

ULUSLARARASI TİCARET VE TÜRKİYE'NİN İHRACAT FONKSİYONU

Murat DOĞANLAR

Doç. Dr. Çukurova Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü

Harun BAL

Yrd. Doç. Dr. Çukurova ve Kırgız-Türk Manas Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü

Mehmet ÖZMEN

Arş.Gör. Dr. Çukurova Üniversitesi İ.İ.B.F. Ekonometri Bölümü

I.Giriş

Türkiye, küreselleşme tartışmalarının henüz yaşanmadığı 1980'li yılların başında radikal bir değişikliğe giderek dışa açık, dünya ekonomisiyle bütünleşmeyi hedefleyen, piyasa ekonomisi enstrümanlarının hakimiyetini hedef alan, uluslararası rekabeti ön plana çıkaran, dış ticaret ve sanayileşme stratejisinde ihracata yönelik büyümeyi baz alan bir model değişikliğine gitmişti (**Bkz. Seyidoğlu, 1982 ; Çarıkçı 1983 ; Şanlı, 1987**).

Bu değişiklikler neticesinde mevcut üretim potansiyeli dış pazarlara kanalize edilirken, ihracata yönelik büyüme modelinin kolay aşamaları olarak kabul edilebilecek dönem olan 1980'li yıllar ihracatın hızlı artışı olgusuna tanıklık etmiştir. 1996 yılından itibaren bu gelişme ivmesini kaybetmiş ve ihracatın artış oranları azalma göstermeye başlamıştır. Özellikle 1998 yılından itibaren ihracatta yaşanan tıkanma işaretleri Türkiye ekonomisi bağlamında ihracat artışının sürekliliği, rekabet gücü ve reel kur analizleri gibi tartışmaları alevlendirmiştir.

2001 şubat krizinin neden olduğu reel kur cazibesi ve iç talepteki hızlı daralmanın ardından ihracat rakamı ilk kez 31 milyar dolar sınırının üzerine çıkmakla beraber ihracat artışının sürekliliği üzerine şüpheler ve soru işaretleri artmaya devam etmektedir. Bu bağlamda, ihracata yönelik büyüme stratejisinin kolay aşamasının sonuna gelindiği sıklıkla belirtilmekte ve stratejik değişikliklere ihtiyaç olduğu ifade edilmektedir. Çalışmamız bu süreci irdelemeyi ve ihracat fonksiyonunu tahmin etmeyi hedeflemektedir.

II.Uluslararası Ticaretin Gelişim Dinamikleri

Ekonomik anlamda tek bir dünya ekonomisine gidiş olarak algılanılan küreselleşme olgusunun en dikkat çekici gerekçe ve göstergelerinden birisi uluslararası ticaretin 1990'lı yıllarla birlikte hızlı artışıdır. Aslında bu olgu son dönemlerde sıklıkla dile getirilmekle birlikte, dünya ticaretinin asıl büyüme dalgası ikinci dünya savaşından sonra başlamıştır. 1980 sonrasında dış ticaretin ortalama büyüme oranlarının artış hızı zayıflamış ve 1980 yılındaki 1.989 milyar dolarlık dünya ihracatı 1990 yılına gelindiğinde iki katından az bir artışla 3.387 milyar dolar olmuştur. 1990'lı yıllar ise dünya ihracatının artış oranının yeniden hız kazandığı ve aynı zamanda önemli bir yapısal bir değişikliğe uğradığı yıllardır.

A.Uluslararası Ticarete Büyüme ve Yapısal Değişim

Yukarıda da değinildiği üzere, 1990'lı yıllar uluslararası ticaretteki gelişmeler bağlamında dikkat çekici olup, özellikle bilgi ve iletişim sektörlerindeki gerek üretim gerekse

**ULUSLARARASI TİCARET VE TÜRKİYE'NİN
İHRACAT FONKSİYONU**

uluslararası ticaretinin hızlı gelişmeleriyle bu açıdan dikkate değerdir (WTO, 2001: 18). Tablo 1, 1990–2001 dönemindeki dünya ticaretindeki gelişmeleri özetlemektedir.

Tablo 1: Dünya Ticaretindeki Gelişmeler 1990-2001 (Milyar dolar)

	İhracat % Değişim				İthalat % Değişim			
	Değer				Değer			
	2001	1990-2000	2000	2001	2001	1990-2000	2000	2001
Dünya	6162	6	13	-4	6439	7	13	-4
K.Amerika	994	7	13	-6	1410	9	18	-6
L.Amerika	349	9	20	-3	381	12	16	-2
-Meksika	159	15	22	-5	176	15	23	-4
-Diğer L.Amerika	190	6	18	-1	205	9	10	0
B. Avrupa	2484	4	4	-1	2527	4	6	-3
-AB (15)	2290	4	3	-1	2335	4	6	-2
-AB-İç Tic. Dışı	873	5	7	0	914	5	15	-4
Geçiş Ekonomileri	285	7	26	5	268	5	14	11
-Mer. ve Orta Av.	129	8	14	11	159	10	12	9
-Rusya Fed	103	-	39	-2	54	-	13	19
Afrika	141	4	28	-5	134	3	5	1
Orta Doğu	239	7	42	-9	174	5	10	4
Asya	1671	8	18	-9	1544	8	23	-7
-Japonya	405	5	14	-16	350	5	22	-8
-Çin	266	15	28	7	244	16	36	8
-IT Traders (6)a	582	10	19	-13	530	9	25	-13

Kaynak WTO, Annual Report 2002, s.13. IT : Enformasyon Teknolojileri (a): G.Kore, Malezya, Filipinler, Tayvan, Tayland, Singapur.

Uluslararası ticaretin gelişimini, dünya üretiminin artış oranlarıyla kıyaslandığımızda bu gelişimi daha net olarak görebilmekteyiz. Tablo 2'den görüleceği üzere dünya ihracat değerlerinin artış hızları 1963-2000 yılları arasında, üretim artış hızlarının çok daha üstünde bir gelişme seyri göstermektedir. Bu durum özellikle son yıllarda dikkat çeker bir hal almış ve dünya ticareti, üretimin üzerinde artarken, 1993-2000 arası dönemde dünya üretimi yüzde 21 oranında artarken, yıllık ortalama yüzde 2.8, dünya ticareti ise yüzde 73 oranında artmıştır, yıllık ortalama yüzde 8.2, (DTM, 2002). Dünya Ticaret Örgütü'nün (2001) indeks verileriyle aynı olguyu ifade edersek, (1990:100) kabul edildiğinde ihracat değeri 2000 yılında 181'e kadar çıkarken, Dünya gerçek üretim değeri ise sadece 125'e ulaşabilmektedir.

Tablo 2: Dünya Üretim ve İhracat Değerlerinin Artış Hızları 1963-2000 (% olarak)

	1963-73	1970-79	1980-85	1985-90	1990-94	1995	1996	1998	1999	2000
Üretim	%6	%4	%1.5	%3	%0.5	%3.7	%4	%2.6	%4.7	%4.2
İhracat	%9	%5	%2	%6	%5	%8.5	%4	%4.3	%5.1	%13

Kaynak: Appleyard ve Field, International Economics, 1998 ; World Economic Outlook (Çeşitli Sayılar). WTO Annual Report 2002.

Uluslararası ticarete sözü edilen gelişmeler yaşanırken sözkonusu ticaretin; değişen talep, üretim ve ihracat koşullarını da ortaya çıkardığını görmekteyiz. Tablo 3 ve Tablo 4 bu konuda bize yol gösterici olup, dünya ticaretinin ürün kompozisyonunun özellikle son 20 yılda radikal sayılabilecek değişikliklere maruz kaldığına işaret etmektedir.

Bu bağlamda, tarımsal ürünler, hammaddeler, maden ve mineraller ve demir dışı metaller ticaretinin uluslararası ticaretteki payı göreceli olarak gerileme gösterirken (1980 yılındaki %42.4'ten 1999 yılındaki %20.1'e), imalat sanayi ürünlerinin uluslararası ticareti ise göreceli olarak önemli ölçüde artmıştır (1980 yılındaki %53.9'dan 1999

yılındaki %76.5'e). Kuşkusuz, imalat sanayi içinde de belirli bazı sektörler yükselme göstermiştir.

Bunlar özellikle kimyasallar, makine ve ulaşım araçları ve ofis ve telekomünikasyon ürünleri olarak belirtilebilir. Uluslararası ticaretin söz konusu hızlı artışları ve buna paralel olarak yapısal değişiklikler göstermesinin arkasında en dikkat çekici olanlar; ekonomik liberalizmin yükselişi ve bunun ekonomik politikalara yansması ile birlikte dışa açılma politikaları, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının hızlanması¹, Doğu Bloğunun dağılması ve dünya ekonomisiyle entegre olma çabaları, teknolojik değişim ve gelişimin artışı, artan iletişim-ulaşım imkanları, GATT-Dünya Ticaret Örgütü ve benzeri kurumsal yapıların uluslararası ticaretin önündeki engelleri azaltıcı etkileri², Avrupa Birliği ve NAFTA gibi bölgesel entegrasyonların gelişimi ve katılan ülke sayılarındaki artışlar sayılabilir.

Tablo 3 : Dünya Ticaretinin (İhracat) Ürün Kompozisyonunun Yıllar İtibariyle % Dağılımı

	1980	1990	1994	1999
Toplam İhracat*	100	100	100	100
Tarım Ürünleri	14,7	12,2	11,9	9,9
-Gıda	11	9,3	9,3	8
-Ham Maddeler	3,7	2,9	2,6	2
Madencilik	27,6	14,3	10,7	10,2
-Maden ve Mineraller	2,1	1,6	1,2	1
-Petrol	23	10,5	7,6	7,3
-Demir Harici Metaller	2,5	2,1	1,9	1,8
Birincil Ürünler Toplamı	42,4	26,5	22,6	20,1
İmalat Sanayi	53,9	70,5	74,3	76,5
-Demir-Çelik	3,8	3,1	2,9	2,3
-Kimyasallar	7	8,7	9,3	9,6
-Diğer Yarı Mamüller	6,7	7,8	7,8	7,6
-Makine ve Ulaşım Araçları	25,8	35,8	38,8	41,9
+Otomotiv Ürünleri	6,5	9,4	9,6	10
+Ofis ve Telekom. Cihazları	4,2	8,8	11,5	14,1
+Diğer Makine ve Ulaşım Araçları	15,2	17,6	17,7	17,8
-Tekstil	2,7	3,1	3,1	2,7
-Hazır Giyim	2	3,2	3,4	3,4
-Diğer Tüketim Malları	5,8	8,8	9,1	9

*Özellik belirtilmemiş ürünleri kapsamaktadır. Bu ürünler 1999 yılı dünya ihracatının %3'üne karşılık gelmektedir.
Kaynak: WTO World Trade Statistics 2000 ve 2001 ve Appleyard ve Field (1998)'den yararlanılarak tarafımızca derlenmiştir.

B.Taşıma Giderleri ve Dış Ticaret Üzerine Etkisi

Uluslararası ticaretin gelişimine katkıda bulunan ve yukarıda belirtilen faktörlerin yanında eklenmesi gerekli diğer bir unsur da uluslararası taşımacılık-nakliye hizmetlerinin (lojistik) gelişmesi, yaygınlaşması, uzmanlaşma ve hizmet maliyetlerindeki belirgin azalış olarak ifade edilebilir. Ulaştırma ve haberleşme maliyetlerindeki düşüş ve hızlanma bu açıdan dikkat çekici olup, bunun bazı örnekleri şöyledir (**Gökdere 2001**); 1960-90 arasında başlıca havayolu taşıma maliyetleri %60 oranında azalmıştır, iletişim maliyetleri ise 1970-90 arasında %90 civarında gerileme göstermiş, internet, elektronik posta vb. araçların kullanımı katlanarak artma göstermiştir.

¹ World Investment Report 2001'e göre 2000 yılı itibariyle bu değer 1.3 trilyon dolara ulaşmıştır.

² Bhagwati (2002) günümüz itibariyle gelişmiş ülkelerdeki ortalama gümrük tarife oranlarının gelişmiş ülkelerde %3, gelişmekte olan ülkelerde ise %13'lere kadar gerilediğine işaret etmektedir.

**ULUSLARARASI TİCARET VE TÜRKİYE'NİN
İHRACAT FONKSİYONU**

**Tablo 4: Dünya Ticaretinin (İhracat) Ürün Kompozisyonu İtibariyle Dağılımı
(Milyon Dolar) ve Yıllık % Değişimi**

	Değer (Milyon Dolar Olarak)		Yıllık % Değişim			
	1994	1999	1990-1999	1997	1998	1999
Toplam İhracat*	4,090	5,473	5	4	-2	3
Tarımsal Ürünler	487	544	3	-1	-5	-3
-Gıda	379	437	4	0	-3	-4
-Ham Maddeler	108	107	1	-2	-11	-1
Madencilik	437	556	2	3	-21	12
-Maden ve Mineraller	48	56	1	7	-7	-5
-Petrol	311	401	1	1	-26	19
-Demir Harici Metaller	78	99	3	7	-4	-1
Birincil Ürünler Toplamı	924	1,100	-	-	-	-
İmalat Sanayi	3,042	4,186	6	5	1	4
-Demir-Çelik	118	126	2	3	-2	-11
-Kimyasallar	379	526	7	4	1	4
-Diğer Yarı Mamüller	317	414	5	1	0	3
-Makine ve Ulaşım Araçları	1,586	2,295	7	6	3	5
+Otomotiv Ürünleri	394	549	6	5	5	5
+Ofis ve Telekom. Cihazları	469	769	11	10	0	10
+Diğer Makine ve Ulaşım Araç.	723	976	6	4	3	1
-Tekstil	129	148	4	4	-4	-2
-Hazır Giyim	140	186	6	11	1	1
-Diğer Tüketim Malları	373	492	6	5	0	4

*Özelliği belirtilmemiş ürünleri kapsamaktadır. Bu ürünler 1999 yılı dünya ihracatının %3'üne karşılık gelmektedir.

Kaynak: WTO World Trade Statistics (Çeşitli Yıllar) ve Appleyard ve Field (1998)'den yararlanılarak tarafımızca derlenmiştir.

