

tepav

türkiye ekonomi politikaları araştırma vakfı

Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) kamu politikaları tasarımı sürecine katkıda bulunmak amacıyla kuruldu ve Aralık 2004'te faaliyete geçti.

Bu amacına ulaşmak için Türkiye'deki fikir tartışmalarının bilgi-veri içeriğini arttıracak araştırmalar yapan TEPAV, araştırmalarını politika üretilecek somut konular üzerinde yoğunlaştırırken, sonuçları da somut ve uygulanabilir politika önerileri şeklinde ortaya koyuyor.

TEPAV, politika önerileri geliştirmenin yanı sıra, bazı alanlarda somut projeler geliştirerek, gerçekleştirilmelerine katkı sağlıyor. Uygulanmakta olan kamu politikalarının izlenmesi ve değerlendirilmesi çalışmalarında da bulunan TEPAV, çalışmalarını destekleyecek eğitim programları ve toplantılar organize ediyor.

TEPAV çalışmalarını, “objektif ve partiler-üstü” yaklaşımından ayrılmadan sürdürüyor.

TEPAV bünyesinde, Ekonomi Politikaları Araştırma Enstitüsü (Economic Policy Research Institute - EPRI), İstikrar Enstitüsü (Economic Stability Institute - ESI) ve Uluslararası Politika Araştırmaları Enstitüsü (International Policy Research Institute - IPRI) faaliyet gösteriyor.



9 789944 192718 5

tepav türkiye ekonomi politikaları araştırma vakfı

GÜMRÜK BİRLİĞİ ve TÜRKİYE SANAYİSİ ÜZERİNE ETKİLERİ

GÜMRÜK BİRLİĞİ ve Türkiye Sanayisi Üzerine Etkileri

tepav
türkiye ekonomi politikaları araştırma vakfı

Gümrük Birliği ve Türkiye Sanayisi Üzerine Etkileri

tepav

türkiye ekonomi politikaları araştırma vakfı

TEPAV Yayınları

Yayına Hazırlayanlar

Ali Bilge

Hasan Ersel

Görsel Danışman

Ali Akdamar

Grafik Uygulama

Sevil Arslan

Basım Yeri

Ünal Ofset San. ve Tic. Ltd. Şti.

GMK Bulvarı 83/29 Maltepe/Ankara

Tel: +90 312 230 6186

Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) yayınıdır.

Kitapta yayınlanan makalelerden imza sahipleri sorumludur.

Kaynak göstermek suretiyle kısmen veya tamamen alıntı

yapılabilir.

© Şubat 2007

ISBN 978-9944-927-18-5

TEPAV

Söğütözü Caddesi No:43

Tepav Binası, TOBB-ETÜ Yerleşkesi

06560 Söğütözü, Ankara

tepav@tepav.org.tr

www.tepav.org.tr

Tel: +90 312 292 5500

Faks: +90 312 292 5555

AB ile Gümrük Birliğinin Türkiye İmalat	
Sanayiine Etkileri	9
Refik Erzan	
Alpay Filiztekin	
Ünal Zenginobuz	
Tekstil ve Hazır Giyim Sanayilerinde	
Uluslararası Rekabet	59
Ozan Eruygur	
Emre Özçelik	
Erol Taymaz	
Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin Bölgesel	
Ticaretine Etkileri	89
Bilin Neyaptı	
Fatma Taşkın	
Murat Üngör	
2000'lerde Türk Otomotiv Sektörü	103
Doç. Dr. Fatma Taşkın	

ÖNSÖZ

Türkiye'nin son çeyrek yüzyıllık iktisadi gelişme çizgisinin özünde, dünya ekonomisiyle bütünleşme gayreti yatmaktadır. 1980'lerin dış ticaretin ve mali piyasaların serbestleştirilmesi deneyimlerini, 1990'ların başında sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi izlemiştir. Bütün bu gelişmeler Türkiye'nin küreselleşme sürecine ayak uydurmak için almaya çalıştığı “genel” önlemlerin bir parçası olarak düşünülebilir.

