



TÜRKİYE CUMHURİYET MERKEZ BANKASI

ÇALIŞMA TEBLİĞİ NO: 10/01

Dış Ticarete Küresel Eğilimler ve Türkiye Ekonomisi

Mart 2010

Faruk AYDIN
Hülya SAYGILI
Mesut SAYGILI
Gökhan YILMAZ

© Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası 2010

Adres:
Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
İdare Merkezi
Araştırma ve Para Politikası Genel Müdürlüğü
İstiklal Caddesi No: 10
Ulus, 06100 Ankara, Türkiye

Telefon:
+90 312 507 54 02

Faks:
+90 312 507 57 33

Burada yer alan görüşler yazarlarına ait olup Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının görüşlerini yansıtmamaktadır. Tebliğler hakem değerlendirmesi sürecinden geçmektedir. Hakemlik süreci Araştırma ve Para Politikası Genel Müdürlüğü tarafından yönetilmektedir.

DIŞ TİCARETTE KÜRESEL EĞİLİMLER VE TÜRKİYE EKONOMİSİ*

Faruk Aydın^a Hülya Saygılı^b
Mesut Saygılı^c Gökhan Yılmaz^d

Özet

Önceki yüzyıl uluslararası ticaretinin temelini oluşturan endüstriler arası ticaret, yerini endüstri içi ticarete bırakırken, gelişmekte olan ülkelerin ihracatında sanayiinin, gelişmiş ülkelerin ihracatında ise hizmetlerin payı artmıştır. Teknolojik ilerlemeler, uluslararası rekabetin artması, taşımacılık maliyetlerinin ve tarifelerin gerilemesi, üretim aktivitelerinin, farklı faktör yoğunluğuna sahip küçük alt süreçlere bölünerek, her bir sürecin farklı bir ülkede gerçekleştirilmesine olanak vermektedir. Yeni küresel üretim süreçleri bir taraftan gelişmekte olan ülkelerin endüstri ürünleri ihracatını artırırken diğer taraftan üretimin ithal sermaye ve aramalı kullanımını artırmaktadır. Çalışmanın bulguları, sekiz gelişmekte olan ve sekiz gelişmiş ülke arasında 1990'lardan 2000'lere dikey anlamda üretimde uzmanlaşma yapısının değiştiğini göstermektedir. Söz konusu dönemde gelişmiş ülkelerin karşılaştırmalı üstünlükleri ara mallarında kuvvetlenirken gelişmekte olan ülkelerin nihai mallarda görece avantajları artmaktadır. Türkiye'nin tekstil ve makine-teçhizat sektörleri nihai mallarındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi, son on yılda, sınırlı bir oranda iyileşme gösterirken, ana metal ve ulaştırma araçları sektörlerinde hızlı bir şekilde artmıştır. Gelişmekte olan ülkeler arasında Türkiye en yüksek, Çin ise en düşük ara malı ithalat-ihracat oranına sahiptir. Sektörel olarak en fazla ara malı ithalatı ulaştırma araçları sektöründe yapılırken, onu ana metal sektörünün takip etmektedir. Çokuluslu şirketleri gelişmekte olan ülkelerin üretim ve ihracat yapılarının dönüşümünde önemli rol oynamaktadır. Türkiye'ye de ise doğrudan yatırımlar-ihracat ve büyüme ilişkisi görece olarak daha zayıftı

JEL Sınıflaması: F14, F23

Anahtar Kelimeler: Dikey Uzmanlaşma, Doğrudan yatırımlar, İthalat bağımlılığı, Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük.

* a: TC. Merkez Bankası, Araştırma ve Para Politikası Gn. Md., Ankara, faruk.aydin@tcmb.gov.tr ; b: TC. Merkez Bankası, Araştırma ve Para Politikası Gn. Md. hulya.saygili@tcmb.gov.tr ; c:TC. Merkez Bankası, Araştırma ve Para Politikası Gn. Md. mesut.saygili@tcmb.gov.tr ; d: TC. Merkez Bankası, Araştırma ve Para Politikası Gn. Md., gokhan.yilmaz@tcmb.gov.tr.
Bağlantı kurulacak yazar: Mesut Saygılı, TC. Merkez Bankası, Araştırma ve Para Politikası Gn. Md., İstiklal cad. No:10, Ulus, 06100 Ankara, Turkey ; email: mesut.saygili@tcmb.gov.tr.

Yorum ve önerilerinden dolayı Şeref Saygılı, Cengiz Cihan, Kamil Yılmaz, Ebru Voyvoda ve Erol Taymaz'a, çalışmanın en az eksik ve hata ile tamamlanmasında gösterdiği katkılardan dolayı da Gülbin Şahinbeyoğlu'na teşekkür ederiz. Bu çalışmada sunulan görüşler yazarlara ait olup Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın resmi görüşü olarak değerlendirilmemelidir.

İÇİNDEKİLER

GİRİŞ

1- KÜRESEL EKONOMİDEKİ UZUN DÖNEMLİ EĞİLİMLER

1.1 Dünya Dış Ticaret ve Sermaye Hareketlerindeki Gelişmeler

1.1.1 Mal ve Hizmet Ticareti

1.1.2 Sermaye Hareketleri

1.2 Yeni Gelişmeler

1.2.1 Artan Endüstri İçi Ticaret

1.2.2 Gelişmekte Olan Ülkelerin Artan Sanayi Ürünleri İhracatı

1.2.3 Göreceli Fiyatlardaki Gelişmeler ve Balassa-Samuelson Etkisi

1.2.4 İthalat Bağımlılığı

1.2.5 Gelişmekte Olan Ülkelerin Artan FDI Yatırımları

1.2.6 İş Gücünün Serbest Dolaşımı

1.2.7 Bölgeselleşme

1.2.8 Dünya Ticaretinde Gelişmekte Olan Ülkelerin Artan Payı

2- DIŞ TİCARET ARTIŞINI BELİRLEYEN FAKTÖRLER

2.1 Tarife ve Tarife Dışı Engeller

2.2 Ulaştırma Maliyetleri ve Teknolojik Gelişme

2.3 Çin, Hindistan ve Eski Doğu Blok Ülkelerinin Dünya Ekonomisi ile Bütünleşmeleri

2.4 Uluslararası Gelir Farklarının Azalması

3- DİKEY UZMANLAŞMA, İTHALAT BAĞIMLILIĞI VE AÇIKLANMIŞ KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER (RCA)

3.1 Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük

3.2 Küresel Eğilimler (RCA1)

3.3 Küresel Eğilimler (RCA2)

3.4 Türkiye'nin RCA Eğilimi

4- DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR, BÜYÜME VE İTHALAT BAĞIMLILIĞI

4.1 Yükselen Piyasalarda FDI, İIT ve İhracatın İthalat Bağımlılığı

4.2 Teknik Analiz

4.2.1 Panel Birim Kök Testleri

4.2.2 Granger Nedensellik Testleri

6- GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

KAYNAKLAR

TABLO LİSTESİ

Tablo 1.1: Dünya Ticaretinin Gelire Oranı (1850-2006)

Tablo 1.2: Mal İhracatının GSYİH'ye Oranı (1870-2005)

Kutu 1.1 Tablo 1: Süper Ticaret Ülkeleri (İhracatın GSYİH içindeki payı, 2006)

Tablo 1.3: Gelişmekte Olan Ülkelerde Sanayi Ürünleri İhracatının Toplam İhracat İçindeki Payları (1980-2006)

Tablo 1.4: Bölgeler Arası İhracatın Toplam İhracat İçindeki Payı (2006)

Tablo 1.5: Dünya Ticaretinin Bölgesel Yapısı (1948-2006)

Tablo 2.1: GATT/WTO Tarife İndirim Oranları (1948-1999)

Tablo 2.2: Çeşitli Ülkelerde Ortalama Tarife Oranları (1913-2005)

Tablo 2.3: Seçilmiş Gelişmekte Olan Ülkelerde Ortalama Tarife Oranları (1981-2005)

Tablo 2.4: Seçilmiş İletişim ve Teknoloji Göstergeleri (1975-2005)

Tablo 2.5: Bölgeler ve Dünya Toplamı İtibarıyla İnternet Kullanımı (2008)

Tablo 2.6: Çin ve Hindistan'da Çalışabilir Nüfus (1990-2006)

Tablo 3.1: İmalat Sanayi Net İhracat Oranları (1988-2006)

Tablo 3.2: Tekstil Sektörü Net İhracat Oranları (1988-2006)

Tablo 3.3: Ana Metal Sektörü Net İhracat Oranları (1988-2006)

Tablo 3.4: Makine Teçhizat Sektörü Net İhracat Oranları (1988-2006)

Tablo 3.5: Ulaşım Araçları Sektörü Net İhracat Oranları (1988-2006)

Tablo 3.6: Sanayileşmiş Ülkelerde Net İhracat Oranları (1988-2006)

Tablo 3.7: Sanayileşmekte Olan Ülkelerde Net İhracat Oranları (1990-2006)

Tablo 3.8: Tekstil Sektörü RCA2 Oranları (1994-2004)

Tablo 3.9: Ana Metal Sektörü RCA2 Oranları (1994-2004)

Tablo 3.10: Makine Teçhizat Sektörü RCA2 Oranları (1994-2004)

Tablo 3.11: Ulaşım Araçları Sektörü RCA2 Oranları (1994-2004)

Tablo 3.12: Gelişmiş Ülkelerde RCA2 Oranları (1994-2004)

Tablo 3.13: Gelişmekte Olan Ülkelerde RCA2 Oranları (1994-2004)

Tablo 3.14: Türkiye'nin Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüğü (1994-2004)

Kutu 3.1 Tablo 1: İhracat Üretim Oranı ile İhracat Arz Oranı Değişimleri Arasındaki Fark (1998 yılına göre, 1999-2005)

Tablo 4.1: Faktör Yoğunluğuna Göre İhracatın Dağılımı (1980-2004, %)

Tablo 4.2: Faktör Yoğunluğuna Göre İthalatın Dağılımı (1980-2004, %)

Tablo 4.3: FDI, İthalat Bağımlılığı, IIT ve GSMH Büyümesi (1980-2006)

Tablo 4.4: FDI, İthalat Bağımlılığı, IIT ve GSMH Büyümesi (1980-2006, Bölgesel)

Tablo 4.5: Birim Kök Testleri

Tablo 4.6: Granger Nedensellik Testleri (Yükselen Piyasalar)

GRAFİK ve ŞEMA LİSTESİ

Grafik 1.1: Dünya Mal ve Hizmet Ticaretinin Gelire Oranı (1960-2006)

Grafik 1.2: Dünya Mal Ticareti ve Üretimi (1970-2006, trilyon ABD doları)

Grafik 1.3: Reel ve Nominal Dünya Ticaretinin Gelire Oranı (1970-2006)

Grafik 1.4: Çeşitli Ülkelerde ve Bölgelerde Dışa Açıklık Oranları (1960-2006)

Grafik 1.5: Ödemeler Dengesi Portföy Varlık ve Yükümlülük Hareketlerinin GSYİH'ye Oranı (1970-2006)

Grafik 1.6: Ödemeler Dengesi Portföy Varlık ve Yükümlülük Stoklarının GSYİH'ye Oranı (1970-2006)

Grafik 1.7: Doğrudan Yatırımların Gelire Oranı (1970-2005)

Grafik 1.8: Seçilmiş Gelişmiş Ülkelerde İmalat Sanayi İIT Endeksi (1980-2003)

Grafik 1.9: Seçilmiş Gelişmekte Olan Ülkelerde İmalat Sanayi İIT Endeksi (1989-2003)

Kutu 1.3 Grafik 1: Dış Ticaret Dengesine Göre Uyarlanmış İIT Endeksi (1982-2006)

Grafik 1.10: Seçilmiş Gelişmekte Olan Ülkelerde Yüksek Teknoloji Yoğun Mallar İIT Endeksi (1989-2003)

Grafik 1.11: İmalat Sanayi Ürünleri İhracatının Toplam Mal İhracatı İçindeki Payı (1962-2005)

Grafik 1.12: Sanayi Sektörü Katma Değerinin Gelir İçindeki Payı (1971-2006)

Grafik 1.13: Hizmet Sektörü Katma Değerinin Gelir İçindeki Payı (1971-2006)

Grafik 1.14: Çeşitli Ülke ve Ülke Gruplarında Ticarete Konu Malların Göreceli Fiyatları (1970-2006)

Grafik 1.15: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerden FDI Çıkışları (1970-2006)

Grafik 1.16: Uluslararası Göç Stoku (1960-2005)

Grafik 1.17: Aktif Tercihli Ticaret Anlaşma Sayısı (1948-2008)

Grafik 2.1: Çin ve Hindistan İhracatının Dünya İhracatı İçindeki Payı (1970-2006)

Grafik 2.2: Alım Gücü Paritesine Göre Yüksek, Orta ve Düşük Gelirli Ülkelerin Toplam Dünya Geliri İçindeki Payları (1980-2006)

Grafik 2.3: Çeşitli Ülke ve Ülke Gruplarında Kişi Başına Milli Gelirin Yüksek Gelir Grubu Ülkeleri Kişi Başı Milli Gelirine Oranı (1980-2006, PPP'ye göre uyarlanmış)

Grafik 3.1: Türkiye'nin Tekstil ve Ana Metal Sektörleri RCA2 Performansı (1994-2004)

Grafik 3.2: Türkiye'nin Makine Teçhizat ve Ulaşım Araçları Sektörleri RCA2 Performansı (1994-2004)

Grafik 3.3: Birim İhracat Başına Ara Malı İthalatı (2000-2006)

Grafik 4.1: Yükselen Piyasalarda FDI, IIT ve İhracatın İthalat Bağımlılığı (1980-2006)

Grafik 4.2: Yükselen Piyasalarda FDI, Kişi Başına GSMH Büyüme Oranı ve Cari Denge (1980-2006)

Grafik 4.3: Bölgesel ve Türkiye'de GSMH Büyüme Oranları (1981-2006)

Kutu 2.1 Şema 1: Toyota Japonya'da 1 Milyon Dolarlık Otomobil Üretim Tamamını ABD'ye İhraç Ederse

Kutu 2.1 Şema 2: Toyota Japonya'da 0,7 Milyon Dolarlık Otomobil Parçası Üretim Bunları Tayvan'da İşleyerek ABD'ye İhraç Ederse

Kutu 2.1 Şema 3: Toyota Japonya'da 0,3 Milyon Dolarlık Çin'de 0,4 Milyon Dolarlık Otomobil Parçası Üretim Bunları Tayvan'da İşleyerek ABD'ye İhraç Ederse

Şema 4.1: Granger Nedensellik Şeması

KUTU LİSTESİ

KUTU 1.1: Süper Ticaret Ülkeleri

KUTU 1.2: FDI: Belirleyicileri ve Çeşitleri

KUTU 1.3: Türkiye'nin Dış Ticaret Dengesine Göre Uyarlanmış IIT Endeksi (1982-2006)

KUTU 2.1: PTA'lar ve Yeni Korumacılık

KUTU 2.2: Üretim Süreçlerinin Bölünmesi ve Ticaret Hacminin Artması

KUTU 3.1: İthalat Bağımlılığı (Girdi-Çıktı Tabloları)

GİRİŞ

Günümüzde liberal piyasa ekonomisi prensiplerini benimsemiş milli ekonomiler hızla küresel ekonomiye eklemlenmekte ve bu sürecin iktisadi hayatta neden olduğu çeşitli etkiler iktisadi ajanlarca gözlenmektedir. Günümüzde günlük hayatta tükettiğimiz ürünlerin önemli bir kısmı doğrudan yurt dışından ithal edilmektedir. Ayrıca, doğrudan tüketim malı ithalatının yapılmasının yanısıra, yurt içindeki üretim süreçlerinde kullanılmak üzere önemli miktarlarda da ara malı ve yatırım malı ithalatı da yapılmaktadır.

Küresel ekonomiye entegrasyon milli ekonomilerin hem üretim süreçleri hem de tüketim yapıları üzerinde çeşitli etkilere neden olmaktadır. 21. yüzyıl bilgi ekonomisinde, üreticiler yaygınlaşan, kullanılması kolaylaşan ve ucuzlayan telekomünikasyon olanaklarını daha fazla kullanmaktadır. Böylece, üreticiler, yeni teknolojileri kullanarak üretim süreçlerini, dolayısıyla değer yaratma zincirini, kalite-maliyet değiş tokuşunu da gözönünde bulundurarak tedarikçiler ya da taşeronlar arasında parçalayabilmekte, bu parçalı süreci sorunsuzca denetleyebilmekte ve ürettikleri ürün ve hizmetler için ihtiyaç duydukları müşterilere daha çabuk ulaşabilmektedir.

Üretimde küresel iş bölümü olarak tanımlanan bu gelişmeye ulusal ekonomilerin eklemlenme süreci farklılıklar içermektedir. Ulusal ekonomilerin, özellikle de gelişmekte olan ülkelerin, hangi mal ya da hizmetin üretiminde uzmanlaşacağı ve küresel değer yaratma zincirinin katma değeri yüksek olan üst kısımlarına hangi stratejiler izleyerek ulaşacağı ulusal iktisadi politika yapıcılarının temel gündemini oluşturmaktadır. Bu çerçevede, gelişmekte olan ülke karar vericilerinin küresel iş bölümü sürecinde kendi ülkelerinin payına düşen katma değeri artırmak amacıyla sektörel ya da ekonomi bütününe ilgilendiren önemli stratejik kararlar almaları gerekebilmektedir. Bunun gibi stratejik kararların isabetli bir şekilde alınabilmesi için günümüz ekonomik gelişmelerinin küresel ve ulusal ölçekte analiz edilmesi ve iktisadi gelişimin uzun dönem eğiliminin ne yönde olacağını doğru bir şekilde tespit edilmesi önem taşımaktadır. Gelişmekte olan ülkeler grubu içinde yer alan Türkiye de söz konusu gündemle karşı karşıyadır.

Bu çalışmanın iki temel amacı vardır: İlki, küresel dış ticaret gelişmelerinin günümüz dinamiklerini geniş bir bakış açısıyla incelemek, ikincisi ise Türkiye'nin bu süreç içindeki yerini tespit etmektir. Bu bağlamda çalışma dört bölümden oluşmakta olup, ilk iki bölüm daha çok küresel ekonomik gelişmelere yer verirken, sonraki iki bölüm Türkiye'nin de içinde yer aldığı ülke grupları için ampirik çalışmalar içermektedir. Çalışmanın ilk bölümü dünya dış ticaret ve sermaye hareketlerinde İkinci Dünya Savaşı öncesi ve sonrası dönemlerde gözlemlenen gelişim farklılıklarını özetlerken, ikinci kısım dış ticaret artışlarına neden olan faktörler üzerinde yoğunlaşmıştır. Üçüncü bölümdeki ampirik çalışma, üretim yapısındaki dikey uzmanlaşma ve buna bağlı olarak ortaya çıkan ithalat bağımlılığına kanıtlar sunarken, dördüncü bölümdeki Granger nedensellik testleri yükselen piyasa ekonomilerinde dikey uzmanlaşmanın ve ithalat bağımlılığının FDI yoluyla gerçekleştiğini ve sonuç olarak bu ekonomilerde büyümeyi desteklediğini göstermektedir. Çalışmanın son iki bölümünün bir diğer amacı ise Türkiye'de son dönemlerde gözlenen dış ticaretteki ve üretimdeki gelişmelerin diğer ülkelerle paralellik arz ettiğini göstermektir.

1- KÜRESEL EKONOMİDEKİ UZUN DÖNEMLİ EĞİLİMLER

Çalışmanın bu bölümünde sırasıyla küresel ekonomiye, bölgesel ticaret bloklarına ve çeşitli ülkelere ait veriler kullanılarak, küresel ticarete yakın geçmişte gözlenen ve süregelen gelişmeler özetlenecektir. İlk olarak, uzun dönemli veriler kullanılarak, dış ticaret hacmindeki eğilimler tartışılacaktır. Bu çerçevede, öncelikle Birinci ve İkinci Dünya Savaşı ile kesintiye uğrayan küresel dış ticaret açıklık oranının 1950'lerden itibaren artan eğilimi incelenecektir. Daha sonra ise, mal ticaretine ek olarak, hizmet ticaretinde ve faktör hareketlerinde özellikle 20. yüzyılın son dönemlerinde görülen eğilimler tartışılacaktır.

Uzun dönemli veriler, dış ticaretin dünya savaşları öncesinde ve özellikle 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren milli gelir içinde önemli bir paya sahip olduğunu göstermektedir. Ancak, dış ticaret gelişmelerinde, 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren görülen artış eğilimi, daha önceki dönemlerde gözlenen süreçten önemli noktalarda ayrılmaktadır. Özellikle, iki dönemin ticareti hacim olarak benzeşse de, yapı olarak farklılıklar göstermektedir. Endüstri içi ticaretin (Intra-Industry Trade - IIT) payının artması, gelişmekte olan ülkelerin sanayi ürünleri ihraç eder hale gelmesi, doğrudan yabancı yatırımların (Foreign Direct Investment - FDI) dünya ekonomisi içindeki payının artması, gelişmekte olan ülkelerin de FDI yatırımları yapmaya başlamaları ve üretim ile ihracatın ithalat bağımlılığının artması daha önceki dönemlerde

görülmeven değişiklikler olarak ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, 1990'lı ve 2000'li yıllarda dünya ticaretinin farklı bir özellik taşımasının diğer göstergeleri olarak, çeşitli bölgesel ticaret bloklarının öneminin ve emeğinin belli bölgeler içinde serbest dolaşımının artması gösterilebilir. Bu bölümde söz konusu gelişmeler özetlenecek, takip eden bölümde ise ilgili küresel eğilimlere yön veren faktörler tartışılacaktır. Son olarak, çalışmanın bu kısmında veriler ülke ve bölge bazında, gelişmiş ve gelişmekte olan ülke blokları bağlamında incelenecektir.[†]

1.1. Dünya Dış Ticaret ve Sermaye Hareketlerindeki Gelişmeler

1.1.1 Mal ve Hizmet Ticareti

Küresel ekonomiye ve ulusal ekonomilere ait dış ticaret açıklık oranlarının zaman içindeki gelişimi, dış ticarete ilişkin en temel ve çarpıcı göstergelerden birisidir. 19. yüzyıldan günümüze, dünya dış ticaret açıklık oranındaki eğilimler, Krugman (1995)'de detaylıca tartışılmaktadır. Çalışmaya göre, 19. yüzyılın ikinci ve 20. yüzyılın başlarında, dünya dış ticaret oranları oldukça yüksek olup, 1850 yılında gelirin yüzde 5,1'ini oluşturan mal ticareti, 1913'te yüzde 11,9'a ulaşmıştır (Tablo 1.1). Yine aynı çalışmaya göre, iki dünya savaşı arasında dünya ticareti önemli ölçüde daralmış ve tekrar savaşlar öncesi seviyesine ulaşması uzun zaman almıştır. 1950 yılında dünya ekonomisinde dış ticaret açıklık oranı, dünya savaşları öncesi seviyesinin altına gerileyerek yüzde 7,1 olarak gerçekleşmiş, ancak takip eden yıllarda artarak 1993 yılında yüzde 17,1'e ulaşmıştır. Dünya Bankası (World Bank - WB) verileri kullanılarak 1970 sonrası dönemi için elde edilen benzer oranlar, hesaplama yöntemi ve veri kaynağı farklılıklarından dolayı Krugman'ın değerlerinden farklılıklar gösterse de, dış ticaret açıklık oranlarındaki eğilimler paraleldir (Tablo 1.1). 1973 yılında yüzde 12,6 olan dünya geneli açıklık oranı, 1993 yılında yüzde 15,4'e, 2006 yılında ise yüzde 25'e yükselmiştir. Bu çerçevede, Krugman'ın bahsettiği dünya savaşları sonrasında başlayan dış ticaretteki hızlı artış eğilimi günümüzde de devam etmektedir.

Yukarıdaki tartışma küresel dış ticaret açıklık oranı hakkında bilgi vermesine rağmen, sadece mal ticaretini içermesi nedeniyle, uluslararası ticaretteki gelişmeleri tam olarak yansıtmadığı düşünülmektedir. Temelde sigorta, turizm ve bankacılık gibi hizmetleri kapsayan hizmet

[†] Bazı veriler gelir gruplarına göre yüksek, orta ve düşük şeklinde sınıflanmış olduğundan, yüksek gelir grubu gelişmiş ülkeler, orta ve düşük gelir grupları ise gelişmekte olan ülkeler şeklinde yorumlanacaktır.

ticareti incelendiğinde, söz konusu ticaretin toplam ticaret içinde azımsanmayacak bir paya sahip olduğu görülmektedir (Tablo 1.1 ve Grafik 1.1). WB verilerine göre hizmet ticaretinin toplam ticaret içindeki payı 1975 yılındaki yüzde 16,4 seviyesinden, 2006 yılında yüzde 18,3 seviyesine yükselmiştir. 1975-2006 döneminde, hizmet ticaretinin gelire oranı yüzde 2,9'dan yüzde 5,6'ya yükselirken, toplam mal ve hizmet ticaretinin küresel gelire oranı yüzde 17,8'den yüzde 30,6'ya ulaşmıştır.

Tablo 1.1: Dünya Ticaretinin Gelire Oranı (1850-2006)

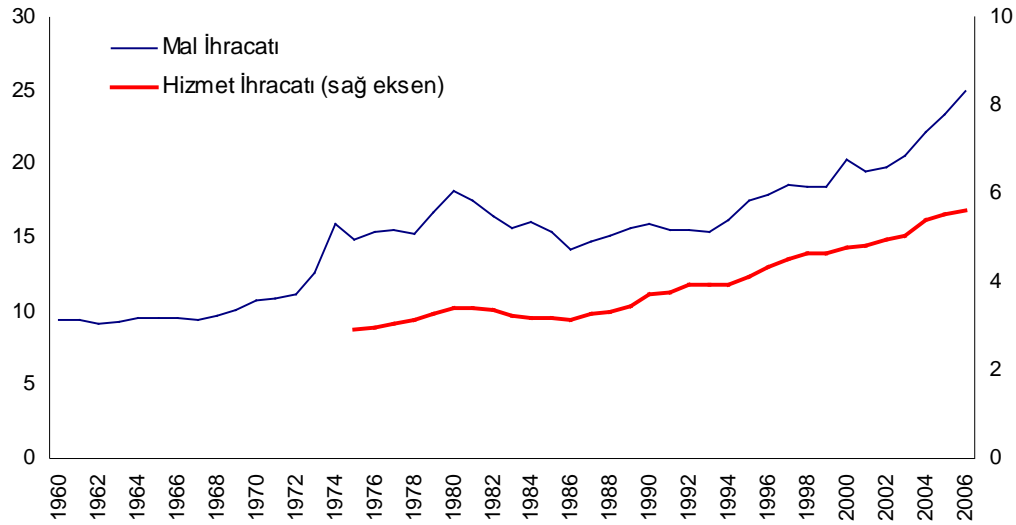
	1850	1880	1913	1950	1973	1985	1993	2000	2006
Krugman (1995)	5,1	9,8	11,9	7,1	11,7	14,5	17,1	--	--
Mal Ticareti ⁽¹⁾	--	--	--	--	12,6	15,4	15,4	20,3	25,0
Mal ve Hizmet Tic. ⁽¹⁾	--	--	--	--	17,8 ⁽²⁾	18,6	19,3	25,1	30,6

(1) İhracat rakamları kullanılarak hesaplanmıştır.

(2) 1975 rakamı.-

Kaynak: Dünya Bankası.

Grafik 1.1: Dünya Mal ve Hizmet Ticaretinin Gelire Oranı (1960-2006)



Kaynak: Dünya Bankası.

Hem mal hem de hizmet ticaretinin dünya gelirine oranları 1960 sonrasında sürekli artmıştır. 1980-86 döneminde, petrol krizlerinin ve ekonomik durgunluğun etkisiyle azalan dış ticaret hacmi, 1986 sonrasında uzun dönem eğilimine geri dönmüştür (Grafik 1.1).

Tablo 1.2: Mal İhracatının GSYİH'ye Oranı (1870-2005)*

	1870	1913	1929	1950	1973	1998	2000	2005
Kanada	11,3	11,6	22,4	12,3	19,3	39,0	42,4	39,7
ABD	2,5	3,7	5,9	3,0	4,9	10,1	10,6	10,2
Brezilya	12,2	9,8	6,9	3,9	2,5	5,4	5,5	8,9
Meksika	3,9	9,1	14,3	3,0	1,9	10,7	12,3	12,3
Avusturya	5,5	8,6	7,4	5,2	16,3	45,5	52,7	64,8
Belçika	9,0	22,6	24,3	17,3	52,1	88,5	97,0	112,6
Danimarka	8,3	12,8	23,2	12,1	23,7	41,9	45,5	49,4
Finlandiya	15,5	25,0	40,4	18,7	30,2	51,6	54,6	51,9
Fransa	4,9	7,8	11,5	7,6	15,2	28,7	29,9	27,6
Almanya	9,5	16,1	14,8	5,0	20,6	38,9	42,1	51,1
İtalya	4,3	4,8	5,9	3,5	12,5	26,1	28,7	28,8
Hollanda	17,4	17,3	29,7	12,2	40,7	61,2	62,9	77,7
Norveç	9,0	14,0	23,3	12,9	26,2	55,4	56,7	55,6
İsveç	10,3	15,3	23,9	15,6	31,4	62,5	63,3	64,5
İsviçre	18,9	34,8	35,0	15,3	33,2	51,8	56,0	59,3
İngiltere	12,2	17,5	14,2	11,3	14,0	25,0	23,1	19,3
Avustralya	7,1	12,3	13,2	8,8	11,0	18,1	19,8	18,6
Çin	0,7	1,7	2,6	2,6	1,6	4,9	5,9	10,7
Hindistan	2,6	4,6	4,0	2,5	2,0	2,4	2,9	3,7
Japonya	0,2	2,4	6,1	2,2	7,7	13,4	14,6	15,7
Dünya	4,6	7,9	9,0	5,5	10,5	17,2	18,5	20,5

*: 1990 yılı fiyatları ve döviz kuruyla reel ticaret ve GSYİH rakamları kullanılmıştır.

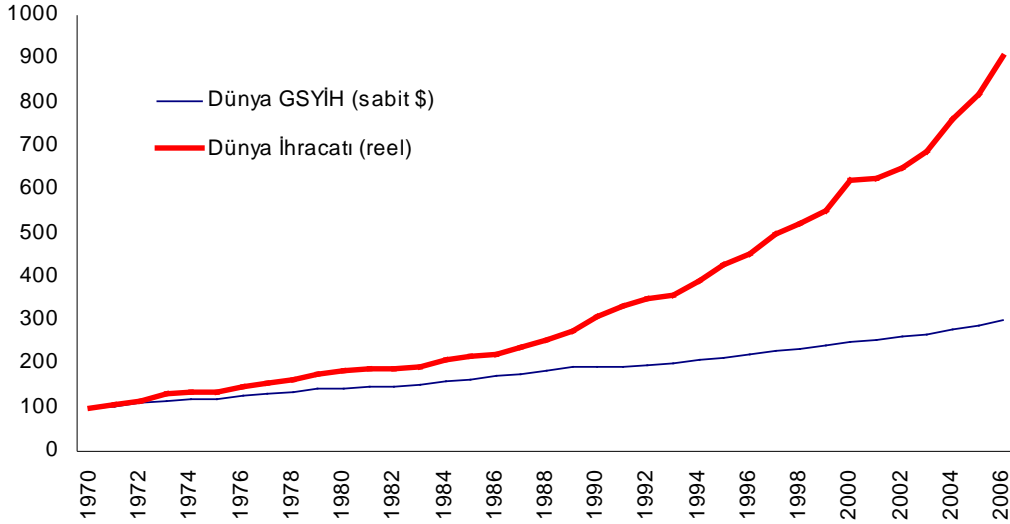
Not: Özellikle 1913-1929 ve 1929-1950 dönemleri içinde ulusal ülke sınırlarının sıkça değişmesi bazı ülkeler için verinin zaman içinde tutarlılığını etkilemektedir (Örnek: Avusturya, Fransa, Almanya, Çin, Hindistan, Japonya ve İngiltere).

Kaynak: WTO, World Trade Report, 2007, Ek Tablo 3.

Söz konusu küresel eğilim ülke bazında da geçerlidir. Tablo 1.2, Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organization - WTO)'nün verileri kullanılarak hesaplanan, seçilmiş gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin, 1870-2005 dönemindeki dış ticaret açıklık oranlarını sunmaktadır. Bu veriler sadece mal ticaretini kapsamına rağmen, bireysel ülkelerin uzun dönemli dış ticaret eğilimleri hakkında fikir vermesi açısından faydalıdır. Öncelikle, WTO verilerinin de daha önce sunulan dünya geneline ilişkin açıklık oranlarından bir miktar farklılık gösterdiği, bunun temel nedeninin ise veri kapsamına ve yöntemine ilişkin farklılıklar olduğu düşünülmektedir. Bu farklılıklar göz ardı edilirse, Tablo 1.2'deki bulgular, Krugman'ın daha önce bahsettiği eğilimlerin ülkeler bazında da geçerli olduğuna işaret etmektedir. İncelenen ülkelerin çoğunda açıklık oranları Birinci Dünya Savaşı'na kadar artmış, savaşlardan (özellikle İkinci Dünya Savaşı) olumsuz etkilenmiş, barış yıllarında ise eski düzeylerine ulaştığı gözlenmektedir.

Bu genel eğilimin ötesinde Tablo 1.2’de iki gelişme göze çarpmaktadır. İlki, 2005 yılında gelişmiş ülkelerin dış ticaret açıklığının 1870 yılına kıyasla oldukça artmış olduğudur. Söz konusu dönemde Belçika gibi küçük fakat gelişmiş bir ekonominin dış ticaret açıklık oranı yüzde 9 seviyesinden yüzde 112,6’ya yükselirken, Hollanda’nın açıklık oranı yüzde 17,4’ten yüzde 77,7’ye ulaşmıştır. İkincisi ise, gelişmekte olan ülkeler için tam tersi bir eğilimin geçerli olduğudur. Örneğin, Meksika, Hindistan ve Brezilya 1929 yılı ve öncesinde, 2005 yılına göre daha yüksek açıklık oranlarına sahiptirler. Ancak, 19. yüzyılda söz konusu gelişmekte olan ülkelerin dünya ekonomisi ile eklemleme biçimlerinin, 20. yüzyıl ile karşılaştırılmasının güç olduğu düşünülmektedir. Diğer taraftan, Çin’in bu ekonomilerden daha farklı bir eğilim içinde olduğu dikkat çekmektedir. Çin, 1978 yılı sonrasında dış ticarete liberalizasyona giderek açıklık oranını 2005 yılında yüksek seviyelere çıkarmıştır.

Grafik 1.2: Dünya Mal Ticareti ve Üretimi (1970-2006, trilyon ABD doları)

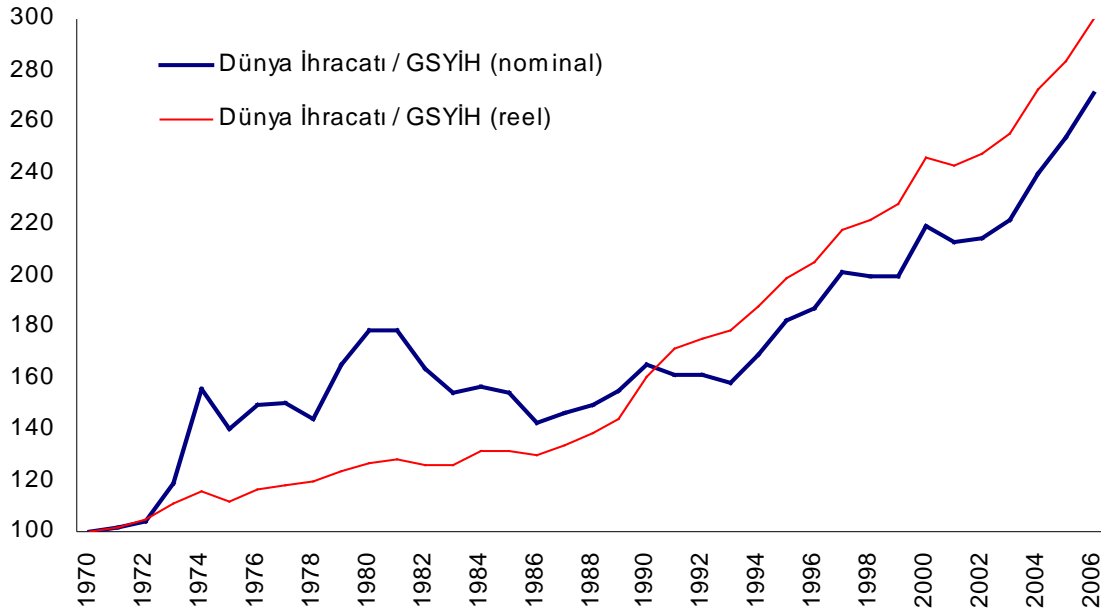


Kaynak: UNSTATS.

Dünya ticareti hacmindeki söz konusu ivmelenmenin kaynaklarını daha iyi inceleyebilmek için dünya mal ticareti ve gelirindeki gelişmelerinin ayrı ayrı ele alınması gerektiği düşünülmektedir. Grafik 1.2, 1970 yılından günümüze dünya reel ihracatının ve gelirinin eğilimini göstermektedir. 2006 yılında dünya geliri, 1970 yılına kıyasla 3 katına çıkmıştır. Ancak, aynı dönemde dünya ticareti 9 kat artarak dış ticaret açıklık oranının artmasına katkıda bulunmuştur. Grafik 1.3, reel ve nominal dış ticaret açıklık oranlarının 1970’lerden günümüze

eğilimini göstermektedir.[‡] Hesaplanan her iki serinin de bu dönem içinde arttığı, ancak nominal serinin dönemler içinde ticarete konu olan ve olmayan malların göreceli fiyatlarındaki hareketlerden etkilenecek reel seriden sapmalar gösterdiği görülmektedir. Nitekim, özellikle iki petrol krizinin dış ticaret üzerine artırıcı etkisi nominal değışkende daha belirgin olarak izlenmektedir.

Grafik 1.3: Reel ve Nominal Dünya Ticaretinin Gelire Oranı (1970-2006)



Kaynak: UNSTATS.

1970'lerden günümüze seçilmiş bölgeler ve ülkeler için dış ticaret hacimleri incelendiğinde, ABD ve Japonya gibi büyük ekonomilerin açıklık oranlarının diğerlerine göre daha düşük olduğu görülmektedir (Grafik 1.4). 2000'li yıllarda ABD'de bu rakam yüzde 10,4 olurken, Japonya'da yüzde 12,7 olmuştur. Dünyanın en büyük iki ekonomisine ait dış ticaret açıklık oranlarının göreceli olarak düşük olmasında, ülkelerin kendi iç piyasalarının oldukça büyük olmasının da etkisi vardır. İç piyasası yeteri kadar büyük olan ülkelerde üreticiler öncelikli olarak iç talebi karşılamaya yönelmektedir. Göreceli olarak küçük ekonomilerde ise üreticilerin sadece iç talebe yönelik üretim yaparak büyümeleri kısıtlı olduğundan, üretimin

[‡] Reel ve nominal oranların birbirinden farklı sonuç vermesinin temel sebebi, ihracatın dünya dış ticaret, gelirin ise dünya milli gelir deflatörü kullanılarak reelleştirilmesidir.

önemli bir kısmı dış talebe yönelik olmaktadır. Bu konuda Hong Kong ve Singapur çarpıcı örneklerdir (bakınız Kutu 1).

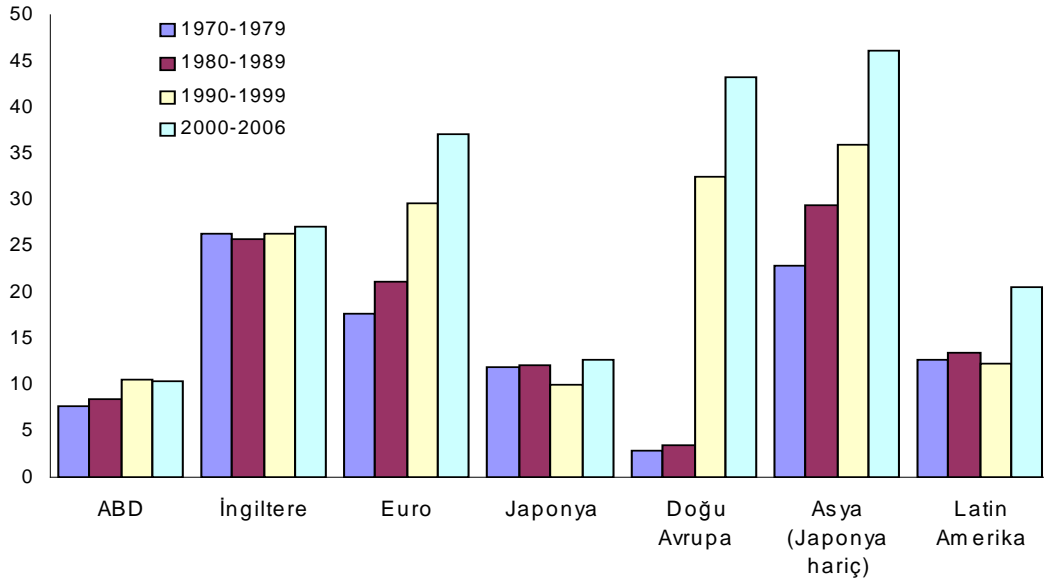
ABD ve Japonya'ya kıyasla daha küçük bir ekonomiye sahip olan İngiltere'nin dış ticaret açıklık oranı yüzde 25'ler civarındadır. Ancak, bu üç ülkenin de dışa açıklık oranlarının 1970'lerden 2000'lere fazla değişmediği görülmektedir. Büyük ekonomisine rağmen, dış ticaret açıklık oranı çok yüksek olan bölgeye en iyi örnek Avro bölgesidir. Bu bölgenin dışa açıklık oranı 1970'lerden 2000'lere hızla artarak yüzde 17,8'den yüzde 37,1'e yükselmiştir. Ancak bu artışta AB entegrasyon sürecinin de önemli etkileri olmuştur. Avrupa Birliği (AB) üyesi olup da Avro'ya dahil olmayan ülkeler ve AB ile serbest ticaret anlaşması yapan bölge ülkeleri Avro bölgesinin dış ticaret hacminin artmasına katkıda bulunmaktadır. Özellikle, 1990'ların sonlarında ve 2000'lerde, günümüzde AB üyesi olan eski Doğu Bloku ülkeleri artan ticaretlerinin önemli bir kısmını Avro bölgesi ülkeleriyle gerçekleştirmektedir. AB'ye yeni üye olan söz konusu ülkelerin Avro bölgesi ile dış ticaret hacmi 2007 yılında 1999 yılına göre üç kat artarak 358 milyar Avro seviyesine ulaşmıştır ve Avro bölgesi dış ticaret hacminin yaklaşık yüzde 12'sini oluşturmaktadır.