Taşıma giderleri olgusu bu boyutuyla dış ticaretin doğrudan sebebi haline gelebilmektedir. Çünkü, taşıma-nakliye giderleri, genel bir tanımlama ile malların bir noktadan bir diğer noktaya etkin bir şekilde ulaştırılabilmesi için yapılması gereken tüm masrafları kapsamaktadır. Bunlar arasında navlun, yükleme ve boşaltma giderleri, mallar hareket halindeyken gereken giderler ve benzerleri yer almaktadır. Uluslararası ticaretin taşıma giderleri içerisindeki en önemli kısmını deniz taşımacılığı oluşturmaktadır. Örneğin, Türkiye'nin dış ticaret taşımalarının ihracatta yaklaşık %42'si, ithalatta ise yaklaşık %50'si denizyolu ile gerçekleştirilmektedir (**Bkz. Tablo 5**). ABD için bu değer 1994 itibariyle yaklaşık olarak ithalatta %52'ye ihracat içinse %35'e karşılık gelmektedir (**Hummels, 1999**).

Tablo 5: Türkiye'nin Dış Ticaretinin Taşımacılık Türleri İtibariyle Yapısı, Yüzde (%)

	1996	1997	1998
İhracat			
Deniz	42.4	39.0	40.8
Kara	48.3	53.1	52.5
Hava	8.5	7.2	6.2
Diğer	0.8	0.7	0.5
Toplam	100.0	100.0	100.0
İthalat			
Deniz	50.0	50.5	47.4
Kara	35.6	35.2	39.1
Hava	10.6	11.2	11.2
Diğer	3.8	3.0	2.4
Toplam	100.0	100.0	100.0

Kaynak: DTM, (2002), Türkiye'nin İhracat Stratejisi, Ankara. (www.foreigntrade.gov.tr)

Bu bağlamda taşıma giderleri dış ticareti belirleyicidir. Çünkü, dış ticaretin yapılabilmesi ticaret öncesi iki ülke arasındaki fiyat farkının, malı bir ülkeden diğerine ulaştırmak için gerekli olan masraf tutarından büyük olması koşuluna bağlıdır. Bu koşula uyanlar ticarete konu olan mallar, yani, ticari mallar, uymayanlarda ticaret dışı mallardır. Bu bağlamda birçok mal ve hizmetin uluslararası ticarete konu olmamasından sorumlu olan temel etken taşıma giderlerinin göreceli olarak büyüklüğü şeklinde ortaya çıkmaktadır (Seyidoğlu, 1999: 93).

Taşıma giderleri faktörünün uluslararası ticaretin ve bu bağlamda Türkiye'nin dış ticaretinin gelişimdeki rolü son dönemlerde her zamankinden daha çok önem arz etmektedir. Bunun temel sebebi, sektörün çok hızlı gelişme göstermesi, hizmet ve ürünlerinin kalitesinin artışı, maliyetlerin düşmesi ve artan sektör içi rekabete paralel olarak hizmet bedellerinin giderek azalan bir trende sahip olması olarak ifade edilebilir.

Bu olguyu biraz daha açabilir ve uluslararası ticaretteki sigortacılık maliyetlerini de dahil ederek ampirik olarak destekleyebiliriz. Uluslararası ticaret yapan iki nokta arasındaki taşımacılık maliyetleri; aradaki mesafe, hacim, ağırlık, değer ve genel dış ticaret hacmi gibi bir dizi faktörün etkisiyle oluşmaktadır.

Bu bağlamda, taşımacılık maliyetlerinin uluslararası ticarete ortalama etkisi hakkında bir fikir oluşturabilmek için bir taşımacılık ve sigorta faktörü (FIF) IMF tarafından hesap edilmektedir. Bir ülkenin FIF faktörü o ülkenin taşımacılık ve sigorta maliyetlerini de kapsayan genel ithalat değerinin³, taşımacılık ve sigorta maliyetlerini kapsamayan genel ithalat değerine⁴ bölünmesi suretiyle bulunabilir. Yani, $FIF = \frac{\text{İthalat (CIF)}}{\text{İthalat (FOB)}}$ değeridir.

Herhangi bir ülke için bu değer 1.08 olduğu varsayımıyla, ithalatın taşımacılık ve sigorta maliyetlerinin bu ülke için toplam ithalatın %8'ine denk geldiğini ifade edebiliriz. Kuşkusuz bu değer 1.08'in yükselmesi taşıma maliyetlerinin artışına, azalmasına ise taşıma giderlerinin gerilemesine işaret etmektedir diyebiliriz. İşte, taşıma sektörünün yukarıda ifade ettiğimiz son dönemlerdeki gelişimi ve artan rekabet ortamıyla birlikte FIF faktörleri genel olarak bir gerileme içerisine girmiş olup uluslararası ticaretin daha hızlı gelişim göstermesinin gerisindeki temel faktörlerden biri haline gelmiştir.

Aşağıda çeşitli dönemler için çeşitli ülkelere ait FIF değerlerinin gerileyen trendlerini veren Tablo 6 bu anlamda dikkat çekicidir. Kuşkusuz Tablo 6'daki değerlerin günümüz değerleri artan gemi tonajları, liman hizmetlerindeki verimlilik artışları, uzmanlaşma, rekabet ve benzeri faktörler sebebiyle daha da düşük değerler olarak düşünülmektedir.

³ Bu değer bir uluslararası ticaret taşımacılık-teslim şekli terimi olan CIF değeridir.

⁴ Bu değer bir uluslararası ticaret taşımacılık-teslim şekli terimi olan FOB değeridir.

ULUSLARARASI TİCARET VE TÜRKİYE'NİN İHRACAT FONKSİYONU

Tablo 6: Uluslararası Taşıma-Nakliye Maliyetleri ve FIF Faktörünün Gelişimi

	1975	1985	1995
Sanayileşmiş Ülkeler	1,065	1,048	1,044
ABD	1,066	1,047	1,037
Kanada	1,027	1,025	1,027
Avustralya	1,070	1,118	1,067
Japonya	1,132	1,082	1,090
Fransa	1,049	1,039	1,034
Almanya	1,041	1,028	1,028
İngiltere	1,072	1,045	1,025
İsviçre	1,026	1,010	1,010
Gelişmekte Olan Ülkeler	1,128	1,118	1,114
Türkiye*	1,052	1,010	1,014
Afrika	1,120	1,126	1,120
Asya	1,097	1,088	1,087
Orta Doğu	1,136	1,105	1,097
Batı Hemisphere	1,111	1,091	1,090

Kaynak: Appleyard ve Field (1998), s.53.

(*) Tarafımızdan hesap edilerek eklenmiştir. (İthalat CIF ve İthalat FOB rakamları 1975, 1985 ve 1995 yılları için sırasıyla - 4739 ve -4502, -11344 ve -11230, -35709 ve -5187. Veriler: Tcmb.gov.tr web sayfası, ödemeler dengesi özet sunum 1975-2001, Milyon ABD doları).

Yukarıda açıklanan son dönemlerdeki taşıma-nakliye maliyetlerdeki görülen gerileme trendi önemli olmakla birlikte ilgili literatür belirtilmesi gerekli bazı soru işaretlerine de dikkat çekmekte olup, özellikle deniz taşımacılığı konusunda taşımacılık maliyetlerinin önemini koruduğunu ortaya koymaktadır. Çünkü, dünya ekonomisi çerçevesinden bakıldığında uluslararası ticaretin taşımacılık boyutunun dörtte üçünden fazlası deniz yolu ile yapılmaktadır ve gerek kara gerekse hava yolu ile taşıma ücretleri deniz taşımacılığına göreceli olarak ucuzlamakla birlikte önem derecesi daha düşüktür. Deniz taşımacılık maliyetlerinin uluslararası ticaret üzerindeki etkileri bazı durumlarda gümrük tarifelerini dahi gölgede bırakmaktadır ve ABD'nin çoğu ticari ortağı için bu türden kesin etkiler tespit edilmiştir. Ayrıca, kısıtlayıcı ticaret politikaları ve liman ve yardımcı hizmetlere sağlanan monopolist hakların deniz taşımacılık maliyetlerini arttırması da halen önemli bir sorun olarak değerlendirilmektedir. Sadece ABD'nin yıllık ithalat maliyetinin bu yüzden 3 milyar dolar daha fazla oluştuğuna dikkat çekilmektedir (Fink ve diğ. 2002). Hummels (1999), ise benzer bir analiz neticesinde kara ve hava yolu ile yapılan taşımacılığın maliyetlerinde hızlı bir düşüşün var olmakla birlikte deniz taşımacılığının düşmek bir yana yükselme eğilimi içerisinde dahi olduğunu tespit etmekte ve ayrıca tüm taşımacılık maliyetlerinin artan mesafeye paralel olarak genel bir gerilemesinin sözkonusu olduğunu tespit etmektedir. Ayrıca, taşımacılık hizmetlerinin gerek kalite gerekse, hız anlamında geçmiş dönemlerden çok daha iyi bir durumda olduğuna da dikkat çekmektedir.

C.Uluslararası Rekabetin Yapısı ve Politikalar

II. dünya savaşı sonrasında günümüze kadar süregelen dönemin düşünce hayatı içeriğinde göze çarpan önemli gelişmelerden birisi de uluslararası rekabet ve onun belirleyicilerinin gelişimi üzerine yapılan analizlerin sayısının giderek artmasıdır.

Örneğin, Toffler çiftine göre bu gelişmeler insanlığın üçüncü dalga adını verdiği yeni bir döneme geçişinin doğal ve bir ölçüde sancılı sonucudur. Tarım devrimini birinci dalga,

sanayi devrimini ikinci dalga ve içinde bulunduğumuz ve her geçen gün tüm insanlığı biraz daha kucaklayan bilgi devrimini de üçüncü dalga olarak gören yazarlara göre, bu geçiş aşaması yeni ve üst bir uygarlık seviyesine geçişin, doğal olarak ta zenginleşme biçimindeki değişimin izlerini taşımaktadır (Bkz. A.-H. Toffler, 1996). Ülusların aralarındaki ticaretteki rekabet güçleri de bu gelişmeleri bizzat baz alacak şekilde bir dönüşüme uğramaktadır. Yeni dönem gelişmelere ayak uydurmayı becerebilen firmalar ve uluslar hızla ön plana geçerken, bu dönüşümden uzakta kalan ve büyük ölçüde ikinci dalga uygarlık sorunları ile boğuşanlar ise yine hızla geri planlara düşmektedirler.

Başarılı olmanın ön koşulu da bu bağlamda ulusal üretim yapısının yeni gelişmelere paralel olarak; katma değeri yüksek, gelir ve talep esnekliği hızla artma gösterebilen, yüksek nitelikli beşeri sermaye ve teknolojik girdi kullanımı hızla artan, değişen talep koşullarına ve bireysel ihtiyaçlara uyum sağlayabilmesine bağlıdır. Genel üretim yapısının dünya ticaretinin gelişim dinamikleri bağlamında yeniden şekillendirilmesi ve ihracata yönelik bir sanayileşme stratejisiyle bütünleştirilmesi ise bunun ön koşuludur. Bu ise, büyük ölçüde araştırma-geliştirme harcamalarına bağlı teknoloji yoğun ve beşeri sermaye yoğun ürün yapısına yönelmekle mümkün olabilecek bir realitedir (Bkz. Tablo 3). Kuşkusuz bunu belirleyecek temel yapı, ulusların rekabetçi üstünlüğünün belirleyicisi olarak M.Porter (1991)'in önerdiği verimlilik (productivity) artışlarında yatmaktadır. Bunu belirleyenlerse mikrodan makroya bir çok faktörün etkisi altındadır.

Devlet ve politikaları makroekonomik çerçeveyi belirlerken, firmaların gelişim düzeyi üzerinde doğrudan ve dolaylı olarak etkili olmaktadır. Sanayileşme stratejisi, bilim ve teknoloji politikaları, Ar-Ge'ye verilen önem, beşeri sermayeye yapılan yatırımlar, bürokrasinin konumu vb. bu sürecin ayrılmaz parçalarıdır. Firmalar ise uluslararası pazarlara açık, yenilik yapabilen, Ar-Ge ve beşeri sermayeye yaptığı yatırımları en önemli girdisi olarak görebilen, sadece teknoloji kullanabilen değil, aynı zamanda teknolojik adaptasyon ve yenilik üretebilme kapasitesine sahip olduğu takdirde verimlilik ve rekabet sürecine katkıda bulunabilmektedir.

Uluslararası rekabet gücü konusunda çeşitli kişi ve kurumlarca yapılan çalışmalar da yukarıda belirtilen unsurlar ekseninde yapılmakta olup, ülkelerarası sınıflandırmalar ve sıralamalar bu bağlamda ortaya konulmaktadır. Kurumsal çalışmalar arasında özellikle ikisi dikkat çekmekte olup, birisi iş dünyasına yönelik eğilimleri ve liderlik çalışmaları ile ön plana çıkan bir okul olan IMD'nin her yıl hazırladığı "Dünya Rekabet Yılılığı" iken (49 ülke), diğeri ise Dünya Ekonomik Forumu için Harvard Üniversitesi tarafından her yıl yayınlanan "Küresel Rekabet Raporu"dur (75 ülke). Her iki raporda da Türkiye orta veya daha gerideki ülkeler arasında yer almaya devam etmektedir (Bkz. Bulu, 2002).

Ihracata yönelik büyüme olgusu ile rekabet gücü oluşturma ve bunu sürekli kılama konusunda yakın zamanların en ünlü örneği Uzak Doğu Asya ülkeleridir. 1960'lı yıllarla birlikte reform sürecine giren bu ülkelerin Tablo 7 ve 10 dan da görüleceği üzere ihracata yönelik büyüme ve rekabet gücü oluşturma bağlamındaki en büyük başarıları üretim fonksiyonlarında zaman içinde radikal bir değişimi sağlamaları ve bunu uluslararası ticaretin değişen koşullarına ve talep yapısına sürekli uyum sağlayabilecek şekilde sürdürebilmeleridir. Bölge ülkelerinin 1997 yılında başlayan ekonomik krizden yaklaşık iki yıl içerisinde büyük ölçüde çıkabilmelerinin ardında da bu temel yatmaktadır. Balassa (1985) de bu duruma işaret etmekte ve dışa açık ihracata yönelik büyüme stratejisi benimseyen ekonomilerde gerek ihracatın büyüme hızının yüksekliği gerekse, ekonomik büyüme oranlarındaki artışların eşanlı olarak gerçekleştiğini söylemekte ve bu ülkelerin dışsal şoklara karşı çok daha güçlü olabildiklerini ortaya koymaktadır (Detay için Bkz. Balassa, 1986).