Öte yandan, Türkiye'nin dış dünya ile iktisadi bağlarını daha sıkılaştırmaya yönelik bir başka girişimi daha vardı. O da Avrupa Birliği'ne (AB), eski adıyla Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) üye olmaktı. Bu girişim, genel reformlardan farklı olarak, Türkiye'ye bir yol çiziyor, dünya ekonomisine eklemleşme sürecini Avrupa Birliği sürecine bağlıyordu. Bu girişim yeni değildi. Türkiye Ortak Pazar kurulduğu andan itibaren bu konuyla ilgilenmeye başladı. 1957'de Roma Antlaşmasıyla kurulması kararlaştırılan AET'ye Türkiye üyelik için 31 Temmuz 1959 tarihine başvurmuştu. AET Bakanlar Kurulu 11 Eylöl 1959'da bu başvuruyu kabul etti. AET ile Türkiye arasında hazırlık görüşmeleri 28-30 Eylöl 1959 tarihinde başladı. 12 Eylöl 1963 de ise Türkiye ile AET'yi Gümrük Birliğine götürecekle ve tam üyeliği sağlayacak olan Ortaklık Anlaşması (Ankara Anlaşması)

imzalandı. 14 Nisan 1987’de de AB’ye tam üye olmak üzere müracaat etti.

İnişli çıkışlı geçen uzun bir zaman diliminden sonra Türkiye , 1 Ocak 1996’da AB’ye tam üyelik sürecinde “Son Dönem”e, sanayi ürünlerinde ve işlenmiş tarım ürünlerinde sağlanan Gümrük Birliği ile girdi. Bundan 9 yıl sonra 16-17 Aralık 2004 tarihinde de AB Devlet ve Hükümet Başkanları Konseyinin Brüksel’de yapmış olduğu Zirve Toplantısında Türkiye’nin Kopenhag siyasi kriterlerini müzakereleri açmak için yeterli ölçüde karşıladığına karar verildi ve 3 Ekim 2005 tarihinde müzakerelere başlaması öngörüldü.

Kuşkusuz bu sürecin iktisadi açıdan en önemli stratejik kararlarından birisi, Türkiye’nin gümrük birliğini AB üyeliğine ulaşmada bir aşama olarak görmüş olmasıdır. Yukarıdaki açıklamadan görüleceği üzere, bu stratejik karar bu sürecin başında alınmış ve 1963 Ankara Antlaşmasıyla belgelenmiştir. Türkiye’nin böyle bir yolu izlemesinin iktisadi mantığı açıktır: Türkiye piyasa mekanizmasının dayalı, rekabetin yoğun olduğu bir sistem ile bütünleşebilmek için kendi iktisadi birimlerinin benzer koşullarda çalışabildiği ve yaşayabildiği bir ortamı yaratması gerekmektedir. Türkiye sanayisini korumak için korumacı bir gelişme yolu izlemişti. Ancak, bu sanayinin dünya ekonomisi ile bütünleşmeyi isteyen Türkiye’de varlığını sürdürmesi, ancak rekabetçi olmasıyla olanaklıydı. Bu ise, AB’nin sanayinin AB’nin rekabet koşullarına uyumunu tedrici bir biçimde sağlanarak gerçekleştirilebilirdi. İşte bu nedenle Türkiye AB ile gümrük birliğini ekonomisini rekabetçi ortama hazırlamak için bir “araç” olarak görmüş, stratejisini ona göre belirlemişti.

Türkiye’nin bu stratejisini tutarlı bir biçimde sürdürdüğü söylenemez. İç ve dış politika kaygıları, karşılaşılan iktisadi sorunlar bu süreci olumsuz etkilemiş, hatta geri dönüşlere bile yol açmıştır. Türkiye,

1987'deki tam üyelik başvurusundan sonra, bu konuda daha tutarlı bir yaklaşım izleyerek olayı bir önlemler bütünü olarak görmüş, gümrük birliği oluşturma'nın ön koşullarını sağlamaya yönelmiştir.

