektir.

⁴ \otimes ile gösterilen kronecker çarpım, ilk ögenin her bileşenini ikinci ögeyle doğrudan çarpımı şeklinde tanımlanmaktadır (Laub, J.A., 2005).

3.2. Araştırmanın Ampirik Bulguları

Linder'in Tercihlerde Benzerlik Teorisi ile Kurumsalçı model çerçevesinde Türkiye'nin dış ticaret yapısını analiz etmek amacıyla panel data analizi yöntemi kullanılarak tahmin edilen modeller aşağıdaki gibidir:

Model 1:

$$lihr_{ijt-1} = \delta + \alpha_1 \cdot \log(dist)_{ijt} + \alpha_2 \cdot linder2_{ijt-1} + \alpha_3 \cdot \log(trk_pop_{it-1}) + \alpha_4 \cdot rexr_{j-1} + \alpha_5 \cdot tot_gdpper_{ijt-1} + \alpha_6 \cdot gov_j + \alpha_7 \cdot EU + \alpha_8 \cdot DAP + \alpha_9 \cdot İİT + \alpha_{10} \cdot ASEAN + \alpha_{11} \cdot MENAP + \alpha_{12} \cdot lang + \alpha_{13} \cdot KEİ + \alpha_{14} \cdot contig + \alpha_{15} \cdot EURO + \alpha_{16} \cdot LAK + \alpha_{17} \cdot gdp_j + \alpha_{18} \cdot trk_gdp_{it-1} + \alpha_{19} \cdot pop_j + \alpha_{20} \cdot trend + e_{ijt}$$

Model 2:

$$\lim p_{ijt} = \rho + \beta_1 \cdot \log(dist)_{ijt} + \beta_2 \cdot linder1_{ijt-1} + \beta_3 \cdot \log(trk_pop_{it-1}) + \beta_4 \cdot tot_gdpper_{ijt-1} + \beta_5 \cdot gov_j + \beta_6 \cdot EU + \beta_7 \cdot DAP + \beta_8 \cdot ASEAN + \beta_9 \cdot MENAP + \beta_{10} \cdot lang + \beta_{11} \cdot KEİ + \beta_{12} \cdot LAK + \beta_{13} \cdot rexr_{j-1} + \beta_{14} \cdot İİT + \beta_{15} \cdot contig + \beta_{16} \cdot kriz + \beta_{17} \cdot gdp_{j,t-1} + \beta_{18} \cdot trk_gdp_{it-1} + \beta_{19} \cdot EURO + \varepsilon_{ijt}$$

3.2.1. Homojenlik Testi Sonuçları

Regresyon analizine geçmeden önce ilk olarak, eğim katsayılarının her bir ülke için homojen mi yoksa heterojen mi olduğu, Pesaran ve Yamagata (2008)'nin delta testleri aracılığıyla araştırılmıştır. İki ayrı model için hesaplanan delta istatistikleri Tablo 4.4'de gösterildiği gibidir. Tablo 4.4'e göre kurulan iki modele ait delta ve düzeltilmiş delta test istatistiklerinin olasılık değerleri 0.05 anlamlılık düzeyinden büyük olduğu için eğim katsayılarının homojen olduğunu savunan sıfır hipotezi reddedilememektedir. Dolayısıyla modellerin tahmininde Havuzlanmış EKK, uygun bir tahmin metodu olarak görülmektedir.

Tablo 4.4. Pesaran and Yamagata (2008)'in Homojenlik Testi

Değişken	Model 1		Model 2	
	Test istatistiği	Olasılık değeri	Test istatistiği	Olasılık değeri
delta_tilde	-1.271	0.898	0.036	0.486
Düzeltilmiş_delta_tilde	-1.705	0.956	0.049	0.481

3.2.2. Yatay Kesit Bağımlılığı Sınaması Sonuçları

İkinci olarak kesitler arasında bağımlılığın olup olmadığı araştırılmıştır. Buradan çıkan sonuca göre uygulanacak birim kök sınamalarının kuşak derecesi belirlenecektir. Tablo

4.5, iki ayrı model için Pesaran (2004)'ün sapması düzeltilmiş LM testi sonuçlarını göstermektedir. Tablo 4.5'den hareketle, iki model için de test istatistiklerinin olasılık değeri 0.05 anlamlılık düzeyinden daha yüksek olduğu için yatay kesit bağımlılığının olmadığını belirten sıfır hipotezini reddedemiyoruz. Bu durumda serilerin birim kök özellikleri araştırılırken yatay kesit bağımlılığını dikkate almayan birinci kuşak panel birim kök testlerinden yararlanılacaktır.

Tablo 4.5 Pesaran (2004)'ün Sapması Düzeltilmiş Yatay Kesit Bağımlılığı LM Testi

Model 1		Model 2	
Test İstatistiği	Olasılık değeri	Test İstatistiği	Olasılık değeri
0.471	0.319	1.027	0.152

3.2.3. Birim Kök Testleri Sonuçları

Yatay kesit gözlemlerin belli bir zaman dönemi içinde bir araya getirilerek oluşturulan panel data analizi, beraberinde zaman serisi özelliklerini ve sorunlarını da getirmektedir. Eğer verilerde birim kökün varlığı tespit edilirse, sahte regresyon sorunu panel data analizinde de ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla modellerin tahmin aşamasında modeli oluşturan serilerin birim kök taşıyıp taşımadıklarının araştırılması, tahminlerin güvenilirliği açısından oldukça önem taşımaktadır.

Tablo 4.6, iki ayrı modelde kullanılan seriler için panel birim kök sınamaları sonuçlarını göstermektedir. Homojenlik sınaması sonuçlarından sonra panel birim kök testlerinden LLC; ADF-Fisher ve PP-Fisher testleri dikkate alınmıştır.

Tablo 4.6 Panel Birim Kök Testleri

Değişken	Test	Düzy		Birinci Fark	
		Test İst. ve Olasılık Değeri		Test İst. Ve Olasılık Değeri	
lihr	LLC	-5.68	[0.00]	-50.63	[0.00]
	ADF-Fisher	314.873	[0.60]	2231.60	[0.00]
	PP-Fisher	331.927	[0.33]	4366.37	[0.00]
limp	LLC	-7.539	[0.00]	-	
	ADF-Fisher	452.156	[0.00]	-	
	PP-Fisher	493.005	[0.00]	-	
tot_gdpper	LLC	-0.122	[0.45]	-25.968	[0.00]
	ADF-Fisher	247.406	[0.99]	972.839	[0.00]
	PP-Fisher	354.173	[0.06]	1011.96	[0.00]
rexx	LLC	-1.785	[0.03]	-26.789	[0.00]
	ADF-Fisher	175.559	[0.16]	719.859	[0.00]
	PP-Fisher	150.681	[0.64]	749.047	[0.00]
linder1	LLC	-0.224	[0.41]	-33.393	[0.00]
	ADF-Fisher	207.002	[1.00]	1331.38	[0.00]
	PP-Fisher	179.775	[1.00]	1433.46	[0.00]
linder2	LLC	-0.715	[0.23]	-36.671	[0.00]
	ADF-Fisher	305.441	[0.65]	1686.16	[0.00]
	PP-Fisher	306.973	[0.63]	1664.20	[0.00]
pop	LLC	-3.211	[0.00]	-	
	ADF-Fisher	586.205	[0.00]	-	
	PP-Fisher	1167.89	[0.00]	-	
trk_pop	LLC	53.845	[1.00]	-13.011	[0.00]
	ADF-Fisher	35.882	[1.00]	77.150	[1.00]
	PP-Fisher	91.307	[1.00]	872.104	[0.00]
gov	LLC	-6.481	[0.00]	-	
	ADF-Fisher	413.572	[0.00]	-	
	PP-Fisher	382.889	[0.00]	-	
gdp	LLC	21.550	[1.00]	-15.762	[0.00]
	ADF-Fisher	131.169	[1.00]	850.642	[0.00]
	PP-Fisher	127.795	[1.00]	996.069	[0.00]
trk_gdp	LLC	12.209	[1.00]	-42.194	[0.00]
	ADF-Fisher	9.795	[1.00]	1322.86	[0.00]
	PP-Fisher	9.034	[1.00]	1312.11	[0.00]

Tablo 4.6'dan elde edilen ampirik bulgulara göre; ikinci modelin bağımlı değişkenini temsil eden limp değişkeninin köşeli parantez ile belirtilen olasılık değeri, panel birim kök testlerince 0.05 anlamlılık düzeyinden daha küçük olduğu için düzeyde durağan değişken olarak kabul edilmektedir. Ancak Tablo 4.6'ya göre model 1'in bağımlı değişkeni olan lihr değişkeni 0.05 anlamlılık düzeyinde düzeyde durağan değişken değildir. Birinci farkına birim kök testlerinin uygulanması sonucunda ise değişkenin farkta durağan olduğuna karar

verilmiştir. Bu sonuçlardan yola çıkarak modellerin tahmininde lihr değişkeninin birinci farkı, limp değişkeninin ise düzey değeri kullanılacaktır. Modellerde yer alan değişkenlerden pop ve gov değişkenleri ise 0.05 anlamlılık düzeyinde durağan değişkenlerdir. linder1, linder2, gdp, trk_gdp, tot_gdpper ve trk_pop değişkenlerinin birim kök taşıyıp taşımadıklarını araştırdığımızda ise değişkenlerin olasılık değerlerinin 0.05'den büyük olduğu görülmektedir. Sonuç olarak bu değişkenler, 0.05 anlamlılık düzeyinde düzeyde durağan değişkenler değildir. Birinci farkları için yapılan panel birim kök testleri sonuçlarına göre ise linder1, linder2, gdp, trk_gdp, tot_gdpper ve trk_pop değişkenlerinin 0.05 anlamlılık düzeyinde durağan değişken oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Bu yüzden linder1, linder2, gdp, trk_gdp, tot_gdpper ve trk_pop değişkenleri birinci farkları alınmış formları ile modellere dahil edilecektir.

3.2.4. Havuzlanmış Regresyon Tahmincileri Sonuçları

Modelleri oluşturan serilere ait homojenlik, yatay kesit bağımlılığı ve birim kök sınamaları yapıldıktan sonra, iki ayrı model Panel EKK tahmincisi ile tahmin edilmiştir. Tahmin aşamasında White'ın yatay kesit kovaryans katsayısı yöntemi (White's cross-section coefficient covariance method) kullanılarak standart hatalar düzeltilmiş, her bir yatay kesitteki farklı hata varyanslarının olduğu kadar aynı zamanda olası yatay kesitler arası korelasyon sorununu da bir çözüm getirilmiştir. Ek olarak, aynı boyuttaki değişken varyanslılığına izin vermek açısından yatay kesit ağırlıklı GLS (Generalized Least Squares) yöntemi de eşanlı olarak kullanılmıştır. Bu iki düzeltmenin yer aldığı tahmin edilen modellerdeki tüm seriler durağan olup, modellerin tahmin sonuçları Tablo 4.7 aracılığıyla gösterilmiştir. Sütunlardaki parantez içindeki değerler, değişkenlerin olasılık değerlerini göstermektedir.

Ticaret yapan ülkelerin ekonomik büyüklüklerindeki farklılıkları kontrol etmek amacıyla tüm modellere bağımsız değişken olarak, ticaret yapan Türkiye (i) ile ticari partneri ülkenin (j) kişi başına düşen GSYİH toplamalarını ifade eden tot_gdpper değişkeni eklenmiştir. Linder'in teorisi gereği bu değişkenin katsayısının pozitif olması beklenmektedir. Tablo 4.7'ye göre tot_gdpper değişkeni, iki modelin bağımlı değişkenleri ile pozitif ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki içindedir. Diğer bir ifadeyle; Türkiye, kişi başına düşen GSYİH'si daha yüksek ülkelerle ticarete girmesi sonucunda ihracat miktarını ve ithalat miktarını daha üst düzeylere taşımaktadır.

Linder'in teorisinde yer alan, dış ticaret üzerinde etkili olan önemli faktörlerden bir diğeri de uzaklık faktörüdür. Linder'e göre iki ülke arasındaki uzaklık, uluslararası ticareti azaltan faktörlerdendir. Yani uzaklık faktörü, dış ticareti azaltan itici bir faktör olarak değerlendirilmiştir. Modellerde uzaklık faktörü $\log(\text{dist})$ değişkeni ile temsil edilmiştir. Ampirik sonuçlara göre, uzaklık değişkeni istatistiki olarak anlamlı ve negatif işaretli tahmin edilmiştir. Başka bir ifadeyle; uzaklık Türkiye'nin ikili ticaretinde itici bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.

Linder'in, teorisini açıklarken kullandığı en önemli aracı, ülkelerin kişi başına gelir seviyelerindeki benzerliktir. Ülkelerdeki kişi başına düşen gelir seviyelerindeki benzerlik derecesini ölçmek için modellere bağımsız değişken olarak *linder1* ve *linder2* değişkenleri adı altında değişkenler dahil edilmiştir. Değişkenlerin seçiminde konuyla ilgili yapılmış ampirik çalışmalardan hareket edilmiştir. *Linder1* değişkeni, Türkiye ile analize dahil edilen ticari partnerinin kişi başı gelir seviyeleri farkının mutlak değerini ifade ederken, *linder2* değişkeni ise Türkiye ile analize dahil edilen ticari partnerinin kişi başı gelirlerinin oranını ifade etmektedir. Linder'in teorisine göre kişi başı gelirleri benzer ülkeler, diğer ülkelere nazaran daha yoğun ticari ilişkiler içinde olacaktır. Çalışmamızdaki örneklem için teorinin geçerli olabilmesi için, *linder* değişkenlerinin istatistiksel olarak anlamlı ve negatif işaretli olması gerekmektedir. Tablo 4.7'ye göre *linder1* ve *linder2* değişkenleri istatistiksel olarak anlamlı ve negatif işaretli olarak tahmin edilmişlerdir. Sonuç olarak; Türkiye'nin dış ticaretinde; ticari partneri ile kişi başı gelirinin arasındaki farkın önemli bir faktör olduğunu söyleyebiliriz. Yani Türkiye, kişi başı gelirin yakın ülkelerle, diğer ülkelere nazaran daha yoğun ticari ilişkiler içinde bulunmaktadır.