Uzak Doğu Asya ülkelerinin üretim yapısını dönüştürerek ihracata yönelik büyümede gösterdikleri yüksek performansın ardındaki temel faktörler ise şöyle sıralanmaktadır; sanayileşme, uluslararası ticaretin önündeki engellerin azaltılması, dış dünyayla çok daha bütünlük bir yapı oluşturma ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çekmedeki başarı. Sözkonusu ülkelerin ihracata yönelik sanayileşmede gösterdikleri yüksek performansın önemli bir özelliği de dünya talebinin hızla büyüme gösterebildiği yeni ürünler ve piyasalara yönelik bir dönüşümü başarabilmeleri iken bu sürecin ayrılmaz bir parçası da teknolojik değişim ve yenilenmedir. Dünya ithalat talebinin büyümesi ise teknoloji ve bilgi yoğun ürünlerin üretimi ile yakından ve güçlü ilişkilere sahiptir. Özellikle OECD ülkelerinin imalat sanayi ürünleri ithalat talebinin 1980-95 arası dönemde en hızlı büyüyen kısmı bu türden ürünlerle ilgili olup, bilgisayar, elektronik, ilaç sanayi, elektrikli makineler, plastik ürünleri, motorlu araçlar ve kimyasallar örnekleri arasındadır.

Ayrıca bu tür ürünlerin yüksek düzeyli Ar-Ge harcamalarına bağlılığı da bilinmektedir. Örneğin, OECD (1994) verilerine göre bilgisayar endüstrisinde birim üretim harcamaları başına firmaların ortalama olarak yaptıkları Ar-Ge miktarı %12.4, elektronikte %10.8, kimyasallarda %3.4, elektrikli makinelerde %3.2, taşıma araçlarında %3.5, petrol rafinerisi ve taş-toprak endüstrilerinde %1.1, tekstil, hazır giyim, kağıt, odun ve mobilya endüstrilerinde ise sadece %0.2'dir. Sözkonusu sektörlerde 1980-95 döneminde dünya talebinin yıllık ortalama büyüme oranları da aynı derece de ilginç olup bilgisayar endüstrisinde %15.2, elektronikte %13, kimyasallarda %7, elektrikli makinelerde %10, taşıma araçlarında %7.9, petrol rafinerisinde %-0.5, taş-toprak endüstrilerinde %6.4, tekstil, hazır giyim, kağıt, odun ve mobilya endüstrilerinde ise sadece %7'dir. Uzak Doğu Asya ülkelerinin en önemli başarısı da bu noktada oluşmuş olup, üretim ve ihracat yapıları hızla imalat sanayi ürünlerine dönüşürken, imalat sanayi ürünleri de yukarıda belirtilen yapıya doğru hızla dönüştürülebilmıştır. Bunun sonucunda ise, Uzak Doğu Asya ülkelerinin ihracat artış oranları bir taraftan hızla artarken, diğer taraftan da bu ülkelerin OECD ülkelerinin artan ithalat talebi karşısında yaptıkları imalat sanayi ihracatı miktarları Tablo 7 den de görüleceği üzere hızla artma göstermiştir.

Tablo 7: OECD Ülkelerinin Artan İmalat Sanayi Ürünleri İthalatı İçinde Uzak Doğu Asya Ülkelerinin İmalat Sanayi Ürünleri İhracatının Sektörel Yönelimi (1970-95) (%)

Yıl	Endonez ya	Malezya	Tayland	Çin	Singapur	Tayvan	G.Kore	H.Kong	Dünya
1970	3.0	5.9	4.2	19.4	22.6	34.5	29.8	45.6	43.2
1975	10.3	17.8	8.9	20.8	29.2	38.3	31.1	36.8	41.9
1980	7.0	26.9	18.6	22.0	33.4	47.0	40.2	48.2	45.7
1985	9.3	36.2	23.3	23.9	40.5	50.6	44.7	48.7	50.6
1990	17.9	55.1	41.8	41.0	57.6	59.0	55.0	49.0	51.7
1995	34.2	66.2	53.9	49.8	74.5	67.8	62.5	49.2	57.5

Kaynak: M.Dowling ve D.Ray, 2000 s.312 (OECD imalat sanayi ithalat sektörleri, 1970-95 arası dönemdeki toplam OECD ithalatı içinde payı artan sektörlerini ifade etmektedir).

Uzak Doğu Asya ülkelerinin ihracat performanslarında ve dolaylı olarak ekonomik büyüme performanslarındaki hızlı gelişme de bu bağlamda sözkonusu ülkelerin uluslararası ticaretin gelişim dinamiklerine olan yüksek düzeyli uyumu ile açıklanabilmektedir. Bu dinamik genelde, dünya ithalatının giderek imalat sanayi ürünlerine doğru dönüşümü iken, özeldir ise Ar-Ge içerikli beşeri sermaye ve teknoloji yoğun yüksek-teknoloji (hi-tech) ürünlere doğru yönelmesidir. Dowling ve Ray (2000)'e göre dünya ithalatının değişen yapısının temel sebepleri ise şöyle sıralanmaktadır;

-Uluslararası ticaretin toptan eğilimi imalat sanayi ürünlerinde yoğunlaşma ve özellikle yüksek-teknoloji mallara olan süratle artmasıdır.

-Birincil ürünlerin uluslararası fiyatlarında imalat sanayi ürünlerine göreceli olarak uzun dönemde sürekli bir gerileme söz konusu olup, yüksek-teknoloji ürünlerde bu açık daha belirgindir.

-İmalat sanayi ürünlerinde gelişmekte olan ülkeler bağlamında azalan dış ticaret hadleri geçerli olmakla birlikte dış ticaret hadlerindeki bozulmanın etkisi ihracat hacim-lerindeki devasa artışlarla fazlasıyla dengelenmektedir.

-Gelişmekte olan ülkelerin imalat sanayi ürünleri dış ticaret hadlerinde yaşanan bozulma özellikle emek yoğun ürünlerde geçerlidir ve hi-tech ve beşeri sermaye yoğun ürünlerle kıyaslandığında daha güçlüdür. Uzak Doğu ülkelerinin en büyük başarılarından birisi de ihracatlarında bu dönüşümü başarabilmeleridir.

-Bir diğer önemli gelişme, gelişmekte olan ülkelerin hemen hepsinin ihracat yapı-larının imalat sanayi ürünlerine yönelmesi iken, bu ülkelerin kendi aralarındaki belirli imalat sanayi malları için giderek şiddetlenen ve kar marjlarını azaltan bir uluslararası rekabetinin varlığıdır.

İktisat literatüründe bu bağlamda artan çalışmalarda dikkat çekicidir. Özellikle içsel büyüme teorilerinin başta Güney Doğu Asya ülkeleri olmak üzere bazı ülkeleri örnek göstererek beşeri sermaye ve yenilik yapmaya katkısı bağlamında her düzeydeki teknolojik değişmeye dikkatleri çekmesi bu açıdan çok dikkat çekicidir (Bkz. Tuncer, 2001). Söz konusu literatürün en önemli isimlerinden P.Romer'in görüşlerinin özetlenmesi bağlamında Kasım 1994 tarihli Newsweek dergisindeki mülakatındaki şu cümleler bu açıdan dikkat çekicidir "Ekonomik büyümeyi sürükleyen şey fikirlerdir. Yatırımlara karşı olamam, fakat elimizde mevcut olana aynısından daha fazla katmanın bizi daha fazla zenginleştiremeyeceğini düşünüyorum. Gerçek servet ihdası, ister soya fasulyesi üzerindeki geliştirmeler gibi küçük, ister bilgisayar çipleri gibi büyük yeni icatlar olsun, yeniliklerden gelmektedir. Hükümetlerin takip edebilecekleri en önemli politikalar vergi ve harcamalarla değil, yeniliklerin hızını arttırmakla ilgili olmak zorundadır."

Bu noktaya ilişkili olmak üzere ülkemiz ekonomisinin üretim, ihracat ve Ar-Ge harcamalarının ilişkisini araştıran çalışmalardan Taymaz ve Özçelik (2002) Türk imalat sanayinin uluslararası rekabet gücü ve ihracat artışlarını belirlemede yenilik yapabilme kapasitesinin önemi ortaya çıkarmakta iken, devalüasyon ve benzeri bir diğer etki olarak reel işgücü maliyetlerindeki düşüşlerin sınırlı etkilerine dikkat çekmektedir. Örneğin, Ar-Ge harcamalarındaki %1'lik bir artışın firmaların ihracat kapasitelerinde %2.95 gibi önemli artışlar ortaya koyması bu çalışmanın en önemli bulguları arasındadır.

III. 1990'lı Yıllar ve Türkiye Ekonomisinde Dış Ticaret

Uluslararası ticaretin gelişim dinamikleri ve rekabetin değişen doğası karşısında Türkiye Ekonomisi 1980'li yıllarda ekonomik büyüme ve sanayileşme stratejisi bağlamında ithal ikame sanayileşmenin yerine, ihracata yönelik büyümeyi hedef alan radikal bir değişikliğe gitmek suretiyle önemli bir adım atmıştır. Ekonominin tümüyle dışa açılmasını ve piyasa ekonomisi enstrümanlarını harekete geçirmeyi amaçlayan bu değişiklik aynı zamanda ülke ekonomisinin dünya ekonomisiyle entegrasyon derecesini de her boyutta arttırmayı hedeflemişti (Grabowski, 1994 ; Kazgan, 1988). Dünya ekonomisinin bir yandan ikinci petrol şoku diğer yandan da uluslararası borç krizi nedeniyle derin bir resesyon yaşadığı bir konjonktürde (Bal, 1998), gerçekleştirilen dönüşüm tüm olumsuz iç ve dış gelişmelere karşın ihracat bilincinin geliştirilmesine ve ihracatın hızla arttırılmasına merkezi bir görev yüklemişti. İhracatı ve döviz gelirlerini

arttırmaya yönelik doğrudan ve dolaylı tedbirler neticesinde 1980'li yıllarda bu amaca büyük ölçüde ulaşılabilmektedir (Wijnberger, 1992). Bu gelişme bir anlamda 1980'li yıllarda ihracata yönelik büyüme stratejine geçen Türkiye'nin sözkonusu stratejinin kolay aşamasında başarılı bir sınav vermesi şeklinde belirtilebilmektedir (**Tuncer, 2001 : 174**).

1980'li yıllardaki ihracatın hızlı artışı olgusu 1990'lı yılların ortalarına kadar giderek hızını azaltmakla birlikte devam edebilmiştir. 1994 kriz neticesinde gerçekleşen reel devalüasyon oranının yüksekliğinin neden olduğu geçici kur cazibesi ile bu artış bir miktar daha artma göstermekle beraber 1996 yılından itibaren ivmesini kaybetmiş ve artış oranları giderek küçülmeye başlamıştır. Tablo 8, 1980 sonrası Türkiye ekonomisindeki dış ticaret rakamlarını özetlemektedir.

Tablo 8: Türkiye'nin Dış Ticaretinde 1980 Sonrası Gelişmeler (Milyon Dolar ve % Olarak)

Yıllar	İhracat (Milyon Dolar)	İthalat (Milyon Dolar)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı	Türkiye'nin İhracatının Dünya İhracatı İçindeki Yeri %	Türkiye'nin İthalatının Dünya İthalatı İçindeki Yeri %
1980	2.910	7.909	36.8	0.15	0.40
1981	4.702	8.933	52.6	0.24	0.46
1982	5.746	8.843	65.0	0.31	0.48
1983	5.728	9.235	62.0	0.32	0.52
1984	7.134	10.757	66.3	0.37	0.57
1985	7.958	11.343	70.2	0.41	0.57
1986	7.457	11.105	67.1	0.35	0.51
1987	10.190	14.158	72.0	0.41	0.56
1988	11.662	14.335	81.4	0.41	0.49
1989	11.625	15.792	73.6	0.38	0.50
1990	12.959	22.302	58.1	0.38	0.64
1991	13.593	21.047	64.6	0.40	0.59
1992	14.715	22.871	64.3	0.40	0.60
1993	15.345	29.428	52.1	0.42	0.78
1994	18.106	23.270	77.8	0.44	0.55
1995	21.637	35.709	60.6	0.44	0.70
1996	23.224	43.627	53.2	0.45	0.81
1997	26.261	48.559	54.1	0.49	0.87
1998	26.974	45.921	58.7	0.51	0.83
1999	26.587	40.671	65.4	0.49	0.71
2000	27.775	54.503	51.0	0.45	0.84
2001	31.340	41.399	75.7	0.50	0.65

Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı 2002, Dünya Ticaret Örgütü 2002.

Türkiye'nin ihracat artışı olgusu, teorik düzeyde Mukayeseli Üstünlükler ve Faktör Donatımı teoremlerinin öngörülleri çerçevesinde bir yapı öngörmekteydi ve gerçekleştirmelerde büyük ölçüde bu boyutta olmuştur (**Togan, 1993**). Sözkonusu ihracat hamlesinin ivme almasında ve ülkemiz ihracatçılarının da dış ticareti öğrenmesi sürecinde petrol fiyatlarının önemli artışlar göstermesiyle gelirleri hızla artan bir kısmı da sınır komşumuz olan bölge ülkeleri çok önemli rol oynamıştır (**Seyidoğlu, 1999**). İlerleyen yıllarda ise kıta Avrupa'sı ülkeler giderek ön plana çıkmışlardır. Avrupa Birliği (AB) ile gümrük birliği sürecine girilmesinin ardından da dış ticaretimizin yönü büyük ölçüde genelde OECD, özelde ise AB ülkeleri ile yapılabilecek hale gelmiştir. 1990'lı yıllarda Türkiye Ekonomisi ithalatın hızla artışı ve genel anlamda döviz çıkışına neden olacak çeşitli unsurların neredeyse geometrik denilebilecek artışlarının baskısına maruz

kalmaya başlamışken, ihracatın artış oranları bağlamında duraklama işaretleri vermiştir. Bu gelişmelerde etkili olan faktörler bağlamında dikkat çekici bazı gelişmeler şunlardır;

-AB ve EFTA ülkeleri ile ülkemiz arasındaki anlaşmalar gereğince dış ticaret kısıtlamaları 1990'lı yıllarda hızla azaltılmaya başlanılmış ve 1 Ocak 1996 tarihinden itibaren AB ile gümrük birliği tesis edilmiştir (Bkz. Hartler ve Laird, 1999). Kuşkusuz bu gelişme ülkemiz ithalatının artış hızına önemli bir katkı yapmıştır. İhracat gelirlerinde ise istenilen gelişmenin gerisinde kalmıştır (DPT, 1995). Bununla birlikte, AB ile yapılan gümrük birliği anlaşması Türkiye'nin AB ülkelerine ihracat imkanlarını da artırıcı etkiler göstermiştir. Özellikle temel ihracat sektörlerimizden tekstil ve konfeksiyon ürünlerinde bu ürünlerin yakın ikame malları üreticisi Uzak Doğu Asya ülkelerine karşı Türkiye önemli ölçüde fiyatlama avantajı da elde etmiştir (Kotan Z. ve Sayın S., 2001).