Gelişmekte olan ülkeler incelendiğinde ise, bazı bölgelerde ticaretin hızla arttığı görülmektedir. Özellikle iki bölgenin dış ticaret artışı dikkat çekmektedir. İlk olarak yukarıda bahsi geçen Doğu Avrupa ülkelerinin dışa açıklık oranları 1980'lerde yüzde 3,4'den, 1990'larda yüzde 32,4'e ve 2000'lerde yüzde 43,3'e yükselmiştir. 1980'lerin sonu ile 1990'ların başlarında Doğu Bloku'nun yıkılması sonucunda batı ülkelerine yaklaşan ve liberal piyasa ekonomisine geçiş aşamasında olan bu ülkelerde yaşanan iktisadi dönüşüm artan dış ticaret verilerinde gözlenebilmektedir. Kaminski ve Ng (2005) özellikle geçiş döneminde olan Avrupa ülkelerinin, genellikle AB tabanlı üretim ve dağıtım ağına katılarak küresel ekonomiye entegre olmaya çalıştıklarını göstermiştir. Diğer taraftan, Rojec ve Damijan (2008) ise etkinliğin artırılmasını hedefleyen uluslararası firmaların üretimlerini yeni AB üyesi ülkelere kaydırarak dış ticaret artışına katkıda bulduklarını belirtmiştir.

Doğu Avrupa'ya ek olarak, son dönemde hızlı ihracat artışı gösteren ülke gruplarından bir diğeri ise Asya'dır. Japonya dışındaki Asya ülkelerinin dışa açıklık oranı 1970'lerde yüzde 22,9 iken, 2000'li yıllarda yüzde 46,2'ye yükselmiştir. Asya'nın Doğu Avrupa'dan farkı, bu bölgede ticaretin 1970'lerden itibaren ekonomik büyümenin önemli bir kaynağını teşkil etmesidir. Latin Amerika'da ise 1970-1999 döneminde dışa açıklık oranı yüzde 12-13

aralığında hareket ederken, 2000'lerde yüzde 20,6'a yükselmiştir. Son olarak, Afrika'nın dış ticaret açıklık oranının yüzde 28-34 aralığında değiştiği dikkat çekmektedir. Afrika'nın genellikle küçük ekonomilerden oluşması açıklık oranlarının gelişmiş ülkelere kıyasla yüksek olmasının sebebi olarak ortaya çıkmaktadır.

Grafik 1.4: Çeşitli Ülkelerde ve Bölgelerde Dış Açıklık Oranları (1970-2006)



Kaynak: UNSTATS.

KUTU 1.1: Süper Ticaret Ülkeleri

Süper ticaret ülkeleri, özellikle 1990'lı yıllardan itibaren dünya ticaret hacminin hızla artmasıyla ortaya çıkan bir olgudur. İktisat yazınında “süper ticaret ülkeleri” kavramı, ihracatı milli gelirin yüzde 50'sini aşan ülkeler için kullanılmaktadır (Krugman, 1995). 2006 yılı itibarıyla toplam ihracatın GSYİH'ye oranı yüzde 50'nin üzerinde bulunan 8 süper ticaret ülkesi bulunmaktadır (Kutu 1.1 Tablo 1). Süper ticaret ülkeleri kendi içinde homojen bir yapı arz etmemesinden dolayı üç farklı kategoriye ayrılabilir:

1. Küresel ölçekte iş gücü maliyetleri düşük olan ve üretim süreçlerinin son aşamasını gerçekleştiren Asya ülkeleri (Singapur, Hong Kong, Malezya ve Tayland),
2. İş gücü maliyetleri görece düşük olmayan, ancak toplam faktör verimliliği yüksek ve dünyanın en gelişmiş ulaştırma ağına sahip ülkeler (Belçika ve Hollanda),
3. Bölgesel olarak iş gücü maliyetleri düşük olan ve bilişim teknolojilerinde uzmanlaşmış olan ülkeler (İrlanda).

“Asya Kaplanları” olarak da isimlendirilen Singapur, Hong Kong, Malezya ve Tayland, 1970 ve 1980’li yıllardan itibaren sanayi sektörlerinde reform sürecine başlamış ve ihracata dayalı büyüme stratejisini benimsemişlerdir. İhracata dayalı büyüme stratejisini uygulayan bu ülkelerin en önemli ortak özellikleri, başlangıç dönemlerinde yurt içi piyasalarının yeterince gelişmemiş olması ve kişi başına milli gelirlerinin düşük seviyede olmasıdır. Bu ülkelerin süper ticaret ülkelerine dönüşümünün en önemli sebebi, dünyada artık olgusallaşmış bir süreç olan ve dikey iş bölümü olarak da adlandırılan üretim süreçlerinin küresel düzeyde bölünmesidir. Dikey iş bölümü kavramı esas olarak iş gücü maliyetlerinin küresel bazda homojen dağılmamasının getirdiği doğal bir oluşumdur. Özellikle, Asya ülkelerinin imalat sanayine yönelik üretimde iş gücü maliyetleri dünya geneline kıyasla düşüktür. Bu tür bir yapı, büyük sermayeli çok uluslu şirketlerin iş gücü yoğun üretim süreçlerinin önemli bir bölümünü bu ülkelere kaydırması sonucunu doğurmaktadır. Örneğin, dizüstü bilgisayar üretimi dikey iş bölümünü anlatmak için çarpıcı bir örnektir: Dizüstü bilgisayarlar yüksek teknoloji yoğun ürün olarak sınıflandırılmasına rağmen, Asya ülkeleri üretim sürecinin nihai aşaması olan ve iş gücü yoğun özellikli montaj işlemlerini gerçekleştirmekte ve bu bölgeden dünya pazarlarına dağıtımını sağlamaktadır.

Kutu 1.1 Tablo 1: Süper Ticaret Ülkeleri (ihracatın GSYİH içindeki payı, 2006)

Singapur	205,7
Hong Kong	167,5
Malezya	107,8
Belçika	96,0
Çek Cumhuriyeti	67,0
Tayland	62,2
Hollanda	59,1
İrlanda	51,9

Kaynak: UNSTATS.

İkinci kategorideki süper ticaret ülkelerinden olan Belçika ve Hollanda’nın yapısı söz konusu Asya ülkelerinden farklılık arz etmektedir. Belçika ve Hollanda dünyanın en gelişmiş ulaştırma ağına sahip ülkelerdir. Kanallar, limanlar ve demiryolları bu ülkelerin diğer Avrupa ülkeleri pazarları ile kolayca bütünleşmesini sağlamaktadır. Diğer taraftan, gelişmiş ulaşım ağına bağlı olarak Fransa ve Almanya’nın bazı üretim süreçlerini bu bölgelerden sağlaması da Belçika ve Hollanda’yı Avrupa’nın süper ticaret ülkeleri durumuna getirmiştir.

İrlanda'nın iş gücü maliyetleri Asya ülkelerinden yüksek olmasına rağmen, Avrupa standartlarının altında yer almaktadır. Bu çerçevede, Asya ülkelerinin dikey iş bölümü anlamında küresel düzeyde oynadığı rolü, İrlanda bölgesel düzeyde (Avrupa) oynamaktadır (Krugman, 1995). Ayrıca, İrlanda'nın bilişim teknolojilerinde uzmanlaşması bu ülkeyi süper ticaret ülkesi yapan diğer önemli bir etkidir.

1.1.2 Sermaye Hareketleri

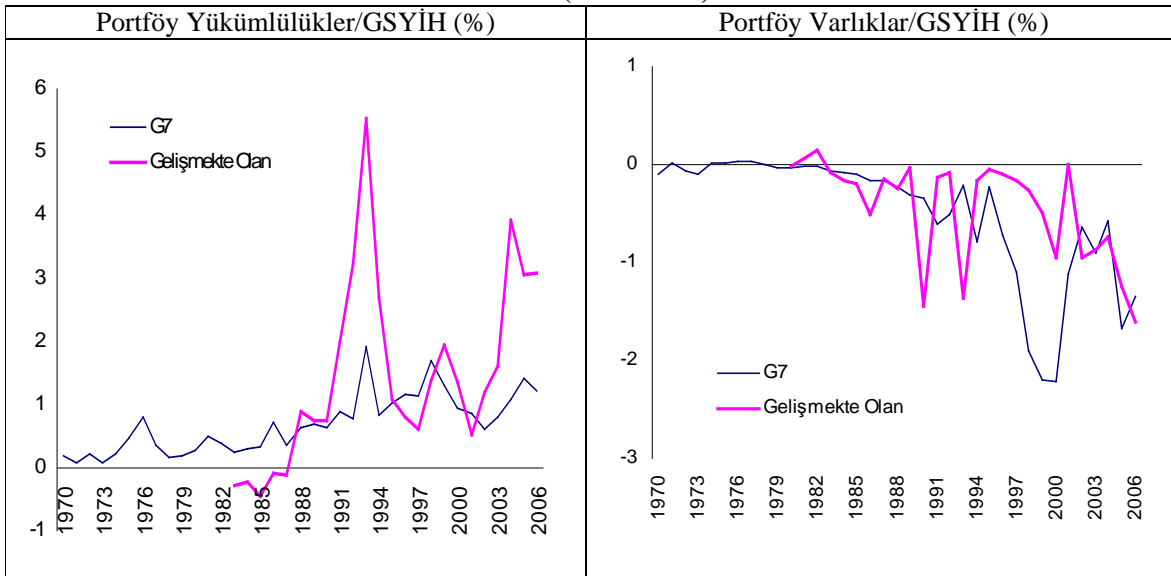
Mal ve hizmet hareketlerinin yanısıra, faktör hareketlerinin gelişimi de uluslararası ticaretin eğilimini belirlemede önem arz etmektedir. Faktör hareketlerinin bir bölümünü temsil eden uluslararası sermaye hareketlerinin son dönemlerdeki artış oranı, uluslararası mal hareketlerinden çok daha hızlı gerçekleşmiştir. Sermaye hareketleri genel olarak FDI, portföy yatırımları ile kısa ve uzun vadeli krediler olmak üzere üç ayrı grupta raporlanmaktadır. Bu bölümde, FDI ve portföy yatırımlarının gelişimi özetlenecek, FDI yatırımlarını belirleyen faktörler ve bu yatırımlar ile ihracat arasındaki ilişki daha detaylı olarak incelenecektir.

Dünya mal ticareti İkinci Dünya Savaşı'nın sonrasında yukarı yönlü ivmelenmiştir. Faktör hareketlerinde benzer bir gelişme ancak 1980'lerin ortalarından sonra başlamıştır. Bir diğer ifadeyle, mal ticaretinde serbestleşme sürecini takiben sermaye hareketleri önündeki kısıtlar azaltılmıştır. Finansal serbestleşme akımının özellikle Bretton Woods sabit döviz kuru sisteminin terk edilmişinden bu yana gelişmekte olan ülkeleride içine alacak şekilde yayılması ve bilgi teknolojilerinde yaşanan devrim niteliğindeki ilerlemeler, uluslararası alanda finansal araçların çeşitlenmesine ve işlem hacimlerinin büyük oranda artmasına sebep olmuştur. Örneğin, 1977 yılında dünyada toplam dış ticaret hacmi yıllık bazda 1,3 trilyon ABD doları, toplam günlük döviz işlem hacmi 20 milyar ABD doları iken (Akdiş, 2001); 2005 yılında dünya ticaret hacmi WTO kayıtlarına göre 16 kat artarak 21,2 trilyon ABD dolarına, günlük döviz işlem hacmi ise Uluslararası Ödemeler Bankası (Bank for International Settlements - BIS) tahminlerine göre yaklaşık 150 kat artarak 3 trilyon ABD dolarına ulaşmıştır. Ödemeler dengesi hesapları içinde yer alan portföy hareketlerine ait varlık ve yükümlülük kalemleri[§], gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkelerde 1970'lerden itibaren artış eğilimi içindedir

[§] Portföy yatırımları menkul kıymet alımlarını içermektedir ve genellikle devlet ya da özel sektör bono, tahvil, hisse senedi ve diğer para piyasası enstrümanlarını kapsamaktadır. Ödemeler dengesi metodolojisi çerçevesinde, portföy varlıkları yerleşiklerin yurt dışında yerleşiklerden alacak artışlarını ve/veya borç azalışını, portföy yükümlülükleri ise yerleşiklerin yurt dışında yerleşiklerden alacak azalışını ve/veya borç artışını göstermektedir (Türkiye uygulaması ile ilgili daha fazla bilgi için bakınız: TCMB Ödemeler Dengesi İstatistikleri Tanım ve Türkiye Uygulaması, <http://www.tcmb.gov.tr>).

(Grafik 1.5). Portföy girişlerini gösteren yükümlülük hareketleri gelişmiş ülkelerde (G7) 1970'lerin başında milli gelirin yaklaşık yüzde 0,1'ini oluştururken, 2006 yılında yüzde 1,2'ye çıkmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde ise bu artış daha yüksek oranda olmuştur. Sermaye hareketlerinin serbestleşmeye başladığı 1980'lerin ortalarında hemen hemen hiç gerçekleşmeyen portföy girişleri, 2006 yılında milli gelirin yüzde 3'üne ulaşmıştır. Daha dalgalı bir seyir izlese de benzer bir hareketi portföy çıkışlarında da gözlemlemek mümkündür. Nitekim, portföy çıkışlarının milli gelire oranı 2006 yılında G7 ülkelerinde yüzde 1,3'e ulaşırken, gelişmekte olan ülkelerde yüzde 1,6'ya yükselmiştir.

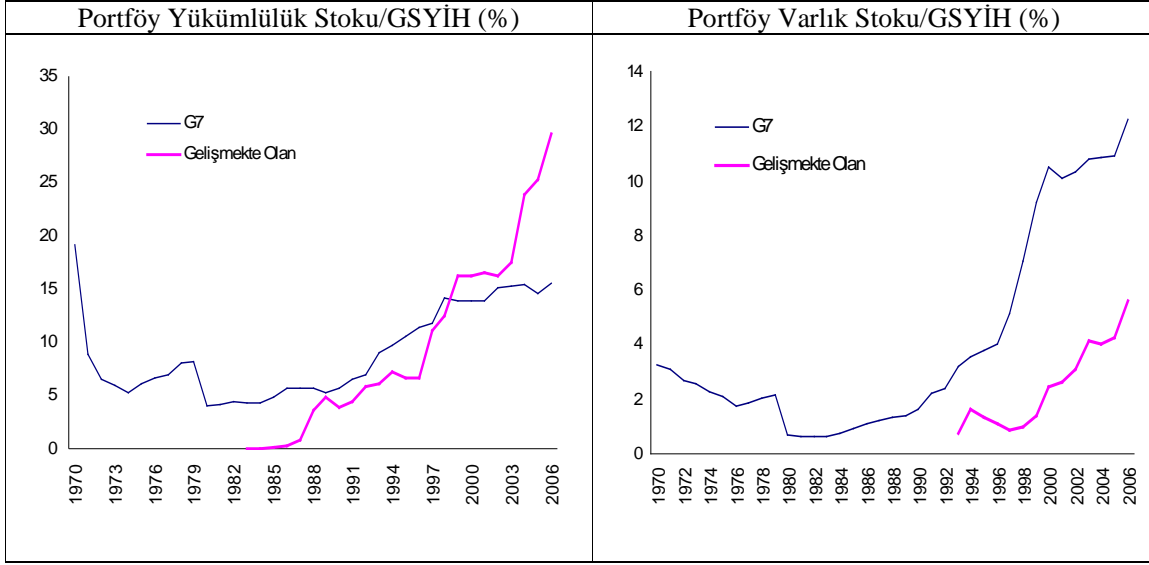
Grafik 1.5: Ödemeler Dengesi Portföy Varlık ve Yükümlülük Hareketlerinin GSYİH'ye Oranı (1970-2006)



Kaynak: Milli gelir istatistikleri OECD, ödemeler dengesi istatistikleri IMF kaynaklıdır.

Portföy varlık ve yükümlülük stok değerlerinin GSYİH oranları incelendiğinde, G7 ülkelerinde 1980'lerin başlarında milli gelirin sırasıyla yüzde 5'i ve yüzde 1'i civarında olan portföy yükümlülük ve varlık stoklarının, 2006 yılında sırasıyla yüzde 15 ve yüzde 12 seviyelerine yükseldiği gözlenmiştir (Grafik 1.6). Gelişmekte olan ülkelerin portföy stok değerlerindeki artışlar ise daha çarpıcıdır. 1980'lerin ortalarında hemen hemen sıfır seviyesinde olan yükümlülük ve varlık stokları, 2006 yılında sırasıyla milli gelirin yüzde 30'una ve yüzde 6'sına ulaşmıştır. Gelişmekte olan ülkelerin portföy yükümlülüklerinin varlıklarından hızlı artması, net uluslararası yatırım pozisyonundaki bozulmayı da göstermektedir.

Grafik 1.6: Ödemeler Dengesi Portföy Varlık ve Yükümlülük Stoklarının GSYİH'ye Oranı (1970-2006)

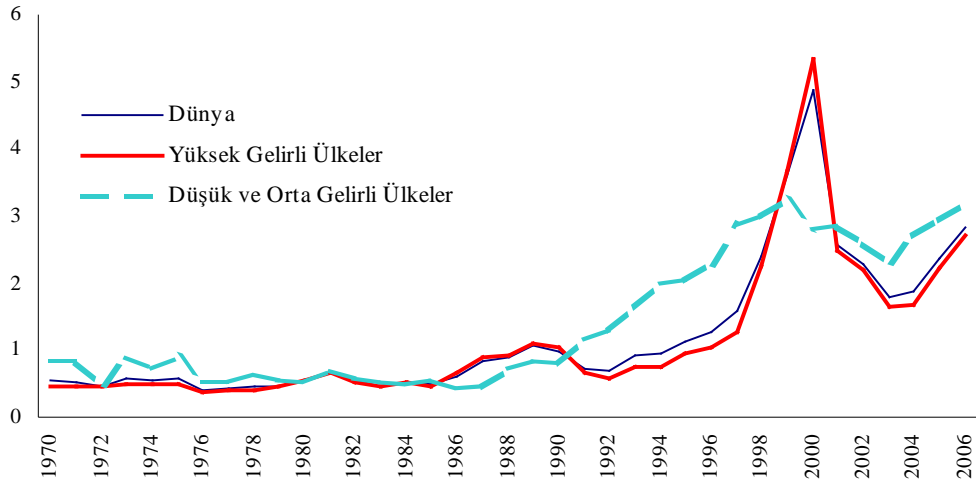


Kaynak: Milli gelir istatistikleri OECD, ödemeler dengesi istatistikleri IMF kaynaklıdır.

Söz konusu gelişmeler, iktisat yazınında yer alan çalışmalara da konu olmuştur. Nitekim, 1960'lı yıllara kadar çok uluslu şirketler konu edilmezken, FDI yatırımları da portföy yatırımları gibi getiri farklarından dolayı bir ülkeden diğerine hareket eden fiziki sermaye olarak algılanmıştır (bakınız Kutu 1.2). FDI üzerine ilk özgün çalışmalardan Hymen (1960)'da, FDI'ların portföy yatırımlarından ayrılarak farklı faktörlerden etkilendikleri tartışılmaktadır. Takip eden yıllarda FDI'lar üzerine birçok çalışma yapılmış ve bu yatırımları belirleyen çeşitli faktörler incelenmiştir. Uluslararası rekabetin ve tüketici talep yapısının değişmesi, teknolojik gelişme ve taşımacılık maliyetlerinin azalması gibi faktörler, üretim süreçlerini temelden değiştirerek mal ticareti ile faktör hareketleri arasındaki klasik anlayıştan uzaklaşılmasına neden olmuştur. Günümüzde faktör hareketlerinin önemli bir kısmının getiri farklarından ziyade yukarıda bahsedilen gelişmelerden kaynaklandığı düşünülmektedir.** Faktör hareketlerini mal ticareti ile ilişkilendiren Mundell (1957)'ye göre ise, ülkelerarası mal ticareti ile faktör hareketleri arasında bir ikame ilişkisi mevcut olup, ticaretin bir grup mal için artması diğerleri için azalmasını gerektirmektedir.

** Bu konu daha sonra detaylı bir şekilde incelenecektir.

Grafik 1.7: Doğrudan Yatırımların Gelire Oranı (1970-2005)*



*: Yüksek gelir grubu gelişmiş ülkeler, orta ve düşük gelir grubu gelişmekte olan ülkeler şeklinde yorumlanmaktadır.
Kaynak: WB, World Development Indicators.

Porftöy hareketlerinin tersine, FDI'lar 1980'lerin sonuna kadar dünya ekonomisinde önemli bir yere sahip olamamıştır ve bu tarihe kadar dünya gelirininde ancak yüzde 0,6'sına ulaşmaktadır (Grafik 1.7). Ayrıca, bu oran yüksek gelir grubundaki ülkeler ile diğerleri arasında pek farklılık göstermemektedir. 1980'lerin sonlarından itibaren FDI'ların dünya gelirinine oranı artmaya başlamış ve 2000 yılında yüzde 5 seviyesine kadar yükselmiştir. 2000-2004 döneminde hızlı bir düşüş yaşayan FDI girişlerinde, 2004 yılından itibaren tekrar yukarı yönlü bir ivmelenmenin başladığı dikkat çekmektedir.

FDI hareketlerine ilişkin dikkati çeken ilk nokta, 1999 ve 2000 yıllarında FDI'ların hızla yükselmesi ve sonrasında tekrar azalarak 1999 yılı öncesi eğilimine geri dönmesidir (Grafik 1.7). UNCTAD'ın 2002 yılı Dünya Yatırım Raporu'na göre, FDI'ların bu dönemde ani artışının temel nedeni, gelişmiş ülkelerde hızlı ekonomik büyümenin sonucu olarak büyük boyutta firma birleşme ve satınalmaların (mergers and acquisitions) yaşanmasıdır. Hisse senedi fiyatlarının artışı da bu eğilime destek olmuştur. Büyük çaplı birleşme ve devralmaların sona ermesi, gelişmiş ekonomilerin durgunluğa girmeleri ve hisse senedi piyasalarının gerilemeye başlaması ile birlikte FDI'ların milli gelir içindeki payı tekrar normal seviyelerine gerilemiştir. Bir diğer dikkat çeken nokta ise; FDI girişlerindeki yukarı yönlü ivmelenmenin 1980'lerde önce gelişmiş ülkeler arasında başlaması ve daha sonra gelişmekte olan ülkelerde gözlenmesidir.

Klasik ticaret teorisi, faktör hareketlerini mal ticaretinin bir parçası olarak yorumlamaktadır. Bir diğer ifadeyle, mal ticareti ülkelerin göreceli faktör bolluğundan kaynaklanmakta, bir ülke göreceli olarak fazla sahip olduğu faktörün yoğun kullanıldığı ürünü ihraç ederken diğerini ithal etmektedir (Heckscher-Ohlin Teorisi). Bu teorinin bir diğer yorumuna göre ise, ülkeler mal ticareti sayesinde aslında dolaylı olarak faktör alış verişi de yapmaktadır. Bu nedenle Mundell (1957) çerçevesinde, mal ve faktör ticareti birbirlerinin ikamesi olmaktadır. Bu klasik ticaret teorisine göre, faktör ticaretinin, dolaylı yoldan mal ticaretinin, sebebi ülkeler arasındaki faktör getirilerinin farklı olmasıdır. Malların ucuz oldukları ülkeden pahalı olana doğru hareket etmesine benzer şekilde, faktörlerin de düşük getiri sağladıkları ülkeden yüksek getiri veren ülkeye hareket etmeleri beklenmektedir. Ancak, incelenen veriler, dünya FDI hareketlerinin önemli bir bölümünün benzer faktör bolluğuna sahip gelişmiş ülkeler arasında olduğunu, dolayısıyla FDI hareketlerinin klasik teorinin dışındaki sebeplerden kaynaklandığına işaret etmektedir. Bugün, modern ticaret teorileri uluslararası sermaye hareketlerini açıklarken birçok farklı nedeni de ön plana çıkarmaktadır (bakınız Kutu 1.2).

KUTU 1.2: FDI: Belirleyicileri ve Çeşitleri

1960'lara kadar çok uluslu şirketler iktisat yazınında yer bulamamış, doğrudan yatırımlar, fiziki sermayenin getiri farklarından dolayı bir ülkeden diğer ülkeye hareket etmesi olarak algılanmıştır. Hymen (1960), FDI üzerine yapılan ilk çalışmalardan birisidir. Bu çalışmada, FDI'ların portföy yatırımlarından farkları ortaya konularak, FDI'ların farklı faktörlerden etkilendiği savunulmuştur. Bu çalışmayı takiben, FDI'lar üzerine birçok çalışma yapılmış ve FDI'ları belirleyen çeşitli faktörler iktisat yazınında yer almaya başlamıştır. Wong (1997) bu faktörleri şu şekilde sınıflandırmaktadır:

1. Mülkiyet Avantajları

Firmaya özgü spesifik avantajlar olması durumunda, şirketler sahip olunan rekabet koşulları altında bu avantajları korumak için çeşitli stratejiler uygulamaktadır. Bu çerçevede, bulunan rekabet koşulları ve sahip olunan avantajların niteliği firmaların doğrudan yatırım kararlarını etkilemektedir. Bu avantajlar teknoloji, tüketici tarafından tanınma, piyasa ve girdi avantajları olarak sıralanabilir. Teknoloji, firma için kamu malı (public good) özelliğine sahip olup, bir defa bu teknolojinin yaratılması halinde, aynı teknolojinin bu firmanın gerek kendi ülkesinde

gerekse başka ülkelerde kuracağı diğer fabrikalarında kolayca kullanılabilir. Bu teknolojiye sahip olmayan şirketlerin ise rekabet güçlerini korumalarının yolu benzer ya da daha üstün bir teknoloji seviyesine erişmelerine bağlı olmaktadır. Markalaşma gibi tüketici tarafından tanınma avantajları ise genelde aynı firmanın diğer ürünlerine yayılabilmekte ve coğrafi olarak diğer ülkelere taşınabilmektedir. Başka bir ülkede yatırım yapmayı düşünen çok uluslu şirketler için, daha önce geliştirdikleri markalar, yeni piyasalarda da önemli bir avantaj sağlamaktadır. Piyasa avantajları ise spesifik bir piyasada tüketici davranışlarından yasal düzenlemelere ilişkin bilgi düzeyine kadar uzanmaktadır. Bu tarz avantajlar çok uluslu şirketler aleyhine yerel firmalar lehine işlemektedir. Girdi avantajları ise faaliyet gösterilen sektöre ilişkin ham madde ve ara malı girdi kullanımında sahip olunan gerek yasal gerek mülkiyetten kaynaklı avantajları kapsamaktadır. Belirli bir ürünün üretiminde uzmanlaşmış, deneyimli ve nitelikli iş gücüne sahip olmak bu tür avantajlar içerisine girebilmektedir. Genellikle bu tür avantajlar firmaların başka ülkede yapacakları yatırımlara da taşınabilmektedirler. Yukarıda bahsedilen avantajlara sahip firmalar artan rekabet koşulları altında, sahip oldukları üstünlükleri diğer ülkelerde yapacakları yatırımlara yansıtmak isteyebilmektedir. Firmalar açısından karar alma sürecinde belirleyici olan temel faktör ise bu avantajların hangi oranda diğer ülkelerde yapılacak yatırımlar için de geçerli olacaktır.

2. Piyasa Gücü ve Doğrudan Yatırımlar

Firma teorisinde, doğrudan yatırımlar firmaların tekel güçlerini artırma stratejilerinin bir parçası olarak da tartışılmaktadır. Çok uluslu şirketler gerek satın almalar gerekse de birleşmelerle uluslararası piyasalardaki pozisyonlarını güçlendirmek isteyebilir. Diğer taraftan, genişleyen bir piyasada çok uluslu şirketler doğrudan yatırımlar yoluyla yerel şirketlerin piyasaya girişlerini de engellemeye çalışabilmektedir.

3. Tarife Atlayan Doğrudan Yatırımlar (Tariff Jumping FDI)

Yüksek gümrük tarifeleri de doğrudan yatırımları teşvik edebilmektedir. Klasik uluslararası iktisat teorisine göre sermayenin gümrük vergilerindeki artıştan dolayı bir ülkeye gidebilmesi için vergi artışlarının sermaye yoğun malların o ülkedeki fiyatlarını artırması gerekmektedir. Sermaye yoğun malların göreceli fiyatlarının artması ise çok uluslu şirketler açısından ihracat yapmak yerine doğrudan hedef pazarda üretim yapılmasını cazip hale getirmektedir.

4. “Quid Pro Quo” Yatırımlar

Bu tür yatırımlarda tarife ve tarife dışı engellerin varlığından ziyade, bu tür kısıtlamaların konacağına yönelik tehditler etkili olmaktadır. Bu tür engellerin uygulanması öncesinde, çok uluslu şirketler koruma uygulamaya hazırlanan ülkelerin piyasalarına doğrudan yatırımlar aracılığıyla girmektedir. Bu tür yatırımlara en çarpıcı örnek, 1980’lerde Japon otomobil üreticilerinin ABD tarafından otomobil ticaretine konacağı söylenen kısıtlar öncesinde kendiliğinden ihracatları üzerine miktar kısıtlaması koyarak ABD piyasasına yönelik üretimlerini bu ülkelere kaydırmasıdır (Wong, 1989).

5. Doğrudan Yatırımlar ve İhracat Arasındaki İlişki

Çok uluslu şirketler belirli bir piyasaya yönelik üretim yapmak istediklerinde bir birini dışlayabilen iki karardan birini seçmek zorunda kalabilirler. Bu şirketler, piyasasına girmek istedikleri ülkeye ya ihracat yoluyla ya da üretimlerini bu ülkede gerçekleştirerek giriş yapabilir. Bu iki seçenek arasındaki karar ise bu iki alternatifin şirkete maliyetlerine bağlı olarak değişmektedir. Bu konuya daha sonra dikey ve yatay FDI tartışması çerçevesinde değinilecektir.

6. Doğrudan Yatırımlar ve Lisans Satışı: İçselleştirme Teorisi

Çok uluslu şirketler sadece doğrudan üretim veya ihracat yoluyla değil; lisans satışı yoluyla da bir ülkenin pazarına yönelik üretim gerçekleştirebilir. Bu teoriye göre, şirketler lisans yoluyla teknolojinin satılmasını çok yüksek işlem maliyetlerinden dolayı tercih etmeyebilir. Bu işlem maliyetlerine teknoloji satışı sonunda üretilen teknolojinin bir şekilde rakip firmanın eline geçmesinin yaratacağı ekonomik zararlar da eklenebilir. Bu durumda çok uluslu şirketler lisans satışı yerine doğrudan yatırımları tercih etmektedir. Dolayısıyla, çok uluslu şirketler geliştirdikleri teknolojiyi dışarıya satmayarak şirket içinde içselleştirmektedir.

7. Hizmet Sektörüne Doğrudan Yatırımlar

Burada değinilmesi gereken konulardan bir diğeri ise hizmet sektöründeki doğrudan yatırımlardır. Genel olarak hizmet sektörü dış ticarete konu olmayan mallar statüsünde kabul edildiğinden, bu sektörde faaliyet gösteren firmalar için ihracat yolu ile ticaret bir alternatif olmamaktadır. Bu sektörde üretilen ürünün tüketiciye bizzat bulunduğu ülkeye giderek sunulma zorunluluğu iç piyasa büyüklüğü ile bu tarz FDI’lar arasında doğrudan bir ilişkinin var olmasına sebep olmaktadır. Kostad ve Villanger (2004) bu sektördeki FDI’ların daha çok piyasa arayışı güdüsünden kaynaklandığını ve ticarete açıklık oranı gibi değişkenlerden

etkilenmediğini belirtmektedir. Bu yatırımları daha çok kurumsal yapının kalitesi, politik riskler ve demokrasinin yerleşmiş olması gibi faktörlerin belirlediğini belirtmektedir. Benzer sonuca Harms ve Ursprung (2002) ve Busse (2003) çalışmaları da ulaşmaktadır. İktisat yazınında fazla yer bulamasa da, 2001 yılında hizmet sektöründeki FDI'ların toplam FDI'lara oranı % 55 seviyesindedir (UNCTAD, 2003). UNCTAD (2006) tarafından uluslararası FDI göstergeleri arasında gösterilen birleşme ve satınalma rakamları 2005 yılında gerçekleşen işlemlerin % 64'ünün hizmetler sektöründe gerçekleştiğini göstermektedir.

FDI Çeşitleri

Shatz ve Venables (2000) FDI'ları yapılarındaki temel farklılıktan dolayı “dikey” ve “yatay” FDI olarak iki gruba ayırmaktadır. Bu çeşit bir sınıflamada yatay FDI temelde çokuluslu şirketlerin yatırım yaptıkları ülkenin piyasasına üretimi amaçlarken, dikey FDI düşük girdi maliyetlerinden faydalanarak toplam üretim maliyetlerini düşürmeyi amaçlamaktadır. Teorik olarak FDI'ları bu şekilde incelemek ekonomik analizlerde kolaylık sağlasa da bazı FDI'lar için bu iki saik de birbirine karışabilmektedir. Örneğin, yurt içinde üretim yapan yabancı bir otomobil firması üretiminin bir kısmını yurt dışı piyasalara, geri kalanını ise yurt içi talebe yönelik yapabilmektedir.

Yatay FDI yatırımlarında çokuluslu şirketler kendi ülkelerinde bulunan fabrikalarının bir benzerini piyasasına girmek istedikleri ülkeye kurmaktadır. Burada yapılan üretim iç talebe yönelik olarak yapıldığından, bu tür yatırımlar genellikle o şirketin ihracatını azaltmaktadır. Yüksek gümrük tarifelerinin, tarife dışı engellerin ve taşımacılık maliyetlerinin bu bağlamda bu tarz yatırımları daha cazip kıldıkları ve bir anlamda “tarife atlayan FDI” benzeri bir yapı ürettiği düşünülebilir. Dikey FDI'lar ise üretim süreçlerinin bölünüp her bir sürecin başka ülkede yapılması ile ilgili bir iş bölümüne yönelik süreci yansıtmaktadır. Bu bağlamda, ticaret üzerine konulan engellerin azaltılması ve taşımacılık maliyetlerinin düşürülmesi bu tarz yatırımları artırmaktadır.

1980'lerin ortalarına kadar mal ticaretinin göreceli olarak liberalize edilmesine karşın, faktör hareketlerinin yaygın olamamasının önemli bir nedeni de, ilgili dönemde, GATT/WTO ve benzeri kuruluşlarca yapılan düzenlemelerde mal ticaretinin serbestleştirilmesinin ön planda tutulmasıdır. Bir diğer neden ise, İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde, ithal ikameci

politikalarından ihracata dayalı büyüme politikasına geçen ülke sayısındaki artıştır. Bu dönemde gerek akademik çevrede gerekse de politik karar alıcılar arasında yaygın olan görüş, dış açılırken sermaye hareketlerine nazaran öncelikle mal ticaretinin serbestleştirilmesi gerektiğidir.

1.2. Yeni Gelişmeler

Önceki bölümde, mal ve faktör hareketlerinin zaman içindeki eğilimi incelenmiştir. Uzun dönemli veriler, mal ticaretinin Krugman (1995)'de bahsedildiği şekilde, 19. yüzyılın sonları ile 20. yüzyılın başlarında önemli bir boyuta ulaştığını göstermektedir. Ancak, günümüz dünya ticaretinin yapısı ve belirleyicileri ile dünya savaşları öncesi dönemdeki belirleyicileri arasında farklılıklar vardır. Poon (1997), 1990'larda bölgesel ticaretin, 1965'lerde olduğu gibi geçmişten gelen tarihi ve koloni bağlarından ziyade coğrafi-ekonomik ilişkilere bağlı olarak geliştiğini ve söz konusu faktörlerin dünya ekonomisinin entegrasyonunu daha iyi ifade ettiğini belirtmiştir. Bu çerçevede, bu kısımda özellikle 1970'lerden sonra dünya ticaretinde gözlenen ve sürmekte olan yeni eğilimler tartışılacaktır.

1.2.1 Artan Endüstri İçi Ticaret

Endüstri içi ticaret kısaca bir ülkenin aynı ticari kategorideki malı hem ihraç hem de ithal etmesi olarak tanımlanmaktadır. Yazında IIT endeksi Grubel-Lloyd endeksi şeklinde aşağıdaki formüle göre hesaplanmaktadır.^{††}

$$IIT_i = 1 - \frac{\sum_i |X_{ij} - M_{ij}|}{\sum_i (X_{ij} + M_{ij})} \quad (1.1)$$

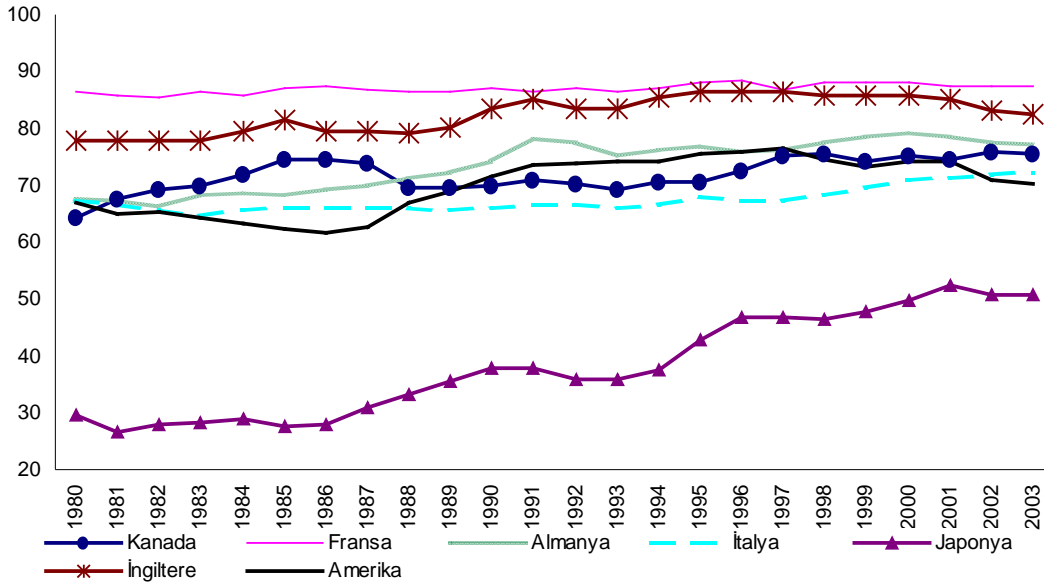
Bu formülde X_{ij} ve M_{ij} sırasıyla j ülkesinin i malı ihracatı ve ithalatını göstermektedir. Formülün kesirli kısmında pay, bir ülkeninin ürünler bazında dış ticaret dengesini mutlak değer olarak toplamını gösterirken paydadaki kısım toplam ticaret hacmini ölçmektedir. Bir ülkenin ihraç ettiği ürünler ile ithal ettikleri farklı mal gruplarında ise bu kesirin pay kısmı artacağından kesirin tamamı büyüyecek ve bu da IIT endeksini düşürecektir. Aynı sebepten

^{††} Grubel-Lloyd endeksi ile hesaplanmış IIT endeksleri, üretim unsurları piyasalarındaki gelişmeleri dikkate almamasından dolayı, toplam dış ticaret dinamiklerinin ölçülmesinde eksik bilgi içerdiği yönünde eleştirilmektedir. Dixon ve Menon (1995) teorik olarak, söz konusu eleştirinin geçerli olmasına rağmen, ampirik olarak desteklenmediğine işaret etmektedir.

dolayı söz konusu ülkenin ihracat yaptığı ürünler ile ithal ettiği ürünler benzer mal kategorilerinden ise IIT endeksi artacaktır.

Krugman'ın da vurguladığı üzere, 19. ve 20. yüzyılın başlarında ticarete konu olan mallar daha çok standart, tek tip ürünlerdir. Bir diğer ifadeyle, bir ülke diğer ülkeye pamuk ihraç ederken, karşılığında kumaş ithal edebilmektedir. Bu dönemde ticarete konu olan mallar arasında farklılaşmaya (product differentiation) ihtiyaç duyulmamıştır. Ancak, günümüzde tüketiciler farklı ülkelerden benzer ürünleri tercih etmektedirler. Örneğin, Japon tüketiciler ABD malı GM marka otomobil, Amerikalı tüketiciler ise Japon malı Toyota marka otomobil kullanmayı tercih edebilmektedir. Bir anlamda ABD ve Japonya otomotiv ürünlerinin aynı anda hem ihracatını hem de ithalatını gerçekleştirebilmektedir. Üreticilerin değişen rekabet koşulları içinde kendi mallarını diğerlerinden farklılaştırarak piyasaya sürmesinin söz konusu ticaretin gelişmesinde etkili olduğu düşünülmektedir. İkinci Dünya Savaşı sonrasında ticarete görülen artışların önemli bir kısmı IIT ticareti şeklinde gerçekleşmiştir. Schmitt ve Yu (2001) endüstri içi ticaretin artmasının dünya dış ticaret hacminin artış hızı ile dünya üretiminin artış hızı arasındaki kayda değer farkı açıklamada önemli bir rolü olduğunu göstermiştir. Diğer taraftan, Harrigan (1994), ölçek ekonomilerinin olduğu sektörlerde endüstri içi ticaretin arttığını ve bunun sonucu olarak söz konusu sektörlerdeki dış ticaret hacminin artış gösterdiğini belirtmiştir.

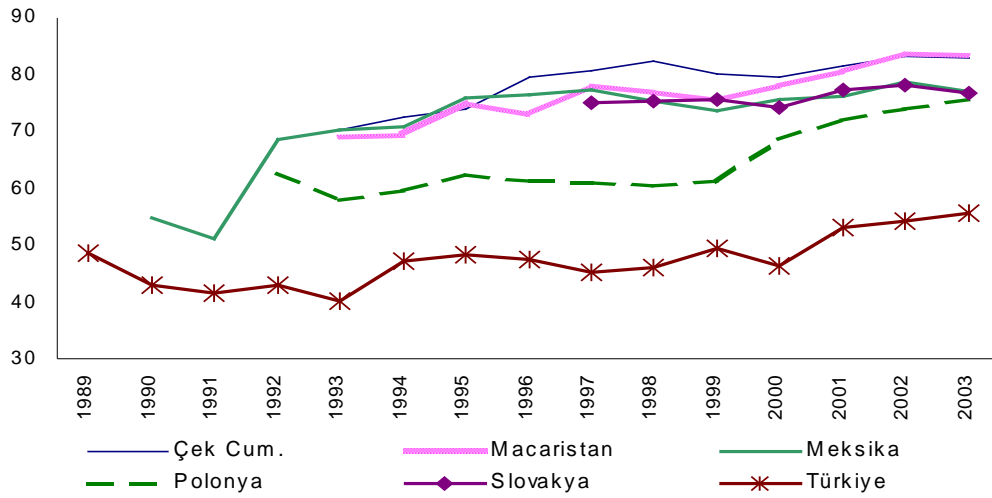
Grafik 1.8: Seçilmiş Gelişmiş Ülkelerde İmalat Sanayi IIT Endeksi (1980-2003)



Kaynak: OECD.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı'ndan (OECD) elde edilen 1980-2003 dönemine ait veriler, gelişmiş ülkelerde (G7) IIT endeksinin 1980'lerde yüksek oranlara ulaşmış, bu yıldan itibaren 2003 yılına kadar düşük oranlı da olsa arttığını göstermektedir (Grafik 1.8). Fransa ve Japonya'nın genel eğilime istisna teşkil ettiklerini belirtmek gerekmektedir. Fransa'nın IIT endeksi 1980'lere göre fazla değişmeden, yüzde 86-88 aralığında seyrederken, Japonya'nın IIT endeksi 1980'lerin başındaki yüzde 25'lik seviyesinden, 2000'lerde yüzde 50'lere kadar yükselmiştir.