Ekonomik büyüklük değişkenlerinden bir diğeri, nüfus değişkenidir. Nüfus değişkeni, modellerde Türkiye'nin nüfusu (*trk_pop*) ve ticari partnerin nüfusu (*pop*) olmak üzere ayrı ayrı ele alınmıştır. Tablo 4.7'den elde edilen ampirik bulgulara göre; Türkiye'nin nüfusu, partnerinden gerçekleştirdiği ithalat üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkiye sahip iken; ticari partnerinin nüfusu ise Türkiye'nin ihracatı üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkiye sahiptir.

Ticaret yapan ülkelerin görece fiyatlarındaki dalgalanmaları kontrol etmek amacıyla modellere bağımsız değişken olarak reel efektif döviz kuru (*rexr*) değişkeni ilave edilmiştir. Reel efektif döviz kurunda meydana gelen değişimler, ülkelerin rekabet gücünün ve dolayısıyla dış ticaret hareketlerinin temel belirleyicisi durumundadır. Türkiye'de uygula-

nan döviz kuru sistemi, dönemler itibariyle farklılaşma göstermiş ve döviz kurlarının dış ticarete avantaj sağlama aracı olarak kullanıldığı 1980-2001 döneminde kısmen, 2001 sonrasında ise gerçek anlamda ihracata dayalı büyüme modeli uygulanmaktadır. Tablo 4.7'ye göre rexr değişkeni, Türkiye'nin ihracatı ve ithalatı üzerinde pozitif ve istatistiki olarak anlamlı bir etkiye neden olmaktadır. Bu sonuç, reel döviz kuru yüksek olan ülkelerle ticaret yapan Türkiye'nin yüksek oranda ara mal ithalatçısı olmasından kaynaklanmaktadır.

Tüm dünya ülkelerinin olduğu gibi Türkiye'nin de dış ticaret dengesi üzerinde etkisini göstermiş olan 2008 global ekonomik krizin, Türkiye'nin satın alma gücü üzerindeki etkisini dikkate almak için ikinci modele bağımsız değişken olarak kriz değişkeni dahil edilmiştir. Tablo 4.7'de gösterilen Panel EKK tahmincisine göre, kriz değişkeninin katsayısı istatistiksel olarak anlamlı ve negatif işaretli olarak tahmin edilmiştir. Tahmin edilen negatif yönlü katsayıdan hareketle, 2008 global ekonomik krizin Türkiye'nin 162 dünya ülkesinden gerçekleştirdiği ithalat miktarı üzerinde negatif yönlü bir etkide bulunduğunu söyleyebiliriz.

Komşuluğun Türkiye'nin dış ticareti üzerindeki etkisini araştırmak için her iki modelde de bağımsız değişken olarak contig adı altında gölge değişken eklenmiştir. Contig değişkeni, Türkiye'nin komşusu olan ülke için 1 değerini alırken, komşusu olmayan diğer ülkeler için 0 değerini almaktadır. Contig değişkeninin katsayısının pozitif işaretli olması beklenmektedir. Çünkü mesafenin kısılması büyük ölçüde ulaşım zamanını ve ulaşım giderlerini azaltıcı bir etki gösterecektir. Öte yandan birbirileri ile komşu olan ülkeler, kültür etkileşimlerinden dolayı yemek zevkleri ve alışveriş şekilleri gibi ortak kültürel özelliklere sahiptirler ve bu durumun ülkeler arasındaki ticareti olumlu yönde etkilemesi beklenmektedir. Ancak Tablo 4.7'ye göre her iki modelde de bağımsız değişken olarak yer alan contig değişkeni istatistiksel olarak anlamlı ve negatif işaretli olarak tahmin edilmiştir. Dolayısıyla analiz sonuçlarına göre, Türkiye, komşusu olmayan ülkelerle komşusu olan ülkelere nazaran daha yoğun ticari ilişkiler kurmaktadır. Bu ampirik sonucun, Türkiye'nin son dönemde komşularıyla yaşadığı siyasi gerginliklerle tutarlı olduğunu söyleyebiliriz. Türkiye ekonomisi, komşu ülkelerde son dönemde yaşanan birtakım olaylardan oldukça etkilenmiş ve ticari istatistiklerden görülebileceği üzere etkilenmeye de devam etmektedir. Suriye ile siyasi ilişkilerin kötüye gitmesi, Mısır'da Türkiye büyükelçisinin "istenmeyen adam" ilan edilmesi ve son olarak İran ile 5+1 ülkeleri olarak bilinen BM Güvenlik Konseyi'nin 5

daimi üyesi (ABD, İngiltere, Fransa, Çin ve Rusya) ile Almanya'nın arasında varılan anlaşmanın ardından İran'a uygulanan ambargoların hafifletilmesi kararı Türkiye'nin komşularıyla olan ticari ilişkilerini ciddi şekilde etkilemiştir (Yavuz 2013).

Uzun süredir iç savaşın yaşandığı Suriye ile Türkiye arasında ticari ilişkiler bitme noktasına gelmiştir. İslam İşbirliği Teşkilatı ile Ticari ilişkiler başlığı altında da incelediğimiz gibi, 2011 yılında Türkiye, Suriye'ye 1 milyar 609 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirirken, 2012 yılında bu rakam 498 milyon dolara düşmüş, 2013 yılında ise 757 milyon dolara yükselse de 2011 yılındaki rakama ulaşamamıştır. Ticari ilişkilerin bozukluğu ithalat verilerinde daha belirgin şekilde görülmektedir. 2011 yılında Türkiye, Suriye'den 336 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirmişken, bu rakam 2012 yılında 67 milyon dolara gerilemiş, 2013 yılında ise azalmaya devam ederek 61 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Benzer şekilde 2013 yılında diğer komşumuz olan İran'la ticari ilişkilerin, diğer yıllara göreli olarak zayıfladığını görmekteyiz. 2012 yılında iki ülke arasındaki ticaret hacmi 22 milyar dolar iken, 2013 yılında bu rakam 12 milyar dolara gerilemiştir. Bu rakam 2011 yılındaki 16 milyar dolarlık ticaret hacminden bile daha düşüktür. İki ülke arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilere ivme kazandırılması ve ekonomik işbirliğinin güçlendirilmesi amacıyla 2014 yılının Ocak ayında Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın Tahran'a gerçekleştirdiği ziyarette iki ülke arasında "Tercihli Ticaret Anlaşması" imzalanmıştır. Bu anlaşma ile Türkiye'nin bazı tarım ürünlerinde İran'a tarife indirimi vermesi, buna karşılık İran'ın sanayi ürününde de Türkiye'ye tarife indirimi sağlaması kararlaştırılmıştır. Bu anlaşmanın yürürlüğe girmesi ile iki ülke arasındaki ticaret hacminin yükseleceği beklenmektedir.

Sorunlu ilişkilerin yaşandığı bir diğer komşu ülkemiz, Ermenistan'dır. Sovyetler Birliği dağıldıktan sonra Ermenistan'ın bağımsızlığını ilk tanıyan ülkelerden biri olan Türkiye, 1993 yılında Azerbaycan politikası gereği Ermenistan'la olan sınır kapısını kapatıp, Ermenistan'a ekonomik ambargo uygulama kararı almıştır. Böylece Ermenistan ile Azerbaycan arasındaki siyasi sorunlar nedeniyle Türkiye'nin Ermenistan dışında ve kendi ülkesinin en çok ticarete ihtiyacı olan doğu bölgesinin de cezalandırmasına sebep olmuştur. Ancak Türkiye 1993'te sınırların kapatıldığı Ermenistan ile büyük ölçüde Gürcistan üzerinden ticaret gerçekleştirmektedir. Yine de ikili arasındaki ticaretin, Gürcistan üzerinden devam etmesinin taşımacılık maliyetlerini ve ulaşım süresini artırmasından dolayı potansiyelde gerçekleşmediğini söylemek mümkün. Bu açıdan Türkiye ile sınırların açılması durumunda Ermenistan için taşımacılık maliyetlerinin %30 oranında azalacağı öngörülmek-

tedir (Ozinian 2011). Bu gelişmelerden hareketle, Türkiye'nin komşu ülkelerinde meydana gelen sosyal ve siyasal olumsuzlukların dış ticaretlerine de olumsuz yansıdığını görmekteyiz. Dolayısıyla komşu ülkelerle ticarete sahip olunan potansiyel ancak bütün ülkelerde sağlanacak sosyal, siyasal ve ekonomik istikrar ile beraber kullanılabilir.

Diğer bir gölge değişken, aynı dilin konuşulup konuşulmadığını temsil eden lang değişkenidir. Lang değişkeni, Türkçe konuşulan ülke için 1, Türkçe harici dil konuşulan ülke için 0 değerini almaktadır. Tablo 4.7'de sunulan tahmin sonuçlarına göre lang değişkeni her iki modelde de istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif işaretli tahmin edilmiştir. Bu sonuç, Türkiye ile aynı dili konuşan ülkeler arasında ortalamaya göre daha yoğun ticari ilişkilerin kurulduğunu göstermektedir.

1990'lı yıllarda Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla birlikte yaşanan gelişmeler, çok taraflı ticaretin ve aynı zamanda bölgeselleşme eğilimlerinin de artmasına yol açmıştır. Bölgeselleşmenin Türkiye'nin dış ticareti üzerindeki etkisini ortaya koymak için çeşitli gölge değişkenler, bağımsız değişkenler olarak modellere dahil edilmiştir. Tablo 4.7'den **EURO** değişkeni hariç tüm gölge değişkenlerinin, Türkiye'nin ihracatı ve ithalatı üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde olduğu görülmektedir. EURO değişkeninin negatif katsayısı, Türkiye'nin EURO bölgesini oluşturan ülkelere ortalamaya göre $e^{0,321}$ kat yani 1,378 kat daha az olduğunu ifade etmektedir. Diğer gölge değişkenler olan Doğu Asya ve Pasifik ülkelerini temsilen **DAP**, Güneydoğu Asya Uluslar Birliği'ni temsilen **ASEAN**, Latin Amerika ve Karayipleri temsilen **LAK**, Ortadoğu, Kuzey Afrika, Afganistan ve Pakistan Bloğu'nu temsilen **MENAP**, İslam İşbirliği Teşkilatı'nı temsilen **İİT**, Karadeniz Ekonomik İşbirliği'ni temsilen **KEİ**, Avrupa Birliği ülkelerini temsilen **EU** değişkenleri ise Türkiye'nin dış ticaretinde olumlu etkiye sahiptir. Diğer bir deyişle, bu iktisadi birliklerle Türkiye'nin dış ticari ilişkiler kurması, dış ticaret istatistiklerinde Türkiye'nin lehinde gelişmelere yol açmaktadır.

Kurumsal kalitenin dış ticaret üzerindeki etkisini incelediğimizde, bürokrasinin etkinliğini temsil eden gov değişkeninin, beklentilerimize uygun şekilde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif işarete sahip olduğunu görmekteyiz. Başka bir ifadeyle, Türkiye'nin bürokratik açıdan etkin ülkelerle daha yoğun ticari ilişkiler içine girdiğini söyleyebiliriz. Bu ampirik sonuçtan yola çıkarak, Türkiye'nin dış ticaretinde ticari partnerinin kurumsal kalitesininin derecesinin önemli derecede etkili olduğunu söyleyebilmekteyiz.

Tablo 4.7 Panel En Küçük Kareler Tahmin Sonuçları: Model 1 ve Model 2

<i>Değişkenler</i>	<i>Model 1</i>	<i>Model 2</i>
	<i>lihr(-1)</i>	<i>limp</i>
<i>Sabit</i>	2.4949 (0.00)*	-1.930 (0.13)
<i>log(dist)</i>	-1.288 (0.00)*	-1.221 (0.00)*
<i>linder1(-1)</i>	-	-3.01E-05 (0.00)*
<i>linder2(-1)</i>	-0.251 (0.00)*	-
<i>tot_gdpper (-1)</i>	0.758 (0.00)*	0.435 (0.00)*
<i>trk_pop (-1)</i>	-	1.02E-07 (0.00)*
<i>pop</i>	2.44E-09 (0.00)*	-
<i>rexr</i>	3.45E-05 (0.00)*	0.000184 (0.00)*
<i>gov</i>	0.195 (0.00)*	0.521 (0.00)*
<i>gdp (-1)</i>	5.44E-13 (0.00)	8.75E-13 (0.00)*
<i>trk_gdp(-1)</i>	3.21E-12 (0.00)*	2.11E-12 (0.04)**
<i>lang</i>	3.307 (0.00)*	4.454 (0.00)*
<i>contig</i>	-1.152 (0.00)*	-2.086 (0.00)*
<i>LAK</i>	0.555 (0.00)*	1.969 (0.00)*
<i>MENAP</i>	2.149 (0.00)*	2.589 (0.00)*
<i>DAP</i>	1.241 (0.00)*	3.377 (0.00)*
<i>İİT</i>	0.621 (0.00)*	0.480 (0.00)*
<i>KEİ</i>	0.715 (0.00)*	1.555 (0.00)*
<i>ASEAN</i>	2.500 (0.00)*	3.692 (0.00)*
<i>EU</i>	1.800 (0.00)*	2.468 (0.00)*
<i>EURO</i>	-0.301 (0.00)*	-0.138 (0.07)***
<i>kriz</i>	-	-0.335 (0.00)*
<i>trend</i>	0.085 (0.00)*	-
<i>R-kare değeri</i>	0.890	0.756
<i>Modelin F-istatistiği</i>	649.6 (0.00)*	247.7 (0.00)*
<i>VIF test istatistiği</i>	4.81	2.33

Not: *,**,*** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde değişkenin istatistiki olarak sıfırdan farklı olduğunu ifade etmektedir.