-GATT Uruguay anlaşmaları gereğince dış ticaret kısıtlamaları ayrıca azaltılmak zorunda kalmış ve ihracatı teşvik edebilecek şekilde kullanılan doğrudan nakdi teşvik sisteminden daha az ve dolaylı teşvik sistemine geçiş yapılmak zorunda kalmıştır (İGEME, 1997).

-1980'li yıllarda ihracatı teşvik etmek üzere kullanılan kur politikası avantajı 1990'lı yıllarda kalkmış ve tam tersi bir gelişme yaşanmaya başlanmıştır. 1994 yılında ortaya çıkan geçici kur cazibesi de hızla artan enflasyona paralel olarak 1995 yılının sonlarına doğru ortadan kalkmıştır. Bu gelişmede 1990 yılında kabul edilen konvertibilite ve sermaye hareketlerinde tam serbesti uygulaması destekleyici bir unsur olarak etkili olmuştur (Çarıkçı, 1996). 1998 yılından itibaren yeniden aşırı değerlenen TL dış ticareti 1990'lı yılların başlangıç dönemlerine benzer bir şekilde olumsuz etkilerken, 2001 krizinin ardından oluşan geçici kur cazibesi ihracatı bir miktar yeniden artırırken, sözkonusu kur cazibesi 2002 yılının başından itibaren yeniden ortadan kalkmıştır. Reel kurlarda yaşanan bu gelişmeler TCMB tarafından hazırlanan Reel efektif kur grafikleri aracılığıyla izlenebilir (Bkz. TCMB Web sayfası).

-1990'lı yıllarda 1980'lerin aksine iç talebi daha fazla kısıtlama imkanı kalmamış ve reel ücretlerde yaşanan hızlı artışlar ile kayıt dışı ekonominin hızla genişlemesi ve buralardan elde edilen gelirlerin kayıtlı ekonomiye yansımaları neticesinde iç talebe yönelik üretim cazip hale gelirken, ihracat eski önemini ve getirisini kaybetmeye başlamıştır (Özsoylu, 1997). 2001 yılından itibaren ise söz konusu gelişmelerde ters yönlü bir hareket başlamıştır.

-Dünya dış ticaretinde tarife dışı korumacılık eğilimlerinin artışı olarak ifade edilen Yeni Korumacılık eğilimlerinin hız kazanması neticesinde ülkemiz ihracatçıları dış pazarlarda giderek artan önemli zorluklarla karşılaşmaya başlamışlardır. Bu gelişme ise ihracatımızı olumsuz etkilemeye devam etmektedir (Engin, 1992; İGEME, 2000 ; Seyidoğlu, 1999).

-Uzak Doğu Asya ülkelerinde yaşanan ve daha sonra dünya ekonomisini bir global krize sevk eden gelişmeler dünya talep seviyesinde önemli gerilemelere neden olurken, özellikle ülkemiz üretim yapısı paralelindeki ürün gruplarında dumping uygulamalarına gitmeleri ülkemiz ihracat pazarlarında daralmalara ve kar marjlarında düşmelerine yol açmıştır (Bal ve Doğanlar, 1999).

-1999 ve sonraki yıllarında petrol ve petrol türevi ürünler fiyatlarındaki artışların neden olduğu ilave maliyetlerde bu süreçte ihracatı olumsuz etkilerken diğer yandan da döviz çıkışı sürecinin hızlanmasına katkıda bulunmuştur.

-Bu gelişmelere ilave olarak siyasal ve makroekonomik istikrarın 1990'lı yıllarda giderek ortadan kalkması, enflasyon oranlarının yüksekliği, sık aralıklarla yaşanan seçimler ve bunun neden olduğu popülist iç talebi uyarıcı ayarlamalar ihracatı olumsuz

etkilerken, yaşanan belirsizlik ortamı nedeniyle de yatırımların olumsuz etkilenmesi söz konusu olmuştur. Gerek kamu sektörü gerekse özel sektörün sabit sermaye yatırımlarındaki duraklama veya gerilemeler bu anlamda dikkat çekici gelişmelerdir (**Bkz. Yeldan, 2001**).

-İhracata yönelik büyüme olgusunun bir ihracata yönelik sanayileşme stratejisiyle bütünleştirilememesi neticesinde ihracat ürün kompozisyonunun yeterince geliştirilememesi de değişen yeni dünya talebi koşullarında ihracatın olumsuz etkilenmesine neden olmuştur. Özellikle fiyat ve gelir talep esneklik katsayıları düşük mal kompozisyonuna sahip bir üretim yapısı ise ihracat anlamında bir duraklamaya kaçınılmaz destek veren bir gelişme olmuştur.

Yukarıda kısaca sayılmaya çalışılan ve kuşkusuz artırılacak faktörler neticesinde ülkemiz ihracatı son yıllarda duraksamaya girerken, tersine ülke ekonomisinden dünya ekonomisine doğru döviz çıkışı değerleri hızla artmaya başlamış ve dış ticaret bilançosu açıkları ile cari işlemler bilançosu açıkları hızla tırmanma eğilimi göstermeye başlamıştır.

IV. Dış Denge, İstikrar Programı ve İhracat Sektörlerinin İhmalı

Yukarıda belirtilen gelişmeler sebebiyle son yıllarda dış dengede meydana gelen bozulmaların süreklilik kazanması, ilgili çevreler itibarıyla de (Ticaret ve Sanayi odaları, akademisyenler, siyasal partiler gibi) endişelerin giderek daha yüksek sesle ifade edilmesine neden olmuştur. Dolayısıyla, bir yandan ülkemiz toplam döviz gelirlerinin en önemli belirleyicisi olan ihracatın duraklaması veya çok sınırlı artışlar göstermesi, diğer yandan da döviz gereksinmesinin (ithalat ve dış borç geri ödemeleri gibi) hızla artması ciddi bir sorun haline gelmiştir. Özellikle 1997-2001 dönemi bir yandan kayıt dışı ihracatın (bavul ticareti) 8 milyar dolar civarından 2.5 milyar dolar civarına gerilemesi ve kayıtlı ihracatın artış oranlarının ise giderek azalması, diğer yandan da ithalatın 40-45 milyar dolar civarına çıkması sebebiyle son derece dikkat çekicidir. 2000 yılında uygulamaya konulan istikrar programı ise bu bağlamda yapısal reformlar ve fiyat istikrarı hedeflerine kilitlenilmesi sebebiyle neredeyse ihracat sektörlerini tamamen ihmal etmiş durumdadır. Söz konusu program, döviz kurunu ve kamu fiyatlarını çıpa olarak belirlemesi sebebiyle ihracat sektörleri ve diğer döviz kazandırıcı sektörleri olumsuz etkilerken, ithalat ve diğer döviz talebi içinde bulunan sektörlerin genişlemesine neden olmuştur. Programın hedeflediği enflasyon oranına ilk yılda ulaşamaması, döviz kuru artış bandının ise muhafaza edilmesi sebebiyle, TL'nin aşırı değerlenme oranı hedeflenenin oldukça üzerlerine çıkmıştır.

Öte yandan, programın ilk 10 ayında faiz oranlarının hızla gerilemesinin neden olduğu mevduat çözülmesi olgusu ise iç talebi sınırlayıcı yeterli tedbirlerin zamanında alınmaması sebebiyle toplam iç talep seviyesinin hızla tırmanmasına neden olmuş ve bu talep emlak, otomotiv, borsa, beyaz eşya gibi sektörlerle yansırken, ithalatın da hızla artmasına neden olmuştur. Kuşkusuz bu gelişme, yurtiçi talebe yönelik üretimi teşvik ederek ihracat sektörlerinin pazar arayışlarında da değişikliğe yol açarak ihracatı olumsuz etkilemiştir. Benzeri istikrar programlarını uygulayan bir çok gelişmekte olan ülkenin bu tür bir programa başlamadan önce ihracat sektörlerinin olumsuz etkilenmesini önlemek ve iç talebi kıstak amacıyla önemli oranlarda reel devalüasyonlara gittikleri düşünülürse (**Ekinci, 2000**), ülkemiz uygulamasının bu anlamda bir içsel tutarsızlık yaşadığından da söz edilebilir (bu tür bir uygulamaya gidilmesinin ardındaki temel faktörün ise 1998 yılında cari işlemler bilançosunun 1.984 milyar dolar fazlaya karşılık, 1999 yılında düşük sayılabilecek bir değer olan 1.364 milyar dolar açıkla kapanması olduğu düşünülmektedir).

Hükümetin sözkonusu zorluğu aşmak ve ihracat sektörlerini teşvik etmek amacıyla Eximbank kaynaklarını arttırmak yönündeki açıklamaları da çoğu kez olduğu gibi yerine getirilememiş sözler olarak kalmıştır. Eximbank kaynaklarının ülkemiz ihracatını finanse etmesi olgusu bu bağlamda genellikle yetersizdir. Toplam ihracatın sadece %20 civarındaki bir bölümünü finanse edebilen (DTM, 2000). Ayrıca, Eximbank kredilerinin çok büyük çoğunluğu da büyük ölçekli firmalarca kullanılmaktadır. Eximbank 1994 yılından itibaren KOBİ'lerin ihracatlarını finanse etmek amacıyla kredi verme uygulamasını başlatmakla beraber 1994-1999 arası 6 yılda toplam olarak sadece 5.887 milyar dolar KOBİ ihracat kredisi tahsis etmiştir. Sözkonusu kredilerin yıllık ortalaması 1 milyar dolar civarında olup, bunu her yıl yaklaşık olarak 2500 KOBİ kullanmıştır (Eximbank, 2000).

Türkiye'deki toplam KOBİ sayısının yaklaşık olarak 196 bin olduğu düşünülürse verilen krediler ve kredi alabilen KOBİ'lerin ne kadar yetersiz olduğu ortaya çıkmaktadır (KOSGEB, 2000). Ayrıca, Demir ve Karakayalı (1996)'ya göre KOBİ'lerinin ancak %38.4'ü ihracat yapmakta olup (yaklaşık olarak 75.000 KOBİ) toplam ihracat içindeki payları %10 civarındadır. İhracatlarının büyük çoğunluğunu ise tekstil konfeksiyon ve deri sektörleri oluşturmaktadır. Dolayısıyla KOBİ'lerin ihracat yapabilenleri kısıtlı sayıda iken (75.000 civarı) bunun da sadece 2500 civarındaki bir kısmı (genellikle de küçük montanlı krediler olmak üzere) Eximbank desteği alabilmektedir. Yukarıda aktarılan olgular sebebiyle ülkemiz ihracatı 1980'li yıllardaki atılım döneminin ardından 1990'lı yıllarda önceleri azalan hızla artmasına rağmen sonraları bir duraklama devresine girmiştir. Bu gelişmenin en önemli halkalarından bir tanesinin, 1990'lı yıllarda izlenen makroekonomik politikaların ülkemiz ihracat sektörlerine gerekli önemi vermemesi ve yeterince desteklememesi olarak belirtebiliriz.

Yurt içinde izlenen makroekonomik politikaların ihracat sektörlerini ihmaline ilişkin en yeni örnek ise, 2000 yılından itibaren uygulamaya konulan istikrar programının ihracatı ihmalidir. Halbuki, 1990'lı yıllarda ortaya çıkan gelişmeler çerçevesinde ülkemiz ihracat sektörlerine 1980'li yıllarda verilen önem ve geliştirme çabaları devam etmiş olsaydı, bugün ülkemiz ihracatı çok daha yüksek değerler halinde karşımıza çıkabilirdi. Söz konusu gelişmelerin en önemlileri, AB ile imzalanan gümrük birliği anlaşmasını yanı sıra yeni bağımsızlığını kazanan Türk Cumhuriyetleri, Doğu Avrupa ülkeleri ve Balkan ülkelerinde yaşanan gelişmeler, Rusya federasyonunu dışa açılması, GAP projesi, küreselleşme, Avrasya enerji koridoru projesi ve Türkiye'ye gelen turist sayısındaki artışlar ve benzeri olgulardır (Bkz. DTM, 2000). Nitekim bu pazarların ortaya çıkmasıyla ülkemiz sektörleri son derece pozitif etkilenmiş ve Anadolu'da birer birer filizlenen yeni sanayileşen iller (Denizli, G. Antep, K. Maraş gibi) ilgili pazarlara gerek kayıt dışı (bavul ticareti) gerekse kayıtlı ihracat yapan İstanbul piyasasına fason üretim yapmak yoluyla önemli bir yol almışlardır (Eroğlu, 1998 ; Küçüker, 1998). Ancak bir taraftan Rusya ekonomisinde 1998 yılında yaşanan kriz, diğer yandan da devlet desteğinden giderek uzaklaştırılan ve makroekonomik politikalar çerçevesinde ihmal edilen ihracat sektörleri söz konusu piyasalardan dışlanılmaya başlanılmış ve bavul ticareti 8 milyar dolar civarından 2.5 milyar dolar civarına gerilerken kayıtlı ihracat rakamları da duraklamaya başlamıştır. Sözkonusu gelişme 2001 yılından itibaren yeniden artma sinyalleri vermekle birlikte orta ve uzun dönemde gerileme trendi kaçınılmaz gözükmektedir.

Aslında 1995 ten sonra ilk kez 1998 yılında IMF ile bir yakın izleme anlaşması yapılmasıyla başlayan istikrar programı süreci 1999 yılında olgunlaştırılmış ve 2000 yılından itibaren de uygulanmaya başlanmıştır. Ancak yukarıda bazı boyutlarını vurguladığımız üzere gerek iç, gerekse dış dengelerde hızla bozulmaların verdiği ivmeyle program 2000 yılının sonu ve 2001 yılının başlarında yaşanan gelişmelerle son bulmak zorunda kalırken, ülke ekonomisi ve bu arada ihracatçıları derin bir krize terk etmişti.