Kuşkusuz ne kadar iyi planlanırsa planlansın, bu kadar denli önemli bir kararın ekonomi karar birimlerinin hepsini aynı biçimde etkilemesi olanaklı değildir. Bazı karar birimleri, bu süreçten olumlu etkilenirken diğerleri, hiç olmazsa geçici bir süre için olumsuz etkilenmiş olabilirler. Genelde de bu tür sonuçlar çıktığında, olumsuz etkilenenlerin sesleri daha çok duyulur. Böyle olması da doğaldır. Ancak burada dikkat edilmesi gereken nokta şudur: "Bu süreç beni olumsuz etkiledi" biçimindeki önerme ile "Bu süreç ekonomimizi olumsuz etkiledi" aynı anlama gelmez. İlkini söyleyenler, kendi durumlarını ortaya koyarak süreci eleştirmekte haklı olabilirler. Zaten bu tür şikâyetlerin amacı, somutta, kayıplarının hiç olmaz bir kısmının, bu süreçten kazananlar tarafından karşılanmasını sağlamaktır. Buna karşılık ikinci savı ileri sürenler, bir stratejiyi eleştirme konumundadırlar. Bu durumda ekonominin tümünü ele alan analitik bir çalışma yaparak, gümrük birliği sürecinin ekonominin performansı üzerindeki etkilerini ortaya koymak ve iyi tanımlanmış ölçütlere göre bunu değerlendirmek durumundadırlar.

Türkiye'de bu konudaki tartışmalarda, gümrük birliği sürecinin kendisini ya da içinde bulunduğu kesimi olumsuz etkilediğini ciddi bir bakış açısı ile sunanlar azınlıktadır. Oysa bu tür bir tartışmanın ileride alınabilecek benzer kararların daha sağlıklı olması açısından çok büyük yararı olacağı açıktır. Buna karşılık, bu sürecin "ekonomimize zarar verdiği" görüşünü ileri sürenlerin sesi çok daha fazla duyulmaktadır. Bu tür bir görüşün ciddiye alınması için gerekli olan sağlam analitik çalışmalara dayanılması koşulu ise, ne yazık ki, bu görüşü savunanların önemlice bir kısmı tarafından sağlanmamıştır.

Oysa arada geçen dönem içinde Türkiye’de gümrük birliğinin ekonomimiz üzerindeki etkileri konusunda ciddi çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmaların yaklaşımları ve amaçları arasında da farklar vardır. Ancak, bu çalışmalar, tartışmalarda hak ettikleri yeri bulmamışlardır. Tartışmalar, büyük ölçüde, sanki bu araştırmalar yapılmamış gibi, sığ düzeyde süre gelmiştir.

Bu kitabın amacı, geçmişte Türk araştırmacılar tarafından yapılan ve gümrük birliği sürecinin Türkiye ekonomisi üzerindeki etkilerini ele alan bir dizi analitik çalışmayı kamu oyunun dikkatine sunmaktır. Bu çalışmaların, yakın geçmişteki önemli bir kararın sonuçlarını ortaya koymak biçimindeki önemli katkılarının yanı sıra böyle bir değerlendirme yapabilmek için uyulması gereken yöntem kurallarının neler olduğu konusunda da öğretici olduklarını düşünüyoruz. Türkiye önümüzdeki dönemde de bir yapısal değişim sürecinden geçecek, bazı reformları gerçekleştirecektir. Bu reformların kişisel ve toplumsal maliyetleri ve getirileri arasındaki farklılıkları algılamamıza yardım edecek bu tür çalışmalara gereksinimimiz daha da artacaktır. Türkiye’nin küreselleşen dünya ekonomisine sağlıklı bir biçimde eklemlenebilmesi bu konudaki tartışmaların, gümrük birliği sürecine ilişkin olarak yapılanların genel görünümünün tersine, ciddi olmasında yatmaktadır.