4. Türkiye'nin Bugünkü ve Geleceğe Dönük Dış Ticaret Yapısına Dair Bir Değerlendirme

Bu başlık altında, Türkiye'nin dış dünya ülkeleriyle olan ticari potansiyeline ulaşım ulaşmadığı incelenerek elde edilen ampirik bulgulardan Türkiye'nin bugünkü mevcut dış ticari durumu ve dış ticaret konusunda geleceğe dönük değerlendirmeleri yapılacaktır.

Türkiye'nin 162 dünya ülkesi ile olan ticaret potansiyeli verileri, panel data analizi tekniği yardımıyla öngörülen ticaret ile gerçekleşen ticaret arasındaki fark hesaplanarak elde edilmiştir. Ekonometrik analiz kısmında incelenen dönem kapsamında, ihracat ve ithalatın toplam etkisini barındıran modelin öngördüğü ikili ticaret hacimleri karşılaştırılacaktır. Karşılaştırma sonucunda ikili ticaret hacimlerinin hangi ülkeler için potansiyelin altında, hangileri için potansiyelin üstünde ve hangileri için potansiyel kadar olduğu incelenecektir.

Türkiye'nin 162 dünya ülkesi ile aralarında gerçekleşen ticaret hacminin bağımlı değişken olarak yer aldığı model, aşağıda belirtilmiştir.

$$\begin{aligned} Itv_{ijt} = & \Omega + \varphi_1 \cdot \log(dist)_{ijt} + \varphi_2 \cdot linder1_{ij,t-1} + \varphi_3 \cdot trk_gdp_{it-1} + \varphi_4 \cdot tot_gdpper_{ijt-1} + \varphi_5 \cdot pop_j + \varphi_6 \cdot gov_j \\ & + \varphi_7 \cdot EU + \varphi_8 \cdot DAP + \varphi_9 \cdot gdp_{j,t-1} + \varphi_{10} \cdot ASEAN + \varphi_{11} \cdot MENAP + \varphi_{12} \cdot lang + \varphi_{13} \cdot KEI + \varphi_{14} \cdot LAK + \varphi_{15} \cdot contig_{ij} \\ & + \varphi_{16} \cdot IIT + \varphi_{17} \cdot EURO + \varphi_{18} \cdot rexr_{j,t-1} + \varphi_{19} \cdot kriz + \varphi_{20} \cdot voice_j + \varphi_{21} \cdot inf_j + \varphi_{22} \cdot trk_pop_{it-1} + \mu_{ijt} \end{aligned}$$

Modelde yer alan voice değişkeni, Dünya Bankası tarafından yayınlanan Kaufmann, Kraay, Mastruzzi (2010)'nin çalışmasından derlenen kurumsal değişkenlerden, söz hakkı ve hesap verilebilirlik değişkenidir. Bağımlı değişken olarak çalışmaya dahil edilen dış ticaret hacmi değişkeni (Itv), Türkiye'nin ticari partnerinden gerçekleştirdiği ithalat ile ticari partnerine gerçekleştirdiği ihracat miktarlarının toplamını ifade etmektedir. Enflasyon oranını temsilen (inf), bir ekonomide bütün olarak fiyat değişim oranını gösteren GSYİH deflatörünün yıllık büyüme oranı kullanılmıştır. GSYİH deflatörü Dünya Bankası'nın Dünya Kalkınma Göstergeleri veri tabanından elde edilmiştir.

Potansiyel ticaret verileri, yukarıda belirtilen modelin regresyon tahmininden elde edilen öngörülen ve gerçekleşen ticaret verilerinin arasındaki fark olarak hesaplanmıştır. Potansiyel ticaret verileri 47 ülke için pozitif değerli, 50 ülke için ise negatif değerli tahmin edilmiştir. 65 ülke için ise potansiyel değerinde tahmin edilmiştir. Dolayısıyla Türkiye'nin ticaret yaptığı, örneklem içindeki 47 ülke ile potansiyelinin altında, 50'si ile potansiyelinin üstünde ticaret yaptığı sonucu ortaya çıkmaktadır.

Türkiye'nin potansiyelinin altında ticaret yaptığı ülkeler, Tablo 4.8'de koyu renkle belirtilmiştir. Bu ülkeler arasında A.B.D, K.K.T.C, Tunus, Belçika, Uruguay, Finlandiya, Hırvatistan, İzlanda, Suudi Arabistan, Çin ve Japonya'nın yer alması dikkat çekmektedir.

Tablo 4.8 Türkiye'nin Potansiyel Ticaretinin İncelendiği Ülkeler

A.B.D.	Çek Cum.	Hırvatistan	Kongo	Moldovya	Sri Lanka
Afganistan	Çin Halk Cum.	Hindistan	Kostarika	Moritanya	St.Vincent
Almanya	Danimarka	Hollanda	Kuveyt	Mozambik	Sudan
Angola	Dominika	Honduras	K.K.T.C	Namibya	Surinam
Antigua-Barbuda	Endonezya	Hong-Kong	Kuzey Kore	Nepal	Suriye
Arjantin	Eritre	Irak	Küba	Nijer	Suudi Arabistan
Arnavutluk	Ermenistan	İngiltere	Letonya	Nijerya	Şili
Avustralya	Estonya	İran	Liechtenstein	Nikaragua	Tacikistan
Avusturya	Etiyopya	İrlanda	Liberya	Norveç	Tanzanya
Azerbaycan-Nahç.	Ekvator	İspanya	Libya	Orta Afrika Cum	Tayland
Bir.Arap Emirlik.	Ekvator Ginesi	İsrail	Litvanya	Özbekistan	Togo
Bahama	El Salvador	İsveç	Lübnan	Pakistan	Trinidad ve Tobag
Bahreyn	Fas	İsviçre	Lüksemburg	Panama	Tunus
Bangladeş	Fildişi Sahili	İtalya	Macaristan	Paraguay	Türkmenistan
Barbados	Filipinler	İzlanda	Madagaskar	Peru	Uganda
Belçika	Finlandiya	Jamaika	Makao	Polonya	Ukrayna
Benin	Fransa	Japonya	Makedonya	Portekiz	Umman
Bermuda	Gabon	Kamboçya	Malavi	Romanya	Uruguay
Bosna Hersek	Gambiya	Kamerun	Maldiv Ada.	Rusya Fed.	Ürdün
Botsvana	Gana	Kanada	Malezya	Senegal	Venezüella
Brezilya	Gine	Karadağ	Mali	Sejšeller	Yunanistan
Bulgaristan	Guatemala	Katar	Malta	Sırbistan	Zambiya
Burkina Faso	Guyana	Kazakistan	Marshall Adaları	Sierra Leone	Zimbabve
Cayman Ada.	Güney Afrika Cum.	Kenya	Mauritius	Singapur	Vietnam Sosyalist
Cezayir	Güney Kore Cum.	Kırgızistan	Meksika	Slovak Cumhuri.	Virjin Ada. (ABD)
Cibuti	Gürcistan	Kolombiya	Mısır	Slovenya	Yemen
Çad	Haiti	Komorlar	Moğolistan	Somali	Yeni Zelanda

Türkiye'nin bu ülkelerle mevcut potansiyelini kullanabilmesi, öncelikle küresel rekabet gücünü artırmasına bağlıdır. Çünkü uluslararası ticaret dinamik alanı sebebiyle ülkelerin ticaret stratejisini sürekli taze tutmayı gerektirmektedir. Ticaret stratejisinin küresel rekabet ortamında şekillenmesinde son yıllarda yaşanan emtia fiyatlarındaki artış ve yaşanan kıtlıklar yeni dönemde belirleyici olacaktır. Bunun yanında gelişen ülkelerin dış ticaret ve ihracat stratejisinin hâkimiyet alanındaki büyüme, eski dominant ülkelerin ticaret politi-

kalarında paradigmaları da değiştirecektir. Artık ülkelerin ticaret stratejisi ve rekabet gücü yeniden yapılanma sürecine girebilir (Yıldiran 2010).

Dünyada yaşanan ekonomik transformasyon, ticaretin çekim merkezinin dönüşmeye başladığını göstermektedir. Avrupa kıtasının dünya ithalat ve ihracatından aldığı payın zirve noktası 1973 yılındadır ve yaklaşık %50 seviyesindedir. 1973'den itibaren Avrupa kıtasında gerileme başlamıştır. Buna rağmen Asya aynı yılda %15 seviyesinde pay almaktadır. 2005 yılına gelindiğinde ise, Avrupa'nın dünya ticaretinden aldığı pay %10 azalarak %43'e düşmüştür. Asya'nın ise payı %10 artarak, yaklaşık %25'e yaklaşmıştır (Yıldiran 2010).

2012 yılında küresel mal ihracatının % 34'ünü Avrupa Birliği (5,67 trilyon dolar), % 32'sini Asya ülkeleri (5,41 trilyon dolar) ve %11'ini Kuzey Amerika (1,8 trilyon dolar) oluşturmaktadır. 2007 yılında küresel ihracattan %40 pay alan Avrupa Birliği'nin payının beş yılda düzenli olarak düşerek %34'e ulaşması ve aynı süreçte Asya ülkelerinin ihracattan aldığı payı % 29'dan % 32'ye çıkartması, Çin, Hindistan, Tayland, Endonezya, Vietnam ve Hong-Kong gibi gelişmekte olan Asya ülkelerinin ihracatlarındaki artıştan kaynaklanmaktadır (GTB 2013).

2012 yılında küresel mal ithalatının % 33'ünü Asya ülkeleri (5,8 trilyon dolar), % 32'sini Avrupa Birliği (5,7 trilyon dolar), ve %16'sını Kuzey Amerika (2,8 trilyon dolar) oluşturmaktadır. 2007-2012 döneminde Avrupa Birliği'nin küresel ithalattan aldığı pay % 40'tan % 32'ye düşerken, Asya ülkelerinin payı %26'dan %33'e yükselmiştir. Küresel ticarete Avrupa Birliği'nin gerisinde yer alan Asya bölgesinin artık Avrupa Birliği ile başabaş konumda olduğunu söyleyebiliriz. İhracat ve ithalat hacimleri dikkate alındığında öne çıkan ekonomik işbirlikleri, Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC), Avrupa Birliği 27 (AB 27) ve İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT) olmuştur. Sonuçta net olarak söylenebilir ki, dünya ticaretinde yeni merkez, Asya'ya doğru kaymaktadır (GTB 2013).

2012 yılında Türkiye'nin ihracatının %39'u Avrupa Birliği'ne, %28'i Yakın ve Orta Doğu'ya, %9'u Diğer Avrupa'ya (AB hariç), %7'si Asya'ya, %6'sı Kuzey Afrika'ya, %4'ü Kuzey Amerika'ya, %3'ü Diğer Afrika'ya, %1'i Güney Amerika'ya, %1'i ise Orta Amerika'ya gerçekleştirilmiştir. 2012 yılında Türkiye'nin ithalatının %37'si Avrupa Birliği'nden, %21'i Asya'dan, %16'sı Diğer Avrupa'dan, %9'u Yakın ve Orta Doğu'dan, %6'sı Kuzey Amerika'dan, %2'si Güney Amerika'dan, %1'i Kuzey Afrika'dan, %1'i ise Diğer Afrika'dan gerçekleştirilmiştir. Afrika ile Yakın ve Orta Doğu bölgesi ile yapılan

ticaret hariç diğer bölgeler ile ticaretinde Türkiye net ithalatçı konumundadır. Türkiye'nin Diğer Avrupa karşısında net ithalatçı olmasının temel sebebi enerji ithalatı iken, karşısında net ithalatçı pozisyonunda kaldığı diğer bölgelerden de pek çok sektörde ithalatı söz konusudur. Türkiye'nin ithalatındaki ve ihracatındaki en büyük pay Avrupa Birliği'ne ait olsa da, 2007-2012 döneminde gerek ihracat gerekse ithalat içinde bu pay giderek azalmıştır (özellikle 2012 yılında). Benzer şekilde Diğer Avrupa'nın Türkiye ticaretinden aldığı pay azalmıştır. Yakın ve Orta Doğu'nun Türkiye ticaretinden aldığı pay ise söz konusu dönemde artmıştır (özellikle 2012 yılında). Asya bölgesi ile gerçekleştirilmiş olan ticarete ise çok sınırlı bir gelişme yaşanmıştır (TÜİK 2014).

2013 yılında Türkiye'nin ülke gruplarına göre yıllık ihracatının toplam ihracatı içindeki dağılımını incelediğimizde; %41,5'ini AB ülkeleri, %9,4'ünü AB hariç diğer Avrupa ülkeleri, %8'ini Diğer Asya ülkeleri, %6,6'sını Kuzey Afrika, %4,3'ünü Kuzey Amerika ve %23,4'ünü Yakın ve Ortadoğu ülkeleri oluşturmaktadır. 2012 yılı rakamları ile bu rakamları karşılaştırdığımızda ise AB ülkelerine ve diğer Asya ülkelerine yapılan ihracatın arttığını; Yakın ve Orta doğu ülkelerine yapılan ihracatın ise azaldığını görmekteyiz (TÜİK 2014).