Reel döviz kurlarının izlenen kur politikasının sonucunda halen de devam eden aşırı değerlilik ve aşırı hareketliliği (volatile) ise ihracat sektörlerini olumsuz etkilemeye devam etmektedir.

V. Dünya Ticaretinin Gelişim Dinamikleri Karşısında Türk İhracat Sektörlerinin Yapısal Zayıflıkları

Ülkemiz ihracatının 1990'lı yıllarda giderek duraklama içerisine girmesinin ardındaki en önemli faktörlerden bir tanesi de ülkemizin dışa açık büyüme stratejisinin bir ihracata yönelik sanayileşme ve üretim yapısını dönüştürme stratejisiyle bütünleştirememesidir. Bilim ve teknoloji uzun dönemde ekonomik ve toplumsal gelişmenin en önemli unsuru, bilim ve teknoloji politikaları ise bu gelişmenin yönünü ve hızını etkilemenin bir aracı iken, bilim ve teknoloji politikalarıyla da bütünleştirilememiş bir ihracat politikası ise Ar-Ge ve teknolojiye yatırım yapma gereğini duymamıştır. Bunun doğal sonucu ise, Ar-Ge ve teknolojiye yatırımdan kaçınılmasıdır. Klasik sanayileşme modeli içinde ürün üretimine odaklanıp, teknoloji üretimini stratejik bir gereklilik olarak algılamayınca ileri teknoloji gerektiren katma değeri yüksek mallar ve hizmetler dışında hemen her şeyi kitlesel olarak üretebilir ve ihraç edebilir hale gelinmiştir. Bunun sonucunda Türkiye'nin genel üretim ve ihracat profili, teknolojik derinliği az olan ve işgücünde teknolojik derinlik kazanmış sektörlerin hem ülke üretiminin hem de ihracatının yarısından fazlasını oluştur hale gelmiştir (**Pak, 2002: 30**). Bu ise ülkemizin üretim-ihracat yapısının asıl olarak teknolojik derinliği az olan ve geleneksel (emek-yoğun) sektörlerde kısmen de sermaye yoğun sektörlerde yoğunlaştığını göstermektedir (**UTESAV**). Bu durumun en tipik göstergesi ihracat ürünlerimizin yapısı bağlamında Tablo 9' da gösterilmektedir.

Tablo 9: Türkiye'nin İhracat Performansı (1998 ve 1999 Yılları İtibariyle)

İHRACAT ÜRÜN GRUPLARI	1994-98 Dönemi Ortalama Büyüme Hızı (%)	İhracat İçerisindeki Payı (% olarak) (1998 yılı)	1995-99 Dönemi Ortalama Büyüme Hızı (%)	İhracat İçerisindeki Payı (% olarak) (1999 yılı)
Birincil Ürünler	5	20	-1	18
Doğal Kaynak İçeriği Yoğun İmalat Sanayi Ürünleri	13	4	6	4
Emek Yoğun İmalat Sanayi Ürünleri	12	45	6	43
Teknoloji Yoğun İmalat Sanayi Ürünleri	14	10	13	11
Beşeri Sermaye Yoğun İmalat Sanayi Ürünleri	11	21	9	23

Kaynak: International Trade Center (intracen.org) verilerinden yararlanılarak tarafımızdan derlenmiştir.

Tablo 9, Türkiye'nin bilimsel ve teknolojik açıdan yetersiz gelişmişliğinin bir sonucu olarak, ihracat yapısının yaklaşık olarak dörtte üçünün birincil ürünler, doğal kaynak içeriği yoğun ürünler ve emek yoğun imalat sanayi ürünlerinden oluştuğunu göstermektedir. Bu yapı, gelişmiş ülkeler ve yeni sanayileşen ülkeler ihracat yapısı ile kıyaslandığında hemen hemen tam tersi bir tablo olarak karşımıza çıkmaktadır. Hiç kuşkusuz 1980 ve 1990'lı yıllardaki kısmi gelişmeler ihmal edilemeyecek kadar önemlidir ve beşeri sermaye yoğun ürünler ihracatı ile teknoloji yoğun ürünler ihracatı değerlerinin toplam içerisinde %30 civarına yaklaşmasında temel faktörlerdir.

Son birkaç yıldır ihracat artışlarının durması veya giderek daha az oranlarda artan bir yapı sergilemeye başlaması da bu yapının dolaylı bir sonucudur. Çünkü teknoloji yoğun ve beşeri sermaye yoğun ürünler haricî diğer ürün gruplarının ihracat artışları özellikle kriz dönemlerinde hızla azalmakta veya artışları dünya genelinde çok sınırlı olabilmektedir.

Türkiye Ekonomisi'nin ihracatında görülen bu yapısal özellikler Statik Mukayeseli Üstünlükler ve Faktör Donatım Teorisi ile örtüşen bir yapı sergilemekle birlikte (**Togan 1993**), dinamik bir ihracat stratejisi bağlamında yetersiz olarak görülmektedir. Nitekim, 2000'li yıllarda Türkiye'nin ihracatına ilişkin hedeflerini ortaya koymak ve rekabet gücünü arttıracak politikalar üretmek amacıyla kamu, özel sektör ve üniversitelerin katılımıyla hazırlanan 1998-2005 ihracat stratejisinin temel unsurları; katma değeri yüksek, bilgi ve teknoloji yoğun ürünleri ihraç etmek, sürdürülebilir ihracat artışı sağlamak, alım gücü yüksek, genç nüfuslu dinamik pazarlara yönelmek ve nihai tüketiciye yönelmek olarak belirlenmiştir (**DTM, 2000**).

Bu bağlamda hedef sektörler olarak da moda ve markaya yönelik tekstil ve konfeksiyon sektörü, elektrikli ve elektronik makine ve cihazlar sanayi, otomotiv ana ve yan sanayi, bilişim sektörü, demir-çelik sanayi (yassı ürün), gıda sanayi, toprak sanayi ve makine ve imalat sanayi ürünleri olarak belirlenmişti (**İGEME-ITC, 2000; DTM, 2000**).

Tablo 10: Çeşitli Ülkelerin İhracat Performansı (1999 Yılı İtibariyle)

SEÇİL-MİŞ ÜLKE- LER	BİRİNCİL ÜRÜNLER İHRACATI		DOĞAL KAYNAK İÇERİĞİ YOĞUN İMALAT SAN. ÜRÜNLERİ İHRACATI		EMEK YOĞUN İMALAT SANAYİ ÜRÜNLERİ İHRACATI		TEKNOLOJİ YOĞUN İMALAT SANAYİ ÜRÜNLERİ İHRACATI		BEŞERİ SERMAYE YOĞUN İMALAT SAN. ÜRÜNLERİ İHRACATI	
	95-99 Dönemi Büyü- me	İhr. payı	95-99 Dönemi Büyü- me	İhr. payı	94-98 Dönemi Büyü- me	İhr.pay ı	94-98 Dönemi Büyü- me	İhr. payı	94-98 Dönemi Büyü- me	İhr .payı
ABD	-6	12	-1	3	5	7	7	57	4	18
Almanya	-4	6	-1	3	-1	8	2	45	2	30
Japonya	-1	1	0	2	0	7	-4	55	0	32
Fransa	-3	15	-5	3	0	10	4	43	2	28
İngiltere	-3	11	-1	5	0	8	5	51	2	22
İtalya	0	8	-2	6	-1	23	1	37	-1	24
Avusturya	4	10	-7	5	-1	13	2	38	4	33
Yunanistan	-5	35	-3	10	-4	22	6	14	-1	10
G.Kore	-13	3	5	4	0	20	5	46	1	23
Malezya	-4	17	-5	4	0	8	9	58	-7	12
Tayland	-5	21	-3	4	-9	16	6	41	4	14
Endonezya	-3	40	-6	10	-2	23	13	13	6	10
Filipinler	-4	9	-5	2	2	13	29	71	2	4
Çin	-3	10	2	4	6	41	17	30	7	15
Hindistan	1	19	3	21	3	33	8	14	6	13
Meksika	1	13	3	2	22	13	18	40	14	30
Brezilya	2	40	-2	10	-5	7	6	22	0	19
Arjantin	2	62	0	6	-6	11	6	11	5	14
Şili	-1	52	-3	32	2	2	12	6	5	5

Kaynak: International Trade Center (intracen.org) verilerinden yararlanılarak tarafımızdan derlenmiştir.

Dikkat çekeceği üzere bu stratejinin temel unsurları olarak yüksek oranlı katma değer üreten sektörler ile fiyat ve gelir talep esneklik katsayısı yüksek sektör ve ürün grupları belirlenmiştir. Bununla birlikte ülkemiz ihracat yapısı geleneksel sınıflandırmaların aksine (bu sınıflandırmalarda ihracatımızın %80 civarındaki bir bölümü sanayi ürünü olarak gözükmektedir), oldukça zayıf bir yapı sunmakta olup, %70'lik bir bölümü birincil ürünler, doğal kaynak içeriği yoğun ürünler ve emek yoğun ürünlerden oluşmaktadır.

Kuşkusuz bu yapı, dünya ticaret ligi bağlamında ülkemizi pek çok gelişmiş ve yeni gelişen ülkenin gerisine itmekte ve dünya ihracatı içinde 1980 yılında % 0.15'lik bir pay

sahibi iken, sözkonusu değer 20 yıllık bir dönemin ardından 1999 yılı itibariyle ülkemizi sadece % 0.5'lik bir pay sahibi yapabilmektedir (**World Dev. Report, 2000**). Tablo 9, belirtilen yapı bağlamında çeşitli ülkelerden örnekler sunmaktadır.

Tablo 10, ihracat performansı bakımından son dönemlerde önemli gelişmeler sağlayabilmiş çeşitli ülke örneklerini içermekte olup, dikkat çekici önemli bir nokta, söz konusu ülkeler ihracat yapısı içerisinde birincil ürünler ihracatı, emek yoğun imalat sanayi ürünleri ve doğal kaynak içeriği yoğun imalat sanayi ürünleri ihracatındaki göreceli gerilemelere karşın, teknoloji yoğun ve beşeri sermaye yoğun imalat sanayi ürünleri ihracatlarındaki önemli artışlardır. Diğer bir önemli nokta da söz konusu ülkelerin önemli bir bölümünde teknoloji yoğun ve beşeri sermaye yoğun imalat sanayi ürünleri ihracat değerlerinin toplam değerler içerisinde ulaştıkları yüksek seviyelerdir. Gelişmiş ülkelerle bir çok yeni gelişen ekonominin ihracat yapısının birlikte gösterildiği Tablo 9, söz konusu ekonomilerin önemli bir bölümünün dünya ölçeğinde yüksek rekabet güçlerinin de aynı zamanda bir açıklanması durumunda iken, Tablo 8, tersine olmak üzere Türkiye'nin ihracat yapısının, ihracat artış hızının zayıflığının ve rekabet gücünün düşüklüğünün de bir açıklaması durumundadır. Bu yapısal farklılığı dünya ticaretinin mal kompozisyonu bağlamında daha net olarak görmek mümkündür ve çalışmamızın başlangıcında verdiğimiz Tablo 3 ve 4 bu amaca hizmet etmek için düzenlenmiştir.

Tablo 3'te yer alan verilere göre 1994 yılı itibariyle dünya ihracat değeri 4.1 trilyon dolardır (1999 yılı değeri 5.6 trilyon dolardır). Bu değer %22.6'sı birincil ürünler iken (1980 yılında %42.4 idi), %3.1'i tekstil, %3.4'ü giyim, %9.1'i diğer tüketim, %2.9'u demir-çelik ve %7.8'i kısmi imalat sanayi ürünü olup, toplamın yaklaşık olarak %50' sine karşılık gelmektedir ve 1994 itibariyle 2 trilyon dolar 1999 yılı itibariyle de yaklaşık 2.8 trilyon dolarlık bir global pazarı ifade etmektedir.

Ülkemizin ihracat yapısı ve rekabet ölçeği de asıl olarak bu grup içindedir. Geriye kalan 3 trilyon dolar civarındaki global Pazar içindeyse neredeyse ihracat şansımız ve rekabet gücümüz hiç yok denebilecek kadar çok düşüktür. Bu grup üretim ve ihracat asıl itibariyle teknoloji yoğun ve beşeri sermaye yoğun ürün grupları olup, az sayıdaki gelişmiş ülke ve yine az sayıdaki yeni gelişen ülkeler tarafından yapılmaktadır. Doğal olarak ta rekabet içindeki ülke sayısı yaklaşık olarak 20 civarındadır. Halbuki ilk grup pazar içindeki üretim ve ihracat yapısı (Türkiye de bu grup içindedir) asıl itibariyle birincil ürünler, doğal kaynak yoğun imalat sanayi ürünleri ve beşeri sermaye yoğun ürün grupları olup, çok fazla sayıdaki az gelişmiş ve yeni gelişen ülkeler tarafından yapılmaktadır. Doğal olarak ta rekabet içindeki ülke sayısı çok yüksek olarak 170-180 civarındadır. Katma değerler ve kar marjları düşük, pazar kaygısı yüksek ürün ve ülkeler sözkonusudur. Dolayısıyla, Türkiye ekonomisinin üretim yapısı ve ihracat sektörleri bağlamında en ciddi sorunlarından birisi, ihracat pazarlarında rekabet içinde bulunduğu ürünlerin zayıflığı ile çok çetin rekabet koşulları içinde bulunmasıdır. Bu ise, dünya ticaretinin 1960'lı yıllardan bu yana dünya üretiminden çok daha hızlı artması koşullarında dahi ülkemiz ihracat sektörlerinin yaşanan gelişmelerden çok az pay alabilmelerini açıklayabilmektedir.

Türkiye ekonomisi ve ihracat yapısı belirtilen koşullar altında bir yanda yurtiçinde izlenen makro ekonomik politikalar, bir yanda genel üretim ve ihracat sektörlerinin yapısal zayıflıkları diğer yandan da dışsal kısıtlar (ürün grupları itibariyle aşırı rekabet ortamı) nedeniyle ihracat artışı üzerine ciddi kısıtlar getirilebilen bir ekonomik ortam içindedir. Üstelik kıta Avrupa ülkeleri ve Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA) bölgesinde son birkaç yıldır yaşanan ekonomik canlılık ve yüksek oranlı büyüme hızlarının 2001'den itibaren ciddi oranlarda gerileyeceği beklenildiği ve bunun ilk işaretleri de ortaya çıkmaya başladığı düşünülürse (ABD örneği), ihracat pazarları anlamında bir de talep

daralması olgusunun yaklaşması sebebiyle önümüzdeki yılların Türk ihracatçıları açısından daha da zorlaşabileceğini söyleyebiliriz. Nitekim bu gelişmeler 11 Eylül olaylarının etkisiyle daha önce ve daha sert olarak ortaya çıkmaya başlamıştır.