Grafik 1.9: Seçilmiş Gelişmekte Olan Ülkelerde İmalat Sanayi IIT Endeksi (1989-2003)



Kaynak: OECD.

Aynı veri kaynağında, söz konusu veriler gelişmekte olan ülkeler için 1989-2003 dönemini kapsayacak şekilde mevcuttur. 1990'lı yılların başında gelişmekte olan ülkelere IIT seviyesi gelişmiş ülkelere oranla çok daha düşük olup, 1990'lı yıllarla birlikte hızla artmaya başlamıştır (Grafik 1.9). Türkiye'nin IIT'sinin bu analizde kullanılan diğer gelişmekte olan ülkelere göre daha düşük olduğu dikkat çekmektedir. Türkiye'nin 1990'ların başlarında yüzde 40'larda seyreden IIT endeksi 2000'li yıllarda yüzde 50'nin üzerine ancak çıkmıştır.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere IIT artışlarının arkasında farklı sebeplerin olduğu düşünülmektedir. Bu noktada, IIT artışının benzer ürünlerin ticaretinden mi yoksa aynı ürünün farklı üretim aşamasında bulunan parçalarının sınırlararası dolaşımından mı kaynaklandığı sorusu önem kazanmaktadır. Diğer bir ifadeyle, IIT artışlarının talep kaynaklı mı yoksa arz kaynaklı mı olduğu sorusunun cevabı önemli olmaktadır. Gelişmiş ülkeler

arasında aynı tüketici ürününün farklı çeşitlerinin alınıp satması bu ülkelerin IIT ticaretini arttırmaktadır. Bu bağlamda Linder Hipotezi'nde^{††} varsayıldığı üzere, benzer gelir seviyesine sahip ülkelerin birbirleri ile ticaretinin talep kaynaklı IIT artışını desteklemesi beklenmektedir. Ancak, gelişmekte olan ülkeler için söz konusu açıklamanın yeterli olmayabileceği, bu ülkelerde IIT artışının daha çok arz kaynaklı olabileceği düşünülmektedir. Özellikle gelişmiş ülkelere bazı firmaların çeşitli sebeplerden dolayı FDI yatırımlarını geliştirmekte olan ülkelere kaydırmaları veya şirketlerin belli mal veya hizmetleri ülke dışındaki taşeronlar ya da tedarikçilerden temin etmeye yönelmeleri, IIT'nin bu ülkelerde de artma sebeplerinin başında yer almaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde nitelikli olmayan iş gücü maliyetlerinin ve vergilerin düşük olması ve yasal düzenlemelerin bu ülkelerde daha gevşek uygulanması (hava kirliliğini engellemeye yönelik düzenlemeler vb...) FDI yatırımlarının neden bu ülkelere yöneldiğini açıklayabilmektedir (Bellak, Leibrecht, ve Stehrer, 2008). Bu çerçevede, kârını en çoklayan firmalar üretim süreçlerinin bir kısmını (özellikle emek yoğun kısımlarını) geliştirmekte olan ülkelere kaydırabilmekte, ancak buna karşın aynı ürünün daha nitelikli iş gücü isteyen tasarım ve araştırma-geliştirme gibi teknoloji yoğun kısımlarını kendi ülkelerinde gerçekleştirebilmektedirler. Dolayısıyla, geliştirmekte olan ülkelerin aynı mal kategorisinden hem ithalatı hem de ihracatı, diğer bir deyişle, IIT'si artmaktadır. Özellikle üretim süreçlerinin farklı faktör yoğunluğuna göre zaman ve mekan olarak bölünebildiği yüksek teknoloji yoğun ürünlerde, geliştirmekte olan ülkelerin IIT'sinin ciddi oranlarda arttığı vurgulanmaktadır (Zhang ve Markusen, 1999; Shatz ve Venables, 2000; Gauler ve diğerleri, 2007). Rojec ve Damijan (2008) eski Avrupa Birliği üyelerinden yeni üyelere üretim amaçlı giden FDI'nı özellikle yüksek teknoloji yoğun malların en alt seviyede olanları ile orta teknoloji yoğun mallar üretimini bu ülkelere kaydardıklarını, düşük teknoloji yoğun malların üretimini ise Avrupa Birliği dışında kalan ülkelere gönderdiklerini belirtmektedir.

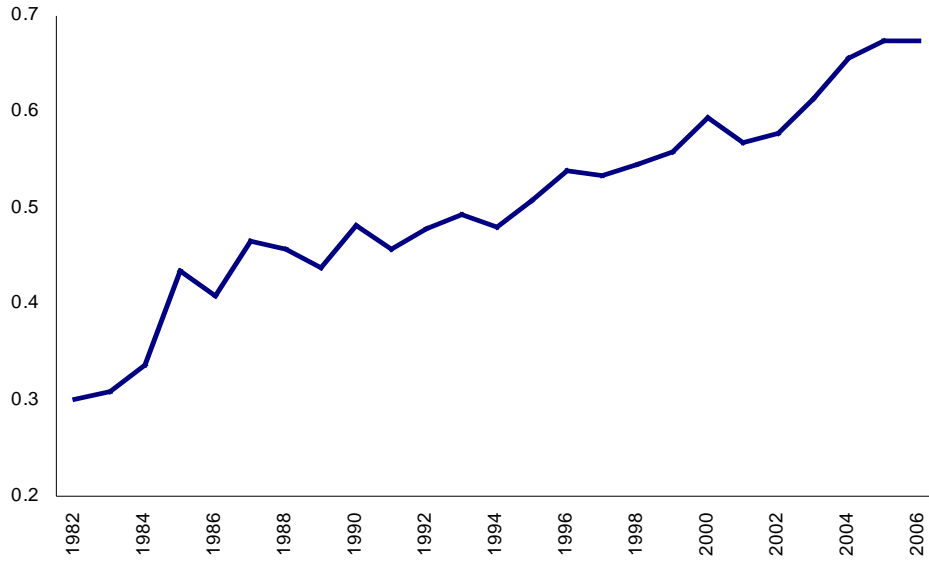
KUTU 1.3: Türkiye'nin Dış Ticaret Dengesine Göre Uyarlanmış IIT Endeksi (1982-2006)

Grubel-Llyody tarzı IIT endeksleri bir ülkenin dış ticaretinin dengede olmaması durumunda olması gereken değerinden saparak yanlı (biased) sonuçlar vermektedir. Dış ticaret açığı olan

^{††} Linder Hipotezi'nde ürünler kalitelerine göre yüksekten düşüğe doğru sıralanabilmektedir. Yüksek kaliteli ürünler gelir düzeyi daha yüksek tüketiciler tarafından tercih edilirken, düşük kaliteli ürünler gelir seviyesinin daha alt seviyesindeki tüketiciler tarafından tüketilmektedir. Bu çerçevede, kişi başına geliri birbiri ile benzeşen ülkelerde benzer gelir grubunda tüketiciler çoğunlukta olacaktır. Farklı ülkelerdeki üreticilerin aynı malın farklı türü üzerinde uzmanlaştığı ve tüketicilerin ürün çeşitliliğini tercih ettikleri varsayıldığında, benzer gelir seviyesine sahip ülkeler arası IIT ticareti yüksek olacaktır.

bir ülkenin IIT endeksi olduğundan daha düşük hesaplanabilmektedir. Bu bağlamda Aydın ve diğerleri (2007) Türkiye'nin dış ticaret dengesine göre uyarlanmış IIT endeksini, 1982-2006 dönemi için, hesaplamıştır (Grafik Kutu 2). Bu endeks standard IIT endeksi (Grafik 1.9) ile paralel, yukarı yönlü eğime sahip olmasına karşın, 1980'lerden 2000'lere gerçekleşen artışı daha net bir şekilde yansıtmaktadır. Ayrıca, beklendiği gibi, dış ticaret açığına göre uyarlanan IIT endeksi standard IIT endeksinden daha yüksek değerlere sahiptir.

Kutu 1.3 Grafik 1: Dış Ticaret Dengesine Göre Uyarlanmış IIT Endeksi (1982-2006)

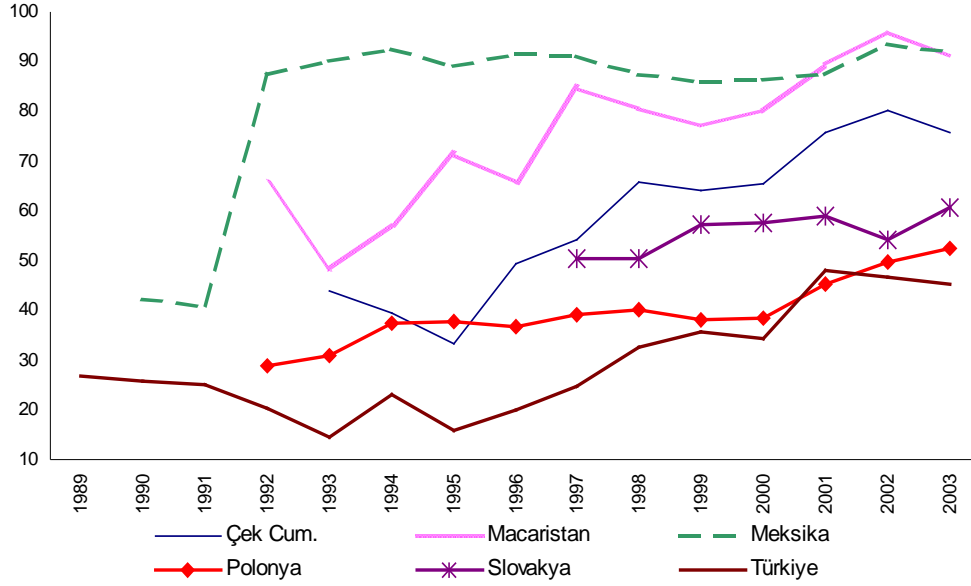


Kaynak: Aydın ve diğerleri (2007).

Türkiye'nin 1993 yılında yüzde 13 seviyesinde olan yüksek teknoloji yoğun mallar ticareti IIT oranı 2000'li yıllarda yüzde 40'ları aşmıştır (Grafik 1.10). Benzer eğilimler diğer gelişmekte olan ülkelerde de görülmektedir. 1990'ların başlarında Macaristan ve Meksika'nın yüzde 50'ler civarında olan yüksek teknoloji yoğun malları IIT oranı, 2000'li yıllarda yüzde 90'ları geçmiştir. §§

Grafik 1.10: Seçilmiş Gelişmekte Olan Ülkelerde Yüksek Teknoloji Yoğun Mallar IIT Endeksi (1989-2003)

§§ IIT analizinin bir sonraki aşaması, ülkelerin uluslararası işbölümü içerisindeki konumunun değerlendirilmesinde, sektörleri üretim süreçlerine göre detaylandırıp, bu detaylı veri üzerinden sektör-içi ticaret akışının incelenmesidir.



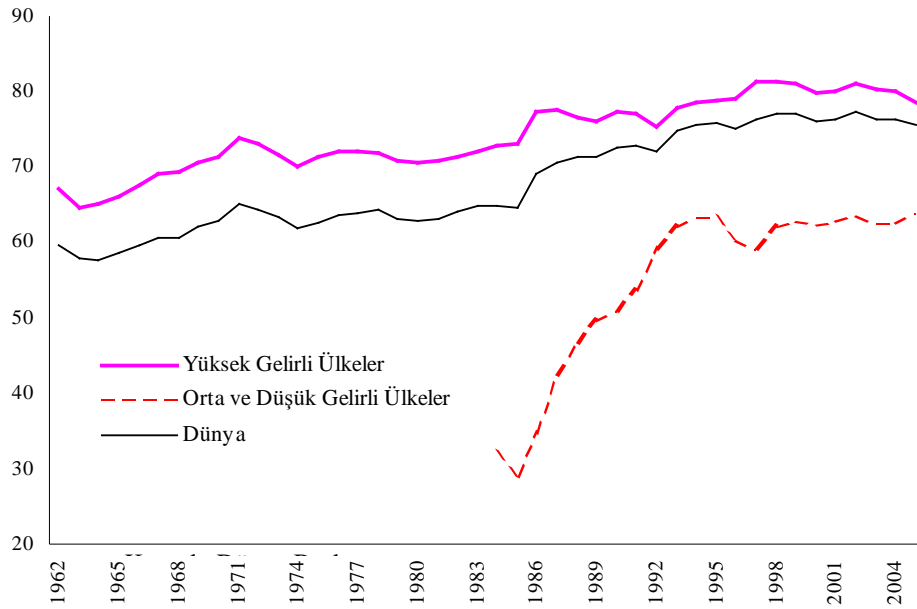
Kaynak: OECD.

1.2.2 Gelişmekte Olan Ülkelerin Artan Sanayi Ürünleri İhracatı

19. ve 20. yüzyılın başları karşılaştırıldığında gelişmekte olan ülkelerin de gelişmiş ülkeler gibi önemli oranda sanayi ürünü ihraç eder duruma geldiği görülmektedir (Krugman, 1995). Dünya toplam imalat sanayi mallarının toplam mal ihracatı içindeki payı 1960'lerden 2005 yılına kadar düzenli bir şekilde artmıştır (Grafik 1.11). 1960'ların başında dünya ticaretinin yüzde 60'ına yaklaşan imalat sanayi malları ticareti, 2000'li yıllarda yüzde 75'e ulaşmıştır. Benzer bir eğilim gelişmiş ülkelerin ihracatında da gözlenmektedir. 1960'larda bu ülkelerin ihracatının yüzde 65'ini oluşturan imalat sanayi malları, 2000'li yıllarda yüzde 80'lere yükselmiştir. Ancak, gelişmiş ülkeler için imalat sanayinin ihracattaki payı 1990'ların sonlarında yüzde 81,3 ile zirve yaptıktan sonra 2000'li yılların ortalarına doğru azalarak 2005 yılında yüzde 78,4'e gerilemiştir. Artan hizmet ticaretinin toplam ticaret içindeki payı da göz önüne alındığında imalat sanayinin mal ve hizmet toplam ihracatı içindeki payının gelişmiş ülkeler için 2000'li yıllarda azaldığını söylemek yanlış olmayacaktır. Gelişmekte olan ülkelerde ise imalat sanayinin ihracat içindeki payında asıl sıçramanın 1980'lerin ortalarından 1990'ların ortalarına kadar olan dönemde gerçekleştiği söylenebilir. 1990'ların ortalarından sonra ise bu oranda çok daha kısıtlı artışlar gerçekleşmiştir.

Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde sanayinin üretim içindeki payı ticaret içindeki payıyla benzer eğilimler göstermektedir (Grafik 1.11 ve 1.12). Gelişmiş ülkelerde sanayinin milli gelir içindeki payı azalırken hizmetlerin payı artmaktadır. Daha çok ticarete konu olmayan malları içermesinden dolayı hizmet sektörünün milli gelir içindeki payının artmasının mal ticaretini yavaşlatmadığı, hatta dünya dış ticaretinin üretimden daha hızlı artmasını engellemediği görülmektedir. Gelişmekte olan ülkeler için ise sanayinin milli gelir içindeki payı 1980'lerin başına kadar artmış, ancak bu tarihten itibaren gelişmiş ülkelere nazaran yavaş da olsa, bir azalma sürecine girmiştir. Hizmetlerin payı ise yavaş fakat istikrarlı bir şekilde artarak yüzde 50'ler civarına yükselmiştir.

Grafik 1.11: İmalat Sanayi Ürünleri İhracatının Toplam Mal İhracatı İçindeki Payı (1962-2005)*



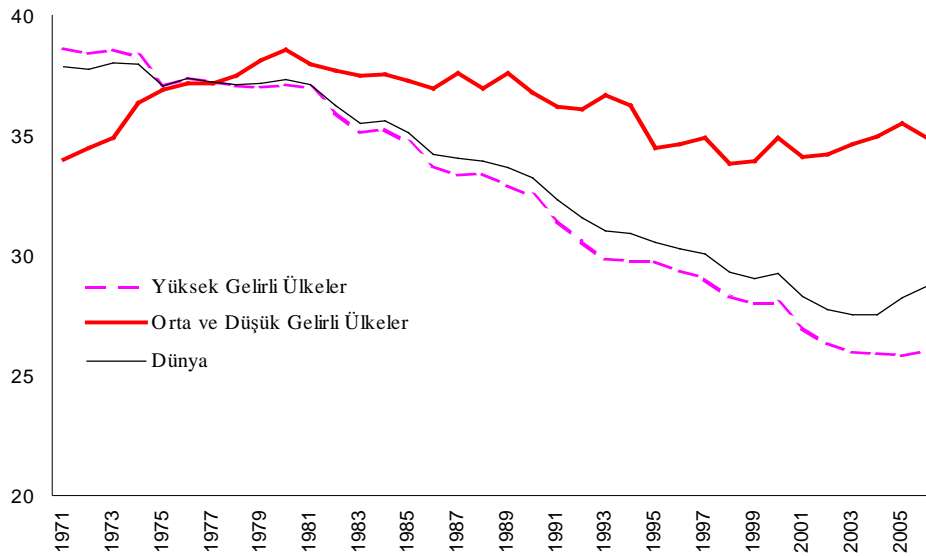
*: Yüksek gelir grubu: gelişmiş ülkeler; orta ve düşük gelir grubu: gelişmekte olan ülkeler, şeklinde yorumlanmaktadır.
Kaynak: Dünya Bankası.

Tablo 1.3: Gelişmekte Olan Ülkelerde Sanayi Ürünleri İhracatının Toplam İhracat İçindeki Payı (1980-2006)

	1980-1989	1990-1999	2000-2006
Dünya	62,0	72,0	71,3
Gelişmekte Olan Ülkeler	47,4	73,8	79,1
Hong Kong	90,3	92,7	94,9
Çin	50,5	81,7	90,4
Çek Cumhuriyeti	-	83,4	89,3
Filipinler	52,1	79,2	89,0
Macaristan	65,1	71,9	86,4
Singapur	54,5	80,2	83,0
Türkiye	52,2	72,8	82,2
Meksika	41,5	75,9	80,8
Polonya	65,1	68,3	80,8
Malezya	30,7	70,7	77,1
Hindistan	59,9	75,4	76,7
Tayland	38,5	70,1	75,1
Güney Afrika	20,4	49,9	62,5
Brezilya	44,1	54,1	52,7
Endonezya	13,3	46,3	49,6
Arjantin	24,5	31,2	30,4
Şili	8,0	12,8	13,8
Venezuela	5,2	12,5	9,4

Kaynak: UNSTATS.

Grafik 1.12: Sanayi Sektörü Katma Değerinin Gelir İçindeki Payı (1971-2006)*



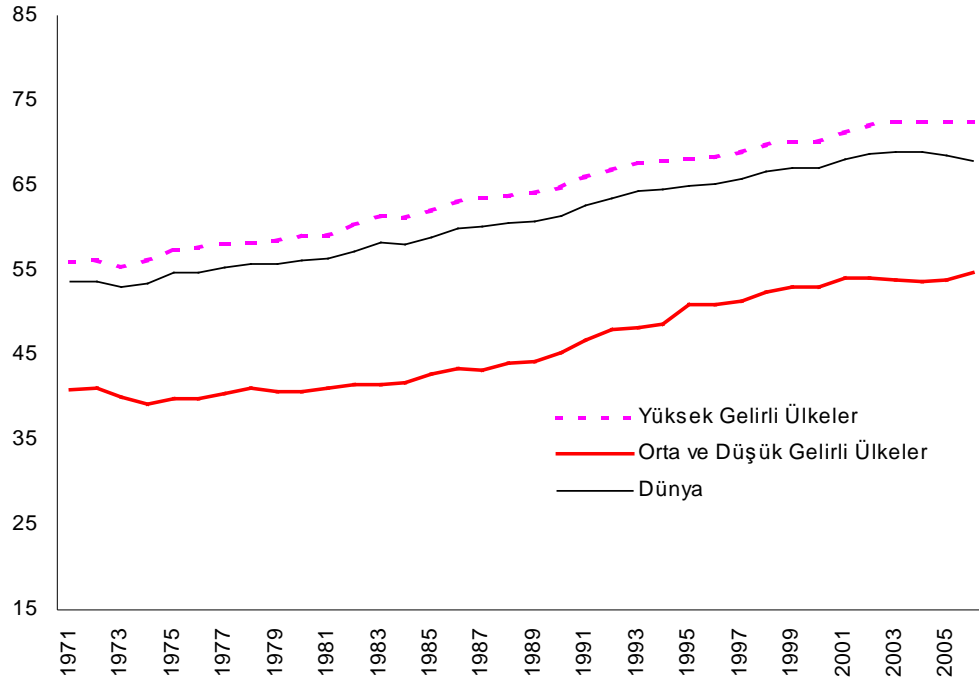
*: 2005 ve 2006 yılları için Yüksek Gelirli Ülkeler verisi G7 ülkeleri katma değer artışı verileri kullanılarak hesaplanmıştır. Yüksek gelir grubu: gelişmiş ülkeler; orta ve düşük gelir grubu: gelişmekte olan ülkeler, şeklinde yorumlanmaktadır.
Kaynak: Dünya Bankası.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde sanayinin hem ticarete hem de üretimdeki eğilimi incelendiğinde, bu ülkeler arasında küresel anlamda bir iş bölümünün gerçekleştiği dikkat çekmektedir. Küresel ekonomi geliştikçe ve daha fazla ulusal ekonomiler dünya ekonomisi ile bütünleştikçe, gelişmiş ekonomiler bir kısım sanayi mallarının üretiminden ve dolayısıyla ticaretinden çekilip, hizmet sektörüne yönelirken, üretim süreçlerinin teknoloji, bilgi ve nitelikli iş gücü yoğun aşamalarında uzmanlaşmayı tercih etmişlerdir. Öte yandan, gelişmekte olan ülkelerde sanayinin payı halen yüksek olup, ticarete sanayi ürünlerinin payı artmaya devam etmektedir. İhracatta önemli yer tutan sanayi ürünlerinin daha çok emek yoğun üretim süreçleri geliştirmekte olan ülkelerde gerçekleştirilip daha sonra ihraç edilmektedir (Rojec ve Damijan, 2008).

Ekonomide bu tür uzmanlaşmayı açıklamak için ürün döngüsüne (product cycle) dayalı teoriler geliştirilmiştir (Zhang ve Markusen, 1999). Ürün döngüsü teorisine göre; malların üretim süreçleri zaman içinde değişiklikler göstermektedir. Genellikle, bir ürünün ilk geliştirilme aşaması nitelikli iş gücü ve araştırma-geliştirme yatırımları talep ettiği için daha çok kuzey ülkeleri olarak kabul edilen gelişmiş ülkelerde gerçekleştirilmektedir. Gelişmiş ülkelerdeki firmalar ilk tip ürünü elde etmenin tek avantajlarından faydalanarak belli bir süre kar elde edebilmektedirler. İlk kez geliştirilen bir malın tekrar üretimi zamanla standart, nitelikli olmayan iş gücü yoğun süreçler haline gelmektedir. Söz konusu malın üretiminin standartlaştığı aşamada ise gelişmiş ülkeler değil gelişmekte olan ülkeler karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduklarından, sanayi mallarının standart üretim süreçlerinin geliştirmekte olan ülkelere kaydırılması, karını en çoklaştırmayı amaçlayan firmalar açısından en doğru karar olabilmektedir. Bu çerçevede, gelişmiş ülkeler belli bir üründe değil farklı ürünlerin nitelikli emek ve teknoloji gerektiren ilk geliştirme aşamasında uzmanlaşırken, geliştirmekte olan ülkeler aynı malın daha geç bir döngüsünde, üretim süreci standart bir hale geldiğinde, o malın üretiminde uzmanlaşmaktadır.***

*** Flam ve Helpman'ın (1987) modeline göre kuzey (gelişmiş) ve güney (gelişmekte olan) ülkeleri sanayi mallarının farklı kaliteye sahip segmentlerinde uzmanlaşmaktadırlar. Kuzey ülkeleri yüksek kaliteli ürünler ihraç ederken, güney aynı malların daha düşük kaliteli olanlarını satmaktadır. Güney ülkelerindeki hızlı nüfus artışı ve teknik gelişme bu iki ülke gruplarının ürettiği mal segmentlerini değiştirmektedir. Bu iki faktörden dolayı kuzey ülkeleri daha önce ürettikleri malların en düşük kalite segmentinde olanlarının üretimine son verirken güney ülkeleri bu malların üretimini üstlenmektedir. Flam ve Helpman'ın (1987) modelini geliştirerek Stockey (1991) kuzey ve güney ülkelerinin farklı kalite segmentinde üretim yapmasını farklı beşeri sermayeye (human capital) sahip olmalarına bağlamaktadır. Flam ve Helpman'ın modelinde olduğu gibi teknolojik gelişme Stockey'in modelinde de ürün döngüsü yaratmaktadır.

Grafik 1.13: Hizmet Sektörü Katma Değerinin Gelir İçindeki Payı (1971-2006)*

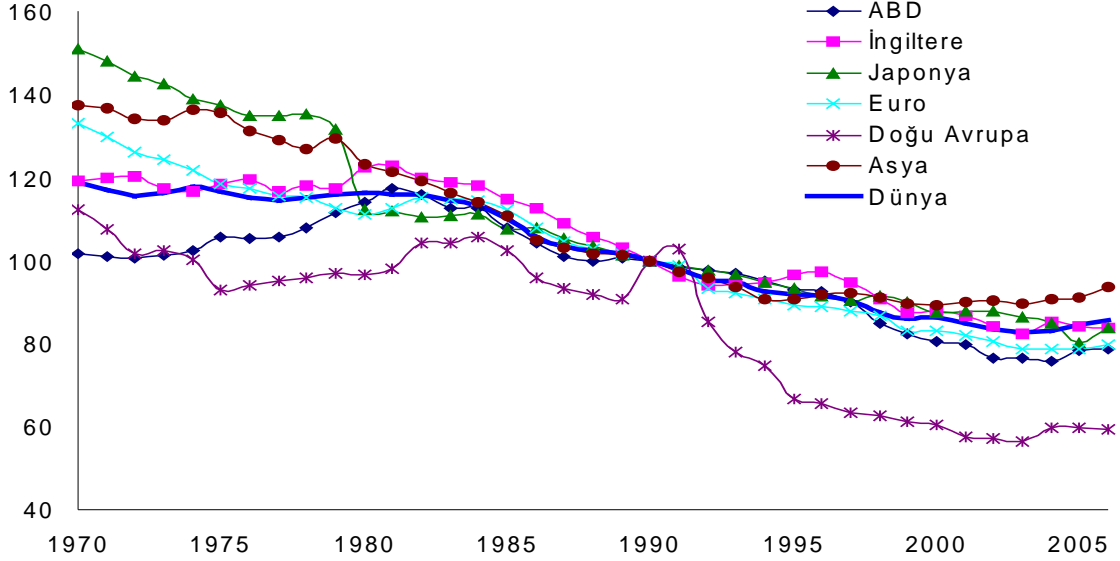


*: 2005 ve 2006 yılları için Yüksek Gelirli Ülkeler verisi G7 ülkeleri katma değer artışı verileri kullanılarak hesaplanmıştır. Yüksek gelir grubu: gelişmiş ülkeler; orta ve düşük gelir grubu: gelişmekte olan ülkeler, şeklinde yorumlanmaktadır.
Kaynak: Dünya Bankası.

1.2.3 Göreceli Fiyatlardaki Gelişmeler ve Balassa-Samuelson Etkisi

Bu çalışmada şu ana kadar dış ticaret hacmindeki ve kompozisyonundaki eğilimlere ilişkin çeşitli çıkarımlar yapılmıştır. Ancak, dış ticarete ilişkin bir diğer önemli gelişme, ticarete konu olan malların olmayanlara göre fiyatlarındaki değişimlerdir. Ticarete konu olan malların göreceli fiyatları incelendiğinde, dünya genelinde 1970'lerden günümüze düzenli bir düşüşün gerçekleştiği görülmektedir (Grafik 1.14). Düşüş eğiliminin 1974 yılındaki ilk petrol krizinden ve 1979 yılında başlayıp bir süre daha devam eden ikinci petrol krizinden etkilenerek kısmen yavaşladığı, fakat bu ara dönemler sonrasında hızlı düşüş eğilimine geri döndüğü dikkat çekmektedir. Bu ara dönemlerde, dış ticarete önemli bir yere sahip olan enerji ürünleri fiyatlarının ticarete konu malların göreceli fiyatlarını yukarı çektiği düşünülmektedir.

Grafik 1.14: Çeşitli Ülke ve Ülke Gruplarında Ticarete Konu Malların Göreceli Fiyatları (1970-2006)



Kaynak: UNSTATS.

Yukarıda bahsedilen uzun dönemli fiyat hareketlerinin geniş bir ülke yelpazesinde de geçerli olduğu görülmektedir. Dünya geneline göre kapalı bir ekonomi olarak kabul edilen ABD ekonomisinin, 1970'lerin sonunda ve 1980'lerin başında petrol krizlerinin de etkisiyle göreceli fiyatları ticarete konu mallar lehine yükselmiştir. Ancak, takip eden yıllarda ABD'deki göreceli fiyatlar da dünya fiyatlarındaki eğilimi takip etmeye başlamıştır. Grafik 14'de kullandığımız ülke gruplarından en dalgalı seyir izleyeninin Doğu Avrupa ülkeleri olduğu dikkat çekmektedir. Daha önce de bahsedildiği üzere, Doğu Avrupa ülkeleri 1990'lara kadar büyük ölçüde dünya ekonomisine kapalı bir yapı sergilemektedir. Bu nedenle 1990'lara kadar bu ülkelerin ticarete konu mallar göreceli fiyatları dünya fiyatlarına göre daha dalgalı bir seyir izlemiştir. Ancak, 1990'larla birlikte bu ülkelerin göreceli fiyatları, dünya ekonomilerine bütünleşmeleri ile birlikte hızla dünya genelini takip etmeye başlamıştır.

Bu noktada akla gelen en önemli sorulardan birisi de, ticarete konu malların fiyatlarının neden sürekli azaldığıdır. 1970'lerden günümüze uluslararası ticaretin önündeki engellerin (en azından tarifelerin) zaman içinde azaltılması ve taşımacılık maliyetlerinin düşmesi göreceli fiyatların söz konusu uzun dönemli hareketlerinin sebeplerinden birkaçıdır. Ülkeler arası fiyat farklılıklarının azalması ile birlikte, yurt içi fiyatlar uluslararası alanda en düşük fırsat maliyetine sahip ülkenin fiyatlarına yakınsamaktadır. Dinamik anlamda ise ticaret ulusal

firmaların karşılaştığı rekabeti arttırarak kar marjlarını düşürmekte ve fiyat rekabetini arttırmaktadır. Ayrıca, dış rekabetle karşılaşan firmalar piyasa paylarını koruyabilmek için verimliliklerini arttırmak zorunda kalmaktadırlar. Geniş piyasalara yönelik üretim yapma olanakları firmaların ölçek ekonomilerinden daha iyi faydalanmalarını zorunlu kılmaktadır. Böylece, uluslararası ticaretin rekabete açmadığı ürünlerin fiyatları göreceli olarak yüksek kalmakta ve ticarete konu mallar aleyhine fiyatları değiştirmektedir.

Ticarete konu mallardaki verimlilik artışlarının, ulusal ekonomilerde ticarete konu olmayan malların göreceli fiyatlarını arttırması, iktisat yazınında Balassa-Samuelson etkisi çerçevesinde tartışılmaktadır. Kısaca, Balassa-Samuelson etkisi, ticarete konu sektörlerde verimlilik artışları nedeniyle reel kurların değerlendirilmesi olarak tanımlanabilir. Ticarete konu mallarda verimlilik artışları söz konusu sektörde ücretlerin artışına neden olacaktır. İş gücünün sektörler arasında hareketinin serbest olması durumunda ticarete konu sektördeki ücret artışları tüm sektörlerde yayılacaktır. Küçük ve dışa açık ekonomilerde bu ücret artışları ticarete konu malların fiyatlarını değiştirmezken, diğer sektörlerde fiyatları arttıracaktır. Küçük açık ekonomilerde ticarete konu malların fiyatları uluslararası piyasalar tarafından belirlenirken, diğer sektörlerde dış rekabet olmadığından, bu ürünlerin fiyat hareketlerinde emek maliyetlerindeki değişimler etkili olacaktır. Sonuç olarak, ticarete konu sektörlerdeki verimlilik artışları göreceli fiyatları ticarete konu olmayan mallar lehine arttıracaktır.

1.2.4 İthalat Bağımlılığı

Dünya ticaretinde son dönemde dikkat çeken bir diğer gelişme ise, üretim ve ticaretin entegrasyonu ile ulusal ekonomilerin birbirlerine artan oranda bağımlılığıdır. Teknolojik gelişmelerin üretim süreçlerinin parçalanarak ülkeler arası dağıtılabılır kılması, ara malı ve ham maddenin bir ülkeden diğerine kolayca ve düşük maliyetli olarak taşınabilmesi ve ülkelerin tarife oranlarını azaltmaları ekonomilerin ticaret yoluyla birbirlerine bağımlılıklarını arttırmıştır. İktisat yazınında, üretim süreçlerinin küresel boyutta yeniden tasarlanmasını tartışan birçok çalışmaya ulaşmak mümkündür (Krugman, 1995; Feenstra, 1998; Hummels ve diğerleri, 1999). Krugman (1995) üretim süreçlerinin farklı faktör yoğunluğuna sahip aşamalara bölünerek farklı ülkelere taşınması kavramını derinlemesine tartışırken, Feenstra (1998) söz konusu gelişmenin dünya ticareti üzerine etkilerini irdelemiş, Hummels ve diğerleri (1999) ise girdi-çıkırtı matrisleri kullanarak birçok ülkede üretimin ve ihracatın ithalat bağımlılığının arttığını göstermiştir. Ando (2006) Doğu Asya ülkelerine ait verileri kullanarak

yaptığı çalışmada, makine-teçhizat sektörü ticaretinin artışında dikey IIT'nin öneminin çok arttığını, buna karşın Heckscher-Ohlin tarzı tek yönlü ticaretin öneminin azaldığına işaret etmektedir. Aynı çalışma, dikey IIT ticaretini artıran temel gelişmenin ise dikey olarak parçalanarak farklı ülkelere konuşlandırılmış üretim süreçlerinin tetiklediği artan sınır ticareti olduğunu belirtmektedir. Jones, Kierzkowski ve Lurong (2004) göre dünya ekonomisinin büyümesi ve hizmet maliyetlerinin azalması üretim süreçlerinin bölünmesini hızlandırmıştır. Küresel bağlamda üretim süreçlerinin bölünmesi üzerine en kapsamlı çalışmalardan birisi olan Nordas (2007)'de, özellikle otomotiv ve elektronik sektörlerinde yoğunlaşmış, ABD, Japonya ve Almanya gibi gelişmiş ülkeler ile Çin, Brezilya ve Güney Afrika gibi gelişmekte olan ülkelerde üretim süreçlerinde görülen küresel iş bölümü tartışılmış ve dünya ticaretinde ara malının payındaki artış vurgulanmıştır. Nordas'a göre gözlenen dikey uzmanlaşma eğilimine taşımacılık, iletişim ve üretim süreçlerinin yönetimi alanlarında görülen teknik ilerlemeler ile uluslararası alanda ticaretin ve yatırımın daha serbestleşmesi yön vermektedir.

Türkiye üzerine yapılan çalışmalar da Türk imalat sanyisinde ithalat bağımlılığın arttığına işaret etmektedir. Yükseler ve Türkan (2006), Türkiye'de son 10 yılda "ithalatlaşma", "uluslararasılaşma" ve "Asyalılaşma" eğiliminin olduğunu, bu eğilimlerin dış ticaret hacminde artışlara yol açmasına karşın istihdam artışı yaratmadığını belirtmektedir. Bu gelişmelerde yerel ve küresel ölçekli gelişmelerin Türkiye'nin üretim ve ticaret yapısını şekillendirdiğini savunmaktadır. Benzer sonuçlara Aydın ve diğerleri (2007) de ulaşmış ve Türkiye'nin ithalat bağımlılığının arttığına işaret etmiştir (bakınız Kutu 3.1). Eşiyok (2008) çalışması ise girdi-çıktı matrisleri kullanarak gerek üretimin gerekse ihracatın ithalat bağımlılığının 1990'lardan itibaren önemli ölçüde arttığını belirtmiştir.

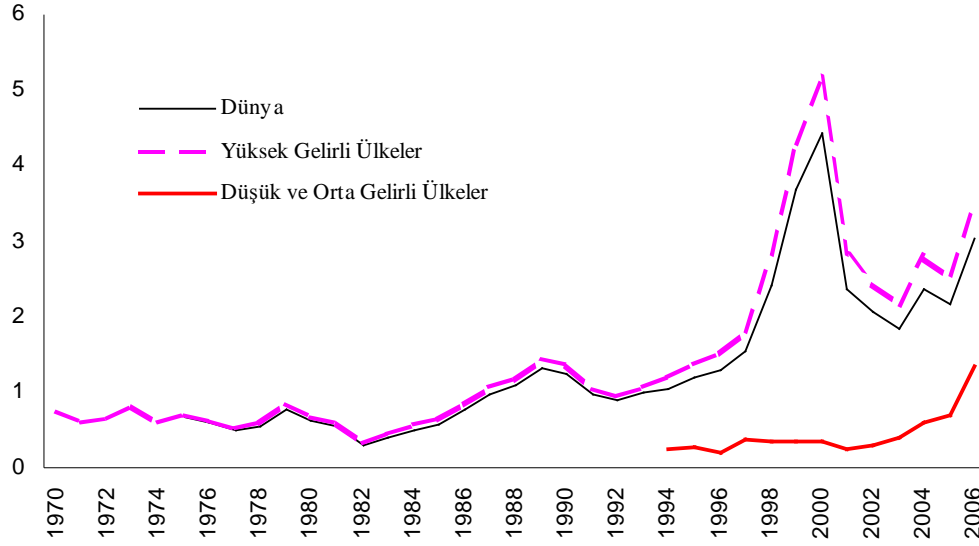
Bu kısımda üretimin ve ihracatın ithalat bağımlılığı üzerinde kısaca durulacak, detaylı analiz 3. ve 4. bölümlerde sunulacaktır.

1.2.5 Gelişmekte Olan Ülkelerin Artan FDI Yatırımları

Daha önceki bölümlerde FDI hareketlerinin 1980'lerin ortalarından itibaren artmaya başladığı vurgulanmıştır. FDI hareketleri, 20. yüzyılın son dönemlerinde, ulusal ekonomilerin sermaye hareketleri üzerindeki kısıtlamaları kaldırmaya başlamasıyla ivmelenmiştir. Ancak 2000'li yılların başına kadar FDI yatırımlarının hemen hemen tümü gelişmiş ülkelere

kaynaklanmıştır. Orta ve düşük gelir grubundaki ülkelerin FDI yatırımı yok denecek kadar azdır. 2002 yılı sonrasında ise gelişmekte olan ülkelerin de FDI yatırımları yapmaya başladığı dikkat çekmektedir (Grafik 1.15). 1990’larda orta ve düşük gelir grubundaki ülkelerin FDI yatırımlarının milli gelire oranı yüzde 0,2 seviyesindeyken, 2003 yılından itibaren artarak, 2006 yılında yaklaşık yüzde 1,3 seviyesine ulaşmıştır.

Grafik 1.15: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerden FDI Çıkışları (1970-2006)*



*: Yüksek gelir grubu: gelişmiş ülkeler; orta ve düşük gelir grubu: gelişmekte olan ülkeler, şeklinde yorumlanmaktadır.
Kaynak: Dünya Bankası.

FDI hareketlerinin kaynağı olarak, sermaye iş gücü rasyosu gelişmiş ülkelere kıyasla daha düşük olan gelişmekte olan ülkelerin ön plana çıkmaya başlaması bir çok yönden ilgi çekicidir. UNCTAD Dünya Yatırım Raporu’na (2006) göre gelişmekte olan ve geçiş aşamasındaki ülkeler 2005 yılında dünya toplam FDI yatırımlarının yüzde 17’sini (133 milyar ABD doları) gerçekleştirmiştir. “Offshore” finansal merkezlerin FDI yatırımları çıkarıldığında bu rakam 120 milyar ABD doları seviyesine inmektedir. Söz konusu ekonomilerin FDI stokları ise 2005 yılında dünya toplamının yüzde 13’ü seviyesindedir. Gittikçe artan sayıda yükselen piyasa ve geçiş ekonomisi FDI yatırımlarına yönelmektedir. 1990 yılında sadece 6 ülke 5 milyar ABD dolar ve üzerinde FDI yatırımı gerçekleştirirken, 2005 yılında bu sayı 25 ülkeye yükselmiştir. FDI gerçekleştiren ülkelerin önemli bir bölümü Asya kökenli ülkeler olup, bu ülkelerin payları da hızla artmaktadır. Asya kökenli ülkelerin, yükselen ve geçiş ekonomileri toplam FDI yatırımları stoğu içindeki payı, 1980 yılında yüzde 23, 1990 yılında yüzde 46 ve 2005 yılında yüzde 62 olarak gerçekleşmiştir. Öte yandan, Latin Amerika ve

Karayip ülkelerinin, 1980 yılında yüzde 67 olan yükselen ekonomiler içindeki FDI payı 2005 yılında yüzde 25'e gerilemiştir.^{†††} Ayrıca, FDI yatırımlarının önemli bir kısmı az gelişmiş ülkelere yönelmiştir. Az gelişmiş ülkelere giden FDI yatırımlarının yüzde 40'ı yükselen ve geçiş ekonomileri kaynaklıdır.^{†††}

UNCTAD (2006) raporu, son yıllarda FDI hareketlerinin belirleyicilerinin iç piyasalarda artan üretim maliyetleri ve rekabet baskısı, ticaret engellerinden sakınılmak istenilmesi, piyasa risklerinin azaltılması gibi faktörlerin yanı sıra, Çin gibi bazı ülkelerde ulusal politikaların yurt dışına FDI yatırımlarını teşvik etmesi ve özelleştirme politikalarının bazı yatırımları cazip kılması olduğunu belirtmektedir.

Bunlara ek olarak, Çin ve Hindistan'ın büyümelerinin devamını sağlayacak anahtar maden ve girdi kaynaklarını FDI yatırımları aracılığıyla kontrol etmeye yönelik stratejilerinin FDI artışlarını hızlandırdığı düşünülmektedir. Bununla birlikte, diğer gelişmekte olan ülke üreticilerinin de zamanla küresel bir ekonomi ve rekabet ortamı içinde olduklarını daha fazla idrak ettikleri ve bununla uyumlu uluslararası bir vizyon geliştirmeye başladıkları görülmektedir.