2013 yılında Türkiye'nin ülke gruplarından gerçekleştirdiği yıllık ithalatın toplam ithalatı içindeki payının dağılımını incelediğimizde; %36,7'sinin AB ülkelerinden, %16,4'ünün diğer Avrupa ülkelerinden, %8,8'inin Yakın ve Orta doğu ülkelerinden, %21,7'sinin de Diğer Asya ülkelerinden gerçekleştirdiğini görmekteyiz. Bu rakamları, 2012 yılı ile kıyasladığımızda, AB ülkelerinden ve Yakın ve Orta doğu ülkelerinden yapılan ithalatın toplam ithalat içindeki payının azaldığını, Diğer Asya ülkelerinden ve diğer Avrupa ülkelerinden yapılan ithalatın ise payının arttığını görmekteyiz (TÜİK 2014).

Dünya Bankası'nın tahminlerine göre 2050 yılında dünya nüfusunun 3 milyarlık bölümü, Çin, Hindistan, Endonezya ve Bangladeş bölgesinde yaşayacağı tahmin edilmektedir. Bu durumda ekonomik sorunlara rağmen dünyanın en kalabalık bölgesinin tüketim kapasitesinin de artacağını tahmin etmek mümkündür. Dolayısıyla dış ticarete yeni hedef pazar olarak bu bölgenin seçilmesi stratejik olarak oldukça önem taşımaktadır (Yıldırım 2010).

Regresyon tahmini sonuçlarında Türkiye'nin Asya ülkelerinden Japonya, Singapur ve Çin ile potansiyelinin altında ticaret gerçekleştirdiği sonucuna ulaşılmıştır. Nitekim bu ampirik sonuç, bugüne kadar çeşitli alanlardaki işbirliği perspektifleri ve büyük gelişme

potansiyeline rağmen, bugüne kadar Türkiye'nin Asya /Asya Pasifik bölgesi ile ticari ve ekonomik ilişkilerinin arzu edilen gelişme düzeyine ulaşamadığı gerçeğiyle bağdaşmaktadır.

Türkiye ile Asya ülkeleri arasında istenen düzeyde bir ticaret hacmine ulaşamamasının en önemli nedenlerinden biri kuşkusuz bölgenin uzaklığı nedeniyle dikkat ve etki alanımız dışında kalmış oluşudur. Ancak, Kafkasya ve Orta Asya Cumhuriyetleri ile hızla gelişen ilişkilerimiz Türkiye'ye ve iş çevrelerimize uzak Asya'nın kapılarını açarken, diğer taraftan AB ve Orta Doğu ülkeleri ile ilişkilerde zaman zaman yaşanan bazı tıkanıklıklar, başka coğrafyalarda etkinlikler aramaya ve mevcut ilişkilerimizi derinleştirmeye de sevk etmiştir (Cengiz 2004).

Ancak son yıllarda Türkiye ekonomisinin kazandığı dinamizm ve dünyaya açılmaya başlaması ile birlikte Asya ülkelerinin Türkiye ile işbirliği alanları ve imkanları araştırdığı da gözlenmektedir. Özellikle Türkiye'nin Japonya, Singapur ve Malezya ile yakın bir zamanda serbest ticaret anlaşmaları imzalayacağı gündemde olan konulardandır.

Türkiye, Orta Doğu - Orta Asya ve Avrupa eksenlerinde önemli bir köprü başı olarak görülmeye başlanmıştır. Türkiye, Asya gerçeğinin ve 21.yy için Asya ekonomilerinin vaad ettiği imkanların ve fırsatların farkına varmıştır. Mesele, Türkiye'nin Asya'ya açılımını iyi hazırlanmış, çeşitli bölgelerin ve ülkelerin özelliklerine göre tasarlanmış birbirleriyle uyumlu ticaret, sanayi işbirliği, kültür ve tanıtım politikaları çerçevesinde ve zaman içinde devamlılık arz edecek bir biçimde uygulamaya aksettirmek ve coğrafyasının da kanıtladığı gibi Türkiye'nin ve Türk milletinin Asya değer ve geleneklerine de bağlı olduğunu Asya'lı ortaklarına anlatabilmektir (Cengiz 2004).

Regresyon analizi sonucunda elde edilen ampirik bulgulara göre, AB ülkelerinden 8 tanesi ile Türkiye'nin potansiyelinin altında ticaret gerçekleştirdiği ortaya çıkmıştır. Bu ülkeler, KKTC, Romanya, Slovak Cumhuriyeti, Malta, Lüksemburg, Macaristan, Danimarka ve Belçika'dır. Daha önce belirttiğimiz gibi Türkiye'nin ithalatındaki ve ihracatındaki en büyük pay Avrupa Birliği'ne ait olsa da, 2007-2012 döneminde gerek ihracat gerekse ithalat içinde bu pay giderek azalmıştır (özellikle 2012 yılında). Benzer şekilde Diğer Avrupa'nın Türkiye ticaretinden aldığı pay azalmıştır. Özellikle potansiyel vaad eden bu ülkelere yönelik tanıtım projelerine (fuar vb.) diğer ülkelere oranla daha fazla ağırlık vermesi, Türkiye'nin bu ülkelerle arasındaki ticaret hacmini artırmada etkili olacaktır. Ancak yasalar ve hukuki süreçlerden kaynaklanan bazı engelleyici durumlarda

rekabet gücünün artırılması ve tanıtımların yapılması mümkün olmayabilir. Özellikle Türkiye'nin henüz AB üyesi olmaması sebebiyle AB'nin imzaladığı STA'lar sonucunda üçüncü ülkelere uygulanan gümrüklerin kaldırılmasıyla bu ülkelerin malları AB'ye girdiği gibi Türkiye'ye de gümrüksüz girerek ticaret sapmasına yol açabileceği imkanlar dahilindedir. Ancak AB üyesi olmaması nedeniyle, bu ülkeler Türkiye'den yaptıkları ithalata yüksek tarifeler uygulamaya devam edebilmektedirler. Bu problemlerin çözümünde anlaşmaların AB ile eş zamanlı ve mütekabiliyet esasına dayalı yapılmasının önemli derecede etkili olabileceği düşünülmektedir (Ata 2012). Bunların haricinde, özellikle lojistik ve tarım ürünlerindeki ticaret potansiyelini, hizmetler sektöründeki üstünlüğünü ve AB ile olan bağlantılarını kullanarak yeni bir stratejik yönelim ve dönüşüm politikası ile Türkiye'nin dış ticaret politikası yenilenmelidir. Sonuçta Türkiye hayat alanında sağlayabileceği ekonomik güçle, dünyanın büyük ekonomileri arasında yer alabilir ve geleceğe yönelik yeni fırsatlar sağlayabilir (Yıldırım 2010).

Regresyon analizi sonucunda Asya ülkelerinden sonra dış ticaretimizde önemli bir paya sahip ve başlıca ihrac pazarlarımızdan biri olan ABD ile de mevcut potansiyelimizin kullanılmadığı, ABD ile potansiyelimizin altında ticaret gerçekleştirdiğimiz ortaya çıkmıştır. Böyle bir sonucun ortaya çıkmasında ABD pazarının yapısal özellikleri önemli derecede rol oynamaktadır. ABD'nin eyaletlerden oluşması ve her eyaletin kendine has ekonomik, sosyal ve yasal yapısının bulunması gibi ABD pazarına girişte dikkate alınması gereken birtakım hususlar söz konusudur.

ABD pazarına yönelik Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca geliştirilen stratejide, ihracatı artırmaya yönelik olarak "eyalet bazlı" ve "sektör bazlı" bir yaklaşım getirilmiştir. Bu çerçevede hedef eyaletler New York, California, Texas, Georgia, İllinois ve Florida belirlenmişken hedef sektörler ise tekstil ve hazır giyim, gıda, kimyasal ürünler, demir dışı metaller, deri ve mamülleri, elektrik-elektronik ve makine, otomotiv yan sanayii, işlenmiş doğal taşlar ve seramik ürünleri, mobilyalar ve kuyumculuk ürünleri olarak belirlenmiştir. ABD ile Ticareti Geliştirme Stratejisi ile Türkiye'nin ve Türk ürünlerinin imajının güçlendirilmesi, böylece ABD'ye olan ihracatımızın artırılması, Amerikan yatırımcılarının dikkatinin çekilmesi ve ticari ilişkilerin siyasi ve kültürel ilişkilere olumlu yansımından yararlanarak genel anlamda ikili ilişkilerin geliştirilmesi amaçlanmaktadır (Gülsoy 2011).

Türkiye-ABD arasında ticari ilişkilerin geliştirilmesinde kamu otoritelerinin yanı sıra özel sektöre de önemli sorumluluklar yüklenmektedir. Türk-Amerikan İş Konseyi

kurulduğu 1985 yılından bu yana önemli etkinlikler gerçekleştirmektedir. Türkiye-ABD ilişkileri bakımından ABD tarafınca belirlenen bazı ürünlerde, ABD'ye gümrüksüz ihracat imkanı sağlayan Genelleştirilmiş Tercihler Sisteminden, ülkemizin faydalanmaya devam etmesi ve faydalanma oranının artırılması, Türk ürünlerinin ABD pazarına girişinde önemli bir konudur (Gülsoy 2011).

Ülkemizin mevcut ihraç potansiyelinin çeşitliliği göz önünde bulundurulduğunda, söz konusu çeşitliliğin iki ülke ticaretine yeterli ölçüde yansımadağı görülmektedir. Bu çerçevede gerek kamu gerekse özel sektör bazında oluşturulan muhtelif danışma mekanizmalarının (Ticaret ve Yatırım Konseyi, Ortak Ekonomik Komisyon, İş Geliştirme Konseyi, Ekonomik ve Ticari Stratejik Çerçeve Mekanizması) öneminin büyük olduğuna inanılmaktadır (Gülsoy 2011).

ABD'ye yönelik ihracat stratejisinde dikkate alınması gereken diğere önemli bir husus, kalitedir. Düşük fiyatlı ürünlerde Çin, Hindistan gibi ülkeler karşısında ülkemizin rekabeti giderek zorlaşmaktadır. Bu nedenle, daha yüksek fiyatlı ancak markalı ve kaliteli ürünlerle ABD pazarında Türk ürünlerinin rekabet şansı daha fazla olacaktır (Gülsoy 2011).

Bununla beraber, ABD pazarında bir ürünün tanınması için çok yoğun reklam ve tanıtım yapılması ve ürünün iyi pazarlanması gerekmektedir. Ülkemizin rekabetçi olduğu ürünlerde hem endüstriyel kullanıcıya hem de nihai tüketiciye yönelik promosyonlar yapılmalıdır. Bu aşamada, profesyonel Halkla İlişkiler şirketlerinden destek alınması da yararlı olacaktır. ABD'ye yönelik ihracatı buradaki aracılara mal satmak suretiyle gerçekleştirmek yerine, Türk şirketlerinin ABD'de şirket kurarak, ofis, mağaza, showroom açmaları ve bizzat pazarın içinde yer alarak, pazarda yer edinmeye çalışmaları uzun vadede çok daha iyi sonuçlar verecektir. Bu kapsamda, son yıllarda giderek artan sayıda Türk firması tarafından yararlanılan desteklerin etkili olduğu ve bu destekleri daha da etkin şekilde kullanmaya yönelik projeler geliştirilmesinin faydalı olacağı düşünülmektedir (Gülsoy 2011).

SONUÇ

Gelişen teknoloji, artan çeşitlilikle düşen ulaşım maliyetleri ve çok uluslu şirketlerin dünya ekonomisinde önemli bir yere sahip olması uluslararası ticaretin önemli bir hızla gelişmesine neden olmuştur. Öte yandan küreselleşen dünya ile genişleyen piyasa ölçeğinden yararlanma; içsel dışsal ekonomiler yaratma; ticaret ve üretim faktörlerinin hareket serbestisini sağlama ve rekabeti artırma amaçları ile ülkeler arasındaki ekonomik bütünleşmelerde de önemli derecede artışlar yaşanmıştır.

1970'lerde yaşanan petrol krizleri ve bu krizlerin Türkiye ekonomisinde yarattığı olumsuz yansımalar, Türkiye'de dış dünya ile ilişkilerin daha bilinçli ve daha yoğun olarak gerçekleşmesine neden olmuştur. Ülkede dış borç kaynaklarının tükenmesi ve iç tasarrufların yetersizliğine bağlı iç borçlanma olanaklarının kısıtlı olması da 1980'li yıllarda dışa açılma sürecini hızlandırmıştır.

24 Ocak 1980 Kararları ile o zamana kadar uygulanan dış ticaret politikalarından ayrı bir dış ticaret politikası uygulanmaya başlanmıştır. Dolayısıyla Türkiye ekonomisinde köklü yapısal değişimleri içeren söz konusu kararlar, başta sanayi olmak üzere devletin ekonomik faaliyetlerinin büyük ölçüde azaltılmasını, sermaye hareketlerinin liberalizasyonunu, ekonomik kararlarda piyasa koşullarını hakim kılmayı ve dünya ekonomisiyle entegre olmayı amaçlamıştır. Yine, bu kararlarla sabit kur uygulamasına son verilerek esnek kur politikası benimsenmiş, dış rekabet gücü sürekli olarak korunmaya çalışılmış, ihracatı artırmak amacıyla geniş bir parasal destek uygulaması başlatılmıştır. Bu zamana kadar uygulanan ithal ikameci sanayileşme stratejisinden vazgeçilerek ihracata dönük sanayileşme stratejisi benimsenmiştir.

Türkiye'nin dış ticaret stratejisini 1980'den itibaren iki temel paradigma şekillendirmektedir. İlk paradigma, ticaretin liberalleşmesi ve ikinci paradigma ise ticaretin ihracat odaklı olmasıdır. Bunun yanında AB ile ortak ekonomik alan oluşturmak, ticaret stratejisinin diğer önemli değişkenidir. Bu açılımlar Türk dış ticaret hacminin sürekli büyümesini sağlamıştır.