Bu kitapta çalışmalarının yayınlanmasına izin veren değerli araştırmacılar, kitabın yayınlanmasında yardımlarından dolayı  ağla  zg r’e, TEPAV uzmanı Sarp Kalkan’a teşekkür ediyor ve kitabın yeni tartışmalara yol açmasını umuyoruz.

Ali Bilge ve Hasan Ersel



AB ile Gümrük Birliğinin Türkiye İmalat Sanayiine Etkileri*

Refik Erzan
Boğaziçi Üniversitesi
Bebek, İstanbul
TÜRKİYE 34342
erzan@boun.edu.tr

Alpay Filiztekin
Sabancı Üniversitesi
Orhanlı, Tuzla, İstanbul
TÜRKİYE 34956
alpayf@sabanciuniv.edu

Ünal Zenginobuz
Boğaziçi Üniversitesi
Bebek, İstanbul
TÜRKİYE 34342
zenginob@boun.edu.tr

* Bu çalışma TESEV sponsorluğundaki araştırma projesinin sonuçlarını bildirmektedir. Gulru Keten ve Sule Sencer projenin araştırma asistanları olarak önemli katkılarda bulunmuşlardır. Çalışmanın tamamlanmamış taslağı, "Altyapı çalışması" olarak 26-28 Ekim 2002'de Birleşik Arap Emirlikleri'nde yapılan 9. Ekonomik Araştırma Forumu konferansında sunulmuştur. Yazarlar, Izak Atiyas, Hasan Ersel ve diğer tartışmacıların yorumlarından yararlanmışlardır. Bunun dışında kalan hata ve eksiklerin sorumluluğu yazarlara aittir.

1. Giriş

Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'nin kurulması, Türkiye'nin, 1963'te yapılan Ortaklık Antlaşması'nda öngörülen AB ile bütünleşmesi yolunda önemli bir aşamadır. Bu antlaşma kimilerine göre, AB'ye tam üyelik için verilmiş bir ödün iken, kimileri, böyle bir birliğin, salt yarattığı avantajlarla bile savunulabilecek olduğunu ileri sürmektedir. Bu çalışmanın amacı, Gümrük Birliğinin, yürürlüğe girdikten sonraki ilk dört yıl içerisinde, Türkiye üzerindeki ekonomik etkilerini incelemektir.

İncelenen dönem kısa olmakla beraber, ekonominin büyük bir dış “şoka” verdiği ilk tepkinin ortaya konulması açısından oldukça önemlidir. İlerleyen yıllar içerisinde, karar birimleri; gerek kamu gerekse özel kuruluşlar; yeni koşullara uyum sağlamak ve yeni yaklaşımlar geliştirmek şansına sahip olduklarından verilen ilk tepki, daha sonraki şoklar karşısındaki davranışları tahmin etmede de oldukça yararlı olacaktır. Öte yandan, 2000 ve 2001 yıllarında yaşanan mali krizler sonrası, Türkiye ekonomisinin ciddi dönüşümler geçirmiş olması, daha sonraki dönemlerde Gümrük Birliğinin net etkisini ayırtırmayı da zorlaştırmaktadır.

Çalışmanın ikinci bir amacı da, Gümrük Birliği'ni daha doğru değerlendirebilmek için belirli aralıklarla güncellenebilecek bir sistematik çalışma yöntemi oluşturmaktır. Yapılan tartışmalar genellikle bir bütünlük içermemekte ve yapılan kısmi analizler resmin tamamını görmeyi engellemektedir. Bu yöntem daha da geliştirilerek, benzer yapısal dönüşümlerin Türk ekonomisine nasıl etkilediğinin sistemli bir şekilde incelenmesi umulmaktadır.