1.2.6 İş Gücünün Serbest Dolaşımı

Faktör hareketlerindeki gelişmelerin tam olarak anlaşılabilmesi için sadece sermaye hareketlerinin değil, emek hareketlerinin de incelenmesi gerekmektedir. OECD (2007) çalışması emek hareketlerinin serbestleşmesinin mal ve hizmet ticareti kadar hızlı olmamasına rağmen, küreselleşme eğiliminin önemli bir parçası olduğunu vurgulamaktadır.^{§§§} Dünya Bankası'nın verilerine göre, göç eden nüfusun toplam nüfus içindeki payı özellikle 1975 yılından itibaren artış eğilimi içindedir (Grafik 1.16). 1960 yılında dünya nüfusunun yüzde 2,6'sı göçmenlerden oluşurken, 1975 yılında bu rakam yüzde 2,2'ye gerilemiş, fakat sonrasında artma eğilimine girerek, 2005 yılında yüzde 3'e ulaşmıştır. Göç eden nüfusun özellikle yüksek gelir grubundaki ülkeleri tercih ettikleri ve 1960 yılından itibaren bu ülkelerde göçmen nüfusun payının sürekli arttığı dikkat çekmektedir. Sonuç olarak, yüksek

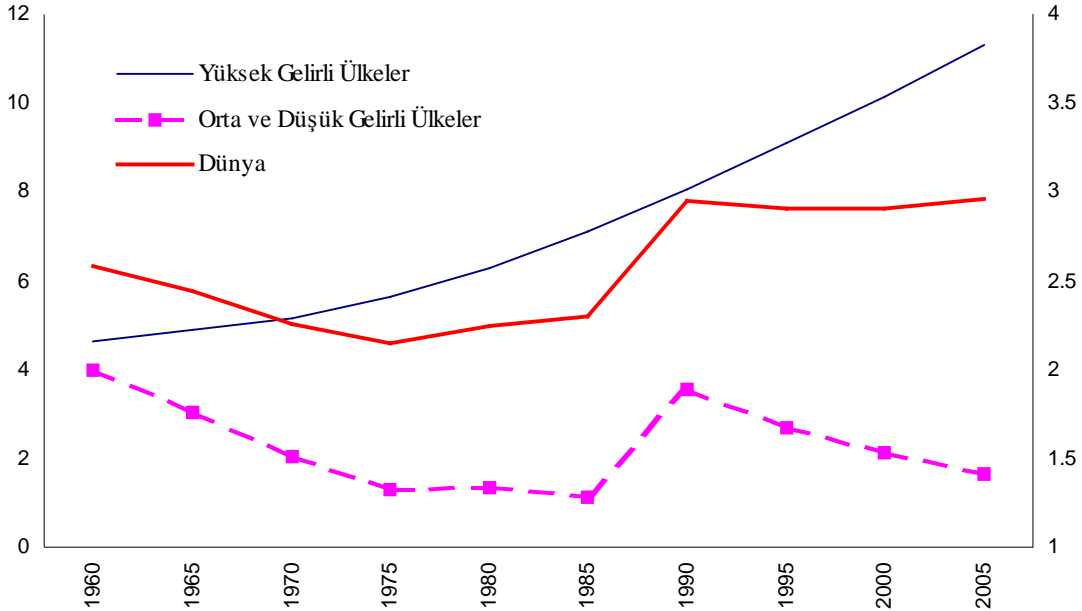
^{†††} 2005 yılı itibarıyla en fazla FDI stoğuna sahip ülkeler sırasıyla 470 milyar ABD doları ile Hong Kong, 123 milyar ABD doları ile İngiliz Virgin Adaları ve 120 milyar ABD doları ile Rusya'dır.

^{†††} FDI yatırımlarının yüksek bölgeselleşme eğilimi içinde olduğu göze çarpmaktadır. Afrika'ya, Latin Amerika'ya ve Bağımsız Devletler Topluluğu'na yapılan söz konusu ülkeler kaynaklı FDI yatırımlarının önemli bir kısmı sırasıyla Güney Afrika, Meksika ile Brezilya ve Rusya kaynaklıdır.

^{§§§} OECD (2007) çalışmasına göre 1975-2005 arasında dış ticaret hacmi 7 kat artarken, göçmen stoğu 2,5 kat artmıştır.

gelirli ülkelerde göçmenlerin toplam nüfus içindeki payı 1960 yılında yüzde 4,6'dan, 2005 yılında yüzde 11,3'e yükselmiştir. Orta ve düşük gelir grubundaki ülkeler için ise eğilim aşağı yönlü olmuştur.

Grafik 1.16: Uluslararası Göç Stoku (1960-2005)*



*: Yüksek gelir grubu: gelişmiş ülkeler; orta ve düşük gelir grubu: gelişmekte olan ülkeler, şeklinde yorumlanmaktadır.
Kaynak: Dünya Bankası.

Bu konuda vurgulanması gereken üç temel nokta bulunmaktadır. İlk olarak, 1960'lardan günümüze, emek hareketlerinin temel olarak orta ve düşük gelir grubuna ait ülkelerden, yüksek gelir grubu ülkelerine doğru olduğudur. Yüksek gelir grubu ülkeler arasında da emek hareketi görülse de, göçmen hareketlerinde en belirgin hareketin orta ve düşük gelir grubundan yüksek gelir grubuna doğru olduğudur. İkinci olarak, beyin göçü olarak tanımlanabilen bir yapı görülmektedir. OECD (2007) çalışmasına göre; lise ve yüksek okul eğitime sahip yetişkinlerin göç etme eğilimleri, bu eğitime sahip olmayanlara göre 2-3 kat daha fazladır. Özellikle eğitilmiş az gelişmiş ülke vatandaşlarının göç eden nüfus içindeki payının arttığı gözlenmektedir. Son olarak, bölgesel göç verilerine göre lise ve yüksek okul eğitimi olmayan kesimler için Avrupa'nın en fazla bölge içi göç oranına sahip olduğu ve bu oranın 1990 yılına göre 2000 yılında arttığı dikkat çekmektedir. Bölge içi göç oranında Avrupa'yı Kuzey Amerika takip etmektedir. Ancak, Avrupa'nın aksine Kuzey Amerika'nın bölge içi göç oranı 2000 yılında 1990 yılına göre düşmüştür. Eğitilmiş kesimde ise en yüksek hareketlilik Kuzey Amerika'da görülmekte olup, bu bölgeyi Okyanusya ve Avrupa takip

etmektedir. 1990 yılından 2000 yılına, Okyanusya'da bölge içi hareketlilik azalırken Avrupa'da artmıştır. Sonuç olarak, ekonomik ve sosyal birlik kurma amacıyla genişleyen Avrupa'da, bölgesel emek hareketliliği hız kazanmıştır. Gelişmekte olan ülkeler için ise daha çok tek yönlü, gelişmekte olan ülkelere doğru bir emek göçü söz konusudur.

1.2.7 Bölgeselleşme

1990'lar sonrasında ilgi çeken bir diğer gelişme ise uluslararası ticaretin gittikçe daha çok bölgesel bir nitelik kazanmasıdır. İktisat yazınında, ticaretin belli bölge ve ülke grupları arasında yoğunlaşma eğilimi gösterdiği bir süredir tartışılmaktadır. Bu konuda yapılan çalışmalar, dünya ticaretinde önemli bir ağırlığa sahip kuzey ülkelerinin ticaretlerinin genellikle birbirleri arasında olduğunu göstermektedir. 2006 yılındaki dünya ticaretinin yüzde 69,8'i gelişmiş ülkeler arasında gerçekleşirken****, Kuzey Amerika ülkelerinin ihracatının yüzde 70,6'sı diğer Kuzey Amerika ve Avrupa ülkelerine, Avrupa ülkelerinin ihracatının yüzde 82,2'si diğer Avrupa ülkeleri ve Kuzey Amerika'ya olmuştur (Tablo 1.4). Gelişmekte olan ülkelerin de ticaret hacimlerinin artması ile birlikte ticaretin bölgesel coğrafyası değişmeye başlamıştır. Poon (1997)'ye göre, 1965 yılı dünya ticaretindeki bölgesel yapıyı belirleyen faktörler arasında en önemlisi eski emperyalist devletlerin kolonileriyle olan ticari ilişkileri olmuşken, 1990 yılı ve sonrasında ticaret coğrafyasını ekonomik ve coğrafi koşullar belirlemiştir. Bununla birlikte, aynı çalışmada, artan bölgesel eğilimlerin bölge içi ticareti artırsa bile bölge dışı ticarete zarar vermediği, diğer bir ifadeyle, bölge dışı ticareti engellemediği ifade edilmiştir.

Ticaretin bölgeselleşmesine ilişkin iktisat yazınında en çok incelenen bir diğer konu ise Asya ülkeleri arasındaki ticaretin hızla artmasıdır. Tornton ve Goglio (2002), Güney Asya'da bölge içi ticarete bölge ülkeleri lehine bir yanlılığın olduğunu ve 1967 yılında kurulan ve şu anda 10 üye devlete ulaşan Güney Doğu Asya Ülkeleri Birliği'nin (ASEAN) bunu artırdığını belirtmektedir. Elliott ve Ikemoto'da (2002), ASEAN serbest ticaret anlaşmasının bölge içi ticareti ciddi boyutta artırdığını belirtmektedir. Bu konuda en çok bilinen diğer örneklerse, 1994 yılında kurulan ve ABD, Kanada ve Meksika'yı kapsayan Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA) ile 1958 yılında Roma Antlaşması ile yürürlüğe giren ve bugün 27 üyeye ulaşan Avrupa Birliğidir (AB).

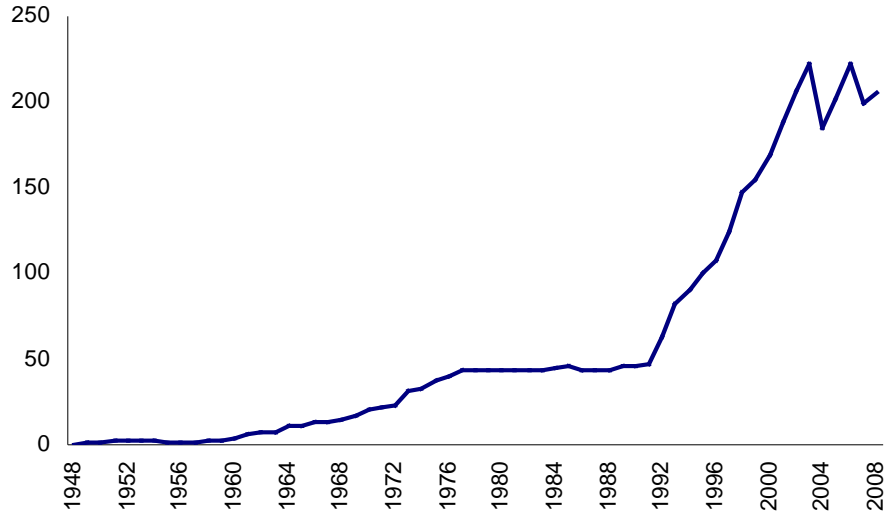
**** Kuzey Amerika, Avrupa, Japonya ve Avustralya toplamı.

Tablo 1.4: Bölgeler Arası İhracatın Toplam İhracat İçindeki Payı (2006)

	Kuzey Amerika	Güney & Orta Amerika	Avrupa	Bağımsız Devletler Topluluğu	Afrika	Orta Doğu	Asya
Dünya	20,0	3,2	43,4	2,5	2,4	3,2	24,1
Kuzey Amerika	53,9	6,4	16,6	0,5	1,3	2,5	18,7
Güney ve Orta Amerika	31,4	25,9	20,1	1,4	2,6	1,8	14,4
Avrupa	8,7	1,3	73,6	2,9	2,4	2,6	7,4
Bağımsız Devletler Topluluğu	5,7	1,8	57,9	18,9	1,3	3,1	10,7
Afrika	22,0	3,1	40,8	0,4	9,0	1,7	20,0
Orta Doğu	11,2	0,7	15,9	0,5	3,2	11,1	52,6
Asya	21,6	2,1	18,4	1,5	2,1	3,4	50,0

Kaynak: WTO.

Grafik 1.17: Aktif Tercihli Ticaret Anlaşması Sayısı (1948-2008)



Kaynak: WTO.

Dış ticaretin coğrafyasını değiştiren faktörlerden bir diğeri ise, ülkeler arasında imzalanan dış ticaret anlaşmalarıdır. İkinci Dünya Savaşı ertesinde, gelişmiş ülkeler liderliğinde GATT /WTO gibi örgütler tarafından organize edilen tarife indirimi görüşmelerinin amacı, dünya genelinde dış ticaret koruma oranlarını azaltmaktır (bakınız Bölüm 2). Bu görüşmelere birçok devletin taraf olması ise geniş çaplı tarife indirimlerinin aynı anda yapılabilmesine olanak tanımıştır. Ancak, 1990'lara gelindiğinde çok taraflı görüşmelerin daha yavaş ilerlediği, yerine sınırlı sayıda ülkenin bir araya gelerek tercihli ticaret anlaşmaları (PTA) aracılığıyla

tarife indirimi yaptıkları gözlenmiştir (Bakınız Kutu 2.1). Grafik 1.17, 1991-2003 döneminde WTO'ya bildirilen ve aktif olarak işletilen PTA sayısındaki hızlı artışı göstermektedir. 1991 yılında 47 olan PTA sayısı, 2003 yılında 222'ye yükselmiştir. 2008 yılı itibarıyla bu rakam 205 olmuştur. WTO verileri bugüne kadar 400'e yakın PTA yapıldığını, ancak, bunların bir kısmının şu anda aktif olmadığını göstermektedir. Ayrıca WTO, 2010 yılına kadar planlanan anlaşmalar yürürlüğe girdikten sonra 400'e yakın PTA olacağını tahmin etmektedir. Söz konusu PTA'ların yüzde 90'ı serbest ticaret anlaşması, geri kalanı ise gümrük birliği şeklinde olması beklenmektedir.

1.2.8 Dünya Ticaretinde Gelişmekte Olan Ülkelerin Artan Payı

Dünya ticaretinin bölgeler itibarıyla dağılımına bakıldığında ilginç bir tablo ortaya çıkmaktadır (Tablo 1.5). İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde, özellikle gelişmiş ülkelerin dünya ticareti içindeki payının azaldığı dikkat çekmektedir. Kuzey Amerika'nın payı 1948 yılında yüzde 28,1 seviyesinden, 2006 yılında yüzde 14,2 'ye düşmüştür. Bu dönemde gelişmekte olan ülkeler arasında kabul edilen Meksika'nın payının yüzde 0,9'dan yüzde 2,1'e yükselmesi genel eğilimi değiştirmemiştir. Avrupa'nın ise 1970'lere kadar dünya ticareti içindeki payının yüzde 35,1'den, yüzde 50,9'a yükseldiği, ancak bu tarihten itibaren azalarak 2006 yılında yüzde 42,1'e gerilediği görülmüştür. İkinci Dünya Savaşı'nın hemen sonrasında Avrupa'nın hızlı bir gelişmiş ülkelere yakınsama süreci yaşamaya başladığı ve bugün AB halini alan ticari yapılanmanın ilk adımlarının yine 1958 sonrası dönemde atıldığı bilinmektedir. Bu ilk dönemdeki etkiler tamamlandıktan sonra ise Avrupa'nın dünya ticareti içindeki payı azalmaya başlamıştır. Gelişmekte olan ülkelere de benzer bir azalış eğilimi Güney ve Orta Amerika ile Afrika'da gerçekleşmiştir. Bahsedilen bölgeler arasında 1970'lerden itibaren dünya ticaret payını istikrarlı bir şekilde artıran tek bölge Asya'dır. 1948 yılında yüzde 14, 1963 yılında yüzde 12,5 olan Asya'nın dünya ihracatı içindeki payı bu tarihten itibaren düzenli bir şekilde artarak 2006 yılında yüzde 27,8'e ulaşmıştır. Asya ülkeleri arasında özellikle Çin ve ASEAN üyelerinin paylarında son dönemlerde görülen artışlar dikkat çekicidir. Orta Doğu bölgesinin dünya ihracatı içindeki payı artış eğilimi gösterse de, söz konusu eğilimin önemli oranda petrol fiyatlarındaki dalgalanmalardan etkilendiği düşünülmektedir.

Tablo 1.5: Dünya Ticaretinin Bölgesel Yapısı (1948-2006)⁽¹⁾

	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2006
Kuzey Amerika	28,1	24,8	19,9	17,3	16,8	18,0	15,8	14,2
ABD	21,7	18,8	14,9	12,3	11,2	12,6	9,8	8,8
Kanada	5,5	5,2	4,3	4,6	4,2	4,0	3,7	3,3
Meksika	0,9	0,7	0,6	0,4	1,4	1,4	2,2	2,1
Kuzey ve Orta Amerika	11,3	9,7	6,4	4,3	4,4	3,0	3,0	3,6
Brezilya	2,0	1,8	0,9	1,1	1,2	1,0	1,0	1,2
Arjantin	2,8	1,3	0,9	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4
Avrupa	35,1	39,4	47,8	50,9	43,5	45,4	45,9	42,1
Almanya ⁽²⁾	1,4	5,3	9,3	11,6	9,2	10,3	10,2	9,4
Fransa	3,4	4,8	5,2	6,3	5,2	6,0	5,3	4,2
İngiltere	11,3	9,0	7,8	5,1	5,0	4,9	4,1	3,8
İtalya	1,8	1,8	3,2	3,8	4,0	4,6	4,1	3,5
Bağımsız Devletler Topluluğu⁽³⁾	-	-	-	-	-	1,5	2,6	3,6
Afrika	7,3	6,5	5,7	4,8	4,5	2,5	2,4	3,1
Güney Afrika ⁽⁴⁾	2,0	1,6	1,5	1,0	1,0	0,7	0,5	0,5
Orta Doğu	2,0	2,7	3,2	4,1	6,8	3,5	4,1	5,5
Asya	14,0	13,4	12,5	14,9	19,1	26,1	26,2	27,8
Çin	0,9	1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	5,9	8,2
Japonya	0,4	1,5	3,5	6,4	8,0	9,9	6,4	5,5
Hindistan	2,2	1,3	1,0	0,5	0,5	0,6	0,8	1,0
Avustralya ve Yeni Zelanda	3,7	3,2	2,4	2,1	1,4	1,5	1,2	1,2
Altı Doğu Asya Ticaret Ülkesi	3,4	3,0	2,4	3,4	5,8	9,7	9,6	9,6

(1) 1973-1983 ve 1993-2003 dönemlerinde petrol fiyatlarındaki gelişmeler ihracat paylarını önemli ölçüde etkilemiştir.

(2) 1948-83 yılları arası Federal Almanya verilerini temsil etmektedir.

(3) Veriler i) 1983-93 tariherli arasında ülke kompozisyonunu ve ticaret dönüşüm faktöründeki değişimden ve ii) 1993-2003 döneminde Baltık Devletlerinin ve Bağımsız Devletler Topluluğunun ortak ticaretinin dahil edilmesinden etkilenmiştir.

(4) 1998 yılından itibaren veriler Güney Afrika Tarifeler Birliği'ni değil sadece Güney Afrika'yı temsil etmektedir.

Kaynak: WTO.

2- DIŞ TİCARET ARTIŞINI BELİRLEYEN FAKTÖRLER

Bir önceki bölümde dünya ticaretinde göze çarpan uzun dönemli eğilimler incelenmiştir. Temel tespitlerimiz;

1. Dünya ekonomisinde ticaret hacminin İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde istikrarlı bir şekilde arttığı, fakat bazı ülkelerin halen savaşlar öncesi ticaret açıklık oranına ulaşamadığı,
2. Son yıllarda, mal ticaretine ek olarak, hizmet ticareti ve faktör hareketliliğinin arttığı,
3. Küresel ekonomide gördüğümüz ticaret artışlarının sadece değer olarak bir artışı ifade etmeyip, aynı zamanda ticaretin yapısı anlamında da köklü değişikliklerin gerçekleştiği anlamına geldiği,
4. Ticaretin yapısındaki değişikliklere ilişkin göstergelerden, IIT endeksinin, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde arttığı,
5. Ayrıca, bölgesel blokların uluslararası ticaretteki öneminin arttığı şeklindedir.

Çalışmanın bu kısmında, ağırlıklı olarak küresel ticaretin artmasına sebep olan faktörler tartışılacaktır. Bu konuyla ilişkili diğer bir soru ise ticaretin organizasyon yapısında gözlenen değişimdir. Ticaret hacminin artmasına ek olarak; bölgeler ve ülkeler arasında organizasyon yapısının değişmesi de detaylı bir şekilde incelenecektir.

Küresel ticaretin artması üzerine yapılan çalışmalar arasında en temel olanlarından bir tanesi önceki bölümlerde de atf yapılan Krugman'ın (1995) çalışmasıdır. Krugman, küresel ticaretin artmasında, tarife ve tarife dışı engeller gibi ticareti kısıtlayan düzenlemelerin öneminin azalışının iktisat yazınında sıkça tartışıldığını belirtmiş, ayrıca taşımacılık maliyetleri ve teknolojik faktörlerin de dünya ticaretinin artışını olumlu etkilediğini vurgulamıştır. Bunlara ek olarak, Krugman'ın bahsettiği bir diğer faktör ise ölçek ekonomilerinin varlığından dolayı sanayi içi ticaret yoluyla ticaret hacminin artmasıdır. Benzer bir şekilde, Helpman (1981) ve Hummels ve Levinsohn (1995), dış ticareti etkileyen faktörlerden bir diğerinin tekeli rekabet (monopolistic competition) modeline dayalı sanayi içi ticaret olduğunu belirtmiştir. Bu modelde ölçek ekonomilerinden dolayı farklı ülkelerde faaliyet gösteren üreticiler aynı ürünün farklı bir versiyonunda uzmanlaşmaktadır. Bu yapının varlığı ve tüketicilerin ürün çeşitliliğini tercih etmeleri, ülkelerin aynı ürünün farklı çeşitlerini ihraç ve ithal etmelerine neden olmaktadır. Bu modele göre, ülkelerin sahip olduğu faktör donanımları (faktor endowment) arasındaki farkların azalması, sanayi içi ticaret artışları sayesinde ticaret hacmini

olumlu etkilemektedir. Anlaşılacağı üzere, bu model dış ticaret artışını arz yönünden açıklamaktadır. Linder (1961) ise sanayi-içi ticaret artışını talep yönünden incelemektedir. Linder'e göre talep yapılarındaki benzerlikler de uluslararası ticaretin yapısının belirlenmesinde önemli olabilmektedir (bakınız Bölüm 1.2.1 ve Dipnot 3). Gerek tekelci rekabet, gerekse de Linder hipotezine göre ülkeler arasındaki gelir farklılıkları azaldıkça dış ticaret hacmi artmaktadır. Baier ve Bergstrand (2001), bu faktörlerin dünya ticaret artışının ne kadarını açıkladığını ampirik olarak test etmiştir. Baier ve Bergstrand'a göre gelir artışı ticaret artışının yüzde 67'sini, tarifelerin indirilmesi yüzde 25'ini ve taşımacılık maliyetlerinin azalması yüzde 8'ini açıklamaktadır. Gelir farklarının azalmasının etkisi ise neredeyse sıfır denecek kadar azdır.

Çalışmanın bu bölümünde, dünya ticaret hacminin artmasına ve yapısının değişmesine sebep olan faktörler dört ana kısımda incelenmiştir. Bunlar sırasıyla:

1. Tarife ve tarife dışı engeller,
2. Ulaştırma maliyetlerinin azalması ve teknolojik ilerleme,
3. Çin, Hindistan ve eski Doğu Bloku ülkelerinin dünya ekonomisine entegrasyonu,
4. Ülkelerarası gelir farklarının azalması

Bunlara beşinci olarak FDI ve “outsourcing” kavramları eklenebilir. FDI yatırımları ile ithalat bağımlılığı 1.2.4 nolu bölümde, FDI teorileri 1.2 nolu kutuda, ulaştırma maliyetleri ve teknolojik gelişmenin üretim aşamalarının bölünmesine izin vermesi 2.2 nolu bölümde incelenmektedir. Ayrıca, 1.1.2 nolu bölüm FDI yatırımlarındaki gelişimi anlatmakta ve 4.1 nolu bölüm yükselen piyasa ekonomilerinde FDI yatırımları, büyüme, IIT ve ithalat bağımlılığı ilişkisini araştırmaktadır.

2.1 Tarife ve Tarife Dışı Engeller

Uluslararası ekonomi yazınında en fazla tartışılan konulardan birisi de politik regülasyonlar arasında gösterilen tarife ve tarife dışı engellerin dış ticaret üzerindeki etkileridir. Yazındaki temel görüşe göre serbest ticaret Pareto optimum olup, tüketicileri daha yüksek bir refah seviyesine ulaştırmaktadır. Bir diğer ifadeyle, serbest ticaret, eğer ulaştırılması mümkün ise, dünya ekonomisinin bütünü için en doğru ekonomik ve politik tercih olmaktadır. Fakat dünya ekonomisinin bütünü için doğru olan bu saptama, ülkeler için geçerli olmayabilir. Bazı

ekonomik ajanlar tam serbest ticaretten olumsuz etkilenip, tam serbest ticaret politikasına karşı çıkabilir. Ancak, Pareto kuralı, kurulacak bir gelir transfer sistemi sayesinde, serbest ticaretten yararlananlardan, bu ticaretten zarar görenlere doğru gerçekleştirilecek bir gelir aktarımı ile ekonomideki ajanların tümünün yeniden daha yüksek refah seviyesine ulaşmasının mümkün olduğunu söylemektedir. Bu teorik çalışmaların bulgularına rağmen, yapısı değişse de, dünya ekonomisinde tarife ve tarife dışı engellerin halen yaygın olduğu bilinmektedir. Çalışmanın bu kısmında tarife ve tarife dışı engellerin zaman içinde izlediği gelişim incelenecektir.

Daha önce de bahsedildiği üzere, Birinci Dünya Savaşı öncesinde dünya ekonomisi büyük ölçüde dış ticarete açık bir yapıya sahiptir. Dünya savaşlarının olduğu dönemde ise, ulusal ekonomiler kendi içlerine kapanıp, dış ticaret üzerindeki kısıtlamaları artırmıştır. İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki dönemde ise, dış ticaret hacminin dünya genelinde artmasına karşın, özellikle bağımsızlıklarını yeni kazanan gelişmekte olan ülkeler ulusal ekonomilerini yurt dışı rekabetten korumak ve sanayileşmeye ivme kazandırmak kaygılarıyla, 1960'lı ve 1970'li yıllarda korumacı politikaları uygulamaya devam etmişlerdir. İthal ikameci politikaların gelişmekte olan ülkeler arasında yaygın olduğu bu dönemi dış ticareti serbestleştirme eğiliminin gözlemlendiği dönem takip etmiştir.

İkinci Dünya Savaşı sonrasında, ticarete konu mallar üzerindeki engellerin azaltılması yönündeki çalışmalar, gelişmiş ülkelerin öncülüğünde, GATT ve WTO gibi uluslararası kuruluşların bünyesindeki çok taraflı görüşmeler ve anlaşmalar şeklinde başlamıştır (Tablo 2.1). Bu yöndeki çalışmaların ilki 1947 Cenevre görüşmeleri olup takip eden toplantılar da ticarete konu mallar üzerindeki engellerin azaltılma süreci tartışılmıştır. Tablo 2.1, zaman içinde çok taraflı anlaşmaların öngördüğü tarife indirimlerini ve görüşmelerin yapıldığı dönemi göstermektedir. 1947 Cenevre görüşmelerinde ortalama yüzde 26'lık indirim öngörülürken Kennedy, Tokyo ve Uruguay görüşmelerinde sırasıyla yüzde 38, yüzde 33 ve yüzde 38 oranlarında tarife indirimi sağlanmıştır. 1990'lı yıllar ve sonrasında, çok taraflı tarife indirimlerinin yerini ikili anlaşmalar ile sağlanan tarife indirimleri almıştır (bakınız Bölüm 1.2.7).

Tablo 2.1: GATT/WTO Tarife İndirim Oranları (1948-1999)*

Uygulama Dönemi	Görüşme	Ağırlıklı ortalama tarife indirim oranı (%)	En çok kayırlan ülke (MFN) ağırlıkların belirlendiği yıl
1948	Cenevre (1947)	-26	1939
1950	Annecy (1949)	-3	1947
1952	Torquay (1950-51)	-4	1949
1956-58	Cenevre (1955-56)	-3	1954
1962-64	Dillon turu (1961-62)	-4	1960
1968-72	Kennedy turu (1964-67)	-38	1964
1980-87	Tokyo turu (1973-79)	-33	1977 (veya 1979)
1995-99	Uruguay turu (1986-94)	-38	1988 (veya 1989)

*: Sanayileşmiş ülkelerin perol dışı sanayi ürünleri MFN tarife indirimleri. Tarife indirimlerinin ilk beşi ABD ye ilişkin verilerdir.
Kaynak: World Trade Report 2007.

Tablo 2.2: Çeşitli Ülkelerde Ortalama Tarife Oranları (1913-2005), (%)

	1913	1925	1952	2005
Avusturya	18	12	17	4,2
Benelüks ⁽¹⁾	6	8	9	4,2
Danimarka	9	6	5	4,2
Fransa	18	12	19	4,2
Almanya	12	12	16	4,2
İtalya	17	17	24	4,2
İsveç	16	13	6	4,2
İngiltere	-	4	17	4,2
AB(25)	-	-	-	4,2
Kanada	18	16	11	3,8
ABD	33 ⁽²⁾	29	16	3,7
Toplam (aritmetik ortalama)	-	-	14,0	3,9
Toplam (ithalat ağırlıklı ortalama) ⁽³⁾	-	-	15,1	4,1

(1) Benelüks Belçika, Hollanda ve Lüksemburgu temsil etmektedir. 1913 ve 1925 yılları sadece Belçika'yı kapsamaktadır.

(2) 1914 yılında yüzde 16 "Underwood" tarifesi uygulanmıştır.

(3) ABD ve Kanada için NAFTA, AB için birlik içi ticaret dahil edilmemiştir.

Kaynak: WTO, World Trade Report, 2007, Tablo 1 ve Ek Tablo7 kullanılarak hazırlanmıştır.

Anlaşmalar sonucunda elde edilen ortalama tarife oranının eğilimi uzun dönemli WTO verilerinden de izlenebilmektedir. Tablo 2.2'deki veriler, 1913-2005 dönemi için, ortalama tarife oranlarındaki düşüşü göstermektedir. Bahsedilen dönemde Avusturya, Fransa, İtalya ve İsveç'te ortalama tarife oranları yüzde 16-18 aralığından, AB ortak tarife oranı olan yüzde 4,2'ye; ABD'de yüzde 33'ten yüzde 3,7'ye ve Kanada'da yüzde 18'den yüzde 3,8'e

gerilemiştir. İkinci Dünya Savaşı'nın koruma oranları üzerindeki arttırıcı etkisi, 1925 ve 1952 yıllarına ilişkin verileri karşılaştırarak saptamak mümkündür. Özellikle, Avusturya, Fransa, Almanya, İtalya ve İngiltere'de ortalama tarife oranları, 1925 yılında 1952 yılına kıyasla, daha düşüktür. 1952 verilerinin üç ayrı çok taraflı tarife indirimi görüşmelerinden (Cenevre (1947), Ancey (1949) ve Torquay (1950-1)) sonra hesaplandığı da göz önüne alınırsa, İkinci Dünya Savaşı öncesi ile sonrası arasında daha büyük tarife farkları olduğu söylenebilir. 1950'lerden sonra ise tüm ülkelerde tarife indirimlerine gidilmiştir. 1952 yılında, Tablo 2.2'deki ülkeler için ithalat ağırlıklı ortalama tarife oranı yüzde 15,1 iken, aynı oran 2005 yılında yüzde 4,1'e gerilemiştir.

Tablo 2.3: Seçilmiş Gelişmekte Olan Ülkelerde Ortalama Tarife Oranları (1981-2005)

	1981	1985	1990	1995	2000	2005
Hindistan	74,3	100 ⁽¹⁾	81,8	41,0	32,7	16,0
Brezilya	49,0	51,0	32,2	13,2	16,6	12,2
Çin	49,5	38,1 ⁽¹⁾	40,3	22,4	16,2	9,0
Meksika	27,0	25,2	11,1	12,4	18,2	8,5
Rusya	--	--	--	11,5 ⁽²⁾	11,1	10,0
Türkiye	40,0 ⁽³⁾	24,7	22,7 ⁽⁴⁾	8,7	3,2	2,5
Gelişmekte Olan Ülkeler	28,7	29,6	27,7	16,6	14,4	10,9

(1) 1986 yılı. (2) 1995 yılı.

(3) 1983 yılı. (4) 1988 yılı.

Kaynak: UNCTAD.

UNCTAD'dan alınan ve 1981 yılı sonrasındaki döneme ait gelişmekte olan ülkeler ortalama tarife oranları Tablo 2.3'de verilmiştir. Gelişmiş ülkelerdeki eğilime paralel olarak, gelişmekte olan ülkelerde de ortalama tarife oranları uzun dönemli bir azalış eğilimi içindedir. 1981 yılında yüzde 28,7 olan ortalama tarife oranı, 1990 yılında sınırlı miktarda azalarak yüzde 27,7 olmuş; ancak, 1990'larla birlikte bu süreç hızlanarak 2000 yılında yüzde 14,4 ve 2005 yılında ise yüzde 10,9'a gerilemiştir. Ülkeler bazında tarife oranları incelendiğinde, Tablo 2.3'e dahil ettiğimiz tüm ülkelerde, 1981 yılından 2005 yılına ortalama tarifenin azaldığı görülmektedir. Ortalama tarife oranlarında da gözlemlendiği gibi Meksika hariç diğer örneklem içi gelişmekte olan ülkelerde, önemli oranda tarife indirimleri 1990 yılı sonrasında başlamıştır.^{††††} Türkiye içinse, iki ayrı dönemde ciddi tarife indirimleri dikkat çekmektedir. Bunlardan ilki 1980'lerin ilk yarısında, ikincisi ise 1990 yılların ikinci yarısında

^{††††} Meksika'da tarife indirimleri 1985 yılından sonra ivme kazanmıştır.

gerçekleşmiştir. İlk dalga tarife indirimleri ile birlikte, 1983 yılında yüzde 40 olan ortalama tarife oranı 1985'te yüzde 24,7 oranına gerilemiştir. Bu ilk dönem tarife indirimlerinde, 1983 yılında iktidara gelen Anavatan Partisi'nin dış ticarete daha liberal bir ekonomi politikası benimsemesi etkili olmuştur. İkinci dalga ise daha çok AB ile artan ticari ilişkilerden etkilenmiştir. Resmi olarak AB ile Gümrük Birliği 1996 yılında kurulmuş olsa da, tarife oranlarında indirimlerin bu tarihten daha önce başladığı ve 2005 yılı itibarıyla ortalama tarife oranının yüzde 2,5'e gerilediği dikkat çekmektedir.

Diğer önemli gelişmekte olan ülkeler incelendiğinde, ortalama tarife oranlarının Hindistan, Brezilya ve Çin'de, 1981 yılında oldukça yüksek olup, sırasıyla yüzde 74,3, yüzde 49 ve yüzde 49,5 seviyelerinde gerçekleştiği görülmektedir. Bu ülkelerde tarife oranı, 1990'lı yılların ortalarından itibaren hızla azalmış ve 2005 yılında sırasıyla yüzde 16, yüzde 12,2 ve yüzde 9 seviyelerine gerilemiştir. Dikkat çeken bir diğer gelişme ise, halen bu ülkelerin ortalama tarife oranlarının, Türkiye'nin ortalama tarife oranı olan yüzde 2,5 seviyesinin çok üzerinde olmasıdır. Bu ülkeler arasında, özellikle Hindistan'ın serbestleşme sürecine diğerlerinden daha sonra başladığı (1990'lı yıllar) ve bu nedenle incelediğimiz dönem süresince, bu ülkenin ortalama koruma oranının diğer gelişmekte olan ülkelerdeki oranlardan daha yüksek olduğu düşünülmektedir. Son olarak, yüzde 10'lar civarında bulunan Rusya'nın ortalama tarife oranının, 1995-2005 döneminde fazla düşmediği görülmektedir.

Son yıllara kadar tarifeler ve kotalar, ticaret üzerine konan en önemli engelleri oluşturmuştur. Ancak, zaman içinde dünya genelinde ortalama tarife oranlarının azaltılması, çeşitli motivasyonlarla yerli ekonomiyi dış ticaretten korumak isteyen politika yapımcılarını alternatifler aramaya yönlendirmiştir. GATT/WTO gibi kurumlar aracılığıyla tarifeler ve kotalar küresel anlamda indirilmiş olsa da, bugün halen uluslararası ticaretin önünde oldukça önemli boyutta engeller bulunmaktadır. Ekonomistlerin burada genelde vurgu yaptıkları iki temel problem; uluslararası ticaretin gittikçe daha fazla bölgeseleşmesi (bakınız Bölüm 1.2.7) ve tarife dışı engellerin daha da yaygınlaşmasıdır.

İkinci Dünya Savaşı sonrasında, gelişmiş ülkelerin öncülüğünde tarifelerin kademeli olarak indirilmesine rağmen, tespit edilmesi ve ölçülmesi tarifelere göre çok daha zor olan tarife dışı engeller (NTB) dış rekabete karşı korunma amacıyla kullanılmaya başlanmıştır (UNCTAD, 2005). Tarife dışı engeller, tarife ve kotalara kıyasla çok daha heterojen bir yapıya sahip olup,

zaman içinde nitelik değiştirebilmektedir. Bu nedenlerden dolayı, tarife dışı engeller için tek bir ölçüm ve denetleme yöntemi geliştirmek hem güç hem de , zaman içinde karşılaştırılabilir, genel ve tutarlı bir tarife dışı engel endeksinin oluşturularak kullanılabilmesi mümkün olmamaktadır.

UNCTAD NTB'leri temelde üç ayrı kategoriye ayırmaktadır:

1. Doğrudan ticarete ilişkin (ithalat kotası, antidamping önlemleri gibi),
2. Ticaret ile bağlantısı sınır kapılarındaki gümrük uygulamaları ile gerçekleşen kısıtlamalar (etiketleme, paketleme ve hijyen koşulları gibi),
3. Genel kamu politikası çerçevesinde uygulanan politikalar (yatırım kısıtlamaları, fikri mülkiyet hakları gibi).

UNCTAD'ın bir diğer sınıflamasında ise kısıtlamaların niteliği temel alınarak, dış ticaret engelleri aşağıdaki şekilde tanımlanmaktadır:

1. Fiyat kontrol (tarife) engelleri,
2. Finansal engeller,
3. Otomatik lisans engelleri,
4. Miktar kısıtı engelleri,
5. Tekelleşme engelleri,
6. Teknik engeller.

UNCTAD (2005) çalışmasında, 1994 ve 2004 yılları arasında ticarete konulan engellerin kompozisyonundaki değişimi de incelemek mümkün olmaktadır. Bu dönemde, beklenildiği üzere, tarifelerin toplam ticaret üzerine konan kısıtlamalar içindeki payı yüzde 5,8'den yüzde 0,3'e düşerken, teknik engellerin payı yüzde 31,9'dan yüzde 58,5'e yükselmiştir. Sonuç olarak, tarife oranlarındaki azalışa karşın; tarife dışı engellerde artışların olması, bir önceki kısımda tartışıldığı kadar hızlı bir şekilde serbestleşmeye gidilmediğini, halen ticaret üzerinde ciddi engellerin olduğunu göstermektedir.

-

KUTU 2.1: PTA'lar ve Yeni Korumacılık

Ekonomi yazınındaki yaygın görüşlerden biri de PTA'ların doğal ticaret ortakları (natural trading partners) arasında olması durumunda bunun tüm üye ülkelerin refahını artıracığı ve üçüncü ülkelere olumsuz etkisinin sınırlı olacağı şeklindedir (Wonnacott ve Lutz,1989; Summers, 1991). Bu görüşe göre eğer iki ülke PTA anlaşması öncesinde yoğun olarak birbirleri ile ticaret yapıyorlar ise bu ülkeler doğal ticaret ortağı olacak ve anlaşmanın ticaret yaratma (trade creation) etkisi ticaret saptırma (trade diversion) etkisinden büyük olacaktır. Benzer bir şekilde Frankel ve diğerleri (1995) kazançlı ticari ortaklık yapabilecek ülkeleri birbirlerine coğrafi olarak yakın ve düşük taşımacılık maliyetlerine sahip ülkeler olarak tanımlamaktadır.

Buna karşın, bazı ekonomistler artan PTA'ların daha fazla korumacılığı ve beraberinde küresel serbest ticaretin zayıflamasına neden olacağını düşünmektedir. İkinci Dünya Savaşı sonrasında ortalama tarife oranlarının düşmesinde çok taraflı görüşmelerin önemi büyüktür. GATT/WTO gibi uluslararası kuruluşların da etkisiyle mal ticareti üzerindeki engeller azaltılmaya başlanmıştır. Ancak 1990'ların sonlarına doğru gelişmiş ülkeler çok taraflı görüşmeler yoluyla tarifelerin indirilmesinin etkili olmayacağına inanarak, daha çok ikili anlaşmalar yoluyla tarife ve koruma oranlarını indirmeyi tercih etmeye başlamışlardır (bakınız Bölüm 1.2.7). Bhagwati ve Panagariya (1996a ve 1996b) PTA'ların esasen ayrımcı (discriminatory) ve tercihli olduklarını ve gelişmiş ülkelerin ikili PTA'lar yoluyla daha liberal değil daha korumacı bir ticaret rejimini benimsediğini, çünkü bu tür anlaşmaların ticaret yaratmaktan ziyade ticaret saptırdığını belirtmektedir. Bu bağlamda Bhagwati ve Kruger (1995) ortak pazara dönüşmeye çalışmayacak ise PTA'lara Dünya Ticaret Örgütünün izin vermemesi gerektiğini belirtmektedir. Wonnacott (1996) ise PTA'ların yeni üye kabul ederek büyümesinin dünya ekonomisi için refah artışı yaratacağını, ancak yeni PTA'ların kurulmasının tam tersi etkisinin olacağını savunmaktadır. Wonnacott yeni PTA'ların kurulmasının "hub-spoke" tarzı merkez ve çevre ekonomiler yaratacağını, merkez (hub) ülkelerin tüm çevre (spoke) ülkelere serbest ticaret avantajının olmasına karşın çevre ülkelerin birbirleri arasında bu tür bağların olmayacağını vurgulamaktadır. Böyle bir durumda yeni PTA'lar genellikle gelişmiş ülkelere oluşan merkez ülkelerde ticaret yaratırken gelişmekte olan ülkelere oluşan çevre ülkelerde ticaret saptırması yaratmaktadır.