Yüksek dış ticaret potansiyeline sahip olan Türkiye ekonomisi, 2000'li yıllarda gelişen küresel ticaret ağları sayesinde ihracatını ve ithalatını giderek önemli oranlarda artırmayı başarmıştır. Özellikle 2001 yılındaki büyük krizden sonra ihracatta Türkiye'nin önemli bir sıçrama yaptığı gözlenmektedir. İhracatta meydana gelen hızlı artışlarda kısa

vaat ed"e uygulanan kur politikaları, sübvansiyon uygulamaları, teşvik paketleri önemli derecede etkili olmuştur.

Türkiye'de ihracatta yaşanan gelişmelere karşın ithalattaki hızlı artış ve dış ticaret açığının kronikleşmesi ise ticaret politikasının sürekliliğini olumsuz etkilemektedir. Özellikle ara malı ithalatındaki hızlı artışlar, yerli sanayinin ithal girdiye bağımlı hale gelen yapısını açık bir şekilde ortaya koymaktadır. Dolayısıyla sanayi üretiminin ithalata bağımlı yapısı, Türkiye ekonomisinde ithalat ve ihracatın karşılıklı olarak bağımlılık içerisinde olduğunu ortaya koyan yapısal bir özelliğini yansıtmaktadır.

Buradan hareketle dünya piyasalarıyla entegre olmuş olan Türkiye'nin Neo-liberal dönemde dış ticaret profili ve Türkiye'nin 162 dünya ülkesi ile gerçekleştirdiği dış ticaretin belirleyenlerinin araştırılması önemli bir gerekliliğe dönüşmüştür.

Dünyada farklı özellikte çok sayıda ülke ve sayılamayacak çeşitte ürün olması, tek bir teoriyle, karmaşık yapıya sahip olan ticareti açıklamanın mümkün olamayacağını göstermektedir. Söz konusu amaç doğrultusunda literatürde çok sayıda dış ticaret teorisi mevcuttur. Her bir dış ticaret teorisinin çeşitli varsayımları ve dayanak noktaları vardır. Bakıldığında kendi içlerinde tamamlayıcılığın olduğu dış ticaret teorileri, A.Smith'in öncülüğünü yaptığı klasik dış ticaret teorileri ile başlamıştır. Ancak, ülkelerin faktör donanımlarındaki farklılığın uluslar arasındaki ticareti doğurduğunu savunan klasik dış ticaret teorilerinin, 1960'lardan itibaren mevcut dış ticareti açıklamada yetersiz kalması, yeni dış ticaret teorilerinin gelişimini hızlandırmıştır.

Araştırma kapsamının teorik alt yapısını yeni dış ticaret teorilerinden olan Tercihlerde Benzerlik Teorisi ile Kurumsal Dış Ticaret Teorisi oluşturmaktadır. Çalışmada beş hipotez iddia edilmiştir. Birincisi; Türkiye'nin ticari ilişkilerinde kişi başına düşen gelinine benzer ülkelerle, diğer ülkelere nazaran daha yoğun ticari ilişkiler kurduğudur. Söz konusu hipotez İsveç ekonomisi için Linder tarafından ortaya atılmıştır. Linder'e göre karşılıklı ticari ilişkilerde ülkelerin talep yapılarının benzerliği, oldukça önemli bir faktör olarak belirtilmiştir. Linder'in teorisinden hareketle çalışmada kurulan hipotezlerden birincisi, ekonomik büyüklükleri benzer ülkeler arasında daha yoğun ticari ilişkilerin olduğudur.

İkincisi; ülkeler arasındaki uzaklığın, gerçekleştirilecek ticaret üzerinde itici bir rol oynayacağıdır. Kurulan ikinci hipotezin teorik alt yapısını ise, dış ticarete uyarlanmış Çekim Yasası oluşturmaktadır. Teoride, ülkeler arasındaki ticareti zorlaştıran etmenlerden

biri olarak görülen taşıma maliyetleri, uzaklık faktörü içinde tanımlanmış ve uzaklığın iki ülke arasındaki fiili ticaret hacmini daraltacağı öngörülmüştür.

Üçüncüsü; ülkelerin gerçekleştirecekleri ticaret hacmi üzerinde reel efektif döviz kurunun önemli derecede etkili olacağıdır. Reel efektif döviz kurunun ihracat değişkeni üzerinde pozitif yönlü bir etki yaratacağı beklenirken, benzer şekilde ithalat üzerinde de pozitif yönlü bir etki yaratacağı beklentiler dahilindedir. Türkiye ekonomisi yüksek oranda aramalı ithalatına dayalı bir ekonomi olduğundan reel efektif döviz kuru yüksek olan ülkelerle ticaretini gerçekleştirmeye devam edecektir.

Dördüncü hipotez; benzer gelişmişlik düzeyine sahip, coğrafi açıdan yakın olan ve ortak tarih, din, kültürel, ideolojik bağları bulunan ülkelerin bir araya gelerek oluşturdukları, ticari engellerin kalkarak ticari ilişkilerin önem kazandığı ekonomik entegrasyonların üye ülkelerde dış ticareti artıracacağı beklentisini içermektedir. Artan dış ticaret hacminin büyüme oranlarında ve refah seviyesinde pozitif etkiye yol açacağından hareketle, söz konusu hipotezde Türkiye'nin ekonomik entegrasyonlarla daha yoğun ticari ilişkiler kurması beklenmektedir.

Beşinci hipotez ise; Türkiye'nin kurumsal kalitesi yüksek olan ülkelerle, diğer ülkelere nazaran daha yoğun ticari ilişkiler kurduğudur. Ülkelerin sahip oldukları kurumsal farklılıkları modelleri dışında bırakan uluslararası ticaret teorilerinden farklı olarak, çalışmanın ekonometrik bölümünde kurumsal kalite değişkenine yer verilmiştir. Kurumsal kalite değişkeninin Türkiye'nin dış ticareti üzerinde pozitif yönlü etki yaratacağı öngörülmüştür.

Ampirik analizlerin ortaya çıkardığı sonuçlar, öne sürülen hipotezler açısından değerlendirildiğinde kurulan beş hipotezi de doğrulamaktadır. Ampirik analizlerin ortaya çıkardığı sonuçlara göre; Türkiye, kişi başına düşen gelirine yakın ülkelerle daha yoğun ticari ilişkiler kurmaktadır. Türkiye'nin ticari ilişkilerinin yoğunluğunu belirleyen bir diğer değişken olarak uzaklık faktörünün katsayı tahminine göre uzaklık, ülkeler arası ticaretin önünde bir engel teşkil etmektedir.

Öte yandan, Türkiye ekonomisinin yüksek oranda aramalı ithalatçısı olduğu dikkate alındığında, reel efektif döviz kuru yüksek olan ülkelerle ticaretini gerçekleştirmeye devam ettiğini gösteren pozitif işaretli reel efektif döviz kuru değişkeninin istatistiksel ve iktisadi olarak anlamlı tahmin edildiği sonucuna ulaşılmıştır.

Ampirik analizlerden elde edilen bir diğer sonuca göre; Türkiye ekonomik entegrasyonlarla yoğun bir şekilde ticari ilişkilerini sürdürmektedir. Ancak ABD merkezli 2008 global ekonomik krizinin, Türkiye'nin dış ticareti üzerindeki etkisini ortaya koyabilmek adına modele eklenen kriz gölge değişkeni ise negatif işaretli olarak tahmin edilmiştir. Dolayısıyla krizin, Türkiye'nin diğer ülkelerle gerçekleştirdiği ihracat, ithalat ve dış ticaret hacmi büyüklüklerini olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Son olarak, dış ticareti konu alan iktisat yazınına bir katkı sağlayacağına inanılan kurumsal kalite ile Türkiye'nin dış ticareti arasındaki ilişkinin tahmin sonuçlarına göre, bir ülkede kamu hizmetinin kalitesini, bürokratik yapının iyiliğini ve hükümetin politikalarının tutarlılığını gösteren bürokrasinin etkinliği (gov) değişkeninin Türkiye'nin dış ticaret hacmi üzerinde pozitif yönlü bir etkiye yol açtığı bulgusuna ulaşılmıştır. Ulaşılan ampirik bulgudan hareketle, Türkiye kurumsal kalitesi yüksek olan ülkelerle daha yoğun ticari ilişkiler gerçekleştirmektedir.

Çalışmada ayrıca Türkiye'nin ele alınan 162 dünya ülkesi ile olan dış ticaretinin potansiyel düzeyde gerçekleştirilip gerçekleştirilmediği araştırılmıştır. Türkiye'nin 162 dünya ülkesi ile olan ticaret potansiyeli verilerine, panel data analizi tekniği yardımıyla öngörülen ticaret ile gerçekleşen ticaret arasındaki fark hesaplanarak ulaşılmıştır. Potansiyel ticaret verileri 47 ülke için pozitif değerli, 50 ülke için ise negatif değerli tahmin edilmiştir. 65 ülke için ise potansiyel değerinde tahmin edilmiştir. Dolayısıyla Türkiye'nin ticaret yaptığı, örneklem içindeki 47 ülke ile potansiyelinin altında, 50'si ile potansiyelinin üstünde ticaret yaptığı sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu çerçevede ülkemizin dış arenada daha iyi bir pozisyonda olabilmesi için ABD, K.K.T.C, Tunus, Belçika, Uruguay, Finlandiya, Hırvatistan, İzlanda, Suudi Arabistan, Çin ve Japonya başta olmak üzere 47 tane ülke ile olan ticaretine öncelik vermesi gerekmektedir. Türkiye'nin mevcut potansiyelini kullanabilmesi, öncelikle küresel rekabet gücünü artırmasına bağlıdır. Çünkü uluslararası ticaret dinamik alanı sebebiyle ülkelerin ticaret stratejisini sürekli taze tutmayı gerektirmektedir.

Ticaret stratejisinin küresel rekabet ortamında şekillenmesinde son yıllarda yaşanan emtia fiyatlarındaki artış ve yaşanan kıtlıklar yeni dönemde belirleyici olacaktır. Bunun yanında gelişen ülkelerin dış ticaret ve ihracat stratejisinin hâkimiyet alanındaki büyüme, eski dominant ülkelerin ticaret politikalarında paradigmaları da değiştirecektir.

Küreselleşen dünyada Türkiye için uluslararası ticaretin yeni dinamikleri çerçevesinde ihracattaki başarılarla rağmen, yeniden yapılandırılması ve rekabet gücünün artırılması

için gerekli stratejinin belirlenmesi zorunluluk taşımaktadır. Özellikle bilgi-temelli ekonominin yükseliş trendine geçmesi, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki ilerlemeler, Türkiye'nin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ekonomilerin ucuz emeğe dayanan karşılaştırmalı üstünlüklerini giderek önemsiz hale getirmektedir. Bu açıdan ihracatta sürekli bir artış sağlanarak dış ticaret açığının kapatılmasında yüksek katma değerli, teknoloji ve sermaye yoğun sektörlere yönelik yatırımların artırılması büyük önem taşımaktadır.

Dünya trendinde hızla büyüyen pazarlar olan elektrikli makinalar, bilgi işlem yazılımı ve donanımı, iletişim araçları gibi alanlara daha çok odaklanılmalıdır. Ancak, böyle bir gelişme, kısa vadede sonuç veren politika araçları yerine, uzun vadede sonuç veren politika araçlarıyla gerçekleştirilmeyi mümkün kılmaktadır.

Benzer şekilde yeni yatırımlar yapmadan ihracatı artırmak söz konusu olamayacaktır. Çünkü değişen uluslararası piyasalardaki talep koşulları, dış arenada ülkelerin artan rekabet güçleri, daha kaliteli mal ve hizmetleri, daha çeşit içeren ürün yelpazesini ve satış sonrası hizmetleri gibi unsurları gerekli hale getirmiştir.

Sonuç olarak, Türkiye'nin ticari ilişkilerine bakılarak ülkemizin jeopolitik konumu değerlendirildiğinde, diğer ülkeler tarafından Türkiye, pazara açılma merkezi olarak görülmektedir. İleriki dönemlerde imzalanacak yeni ticari ve ekonomik anlaşmalar ve komşularla izlenen politikalar sonucunda daha da gelişecek ve güçlenecek olan ticari bağlar ile Türkiye'nin dış ticareti pozitif yönde etkilenecektir.

Türkiye Cumhuriyetinin 100. kuruluş yıldönümü olan 2023 yılında ihracat hacminin 500 milyar dolara ulaşarak, Türkiye'nin dünya ticaretinde lider 10 ülke arasında yer almasının sağlanması bir hayal olmamalıdır. Önümüzdeki yıllarda Türkiye, tüm kaynakları ve vasıflı insan gücü ile bu hedefe kilitlenmeli ve ulaşmalıdır.