VI. İhracat Talep Modeli ve Fiyat Esnekliği

Çalışmanın bu bölümünde Türk ihracat ürünlerinin fiyat rekabetini ölçmeye yönelik uygulamalı bir çalışma sunulmaktadır. Bu amaçla bir ihracat modeli oluşturularak, ihracatın genel yapısının ortaya konulması hedeflenmektedir.

Bir ihracat talep fonksiyonu aşağıdaki şekilde yazılabilir.

$$X_t = k Y F_t^\alpha P R_t^\beta \quad \text{veya} \quad \ln X_t = \ln k + \alpha \ln Y F_t + \beta \ln P R_t \quad (1)$$

$$\alpha > 0, \beta < 0$$

Burada $PR = PX / PF$, ihracat fiyatlarının (PX , Türkiye ihracat fiyat endeksi) yurt dışı fiyatlara (PF , endüstrileşmiş ülkeler tüketici fiyatları endeksi) oranını, X toplam reel ihracatı, YF yabancı ülkelerin reel gelirini göstermektedir. Buna göre, ihracat talebi gelirin ve göreceli fiyatların bir fonksiyonudur. Burada, yabancı ülkelerin gelir değişkeninin katsayısı (α), ihracat talebinin gelir esnekliğini ve göreceli fiyatlar değişkeninin katsayısı (β) ise ihracat talebinin fiyat esnekliğini gösterir. Reel ihracat ile göreceli fiyatlar değişkeni arasında negatif bir ilişkinin olması beklenir. İhracat ürünlerinin fiyatlarında meydana gelecek bir düşüş, ihracat ürünlerinin uluslararası rekabetini arttıracak için, yabancı talep ihracat ürünlerine yönelecek ve ihracat artacaktır. Yabancı ülkelerin reel gelirlerinde meydana gelen bir artış, bu ülkelerin yabancı mallara olan taleplerinde bir artış gerçekleştireceği beklendiğinden, yabancı ülkelerin reel geliri ile reel ihracat arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olması beklenir.

Çalışmada, 1981.QI-1999.QIV dönemleri arası üçer aylık veriler kullanılmıştır. Kullanılan tüm veriler logaritmikdir. Türkiye'nin ihracat ve ihracat fiyat serileri T.C. Merkez Bankasından alınmıştır. Yabancı ülkelerin gelir seviyesini temsil etmek için, endüstrileşmiş ülkelerin sanayi üretimi indeksleri kullanılmıştır. Yabancı fiyatları temsil etmesi açısından da yine aynı grup ülkelerin tüketici fiyatları indeksleri (1990=100) kullanılmıştır. Her iki serinin kaynağını da IMF'nin Uluslararası Finansal İstatistikleri oluşturmuştur. Reel ihracat, nominal ihracat serileri (mevsimsellikten arındırılmış) ihracat fiyat indeksleri kullanılarak deflate edilmiştir.

A. Birim Kök Testleri

Eğer bir zaman serisinin ortalaması, varyansı ve otokovaryansı zamandan bağımsız ve sonlu ise bu zaman serisine kovaryans durağan denir. Bir zaman serisi d kez farkı alındıktan sonra durağan hale geliyorsa, bu serinin d dereceden bütünleştiği söylenir ve $I(d)$ şeklinde gösterilir. İktisadi zaman serilerinin durağanlığı Dickey ve Fuller (1979, 1981) tarafından geliştirilen testlerden yararlanılarak belirlenebilir. Durağanlık testi, serilerin birim kök içerip içermediğinin test edilmesidir.

$$\Delta y_t = m + dt + g y_{t-1} + \sum_{j=1}^k a_j \Delta y_{t-j} + e_t \quad (2)$$

Bunun için yukarıdaki regresyon kullanılmıştır. Bu regresyona dayanan test, Dickey-Fuller testi olarak bilinir. Eğer, y serisi birim kök içeriyorsa $\gamma=0$ olmalıdır. Bu durumda seri durağan değildir. Burada, Dickey-Fuller tablo değerine bakılarak (2) nolu denklemde hesaplanan τ_γ değerine göre $\gamma=0$ birim kök boş hipotezi reddedilir. (2)'deki k değerini belirleyebilmek için, Perron (1989) takip edilerek maksimum bir k değeri

belirlenmiş ve t-istatistiği % 10 düzeyinde (1.60 civarında) anlamlı olan bir gecikme katsayısı elde edilinceye kadar k düşürülmüştür. Gecikme yapısı belirlendikten sonra, LM testi yapılarak belirlenen gecikme yapısında otokorelasyon olup olmadığı araştırılmıştır. Çalışmamızda k=12 olarak belirlenmiştir. Yukarıda açıklanan yöntemle göre yapılan birim kök testlerinin sonuçları Tablo 11'de verilmiştir. Bu sonuçlara göre (2) nolu regresyon tahmin edildiğinde bütün serilerin I(1) oldukları sonucuna varılmıştır. Ayrıca serilerin I(2) olup olmadıkları da aynı şekilde araştırılmış ve serilerin I(1) olduğu ve ikinci bir kök içermedikleri sonucuna varılmıştır.

Tablo 11: Birim Kök Testleri					
	I(0)	I(1)	%1	%5	%10
Reel İhracat	-2.63(3)	-6.80(2)	-4.12	-3.50	-3.18
Yab.Reel Gelir	-2.36(6)	-3.87(10)			
Görelî Fiyatlar	-2.78(7)	-4.71(6)			

Parenlez içindeki değlerler k gecikme sayısını göstermektedir.

B. Koentegrasyon Analizi

Birim kök testlerinin sonuçları tüm değişkenlerin I(1) olduğunu, ancak birinci farklarının I(0) olduğunu göstermektedir. Diğer yandan ihracat talep modelinde açıklayıcı değişkenler olan yabancı gelir ve görelî fiyatlar ile açıklanan değişken olan reel ihracat arasındaki teorik ilişkinin $X_t = kYF_t^\alpha PR_t^\beta$ şeklinde olacağını göstermektedir. Eğer veriler bu modeli desteklerse, x ve (yf, pr) arasında durağan bir doğrusal birleşim bulunması beklenir. Bunun anlamı x ve (yf, pr) arasında bir koentegrasyonun var olmasıdır. Koentegrasyonun varlığı Engle ve Granger (1987), Johansen (1988, 1991) veya Johansen ve Juselius (1990) tarafından geliştirilen yöntemler kullanılarak araştırılabilir. Çalışmamızda, Johansen yöntemi kullanılacaktır. Engle-Granger yöntemi daha basit bir analize dayanmaktadır. Buna göre (1) numaralı denklem en küçük kareler yöntemi kullanılarak tahmin edildikten sonra, bu regresyonun hata terimi çekilerek durağanlığının araştırılmasına dayanmaktadır. Şayet oluşturulan hata terimleri serisi I(0) ise koentegrasyonun var olduğunu söyleyebiliriz. Engle-Granger yönteminin ön koşulu serilerin aynı dereceden bütünleşmelerinin gerekmesidir. Johansen (1988, 1991) ve Johansen ve Juselius (1990) gibi bir dizi çalışmada koentegrasyon ilişkilerinin en çok benzeşim yöntemi ile tahmin edilmesine olanak veren bir yöntem geliştirilmiştir. Johansen yöntemini açıklamak için p-boyutlu X_t serileri için k dereceden bir vektör otoregresif süreci ele alalım:

$$X_t = \Pi_1 X_{t-1} + \Pi_2 X_{t-2} + \dots + \Pi_k X_{t-k} + m + fD_t + e_t \quad (3)$$

Birinci farkları

kullanılarak (3)' de verilen süreci aşağıdaki hata-düzeltilme formunda yazabiliriz.

$$\Delta X_t = \sum_{j=1}^{k-1} \Gamma_j \Delta X_{t-j} + \Pi X_{t-k} + m + fD_t + e_t \quad (4)$$

Burada,

$$\Gamma_j = -I + \Pi_1 + \Pi_2 + \dots + \Pi_j$$

$$\Pi = I - \Pi_1 - \Pi_2 - \dots - \Pi_k$$

olarak tanımlanmıştır. Eğer Π 'nin rankı tam ise, X_t durağandır; 0 ise, X_t birinci farklar formunda bir vektör otoregresif süreçtir; $\text{rank}(\Pi) = r < p$ ise, $\Pi = \alpha \beta'$ yazılabilir. Burada, α ve β' , $(p \times r)$ boyutlu ve rankı r olan iki matrisdir. β' matrisinin satırları r farklı koentegrasyon vektörlerini oluşturur. Bu durumda, X_t durağan olmamasına rağmen $\beta'X_t$ durağandır. α matrisi ise uyarlanma hızı ya da hata düzeltme parametrelerini içermektedir. Koentegrasyon uzayının boyutu Π 'nin rankı tarafından belirlenir. Koentegrasyon uzayının tahmini hata terimlerinin normalliği varsayımı altında en çok benzeşim yöntemi ile tutarlı bir şekilde yapılır. Koentegrasyon vektörlerini kapsayan β matrisi

$$|\lambda S_{kk} - S_{k0} S_{00}^{-1} S_{0k}|$$

denkleminde elde edilen r en büyük öz değer ile ilişik öz vektörler olarak bulunur. Burada, S_{ij} hata terimlerinin moment matrisi olup,

$$S_{ij} = T^{-1} \sum_1^T R_{it} R'_{jt} \quad i, j = 0, k \quad (5)$$

formülünden elde edilir. Bu formülde, T gözlem sayısı olup, R_{0t} ve R_{kt} sırasıyla

$$\Delta X_t = \sum_{j=1}^{k-1} q_j \Delta X_{t-j} + m + fD + R_{0t} \quad (6)$$

$$X_{t-k} = \sum_{j=1}^{k1} q_j \Delta X_{t-j} + m + fD_t + R_{kt} \quad (7)$$

regresyonlarından elde edilir. Uygulamada, kaç adet koentegrasyon vektörünün olduğunu belirleyebilmek için iki tür hipotez testi kullanılmaktadır. Bu test istatistiklerinden birincisine iz istatistiği (8), ikincisine maksimum öz değer istatistiği (9) denmektedir.

$$I_{iz} = -2 \ln(Q) = -T \sum_{j=r_0+1}^p \ln(1 - I_j) \quad (8)$$

$$I_{\max} = -2 \ln(q) = -T \ln(1 - I_{r_0+1}) \quad (9)$$

Johansen yönteminin uygulanmasında, karşılaşılan ilk güçlük maksimum gecikme derecesi k 'nin belirlenmesidir. Bu çalışmada gecikme derecesi $k=1$ den başlayarak hata terimleri e_t için otokorelasyon, normallik ve

arch (otoregresif koşullu değişen varyans) istatistiklerine ait önemsiz istatistik değerleri elde edilene kadar gecikme artırılmıştır. Bu yönteme göre optimal gecikme derecesi olan $k=4$ olarak belirlenmiştir. Johansen yönteminin uygulanabilirliği hata terimlerinin “beyaz gürültülü” olmasına bağlıdır. Dolayısıyla çalışmamızda hata terimlerinin otokorelasyona ve arch etkisine sahip olmamasına ve normal dağılıma sahip olmasına özen gösterilmiştir. Bu kriterleri sağlayacak dört farklı test yapılmıştır. Bunlar; birinci ve dördüncü dereceden otokorelasyon ve arch etkisi için LM testleri, ve Jarque-Bera normallik testidir. Bu testlerin sonucunda hata terimlerinin bu sorunlara sahip olmadığı ve dolayısıyla seçilen VAR modelinin uygun olduğu sonucuna varılmıştır. Tablo 12, tahmin edilen koentegrasyon vektörlerini ve bununla ilgili test istatistiklerini göstermektedir. Aynı zamanda hata terimleriyle ilgili yapılan testler de Tablo 12’de verilmiştir.

Koentegrasyonun varlığının ve koentegrasyon vektörlerinin sayısının belirlenmesi için gerekli iz ve maksimum öz değer testlerinin sonuçları Tablo 9’da verilmiştir. Bu durumda, iz testinin sonuçlarına göre % 5, maksimum özdeğer testi sonuçlarına göre % 10 önem düzeyinde koentegrasyonun yokluğu boş hipotezi reddedilmiştir. Aynı şekilde her iki testte birden fazla koentegrasyon ilişkisinin varlığını reddetmektedir. Tek bir koentegrasyonun varlığı bulgusu altında koentegrasyon vektörünün birinci elemanına, yani x' e göre normalleştirildiğinde, $\beta = (1.00, -3.08, 1.07)$ elde ederiz.

Tablo 12: Koentegrasyon Testleri

Koentegrasyon vektörleri (β')				Özdeğerler		
x	yf	pr		λ_1	λ_2	λ_3
1.12	-3.45	1.20		0.287	0.188	0.089
-0.02	1.51	2.13				
-1.68	4.32	-1.78				
λ_{iz}	λ_{max}	$\lambda_{iz}(.95)$	$\lambda_{max}(.95)$	$\lambda_{iz}(.90)$	$\lambda_{max}(.90)$	
37.83*	19.95**	34.91	22.04	31.93	19.86	
17.81	12.29	19.96	15.87	17.88	13.81	
5.53	5.50	9.24	9.16	7.53	7.53	
Otokorelasyon testleri:						
	LM- AR(1) = 0.25	$\underline{p-değ.}$ (0.61)		LM- AR(4) = 0.83	$\underline{p-değ.}$ (0.50)	
Normallik testi:	$\chi^2 = 0.01$			p-değ.= 0.99		
ARCH etkisi testi:	ARCH(4) = 0.85			p-değ.= 0.46		
Normalleştirilmiş β'						
	x	yf	pr			
	1.00	-3.08	1.07			

* %5 düzeyinde bir koentegrasyon vektörünün varlığını gösteriyor.

** %10 düzeyinde bir koentegrasyon vektörünün varlığını gösteriyor.

Buna göre uzun dönem denge ilişkisi;

$$x = 3.08 yf - 1.07 pr \quad \text{ya da} \quad X = YF^{3.08} (PX / PF)^{-1.07} \quad (10)$$

şeklinde yazılabilir. Bu bulgu teoriyle tutarlıdır. Görüldüğü gibi ihracatın gelir(3.08) ve fiyat (-1.07) esneklikleri oldukça yüksektir. Gelir esnekliğinin pozitif, fiyat esnekliğinin de negatif işaretlere sahip olmaları anlamlıdır.