2.2 Ulaştırma Maliyetleri ve Teknolojik Gelişme

Tarife ve tarife dışı engellere ek olarak, ulaştırma maliyetlerinin azalması ve teknolojik gelişmeler de dünya ticaretini etkilemektedir. Bu konudaki ilgi çekici çalışmalardan birisi olan Nordas ve Piermartini (2004)'de, yerçekimi denklemi (gravity equation) ampirik olarak tahmin edilmiş ve altyapının ticaret üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Bu çalışma, alt yapının kalitesinin ticaret performansını doğrudan etkilediğini ve özellikle tekstil ve otomotiv sektörlerinde, bir ülkenin telekomünikasyon hizmetlerinin etkinliğinin, ülkenin dış pazardaki rekabet gücünü önemli oranda etkilediğini saptamıştır.

UNCTAD (2007) verileri, 1980'lerden itibaren taşımacılık maliyetlerinin azaldığına işaret etmektedir. Taşımacılık maliyetlerinin toplam ithalat içindeki payı 1980 yılında yüzde 8 olarak gerçekleşirken takip eden yıllarda kademeli olarak azalarak 1990'da yüzde 5,3'e ve 2000 yılında yüzde 5'e düşmüştür. Ancak bu oran, temelde petrol fiyatlarının artışından etkilenerek, 2005 yılında yüzde 5,9'a yükselmiştir.

Bir ürünün bir noktadan diğerine taşınmasının parasal maliyetine ek olarak, tüketici ile üretici arasındaki ya da aynı firmanın dünyanın farklı bölgelerindeki üretim ve dağıtım merkezleri arasındaki bağlantısının ne kadar iyi, etkin, hızlı ve yaygın olduğu da küresel ticareti etkilemektedir. Günümüzde uluslararası rekabet koşulları, değer yaratma zincirinin farklı faktör yoğunluğuna sahip süreçlere bölünerek, her birinin en verimli üretildiği ekonomilere kaydırılmasını gerektirmektedir. Çok lokasyonlu bu tarz bir üretim sürecinde, rekabetçi firmaların farklı noktalarda gerçekleştirdikleri üretim aktivitelerini ve tedarikçilerini yakından takip etmeleri ve tüm sürecin uyumlu bir şekilde ilerlediğinden emin olmaları gerekmektedir. Böyle bir üretim süreci ise ancak iletişim teknolojisinin ve altyapısının gelişmiş olduğu bir ortamda mümkün olabilmektedir. Benzer bir şekilde "just in time" (anında üretim) tarzı üretim süreçlerinde firmalar fazla stok biriktirmeyerek stok maliyetlerini azaltmaktadırlar. Ancak, anında üretim sürecinin verimli bir şekilde işleyebilmesi için firmaların tüketicinin hızla değişen taleplerini, üretim hızlarını ve stok seviyelerini yakından izlemeleri ve beklenmedik bir talep artışı (ya da azalışı) ortaya çıktığında üretim süreçlerini gecikmeksizin tekrar organize edebilmeleri gerekmektedir. Anında üretim sürecinin verimli olarak işletilmesi de iletişim teknolojisinin gelişmiş olmasına bağlıdır.

Teknolojinin üretim süreçlerine yaptığı katkıya bir diğer örnek olarak mal farklılaştırılması durumunda tüketicinin satın alacağı ürünün özelliklerini önceden belirtebilmesi verilebilir. Oligopol ve tekolci rekabet gibi piyasa yapılarında firmalar mal farklılaşmasına gidebilmekte, bu piyasalarda tüketiciye kendi ürününü daha geniş bir örneklem içinden seçme imkanı sunulabilmektedir. Günümüzde, bir bilgisayar alıcısı, internet üzerinden satın almak istediği bilgisayarın işlemci hızı, sabit disk kapasitesi ve ekran boyutu gibi birçok özelliğini belirleyerek, ürünü kişiselleştirebilmekte ve kendi tercihlerine en uygun bilgisayarı sipariş edebilmektedir. Tüketicinin belirleyeceği özelliklere sahip bilgisayara ilişkin emirler ise internet aracılığıyla doğrudan üretim merkezlerine iletilebilmektedir. Bu çerçevede, teknoloji tüketicilerin kendi tercihlerine daha uygun ürünü satın almalarına izin vererek rekabeti fiyatın ötesinde bir boyuta taşımaktadır. Son olarak, üretim süreçlerinin dikey olarak tek bir firma yerine farklı firmalar tarafından işletildiği üretim sürecinin yaygınlaştığının vurgulanması gerekmektedir. Böyle bir yapı ise irili ufaklı birçok firmanın ana firmaya parça üretmesini ve parça üreten firmaların ana firma ile uyumlu bir üretim yapısına sahip olmalarını gerektirmektedir. Bu durumda sadece üretilen malın fiyatı değil, kalitesi, üretim süresi ve standartları da ana firmanın ürünleri ile uyumlu olmalıdır.

Bir önceki bölümden de anlaşılacağı üzere, üretim süreçlerinde zaman ve alternatif maliyetleri belirleyen gelişmelerin en önemli belirleyicisi bilgi ve telekomünikasyon teknolojileridir (ICT). Bu konudaki veriler teknolojinin ne kadar hızlı ilerlediği ve yaygınlaştığı konusunda bize fikir vermektedir. Telefon aboneliğinin yaygınlığına ilişkin istatistikler iletişime ilişkin temel verilerdendir. WB verilerine göre 1975 yılında dünyada her 1000 kişiden sadece 60'ı sabit ve mobil telefon kullanırken, bu rakam 2005 yılında 522'ye çıkmıştır (Tablo 2.4). Bir diğer ifadeyle, dünya genelinde telefon kullanımı 30 yılda yaklaşık 9 katına çıkmıştır. Günümüzde iletişimde daha yaygın kullanılmaya başlanan internetteki gelişme ise çok daha hızlı olmuştur. 1980'lerde kitlelerin kullanımına açılan internet^{****} bugün sadece tüketicinin istediği ürünü bulmasına ve satın almasına değil, aynı zamanda firmaların uzaktan üretim süreçlerini takip ve kontrol etmelerine de yardımcı olmaktadır. Ayrıca, internetin gelişimi kişisel bilgisayarların ekonomide kullanım alanlarını da genişletmiştir. Genişbant (broadband) uygulamalarının devreye girmesiyle birlikte bağlantı hızının artması ve kablosuz internet teknolojisinin gelişmesi internetin daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlamıştır. İnternet

**** İnternetin başlangıcı 1969 yılında ABD'de kurulan ARPANET'e kadar uzanmaktadır. Ancak ARPANET sadece UCLA ile SRI International arasında kurulan bağlantıdan ibaretti. 1981 yılına gelindiğinde kurulan çeşitli şebekeler Avrupa, ABD, Kanada, Hong Kong ve Avustralya'yı da kapsayacak şekilde genişlemiştir. 1985 yılında ABD Ulusal Bilim Vakfı (US National Science Foundation) üniversiteler için bir şebeke oluşturmaya başladı. 1988 yılına gelindiğinde ise bu şebekenin kullanımı artık ticari amaçlı kullanıma da açılmıştı.

kullanımına yönelik istatistikler incelendiğinde, 1990 yılında her 1000 kişiden sadece 0,5'i internet abonesiyken, 2005 yılında bu rakam 137'ye çıkmıştır (Tablo 2.4). Bu konudaki ampirik çalışmalar da internetin ekonomiye ve ticarete pozitif katkısı olduğu sonucuna varmaktadır. Freund ve Weinhold (2004), 1995-99 dönemindeki 56 ülke verisini kullanarak yaptıkları çalışmada, internet kullanımının ticaret üzerine artırıcı etkileri olduğunu saptamışlardır. Bu çalışma, bir ülkenin internet web barındırma (hosting) büyüme oranındaki yüzde 10 puanlık artışın, ilgili ülkenin ihracat büyüme oranını yüzde 0,2 puan artırdığı ve ortalama bir ülke için internetin 1997-99 dönemi yıllık ihracat artışının yüzde 1 puanını açıkladığını göstermiştir.

Tablo 2.4: Seçilmiş İletişim ve Teknoloji Göstergeleri (1975-2005)⁽¹⁾

	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Sabit ve Mobil Telefon Abonesi	60,1	75,2	84,2	100,9	137,6	283,2	522,2
Sabit Telefon Abonesi	60,1	75,2	84,0	98,8	121,6	161,3	180,2
Mobil Telefon Abonesi	NA	0,0	0,2	2,1	16,0	121,9	342,1
İnternet Kullanımı	--	--	--	0,5	8,0	65,1	136,5
Kişisel Bilgisayar	--	--	--	24,9	42,0	80,0	130,3 ⁽²⁾
Telekom. Gelir/ Toplam Gelir (%)	2,4	2,7	3,6	2,8	1,8	2,7	3,6 ⁽²⁾

(1) Her 1000 kişiye düşen.

(2) 2004 yılı.

Kaynak: Dünya Bankası.

Dünya internet istatistiklerine göre 2008 yılında dünyada 6,7 milyar kişiden yaklaşık 1,4 milyarı, yani nüfusun yüzde 20,3'ü internet kullanmaktadır (Tablo 2.5). Ancak, bu yüksek oranın dünyada bölgeler arasında farklılıklar gösterdiği de açıktır. ABD, Kanada ve Meksika'dan oluşan Kuzey Amerika'da internet kullanım oranı nüfusun yüzde 72,2 oranına ulaşırken, bu oran Okyanusya ve Avustralya'da yüzde 56,4 ve Avrupa'da yüzde 46,8'dir. En düşük erişim oranı ise yüzde 4,7 ile Afrika'ya aittir. Ayrıca, 2000'li yıllarda internet kullanan kişi sayısının yıllık büyüme oranı yüzde 275,4 gibi yüksek bir oranda artmıştır. İnternet erişimi dünya ortalamasının altında olan ülkelerde bu dönemde bir yakalama (catch-up) sürecinin yaşandığı ve en yüksek büyüme oranlarının yüzde 900'ün üzerinde gerçekleşen rakamlarla Ortadoğu ve Afrika'ya ait olduğu göze çarpmaktadır.

Tablo 2.5: Bölgeler ve Dünya Toplamı İtibarıyla İnternet Kullanımı (2008)

	Nüfus ⁽¹⁾ (milyon kişi)	İnternet Kullanımı ⁽²⁾ (milyon kişi)	Nüfusa Oranı (%)	Dünya Toplamı İçindeki Pay	2000-8 Toplam Büyüme (%)
Afrika	955,2	45,3	4,7	3,3	903,9
Asya	3.776,2	512,3	13,6	37,8	348,1
Avrupa	800,4	374,2	46,8	27,6	256,1
Orta Doğu	197,1	33,6	17,1	2,5	923,7
Kuzey Amerika	337,2	243,4	72,2	18,0	125,2
Latin Amerika/ Karayipler	576,1	127,1	22,1	9,4	603,4
Okyanusya/Avustralya	34,0	19,2	56,4	1,4	151,6
Dünya Toplamı	6.676,1	1.355,1	20,3	100	275,4

(1) 2008 tahmini

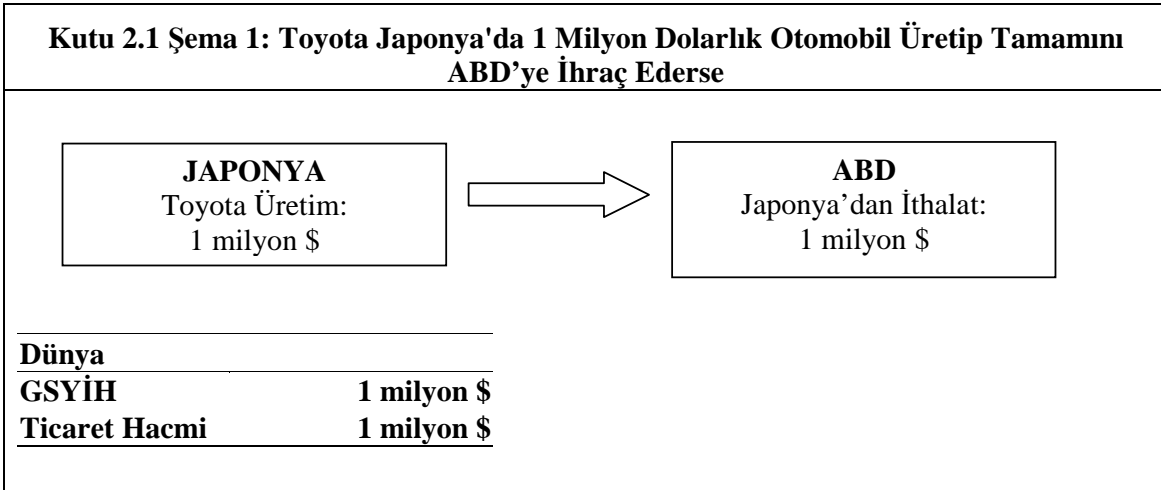
(2) 31 Mart 2008 verisi.

Kaynak: İnternet World Statistics internet sayfaları (<http://www.internetworldstats.com/stats.htm>).

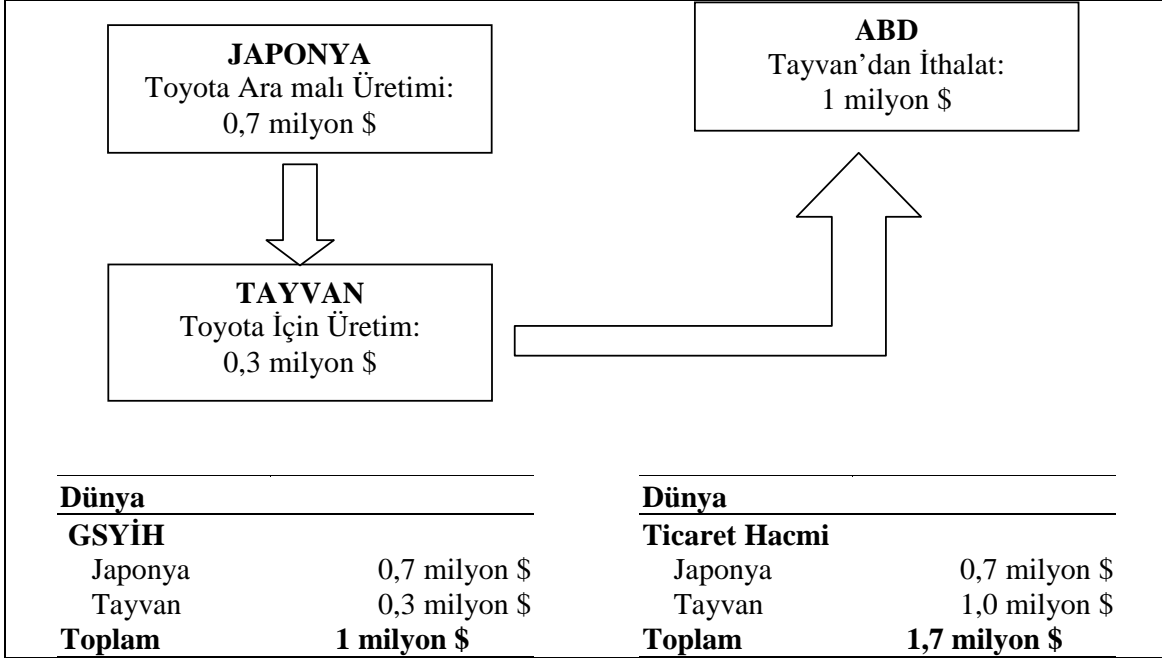
Özetlemek gerekirse, taşımacılık maliyetlerinin azalmasının bilgi ve iletişim teknolojilerinin ticaret üzerine etkilerini doğrudan ve dolaylı olmak üzere iki ayrı grupta toplamak mümkündür. Ticaret hacmi, parasal ve parasal olmayan (buna zaman da dahil edilebilir) maliyetlerin düşmesiyle doğrudan artmaktadır. Azalan parasal maliyetler rekabetçi piyasalarda tüketiciye sunulan ürünün fiyatını, üreticinin maliyetlerini düşürmektedir. Bilgi ve iletişim teknolojilerinin gelişmesi de tüketicilere sınırlı bir bölgedeki üreticilerden ziyade daha geniş bir alternatif kümesi içinden tercih yapma imkanı verirken, üreticilerin de daha geniş bir pazara üretim yapmasına olanak vermektedir. Dolaylı etki olarak, üretim sürecinin parçalanarak ticaret hacmini ara ve nihai mal ticareti üzerinden artırması olarak belirtilebilir. Daha önce de tartışıldığı üzere, taşımacılık maliyetlerinin azalması farklı coğrafi noktalar arasında ara malı nakliye maliyetlerini düşürürken, teknolojik gelişmeler de üretim süreçlerini parçalayıp her bir aşamanın farklı ama birbirleri ile iletişim içindeki bölgelerde yürütülmesine olanak vermektedir. Böyle bir üretim yapısında, geçmişte bir firmanın malları tek ülke sınırlarında üretilip, dış ticarete sadece en son satış aşamasında ihracat olarak yansırken, yeni üretim yapısında aynı mal uluslararası sınırları üretim aşamasının farklı aşamasında birkaç defa geçebilmektedir. Bu ise, aynı üretim seviyesinde daha yüksek ticaret hacmine ulaşılmasına olanak vermektedir (Örnek için bakınız Kutu 2.2).

KUTU 2.2: Üretim Süreçlerinin Bölünmesi ve Ticaret Hacminin Artması

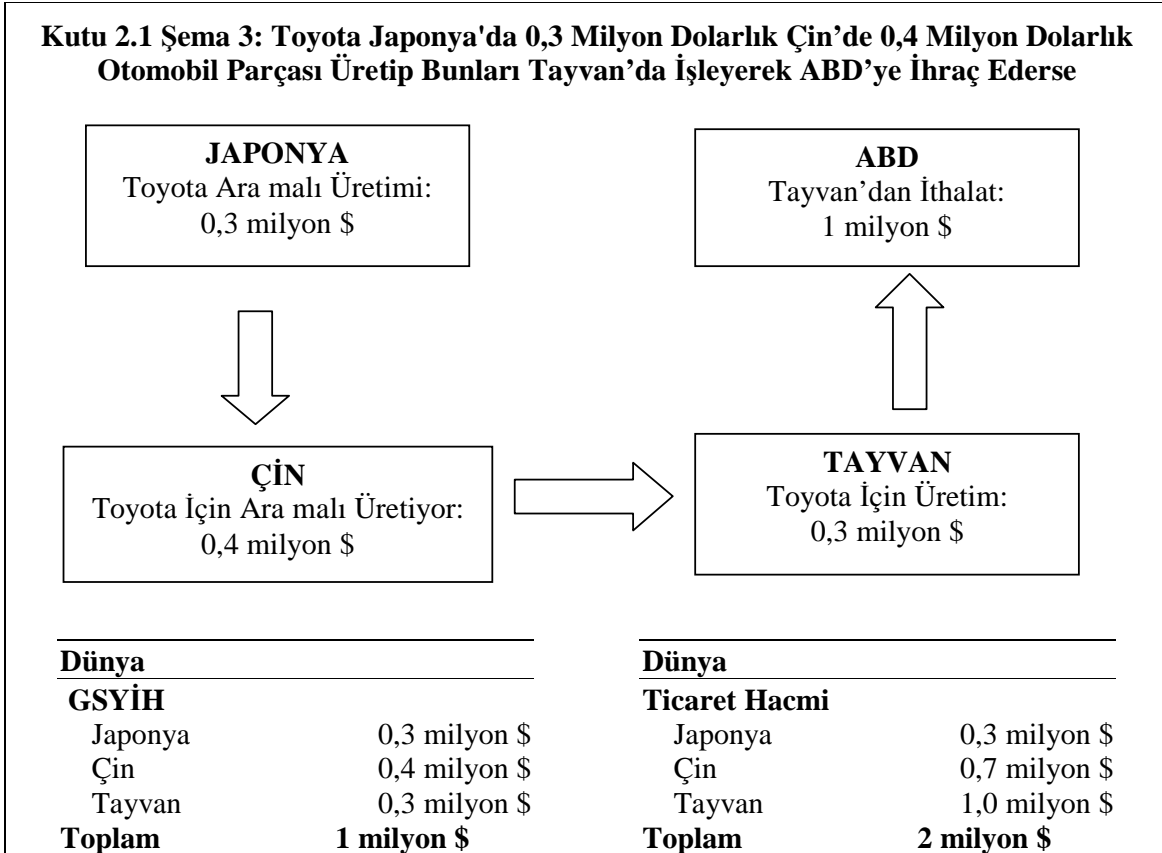
Bu kutuda, üretim süreçlerinin bölünüp farklı ülkelere kaydırılmasının dış ticaret üzerine etkisi basit bir varsayımsal örnek yardımıyla anlatılacaktır. Örneğimizde ilk olarak sadece Japonya ve ABD olmak üzere iki ülke olsun (Kutu 2.1 Şema 1). Toyota, Japonya’da 1 milyon ABD doları değerinde otomobil üretip ABD’ye ihraç etsin. Bu basit ekonomide sadece otomobil üretildiğini varsayarsak, dünya ekonomisinin toplam üretimi ve dış ticaret hacminin 1 milyon ABD doları olduğunu buluruz. İkinci örnekte, Toyota üretim sürecini iki aşamaya bölerek ara malını Japonya’da üretip, daha sonra bu ara mallarını Tayvan’da işleyerek nihai ürünü ABD’ye ihraç etmektedir (Kutu 2.1 Şema 2). Üretim yapısının değişmesinden dolayı ortaya çıkacak taşımacılık ve diğer hizmet sektörlerine ilişkin faaliyetler gözardı edilirse, bu ikinci örnekte toplam üretimin değişmemesine karşın, toplam dış ticaret hacminin 1,3 milyon ABD dolarına yükseldiği görülmektedir. Üçüncü örnekte ise Japonya’da üretilen ara malları ilk önce Toyota’nın Çin’de kurduğu fabrikada işlenip diğer otomobil parça ve aksamaları haline getirildikten sonra, Toyota’nın Tayvan’da kurduğu fabrikada bir kez daha işlenip nihai ürün olarak ABD’ye ihraç edilmektedir (Kutu 2.1 Şema 3). Bu son örnekte, yine dünya üretimi değişmezken, dış ticaret hacmi ilk örneğin iki katına çıkmaktadır. Benzer bir sonuca Toyota’nın Çin ve Tayvan’da faaliyet gösteren taşeron firmalara üretim sürecinin bir kısmını yönlendirmesi ile de ulaşılabilir.



Kutu 2.1 Şema 2: Toyota Japonya'da 0,7 Milyon Dolarlık Otomobil Parçası Üretip Bunları Tayvan'da İşleyerek ABD'ye İhraç Ederse



Kutu 2.1 Şema 3: Toyota Japonya'da 0,3 Milyon Dolarlık Çin'de 0,4 Milyon Dolarlık Otomobil Parçası Üretip Bunları Tayvan'da İşleyerek ABD'ye İhraç Ederse



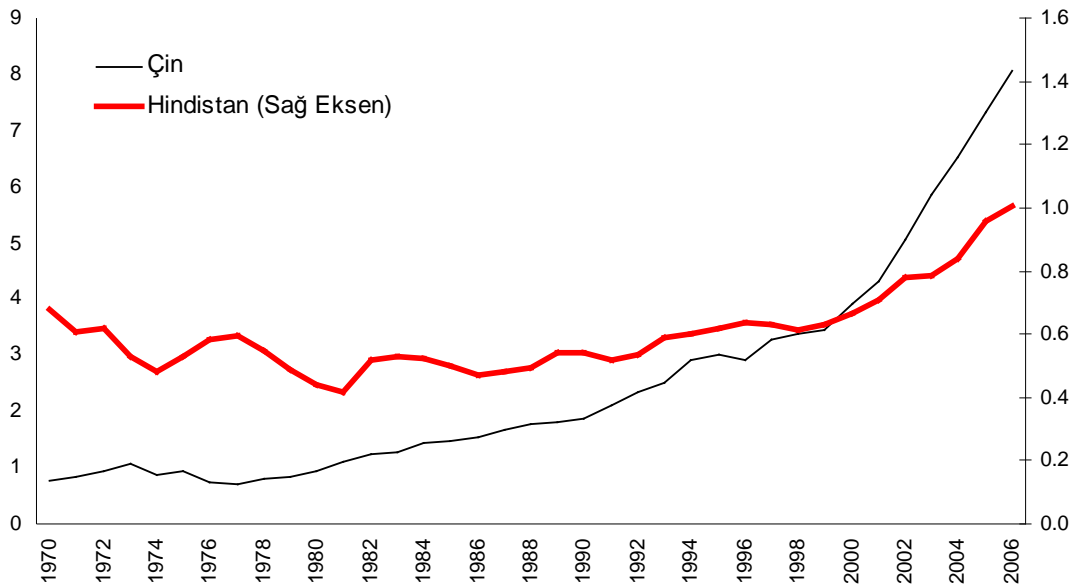
Sonuç olarak, bu kutuda gösterilen örnekler dış ticaret hacmindeki artışların üretim süreçlerinin bölünmesinden dolayı milli gelir büyümesinden daha hızlı olabileceğini ve çokuluslu şirketler tarafından yapılan doğrudan yatırımların bu sürecin hızlanmasında katalizör rolü oynayabileceğini göstermektedir.

2.3 Çin, Hindistan ve Eski Doğu Blok Ülkelerinin Dünya Ekonomisi ile Bütünleşmeleri

Küresel ekonomiyi yakın geçmişte en fazla etkileyen olaylardan birisi de Çin, Hindistan ve eski Doğu Bloku ülkelerinin ekonomilerini uluslararası ticarete daha fazla açmalarıdır. 1970'lerin sonunda Çin, 1990'ların başında ise Hindistan kapalı ekonomi modellerini terk edip, daha liberal politikalar izlemeye başlamışlardır. Benzer bir şekilde, 1980'lerin sonunda ve 1990'ların başında Doğu Avrupa ve eski SSCB ülkelerinde rejim değişikliğine gidilmiş ve küreselleşme desteklenmiştir. Bu gelişmeler de 1980'lerin başından, özellikle de 1990'lardan itibaren hızlanarak dünya ekonomisini etkilemeye başlamıştır. Bu ülkelerin ekonomik büyüklüklerine bakıldığında, böyle büyük ölçekli ekonomilerin serbestleşmelerinin dünya ekonomisini etkilememesinin mümkün olmadığı anlaşılmaktadır. Bu gelişmelerin küresel ekonomi üzerine muhtemel etkilerini daha iyi kavrayabilmek için söz konusu ülkelerin emek piyasalarına ilişkin verilerini, dünyanın geri kalanı ile kıyaslamak yeterlidir. WB verilerine göre, 1970'lerin sonunda ekonomisini kademeli olarak serbestleştirmeye başlayan Çin'in 1980 yılında çalışabilir nüfusu 503 milyon kişi seviyesindedir. Bu rakam dünya toplamının yaklaşık yüzde 26,3'üne denk gelmektedir. 1990 yılına gelindiğinde ise Çin'in çalışabilir nüfusu 651 milyona çıkarken, dünya toplamının yüzde 27,3'ünü oluşturmaktadır. 1990'ların başında küresel rekabete açılmaya başlayan Hindistan ile birlikte bu iki ülkenin toplam çalışabilir nüfusu yaklaşık 977 milyona ve dünya çalışabilir nüfusunun yüzde 40,9'una ulaşmıştır. 1990 yılında dünyanın en büyük ekonomilerinin (ABD, Japonya, İngiltere, Fransa ve eski batı Almanya) toplam iş gücü sayısı ancak 274 milyon kişidir. Bu büyüklükte bir emek piyasasının dünya ticaretine entegrasyonunun doğal olarak küresel dış ticareti de etkilemesi beklenmektedir. Ancak, bu iki ülkede halen önemli oranda insanın kırsal kesimde yaşadığı için küresel ekonomik sisteme eklenmemiş olması serbestleşme süreçlerinin uzun döneme yayılan kademeli bir süreç içermesi sebebiyle bu ekonomilerin küresel ekonomi üzerine etkilerinin yayılarak devam etmesi beklenmektedir. Özellikle, emek yoğun ürünlerde

uzmanlaşan gelişmekte olan ülkelerin bu iki büyük ülkenin dünya ticaret arenasına katılmasından ciddi şekilde etkilendikleri göze çarpmaktadır. Çin ve Hindistan'a ek olarak, 1980'lerin sonlarında ve 1990'ların başlarında Doğu Avrupa ve SSCB'nin dağılarak piyasa ekonomisine dayalı bir düzene yönelmeleri de, Çin ve Hindistan kadar olmasa da, özellikle Avrupa ekonomilerini önemli ölçüde etkilemiştir. 1989 yılında SSCB'de bölünme öncesinde çalışabilir insan gücü 143 milyon kişi seviyesinde iken, 1990 yılında Doğu Avrupa ülkelerinin toplam çalışabilir nüfusu 59 milyona ulaşıyordu.^{§§§§}

Grafik 2.1: Çin ve Hindistan İhracatının Dünya İhracatı İçindeki Payı (1970-2006)



Kaynak: IMF IFS.

Çin ve Hindistan günümüzde dünya ticaretindeki paylarını arttırmaktadırlar (Grafik 2.1). 1970'lerin başında gerek Çin (yüzde 0,8), gerekse de Hindistan (yüzde 0,7) dünya ticaretinin yüzde birinden daha küçük bir oranına sahiptirler. 1980'lerin başına gelindiğinde ise liberalizasyon sürecine daha önce başlayan Çin'de bu oran hızla artmaya başlamıştır. Bu eğilim, takip eden yıllarda da devam etmiş ve Çin'in dünya ticareti içindeki payı 1990'ların başında yaklaşık yüzde 2'ye ve 2000'li yılların başında ise yüzde 4'e yükselmiştir. 2006 yılı verileri bu oranın yüzde 8,1'e ulaştığını göstermektedir. Ekonomik liberalizasyon sürecine daha geç başlayan Hindistan ise 1990'ların başına kadar büyük ölçüde dış dünyaya kapalı bir

^{§§§§} Doğu Avrupa ülkeleri için Slovakya, Slovenya, Çek Cumhuriyeti, Polonya, Doğu Almanya, Macaristan, Bulgaristan, Romanya, Litvanya, Letonya ve Estonya toplamı kullanılmıştır. Doğu Almanya verisi için ILO, diğerleri için Düny Bankası veri seti kullanılmıştır.

ekonomidir. Hatta, Hindistan'ın 1980'lerden 1990 yılına ihracatının dünya ticareti içindeki payı azalmıştır. 1990'ların başından itibaren ise bu oran yüzde 0,5'den 2006 yılında yüzde 1'e kadar yükselmiştir. Çin ve Hindistan'ın dünya ticaretinde artan oranda pay almaları sadece dünya ticaret hacmini arttırmakla kalmamış, aynı zamanda küresel rekabet koşullarını etkileyerek emek yoğun mal ihracatçısı ülkeler için ciddi tehdit oluşturmuştur. Ancak, bu iki ülkenin ticaret yapılarının farklı olduğunu, Çin mal ticaretinde uluslararası rekabete katılırken, Hindistan'ın hizmet sektörü ticaretinde ön plana çıktığı görülmektedir.

Yukarıdaki tartışma, Çin'in ve Hindistan'ın günümüzde dünya ekonomisi içindeki payı üzerine ışık tutmaktadır. Ayrıca, bu ülkelerin henüz kendi iç dönüşümlerini ve dünya ekonomisi ile entegrasyonlarını tamamlamamış oldukları gerçeği de unutulmamalıdır. Bu ülkelerde, kırdan kente göç etmemiş, ancak ekonomik büyüme ile birlikte bunu yapmaya hazır önemli sayıda bir kırsal iş gücü bulunmaktadır. ILO rakamlarına göre, 2006 yılında Çin'in çalışabilir nüfusu 782, Hindistan'ın ise 381 milyon kişidir (Tabo 2.6). Aynı yılda ABD, Japonya ve AB 15 ülkelerinin toplam iş gücü rakamı ise 389 milyondur. Çin'de 2006 yılında istihdam edilen 762 milyon kişiden yaklaşık yüzde 43'ü (326 milyon) tarımda istihdam edilmektedir (CIA World Factbook). Yine aynı yılda Hindistan'da istihdamın yaklaşık yüzde 56'sı (207 milyon) tarım sektöründe çalışmaktadır. Söz konusu istatistiğin ABD'de yüzde 0,6 seviyesinde olduğu düşünülürse, ekonomik gelişme ile birlikte Çin'de ve Hindistan'da önemli boyutta bir kesimin kente göç potansiyelinin olduğu anlaşılmaktadır. Orta-uzun vadede bu kesimlerin tarımdan sanayi ve hizmetlere yönelmeleri sadece bu ülkeleri değil, küresel ekonomiyi de etkileyecektir.

Tablo 2.6: Çin ve Hindistan'da Çalışabilir Nüfus (1990-2006)

	Çin		Hindistan		Çin ve Hindistan % pay	Dünya Milyon kişi
	Milyon kişi	% pay	Milyon kişi	% pay		
1980	503	26,3	260	13,6	39,9	1915
1990	651	27,3	326	13,6	40,9	2387
2000	738	26,4	392	14,0	40,3	2801
2006	781	25,3	438	14,2	39,5	3082

Kaynak: Dünya Bankası.

Çin ve Hindistan gibi hızla büyüyen ve büyük nüfusa sahip ülkelerin küresel ekonominin hem arz hem de talep yönünü etkilemesi beklenmektedir. Son 25 yılda ortalama yüzde 10 gibi yüksek bir oranda büyüyen Çin ve yine son dönemlerde yüzde 6 oranında büyüyen Hindistan, bugüne kadar daha çok dünya ekonomisinin arz tarafını artıran ihracat ve fiyat rekabeti ile etkilemiştir. Bu ekonomilerin düşük kişi başına alım gücü seviyeleri nedeniyle hızlı ekonomik büyümelerinin küresel ekonominin talep yönüne etkisi sınırlı kalmıştır. Ancak, yine orta-uzun vadede Çin'in ve Hindistan'ın kişi başına gelir seviyesinin artmaya devam etmesi, bu ülkeleri dünyanın geri kalanı için önemli pazarlar haline getirecektir. Bu ülkelere yönelen FDI yatırımlarının sebeplerinden ilki düşük iş gücü maliyetleri ise, ikincisi de gelecek dönemlerde bu ülkelerin hızla büyüyecek iç pazarlara sahip olmalarıdır. Benzer bir şekilde AB ile entegrasyon sürecinde olan Doğu Avrupa ülkeleri son dönemlerde FDI yatırımlarının ilgi odağı haline gelmiştir. Bu ülkelerin AB üyesi olup, AB pazarına yakınlıkları FDI yatırımları açısından avantaj oluştursa da, genişleyen iç pazarları da söz konusu yatırımları ivmelendirmektedir.

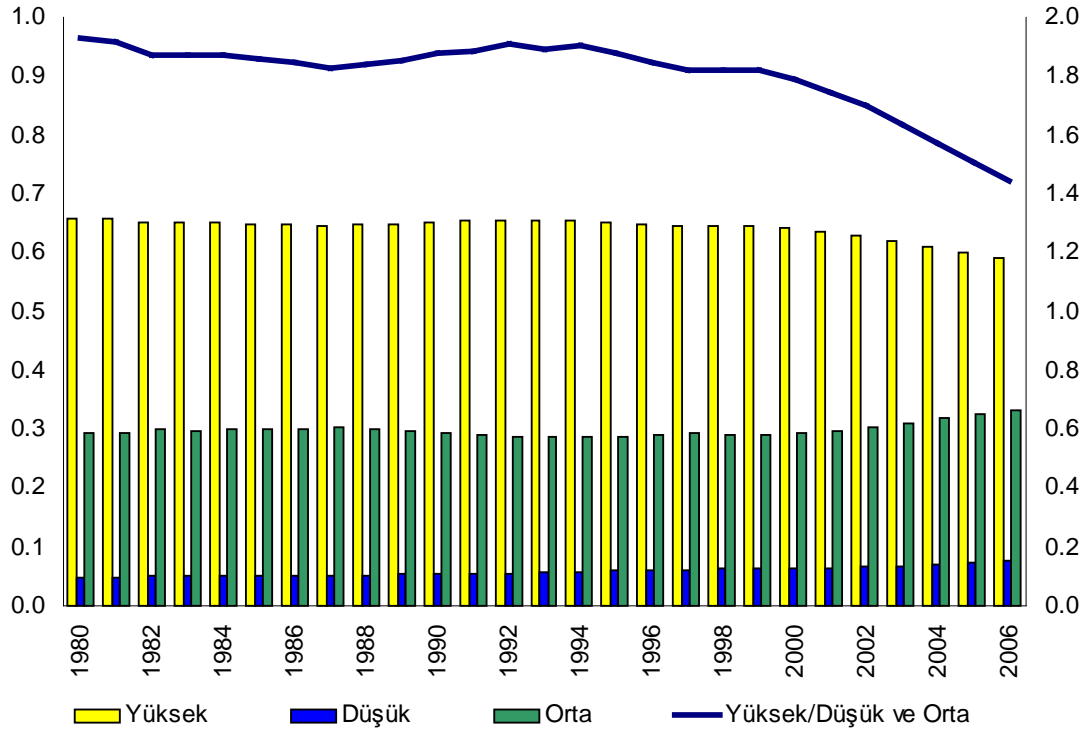
2.4 Ülkeler Arası Gelir Farklarının Azalması

Dış ticaret yazınında ticareti belirleyen faktörlerden birisi de ülkeler arasında gelir farklarının azalmasıdır. Daha önce de tartışıldığı üzere, Linder hipotezi (bakınız Bölüm 1.2.1 ve Dipnot 3), gelir seviyeleri farklı ülkelerin tüketicilerinin ürün kalite tercihlerinin farklı olacağını ve bu ülkeler arasındaki ticaret hacminin düşük olacağını belirtmektedir. Linder modelinin varsayımları altında, ülkeler arası gelir farklarının azalmasının IIT ticaretini ve sonuç olarak toplam ticaret hacmini arttırması beklenmektedir.

Ülkeler arası gelir farklarının azalması ile ticaret hacmi arasında ilişki kuran diğer çalışmalar ise probleme arz yönünden yaklaşmakta olan Krugman (1979) ve (1980)'dir. Bu çalışmalara göre, eğer üretim yapısında ölçeğe göre artan getiri varsa, ülkeler arasındaki büyüklük farklarının azalması, bu iki ülkenin ortak ticaret hacmini arttırmaktadır. Bu konuda yapılan ampirik çalışmalar ise gelir farklılıklarının azalmasının, ticaret artışı içindeki payının sınırlı olduğuna işaret etmektedir (Baier ve Bergstrand, 2001). Baier ve Bergstrand (2001)'de, diğer faktörlere kıyasla, ülkeler arası gelir farklarının azalmasının dış ticaret üzerine etkisinin çok önemsiz olduğu belirtilmiştir.

1980-2006 yılları arasındaki, ülkeler arası gelir farklarının gelişimi satın alma gücü paritesine göre yüksek, orta ve düşük gelir seviyesindeki ülkelerin toplam gelir içindeki payları kullanılarak incelenmiştir. Grafik 2.2'den, 2000'li yıllara kadar dünya genelinde gelir dağılımının değişmediği ancak 2000'li yıllarla birlikte, özellikle orta gelir grubundaki ülkelerin paylarındaki artışlara bağlı olarak gelir dağılımının düzeldiği görülmektedir. Bu dönemde, düşük gelir grubu ülkelerinin 1980'de yüzde 4,8 olan payı, 2006 yılında yüzde 7,5'e yükselirken, orta gelir grubu ülkelerinin payı aynı yıllar arasında yüzde 29,4'ten yüzde 33,3'e yükselmiştir. Yüksek gelir grubu ülkeleri milli gelirinin, orta ve düşük gelir grubu ülkelerinin toplam gelirine oranı incelendiğinde ise, gelir dağılımındaki gelişme daha net bir şekilde görülebilmektedir. Bu oran 1980'de 1,93'ten seviyesinde iken, 2006 yılında 1,45'e gerilemiştir.

Grafik 2.2: Alım Gücü Paritesine Göre Yüksek, Orta ve Düşük Gelirli Ülkelerin Toplam Dünya Geliri İçindeki Payları (1980-2006)



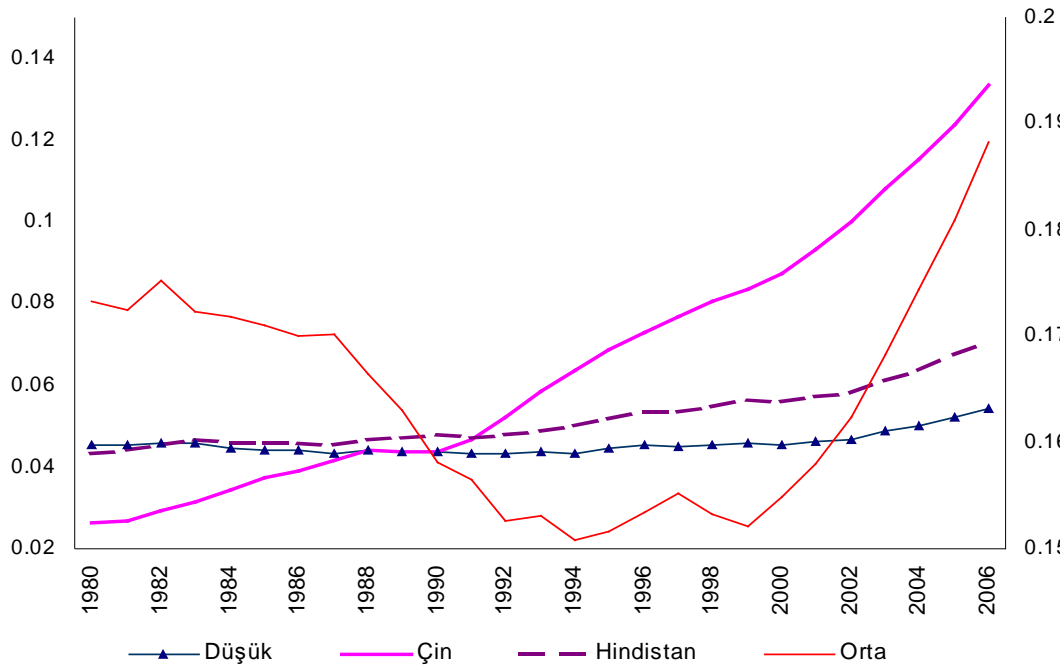
Kaynak: Dünya Bankası.

Veriler, ülkeler arasındaki gelir farklarının 2000'li yıllarda azaldığına işaret etmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde nüfus artış oranının daha yüksek olması gelir artışlarının kişi

başına gelir artışı anlamında bir yakınsamayı ima edip etmediği Grafik 2.3 yardımıyla incelenebilir. Çeşitli ülke ve ülke gruplarının, kişi başı milli gelirinin, yüksek gelir grubu ülkelerin kişi başı milli gelirine oranına bakıldığında, orta gelir grubunun göreceli gelirinin 1990'ların başına kadar düşüş eğiliminde olduğu, ancak düşük gelir grubu ülkelerinin göreceli durumunun bu dönemde az çok sabit kaldığı gözlenmektedir. 1990'lı yılların ortalarından itibaren ise, düşük gelir grubu ülkeleri, 2000'li yılların başından itibaren ise orta gelir grubu ülkeleri için bu oranın artmaya başladığı, yani yüksek gelir grubu ülkeleri ile gelir farklarının azaldığı dikkat çekmektedir. Son dönemlerde ekonomisi ve ticaret hacmi hızla büyüyen Çin ve Hindistan'da da göreceli kişi başına milli gelir yüksek gelir grubu ülkelere yakınsamaya başlamıştır. Çin'de bu süreç 1980'lerde başlarken, Hindistan'da serbestleşme döneminin başladığı 1990 yılına denk gelmesi şaşırtıcı değildir

Grafik 2.3: Çeşitli Ülke ve Ülke Gruplarında Kişi Başına Milli Gelirin Yüksek Gelir Grubu Ülkelerin Kişi Başına Milli Gelirine Oranı (1980-2006, PPP'ye göre uyarlanmış)



Kaynak: Dünya Bankası.