KAYNAKÇA

Kitaplar, Makaleler, Bildiriler

- Afşar, Bilge. “2001 Krizinden Sonra Türkiye’de İzlenen Makro Ekonomik Politikalar Ve Bu Politikaların Dış Ticarete Olan Etkisi (Konya İli Örneği)”, *Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Doktora Tezi*, Konya 2010.
- Akgül, Mehmet Serhat. “Türkiye’nin İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT) İle İlişkileri Ve Ticari Potansiyeli: Çekim Modeli Yaklaşımı”, *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İletişim ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü, Uzmanlık Yeterlilik Tezi*, Ankara, Mart 2013.
- Alagöz, Mehmet; Sinem Yapar; Ramazan Uçtu. “Türk Cumhuriyetleri İle İlişkilerimize Ekonomik Açından Bir Yaklaşım”, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı:12, 2004, 59-74.
- Alkın, Erdoğan. *Uluslararası Ekonomik İlişkiler*, Filiz Kitabevi, İstanbul 1990.
- Altay, Oğuzhan. “Türkiye’de Liberal Politikaların Bankacılık Sektörüne Etkileri (1847-1979)”, *Ege Akademik Bakış*, Cilt 10, Sayı 1, 2010, 319-350.
- Altıntaş, Ali. *Türkiye’de Koruma Politikası ve Dışa Açılma*, DPT Yayın No: 2045, Ankara 1986.
- Antonucci, Daniele; Stefano Manzocchi. “Does Turkey Have a Special Trade Relations with the EU? A Gravity Model Approach”, *Economic Systems*, Volume 30, Issue 2, 2006, 157–169.
- Asteriou, D. A “*Applied Econometrics: Modern Approach Using EViews and Microfit*” Palgrave Macmillan, 2006, New York
- Ateş, İsmet. “Türkiye Dış Ticaretinde Gelişmeler ve Yoksullaştıran Büyüme (1993-2003)”, *Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Doktora Tezi*, Aydın 2005.
- Atik, Hayriye. “Tercihlerde Benzerlik Teorisi: Türkiye ve Bazı Komşu Ülkelerin Dış Ticareti Üzerine Bir Analiz”, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 2006. 61(2).

- Aydoğan, Esra. “Türkiye Dış Ticaret Yapısal Analizi”, *Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Ekonometri Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Ankara 2002.
- Baldwin, Robert. E. “Determinants of the Commodity Structure of U.S. Trade”, *American Economic Review*, 61, 1971, 126-46.
- Baldwin, Robert. E. “Gottfried Haberler's Contributions to International Trade Theory and Policy”, *The Quarterly Journal of Economics*, 97, 1, 1982, 141–148.
- Baldwin, Robert. *Non-Tariff Distortions in International Trade*, Brookings Institution, 1970. Washington DC.
- Barbieri, L. “Panel Unit Root Tests: A Review”. *Quaderni del Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali*. Serie Rossa, n.43, Università Cattolica del Sacro Cuore, Piacenza, 2006.
- Beriş, Yakup; Aslı Gürkan. *Türk-Amerikan İlişkilerine Bakış: Ana Temalar ve Güncel Gelişmeler*, TÜSİAD ABD Temsilciliği Değerlendirme Raporu, Temmuz 2002.
- Blaug, Mark. *Economic Theory in Retrospect*, Cambridge University Press, Forty Edition, Cambridge, 1985.
- Bora, B., Kuwahara; Sam Laird. *Quantification of Non-Tariff Measures. United Nations Conference on Trade and Development*, United Nations Publication, No:18, 2002.
- Boyes, William; Michael Melvin. *Economics*, South Western Cengage Learning, Ninth Edition, 2013.
- Bukhari, Syed Adnan Haider Ali Shah; Mohsin Hassnain Ahmad; Shaista Alam; Syeda Sonia Haider Ali Shah Bukhari; Muhammad Sabihuddin Butt. “An Empirical Analysis of the Linder Theory of International Trade for South Asian Countries”, *The Pakistan Development Review*, 44, 3, 2005.
- Büyükdere, Köksal. “Türkiye'nin Dış Ticaretinin Gelişimi”, *Gümrük Dünyası Dergisi*, 2005, Sayı 47.
- Case, Karl E; Ray C. Fair; Sharon C. Oster. *Principles of Economics*, Pearson Education, Prentice Hall Publishing, 9th Edition, 2009.
- Cengiz, Serdar. “Uzakdoğu Bölgesi ile Ekonomik İlişkilerimize Genel bir Bakış”, Dış İşleri Bakanlığı Yayınları, *Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi*, Sayı XIII, 2004.

- Choi, I. 2001. Unit Root Tests for Panel Data. *Journal of International Money and Finance*, 20, 249–272, 2001.
- Chow, Peter; Mitchell Kellman; Yochanan Shachmurove. A test of the Under hypothesis in Pacific NIC trade 1965-1990, *Applied Economics*, 1999, 31, 175-182.
- Clark, W.A.V. ve Hosking, P. L. *Statistical Methods for Geographers*, John Wiley and Sons, 1986, New York.
- Clifton, David; William, Marxsen. “An Empirical Investigation of the Heckscher-Ohlin Theorem”, *Canadian Journal of Economics*, 16, 1984, 32-38.
- Costinot, Arnaud; Dave Donaldson. “Ricardo’s Theory of Comparative Advantage: Old Idea, New Evidence” *American Economic Review*, 102(3), 2012, 453–458.
- Cuddington, John T; Rodney Ludema; Shamila A Jayasuriya. “Prebisch-Singer Redux”, *Central Bank of Chile Working Papers*, 2002, No:140.
- Çaklı, Sabri. *İktisat Politikası Düşüncesinin Evrimi*, Ankara: Gazi Kitabevi, 1998.
- Dakal, Dharmendra; Gyan Pradhan; Kamal Upadhyaya. “Another Empirical Look at the Theory of Overlapping Demands”, *The University of New Haven Department of Economics & Finance*, Working paper no. 0901, 2011.
- Davis, Donald; David Weinstein. “An Account of Global Factor Trade,” *American Economic Review*, 91, 2001, 1423-1453.
- Deardorff, Alan. V.; Robert. M. Stern. “Measurement of Non-Tariff Barriers”, *OECD Economic Department Working Papers*, No: 179, Paris 1997, 4-5.
- DEİK, *ABD Ekonomisi ve Türk-Amerikan Ekonomik İlişkileri*, Kasım 2004.
- Demirbaş, Muzaffer. “1980 Dönüşümünün İhracat Ve İthalat Üzerindeki Etkisi”, *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt: 13, Sayı: 2, 2003: 233-249.
- Demirtaş, Gökhan. 2005. “Kurumsal Faktörlerin Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerine Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz”. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi*, Afyonkarahisar Ağustos 2005.
- Do, Tha Tri. “A Gravity Equation for Trade Between Vietnam and Twenty-Three European Countries”, Dalarna University, School of Technology and Business Studies, Economics, 2006, <http://urn.kb.se/resolve?urn=urn:nbn:se:du-216>, 04.05.2013.

- DTM, T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı, *ABD Ülke Profili ve İkili İlişkiler Notu*, Mayıs 2008.
- Due, John .F. *Custom Duties in Developing Countries. Readings on Taxation in Developing Countries*, Third Edition, Ed: Richard M. Bird ve Oliver Oldman, The John Hopkins Press, Baltimore 1975, 175-176.
- Dunn, Robert M; John H. Mutti. *International Economics*, Routledge Taylor and Francis Group, 11 New Fetter Lane, London, 2004, s. 510.
- Dursunoğlu, Abdülkadir. “Türkiye ve ABD Ticaretinin Faktör Donatımı Teorisi Çerçevesinde İncelenmesi”, *Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Doktora Tezi*, Erzurum 2008.
- Engin, Nazım. *Uluslararası Ticarete Korumacı Eğilimler*.İTO Yayını, İstanbul.1992.
- Erlat, H. ve N. Ozdemir. “Panel Approaches to Investigating the Persistence in Turkish Real Exchange Rates”, *Working Paper, Department of Economics, Middle East Technical University* 2005.
- Ertürk, Emin. *Uluslararası İktisat*, İkinci Baskı. Bursa: Alfa Kitabevi, 2001, s. 122.
- Faustino, H.C., Silva, J.R. “Strategic Trade Policy and the New WTO Round”, *IV. International Conference on European Economy*, CEDIN, Lisbon, May 25-26. <http://pascal.iseg.utl.pt/~faustino/textos/policy.pdf>, 2001.
- Genç, Murat Can; Seyfettin Artan; Metin Berber. “Karadeniz Ekonomik İşbirliği Bölgesinde Ticaret Akımlarının Belirleyicileri: Çekim Modeli Yaklaşımı”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 25, Sayı: 2, 2011.
- Golovko, Anna. “Çekim Modeli: Avrasya Ülkelerinin Dış Ticareti”, *EconAnadolu 2009: Anadolu Uluslararası İktisat Kongresi*, 17-19 Haziran 2009, Eskişehir, Türkiye.
- Göçer, İsmet. Mehmet Mercan. Osman Peker. “İhracat, Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve İşsizlik: Türkiye Örneği”. *Business and Economics Research Journal*, Volume 4 Number 1. 2013. ss. 103-120.
- Gökalp, Faysal. “Türkiye’de Liberalizasyon Sürecinde Dış Ticaret Hadlerindeki Gelişimin Analizi”, *Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı İzmir* 1998.

- Gray H. Peter. *International Trade, Investment and Payments*, Boston: Houghton Mifflin, 1979, s. 183
- Greene, W. H. *Econometric Analysis*, 5. Baskı, Prentice-Hall, 2003, New Jersey.
- Greene, W.H. *Econometric Analysis*. Englewood Cliffs, NJ: 2008, Prentice-Hall.
- Greenaway, David. *International Trade Policy: From Tariffs to New Protectionism*, Macmillan Press, London, 1983, 138-140.
- Güloğlu, Bülent; Serdar İspir. “Yeni Gelişmeler Işığında Türkiye’de Satın Alma Gücü Paritesi Hipotezinin Panel Birim Kök Sınaması”, içinde, Makro Ekonomik Zaman Serileri Analizi, Eşbütünleşme ve Modelleme Yöntemleri, DEU Yayınları, İzmir, 2008.
- Güloğlu, Bülent; Ender Altunoğlu. “Finansal Serbestleşme Politikaları ve Finansal Krizler: Latin Amerika, Meksika, Asya ve Türkiye Krizleri”, *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, No: 27, Ekim 2012.
- Gülsoy, Ebru. *ABD Ülke Raporu*, T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Nisan 2011.
- Hadri, Kaddour. “Testing for Stationarity in Heterogeneous Panels”, *Econometrics Journal*, Cilt 3: 148-161, 2000.
- Han, Ergül; Ayten Ayşen Kaya. *İktisadi Kalkınma ve Büyüme*, (ed. Erol Kutlu), T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını, No: 1575, Açıköğretim Fakültesi Yayını, No: 831, 2007.
- Hanink, Dean M. “An Extended Linder Model of International Trade”, *Economie Geography*, 64(4), 1988, 322-334.
- Haq, Zahoor; Karl D. Meilke. “Differentiated Agri-Food Product Trade and the Linder Effect”, *CATPRN Working Paper* 2008-07.
- Harrigan, James. “Technology, Factor Supplies and International Specialization: Estimating the Neoclassical Model”, *American Economic Review*, 87, 1997, 475-494.
- Hatiboğlu, Zeyyat. *Temel Uluslararası İktisat*, Yeni İktisat ve İşletme Yönetimi Dizisi, No: 4, Beta Basım Yayım ve Dağıtım A.Ş., İstanbul 1993, s. 267.

- Hayır, Meryem. “Avrupa Birliği-Türkiye İlişkileri (Halkın ve Sanayicinin AB Konusundaki Düşünceleri)”, *Sakarya Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1, 7, 2004, 240-256.
- Hayır, Meryem. “Türkiye ve Türk Cumhuriyetleri arasındaki Ticari İlişkiler ve Coğrafyanın Buna Etkisi”, *III. Uluslararası Türk Dünyası Kongresi*, S.409-436, Celalabad-Kırgızistan, 2005.
- Hazari, Bharat. R; Pasquale M. Sgro. International Economics, International Economics, Finance and Trade, Cilt 1. *EOLSS Encyclopedia of Life Support Systems*, EOLSS.
- Heckscher, Eli. The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. *Ekonomisk Tidskrift*, 1919, 497–512.
- Hepaktan, Erdem. “Türkiye’nin Dönüşüm Sürecinde Dış Ticaret Politikaları”, *2. Ulusal İktisat Kongresi, DEU İİBF İktisat Bölümü*, İzmir 2008.
- Hillman, Arye L; Clark W. Bullard. “Energy, the Heckscher-Ohlin Theorem, and U.S. International Trade”, *The American Economic Review*, 68(1), 1978, 96-106.
- Hsiao, C. 2003. *Analysis Of Panel Data*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Husted, Steven; Michael Melvin, *International Economics*, New York: Harper Collins College Publishers, 1993.
- Im, Kyung So, Pesaran, M. Hashem and Yongcheol Shin. “Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels,” *Journal of Econometrics*, 115: 53-74, 2003.
- Isard, Walter. “Location Theory and Trade Theory: Short-Run Analysis”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 68, No. 2, 1954, 305-320.
- İKA, İpekyolu Kalkınma Ajansı, *Ortadoğu Durum Raporu*, Ocak 2011.
- İTKİB, *En Büyük Pazarı ABD*, İTKİB Genel Sekreterliği AR&GE ve Mevzuat Şubesi Temmuz 2010.
- İyibozkurt, Erol. *Uluslararası İktisat*, Teori-Politika-Uygulama. Genişletilmiş 4.Baskı. Ezgi Kitabevi Yayınları Bursa 2001.
- Kang, Myeongjoo. “International NICs Trade and the Linder Hypothesis”, *Atlantic Economic Journal*, 34, 2006, 507-508.