Çalışma, tarım sektörü, büyük ölçüde, Gümrük Birliği kapsamı dışında olduğundan, Gümrük Birliğinin yalnızca Türk imalat sanayii üzerine etkilerini analiz etmektedir. Bu anlamda sınırlıdır. Ancak, yapılan tüm analizler Gümrük Birliği öncesi ile kıyaslamalı olarak sunulurken, değişimin boyutu verilmeye çalışılmıştır. Çalışmanın ilk bölümünde, Türk dış ticaretinin performansı ve AB ülkeleri ile olan dış ticaretteki gelişmeler ele alınmaktadır. Daha sonra büyüme ve verimlilik ile ticaret arasındaki ilişkiye bakılmaktadır. Büyümenin, bileşenlerine ayrıştırılarak, bir muhasebesi yapılmış, yeni dönemde ticaretin sektörel etkileri araştırılmıştır. Gümrük Birliği tartışmalarında sıkça sözü edilen küçük ve orta boy firmaların antlaşma sonrası durumları ve gelişmeleri de incelenmiştir. Sürdürülebilir büyümenin olmazsa olmaz koşulu verimlilikteki gelişmelerdir. Dış ticaretin geçmiş dönemde Türkiye’de verimlilik ile ilişkisi de üçüncü bölümde ele alınan konular arasındadır. Çalışmanın dördüncü bölümü, dış ticaret ve rekabet ortamı arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Dış rekabetin iç piyasalardaki yapıyı ve performansı nasıl etkilediği bu bölümün temelini oluşturmaktadır. Son bölümde ise sonuçlar özetlendikten sonra, çalışmanın ele aldığı dönem sonrası gelişmeler kısaca aktarılmaktadır.

2. Türk İmalat Sanayinde Ticaret, Büyüme ve Verimlilik

1980 yılı, Türkiye’de, yirmi yıl boyunca izlenen ithal ikameci politiklardan vazgeçilerek, ekonominin dışa açılmasının kararlaştırıldığı önemli bir karar yılı olmuştur. Bu dönemeci izleyen 25 yıl boyunca dış ticaret hızla gelişmiş, 1980 yılındaki ithalatın GSMH içinde %10 civarında olan payı 2005 yılında %34 seviyesine yükselmiş, ihracat ise daha da hızlı büyüyerek, %5 civarındaki payını %27’ye kadar yükseltmiştir. Ne var ki bu dönemi bir bütün olarak incelemek, dönem içi politika değişiklikleri nedeni ile, sağlıklı olmayacaktır. Bu nedenle, çalışma içerisinde dışa açık büyüme dönemi üç alt döneme ayrılarak incelenmiştir. İlk dönem 1981’de başlayıp, 1988’de sona ermektedir. 1989-1995 arası dönem, ekonomideki iki büyük değişikliğin etkisi altında geçmiştir. Siyasi baskı döneminin ardından yapılan serbest seçimler ve işçi sendikalarının yoğun baskısının sonucunda reel ücretler 1989’da çok büyük oranda artarak 1980 öncesi seviyelere yükselmiştir. 1989, aynı zamanda -esas etkisi 1990’ların başında hissedilen- sermaye hesabının resmen serbestleştiği yıldır. Son alt dönem, 1995-1999 arasındaki yıllar olup AB ile Gümrük Birliği’ni kapsamaktadır.

2.1 Ticaretin Seyri ve AB'nin Payı

Sanayide 1980 sonrası ticaretin serbestleşmesini izleyen alt dönemlere ilişkin ihracat-üretim ve ithalat nüfuz oranları Tablo 1'de gösterilmiştir. Gümrük Birliği sonrası ticaret şeklinde en çok göze çarpan değişim, imalat sanayi genelinde ithalat nüfuz oranının önemli ölçüde, 1990'ların başındaki %20'ler düzeyinden Gümrük Birliği sonrasında % 30'lar düzeyine, yükselmiş olduğudur. Yabancı kökenli ürünlerin Türk piyasalarına bu hızlı