Yukarıdaki analizde genel ülke grupları arası gelir farklarının azalıp azalmadığı incelenmiştir. Dolayısıyla, grup içinde oluşacak gelir farklılıkları dikkate alınmamıştır. Bu konudaki ampirik çalışmalar özellikle 1970'ler sonrasında küresel anlamda gelir farklılıklarının azaldığını, ancak, bu azalışın sınırlı bir oranda ve belli ülke gruplarında gerçekleştiğini vurgulamaktadır. Bloom, Canning ve Sevilla (2002) ülkelerin gelirlerinin koşullu olarak yakınsadığını, teknolojik yenilikler bir ülke tarafından ithal edilip tam olarak içselleştirilse dahi, coğrafi ve kurumsal farklılıklar nedeniyle teknoloji ithal eden ülkenin toplam faktör verimliliğinin (ve kişi başına gelirinin) teknoloji ihraç eden ülkeninkine tam olarak yakınsamayabileceğini ifade etmektedir. Crafts (2004) ise uluslararası gelir seviyelerinin 1970'lere kadar birbirlerinden uzaksadığını, ancak küreselleşmenin yaygınlaştığı 1970 sonrası dönemde sınırlı da olsa bir yakınsamanın başladığını belirtmektedir. Park (1997)'ye göre ise, 1970-1990 döneminde, gerek Gini katsayısına gerekse Theil endeksine göre uluslararası gelir dağılımı düzelmektedir. Bu çalışmaları destekler bir şekilde Bourguignon ve Morrison (2002), 19.yüzyılda ve 20. yüzyılın başlarında küresel boyutta artan gelir farklarının 20. yüzyılın ikinci yarısında duraksadığını vurgulamaktadır. Ancak, özellikle Çin ve Hindistan'ın hızlı büyüme performansının son dönemlerde yaşanan gelir iyileşmelerinde etkili rol oynadığı göz ardı edilmemelidir.

Sonuç olarak, bu konudaki ampirik çalışmalar özellikle 1970'ler ve sonrasında küresel gelir dağılımının düzeldiğini, ancak, bu sonuçların özellikle Çin ve Hindistan gibi birkaç çok hızlı büyüyen ülkenin verilerinden etkilendiğini göstermektedir.

3- DİKEY UZMANLAŞMA, İTHALAT BAĞIMLILIĞI VE AÇIKLANMIŞ KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER (RCA)

Çalışmanın temel gözlemlerinden bir diğeri, küresel ekonominin gittikçe entegre olan ulusal ekonomilerden oluştuğu ve üretimde dikey uzmanlaşmanın yaygınlaştığıdır. Bu çerçevede bu bölümde küresel bağlamda dikey uzmanlaşma ve ihracatın ithalat bağımlılığı incelenecektir. Küresel eğilimleri daha doğru tespit edebilmek için analize hem gelişmiş hem de gelişmekte olan 14 ülke dahil edilmiştir. Ülke sayısı, bu gösterge üzerinden yapılacak değerlendirmelerin kapsamını kısıtlasa da, kullanılan veri setinin OECD tarafından yayınlanan en geniş set olduğu belirtilmelidir. Veri setindeki gelişmiş ülkeler ABD, İngiltere, Almanya, Japonya, Fransa, Kanada ve İtalya'dan oluşmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler ise daha çok “emerging markets” olarak bilinen yükselen piyasa ekonomilerini kapsamaktadır. Söz konusu ülkeler Türkiye'ye ek olarak Çek Cumhuriyeti, Polonya, Meksika, Çin, Slovakya ve Macaristan'dan oluşmaktadır.

İhracatın ithalat bağımlılığı göstergesi olarak iki farklı endeks kullanılmıştır. Endekslerin hesaplamalarında aşağıdaki denklem (3.2) ve (3.3) kullanılmıştır. Bu çerçevede Birleşmiş Milletler İstatistik Bölümü tarafından hazırlanan BEC Rev 3 ile SITC Rev 3 arasındaki eşleştirme tabloları kullanılarak OECD tarafından yayınlanan 5 basamaklı SITC REV 3 mal ticareti verileri, ara malı ve nihai mal olarak ayrıştırılmıştır. Tekstil, ana metal, makine ve teçhizat ile ulaştırma araçları gibi sektörler Türkiye'nin dış ticaretinde önemli yer tutmalarından dolayı örnek sektörler olarak seçilmiştir.

3.1 Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük

Bir ülkenin dış ticarete rekabet avantajına sahip olduğu ürünün tespit edilmesine yönelik çeşitli yöntemler vardır. Bu konuda en bilinen yöntemlerden biri Adam Smith'in mutlak üstünlük ve David Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlük yaklaşımlarıdır. Takip eden yıllarda, Balassa (1965) açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük (revealed comparative advantage-RCA) kavramını ortaya atarak ekonomilerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu malların belirlenmesine yardımcı olan bir endeks geliştirmiştir. RCA birkaç farklı yöntemle hesaplanabilmektedir. Çalışmanın bu bölümünde RCA göstergesi nihai ve ara malları için ayrı

ayrı hesaplanarak ülkelerin aynı malın farklı üretim aşamalarında RCA kazanarak uzmanlaşmaya gidip gitmedikleri tartışılacaktır.

İktisat yazınında RCA şu şekilde tanımlanmaktadır:

$$\frac{X_{ij} / X_j}{X_{iw} / X_w} \quad (3.1)$$

Bu formülde X_{ij} , X_j , X_{iw} ve X_w sırasıyla j ülkesinin i malı ihracatını, j ülkesinin toplam ihracatını, dünyanın toplam i malı ihracatını ve dünya toplam ihracatını temsil etmektedir. Formüle göre, eğer bir ülkenin i malı ihracatının toplam içindeki payı dünya ortalamasına göre yüksek ise, o üründe ilgili ülke RCA sahibidir. Ancak, bu formülün sakıncası, söz konusu ürünün sadece ihracatını göz önüne alırken, ithalata ilişkin verileri göz ardı etmesidir. Eğer ürünler heterojen ise bir ülke aynı ürün grubunda hem ihracatçı hem de ithalatçı olabilmektedir. Bu durumda söz konusu malın ticaretinde bir ülkenin RCA sahibi olduğunu bu formüle bakarak söylemek zor olacaktır. Alternatif olarak sadece ihracat değil ithalatı da göz önüne alan net ihracat istatistiği hesaplamak mümkündür.

$$\frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}} \quad (3.2)$$

Bu formülde M_{ij} j ülkesinin i malı ithalatını temsil etmektedir. Böylece, söz konusu maldaki ticaret hacmine nazaran dış ticaret fazlası verilen ürünlerde j ülkesinin RCA sahibi olduğu söylenebilir. Ancak, sözkonusu göstergenin sektörlerin toplam dış ticaret dengesindeki ağırlıklarını göz ardı ediyor olması, elde edilen değerlerin yorumlanmasını güçleştirmektedir. Üçüncü bir yöntem ise hem ülkelerin ihracat hem de ithalat rakamlarını dünya ortalamasına göre kıyaslayabilecek bir RCA belirlemektir. Bu çerçevede, bir üründe sadece dış ticaret fazlası verilmesi değil, dünya ticaretine nazaran o ürünün ulusal ticarete sahip olduğu pay göz önüne alınmaktadır.

$$\frac{X_{ij} / X_j - M_{ij} / M_j}{X_{iw} / X_w - M_{iw} / M_w} \quad (3.3)$$

Formülde M_{iw} ve M_w sırasıyla dünyanın toplam i malı ithalatını ve dünya toplam ithalatını temsil etmektedir. Bu çalışmada veri setindeki ülkeler ve mal grupları için ikinci ve üçüncü formülde belirtilen açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük istatistikleri hesaplanmıştır. Çalışmada bu iki istatistik sırasıyla RCA1 ve RCA2 olarak adlandırılmıştır.*****

3.2 Küresel Eğilimler (RCA1)

İlk olarak imalat sanayi ürünleri ticaretine ilişkin ülkeler ve mal çeşitlerine göre RCA1 hesaplanmıştır (Tablo 3.1). Gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ortalamalarına ilişkin veriler örneklem setimizdeki ülkelere ilişkin istatistiklerin basit ortalamasını temsil etmektedir.††††† Buna göre gelişmiş ülkeler 1980'lerden 2000'lere ara mallarında net ihracatçı pozisyonunu korurken, ara malı dışındaki mallarda net ihracatçı pozisyonundan net ithalatçı pozisyonuna geçmişlerdir. Japonya, İtalya ve Almanya her iki mal grubunda da net ihracatçı konumunda iken, İngiltere, Kanada ve ABD bu ürünlerde net ithalatçı durumundadır. Ancak, genel eğilimin gelişmiş ülkeler için ara mallarında göreceli pozisyonunun güçlenmesi, fakat, nihai mallarda zayıflaması şeklinde olduğu dikkat çekmektedir. Gelişmekte olan ülkeler ise ara mallarında net ithalatçı konumlarını korurken, 1990'lardan 2000'lere nihai ürünlerde net ihracatçı durumuna geçmişlerdir. Benzer bir şekilde Çek Cumhuriyeti, Polonya, Slovenya ve Türkiye her iki mal grubunda da dış ticaret açığı vermesine rağmen, zaman içinde göreceli olarak nihai mallarda dezavantajları gerilemiştir.

***** RCA hesaplamalarında dördüncü bir göstere olarak Lemoine ve Ünal-Kesenci (2004)'de önerilen ve RCA1'in dış ticaret dengesine göre uyarlanmış versiyonu olan aşağıdaki endikatör de düşünülebilir:
$$\left[\frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_j + M_j} - \frac{X_j - M_j}{X_j + M_j} * \frac{X_{ij} + M_{ij}}{X_j + M_j} \right]$$
. Bu denklemdeki ilk

terim yukarıdaki RCA1 (3.2) denklemiyle aynıdır. İkinci terim ise göreceli avantaj üzerine muhtemel kısa dönem makroekonomik etmenlerin etkisini ortadan kaldırmak amacıyla eklenmiştir. Dolayısıyla her bir mal ancak toplam ticaret içindeki payı oranında dış ticaret dengesi üzerine etki yapabilecektir. Bu endikatörün çalışmada kullanılmamasının temel nedenleri, RCA2 olarak tanımladığımız ikinci göstergenin hem konu olan ülkenin i malındaki ticaret dengesini hem de i malı dünya ticaret oranını dikkate alması ve Lemoine ve Ünal-Kesenci (2004)'nin önerdiği göstergeden daha geniş bir tanıma sahip olmasıdır.

††††† Bu bölümde basit ortalamanın tercih edilmesinin sebebi Çin ve ABD gibi büyük ekonomilerin hesaplanan istatistiklerin sonuçlarını önemli oranda etkileyerek yansız sonuçlar vermesini engellemek istenmesidir.

Tablo 3.1: İmalat Sanayi Net İhracat Oranları (RCA1,1988-2006)*

	1988-9		1990-9		2000-6	
	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Mal	Ara Malı
İngiltere	-12,5	-12,1	-4,1	-7,9	-10,3	-8,4
Japonya	38,8	22,8	26,1	28,3	13,4	24,8
Kanada	-24,8	-11,3	-17,8	-11,1	-15,0	-8,1
İtalya	26,0	-2,2	31,3	5,6	26,4	6,6
Almanya	18,8	16,4	9,6	11,7	18,2	11,6
Fransa	-7,1	-2,3	0,9	-1,1	0,4	-3,7
ABD	-34,9	-6,0	-24,8	0,4	-35,8	-5,3
Çin	--	--	40,4	-22,4	42,3	-21,5
Çek Cum.	--	--	-13,0	3,1	-9,1	-0,5
Meksika	--	--	-15,9	-19,5	2,9	-24,5
Macaristan	--	--	-0,1	-15,0	6,0	-9,5
Polonya	--	--	-13,9	-15,6	-5,3	-12,5
Slovenya	--	--	-15,1	-8,4	-12,6	-10,0
Türkiye	14,2	-29,1	-7,7	-39,9	-5,7	-35,7
Gelişmiş	0,6	0,7	3,0	3,7	-0,4	2,5
Gelişmekte Olan	--	--	-3,6	-16,8	2,7	-16,3

*: Sektörel Net İhracat/Sektörel Ticaret Hacmi
Kaynak: OECD ve kendi hesaplamalarımız.

İmalat sanayini alt sektör detayına inilmeden analiz yapılması, bütünü oluşturan sektörlerin farklı özelliklere sahip olduğu düşünüldüğünde, eksik ya da yanlış çıkarımlar yapılmasına yol açabilmektedir. Bu çerçevede ülkeler bazında RCA1 analizi alt sektörler için de yapılmıştır. Alt sektörler bazında analiz yapmak daha homojen mal grupları bağlamında yorumlar yapmayı mümkün kılmasına rağmen, detayda çalışmanın da sakıncaları olabilmektedir. Çok alt detayda çalışılması halinde, aynı genel sektörde yer alıp farklı alt sektörlerde sınıflanan malların birbirleri ile etkileşimi göz ardı edilebilmektedir. Örneğin, tekstil sektöründe ara malı olarak nitelenen bir ürün aynı zamanda hazır giyim sektöründe de kullanılıyorsa, ilgili ürün için sadece tekstil sektörüne ait ara ya da nihai mal şeklinde yapılacak analiz yanlış yargılara ulaşılmasıyla sonuçlanacaktır. Çok alt detayda çalışmanın bu zorlukları da göz önüne alınarak tekstil, ana metal, makine teçhizat ve ulaştırma araçları alt sektörlerine ilişkin RCA1 göstergeleri bu bölümde incelenmiştir.

Uluslararası uzmanlaşma, sanayi malları ticaretinin bazı alt gruplarında daha net bir şekilde görülmektedir. Özellikle tekstil sektöründe, gelişmekte olan ülkeler ara mallarında belirgin bir şekilde net ithalatçı iken, nihai ürünlerde net ihracatçı konumundadır (Tablo 3.2). Çin ve Çek Cumhuriyeti'nin her iki grup üründe de net ihracatçı konumunda olmasına karşın, göreceli olarak nihai ürünlerde net ihracatçı konumu daha güçlüdür. Ayrıca, gelişmiş ülkelerin de ara

mallarında net ihracatçı ve nihai mallarda net ithalatçı oldukları göze çarpmaktadır. Kanada ve İtalya bu genel eğilimin dışındadır.

Tablo 3.2: Tekstil Sektörü Net İhracat Oranları (1988-2006)*

	1988-1989		1990-1999		2000-2006	
	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Mal	Ara Malı
İngiltere	-36,4	-40,2	-28,1	-29,2	-53,7	-26,7
Japonya	-22,6	8,5	-24,4	16,1	-34,0	16,0
Kanada	-32,1	-9,4	-11,7	-2,8	2,1	-4,4
İtalya	65,1	16,1	60,8	24,8	49,7	25,9
Almanya	-10,8	9,9	-21,4	8,6	-13,0	9,1
Fransa	-17,2	-8,4	-12,2	-2,2	-13,2	-0,2
ABD	-69,2	-3,7	-62,3	-0,2	-75,3	-10,2
Çin	--	--	91,3	-14,3	94,6	1,9
Çek Cum.	--	--	11,1	9,1	12,6	8,5
Meksika	--	--	9,3	-37,1	33,8	-23,8
Macaristan	--	--	25,2	-44,9	17,4	-20,4
Polonya	--	--	68,2	-49,2	49,7	-34,4
Slovenya	--	--	46,5	-1,7	45,8	-3,7
Türkiye	82,9	31,1	66,0	-2,7	60,7	-3,7
Gelişmiş	-17,6	-3,9	-14,2	2,1	-19,6	1,4
Gelişmekte Olan	--	--	45,4	-20,1	44,9	-10,8

*: Sektörel Net İhracat/Sektörel Ticaret Hacmi

Kaynak: OECD ve kendi hesaplamalarımız.

Tablo 3.3: Ana Metal Sektörü Net İhracat Oranları (1988-2006)*

	1988-1989		1990-1999		2000-2006	
	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Mal	Ara Malı
İngiltere	0,7	-8,7	4,5	-4,4	-10,1	-4,0
Japonya	33,0	8,0	8,1	15,9	-7,8	19,7
Kanada	-63,2	17,6	-52,7	15,8	-38,7	13,4
İtalya	30,5	-13,1	38,0	-5,1	36,4	-9,6
Almanya	19,0	10,4	5,5	7,1	8,6	11,6
Fransa	15,3	-4,4	17,4	-3,0	5,1	-6,7
ABD	-52,1	-44,6	-43,4	-33,5	-57,9	-36,6
Çin	--	--	85,7	-15,4	85,3	-22,0
Çek Cum.	--	--	43,5	10,5	32,6	-9,1
Meksika	--	--	16,1	-18,3	9,6	-33,2
Macaristan	--	--	9,0	-16,5	2,2	-30,4
Polonya	--	--	17,5	23,2	15,9	0,0
Slovenya	--	--	20,4	19,5	24,6	12,4
Türkiye	60,8	-14,0	31,4	-10,6	46,5	-15,7
Gelişmiş	-2,4	-5,0	-3,2	-1,0	-9,2	-1,7
Gelişmekte Olan	--	--	32,0	-1,1	31,0	-14,0

*: Sektörel Net İhracat/Sektörel Ticaret Hacmi

Kaynak: OECD ve kendi hesaplamalarımız.

Ana metal sanayinde de gelişmekte olan ülkelerin hem ortalamada hem de ülkeler bazında yukarıda bahsedilen çerçeveye benzer bir yapıya sahip olduğu görülmektedir (Tablo 3.3). Bu ülkeler nihai mallarda net ihracatçı iken, ara mallarında net ithalatçı konumundadır. Gelişmiş

ülkelerin ise her iki mal grubunda da dış ticaret fazlasına sahip olmalarına karşın, göreceli olarak açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerinin ara mallarına yönelik olduğu dikkat çekmektedir. Bu sektörde İtalya ve Fransa'nın söz konusu genel eğilime istisna teşkil ettikleri anlaşılmaktadır.

Tablo 3.4: Makine Teçhizat Sektörü Net İhracat Oranları (1988-2006)*

	1988-1989		1990-1999		2000-2006	
	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Mal	Ara Malı
İngiltere	-10,7	-5,9	-0,9	0,2	-3,3	1,2
Japonya	69,6	60,4	57,8	53,5	40,8	35,4
Kanada	-51,4	-30,9	-40,3	-25,5	-32,6	-20,7
İtalya	39,5	15,7	42,4	21,6	32,1	21,2
Almanya	34,2	26,6	26,9	17,8	30,1	14,3
Fransa	-19,4	5,8	-7,8	6,4	-6,6	1,5
ABD	-31,2	0,1	-18,6	4,0	-27,5	-3,1
Çin	--	--	5,5	-21,7	17,1	-4,1
Çek Cum.	--	--	-30,9	-0,5	-15,2	6,2
Meksika	--	--	-29,5	-3,0	-4,4	-7,2
Macaristan	--	--	-24,5	-4,1	13,5	6,4
Polonya	--	--	-58,8	-17,4	-44,2	1,7
Slovenya	--	--	-26,1	-16,7	-16,6	-15,5
Türkiye	-32,1	-73,3	-53,9	-58,5	-43,6	-41,2
Gelişmiş	4,4	10,3	8,5	11,1	4,7	7,1
Gelişmekte Olan	--	--	-31,2	-17,4	-13,3	-7,7

*: Sektörel Net İhracat/Sektörel Ticaret Hacmi

Kaynak: OECD ve kendi hesaplamalarımız.

Tablo 3.5: Ulaşım Araçları Sektörü Net İhracat Oranları (1988-2006)*

	1988-1989		1990-1999		2000-2006	
	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Mal	Ara Malı
İngiltere	-21,8	-14,1	-9,2	-15,3	-20,5	-12,7
Japonya	86,6	75,4	81,2	62,3	70,8	45,8
Kanada	35,8	-31,8	34,4	-33,6	13,6	-24,9
İtalya	-8,2	4,6	9,1	13,5	1,7	21,2
Almanya	37,2	24,3	12,7	14,1	22,8	12,9
Fransa	-25,0	14,4	-15,9	18,1	-15,9	11,2
ABD	-44,4	-15,1	-31,0	1,3	-33,4	5,9
Çin	--	--	4,5	-35,3	19,8	-50,7
Çek Cum.	--	--	16,3	-3,9	0,7	4,8
Meksika	--	--	19,4	-18,1	39,1	-26,6
Macaristan	--	--	-5,2	3,8	-36,8	-28,8
Polonya	--	--	-23,7	-51,0	-5,3	-11,7
Slovenya	--	--	-51,8	-31,3	-57,3	-24,7
Türkiye	-42,4	-66,3	-52,7	-68,7	1,0	-44,7
Gelişmiş	8,6	8,3	11,6	8,6	5,6	8,5
Gelişmekte Olan	--	--	-13,3	-29,2	-5,5	-26,0

*: Sektörel Net İhracat/Sektörel Ticaret Hacmi

Kaynak: OECD ve kendi hesaplamalarımız.

Makine ve teçhizat sektörüne ilişkin RCA1 göstergeleri ise oldukça karışık sonuçlar içerip, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklere yönelik net çıkarımlar yapılmasına olanak vermemektedir (Tablo 3.4). Bu sektörde gelişmiş ülkeler her iki mal grubunda da RCA sahibidirler. Fakat, gelişmekte olan ülkeler için aynı sonuca varmak mümkün değildir. Makine ve teçhizat sektörüne ilişkin verilerin beklenmedik karmaşık sonuçlar önermesinin bir sebebi ise bu kategoriye dahil edilen malların teknoloji yoğunluğu ve üretim yapısı açısından diğerlerine nazaran daha heterojen bir yapıya sahip olmalarıdır. Bu gruptaki ürünlerin her birinin ürün döngüsünün değişik aşamalarında olmaları durumunda, ürün döngüsünün ilk aşamalarında olanların üretiminde gelişmiş ülkelerin ileri aşamalarında bulunanların üretiminde gelişmekte olan ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğü bulunacak ve bu sektörün geneline ilişkin istatistiklerin karışık sonuçlar vermesine sebep olacaktır. Söz konusu durum ise burada hesaplanan istatistikleri etkilemektedir.

Tablo 3.6: Gelişmiş Ülkelerde Net İhracat Oranları (1988-2006)

	1988-1989		1990-1999		2000-2006	
	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Mal	Ara Malı
İmalat Sanayi	0,6	0,7	3,0	3,7	-0,4	2,5
Tekstil ürünleri imalatı	-3,6	-3,3	-0,3	3,9	-6,3	7,6
Giyim eşyası imalatı	-32,5	3,4	-29,8	1,7	-31,7	-11,7
Deri mamülleri imalatı	0,5	-25,1	3,4	-18,7	-9,7	-17,7
Tekstil ürünleri deri ve ayakkabı	-17,6	-3,9	-14,2	2,1	-19,6	1,4
Ana metal sanayi imalatı	-4,4	-5,6	-4,7	-2,2	-13,5	-1,6
Metal eşya sanayi (makine-teçhizat hariç)	-3,1	-8,8	-3,8	-1,8	-8,4	-4,8
Ana metal ve metal eşya	-2,4	-5,0	-3,2	-1,0	-9,2	-1,7
Makine ve teçhizat imalatı	12,9	15,0	18,1	17,0	16,6	13,8
Büro, muhasebe ve bilgi işlem mak. im.	8,1	2,9	15,7	7,6	15,6	4,9
Elektrikli makine ve teçhizat imalatı	-6,4	3,9	0,0	1,0	-8,3	-9,0
Radyo, TV ve haberleşme imalatı	-5,3	6,9	5,1	7,2	-1,9	2,1
Tıbbi, optik aletler imalatı	-6,6	5,9	-7,4	9,8	-12,0	8,4
Makine ve teçhizat	4,4	10,3	8,5	11,1	4,7	7,1
Taşıt araçları imalatı	-9,3	-7,5	-5,1	-4,2	-0,9	3,2
Diğer ulaşım araçları imalatı	8,9	16,5	13,4	17,1	6,8	12,8
Ulaşım araçları imalatı	8,6	8,3	11,6	8,6	5,6	8,5

Not: Sektörel Net İhracat/Sektörel Ticaret Hacmi. Basit ortalamalar kullanılmıştır.

Kaynak: OECD ve kendi hesaplamalarımız.

Tablo 3.6 ve 3.7’de gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin RCA sahibi oldukları ürünleri daha detaylı bir şekilde gösterilmektedir. Bu tablolardan da anlaşılacağı üzere, 2000-2006 döneminde gelişmiş ülkeler makine ve teçhizat sanayinin elektrikli makine ve teçhizat imalatı, radyo, TV ve haberleşme imalatı ile tıbbi, optik aletler imalatı mal gruplarının nihai mallarında net ithalatçı iken, diğer mal gruplarının nihai mallarında net ihracatçı konumundadırlar. Bu durumun tersi gelişmekte olan ülkeler için görülmektedir. Söz konusu mal gruplarından elektrikli makine ve teçhizat imalatı ile tıbbi, optik aletler imalatı alt sektörlerinin nihai mallarında gelişmekte olan ülkelerin net ihracatçı ve RCA sahibi oldukları

görülmektedir. Son olarak, 1990'larla karşılaştırıldığında gelişmiş ülkelerin nihai mallar RCA1 endeksinin gerilediği, fakat gelişmekte olan ülkelerin aynı mallarda RCA1 endeksinin arttığı dikkat çekmektedir. Diğer bir ifadeyle, gelişmekte olan ülkelerin bu sektörde nihai mallardaki göreceli konumu RCA1 endeksine göre güçlenmiştir.

Tablo 3.7: Gelişmekte Olan Ülkelerde Net İhracat Oranları (1990-2006)

	1990-1999		2000-2006	
	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Mal	Ara Malı
İmalat Sanayi	-2,0	-20,1	4,6	-18,9
Tekstil ürünleri imalatı	45,3	-31,8	57,6	-31,8
Giyim eşyası imalatı	53,5	8,9	52,8	34,0
Deri mamülleri imalatı	43,0	-34,9	42,1	-39,8
Tekstil ürünleri deri ve ayakkabı	51,1	-25,0	50,3	-14,0
Ana metal sanayi imalatı	53,0	0,4	45,3	-14,0
Metal eşya sanayi (makine-teçhizat hariç)	3,1	-14,8	12,1	-17,2
Ana metal ve metal eşya	30,0	-3,0	30,7	-14,8
Makine ve teçhizat imalatı	-53,1	-23,4	-37,2	-10,9
Büro, muhasebe ve bilgi işlem mak. imalatı	-76,1	-43,2	-56,6	-16,0
Elektirikli makine ve teçhizat imalatı	-24,6	-31,5	6,3	-25,8
Radyo, TV ve haberleşme imalatı	-23,1	-6,8	-8,3	3,2
Tıbbi, optik aletler imalatı	9,4	-32,4	4,7	-27,2
Makine ve teçhizat	-31,2	-20,2	-13,0	-10,0
Taşıt araçları imalatı	-11,4	-45,0	-10,2	-57,5
Diğer ulaşım araçları imalatı	-21,8	-26,7	-9,7	-13,6
Ulaşım araçları imalatı	-18,2	-33,4	-6,6	-31,2

Not: Sektörel Net İhracat/Sektörel Ticaret Hacmi. Basit ortalamalar kullanılmıştır.

Kaynak: OECD ve kendi hesaplamalarımız.

Ulaşım araçlarında da makine ve teçhizat sektörüne benzer bir şekilde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin RCA göstergeleri net sonuçlar içermemektedir (Tablo 3.5). Bu sektörde gelişmiş ülkeler hem nihai hem de ara malında RCA sahibi iken, gelişmekte olan ülkeler her iki mal grubunda da bu üstünlüğe sahip değildir. Ancak göreceli olarak değerlendirildiğinde gelişmiş ülkelerin RCA avantajı ara mallarında daha güçlü, gelişmekte olan ülkelerin RCA dezavantajı nihai ürünlerde daha zayıftır. Ayrıca, makine teçhizat sektöründe olduğu gibi, 1990'larla karşılaştırıldığında gelişmiş ülkelerin nihai mallar RCA1 göstergesi gerilerken, gelişmekte olan ülkelerin ise aynı mallarda RCA1 göstergesi artmıştır. Son olarak, Japonya ve Almanya gibi otomotiv sektörünün uzun süreden beri sanayinin temel büyüme dinamiğini oluşturduğu ülkeler söz konusu gelişmelere istisna teşkil etmektedir.

3.3 Küresel Eğilimler (RCA2)

RCA1 istatistiği net dış ticaret pozisyon değerlerini kullanarak, ülkelerin belli bir mal grubunda RCA sahibi olup olmadığını tespit etmektedir. RCA2 istatistiği ise belli bir mal grubunun ihracat ve ithalat göreceli payını diğer ülkelerle karşılaştırarak ekonomilerin

açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerini hesaplamaktadır. Bu bölümde RCA2 istatistiği kullanılarak, seçilmiş ülke grubu için, göreceli RCA gelişimi incelenecektir. Bu bölümdeki analizin bir önceki bölümdeki analizden farkı, RCA1 istatistiğiyle seçilmiş ülke grubunda yer alan bir ülkenin dünyanın geri kalanına göre RCA'sı kıyaslanırken, RCA2 istatistiği ile söz konusu ülkenin grup içindeki diğer ülkelere (13 ülke) göre RCA pozisyonunun tespit etmesidir. Dolayısıyla, RCA2 endeksine ilişkin analizin daha dar bir çerçevede değerlendirildiği unutulmamalıdır. RCA2 (bakınız formül 3.3) kıyaslaması incelenen 14 ülkenin tümüne ait verilerin mevcut olduğu 1994-2004 dönemini kapsamaktadır.****

RCA2 istatistiğinin elde edildiği 3.3 numaralı denklemde paydada imalat sanayi ticareti verileri kullanıldığından, bu kısımdaki analiz sadece imalat sanayinin 4 alt sektörünü kapsamaktadır. RCA2 istatistiği, RCA1 istatistiğinin de belirttiği gibi tekstil ürünlerinde gelişmekte olan ülkelerin nihai mallarda RCA sahibi olduklarını, fakat bunun ara malları için geçerli olmadığına işaret etmektedir (Tablo 3.8). Aynı mallarda gelişmiş ülkeler de, az da olsa, pozitif RCA sahibidir. Bu sonucu etkileyen en muhtemel neden ise veri setine dahil edilen ülkelerin kendi aralarında yaptıkları ticaretin değil, toplam ticaret verilerinin kullanılmasıdır. Şöyle ki, ülkelerin basit ortalamaları kullanılarak elde edilen RCA endeksleri, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin aynı anda aynı mal grubunda pozitif veya negatif RCA sahibi olabilmelerine olanak tanımaktadır. Bu durumda ise RCA2 istatistiği için önemli olan, göreceli olarak hangi ülke grubunun daha yüksek RCA sahibi olduğudur. Söz konusu endeksin yol açacağı sorunları asgari seviyeye indirebilmek için nihai mal RCA2 endeksinden ara malı RCA2 endeksi çıkarılarak yeni bir net nihai mallar RCA endeksi tanımlanabilir. Elde edilen bu yeni istatistikle bir ülkenin ara mallara göre nihai mallarda ne ölçüde RCA sahibi olduğunu kıyaslamak mümkün olacaktır. Bu değer pozitif olması o ülkenin net olarak nihai mallardaki üstünlüğünün (zayıflığının) ara mallarındaki üstünlüğünden daha büyük (düşük) olduğunu göstermektedir. Tablo 3.8'de belirtilen "Nihai Net" istatistikleri, gelişmekte olan ülkelerin nihai mallarda göreceli RCA üstünlüğünün gelişmiş ülkelere göre daha büyük olduğuna işaret etmektedir.

**** Slovenya verileri 1997 yılında başlamaktadır. Slovenya'nın küçük ekonomi olmasından dolayı dünya toplamına dahil edilmemiş ancak bu ülkeye ilişkin RCA endeksleri 1997 sonrası için hesaplanmıştır.

Tablo 3.8: Tekstil Sektörü RCA2 Oranları (1994-2004)

	1994-1999			2000-2004		
	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Net	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Net
İngiltere	-0,06	-0,40	0,33	-0,44	-0,28	-0,16
Japonya	-0,68	-0,14	-0,54	-0,70	-0,05	-0,65
Kanada	0,43	0,29	0,14	0,65	0,13	0,52
İtalya	1,83	0,24	1,59	1,72	0,28	1,44
Almanya	-0,37	-0,02	-0,35	-0,13	-0,11	-0,02
Fransa	0,07	0,02	0,05	0,22	0,02	0,20
ABD	-0,76	0,16	-0,92	-0,89	0,14	-1,03
Çin	3,97	-0,88	4,85	3,50	-0,17	3,68
Çek Cum.	0,52	0,34	0,18	0,50	0,35	0,16
Meksika	0,74	-0,34	1,09	0,83	-0,27	1,10
Macaristan	1,19	-0,93	2,12	0,61	-0,37	0,98
Polonya	4,55	-1,17	5,72	3,89	-0,86	4,75
Slovenya*	1,87	0,32	1,55	1,67	0,31	1,36
Türkiye	4,15	0,98	3,16	3,20	0,96	2,23
Gelişmiş	0,07	0,02	0,04	0,06	0,02	0,04
Gelişmekte Olan	2,43	-0,24	2,67	2,03	-0,01	2,04

*:1994-9 yılları için 1997-9 dönemi kullanılmıştır.

Kaynak: OECD ve kendi hesaplamalarımız.

Ülkeler bazında ise 2000’li yıllarda gelişmiş ülkelerin nihai net RCA değerlerinin genelde negatif (ara malları RCA endeksi nihai mallar RCA’sından yüksek), gelişmekte olan ülkelerin ise pozitifdir (nihai mallar RCA endeksi ara malları RCA’sından yüksek). Ayrıca, tekstil ürünlerinde İtalya’nın gelişmiş ülkeler grubunda yer almasına rağmen, hem ara hem de nihai mallarda geçmişten gelen üstünlüğünü 2000’li yıllarda da sürdürdüğü görülmektedir.

Tekstil sektörü için elde edilen bulguların benzerleri ana metal sektöründe de gözlenmektedir (Tablo 3.9). Her iki ülke grubunun iki mal grubunda da pozitif RCA sahibi olmasına karşın, gelişmekte olan ülkelerin nihai mallardaki RCA üstünlüğü ara mallarına göre çok daha yüksektir. Ancak bu durum gelişmiş ülkeler için geçerli değildir.

Tablo 3.9: Ana Metal Sektörü RCA2 Oranları (1994-2004)

	1994-1999			2000-2004		
	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Net	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Net
İngiltere	0,30	0,17	0,13	0,24	0,25	0,00
Japonya	-0,27	-0,02	-0,25	-0,24	0,11	-0,34
Kanada	-0,42	0,74	-1,16	-0,27	0,65	-0,91
İtalya	0,80	-0,40	1,20	0,73	-0,45	1,17
Almanya	-0,05	0,06	-0,11	0,10	0,08	0,02
Fransa	0,55	0,05	0,49	0,46	0,01	0,45
ABD	-0,59	-0,30	-0,29	-0,69	-0,25	-0,44
Çin	2,51	-0,29	2,80	2,55	-0,41	2,96
Çek Cum.	2,24	0,51	1,73	1,67	0,01	1,65
Meksika	0,80	0,01	0,78	0,60	-0,22	0,81
Macaristan	0,58	-0,08	0,66	0,32	-0,32	0,64
Polonya	1,28	1,08	0,20	1,14	0,40	0,73
Slovenya*	1,05	1,03	0,02	1,17	0,74	0,43
Türkiye	1,56	0,68	0,87	2,24	0,39	1,84
Gelişmiş	0,05	0,04	0,00	0,05	0,06	-0,01
Gelişmekte Olan	1,43	0,42	1,01	1,38	0,09	1,30

*:1994-9 yılları için 1997-9 dönemi kullanılmıştır.
Kaynak: OECD ve kendi hesaplamalarımız.

Tablo 3.10: Makine Teçhizat Sektörü RCA2 Oranları (1994-2004)

	1994-1999			2000-2004		
	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Net	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Net
İngiltere	0,01	-0,03	0,04	0,01	0,07	-0,06
Japonya	0,53	0,39	0,14	0,40	0,19	0,21
Kanada	-0,46	-0,37	-0,08	-0,40	-0,33	-0,07
İtalya	0,43	-0,06	0,49	0,30	-0,04	0,34
Almanya	0,22	-0,05	0,27	0,27	-0,15	0,42
Fransa	-0,19	-0,05	-0,14	-0,14	-0,07	-0,06
ABD	-0,28	0,09	-0,37	-0,28	0,18	-0,45
Çin	-0,20	-0,49	0,28	0,20	-0,28	0,48
Çek Cum.	-0,62	-0,06	-0,56	-0,29	0,08	-0,37
Meksika	-0,16	0,05	-0,21	0,13	0,02	0,10
Macaristan	-0,31	0,01	-0,31	0,29	0,13	0,16
Polonya	-0,83	-0,09	-0,74	-0,58	0,10	-0,68
Slovenya*	-0,36	-0,20	-0,16	-0,16	-0,22	0,06
Türkiye	-0,82	-0,36	-0,46	-0,49	-0,33	-0,16
Gelişmiş	0,04	-0,01	0,05	0,02	-0,02	0,05
Gelişmekte Olan	-0,47	-0,17	-0,31	-0,13	-0,07	-0,06

*:1994-9 yılları için 1997-9 dönemi kullanılmıştır.
Kaynak: OECD ve kendi hesaplamalarımız.

Makine ve teçhizat sektörünü içeren RCA2 analizi, RCA1 analizine benzer sonuçlar vermektedir (Tablo 3.10). Gelişmekte olan ülkeler makine teçhizat sektörünün ne ara ne de nihai mallarında RCA sahibidir. Öte yandan, gelişmiş ülkeler nihai mallarda RCA sahibidirler. Göreceli olarak bakıldığında gelişmekte olan ülkelerin ara mallarında sahip olduğu dezavantajın nihai mallardakine kıyasla daha düşük olduğu, gelişmiş ülkelerin ise nihai mallarda net RCA'ya sahip olduğu anlaşılmaktadır.

Ulaştırma araçlarına ilişkin RCA analizine göre hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler bu ürün grubunun nihai mallarında RCA sahibi, ara mallarında ise RCA sahibi değildirler (Tablo 3.11). Gelişmekte olan ülkelerin üstünlüğü ise gelişmiş ülkelere göre daha yüksektir. Analizde basit ortalamaların kullanılmasından dolayı, her iki ülke grubu da, ana metal sanayinde olduğu gibi, aynı mal gruplarında RCA sahibi görünmektedir. Bir örnek vermek gerekirse, ABD'nin ulaştırma araçlarının nihai mallarında RCA sahibi olmaması, basit ortalama değerleri kullanıldığı zaman ekonomik büyüklüğüne göre, gelişmiş ülkelerin RCA değerini daha az etkilemektedir. Ancak, gelişmekte olan ülkelerin nihai mallarda üstünlüğünün gelişmiş ülkelere göre daha yüksek olması ve gelişmekte olan ülkelerin bu avantajlarının zaman içinde kuvvetlenmesi kayda değer bir bulgudur.

Tablo 3.11: Ulaşım Araçları Sektörü RCA2 Oranları (1994-2004)

	1994-1999			2000-2004		
	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Net	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Net
İngiltere	-0,31	-0,27	-0,04	-0,26	-0,18	-0,09
Japonya	1,28	0,71	0,57	1,10	0,51	0,59
Kanada	1,01	-0,84	1,85	0,76	-0,60	1,37
İtalya	-0,28	-0,09	-0,20	-0,37	-0,05	-0,31
Almanya	-0,19	-0,08	-0,11	-0,01	-0,18	0,16
Fransa	-0,43	0,18	-0,60	-0,35	0,06	-0,41
ABD	-0,54	0,17	-0,71	-0,50	0,33	-0,83
Çin	-0,17	-0,40	0,23	0,09	-1,28	1,37
Çek Cum.	0,11	-0,06	0,17	-0,03	-0,06	0,03
Meksika	1,38	-0,43	1,80	1,43	-0,60	2,03
Macaristan	-0,22	0,01	-0,23	-0,58	-0,66	0,08
Polonya	-0,07	-0,41	0,33	-0,06	-0,15	0,09
Slovenya*	-0,52	-0,46	-0,06	-0,47	-0,50	0,03
Türkiye	-0,41	-0,34	-0,07	0,37	-0,31	0,68
Gelişmiş	0,08	-0,03	0,11	0,05	-0,01	0,07
Gelişmekte Olan	0,01	-0,30	0,31	0,11	-0,51	0,62

*:1994-9 yılları için 1997-9 dönemi kullanılmıştır.

Kaynak: OECD ve kendi hesaplamalarımız.

Tablo 3.12: Gelişmiş Ülkelerde RCA2 Oranları (1994-2004)

	1994-1999			2000-2004		
	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Net	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Net
Tekstil ürünleri imalatı	0,01	0,02	-0,01	-0,06	0,06	-0,12
Giyim eşyası imalatı	0,13	0,05	0,07	0,12	-0,11	0,23
Deri mamülleri imalatı	-0,03	-0,08	0,05	-0,04	-0,10	0,06
Tekstil ürünleri deri ve ayakkabı	0,07	0,02	0,04	0,06	0,02	0,04
Ana metal sanayi imalatı	0,04	-0,01	0,05	0,03	0,03	0,00
Metal eşya sanayi (makine-teçhizat hariç)	0,05	0,14	-0,10	0,06	0,10	-0,04
Ana metal ve metal eşya	0,05	0,04	0,00	0,05	0,06	-0,01
Makine ve teçhizat imalatı	0,04	-0,01	0,05	0,05	-0,02	0,07
Büro, muhasebe ve bilgi işlem mak. im.	0,09	-0,07	0,16	0,08	-0,10	0,18
Elektirikli makine ve teçhizat imalatı	0,03	0,02	0,01	0,00	-0,01	0,01
Radyo, TV ve haberleşme imalatı	0,22	-0,06	0,28	0,17	-0,09	0,26
Tıbbi, optik aletler imalatı	0,01	-0,01	0,02	-0,03	0,03	-0,06
Makine ve teçhizat	0,04	-0,01	0,05	0,02	-0,02	0,05
Taşıtlar imalatı	-0,14	-0,05	-0,09	-0,09	-0,03	-0,06
Diğer ulaşım araçları imalatı	0,12	-0,02	0,14	0,08	0,00	0,08
Ulaşım araçları imalatı	0,08	-0,03	0,11	0,05	-0,01	0,07

Not: Sektörel Net İhracat/Sektörel Ticaret Hacmi. Basit ortalamalar kullanılmıştır.
Kaynak: OECD ve kendi hesaplamalarımız.