- Karagöz, Kadir. “Göç – Ticaret İlişkisi: Panel Çekim Modeli”, *Sosyoekonomi*, 2011-M1, 56-68.
- Karagöz, Murat; Kadir Karagöz. “Türk Ekonomisinde İhracat Ve Doğrudan Yabancı Yatırım İlişkisi: Bir Zaman Serisi Analizi”. *Ekonomik Ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Bahar 2006, Cilt:3, Yıl:2, Sayı:1, 3: 117-126.
- Karagöz, Kadir; Murat Karagöz. “Türkiye’nin Küresel Ticaret Potansiyeli: Çekim Modeli Yaklaşımı”, *Cumhuriyet Üniversitesi. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 10, Sayı 2, 2009.
- Karagöz, Kadir; Ozan Saray. “Trade Potential of Turkey with Asia-Pacific Countries: Evidence from Panel Gravity Model”, *International Economic Studies*, Vol. 36, No. 1 (New Issue), Spring & Summer 2010, 19-26.
- Karluk, Rıdvan. *Uluslararası Ekonomi*, Genişletilmiş 3.Baskı, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi, 1998, s. 163.
- Kaufmann, Daniel; Aart Kraay and Massimo Mastruzzi. "The Worldwide Governance Indicators : A Summary of Methodology, Data and Analytical Issues". *World Bank Policy Research Working Paper No. 5430*, 2010.
- Kazgan, Gülten. *Ekonomide Dış Açık Büyüme*, Altın Kitaplar, 2. Basım, İstanbul, 1988, 52-56.
- Kıyak, Hasan. “Türkiye’nin Dış Ticaret Yapısı ve Ortadoğu Ülkeleri ile Dış Ticaret İlişkileri”, *Marmara Üniversitesi, Ortadoğu Araştırmaları Enstitüsü*, Ortadoğu İktisadi Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul 2005.
- Koca, Esmâ. *Hedef Ülke ABD*, T.C. Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü, Ülke Masaları, Mayıs 2013, İstanbul.
- Konya Ticaret Odası, *Japonya Ülke Raporu*, Etüd-Araştırma Servisi Mart 2007.
- Küçükkalay, Abdullah Mesud. *İktisadi Düşünce Tarihi*, Beta Basım A.Ş., İstanbul, 2008, 497.
- Laub, A.J. 2005. Matrix Analysis for Scientists and Engineers. *Society for Industrial and Applied Mathematics*, 3600 University City Science Center, 139-140.

- Leontief, Wassily. "Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined," *Proceedings of the American Philosophical Society*, 1953, 97, 332-49.
- Levin, A. ve Lin, C.F. Unit Root Test in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties. *Department of Economics, University of California at San Diego, Discussion Paper*, 92-93, 1992.
- Levin, A. ve Lin, C.F. Unit Root Test in Panel Data: New Results. Department of Economics, *University of California at San Diego, Discussion Paper*, 93 (56), 1993.
- Levin, Andrew, Lin, Chien - Fu and James Chia-Shang Chu. "Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties," *Journal of Econometrics* 108: 1-24, 2002.
- Linder, Steffan Burenstam. An Essay on Trade and Transformation, *John Wiley and Sons, New York, 1961*.
- Maddala, G. ve Wu, S. A Comparative Study of Unit Root Tests and a New Simple Test. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61, 631-652, 1999.
- Maneschi, Andrea. Comparative Advantage in International Trade: A Historical Perspective, *Cheltenham, UK ; Northampton, MA : Edward Elgar Pub, 1998, s. 258*.
- Manisalı, Erol. *İktisada Giriş*, İstanbul: Der Yayınları, 1994.
- Marshall, Alfred. *Principles of Economics*, London: Macmillan and Co. 8th ed. 1920.
- Mcpherson, Michael; Michael R. Redfearn; Margie A. Tieslau. International Trade And Developing Countries: An Empirical Investigation Of The Linder Hypothesis. *Applied Economics*, 33, 2001, 649-657.
- Mill, John Stuart. *Principles of Political Economy*. London: Longmans Green, 1917.
- Morgan, Robert; Constantine Katsikeas. "Theories of International Trade, Foreign Direct Investment and Firm Internationalization: A Critique", *Management Decision*, 35(1), 1997, 68-78
- Mundell, Robert. "International Trade and Factor Mobility", *American Economic Review*, 1997, Cilt 47, 321-335.

- Ohlin Bertil. *International and Interregional Trade*, Harvard University Press, 1933.
- Oktay, Nüvit. *Dış Ticarete Giriş*, Anadolu Üniversitesi Yayın No: 1914. Açıköğretim Fakültesi Yayın No: 999. Eskişehir, 2009, 155-156.
- Oktay, Nüvit. *Dış Ticarete Giriş*, T.C.Anadolu Üniversitesi Yayını No: 1624, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 848, 2005, s. 297.
- Özel, Hasan Alp. “Türkiye’de Ticari Serbestleşmenin Tarihsel Gelişimi”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 6(2), 2011.
- Pesaran, M. Hashem. “General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels”, *Cambridge Working Papers in Economics*, No 435, 2004, University of Cambridge.
- Pesaran, M. Hashem ve Yamagata, Takashi. “Testing slope homogeneity in large panels”, *Journal of Econometrics*, 142: 50–93, 2008.
- Rahman, Mohammad Mafizur. “A Panel Data of Bangladesh’s Trade: The Gravity Model Approach”, *European Trade Study Group (ETSG), 2003 Programme*, Madrid.
- Ram, Yenteshwar; Biman .C. Prasad. “Assessing Fiji’s Global Trade Potential Using the Gravity Model Approach”, *USPSE Working Paper*, No. 2007-05.
- Rauh, Alison. “Empirical Analysis of the Linder Hypothesis: The case of Germany’s Trade within Europe”, *American Economist*, Fall 2010, Vol. 55 Issue 2, s. 136.
- Rogerson, P. A. *Statistical Methods for Geography*, 2001, Sage Publication London.
- Publication, London. Ricardo, David. *The Principles of Political Economy and Taxation*, (ed. Richard D. Irwin), Homewood Illinois, 1963.
- Rivero, Adela; Robert Said. “Turkish Trade Flow and the EU: A Study of Potential Membership, Jönköping International Business School, Bachelor Thesis in Economics, Jönköping, 2008.
- Salvatore, Dominick. *International Economics*. Sixth Edition. Prentice Hall International Editions. 1998. ss.226-227.
- Salvatore, Dominick. *International Economics*. 8th Edition. Prentice Hall International Editions. 2004.

- Salvatore, Dominick. *International Economics: Trade and Finance*, 10th Ed., John Wiley and Sons, 2011.
- Samuelson, Paul. "International Trade and the Equalization of Factor Prices", *Economic Journal*, 58, 1948, 163–84.
- Savaş, Vural. *İktisatın Tarihi*, Ankara: Siyasal Kitabevi, 2000.
- Savrul, Kılınç Burcu; Hasan Alp Özel; Cüneyt Kılıç. "Osmanlı'nın Son Döneminden Günümüze Türkiye'de Dış Ticaretin Gelişimi", *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8(1), 2013.
- Sayan Serdar. "Dynamic Heckscher-Ohlin Results From a 2x2x2x2 Overlapping Generations Model with Unequal Population Growth Rates", *Discussion paper*, 2002, No:02-01, Bilkent University.
- Selen, Ufuk. "Küreselleşme Sürecinde Devletin Dış Ticaret Politikaları Üzerindeki Rolü", *Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı, Doktora Tezi*, 2004, Bursa.
- Serin, Necdet. *Kalkınma ve Dış Ticaret: Azgelişmiş Ülkeler ve Türkiye Yönünden*, Ankara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları: 463, Ankara, 1881.
- Seyidoğlu, Halil. *Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama*, Güzem Can Yayınları, İstanbul, 2003, s. 84.
- Seyidoğlu, Halil. *Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama*. Geliştirilmiş 14. Baskı. İstanbul, 2001, 139-140.
- Seymen, Aykut Dilek. "Dış Ticarete Yeni Korumacı Eğilimler ve Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirilmesi", *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi*, İzmir, 2000.
- Sezgin, Şennur. "Türkiye'de 1990-2006 Yılları Arasında Dış Ticaret- Ekonomik Büyüme İlişkisi" *Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi*, 22, 2009, 175-190.
- Simwaka, Kisu. "Dynamics of Malawi's Trade Flows: a Gravity Model Approach", *MPRA Working Paper*, 2006, No. 1122.

- Stolper, Wolfgang F; Paul. A. Samuelson. "Protection and Real Wages" *The Review of Economic Studies*, 9(1), 58-73.
- Suranovic, Steve. *International Economics: Theory and Policy*, Flat World Knowledge, Cilt 1.0, 2010: 614.
- Şak, N. "OECD Ülkelerinde Satınalma Gücü Paritesinin Geçerliliğinin Panel Eşbütünleşme Yaklaşımı ile İncelenmesi". *T.C. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonometri Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul, 2006.
- Şen, Esin. *ABD Ülke Raporu*, T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, 2008.
- Taşdurmaz, Banu. "Türkiye Ekonomisinde Cumhuriyetin İlk Dönemlerinin İktisadi Yapısı", *Niğde Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi*, Niğde 2002.
- Thapa, Surya Bahadır. "Nepal's Trade Flows: Evidence from Gravity Model", *Nepal Rast-ra Bank Economic Review*, 2012, 24(1).
- TOBB, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, "Türkiye Odalar Ve Borsalar Birliği'nin dış Ekonomik İlişkileri", *TOBB Yayın No*: 2008 - 61.
- Travis, William Penfield. *The Theory of Trade and Protection*, Harvard University Press, 1964, cilt 121, s. 296.
- Trefler, Daniel. "International Factor Price Differences: Leontief was right!" *Journal of Political Economy*, 101 (6), 1993, 961-987.
- Tunç, Havva. *Uluslararası Ticaret, Para ve Finans*. Alfa Yayınları, İstanbul, 2004. s. 387.
- Ülger, Gülden. "Merkantilizm'den Liberalizm'e Geçiş ve Piyasa Ekonomisi", *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, Sayı 40, 2000, 85-99.
- Ünlü, Fatih; Ebubekir Memiş; Orhan Öztaşkın. "Türkiye'nin Öncülük Ettiği Uluslararası Bölgesel İşbirliği Girişimleri", *DPT Planlama Dergisi*, Dpt'nin Kuruluşunun 42. Yılı, Özel Sayı, Ankara 2002.
- Varol, Müge. "Cumhuriyetin 80.Yılında 1923-2003 Türk Dış Ticaretinin Gelişiminin Kısa Tarihçesi", *Dış Ticaret Dergisi*, Özel Sayı Ekim 2003.

- Vousden, Neil, *The Economics of Trade Protection*, Cambridge University Press, 1995, s. 47.
- Yalçınkaya, Timuçin; Aytül Çakır. “Küresel Rekabet Ekseninde İhracatçı Firmalar İçin Bir Risk Faktörü: Sosyal ve Ekolojik Damping”, *İş Güç: Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, Cilt: 6, Sayı:1, 2004.
- Yanar, Rüstem. “Türkiye’nin Suriye, Lübnan ve Ürdün ile Ekonomik Entegrasyonu”, *Stratejik Düşünce Enstitüsü (SDE) Analiz*, Mayıs 2011.
- Yardımcıoğlu, Mahmut; Hilal Kocamaz; Gamze Şerbetçi. “Türkiye’de Dış Ticaret ve Ticari İlişkiler”, *II. Bölgesel Sorunlar ve Türkiye Sempozyumu*, 1-2 Ekim 2012.
- Yayla, Atilla. *Liberalizm*, Turhan Kitabevi, Ankara, 1995.
- Yeheng, Guo. “Linder’s Hypothesis Revisited: A Study on China and 13 Other Countries in Three Different Income Level Groups From 1981 to 2004”, *The Center for International Studies of Ohio University*, Master’s Thesis, 2006.
- Yılanlıoğlu, Zeynep. “Türkiye’nin Dış Ticaretinin Yapısal Dönüşümü (1980–2007)”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi*, Isparta, 2008.
- Yıldıran, Mustafa. “Türkiye’nin Hayat Alanındaki Dış Ticaret Stratejisi: Doğudan Yükselen Pazarlar Ve Yeni Yönelimlerin Ekonomi Politikası” *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(1), s.313-338, 2010.
- Yüksel, Esra; Ercan Sarıdoğan. “Uluslararası Ticaret Teorileri ve Paul R.Krugman’ın Katkıları”, *Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 9, Sayı 35(17), 2011, s. 199.

Web Kaynakları

- Acar, Ozan. 2009. Erişim Tarihi: 09.06.2013
<<http://www.tepav.org.tr/tur/admin/dosyabul/upload/TRTEPAVTicaretin%20Finansmani%20Raporu.pdf>>
- Akdiş, Muhammet. “Orta Asya Türk Cumhuriyetleri ile Ekonomik, Sosyal, Kültürel İlişkiler-Bölgeye Yabancı İlgisi ve Beklentiler”, <http://makdis.pamukkaleedu.tr/mak5htm>, (27.07.2013).