İhracat göreceli fiyatlardaki ve yabancı gelirdeki gelişmelerden olumlu olarak etkilenmektedir. Yabancı gelirdeki artış ihracatımızı arttıracak şekilde etki yaparken, Türk ihraç ürünlerinin fiyatlarındaki ucuzlama da ihracatın artması yönünde olumlu etki yapacaktır. Kısa dönemli parametreleri de kullanarak hata-düzeltilme modeli,

$$\Delta x = -0.25(x - 3.08 yf + 1.07 pr) + \Gamma_1 \Delta Y_{t-1} + \Gamma_2 \Delta Y_{t-2} + \Gamma_3 \Delta Y_{t-3} + \phi D_t + e \quad (11)$$

şeklinde yazılabilir. Burada, $\Gamma_1 = (-0.25, 3.88, -0.06)$, $\Gamma_2 = (-0.20, 2.64, -0.24)$, $\Gamma_3 = (-0.35, 1.47, -0.07)$, ve $\Delta Y_t = (\Delta x_t, \Delta y_t, \Delta p_t)$ olarak tanımlanmıştır.

Uyarlanma hızı katsayısı (-0.25) olarak elde edilmiştir. Bu katsayının t-istatistiği değeri (2.79) olup, istatistiksel olarak anlamlıdır. Hata düzeltme teriminin katsayısı, uzun dönem dengesinden meydana gelebilecek sapmalardan sonra, tekrar dengeye dönme hızını bize vermektedir. Buna göre, bu katsayı bize ihracatın dengeye uyarlanma hızının çok yüksek olmadığını göstermektedir. Uyarlanma hızının katsayısı bire yakın bir değere sahip olsaydı, uyarlanma hızının yüksek olduğunu iddia edebilirdik.

Burada üzerinde durulması gereken bir nokta fiyat esneklik katsayısının almış olduğu değerdir. Uluslararası iktisat teorisinde bu katsayının büyüklüğüne bakılarak döviz arz eğrisinin yapısı hakkında bilgi edinebiliriz. Eğer bu esneklik değeri birden büyük ise, döviz arz eğrisinin pozitif eğimli olduğu yorumu yapılır (Seyidoğlu, 1999: 419; Williamson ve Milner, 1991: 195). Dolayısıyla fiyat esnekliğinin bu dönem için birden büyük olması, bize döviz arz eğrisinin pozitif eğimli olabileceğini belirtmektedir. Buna göre, yapılacak nominal kur ayarlamaları reel döviz kurunun aşırı değerlenmişliğini ortadan kaldıracak büyüklükte olduğu sürece, ihracat olumlu etkilenecektir şeklinde yorumlayabiliriz.

Gelir esnekliği katsayısının dikkatle yorumlanması gerekmektedir. Her ne kadar Türk ihraç ürünlerinin genel yapısı sanayi ürünleri ağırlıklı olsa da, bu ürünler içerisinde en çok ağırlığa emek-yoğun imalat sanayi ürünleri sahiptir (%45, Tablo 8). Sanayi ürünleri yüksek gelir esnekliklerine sahip olmakla birlikte, emek-yoğun sanayi ürünlerinin gelir esnekliği, teknoloji yoğun sanayi ürünlerinin gelir esnekliğinden genelde daha düşüktür. Toplam ihracat içerisinde teknoloji yoğun sanayi ürünlerinin payının % 10 olması nedeniyle, bu katsayıyı dikkatle yorumlamamız gerekir. Türkiye'nin toplam ihracatının, endüstrileşmiş ülkelerin toplam gelirleri içerisinde oldukça küçük bir paya sahip olmasından dolayı, gelir esnekliği katsayısı yüksek bir değer almış olabilir. Fakat yine de belirtilmelidir ki, dış piyasalardaki gelir değişimlerine karşı ihracatımız oldukça duyarlıdır.

C.Tahmin Edilen İhracat Fonksiyonundan Elde Edilen Bulgular

Türkiye ekonomisi için toplam ihracat talep fonksiyonunun yeni geliştirilen koentegrasyon analizi ve hata-düzeltilme modelleri çerçevesinde incelenmiştir. Çalışmada, koentegrasyon yöntemi ile uzun dönemli bir toplam ihracat fonksiyonu ilişkisinin olup olmadığı araştırılmıştır. Test sonuçları böyle uzun dönemli bir ilişkinin olduğunu ortaya koymuştur. Elde edilen parametre tahminleri, ihracatın yüksek gelir ve fiyat esnekliklerine sahip olduğu sonucunu vermektedir. Yüksek fiyat esnekliğine sahip olunması ihracat için bir avantajdır. Yapılacak kur ayarlamaları ihracatı olumlu etkileyecektir. Ayrıca elde edilen bulgular, döviz arz eğrisinin pozitif eğime sahip olduğu şeklindedir.

VII.Kur Politikası-Rekabet Gücü İlişkisi ve Kur Politikasının Geleceği

Yukarıda sunulan analiz kur politikasının önemini ortaya koyarken bu konuda izlenecek politikalar için de özellikle rekabet gücü bağlamında son derece dikkatli olunmasının gerekliliğini ortaya koymaktadır. Bu gerçeğe rağmen, İhracat sektörlerimizin (hazır giyim ve konfeksiyon sektörü başta olmak üzere) çok önemli bir bölümünün içinde buldukları durum ve açmazlar sebebiyle hızla artan şikayetleri söz konusu olup, özellikle döviz kuru politikası bağlamında revizyon istekleri sıklıkla dile getirilmeye başlanılmıştır. TL'nin aşırı değerlenme oranının artması revizyon isteklerinin gerisindeki temel argüman olarak belirtilmektedir. Bununla birlikte ekonomi yönetimi ve Stand-by anlaşmasının diğer tarafı olan Uluslararası Para Fonu (IMF) istikrar programının en önemli unsuru olduğu ve uygulanan kur politikasından vazgeçilmesi veya revize edilmesinin istikrar programını son derece olumsuz etkileyebileceğini belirterek bir önceki istikrar programında uygulanan çıpa döviz kuru politikasının değiştirilmesini reddettikleri gibi, son istikrar programının belkemiği olarak gördükleri dalgalı döviz kuru politikasından geri adım atmaya istekli olmayıp bu tür istekleri reddetmektedir (bu konuda son iki TCMB başkanının kamuoyuna çeşitli defalar yaptıkları açıklamalar bir kararlılık ifadesi olarak değerlendirilebilir). Söz konusu iktisadi karar alıcılar sadece kur ayarlamalarına dayalı bir ihracat artışının takip eden ileriki dönemlerde yeniden enflasyon artışlarına yol açarak bir kez daha eski duruma gelinebileceğini ifade etmektedirler.

Bu görüşü destekleyen çeşitli ampirik bulgular da bu bağlamda söz konusudur. Buna göre, sanayileşmiş ülkelerin ihracat ürünleri ile ülkemiz ihracat ürünleri karşılaştırıldığında, bu ülkelere karşı ihracat ürünlerimizin rekabet edebilme gücünün düşük olduğu (düşük esneklik değerleri) sonucuna varılmıştır. Buna karşın, ülkemiz ihracat ürünlerinin bu ülkelerin iç piyasalarında daha fazla rekabet edebilme (yüksek esneklik değerleri) gücüne sahip oldukları sonucuna ulaşılmıştır (Doğanlar,2002; Coşar (2002) tarafından yapılan bir diğer çalışmada bu görüşü desteklemekte ve ihracatın talep esnekliğinin düşüklüğüne karşın gelir talep esnekliğinin yüksekliğine ilişkin bulgular sunmaktadır.

Dolayısıyla, kur ayarlamaları yaparak sanayileşmiş ülkelerin ihracat ürünleriyle fiyat rekabeti yapabileme şansımız kısıtlı iken, yapılacak kur ayarlamalarının bu ülkelerin iç piyasalarında ihracat ürünlerimize fiyat rekabeti sağlayabileceğini söyleyebiliriz. Fakat burada da dikkat edilmesi gereken nokta, Türkiye'nin ihracat ürünlerinin daha önce de gösterildiği üzere bir ölçüde standart ürünler hükmünde olması yani önceleri bu ürünleri geliştirmiş ülkeler üretip ihracat ederken günümüzde gelişmekte olan ülkelerin üretip ihracat etmeleri sebebiyle Türkiye'nin fiyat rekabeti sağladığı ürünlerinde çok sayıda rakip gelişmekte olan ülkenin bulunması (L.Amerika, Uzak Doğu gibi), sürekli olarak kur ayarlamalarına dayalı bir ihracat politikasının etkisinin uzun vadede geçerli olamayacağı sonucunun çıkarılmasına neden olmaktadır. Ancak tüm bu bulgular döviz kurları konusunda dikkatli olunmasına gerek olmadığı şeklinde de yorumlanmamalı ve aşırı değerlenmeye de müsaade edilmemelidir. Civcir (2003) tarafından da ampirik olarak tespit edildiği üzere 2001 krizi öncesi TL önemli oranda aşırı değerlenme göstermiş ve bu durum krizi tetikleyen en önemli unsurlardan bir tanesi olmuştu. Çalışmamızın altıncı bölümünde elde ettiğimiz bulguların da kur politikasının önemini desteklediği düşünülürse son dönemlerde izlenen kur politikasının sonuçları (2002 yılından itibaren TCMB reel kur serilerine göre TL yeniden ve ciddi oranda aşırı değerlenme göstermeye başlamıştır) ve alternatif döviz kuru rejimleri de araştırılmalıdır.

VIII.Sonuç

Yukarıda ifade edilmeye çalışılan görüş ve bulgular bağlamında ülkemiz döviz giderlerinde son dönemlerde önemli bir artışın buna karşın, döviz gelirlerinin çoğunluğunda ve bu arada özellikle ihracatta önemli bir tıkanıklığın oluştuğu açıktır. Bu ise ihracatımızın artırılması gerektiğinin her zamankinden daha önemli bir noktaya gelindiğine işaret etmektedir. Bununla birlikte, ihracatımızın kısa ve orta vadede yeniden önemli bir atılım yapma imkanının mevcut makro ekonomik politikalar, genel üretim ve ihracat sektörlerinin yapısal zayıflıkları ve dışsal kısıtlar nedeniyle oldukça zor olduğu görülmektedir. Bu bağlamda yapılması gerekli düzenlemeler kısa, orta ve uzun vadeli olarak düşünülmelidir. Kısa vadeli politikalar asıl itibarıyla mikro ekonomik politikalar çerçevesinde olmak zorundadır. Orta ve uzun vadede ise yapılması gerekenin, ülkemiz genel üretim yapısının dünya ticaretinin gelişim dinamikleri bağlamında yeniden şekillendirilmesi ve ihracata yönelik bir sanayileşme stratejisiyle bütünleştirilmesi olduğunu belirtebiliriz. Bu ise, büyük ölçüde araştırma-geliştirme harcamalarına bağlı teknoloji yoğun ve beşeri sermaye yoğun ürün yapısına yönelmekle mümkün olabilecek bir realitedir.

Daha önce kısmen açıklanan Tablo 3 ve 4 bu konuda yeterince fikir verici olup, çeşitli ülke örnekleri de Tablo 10'da gösterilmişti. Dünya ticaretinin gelişim dinamikleri konusunda bilgi veren Tablo 3 ve 4, dünya talebinin değişen yapısına bağlı olarak dünya ihracatının %50-60'lık bir bölümünün (kabaca 3 trilyon dolarlık bölümü) asıl itibarıyla gelişmiş ülkeler ve az sayıdaki gelişmekte olan ülkeler orijinli high-tech ileri teknoloji ürünler grubuna ait olup, az sayıdaki ülke ve çok geniş bir pazar için sınırlı bir rekabet içinde bulunduğu işaret etmekteydi. Türkiye ekonomisinin ihracatının ise sadece çok küçük bir dilimi bu kapsama girebilmektedir.

Dolayısıyla, ülkemiz ihracatının söz konusu kulvarda yeri çok kısıtlıdır. Dünya ihracatının geriye kalan %40-50'lik kısmı ise (kabaca 2.5-3 trilyon dolarlık bölümü) asıl itibarıyla dünya toplam talep seviyesinin giderek oransal olarak gerileyen bir bölümüne karşılık gelmekte ve çok fazla sayıdaki az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler orijinli standart denilebilecek düşük katma değerli, emek-yoğun ve doğal kaynaklar yoğun imalat sanayi ürünleri grubuna aittir. Kuşkusuz bu grup içerisindeki rekabet ise gelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki rekabetin çok daha fazlasına işaret etmektedir. Dolayısıyla, dünya ihracat liginde üst sıralara çıkmak isteyen ülkemizin kısa vadede değilse de orta ve uzun vadede bir kulvar değişikliği elde edebilecek politika seçenekleri üzerinde yoğunlaşma gereği yukarıda belirtildiği boyutlarıyla her zamankinden daha fazla bir zorunluluk haline gelmiştir denilebilir.

Türkiye ekonomisinin ihracatının artırılabilmesi bağlamında kısa vadede yardımcı olabilecek unsurlar da söz konusudur. Mikro ekonomik politikalar olarak nitelendirilebilecek uygulamalar çeşitli olup, bunlardan önemli görülenler ise aşağıda sıralanmaktadır;

-Eximbank kaynaklarının dış kredilerle takviye edilerek kısa zaman içinde en az iki misline çıkarılması sağlanmalı ve kredi havuzu içerisinde KOBİ'lerin paylarını artırıcı politikalar izlenmelidir.

-Döviz kuru politikasının revize edilerek ihracatçı sektörlerin en azından fiyat dezavantajına girmesine neden olabilecek şekilde TL'nin aşırı değerli hale gelebilmesine müsaade edilmemelidir.

-Yurtdışı ticari ataşeliklere dinamizm kazandırılmalıdır. Bunun içinde vasıflı eleman ve kaynak desteği sağlanırken, söz konusu birimlerin Türkiye'nin ihracat sektörleri ile, ilgili ülkeler ithalatçıları arasında bir köprü görevini etkin şekilde yerine getirmeleri gerekmektedir.