Tablo 3.13: Gelişmekte Olan Ülkelerde RCA2 Oranları (1994-2004)

	1994-1999			2000-2004		
	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Net	Nihai Mal	Ara Malı	Nihai Net
Tekstil ürünleri imalatı	1,74	-0,49	2,24	1,67	-0,51	2,18
Giyim eşyası imalatı	3,02	0,89	2,13	2,42	1,62	0,79
Deri mamülleri imalatı	1,31	-0,28	1,59	1,17	-0,30	1,47
Tekstil ürünleri deri ve ayakkabı	2,43	-0,24	2,67	2,03	-0,01	2,04
Ana metal sanayi imalatı	2,31	0,57	1,74	2,16	0,14	2,02
Metal eşya sanayi (makine-teçhizat hariç)	0,51	0,14	0,37	0,61	0,00	0,61
Ana metal ve metal eşya	1,43	0,42	1,01	1,38	0,09	1,30
Makine ve teçhizat imalatı	-1,21	-0,22	-0,99	-0,88	-0,11	-0,76
Büro, muhasebe ve bilgi işlem mak. im.	-1,81	-0,44	-1,37	-1,03	-0,15	-0,88
Elektirikli makine ve teçhizat imalatı	-0,10	-0,11	0,01	0,65	-0,03	0,68
Radyo, TV ve haberleşme imalatı	-0,06	0,09	-0,15	0,31	0,22	0,09
Tıbbi, optik aletler imalatı	0,59	-0,48	1,07	0,45	-0,36	0,81
Makine ve teçhizat	-0,47	-0,17	-0,31	-0,13	-0,07	-0,06
Taşıtlar imalatı	0,26	-0,29	0,55	-0,06	-0,98	0,92
Diğer ulaşım araçları imalatı	-0,03	-0,32	0,29	0,14	-0,14	0,28
Ulaşım araçları imalatı	0,01	-0,30	0,31	0,11	-0,51	0,62

Kaynak: OECD ve kendi hesaplamalarımız.

Tablo 3.14: Türkiye'nin Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüğü (1994-2004)

	1994-9			2000-4		
	Nihai Mal	Ara malı	Nihai Net	Nihai Mal	Ara malı	Nihai Net
Tekstil ürünleri imalatı	3,56	1,04	2,51	3,20	0,96	2,24
Giyim eşyası imalatı	5,66	0,90	4,76	4,05	0,83	3,21
Deri mamülleri imalatı	0,68	-0,46	1,15	1,20	-0,53	1,72
Tekstil ürünleri deri ve ayakkabı	4,15	0,98	3,16	3,20	0,96	2,23
Ana metal sanayi imalatı	2,60	1,09	1,50	3,53	0,59	2,94
Metal eşya sanayi (makine-teçhizat hariç)	0,48	-0,10	0,58	0,98	0,06	0,92
Ana metal ve metal eşya	1,56	0,68	0,87	2,24	0,39	1,84
Makine ve teçhizat imalatı	-1,94	-0,52	-1,41	-1,41	-0,42	-0,99
Büro, muhasebe ve bilgi işlem mak. im.	-1,85	-0,62	-1,23	-1,16	-0,50	-0,66
Elektirikli makine ve teçhizat imalatı	-0,73	-0,43	-0,29	-0,30	-0,60	0,30
Radyo, TV ve haberleşme imalatı	0,04	0,20	-0,16	0,78	0,23	0,54
Tıbbi, optik aletler imalatı	1,08	-0,48	1,57	0,77	-0,44	1,21
Makine ve teçhizat	-0,82	-0,36	-0,46	-0,49	-0,33	-0,16
Taşıt araçları imalatı	-0,71	-0,19	-0,53	-0,76	-0,28	-0,48
Diğer ulaşım araçları imalatı	-0,35	-0,50	0,15	0,59	-0,35	0,94
Ulaşım araçları imalatı	-0,41	-0,34	-0,07	0,37	-0,31	0,68

Kaynak: OECD ve kendi hesaplamalarımız.

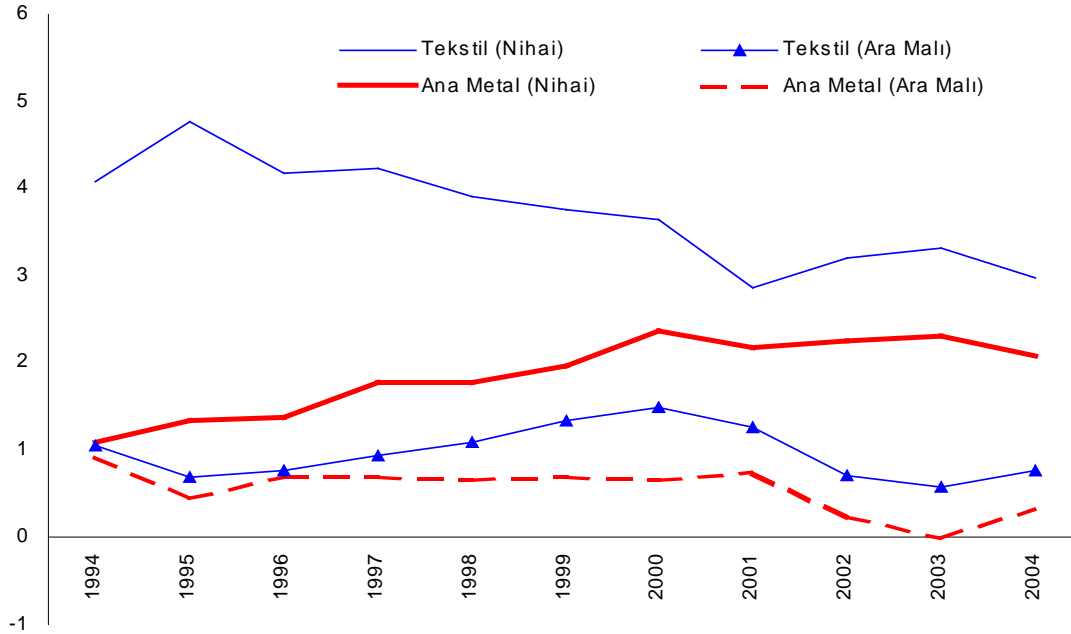
3.4 Türkiye'nin RCA Eğilimi

Çalışmanın bu kısmında, Türkiye'nin RCA endekslerindeki gelişmeler incelenecektir. Tablo 3.1 Türkiye'nin imalat sanayinde gerek ara gerekse nihai mallarda RCA sahibi olmadığına işaret etmektedir. Bu açıdan; Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Polonya ve Slovenya gibi Doğu Avrupa ülkeleri ile benzerlikler göstermektedir. 1990'lerden 2000'li yıllara bu dezavantaj sınırlı da olsa iyileşme göstermiştir.

Tekstil sektörüne bakıldığında (Tablo 3.2) Türkiye'nin RCA değerinin diğer yükselen piyasalara göre 2000'li yıllarda Çin'den sonra ikinci sırada yer aldığı görülmektedir. Ancak, bu avantajın nihai mallarla sınırlı olduğu, ara malları kapsamadığı dikkat çekmektedir. Türkiye'nin elinde tuttuğu bu avantaj 1990'lerden 2000'lere az da olsa gerilemiştir. RCA2 istatistikleri Türkiye'nin göreceli RCA durumunun son dönemlerde zayıfladığına işaret etmektedir (Tablo 3.8). 1994-9 döneminde Türkiye'nin tekstil nihai mallarında sahip olduğu RCA avantajı Polonya'nın ardından ikinci sırada yer alırken, 2000'li yıllarda Çin ve Polonya'dan sonra üçüncü sıraya gerilemiştir. RCA2 istatistiği, RCA1'in tersine, tekstil

sektörü ara mallarında Türkiye'nin halen RCA sahibi olduğuna işaret etmektedir.^{§§§§§} Bununla birlikte, Türkiye'nin tekstil ara mallarında sahip olduğu avantaj 2000'li yıllarda diğer yükselen piyasa ekonomilerinden daha yüksektir. Son olarak, Türkiye'nin tekstil sektörü ara malı RCA2 endeksi dar bir bant içinde hareket ederken, 1994 yılından 2004'e nihai mallardaki avantajı gerilemiştir (Grafik 3.1).

Grafik 3.1: Türkiye'nin Tekstil ve Ana Metal Sektörleri RCA2 Performansı (1994-2004)

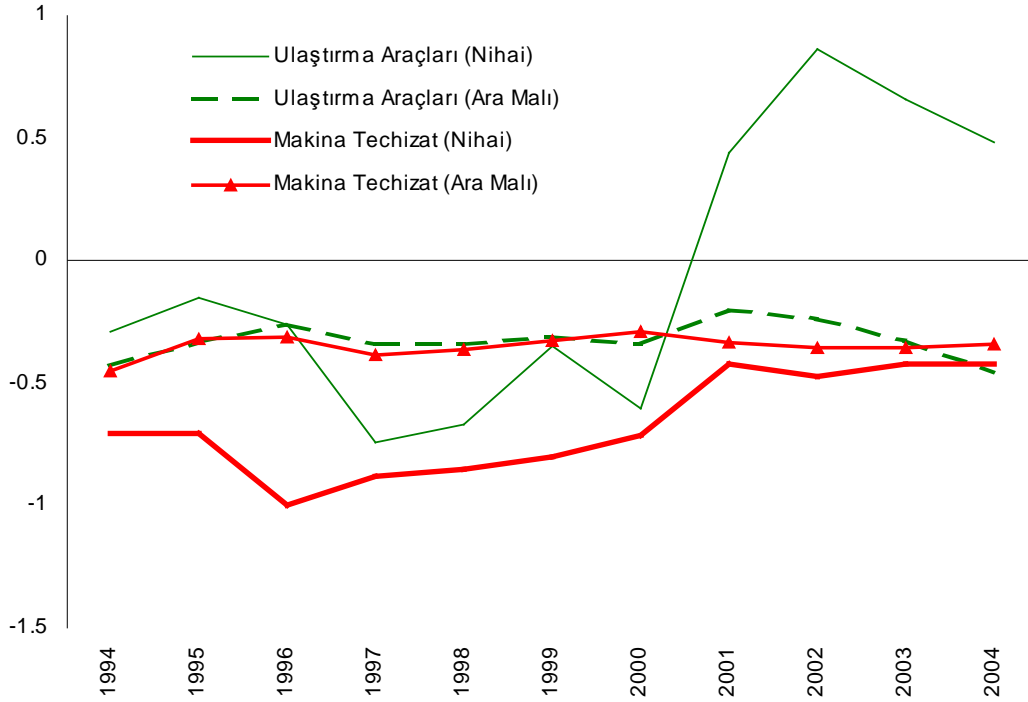


Kaynak: OECD ve kendi hesaplamalarımız.

Ana metal sektöründe Türkiye, tekstil sektöründe olduğu gibi, nihai mallarda RCA1 avantajına, ara mallarda ise dezavantajına sahiptir (Tablo 3.3). Ayrıca, Türkiye'nin nihai mallardaki RCA1 değeri 1990'lerden 2000'lere artarak, gelişmekte olan ülkeler arasında Çin'den sonra ikinci sıraya yükselmiştir. Aynı zamanda Türkiye ana metal sektörü nihai mallarında Çin'den sonra en yüksek RCA2 avantajına sahiptir. Grafik 3.1'den de görüleceği üzere 1994 yılından 2004 yılına Türkiye'nin nihai mallardaki RCA2 avantajı artarken, ara mallarındaki avantajı gerilemiştir.

^{§§§§§} Bu farklılığın sebebi RCA1 endeksinin tüm dünya ile ticareti göz önüne alırken, RCA2 endeksinin tüm dünya olarak veri setindeki 14 ülkeyi kapsaması olabilir.

Grafik 3.2: Türkiye'nin Makine Teçhizat ve Ulaşım Araçları Sektörleri RCA2 Performansı (1994-2004)

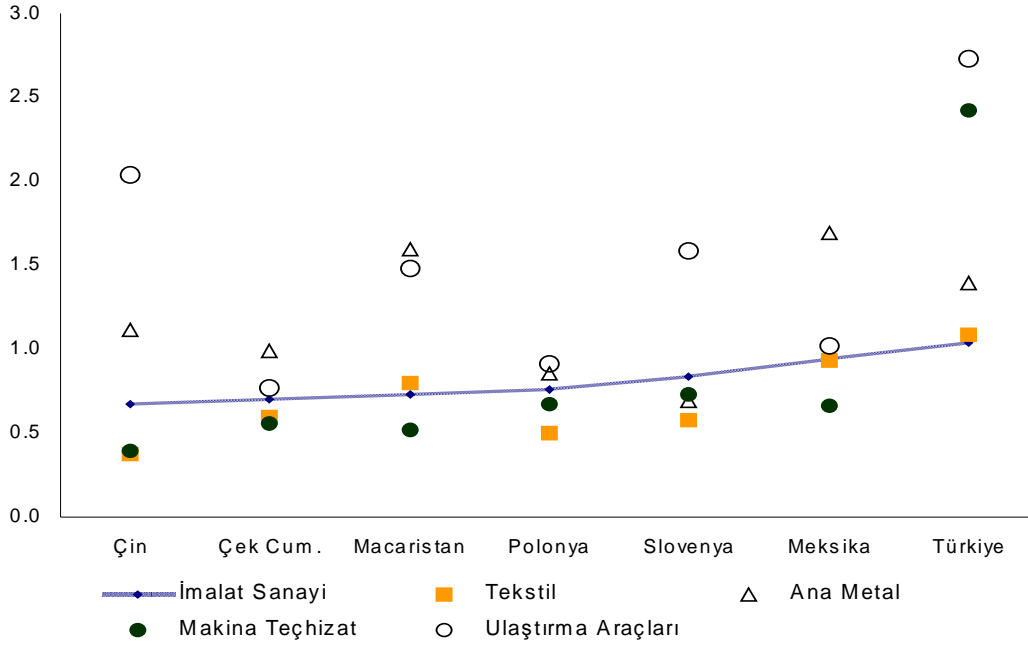


Kaynak: OECD ve kendi hesaplamalarımız.

Makine ve teçhizat sektöründe ise Türkiye'nin hem ara hem de nihai mallarda tüm gelişmekte olan ülkeler arasında en yüksek RCA dezavantajına sahip olduğu dikkat çekmektedir (Tablo 3.4). RCA2 istatistikleri de bu bulguları desteklemektedir (Tablo 3.10). 2000'li yıllarda, gelişmekte olan ülkeler arasında, Türkiye RCA2 istatistiğine göre, nihai mallarda en yüksek ikinci, ara mallarda ise en yüksek dezavantaja sahip ülkedir. Zaman serisi olarak bakıldığında ise bu dezavantajın ara mallarında sınırlı olsa da azaldığı anlaşılmaktadır (Grafik 3.2).

Türkiye için en ilgi çekici sonuçların elde edildiği sektör ulaşım araçları sektörüdür. 1980'ler ve 1990'larda Türkiye bu sektörün nihai mallarında RCA1 dezavantajına sahipken, 2000'li yıllarda avantaja sahip duruma gelmiştir (Tablo 3.5). Benzer bir şekilde RCA2 endeksi 1990'lardan 2000'lere Türkiye'nin nihai mallarda sahip olduğu dezavantajın avantaja dönüştüğünü göstermektedir (Tablo 3.11). Ancak, her iki göstergeye göre de bu sektörün ara mallarında Türkiye'nin halen önemli RCA dezavantajı bulunmaktadır. Zaman serisi olarak bakıldığında da Türkiye'nin nihai mallardaki RCA2 istatistiği 2000'li yıllarda hızlı bir düzelme sergilemiştir (Grafik 3.2).

Grafik 3.3: Birim İhracat Başına Ara Malı İthalatı (2000-2006)



Kaynak: OECD ve kendi hesaplamalarımız.

Bu kısımda RCA endeksleri kullanılarak ülkelerin göreceli RCA pozisyonlarının incelenmesi amaçlanmıştır. Daha önce de belirtildiği üzere, RCA endeksleri bir ekonominin belli bir üründe sahip olduğu karşılaştırmalı üstünlüğü hesaplayarak uluslararası bir iş bölümünün olup olmadığı konusunda bilgi vermesine rağmen, tam olarak ülkelerin ithal malı kullanımının düzeyini göstermemektedir. Bu nedenle, son olarak gelişmekte olan ülkeler arasında birim ihracat başına yapılan ara malı ithalatı sektörel olarak incelenmiştir (Grafik 3.3). Gelişmekte olan ülkeler, birim imalat sanayi ihracatı başına imalat sanayi ara malı ithalatı kriterine göre sıralandığında, en yüksek orana Türkiye'nin, en düşüğüne ise Çin'in sahip olduğu görülmektedir. ***** RCA kadar genel kapsamlı olmasa da, bu istatistik imalat sanayi bağlamında Türkiye'de yüksek seviyede ithal ara malı bağımlılığına işaret etmektedir. Ulaştırma araçları sektörü en fazla ara malı ithalatı yapan sektör olarak ön plana çıkarken, onu ana metal sektörü takip etmektedir. Türkiye'de ise sırasıyla ulaştırma araçları ve makine teçhizat sektörleri en yüksek ara malı ithalatı kullanan ilk iki sektörü oluşturmaktadır.

***** 2000'li yıllar basit ortalaması.

KUTU 3.1: İthalat Bağımlılığı (Girdi-Çıktı Tabloları)

Aydın ve diğerleri (2007) çalışmasında çeşitli Doğu Avrupa ülkeleri ile Türkiye'nin verileri kullanılarak ihracatın ithalat bağımlılığı incelenmiştir. Söz konusu çalışmada ihracat/toplam üretim oranı ile ihracat/toplam arz oranı arasındaki farkın pozitif olması ihracatın ithalat bağımlılığının artmasına işaret etmektedir. Çalışmanın sonuçlarına göre, analize dahil edilen ülkelerin tümünde 1998 yılından 2005 yılına ihracatın ithalat bağımlılığı artmıştır. Özellikle AB üyesi olan Doğu Avrupa ülkelerinde ithalat bağımlılığı Türkiye'ye göre daha hızlı artmaktadır (Kutu 3.1 Tablo 1).

Kutu 3.1 Tablo 1: İhracat Üretim Oranı ile İhracat Arz Oranı Değişimleri Arasındaki Fark (1998 yılına göre, 1999-2005)

	Çek Cum.	Macaristan	Polonya	Slovakya	Türkiye
1998
1999	0,003	0,003	-0,002	0,002	-0,005
2000	0,012	0,032	0,000	0,012	-0,002
2001	0,013	0,028	-0,001	0,021	0,006
2002	0,007	0,019	0,001	0,014	0,002
2003	0,008	0,016	0,007	0,020	0,000
2004	0,019	0,021	0,013	0,018	0,004
2005	0,018	0,025	0,011	0,024	0,002

Not: Koyu rakamlar girdi-çıktı matrislerindeki değerlerin sanayi üretim endeksi kullanılarak yenilenmesi ile elde edilmiştir. İhracat rakamları mal ve hizmet toplamını temsil etmekte olup OECD veri tabanından alınmıştır.

4. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR, BÜYÜME VE İTHALAT BAĞIMLILIĞI

FDI ile gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyüme performansı arasındaki ilişkiyi konu alan çalışmalar iktisat yazınında sıkça yer almaktadır. Bu çalışmaların ortak sonucu FDI'ların üretim süreçlerinde yeni girdi ve teknoloji kullanımına olanak sağlayarak büyümeyi teşvik etmesidir. Söz konusu etkinin büyüklüğü çeşitli faktörlere bağlıdır. Blomström ve diğerleri (1996)'ya göre, eğitim düzeyinin ve iş gücünün üretime katılımının daha yüksek olduğu, yüksek gelir düzeyine sahip gelişmekte olan ülkelerde, FDI'nın büyüme üzerine pozitif etkisi daha yüksek olmaktadır. Ayrıca, ithal ikameci politika yerine ihracat teşviki yoluyla dış ticaretini geliştirmeyi hedef alan ülkelerde FDI'ların büyüme üzerindeki etkisi daha kuvvetli olmaktadır (Balasubramanyam ve diğerleri, 1996; Nair-Reichert ve Weinhold, 2001; Basu ve diğerleri, 2003). Ülkelerin yeni teknolojileri kabullenip kullanabilme kapasitesi, dolayısıyla sahip oldukları beşeri sermaye miktarı FDI'nın büyümeye etkisi ile de pozitif ilişkilidir (Borensztein ve diğerleri, 1998; Li ve Liu, 2004).

Çalışmanın önceki kısımlarında, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki üretim iş bölümü ve FDI'ların bu görev paylaşımındaki rolü tartışılmıştır. Bu bölümde ise, FDI'ın ithalat bağımlılığına etkisi yükselen piyasa ekonomileri için incelenecek ve söz konusu gelişmelerin ülkelerin kişi başına milli gelir ve cari işlemler dengesine ne ölçüde tesir ettiği analiz edilecektir. Bu bağlamda, çalışmanın bu kısmının FDI yazınına temel katkısı büyümeye olan etkisinin, teknolojik değişimi teşvikinin yanında, ithalat bağımlılığını ve İTT gelişimini desteklemesiyle büyümeyi teşvik edebileceğini göstermektir. İthalat bağımlılığının analize dahil edilmesi, FDI'ların cari işlemler dengesi üzerine etkisini de gündeme getirmektedir.

Ekonometrik yöntem olarak panel Granger nedensellik testleri benimsenmiş ve değişkenler arası ilişkinin yönü ve işareti tespit edilmiştir. Duttaray ve diğerleri (2008), Li ve Liu (2004) ve Basu ve diğerleri (2003) çalışmalarında benzer bir ekonometrik yaklaşımı benimsemiştir. Bölüm iki kısımdan oluşmaktadır. İlk kısımda 1980'lerden 2000'lere FDI, büyüme, İTT, cari işlemler dengesi ve ithalat bağımlılığı dünya geneli ve bölgelere ait veriler kullanılarak incelenmektedir. Ayrıca, bu kısımda yükselen piyasa ekonomilerinin dış ticaret yapısındaki (teknoloji, sermaye, emek ve ara malı yoğun mallar) değişim analiz edilmektedir. İkinci kısım ise panel Granger nedensellik testlerini içermektedir.

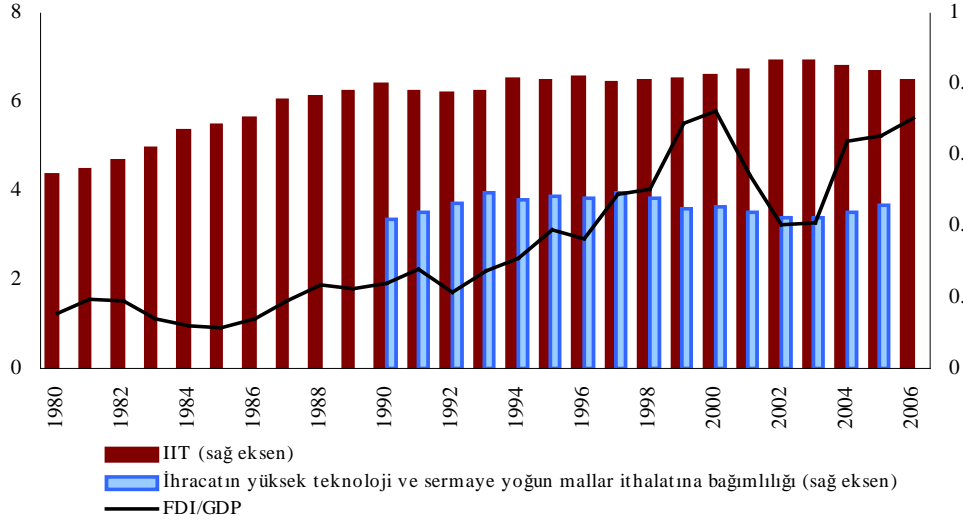
4.1 Yükselen Piyasalarda FDI, IIT ve İhracatın İthalat Bağımlılığı

Bu bölümde 21 yükselen piyasa ekonomisine ilişkin veri seti hazırlanmıştır. Veri seti Arjantin, Brezilya, Bulgaristan, Şili, Çin, Çek Cumhuriyeti, Hong Kong, Macaristan, Hindistan, Endonezya, Kore, Malezya, Meksika, Filipinler, Polonya, Romanya, Rusya, Singapur, Tayland, Türkiye ve Venezuela'yı kapsamaktadır. FDI doğrudan yatırımı gerçekleştiren yabancı firmanın getirdiği sermaye, kar transferleri ve ana şirket ile yatırım yapılan şirket arasındaki borçlanmadan doğan yatırımlar toplamına, cari işlemler dengesi (CAB) ise net mal ve hizmet ihracatı, net kazanç ve net cari transferlerin toplamına eşittir.^{††††††} Analizde kullanılacak FDI ve CAB, ülke kıyaslamalarının yapılabilmesi için ABD doları cinsinden nominal GSMH'ya oranlar olarak hesaplanmıştır. ABD doları cinsinden kişi başı reel GSMH milli gelir, birim ihracat başına yapılan teknoloji ve sermaye yoğun ithalat miktarı (MHC) ise ithalat bağımlılığı göstergesi olarak kullanılmıştır. Teknoloji ve sermaye yoğun mal ayırımı için Grupp (1995) çalışmasından faydalanılmıştır. Mal grupları UNCTAD'ın 5 basamaklı Uluslararası Ticaret Sınıflaması Standartları (SITC) veri tabanı kullanılarak ayrıştırılmıştır. FDI, CAB ve GSMH değerleri ise Dünya Bankası'nın Dünya Kalkınma Göstergeleri'nden (World Development Indicators) alınmıştır. IIT göstergesi ise toplam mal ihracatı (X) ve toplam ithalatı (M) nominal ABD doları değerleri kullanılarak bölüm 1.2.1'deki 1.1 numaralı denklem yardımıyla elde edilmiştir. IIT hesaplamalarında toplam ihracat ve ithalat değerlerinin kullanılması, söz konusu gösterge değerlerinin yüksek hesaplanmasına neden olabilmektedir. Sektörel IIT değerlerini içeren bir çalışma daha geniş kapsamlı değerlendirmeler yapılmasına olanak verebilecektir. Fakat, bu çalışmadaki temel sıkıntı, sektörel bazda FDI verilerinin bu denli geniş gelişmekte olan ülke grubu için elde edilememesidir.

Grafik 4.1 oluşturduğumuz veri setindeki yükselen piyasa ekonomilerinin ortalama FDI, IIT ve ihracatın yüksek teknoloji ve sermaye yoğun mallar ithalatına bağımlılığı istatistiklerini göstermektedir. Grafikten yükselen ekonomilerde IIT'nin ve FDI'nın 1980'lerden günümüze uzun dönemli bir artış eğilimi içinde olduğu görülmektedir. İthalat bağımlılığı göstergesi ise uzun dönem bir eğilim göstermeden dar bir bant içinde hareket etmektedir.

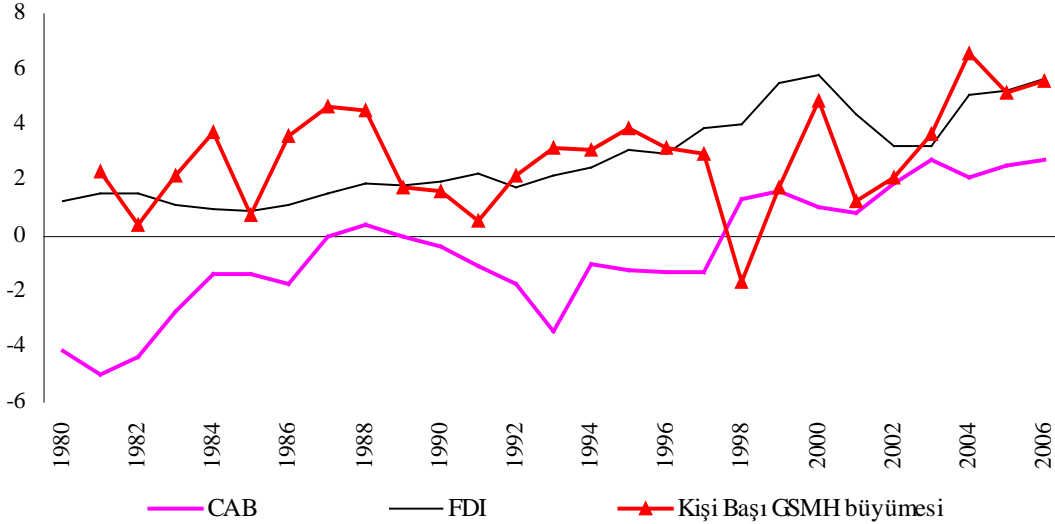
^{††††††} Doğrudan yatırım, bir şirketin yerleştiği ülkelere yaptığı uzun dönemli yatırımları temsil etmektedir. Bu yatırım sonunda FDI'yı gerçekleştiren şirketin, yatırım yapılan şirketin sermayesinin yüzde 10'undan daha fazlasını ele geçirmesi gerekmektedir. Daha fazla bilgi için bakınız <http://www.tcmb.gov.tr/odemedenge/odemet.pdf>.

Grafik 4.1: Yükselen Piyasalarda FDI, IIT ve İhracatın İthalat Bağımlılığı (1980-2006)



Kaynak: Dünya Bankası, UNCTAD ve kendi hesaplamalarımız.

Grafik 4.2: Yükselen Piyasalarda FDI, Kişi Başına GSMH Büyüme Oranı ve Cari Denge (1980-2006)



Kaynak: Dünya Bankası.

Grafik 4.2, 21 yükselen piyasa ekonomilerinde FDI, CAB ve büyüme istatistiklerini sunmaktadır. 1980'lerden 2000'lere CAB açıktan fazlaya geçerken, FDI artmıştır. Ancak, burada özellikle CAB'nin bazı konjonktürel gelişmelerden etkilendiğini de vurgulamak gerekmektedir. 1980'lerde görülen yüksek oranlı açıkların ikinci petrol krizinden, 2000'lerde

gözlemlenen cari işlemler fazlasının ise 1997-1998 Asya krizi sonrasında uluslararası krizlere karşı kırılganlıklarını azaltmak isteyen Asya ülkelerinin dış ticaret fazlası vererek rezerv biriktirme çabalarından etkilendiği düşünülmektedir. Büyümeye ilişkin göstergenin de 1997-1998 kriz yılları gözardı edildiğinde 2000'lerde daha yüksek bir ortalamaya ulaştığı dikkat çekmektedir. Buradaki kritik soru, bu gelişmelerin yükselen piyasalara yönelen FDI'lar tarafından ne derecede ve hangi yolla şekillendirildiğidir.

Yükselen piyasa ekonomileri ortalamasına ilişkin veriler zaman serisi anlamında değerli bilgiler içerse de daha detaya inildiğinde bölgeler hatta ülkeler arasında ciddi farklılıkları gizlediği anlaşılmaktadır. Aşağıda bu bölümde analize dahil edilen büyüklüklerin dünyada, yükselen piyasalarda ve Türkiye'deki gelişimi ayrı ayrı incelenecektir. Ayrıca, yükselen piyasa ekonomilerinin bölgesel ayırımı yapılarak, söz konusu büyüklüklerin bölgesel gelişiminde farklılıklar olup olmadığına da bakılmıştır. İkinci kısımdaki ampirik analizde ise panel veriler kullanılarak değişkenler arasındaki ilişkiler grup ortalamaları anlamında değil, her bir ülkenin grup ortalamasından sapması bağlamında incelenmiştir.

FDI ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi iki boyutta incelemek mümkündür: Doğrudan ve dolaylı ilişki. Çalışmanın ikinci bölümünde de bahsedildiği üzere yatay FDI'lar hızlı büyüyen pazarlara üretim yapabilmek için yatırımlarını bu pazarda ya da pazara yakın bir ülkede gerçekleştirmeyi tercih edebilmektedirler. Öte yandan, FDI çeken ülkeler FDI'ın getirdiği yatırımlar nedeniyle daha hızlı büyüyecektir. İkinci bir bağlantıyı dolaylı olarak şu şekilde kurmak mümkündür: Dikey FDI'lar bir ülkeye sadece o ülkenin iç pazarına yönelik üretim yapmak için değil, diğer pazarlara da üretmek ve üretim süreçlerinin bir kısmını başka bir ülkeye kaydırmak amacıyla yapılabilmektedir. Üretim sürecinin bir kısmını başka bir ülkeye kaydıran FDI üretim sürecinin diğer aşamalarını (muhtemelen yüksek teknoloji yoğun kısımlarını gelişmiş ülkeden alacağından) ithal edecektir. Artan bu karşılıklı bağımlılık ve dikey uzmanlaşma aynı mal grubundan yapılan mal ticaretini arttıracığından IIT artacaktır.^{*****} Küresel ekonomiye dikey FDI yoluyla bütünleşen ekonomiler ise gerek daha hızlı teknoloji elde edeceklerinden gerekse de uluslararası rekabette rakiplerine karşı üstünlük sağlayacaklarından daha hızlı büyüyeceklerdir. FDI ile büyüme arasındaki ilişki ampirik olarak incelenmeden önce yükselen piyasa ekonomilerinde dış ticaretin yapısının teknoloji,

^{*****} Helpman ve Krugman (1985) ve Markusen ve Venables'ın (1998, 2000) geliştirdiği modellerde de FDI yatırımları ile IIT arasında ilişki kurularak bu yatırımların IIT ticaret hacmini artırması incelenmektedir.

sermaye, emek ve ham madde yoğun mallar bağlamında nasıl değiştiği aşağıda kısaca incelenmiştir.

Teknoloji yoğun malların 1980’lerde yüzde 30 olan toplam ihracat içindeki payı 2000’lerin ilk yarısında yüzde 43’e ulaşmıştır (Tablo 4.1). Benzer bir gelişme hem yükselen piyasalar hem de Türkiye’de yaşanırken, Türkiye’de teknoloji yoğun malların toplam ihracat içindeki payının gerek dünya gerekse yükselen piyasalar ortalamasının altında olduğu görülmektedir. Öte yandan, Türkiye’nin sermaye ve emek yoğun mallar ihracatı hem dünya hem de yükselen piyasalar ortalamalarının oldukça üzerindedir. Tablo 4.1’de dikkat çeken bir diğer nokta Türkiye’nin diğer yükselen piyasalar gibi, 1997-2000 dönemi hariç, sermaye yoğun malların ihracatını artırırken, emek yoğun malların ihracatını azaltma eğilimi içinde olmasıdır. Ham madde yoğun mal ihracatında ise Türkiye hem dünya hem de yükselen piyasalar ortalamasının altında olup, bu piyasaları takiben 1990’larla birlikte söz konusu mal ihracatını sınırlamıştır.

Tablo 4.1: Faktör Yoğunluğuna Göre İhracatın Dağılımı (1980-2004, %)

	Teknoloji Yoğun			Sermaye Yoğun			Emek Yoğun			Ham Madde Yoğun		
	Yükselen Dünya	Piyasalar	Türkiye	Yükselen Dünya	Piyasalar	Türkiye	Yükselen Dünya	Piyasalar	Türkiye	Yükselen Dünya	Piyasalar	Türkiye
1980-1989	29,7	16,4	6,0	8,7	6,4	9,3	8,4	15,9	30,6	19,9	24,8	16,9
1990-1996	36,9	26,9	6,9	8,1	6,4	14,8	9,3	17,6	42,7	12,8	15,0	5,5
1997-2000	41,8	35,7	12,0	7,6	6,2	12,8	8,7	14,9	44,3	11,4	11,9	3,7
2001-2004	42,8	38,8	18,0	7,3	6,3	16,0	8,2	13,3	39,4	12,8	12,6	3,9

Kaynak: Aydın ve diğerleri (2007).

İthalatın faktör yoğunluğundaki gelişmeler ihracatınkine benzer nitelikler taşımaktadır (Tablo 4.2). Yükselen piyasalar ve Türkiye’de teknoloji ve ham madde yoğun malların ithalat içindeki payı ihracatınkine oranla daha yüksek iken, sermaye ve emek yoğun malların ihracat içindeki payları ithalata nispeten yüksektir. Türkiye’de teknoloji yoğun malların toplam ithalat içindeki payı yükselen piyasalar ortalamasının altındadır. 2001 krizi sonrasında ise söz konusu oran diğerlerinde artarken Türkiye’de azalmıştır. Türkiye’nin sermaye ve ham madde yoğun mal ithalatı yükselen piyasalar ortalamasının üzerinde, emek yoğun mal ithalatı ise 2000 yılı öncesinde yükselen piyasalar ortalamasının altında iken, kriz sonrasında ortalamanın üzerine çıkmıştır.

Tablo 4.2: Faktör Yoğunluğuna Göre İthalatın Dağılımı (1980-2004, %)

	Teknoloji Yoğun		Sermaye Yoğun		Emek Yoğun		Ham Madde Yoğun	
	Yükselen Piyasalar	Türkiye	Yükselen Piyasalar	Türkiye	Yükselen Piyasalar	Türkiye	Yükselen Piyasalar	Türkiye
1990-1996	36,6	32,4	6,9	9,9	7,4	5,2	16,2	25,3
1997-2000	40,5	36,4	5,7	10,8	8,0	6,9	13,1	18,6
2001-2004	43,6	29,7	5,7	10,7	6,4	7,0	15,3	20,7

Kaynak: Aydın ve diğerleri (2007).

2000’li yıllarda yükselen piyasalar teknoloji ve ham madde yoğun mal ithalatını artırıp, emek yoğun mal ithalatını azaltırken, Türkiye teknoloji, kısmen de sermaye yoğun mal ithalatını sınırlandırmış, buna karşın emek ve ham madde yoğun mal ithalatını hızlandırmıştır (Tablo 4.2). Söz konusu gelişmeler ışığında, Türkiye’de ihracatın teknoloji ve sermaye yoğun mal ithalatına bağımlılığı 1990-2000 döneminde artarken, 2001 yılı sonrasında hız kesmiş (Tablo 4.3), ancak IIT artmaya devam etmiştir. Söz konusu gelişmenin FDI hareketleriyle paralellik arz etmesi, yüksek teknoloji yoğun malların ticaretinin FDI aracılığı ile olabileceği düşüncesini ortaya koymaktadır. Yükselen piyasalara giden FDI’ların GSMH içindeki payı 1980’lerden itibaren, 2001-2004 dönemi hariç, bir artış eğilimi içindedir (Grafik 4.1). Yükselen piyasalar için bu oran dünya ortalamasının üzerinde iken, Türkiye yükselen ekonomiler ortalamasının altında kalmakla birlikte dünya ortalamasını ancak son yıllarda yakalamıştır. Hem ithalat bağımlılığı hem de IIT, yükselen piyasalarda 2000’li yılların ilk yarısında yavaşlayan FDI ile birlikte hız keserken, Türkiye’de FDI’da herhangi bir azalma gözükmediği halde ithalata bağımlılık azalmış, fakat endüstri içi ticaret artışına devam etmiştir. Söz konusu gelişmeler sonucunda Türkiye’de cari açığın GSMH oranı artarken, yükselen piyasalar genelinde cari işlemler fazlası verilmeye başlanmıştır. Tablo 4.4 ise Türkiye’deki ithalat bağımlılığı ve IIT gelişmelerinin Latin kökenli yükselen piyasalarla, CAB gelişmelerinin ise Avrupa kökenli yükselen piyasalarla paralellik gösterdiğine işaret etmektedir. Öte yandan, Türkiye’ye yönelen FDI’lardaki eğilimin hiçbir bölge yükselen piyasalarına benzemediği, buna karşın Grafik 4.3 kişi başı GSMH büyüme eğiliminin en çok Asya kökenli yükselen piyasalarla benzerlik arz ettiğini göstermektedir.

Tablo 4.3: FDI, İthalat Bağımlılığı, IIT ve GSMH Büyümesi (1980-2006)

	İthalat Bağımlılığı		IIT		FDI		CAB	
	Yükselen Piyasalar	Türkiye	Yükselen Piyasalar	Türkiye	Yükselen Piyasalar	Türkiye	Yükselen Piyasalar	Türkiye
1980-1989			0,67	0,76	1,37	0,20	-2,05	-1,65
1990-1996	0,47	0,71	0,80	0,79	2,37	0,47	-1,45	-0,92
1997-2000	0,47	0,81	0,81	0,76	4,81	0,45	0,65	-1,51
2001-2004	0,44	0,59	0,85	0,92	3,99	1,15	1,72	-2,38
2001-2006			0,84	0,88	4,48	2,05	2,14	-3,56

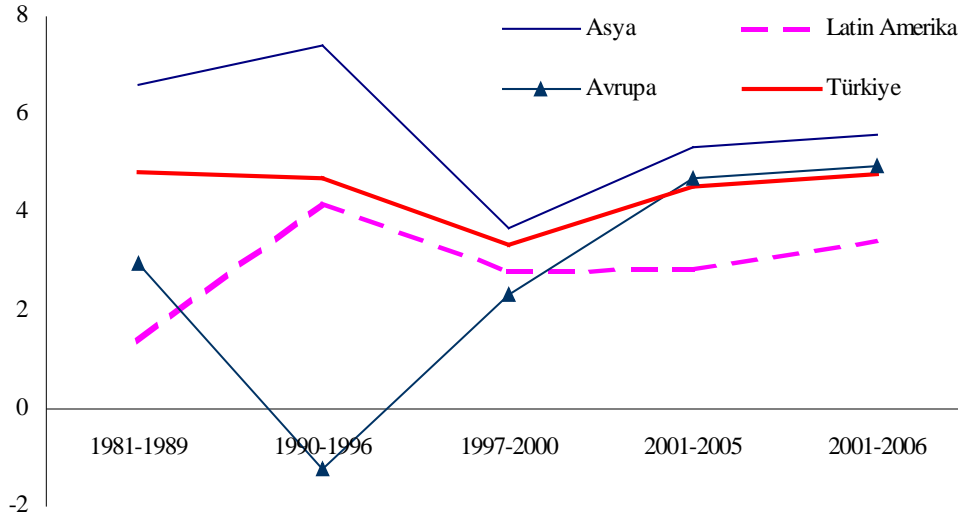
Not: FDI dünya ortalaması söz konusu dönemler için sırasıyla 0,66; 0,95; 3,11; 2,13; ve 2,29'dur.

Kaynak: UNCTAD ve Dünya Bankası.

Tablo 4.4: FDI, İthalat Bağımlılığı, IIT ve GSMH Büyümesi (1980-2006, Bölgesel)

	İthalat Bağımlılığı			IIT			FDI			CAB		
	Asya	Latin	Avrupa	Asya	Latin	Avrupa	Asya	Latin	Avrupa	Asya	Latin	Avrupa
1980-1989				0,72	0,49	0,86	1,99	0,93	0,12	-2,35	-2,33	-0,69
1990-1996	0,49	0,41	0,49	0,87	0,60	0,87	3,30	1,86	1,56	-1,05	-0,91	-2,47
1997-2000	0,44	0,49	0,49	0,90	0,60	0,86	5,32	4,80	4,18	4,60	-2,12	-2,40
2001-2005	0,46	0,36	0,46	0,92	0,70	0,87	4,49	3,11	4,73	5,37	2,07	-2,70
2001-2006				0,91	0,69	0,86	4,82	2,98	5,11	5,97	2,91	-3,32

Kaynak: UNCTAD ve Dünya Bankası.