Tablo 1: Türkiye'nin Ticaret Oranları, %

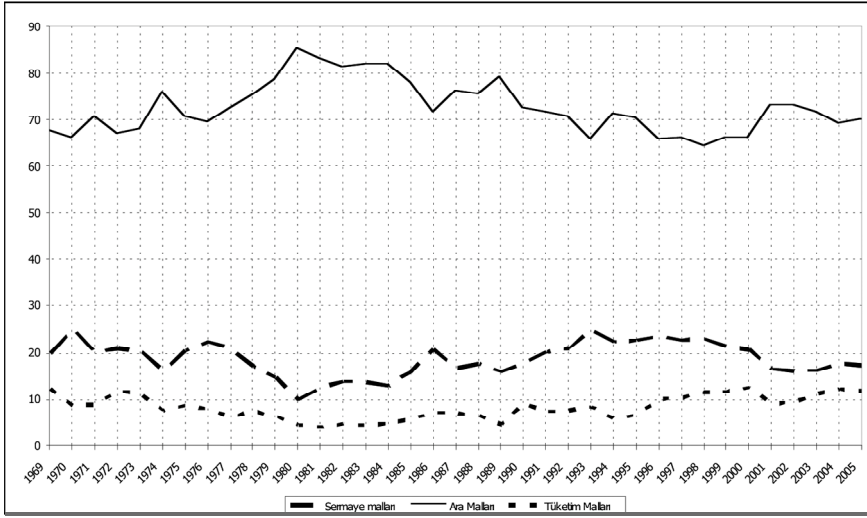
	İhracat-Üretim Oranı			İthalat Nüfuz Oranı		
	1981-1988	1989-1995	1996-1999	1981-1988	1989-1995	1996-1999
Gıda	14,6	18,6	20,9	6,18	9,90	12,16
İçki	1,5	2,5	3,5	0,80	0,75	1,23
Tütün	19,2	2,1	5,0	5,27	10,88	13,29
Tekstil	27,3	32,6	44,4	4,39	11,81	23,47
Giyim Eşyası	83,3	67,6	79,4	0,67	1,43	18,50
Deri	6,1	17,4	19,6	9,80	37,47	38,73
Ayakkabı	10,0	28,2	31,2	2,72	13,83	25,83
Ağaç	10,1	7,2	10,1	4,05	5,73	14,67
Mobilya	24,1	10,5	14,2	6,20	10,23	20,89
Kağıt	4,1	4,8	10,6	11,58	22,71	42,03
Basım	1,8	0,9	1,9	2,87	5,02	5,38
Kimyasal Maddeler	13,7	19,1	20,3	40,05	49,17	66,19
Diğer Kimyasal Ürünler	3,8	7,0	11,4	12,96	18,53	28,93
Petrol Rafinerileri	4,6	3,0	2,4	3,03	4,40	5,82
Petrol yan ürünleri.	0,4	0,5	0,8	1,67	3,42	7,91
Lastik Ürünleri	6,5	21,4	30,4	6,28	14,26	25,64
Plastik	5,3	5,5	11,6	3,34	11,07	18,36
Porselen	4,8	5,8	17,4	1,56	3,28	9,65
Cam ve Cam Ürünleri	21,0	25,1	32,6	4,60	11,11	21,37
Diğer Metalik Olmayan	2,7	8,7	13,4	5,12	5,65	6,24
Demir-Çelik	13,7	24,1	27,5	18,54	22,60	27,98
Demir Dışı Metaller	7,8	14,1	23,5	20,34	28,01	44,89
Metal Eşya	10,0	11,1	18,5	24,87	37,94	42,32
Makine	11,8	7,3	17,8	50,10	52,12	67,28
Elektrikli Makineler	6,7	16,1	30,6	32,85	36,19	53,17
Ulaşım Araçları	4,3	7,2	19,2	29,53	30,27	45,02
Mesle. ve Bilim. Ekipman.	28,7	10,3	13,0	84,39	69,66	70,25
Diğer	18,7	33,8	70,7	18,19	48,32	74,96
Toplam	13,0	16,9	23,4	17,1	22,4	32,9
Toplam (Rafineri hariç)	14,4	18,5	25,6	19,4	24,3	35,4
Değ. Kats.(Raf. hariç) [Ortalama/Std. Sapma]	1,21	0,80	0,73	1,00	0,76	0,61

giriş, GB ve serbest dış ticaret sonucunda yerli sanayinin yok olma tehdidi ile karşılaşmış olması demek değildir.