-Körfez ülkelerine yönelik ihracat imkanlarının artırılması imkanları araştırılmalı ve bunun için gerekli talep analizleri ilgili birimlerce titizlikle yapılarak ihracatçı firmalara duyurulmalıdır.

-Komşu ülkelerin ihracatımızdaki payı %5 civarında olup ikili ilişkiler artırılmalıdır.

-İhracatçı firmaların yurtdışı fuar ve sergilere katılımları konusundaki teşvikler artırılmalıdır.

-Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ve Dış Ticaret Sermaye Şirketleri modelleri yaygınlaştırılmalı ve bu konuda ilgili devlet kurumları yol gösterici uygulama ve faaliyetlerini arttırmalıdır.

-Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ülkemize daha çok çekilebilmesi hususunda daha aktif politikalar üretilebilmeli ve özellikle şirket evliliklerinin teşvik edilmesine yönelik girişimler artırılmalıdır.

-İhracatçı sektörlerin girdi maliyetlerini düşürücü politikalar (enerji, hammadde ve finansman gibi) izlenmelidir. Özellikle enerji maliyetlerinin birçok ülkeye göre göreceli yüksekliğini azaltacak uygulamalar araştırılmalıdır.

-Kurumsal yapımız ihracat sektörlerinin eğitim, araştırma, pazar talep analizleri, ilgili ülkeler dış ticaret mevzuatları gibi konularda ilgili yeni birimler (danışmanlık birimleri) oluşturulmalıdır.

-Gümrüklerdeki bürokratik işlemlerin azaltılması ve ihracatçılarımızın bu konudaki şikayetlerinin dikkate alınarak yeni düzenlemelere gidilmesi gerekmektedir (**Özdemir, 2000**).

-İhracatçı ülke olma bilincini geliştirici eğitim, konferans, panel, yayın, pazar araştırması gibi asıl itibarıyla İGEME, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ticaret ve Sanayi Odaları gibi kurumların görev alanına giren konularda çabaların yoğunlaştırılması gerekmektedir. Özellikle giderek yaygınlaşan tarife dışı korumacılık uygulamaları bağlamında yeni korumacılık ve çeşitli ülke uygulamaları ihracatçılara aktarılmalıdır (**Babadoğan, 2000**).

-Dünya ekonomisinin yeni trendleri bağlamında elektronik (dış) ticaret teşvik edilmelidir. Bu konuda yasal-kurumsal altyapılar oluşturulurken, ihracatçı firmaların mutlaka bu imkanları kullanır hale getirilmesine yönelik düzenlemelere gidilmelidir. İGEME ve KOSGEB bu konuda öncü kuruluşlar olarak görev yapabilirler.

-Teşvik politikası gelişigüzel ve sık aralıklarla değişebilen bir yapıdan kurtarılıp, kalıcı ve yol gösterici uygulamalar eşliğinde selektif bir yapıya kavuşturulabilmelidir. Ayrıca Ar-Ge teşvikleri konusunda ihracatçı firmaların bilgilendirilme seviyesi artırılmalıdır (1994 yılında başlanılan Ar-Ge teşvikleri hakkında pek az firmanın bilgisi vardır).

-Pazarlama ile ilgili olarak ihracatçı firmaların kalite, standartlar ve benzeri konularda eğitim ihtiyaçları karşılanmalı, bilinçlenme düzeyi artırılmalıdır (ürün kalitesi, standart üretim, ambalajlama, muhafaza ve paketlenme gibi). Ayrıca, gıda tekstil, konfeksiyon, deri ve benzeri sektörler başta olmak üzere markalaşma olgusuna dikkat çekilmeli ve bu konuda ihracatçı firmaların bilinçlenme düzeyi artırılırken destekleyici teşvik ve benzeri uygulamalarda yaygınlaştırılmalıdır.

-İhracatçı sektörlerimizi son dönemlerde ortaya çıkan yeni alternatifleri gerektiği ölçüde kullanılamamış veya devamlılık sağlanamamıştır. Bu bağlamda Rusya Federasyonu, eski Doğu Bloku ülkeleri ve yeni bağımsızlığını kazanan Türk cumhuriyetleri, gerek kayıtlı gerekse kayıt dışı ihracat (bavul ticareti) için büyük imkanlar sunmaya devam etmektedir. Dolayısıyla bir yandan söz konusu ülkeler ikili ekonomik anlaşmalar yapılması yoluyla ticaret üzeri engeller azaltılmaya çalışılırken diğer yandan söz konusu pazarlar hakkında ihracatçı sektörlerin önündeki engeller kaldırılmalı ve ihracata yönelmeleri teşvik edilmelidir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- APPLEYARD, D.-FIELD, A., (1998), **International Economics**, Irwin-McGraw Hill.
- ARIZE, A. (1987), “**The Supply and Demand For Imports and Exports in a Simultaneous Model**”, *Applied Economics*, 19, 1233-1247.
- ARIZE, A. (1990), “**An Econometric Investigation of Export Behaviour in Seven Asian Developing Countries**”, *Applied Economics*, 22, 891-904.
- BAHMANI-OSKOE, M. ve NIROOMAND, F. (1998), “**Long-run Price Elasticities and The Marshall-Lerner Condition Revisited**”, *Economics Letters*, 61, 101-109.
- BAHMANI-OSKOE, M. (1986), “**Determinants of International Trade Flows: The Case of Developing Countries**”, *Journal of Development Economics*, 20, 107-123.
- BAL, H. ve DOĞANLAR, M. (2000), “**Global Kriz**” *Gaziantep Üniv. Sos. Bil. Enst. Dergisi*.
- BALASSA, B. (1985), “**Export Policy Choices and Economic Growth in Developing Countries**”, *Journal of Development Economics* 18, s.23-35.
- BALASSA, B. (1986), “**Dışa Açık Ekonomi Üzerine Makaleler**”, (Derleyen:H.Avni Hedili), *Maliye Bakanlığı APK Başkanlığı Yayın no:1986/270*.
- BHAGWATI J. (2002), “**The Poor’s Best Hope**” *The Economist* June 22.
- BULU, Melih (2002), “**Rekabet Gücü Karş.: Türkiye Dünyanın Neresindedir**”, *Activeline*.
- CİVCİR, İrfan (2003), “**Before the Fall was the Turkish Lira Overvalued**”, *Eastern European Economics*, March-April (Forthcoming).
- ÇARIKÇI, E. (1996), **Yarı Gelişmiş Ülkelerde ve Türkiye’de San. Pol.**, Turhan Kitabevi, Ankara
- ÇARIKÇI, E. (1996), **Türkiye’de Ekonomik Güçlükler**, Adım Yayıncılık, Ankara.
- ÇOŞAR E. Erdoğan (2002), “**Price and Income Elasticities of Turkish Export Demand**”, *Central Bank Review*, Vol:2, No:2. s.19-54.
- DEMİR, H. Karakayalı, A. (1996), “**Dış Ticaretimizde KOBİ’lerin Yeri**”, *DTM Dergisi*, Aralık.
- DİCKEY, D.A. ve Fuller, W.A., (1979), “**Distribution of The Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root**”, *Journal of The American Statistical Association*, 74, 427-431.
- DİCKEY, D.A. ve FULLER, W.A., (1981), “**Likelihood Ratio statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root**”, *Econometrica*, 49, 1057-1072.
- DOĞANLAR, M. (2002), “**Estimating the impact of Exchange Rate Volatility on Exports: Evidence**”, *Applied Economics*, (Forthcoming).
- DTM, (1999) “**Aylık Dış Ticaret Raporu**”, Haziran, Ankara.
- DTM, (2000), **Türkiye'nin İhracat Stratejisi**, Ankara. (www.foreigntrade.gov.tr).
- DTM, (2002), **Türkiye'nin İhracat Stratejisi**, Ankara. (www.foreigntrade.gov.tr).
- EKİNCİ, N. (2000), **İstikrar Programı, yayınlanmamış çalışma**, Adana Ticaret Odası.
- ENGİN, N.(1992), **Uluslararası Ticarete Korumacı Eğilimler**, İTO, yayın no:1992-4, İstanbul.
- ENGLE, R.F. ve Granger, W.J., (1987) “**Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing**”, *Econometrica*, 55, 107-123.

- ERKAN Hüsni (1994), **Bilgi Toplumu ve Ekonomik Gelişme**, Türkiye İş Bankası, Ankara.
- EROĞLU, Feyzullah (1998), **Denizli Ekonomisinde Gelecek Yönetimi, Anadolu'da hızla sanayileşen kentler**, Türkiye Ekonomi Kurumu, Ankara.
- FINK, Carsten ve diğ. (2002), "Trade in International Maritime Services", *The World Bank Economic Review*, vol.16, no:1, s.81-108.
- GAFAR, J. (1981), "Devaluation and the Balance of Payments Adjustment in a Developing Economy: An Analysis Relating to Jamaica:1954-72", *Applied Economics*, 13, 151-165.
- GHARTEY, E.E. (1987), "Devaluation as a Balance of Payments Corrective Measure in Developing Countries: a Study Relating to Ghana", *Applied Economics*, 19, 937-947.
- GOLDSTEIN, M. ve Khan M. (1985), **Income and Price Effects in Foreign Trade**, R.W.Jones, ve P.Kenen Handbook of International Economics, cilt II içinde, 1041-1105, North-Holland.
- GÖKDERE, A.(2001), "Küreselleşmeye Bakış", *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi*, cilt:1, sayı:1.
- GRABOWSKI, R. (1994), "Import Substitution, Export Promotion and the State", *The Journal of Developing Areas* 28, July, s.535-554.
- HARTLER, C. ve Laird, Sam (1999), "The Eu Model And Turkey - A Case For Thanksgiving", *WTO, Staff Working Paper* TPRD-99-01.
- HUMMELS, David (1999), "Have International Transportation Costs Declined" <http://www.nber.org/~confer/99/itisi99/hummels.pdf>
- IGEME-ITC, (2000), **Trade Secrets**, Ankara.
- JOHANSEN, S. (1988), "Statistical Analysis of Cointegration Vectors", *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, 231-254.
- JOHANSEN, S. (1991), "Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models", *Econometrica*, 59, 1551-1580.
- JOHANSEN, S. ve Juselius K., (1990), "Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration with Application to the Demand for Money", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52, 169-210.
- KAZGAN, Gülten. (1988), **Ekonomide Dışa Açık Büyüme**, Altın Kitaplar, İstanbul
- KHAN M.S. (1974), "Import and Export Demand in Dev. Countries", *IMF Staff Papers*, 21.
- KOSGEB, (2000), **İnternet Sitesi**, (www.kosgeb.gov.tr)
- KOTAN, Z. ve Sayın S. (2001), "A Comparison of the Price Competitiveness of Turkish and South Asian Exports", *TCMB Discussion Paper* 2001/2.
- KÜÇÜKER, C. (1998), **Anadoluda Sanayileşen Kentler: Denizli, T. Ekonomi Kurumu**, Ankara.
- LEAMER, E.E. ve Stern, R.M. (1970), **Quantitative Int.Economics**, Allyn and Bacon, Boston.
- MAGEE, S.P. (1975), "Prices, Incomes and, Foreign Trade", P.B. Kenen, *International Trade and Finance: Frontier of Research* içinde, Cambridge University Press, Cambridge, 175-252.
- OECD, (1994), **Science and Technology Policy**, Paris.

- ONGUN, T.(1999), **Anadoluda Sanayileşen Kentler: K.Maraş, T. Ekonomi Kurumu**,Ankara.
- ÖZDEMİR, N. (2000), "ASO Meclis", ASO Medya, Ankara.
- ÖZSOYLU, A.F. (1995), **Gizli Ekonomi**, Afa Yayınevi, İstanbul.
- PAK, Namık Kemal (2002), " **Bilim-Teknoloji ve Ekonomi**", *İşveren Dergisi*, Sayı:5, s.30-32.
- PERRON, P. (1989), "The Great Crash, the Oil Price Shock, and The Unit Root Hypothesis", *Econometrica*, 57, 1361-1401.
- PORTER , M. (1991), **Ulusların Rekabetçi Üstünlüğü**, Dialogue, 1991.
- SARIASLAN, H. (1996), "İmalat Sanayindeki KOBİ'lerin Durumu ve Sorunları", *DTM Dergisi*
- SEYİDOĞLU, H. (1982), **Türkiye'de Sanayileşme ve Dış Ticaret Pol.**, Turhan Kitabevi, Ankara.
- SEYİDOĞLU, H. (1999), **Uluslararası İktisat**, 13. baskı, İstanbul.
- ŞANLI, Bahar (1997), **Sanayileşme Stratejileri ve Türk Dış Ticareti**, Işıklı Yayın, İstanbul.
- TAYMAZ, E. ÖZÇELİK, E. (2002) "Does innovativeness matter for int. Comp. In developing countries: the case of Turkish man. Ind.", *ERC Working Papers in Economics* 01/07. METU.
- TCMB (2002) **İnternet Veri Dağıtım Sistemi** Ankara.
- TEGENE, A. (1989), "On the Effects of Relative Prices and Effective Exchange Rates on the Trade Flows of LDCs" *Applied Economics*, 21, 1447-1463.
- TOFFLER, A.-H. (1996), **Yeni Bir Uygarlık Yaratmak: Üçüncü Dalganın Politikası**, (Çeviren: Z.Dicleli), İnkılap yayınevi, İstanbul.
- TOĞAN, S. (1992), "1980'li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretin Liberizasyonu", *Türk Eximbank Araştırma Dizisi* no:1, Ankara.
- TUNCER, İ. (2001), **İçsel Büyüme Modelleri Çerçevesinde Türkiye'de Uygulanan Dış Ticaret Politikalarının Büyüme Üzerine Etkileri**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ç.Ü.Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilimdalı, Adana.
- UTESAV (1996), "Türkiye'nin Teknolojik Gelişim ve Üretim Yapısı için Yeni Bir Süreç Önerisi", *UTESAV Araştırma Raporu*, Ankara.
- WARNER, D ve Kreinin M.E. (1983), "Determination of International Trade Flows", *Review of Economics and Statistics*, 63, 96-104.
- WIJNBERGER, S. (1992), "External debt, policy and sustainable growth in Turkey", World Bank.
- WILLIAMSON, J. ve Milner, C. (1991), **The World Economy**, Harvester Wheatsheaf, London.
- WIR (2001), **Annual Report**.
- WTO (2001), **Annual Report**.
- WTO (2002), **Annual Report**.
- YELDAN, E. (2001), **Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi**, İletişim Yayınları, İstanbul.