- Ata, Sezai. Türkiye'nin İhracat Potansiyeli: Çekim Modeli Çerçevesinde Bir İnceleme, International Conference On Eurasian Economies 2012. Erişim Tarihi: 10.05.2013
<<http://www.eecon.info/papers/389.pdf>>
- Ateş, Ahmet. 2011. Erişim Tarihi: 08.07.2013
<http://www.tuicakademi.org/index.php/kategoriler/diger/2212-asya-pasifik-havzasina-genel-bir-bakis>
- Aydın Ali Kemal. 2012. Türkiye ve Libya Ekonomik-Ticari İlişkiler Bilgi Notu, Erişim Tarihi: 31.07.2013
<<http://trablus.be.mfa.gov.tr/ShowInfoNotes.aspx?ID=157183>>
- Biber, Ahmet Emre. 2010. İktisadi Büyümede Kurumsal Faktörler ve Kurumsal Değişim. Akademik Bakış Dergisi, sayı 19: 1-24.
- Bohman, Helena; Dsire Nilsson. 2006. Introducing Income Distribution to the Linder Hypothesis. Erişim Tarihi: 20.04.2013.
<<http://www.etsg.org/ETSG2006/papers/DNilsson.pdf>>
- Bumin, Burte. 2007. Şili'nin Temel Ekonomik Göstergeleri ve Şili-Türkiye Dış Ticareti, İzmir Ticaret Odası, 2007 Haziran. Erişim Tarihi: 14.08.2013
<http://www.izto.org.tr/portals/0/iztogenel/dokumanlar/sili_rapor_4-17-2012%2010-50-12%20am.pdf>
- Çağlayan, Zafer. Türkiye - Kolombiya Ticari İlişkileri, Erişim Tarihi: 14.08.2013
<http://www.turkiyekolombiya.com/index.php?option=com_content&view=article&id=45&Itemid=58>
- Çiçek, Ruken. Koruma Politikası Aracı Olarak Dış Ticarete Vergiler. Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Yüksekokulu, Dış Ticaret Programı, Mesleki Uygulama Bitirme Ödevi, Bursa, 2009. Erişim Tarihi: 19.09.2013
<<http://www.hilalyildirkeser.com/hilal/meslekiuygulama/230730526.pdf>>
- Coğal, Nejat. 1995. Karadeniz Ekonomik İşbirliği Bölgesi ve Türkiye Açısından Önemi, Gümrük Dergisi, Sayı: 16. Erişim Tarihi: 16.07.2013.
<http://www.nejatcogal.com/index.php?option=com_content&task=view&id=25&Itemid=25>

- Çolakoğlu, Selçuk. 2010, Türkiye'nin ASEAN Açılımı, Erişim Tarihi: 26.06.2013
<<http://www.usakgudem.com/yazar/1669/t%C3%BCrkiye%E2%80%99nin-asean-a%C3%A7%C4%B1%C4%B1m%C4%B1.html>>
- DEİK, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, Kolombiya Ülke Bülteni, Mart 2012, Erişim Tarihi: 10.09.2013
<http://www.deik.org.tr/3985/Kolombiya_%C3%9Cİke_B%C3%BCİteni.html>
- DEİK, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, 2009, Türkiye Latin Amerika hedefinde hızla ilerliyor, Erişim Tarihi: 10.09.2013 <<http://www.deik.org.tr/Contents/FileAction/2046>>
- Donaldson, Dave. The Ricardo-Viner and Heckscher-Ohlin Models (Empirics Part II), Erişim Tarihi: 12.01.2013 <<http://economics.mit.edu/files/7443>>
- Dönmez, Mustafa. 2010. Türkiye'nin Avrupa Birliği Ülkeleri ile Dış Ticareti, Erişim Tarihi: 24.08.2013
<http://www.ekonomize.com/koseyazilari/Turkiye%5C_nin_Avrupa_Birligi_Ulkel_eri_ile_Dis_Ticareti-44-kose-yazisi.html>
- Dünya Bankası, Dünya Kalkınma Göstergeleri, Erişim Tarihi: 01.09.2013
<<http://data.worldbank.org/>>
- Fajgelbaum, Pablo, Gene M. Grossman, Elhanan Helpman. 2011. A Linder Hypothesis for Foreign Direct Investment, Erişim Tarihi: 10.05.2013
<http://www.econ.ucla.edu/pfajgelbaum/FGH_FDI_101011.pdf>
- Giri, Rahul. 2008. The Heckscher-Ohlin Model, Erişim Tarihi: 16.12.2012
<http://www.scf.usc.edu/~rgiri/International%20Trade_Fall2008/Lecture%20Notes/Chapter4_IntTrade_Ugrad_Fall2008.pdf>
- Gonnelli, Adam. The Basics of Foreign Trade And Exchange, Supplementary Materials, Federal Reserve Bank of New York, Public Information Department, 1993, Erişim Tarihi: 30.11.2012 <<http://ecedweb.unomaha.edu/ve/library/bfte.pdf>>.
- Güven, Şahap. 2013. Türk-Japon Ticari İlişkileri. Erişim Tarihi: 10.07.2013
<<http://www.gazetesiz.com/makaleler/sahap-guven/turk-japon-ticari-iliskileri-121714.html>>

- İTO, İstanbul Ticaret Odası Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Şubesi, Ülke Raporları, Erişim Tarihi: 25.07.2013 <<http://www.ito.org.tr/Dokuman/Ulke/>>
- Karagöl, Erdal Tanas. Türkiye’de İhracat: 2012 Yılı Değerlendirmesi, 2013, SETA Perspektif, No: 14, Erişim Tarihi: 10.06.2013
<<http://setav.org/tr/turkiyede-ihracat-2012-yili-degerlendirmesi/perspektif/3472>>
- Lee, Shi Young. Jun, Sung Hee., Kim, Daeyoung. Does the Linder Hypothesis Hold for Service Trade?, Erişim Tarihi: 10.05.2013
<<http://ace2012.org.au/ACE2012/Documents/058.pdf>>
- Maç, Nazlı. Pakistan’ın Ekonomik Profili ve Konya İle Pakistan Arasındaki İşbirliği Alanları, Konya Ticaret Odası, Etüd-Araştırma Servisi, Mayıs 2007, Erişim Tarihi: 12.08.2013
<<http://okuladocs.com/docs/148/index-101643.html>>
- Mert, İsmail. Küreselleşme ve Su Ürünlerinde Kalite Kontrol, SÜMAE Yunus Araştırma Bülteni, 2:1, Mayıs 2002. <<http://www.sumae.gov.tr/yunus/2002/01/03.pdf>>
- Moment Expo Dergisi, Ağustos 2012, Sayı:50,
<<http://www.moment-expo.com/imalatin-kitasin-ihracat-rekoru>>
- Müşavirlikler, Erişim Tarihi: 31.07.2013
<<http://www.musavirlikler.gov.tr/upload/DZ/tar.doc>>
- Oktay, Selçuk. Ermenistan’la Ticaret Normalleşiyor mu?(26.2.2104)
<<http://www.dw.de/ermenistanlaticaretnormalle%C5%9Fiyormu/a17247802>>
- Okur, Eren. Türkiye-Latin Amerika İlişkileri, Bilge Adamlar Stratejik Araştırmalar Merkezi, 2009. Erişim Tarihi: 13.08.2013
<http://www.bilgesam.org/tr/index.php?option=com_content&view=article&id=406>
- Ozinian, Alin. Türkiye-Ermenistan Ticaretine Genel Bakış ve Olası İşbirliklerinin Geliştirilmesi. <http://www.tabdc.org/wp-content/uploads/TR-Rapor1.pdf>, ss. 1-33, 2011.
- Özcan A. Hüseyin. 1998, Dünden Bugüne Dış Ticaretimizdeki Gelişmeler, Erişim Tarihi: 25.05.2013 <<http://web.sakarya.edu.tr/~kaymakci/makale/dundenbugune.pdf>>

Özkaramete, Coşkun Nazende, Erişim Tarihi: 13.06.2013
<<http://www.tuicakademi.org/index.php/kategoriler/ekonomi/2440-dis-ticaret-ge-lismeleri>>

Rusya Analiz, Erişim Tarihi: 26.02.2014

<<http://rusyaanaliz.com/turkiye-ermenistan-iliskileri-nasil-olacak/>>

Smith, Adam. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, London: Methuen and Co., Ltd., Editör: Edwin Cannan, 1904, (Birinci Baskı 1776), Erişim Tarihi: 01.12.2012

<<http://www.econlib.org/LIBRARY/Smith/smWN.html>>

Suranovic, Steven. International Trade Theory and Policy, Trade Policies with Market Imperfections and Distortions, Flat World Knowledge Publisher. Mayıs 2010. Erişim Tarihi: 10.06.2013

<<http://internationalecon.com/v1.0/toc.html>>

Suranovic, Steven. International Trade Theory and Policy, Trade Policies with Market Imperfections and Distortions , Bölüm 95-1B, Flat World Knowledge Publisher. Mayıs 2010. <<http://internationalecon.com/v1.0/toc.html>>

Suranovic Steven. International Trade Theory and Policy, Trade Policies with Market Imperfections and Distortions , Bölüm 90-1 ve 90-1A, Flat World Knowledge Publisher. Mayıs 2010.

< <http://internationalecon.com/v1.0/toc.html>>

Taşkın, M. Murat. Erişim Tarihi: 24.05.2013

<http://www.ozmena.net/ekonomi_/1923-2003-turkiye-cumhuriyeti-nin-dis-ticaret-politikalari-711562.html>

T.C. AB Bakanlığı, Erişim Tarihi: 24.08.2013

< <http://www.abgs.gov.tr/index.php?l=1&p=65>>

T.C. Dışişleri Bakanlığı, Erişim Tarihi: 08.07.2013

<<http://www.mfa.gov.tr/dogu-asya-ve-pasifik-ulkeleri-ile-iliskiler.tr.mfa>>

T.C. Dışişleri Bakanlığı, Doğu Asya Ve Pasifik Ülkeleri İle İlişkiler, Erişim Tarihi: 10.07.2013, <<http://www.mfa.gov.tr/dogu-asya-ve-pasifik-ulkeleri-ile-iliskiler.tr.mfa>>

T.C. Dışişleri Bakanlığı, Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü, Erişim Tarihi: 10.07.2013
<http://www.mfa.gov.tr/karadeniz-ekonomik-isbirligi-orgutu-_kei_.tr.mfa>

T.C. Dışişleri Bakanlığı 2013, Türkiye Uruguay İlişkileri, Erişim Tarihi: 15.08.2013
<<http://buenosaires.be.mfa.gov.tr/images/localCache/1/6276ba14-d6d1-4f91-8ee7-de786a71861d.doc>>

T.C. Dışişleri Bakanlığı, Doğu Asya Ve Pasifik Ülkeleri İle İlişkiler, Erişim Tarihi: 26.06.2013
<<http://www.mfa.gov.tr/dogu-asya-ve-pasifik-ulkeleri-ile-iliskiler.tr.mfa>>

T.C. Ekonomi Bakanlığı, Erişim Tarihi: 01.09.2013
<<http://tuikapp.tuik.gov.tr/disticaretapp/menu.zul>>

T.C. Ekonomi Bakanlığı, Erişim Tarihi: 31.07.2013
<<http://www.musavirlikler.gov.tr/upload/DZ/tar.doc>>

T.C. Ekonomi Bakanlığı, Erişim Tarihi: 09.06.2013
<www.ekonomi.gov.tr/files/Ekonomik_Gorunum.ppt>

T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Risk Yönetimi Ve Kontrol Genel Müdürlüğü Ekonomik Analiz Ve Değerlendirme Dairesi, “2007-2012 Dönemi Küresel Ve Ulusal Dış Ticaret Gelişmeleri”, <<http://risk.gtb.gov.tr/data/52c2baa7487c8e312c013181/2007-2012%20D%C3%BCnya%20ve%20T%C3%BCrkiye%20D%C4%B1%C5%9F%20Ticaretini%20De%C4%9Ferlendirme%20Raporu%20v3.pdf>> Erişim Tarihi: 20.02.2013.

T.C. Kalkınma Bakanlığı, Erişim Tarihi: 22.07.2013
<<http://www.kalkinma.gov.tr/PortalDesign/PortalControls/WebContentGosterim.aspx?Enc=51C9D1B02086EAFBC267B2E05C5A60AE>>

T.C. Maliye Bakanlığı, Yıllık Ekonomik Rapor 2011, Erişim Tarihi: 09.06.2013
<<http://www.sgb.gov.tr>>

T.C. Maliye Bakanlığı, Yıllık Ekonomik Rapor 2012, Erişim Tarihi: 09.06.2013
<<http://www.sgb.gov.tr>>

TİSK Yayınları, Rekabet Dizisi:1, Yeni Ekonomi ve Rekabet.
<<http://www.tisk.org.tr/yayinlar.asp?sbj=ic&id=2395>>, 2011

TİSK Yayınları, Rekabet Dizisi:1, Yeni Ekonomi ve Rekabet.
<http://www.tisk.org.tr/yayinlar.asp?sbj=ic&id=2396>, 2011

TİSK Yayınları, Rekabet Dizisi:1, Yeni Ekonomi ve Rekabet.
<<http://www.tisk.org.tr/yayinlar.asp?sbj=ic&id=2394>>

Tunçsiper, Bedriye; İbrahim Murat Bicil; Ömer Faruk Biçen. “Küreselleşme Süreci Bakımından Ortadoğu ve Kuzey Afrika Ülkelerindeki Sosyo-Ekonomik Değişim Talebi”, Erişim Tarihi: 26.06.2013

<<http://iys.inonu.edu.tr/webpanel/dosyalar/1427/file/BedriyeTuncsiper.pdf>>

TÜÇİAD, Türk-Çin Ekonomik İlişkileri

<<http://www.tuciad.org.tr/index.php/cin-halk-cumhuriyeti-hakkinda/turk-cin-ekonomik-iliskileri>>

TÜÇİAD, Erişim Tarihi: 10.07.2013 <<http://www.tuciad.org.tr/index.php/cin-halk-cumhuriyeti-hakkinda/turk-cin-ekonomik-iliskileri>>

TÜİK, Erişim Tarihi: 02.06.2013

<www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri>

TÜİK 2013, Erişim Tarihi: 16.07.2013

<http://www.tuik.gov.tr/arastirmaveprojeler/uluslararası/ui/ui_bolgesel2.html>.

TÜİK, Erişim Tarihi: 20.03.2014

<www.tuik.gov.tr/dısticaretistatistikleri>

Türkiye Ekonomi Raporu, Erişim Tarihi: 09.06.2013

<<http://www.dtr-ihk.de/tr/uelke-bilgileri/>>

Usta, Merve. Meksika Ülke Raporu. Erişim Tarihi: 13.08.2013

<<http://latinamerika.ankara.edu.tr/ulkeraporlari/meksika.pdf> >

Uysal, Yaşar. 2007. Erişim Tarihi: 09.06.2013
<<http://kisi.deu.edu.tr/yasar.uysal/gazete/90.htm>>

Wikipedia, Afganistan-Türkiye İlişkileri, Erişim Tarihi: 31.07.2013

<http://tr.wikipedia.org/wiki/Afganistan-T%C3%BCrkiye_ili%C5%9Fkileri>