Öncelikle, yüksek ithalat nüfuz oranları, Gümrük Birliği öncesinde de yüksek oranlara sahip olan, kimyasal maddeler, makine ve mesleki ve bilimsel araçlar sanayileri gibi, yatırım ve ara mallar kapsamına giren ürünlerde görülmektedir. Nitekim, ana ithalat gruplarına bakıldığında, Türkiye'nin ithalatının çok büyük kesiminin bu mallarda olduğu görülmektedir (Şekil 1). Bu süreç içerisinde, sanıldığı gibi aksine tüketim malları ihracatı çok büyük bir artış göstermemiş, bu malların ihracat içerisindeki payı, 1989-1995 dönemindeki %7,2'den 1996-1999 döneminde %11'e yükselmiştir.

13

Şekil 2.1: Ana Mal Sınıflarına Göre Türkiye'nin İthalatı (%)



İkinci olarak aynı dönem içerisinde, ihracat-üretim oranlarında da önemli artışlar görülmektedir. GB öncesi, imalat sanayii genelinde %17 civarında olan ihracat-üretim oranı, GB sonrası ilk beş yıllık dönemde %23,4 oranına kadar yükselmiştir. Yatırım ve ara malları ithalatının artışının üretimi ve dolayısıyla da ihracatı arttığı da anlaşılmaktadır.

Üçüncü olarak, Gümrük Birliği sonrasında Avrupa Birliği ülkelerinden yapılan ithalatın çok önemli ölçüde artmadığı da görülmektedir. Tablo 2'de AB ülkelerinin Türkiye'nin toplam ticareti içerisindeki payları verilmektedir.

Tablo 2: Türkiye'nin Toplam Ticaretinde AB'nin Payı, %

	AB'den İthalatın Toplam İthalat İçerisindeki Payı			AB'ye İhracatın Toplam İhracat İçerisindeki Payı		
	1981-1988	1989-1995	1996-1999	1981-1988	1989-1995	1996-1999
Gıda	56,3	31,9	35,6	37,8	51,5	48,3
İçki	58,7	87,0	60,3	19,8	27,1	28,5
Tütün	15,8	4,8	6,3	18,0	13,5	20,6
Tekstil	46,1	31,8	42,3	70,0	69,8	60,5
Giyim Eşyası	61,2	73,3	71,9	81,7	76,9	66,8
Deri	81,3	68,8	66,4	60,9	65,3	45,8
Ayakkabı	67,3	30,5	70,4	36,2	25,0	16,3
Ağaç	59,6	53,2	48,4	18,8	27,1	22,8
Mobilya	83,8	87,2	83,7	10,2	30,5	44,0
Kağıt	45,6	59,2	61,9	2,7	17,0	15,3
Basım	79,6	81,3	80,7	48,8	45,4	30,4
Kimyasal Maddeler	52,8	55,0	57,6	24,1	42,3	39,2
Diğer Kimyasal Ürünler	61,9	72,0	72,6	31,5	18,2	12,1
Petrol Rafinerileri	30,8	34,6	48,6	80,3	74,5	58,9
Petrol yan ürünleri.	61,8	64,0	47,9	39,5	59,4	28,5
Lastik Ürünleri	59,2	63,8	67,1	24,9	35,5	59,0
Plastik	71,9	77,9	70,4	11,0	27,0	19,4
Porselen	62,6	59,2	66,2	55,3	78,2	75,3
Cam ve Cam Ürünleri	73,2	70,8	68,9	38,9	52,7	45,1
Diğer Metalik Olmayan	73,7	79,6	81,8	24,9	47,4	40,4
Demir-Çelik	61,3	48,9	43,9	20,1	12,4	25,1
Demir Dışı Metaller	57,4	40,3	34,6	13,3	41,9	43,7
Metal Eşya	43,4	62,7	60,8	20,4	42,7	41,6
Makine	60,3	68,6	67,0	37,0	42,2	43,6
Elektrikli Makineler	40,2	58,8	69,1	23,3	64,3	64,0
Ulaşım Araçları	69,9	53,2	63,3	32,4	45,4	45,3
Mesle. ve Bilim. Ekipman.	58,0	58,9	58,1	51,1	38,6	46,2
Diğer	62,4	53,7	49,9	24,4	53,0	30,3
Toplam	55,2	55,5	59,6	49,8	54,1	50,8
Toplam (Rafineri hariç)	55,8	55,9	59,8	47,2	47,4	45,1
Değ. Kats.(Raf. hariç)	0,35	0,36	0,29	0,50	0,43	0,39