Grafik 4.3: Bölgesel ve Türkiye'de GSMH Büyüme Oranları (1981-2006)

Kaynak: Dünya Bankası.

4.2 Teknik Analiz

Yukarıdaki bulgular FDI'ların ülkeler bazında farklılıklar gösterebileceğini ve söz konusu ülkelerin gelişimini etkileyebileceğini ifade etmektedir. Aşağıdaki analizler, 1995-2005 dönemi ve 21 adet yükselen ekonomi için, FDI'ların ithalat bağımlılığı ve büyüme üzerine etkisi panel veri kullanılarak incelenecektir. Analize başlamadan önce ülkeler arasındaki yatay kesit bağımlılığını (cross-sectional dependence) giderebilmek için, her yılın ülkeler ortalaması bireysel ülke değerlerinden çıkarılmıştır (demeaning process). Böylece veri seti ortak dışsal şoklardan arındırılmıştır.

4.2.1 Panel Birim Kök Testleri

Ekonometrik analizlerde değişkenlerin durağanlığının kontrol edilmesi atılması gereken ilk adımdır. Bu bölümde halen geliştirilmekte olan panel birim kök testleri uygulanmıştır. Ekonometri yazınında farklı panel test teknikleri bulunmakta ve bu testlerin her biri farklı bulgular önerebilmektedir. Bu bağlamda birim kök testlerinin değerlendirilmesinde uygulanan genel strateji birden fazla test yöntemini kıyaslayıp çoğunluğun işaret ettiği sonucu kabul etmektir. Bu çalışmada beş farklı panel birim kök testleri uygulanmıştır: Levin, Lin ve Chu (2002) (LLC), Beitung (2000), Im, Peseran ve Shin (1999) (IPS), Fisher-ADF ve Fisher-PP (Maddala ve Wu, 1999; Choi, 2001).

Tablo 4.4 birim kök test sonuçlarını özetlemektedir. Her bir test hem sabit hem de sabit ve trendin aynı anda yer aldığı durumlar için uygulanmıştır. Tabloda 6. ve 12. sütunlar birim kök hipotezinin reddedildiği test sayısını göstermektedir. Buna göre test istatistiklerinin çoğunluğu değişkenlerin her birinde birim kök hipotezini reddetmiştir. Dolayısıyla, değişkenlerin durağan olduğu sonucuna varılmıştır.^{§§§§§§}

^{§§§§§§} GSMH için sabit ve trendli modelde 5 testten 3 tanesi birim kök bulurken, 2 tanesi birim kök hipotezini reddetmektedir. Ampirik yazında kişi başına milli gelir büyüme oranında birim kök olması beklenmediğinden bu değişken için GSMH değişkeni durağan kabul edilmiştir.

Tablo 4.5: Birim Kök Testleri¹

	Sabit					Sabit ve Trend					
	LLC ²	IPS ³	Fisher ^{3,4}	Fisher ^{3,4}	Red	LLC ²	Breitung ²	IPS ³	Fisher ^{3,4}	Fisher ^{3,4}	Red
			(ADF)	(PP)	5%		t-stat		(ADF)	(PP)	5%
CAB	-3,55	-2,60	68,32	66,69	-8,96	-1,46	-4,15	85,66	74,56		
	0,00	0,00	0,01	0,01	4	0,00	0,07	0,00	0,00	0,00	4
FDI	-3,84	-3,24	84,62	87,25	-7,07	-1,16	-2,87	81,12	82,38		
	0,00	0,00	0,00	0,00	4	0,00	0,12	0,00	0,00	0,00	4
IIT	-3,91	-2,73	72,12	60,89	-6,26	-1,65	-2,88	71,78	58,68		
	0,00	0,00	0,00	0,03	4	0,00	0,05	0,00	0,00	0,05	5
GSMH	-3,12	-1,75	87,61	127,62	-4,62	2,47	-0,77	51,10	85,74		
	0,00	0,04	0,00	0,00	4	0,00	0,99	0,22	0,16	0,00	2
M ^{HC} /X	-3,40	-2,48	69,30	74,01	-4,80	-0,16	-1,76	68,09	56,07		
	0,00	0,01	0,01	0,00	4	0,00	0,44	0,04	0,01	0,07	3

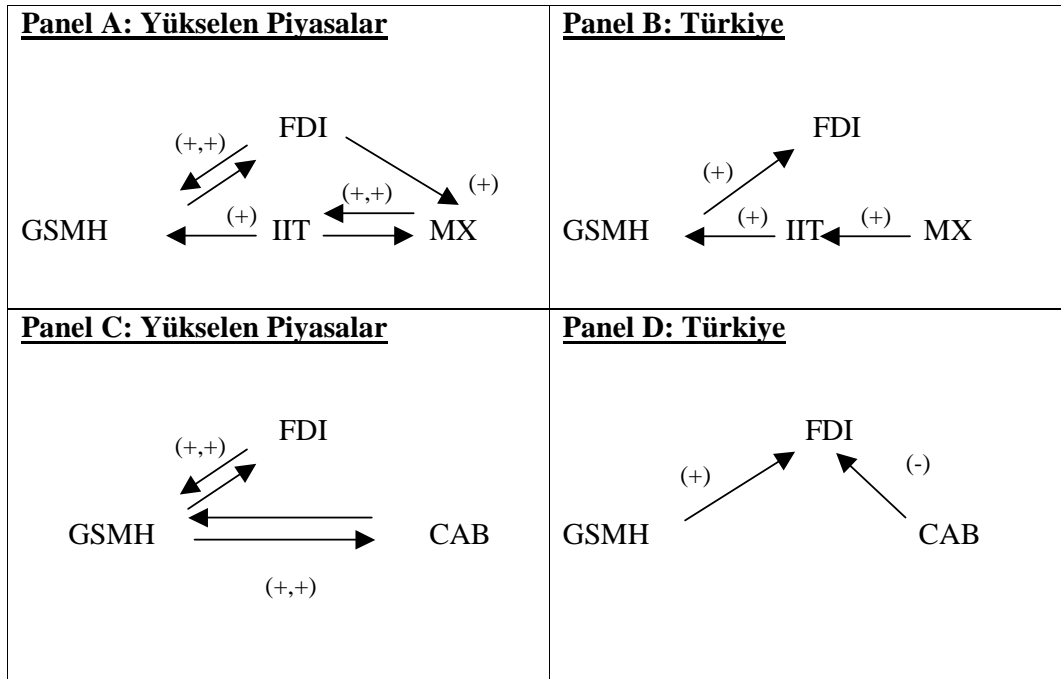
Not: 1. Boş Hipotez: Birim Kök Vardır. 2. Ortak birim kök süreci olduğu varsayılmaktadır. 3. Bireysel birim kök süreci olduğu varsayılmaktadır. 4. Fisher testinde olasılıklar asimtotik Chi-kareler dağılımı kullanılarak hesaplanmıştır. Diğer testler asimtotik normallik varsayımına dayanmaktadır. P değerleri parantez içinde verilmiştir. Her bir ülke için optimal gecikme zamanı Schwarz kriteri kullanılarak seçilmiştir.

4.2.2 Granger Nedensellik Testleri

Durağan olduğu kabul edilen değişkenler arasında uzun dönem ilişkisi aranmamaktadır. Dolayısıyla, değişkenler arasında uzun dönem ilişkinin varlığı araştırılmamıştır. Ancak, kısa dönemde değişkenler arasında nedensellik ilişkisi son dönemlerin en güncel sorusudur. Tablo 4.6, veri setindeki ülkeler için değişkenler arasında ikili Granger nedensellik analiz sonuçlarını göstermektedir. Tablo 4.6'da "Granger neden olmaz" ifadesi " \neq " sembolüyle temsil edilmiştir. Şema 4.1 ise yüzde 10 ve daha iyi anlamlılık seviyesinde kabul edilmeyen "Granger neden olmaz" hipotezlerini bir şema yardımıyla özetlemektedir. Şemada ayrıca değişkenler arasındaki ilişkinin pozitif veya negatif olduğu belirtilmiştir. İlişkilerin işaretinin belirlenmesinde Granger nedensellik testleri için tahmin edilen denklemlerde elde edilen katsayılarının işaretleri kullanılmıştır.

Tablo 4.6: Granger Nedensellik Testleri (Yükselen Piyasalar)

Boş Hipotez	Bir gecikme zamanı			İki gecikme zamanı		
	Gözlem	F-Stat	Olasılık	Gözlem	F-Stat	Olasılık
$M^{HCX} \nrightarrow FDI$	278	1,281	0,259	257	0,725	0,485
$FDI \nrightarrow M^{HCX}$		2,782	0,096		1,019	0,363
$IIT \nrightarrow FDI$	291	0,379	0,539	270	0,577	0,562
$FDI \nrightarrow IIT$		0,042	0,838		0,213	0,808
$GSMH \nrightarrow FDI$	301	11,503	0,001	280	3,890	0,022
$FDI \nrightarrow GSMH$		9,949	0,002		1,947	0,145
$CAB \nrightarrow FDI$	299	2,040	0,154	278	1,195	0,304
$FDI \nrightarrow CAB$		0,677	0,411		2,443	0,089
$IIT \nrightarrow M^{HCX}$	284	4,786	0,030	263	2,676	0,071
$M^{HCX} \nrightarrow IIT$		12,242	0,001		5,218	0,006
$GSMH \nrightarrow M^{HCX}$	285	1,237	0,267	264	0,652	0,522
$M^{HCX} \nrightarrow GSMH$		1,279	0,259		8,481	0,000
$GSMH \nrightarrow IIT$	299	0,711	0,400	278	1,197	0,304
$IIT \nrightarrow GSMH$		4,352	0,038		5,397	0,005
$CAB \nrightarrow GSMH$	299	12,874	0,000	278	15,05	0,000
$GSMH \nrightarrow CAB$		3,292	0,071		1,769	0,1724

Şema 4.1: Granger Nedensellik Şeması

Bu bölümde analiz iki ayrı aşamada gerçekleştirilmiştir. İlk kısımda FDI, kişi başına GSMH büyümesi, IIT ve ithalat bağımlılığı arasındaki ikili Granger nedensellik ilişkileri tespit edilirken, ikinci kısımda FDI ve kişi başına GSMH büyümesinin CAB ile bağlantıları irdelenmiştir.

Panel A, FDI ile büyüme arasında beklenen çift yönlü doğrudan ilişkinin varlığına işaret etmektedir. Bu bulgu iktisat yazını ile uyumlu bir sonuçtur (Hsiao ve Hsiao, 2006; Basu ve diğerleri, 2003). Bir diğer ifadeyle, FDI'lar büyümeyi artırırken, büyüme de FDI yatırımlarını artırmaktadır. Diğer taraftan IIT büyümeyi, ithalat bağımlılığı IIT'yi, FDI'da ithalat bağımlılığını artırmaktadır. Bu ikinci etkinin daha önce bahsedilen FDI yatırımlarının dolaylı etkilerini içerdiği düşünülmektedir. Aynı analiz sadece Türkiye verisi kullanılarak yapıldığında farklı sonuçlara ulaşılmıştır (Şema 4.1 Panel B). Türkiye'de FDI ile büyüme arasındaki zayıf bağlantı nedeniyle, FDI'ların büyümeyi ne doğrudan ne de dolaylı olarak etkilediği sonucuna varılmıştır. Sadece yatay FDI göstergesi olarak yorumlanabilecek büyümeden FDI'lara bir nedensellik ilişkisi görülmektedir. İthalat bağımlılığında IIT'ye ve oradan büyümeye bir nedensellik ilişkisi olsa da, bunun FDI kaynaklı olmadığı, daha çok uluslararası rekabet koşullarına uyum sağlamak isteyen Türk üreticilerin artan oranda küresel üretim süreçlerinin belli aşamalarında uzmanlaşmayı ve üretimin diğer aşamalarını farklı ülkelerden tedarik etmeyi tercih etmelerinden kaynaklandığı şeklinde yorumlanabilir. Ayrıca, Türkiye'ye gelen FDI yatırımlarının daha çok hizmet sektörüne yöneliyor olmasının da bu sonuçlara ulaşılmasında rol oynadığı düşünülmektedir. Ancak, Türkiye'ye artan FDI girişlerinin 2001 krizi sonrasında başlamasından dolayı analizimizin bulgularının son yıllara ilişkin gelişmeleri tam olarak yansıtmayabileceği de düşünülmektedir.

İkinci olarak FDI, büyüme ve cari işlemler dengesi arasındaki ilişkiler incelenmiştir (Şema 4.1 Panel C). Yükselen piyasalara ilişkin bulgular CAB ile büyüme arasındaki çift yönlü pozitif ilişkiyi göstermektedir. Bu konudaki beklenti büyümeden CAB'ye doğru tek yönlü negatif bir ilişkinin olmasıdır. Hızlı büyüyen (yükselen) ekonomilerin dış ticaret açıkları artacağından cari işlemler dengesi de daha fazla açık (veya daha az fazla) verecektir. Ancak, analizin panel veri kullanılarak yapılmasından dolayı elde edilecek sonuçların sadece zaman serisi veya kesit veriler kullanılarak yapılabilecek çalışma sonuçlarından farklı olması söz

konusu olabilecektir. Bir diğ er anlatımla, yüksek büyüme oranına sahip Asya ülkelerinin aynı zamanda yüksek cari iş lemler fazlası veriyor olmasının, büyüme ile CAB arasında pozitif nedensellik ilişkisi sonucuna ulaş ılmasında belirleyici oldu ğ u tahmin edilmektedir. Yükselen piyasa ekonomilerinde FDI ile CAB arasında ise istatistiksel olarak anlamlı Granger nedensellik ilişkisi bulunamamıştır. Bu konudaki beklenti FDI yatırımlarının zaman içinde kar transferleri yoluyla CAB'yı azaltmasıdır. Ancak, yine, panel veri kullanılmasının sonuçları etkilediğ i düşünölmektedir. Bir taraftan zaman serisi anlamında artan FDI yatırımları CAB'yi azaltırken, diğ er taraftan yüksek oranda FDI çeken Asya ülkelerinin önemli CAB fazlası veriyor olmaları sonuçları etkilemektedir. Türkiye için ise sadece CAB'den FDI'ya negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur (Şema 4.1 Panel D).

Panel Granger nedensellik testlerinin gecikme zamanını bir yıldan iki yıla çıkarıldığında ise daha önce bahsedilen ilişkilere bazılar ı ya zayıflamış ya da kaybolmuştur (Tablo 4.6). Özellikle, çalışmanın konusu açısından önem taşıyan FDI'dan büyüme giden dolaylı etkinin zayıfladığ ı doğrudan etkinin ise ancak yüzde 15'te istatistiki olarak anlamlı oldu ğ u görölmüştür. Daha önce bahsedilen, büyümeden cari iş lemler dengesine giden etkinin ise zayıflayıp ancak yüzde 18'de anlamlı oldu ğ u görölmektedir. Sonuçların gecikme zamanının uzatılması ile zayıflamasının bir sebebi serilerin kendi gecikmeli değ erleri ile etkileş imlerinin daha fazla baskın hale gelmeleri olabilir. Bir diğ er anlatımla, FDI yatırımlarının geç miş değ erinin büyüme üzerine etkisi daha uzun gecikme zamanlarında büyümenin kendi geç miş değ erinden etkilenmesi şeklinde ortaya çıkabilmektedir. Bu çerçevede tek gecikme zamanına ilişkin sonuçların daha güvenilir oldu ğ u düşünölmektedir.

6- GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Çalışma küresel dış ticaret ve sermaye hareketlerinin gelişimini uzun zaman diliminde incelemeyi amaçlamıştır. Bu çerçevede, Türkiye ekonomisine ek olarak, seçilmiş gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde gözlenen süreç mümkün olduğu kadar geçmişe giderek tartışılmış, yaygın bir ifade ile “ağaçlardan ziyade ormanın bütünü” hedeflenmiştir. Çalışmanın ilk bölümünde dünya dış ticaret ve sermaye hareketlerinde İkinci Dünya Savaşı öncesi ve sonrasındaki gelişim farklılıkları irdelenirken varılan temel sonuçlar aşağıda belirtilmiştir:

1. Dış ticaret hacmi İkinci Dünya Savaşı sonrasında hızlı bir artış eğilimine girmiştir. Söz konusu gelişme sadece mal piyasalarına yönelik olmayıp, aynı zamanda hizmet ve iş gücü piyasalarını da kapsamaktadır.
2. İkinci Dünya Savaşı sonrasında gözlenen dış ticaret artışı savaş öncesi döneme göre farklı dinamikleri içermektedir.
 - a. FDI’ın dünya ekonomisi içindeki payının artmasıyla birlikte gerek üretimin gerekse ihracatın artan ithalat bağımlılığı ve bununla birlikte yaygınlaşmaya başlayan endüstri içi ticaret, günümüz ticaret dinamiklerinin kaynağını açıklayan temel unsurlardandır.
 - b. Bu dönemde ulusal ekonomilerin bütünleşme süreci hızlanmış, gelişmekte olan ülkeler de hem FDI hem de sanayi ürünleri ihraç eder hale gelmiştir.
 - c. İkinci Dünya Savaşı öncesinde görülmeyen bir diğer gelişme ise çeşitli bölgesel ticaret bloklarının artan önemi ve bölgeselleşmenin verdiği ivmeyle birbirlerine daha çok benzeşen ülkeler arasında, emeğin kısmen de olsa serbest dolaşımının sağlanmasıdır.

Çalışmanın ikinci kısmı dış ticaret artışlarına neden olan unsurlar üzerine yoğunlaşmıştır. Bu bölümden elde edilen bulgular şu şekilde özetlenebilir:

1. Küresel ticaret artışının ana sebeplerinden birisi ticaret üzerine konulmuş tarife ve tarife dışı engellerin azaltılmasıdır.
2. Teknolojik gelişmeyle birlikte düşüş eğilimine giren iletişim ve ulaştırma maliyetleri uluslararası mal ve hizmet transferlerini hızlandırmıştır.

3. Çin, Hindistan ve Doğu Bloku ülkeleri gibi geniş ölçekli ekonomilerin uluslararası ticaret ağına dahil olmaları, yeni üretim ve tüketim piyasalarının oluşumunu sağlayarak küresel ticaretin genişlemesine katkıda bulunmuştur.
4. İletişim ve ulaştırma ağının teknolojik gelişmeye bağlı olarak yaygınlaşması uluslararası üretim ve tüketim yapısını birbirine yakınsatmış ve dolayısıyla sanayi içi ticaretin artışına neden olarak dış ticaret hacminin genişlemesini desteklemiştir.
5. Bununla birlikte, endüstri içi ticarete dayalı FDI'ların payının artışı dış ticaret artışını hızlandırmıştır.

Çalışmanın ilk iki bölümünden elde edilen temel bulgu, küresel ekonominin artan bir seviyede birbirine eklenen ulusal ekonomilerden oluştuğu ve dikey uzmanlaşmanın yaygınlaştığıdır. Diğer bir ifade ile, üretimde ulusal ekonomiler uluslararası iş bölümünü benimseyip, küresel değer yaratma zincirinin bir “halkası” olmaktadır. Bu çerçevede, üçüncü kısımda küresel bağlamda dikey uzmanlaşma ve ihracatın ithalat bağımlılığı, iki farklı açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler istatistiği kullanılarak incelenmiş ve şu sonuçlar elde edilmiştir.

1. Gelişmiş ülkeler 1980'lerden 2000'lere ara mallarında net ihracatçı pozisyonunu korurken, nihai mallarda net ihracatçı pozisyonundan net ithalatçı pozisyonuna geçmişlerdir. Gelişmekte olan ülkelerin ise ara mallarında net ithalatçı konumu değişmemiş, ancak 1990'lardan 2000'lere bazı nihai ürünlerde net ihracatçı konumuna gelmişlerdir.
2. Özellikle tekstil ve ana metal sektörlerinde hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler ara mallarında belirgin bir şekilde net ithalatçı iken, nihai mallarda net ihracatçı konumundadır. Gelişmiş ülkelerin ana metal sektörünün her iki mal grubunda da dış ticaret fazlasına sahip olmalarına karşın, göreceli olarak açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri ara mallarına kaymaktadır.
3. Makine ve teçhizat ile ulaştırma araçları sektörlerinde sadece gelişmiş ülkeler ara ve nihai mallarda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Söz konusu sonuçların elde edilmesinde bu sektörlerin çok heterojen alt sektörlerle sahip olmasının etkili olduğu düşünülmektedir. Son dönemlerde ise gelişmekte olan ülkelerin bu sektörün nihai mallarında karşılaştırmalı üstünlük istatistiği güçlenmiştir.
4. Türkiye imalat sanayi ara ve nihai mallarında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip değildir. Bu açıdan Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Polonya ve Slovenya gibi Doğu

- Avrupa ülkeleri ile benzerlikler göstermektedir. 1990'lardan 2000'lere söz konusu dezavantaj sınırlı bir oranda iyileşme göstermiştir.
5. Tekstil sektöründe Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi, diğer yükselen piyasalara göre 2000'lerde Çin'den sonra ikinci sırada yer alırken, söz konusu avantaj nihai mallarla sınırlı kalmıştır. 1990'lardan 2000'lere bu avantaj sınırlı da olsa gerilemiştir.
 6. Türkiye, ana metal sektörü nihai mallarında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahipken, ara mallarında ise dezavantajlıdır. Ancak, Türkiye'nin nihai mallarda sahip olduğu bu avantaj 1990'lardan 2000'lere artarak, gelişmekte olan ülkeler arasında Türkiye'nin Çin'den sonra ikinci sıraya yükselmesini sağlamıştır. Fakat, aynı dönemde Türkiye'nin ara malı dezavantajı da artmıştır.
 7. Makine ve teçhizat sektöründe ise Türkiye hem ara hem de nihai mallarda tüm gelişmekte olan ülkeler arasında en yüksek ikinci dezavantaja sahiptir. Bu dezavantaj, ara mallarında sınırlı da olsa azalmıştır.
 8. Türkiye'nin ulaştırma araçları sektörü nihai mallarında 1980'ler ve 1990'lardaki dezavantajı, 2000'li yıllarda avantaja dönüşmüştür. Ancak, bu sektörün ara mallarında Türkiye'nin halen önemli bir dezavantajı bulunmaktadır.
 9. Gelişmekte olan ülkeler birim imalat sanayi ürünü ihracatı başına imalat sanayi ara malı ithalatı kriterine göre sıralandığında Türkiye'nin en yüksek, Çin'in ise en düşük ara malı ithalat oranına sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler kriteri kadar kapsamlı olmasa da bu istatistik, imalat sanayi bağlamında, Türkiye'de yüksek seviyede ithal ara malı bağımlılığının varlığına işaret etmektedir.
 10. Sektörel olarak incelendiğinde, en fazla ara malı ithalatı ulaştırma araçları sektöründe yapılırken, bunu ana metal sektörü takip etmektedir. Türkiye'de ise ulaştırma araçları ve makine teçhizat sektörleri sırasıyla en yüksek ara malı ithalatı kullanan ilk iki sektörü oluşturmaktadır.

Çalışmanın üçüncü bölümünün çalışmanın tümüne olan katkısı ampirik olarak küresel eklemlenmenin ithalat bağımlılığını artırıcı bulguları sunuyor olmasıdır. Son bölümde ise yükselen piyasa ekonomilerinde söz konusu gelişmelere FDI'nın etkisi ve FDI'nın ulusal

ekonomilerin büyüme performansına katkısı panel Granger nedensellik testleri kullanılarak incelenmiştir. Bu bölümünün bulgularını aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür:

1. Panel Granger nedensellik testleri iktisat yazını ile uyumlu olarak FDI ile büyüme arasında çift yönlü doğrudan pozitif ilişkinin olduğunu göstermektedir. Bir diğer anlatımla, FDI'lar büyümeyi artırırken büyüme de FDI yatırımlarını artırmaktadır. Bu ilişkinin hızlı büyüyen pazarlara üretim yapabilmek için yatırımlarını bu pazarda ya da pazara yakın bir ülkede gerçekleştiren ve yatay FDI olarak tanımlanan yatırımlarla ilişkili olduğu düşünülmektedir. Öte yandan, FDI çeken ülkeler FDI'nın getirdiği yatırımlar nedeniyle daha hızlı büyümektedirler.
2. FDI ikinci bir yoldan dolaylı olarak büyümeyi etkilemektedir. İT büyümeyi, ithalat bağımlılığı İT'yi, FDI'da ithalat bağımlılığını artırmaktadır. Bu ikinci etkinin dikey FDI olarak bilinen ve üretim süreçlerinin bir kısmını başka bir ülkeye kaydırmak amacı taşıyan yatırımlardan etkilendiği düşünülmektedir. Üretim sürecinin bir kısmını başka bir ülkeye kaydıran FDI üretim sürecinin diğer aşamalarını ithal etmekte ve artan karşılıklı bağımlılık ve dikey, uzmanlaşma aynı mal grubundan yapılan mal ticaretini (İT) artırmaktadır. Küresel ekonomiye dikey FDI yoluyla entegre olan ekonomiler ise gerek daha hızlı teknoloji elde edeceklerinden, gerekse de uluslararası rekabette rakiplerine karşı üstünlük sağlayacaklarından daha hızlı büyüyeceklerdir.
3. FDI ile büyüme ilişkisi sadece Türkiye verisi kullanılarak yapılan analizde zayıflamaktadır. FDI'ların Türkiye'de büyümeyi ne doğrudan ne de dolaylı olarak etkilediği sonucuna varılmıştır. Ancak, sadece yatay FDI göstergesi olarak yorumlanabilecek büyümeden FDI'lara bir nedensellik ilişkisi görülmektedir. İthalat bağımlılığından İT'ye ve oradan büyümeye bir nedensellik ilişkisi olsa da, bunun FDI kaynaklı olmadığı, daha çok uluslararası rekabet koşullarına uyum sağlamak isteyen Türk üreticilerinin artan oranda küresel üretim süreçlerinin belli aşamalarında uzmanlaşmayı ve üretimin diğer aşamalarını farklı ülkelere tedarik etmeyi tercih etmeleri olarak yorumlanmaktadır. Türkiye'ye gelen FDI yatırımlarının önemli bir kısmının ticarete konu malları içermeyen hizmet sektörüne yöneliyor olması bu sonuçların sebeplerinden biri olarak düşünülmektedir.
4. Yükselen piyasalara ilişkin bulgular, beklentilerin tersine, cari işlemler dengesi ile büyüme arasında çift yönlü pozitif ilişkiye işaret etmektedir. Analizin panel veri kullanılarak yapılmasından dolayı elde edilen sonuçların zaman serisi boyutuna ek olarak kesit boyutundan etkilendiği anlaşılmaktadır. Bir diğer anlatımla, yüksek

büyüme oranına sahip Asya ülkelerinin aynı zamanda yüksek cari işlemler fazlası veriyor olmasının, büyüme ile CAB arasında pozitif nedensellik ilişkisi sonucuna ulaşılmasında belirleyici olduğu tahmin edilmektedir.

5. Yükselen piyasa ekonomilerinde FDI ile CAB arasında istatistiksel olarak anlamlı Granger nedensellik ilişkisi bulunamamıştır. Bu konudaki beklenti FDI yatırımlarının zaman içinde kar transferleri yoluyla CAB'yi azaltmasıdır. Ancak, yine, panel veri kullanılmasının sonuçları etkilediği düşünülmektedir. Bir taraftan zaman serisi anlamında artan FDI yatırımları CAB'yi azaltırken, diğer taraftan yüksek oranda FDI çeken Asya ülkelerinin önemli CAB fazlası veriyor olmaları sonuçları etkilemektedir.
6. Türkiye verisi kullanılarak yapılan analizlerde CAB ile büyüme arasında bir ilişki tespit edilmemiş, ancak CAB'den FDI'ya negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur.

KAYNAKLAR

- Akdiş, M., 2001. Küresel Finansal Krizlerin Türkiye'ye Yansımaları ve KOBİ'ler Üzerindeki Etkileri. *Sosyal Bilimler Dergisi*, Vol.1, 1-22.
- Ando, M., 2006. Fragmentation and Vertical Intra-industry Trade in East Asia. *North American Journal of Economics and Finance*. Vol. 17, 257-281.
- Aydın, F., Saygılı, H., Saygılı, M., 2007. Empirical Analysis of Structural Change in Turkish Exports. *CBRT Working Paper Series*, WP No: 07/08.
- Baier, S.L., Bergstrand, J.H., 2001., The Growth of World Trade: Tariffs, Transport Costs, and Income Similarity. *Journal of International Economics*, Vol. 53(1), 1-27.
- Balassa, B., 1965. Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage. *The Manchester School*. Vol. 33, 99-123.
- Balasubramanyam, V. N., Salisu, M., Sapsford, D. 1996. Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries?. *The Economic Journal*, Vol.106, 92-105.
- Basu, P., Chakraborty, C., Reagle, D., 2003. Liberalization, FDI and Growth in Developing Countries: A Panel Cointegration Analysis. *Economic Inquiry*, Vol. 41(3), 510-516.
- Bellak, C., Leibrecht, Stehrer, M., 2008. Policies to Attract Foreign Direct Investment: An Industry-level Analysis. *R.FIW Research Report Series*, Report No:019.
- Bhagwati, J., Kruger, A. , 1995. The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements. *The AEI Press*, Washington D.C.
- Bhagwati, J., Panagariya, A., 1996a. Preferential Trading Areas and Multilateralism-Strangers, Friends, or Foes? içinde Bhagwati, J., Panagariya, A. (der.), *The Economies of Preferential Trade Agreements*, The AEI Press, Washington DC.
- Bhagwati, J., Panagariya, A., 1996b. The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends. *The American Economic Review*, Vol. 86 (2), 82-87.
- Blomsröm, M., Lipsey, R. E., Zejan, M., 1992. What Explains Developing Country Growth. *NBER Working paper*, No: 4132.
- Bloom, D.E., Canning, D., Sevilla, J., 2002. Technological Diffusion, Conditional Convergence, and Economic Growth. *NBER Working Paper Series*, WP No. W8713.
- Bourguignon, F., Morrison, C., 2001. Inequality Among World Citizens: 1820-1990. mimeo.
- Borensztein, E., De Gregorio, J., Lee, J-W., 1998. How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?. *Journal of International Economics*, Vol. 45, 115-135.
- Breitung, J., 2000. The Local Power of Some Unit Root Tests for Panel Data, içinde Baltagi, (der.), *Advances in Econometrics*, Vol. 15: Nonstationary Panels, Panel Cointegration, and Dynamic Panels, Amsterdam: JAI Press, ss. 161-178.

- Busse, M., 2003. Democracy and FDI. HWWA Discussion Paper No. 220.
- Choi, I., 2001. Unit Root Tests for Panel Data, *Journal of International Money and Finance*. Vol. 20, 249-272.
- Crafts, N., 2004. Productivity Growth in the Industrial Revolution: A New Growth Accounting Perspective. *The Journal of Economic History*, Vol. 64, 521-535.
- Dixon, P. B., Menon, J., 1995. Measures of Intra-Industry Trade as Indicators of Factor Market Disruption. Monash University, The Centre of Policy Studies, General Paper No: G-113.
- Duttaray, M. D., Dutt, A. K., Mukhopadhyay, K., 2008. Foreign Direct Investment and Economic Growth in Less Developed Countries: An Empirical Study of Causality and Mechanism., *Applied Economics*, Vol. 40, 1927-1939.
- Elliott R.J.R., Ikemoto, K., 2002. AFTA and the Asian Crisis: Help or Hindrance to the ASEAN Intra-Regional Trade. mimeo.
- Eşiyok, A., 2008. Türkiye Ekonomisinde Üretimin ve İhracatın İthlalat Bağımlılığı, Dış Ticaretin Yapısı: Girdi-Çıktı Modeline Dayalı Bir Analiz. *Uluslararası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları*, Vol.3(1-2), 117-160.
- Feenstra, R.C., 1998. Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. *Journal of Economic Perspectives*, Vol.12(4), 31-50.
- Flam, H., Helpman, E., 1987. Vertical Product Differentiation and North-South Trade. *The American Economic Review*, Vol. 77(5), 810-822.
- Frankel, J., Stein, E., Wei, S.J., 1995. Trading Blocs and the Americas: The Natural, the Unnatural, and the Supernatural. *Journal of Development Economics*, Vol. 47(1), 61-96.
- Freund, C. L., Weinhold, D., 2004. The Effect of the Internet on International Trade. *Journal of International Economics*, Vol.62, 171-189.
- Gaulier, G., Lemoine, F., Ünal-Kesenci, D., 2007. China's Integration in East Asia: Production Sharing, FDI and High-tech Trade. *Economic Change*, Vol. 40, 27-63.
- Grupp, H., 1995. Science, High Technology and the Competitiveness of EU Countries. *Cambridge Journal of Economics*, Vol.19(1), 209-223.
- Harms, P., Ursprung, H., 2002. Do Civil and Political Repression Really Boost Foreign Direct Investment?. *Economic Inquiry*, Vol. 40(4), 651-663.
- Harrigan, J., 1994. Scale Economies and the Volume of Trade. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 76(2), 321-328.

- Helpman, E., 1981. International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition. *Journal of International Economics*, 305-340.
- Helpman, E., Krugman, P.J., 1985. *Market Structure and International Trade*, MIT Press Cambridge.
- Hsiao, F. S.T, Hsiao, M.W., 2006, FDI, Exports and GDP in East and Southeast Asia-Panel Data versus Time-series Causality Analysis, *Journal of Asian Economies*, Vol.17, 1082-1106.
- Hummels, D., Ishii, J., Yi, K.M., 1999. The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade. Federal Reserve Bank of New York Staff Reports, No: 72.
- Hummels, D., Levinsohn, J., 1995. Monopolistic Competition and International Trade: Reconsidering the Evidence. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 110(3), 799-836.
- Hymen, S. H., 1960. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investments*. Ph.D. dissertation, MIT Published by the MIT Press.
- Im, K. S., Peseran, M. H., Shin, Y., 2003. Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels. *Journal of Econometrics*, Vol. 115, 53-74.
- Jones, R., Kierzkowski, H., Lurong, C., 2005. What Does Evidence Tell Us About Fragmentation and Outsourcing?. *International Review of Economics and Finance*, Vol.14, 305-316.
- Kaminski, B., Ng, F., 2005. Production Disintegration and Integration of Central Europe into Global Markets. *International Review of Economics and Finance*, Vol.14, 377-390.
- Kostad, I., Villanger, E., 2004. Determinants of Foreign Direct Investment in Services. CMI Reports WP 2004:2.
- Krugman, P., 1979. Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade. *The Journal of International Economics*, Vol. 9(4), 469-479.
- Krugman, P., 1980. Scale Economies, Product Differentiation, and Pattern of Trade. *American Economic Review*, Vol.70, 950-959.
- Krugman, P., 1995. Growing World Trade: Causes and Consequences. *Brooking Papers on Economic Activity*, vol.1995(1), 327-362.
- Lemoine, F., Ünal-Kesenci, D., 2004. Assembly Trade and Technology Transfer: The Case of China. *World Development*, vol.32(5), 829-850.
- Levin, A., Lin, C. F., Chu, C., 2002. Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties. *Journal of Econometrics*, Vol.108, 1-24.

- Li, X., Liu, X., 2005. Foreign Direct Investment and Economic Growth: An Increasingly Endogeneous Relationship. *World Development*, vol. 33, 393-407.
- Linder, S. B., 1961. *An Essay on Trade and Transformation*. New York; John Wiley and Sons.
- Maddala, G. S., Wu, S., 1999. A Comparative Study of Unit Root Tests with Panel Data and A New Simple Test. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol.61, 631-52.
- Markusen, J.R., Venables, A.J., 1998. The Theory of Endowment, Intra-industry and Multinational Trade. *Journal of International Economics*, vol.52(10), 209-234.
- Markusen, J.R., Venables, A.J., 2000. Multinational Firms and the Theory of International Trade. *Journal of International Economics*, vol. 46(1), 183-203.
- Mundell, R.A., 1957. International Trade and Factor Mobility. *American Economic Review*, vol. 47, 321-335.
- Nair-Reichert, U., Weinhold, D., 2001. Causality tests for Cross-country Panel: A New Look at FDI and Economic Growth in Developing Countries?. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 63, 153-171.
- Nordas, H.K., 2007. International Production Sharing: A Case for a Coherent Policy Framework. *WTO Tartışma Tebliği Serisi*, No:11.
- Nordas, H. K., Piermartini, R., 2004. Infrastructure and Trade. *WTO Staff Working Paper Series*, ERSD-2004-04.
- OECD, 2007. *International Migration Outlook*. Paris.
- Park, D., 1997. An Alternative Examination of Inter-country Income Inequality and Convergence. *Comparative Economic Studies*, vol. 39 (3-4), 53-65.
- Poon, J.P., 1997. The Cosmopolitanization of Trade Regions: Global Trends and Implications, 1965-1990. *Economic Geography*, vol. 73(4), 390-404.
- Rojec, M., Damijan, J. P., 2008. Relocation via Foreign Direct Investment from Old to New EU Member States: Scale and Structural Dimension of the Process, Structural Change and Economic Dynamics, vol.19, 53-65.
- Schmitt, N., Yu, Z., 2001. Horizontal intra-industry trade and the growth of international trade. içinde: Lloyd, P., Grubel, H., Lee, H.-H. (der.), *Frontiers of Research in Intra-Industry Trade*, MacMillan, London.
- Shatz, H. J., Venables, A. J., 2000. The geography of international investment, *World Bank Policy Research Working Paper Series*, Working Paper No:2328.
- Stokey, N.L., 1991. The Volume and Composition of Trade Between Rich and Poor Countries. *Review of Economic Studies*, vol. 58(1), 63-88.

- Summers, L., 1991. Regionalism and the World Trading Systemç içinde Richard Pomfret (der.), Policy implications of trade and currency zones, Kansas City, Federal Reserve Bank of Kansas City, ss.295-301.
- Thornton, J., Goglio, A., 2002. Regional Bias and Intra-Regional Trade in Southeast Asia. Applied Economic Letters, vol. 9, 205-8.
- UNCTAD, 2002. World Investment Report, Geneva.
- UNCTAD, 2003. World Investment Report, Geneva.
- UNCTAD, 2005. Methodologies, Classifications, Quantification and Development Impacts of Non-Tariff Barriers, Geneva.
- UNCTAD, 2006. World Investment Report, Geneva..
- UNCTAD, 2007. Review of Maritime Transport, Geneva.
- Wong, K.Y., 1989. The Japanese Challenge: Japanese Direct Investment in the United States, içinde Yamamura, K. (der.), Japanese Investment in the United States: Should We Be Concerned?. Seattle: Society for Japanese Studies, 63-96.
- Wong, K.Y.,1997. International Trade in Goods and Factor Mobility. MIT Press, Cambridge.
- Wonnacott, P., Lutz, M., 1989. Is there a Case for Free Trade Areas?, içinde Schott Jeffrey (der.), Free Trade Areas and Trade Policy. Washington D.C., Institute for International Economics, ss. 59-84.
- Wonnacott, R.J., 1996. Free-Trade Agreements: For Better or Worse?. The American Economic Review, vol. 86(2), 62-66.
- WTO, 2007. World Trade Report, Geneva.
- Yükseler, Z., Türkan, E., 2007. Türkiye'nin Üretim ve Dış Ticaret Yapısında Dönüşüm: Küresel Yönelimler ve Yansımalar. TÜSIAD-Koç Üniversitesi Ekonomik Araştırmalar Forumu Tartışma Tebliği Serisi, No: EAF/WP/06/02.
- Zang, K. H., Markusen, J. R., 1999. Vertical Multinationals and Host-country Characteristics. Journal of Development Economics, vol.59, 233-252.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
Son Dönemde Yayınlanan Çalışma Tebliğleri
Çalışma Tebliğlerinin tamamına Banka İnternet sitesinden (<http://www.tcmb.gov.tr>) ulaşılabilir.

Dayanıklı Tüketim Malı Fiyat Dinamikleri

(Fethi Ögünç Çalışma Tebliğ No. 09/08, Aralık 2009)

Wealth Distribution and Social Security Reform in an Economy with Entrepreneurs

(Okan Eren Working Paper No. 09/07, September 2009)

Monetary Shocks and Central Bank Liquidity with Credit Market Imperfections

(Pierre-Richard Agénor, Koray Alper Working Paper No. 09/06, July 2009)

Para Politikası, Parasal Büyüklükler ve Küresel Mali Kriz Sonrası Gelişmeler

(K. Azim Özdemir Çalışma Tebliğ No. 09/05, Temmuz 2009)

Financial Market Participation and the Developing Country Business Cycle

(Hüseyin Murat Özbilgin Working Paper No. 09/04, April 2009)

(Published in: Journal of Development Economics (2009),doi:10.1016/j.jdeveco.2009.03.005)

Design and Evaluation of Core Inflation Measures for Turkey

(Oğuz Atuk, Mustafa Utku Özmen Working Paper No. 09/03, March 2009)

Sticky Rents and the Stability of Housing Cycles

(Erdem Başçı, İsmail Sağlam Working Paper No. 09/02, February 2009)

Inflation Targeting and Exchange Rate Dynamics: Evidence From Turkey

(K. Azim Özdemir, Serkan Yiğit Working Paper No. 09/01, February 2009)

Türkiye'de Para Politikasının Aktarımı: Para Politikasının Mali Piyasalara Etkisi

(Zelal Aktaş, Harun Alp, Refet Gürkaynak, Mehtap Kesriyeli, Musa Orak Çalışma Tebliğ No. 08/11, Aralık 2008)

On the Stability of Domestic Financial Market Linkages in the Presence of time-varying Volatility

(Thomas J. Flavin, Ekaterini Panopoulou, Deren Ünalmiş Working Paper No. 08/10, September 2008)

İşlenmiş Gıda Fiyatlarını Belirleyen Faktörler

(Yusuf Soner Başkaya, Tuğrul Gürgür, Fethi Ögünç Çalışma Tebliğ No. 08/09, Ağustos 2008)

Monetary Pressures and Inflation Dynamics in Turkey: Evidence from P-Star Model

(K. Azim Özdemir, Mesut Saygılı Working Paper No. 08/08, August 2008)

Tangos, Sambas or Belly Dancing? Or, do Spreads Dance to the Same Rhythm? Signaling Regime Sustainability in Argentina, Brazil and Turkey

(Santiago Herrera, Ferhan Salman Working Paper No. 08/07, August 2008)

Can Central Bank Interventions Affect the Exchange Rate Volatility? Multivariate GARCH Approach Using Constrained Nonlinear Programming

(Tolga Çaşkurlu, Mustafa Ç. Pınar, Aslihan Salih, Ferhan Salman Working Paper No. 08/06, August 2008)

Entry to Export Markets and Productivity: Analysis of Matched Firms in Turkey

(Altan Aldan, Mahmut Günay Working Paper No. 08/05, August 2008)