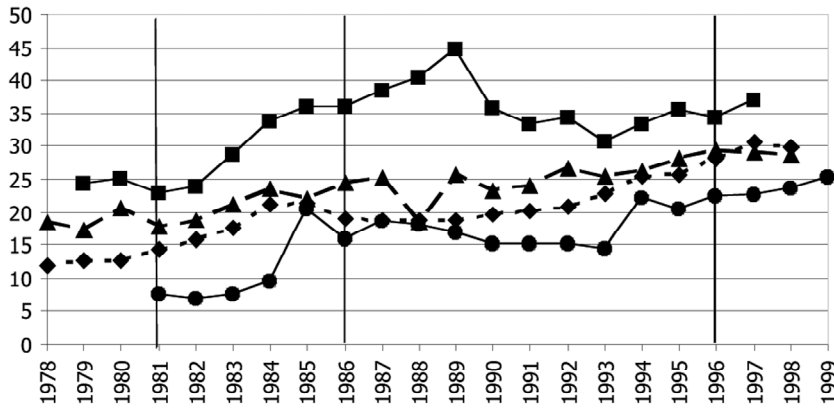
Bu ülkelerin, toplam ithalat içerisindeki payları, GB öncesi %55 seviyesinden, incelenen GB sonrası dönemde sadece %60'a yükseldiği görülmektedir. Bu artışın, detaylı analiz yapılmadan, Gümrük Birliği'nin sonucu olduğunu söylemek de mümkün değildir. Çünkü, 1996-1999 yılları arasında Avrupa kurlarındaki reel değer kayıpları oluşmuş, bu da Avrupa menşeli malların daha ucuzlamasına neden olmuştur. Keza, aynı dönemde Türkiye'nin ihracatında da AB ülkelerinin paylarında azalma olduğu gözlenmektedir. Nitekim, Filiztekin (2006), 2000 sonrası yıllarda, AB'nin Türkiye dış ticaretindeki payının GB öncesi dönemdeki seviyelerine geri döndüğünü göstermektedir. Gümrük Birliği'nin olası en büyük etkisi,

Türkiye'nin ticaretini saptırması (trade diversion, daha önce ticaret yapılan ülkeler ile ilişkinin azalıp, yeni ortaklarla ticaret hacminin genişlemesi) olarak beklenebilirdi. AB'nin görece daha düşük olan ortak dış tarifesi ve büyüklüğü düşünüldüğünde, Türkiye'nin dış ticaretinde AB'nin payının değişmemiş olması, ticaret yaratımı (trade creation) etkisinin ticaret saptırmasına baskın olduğu gibi bir izlenim vermektedir¹.

Son olarak, ithalat artışının rekabeti arttırıcı etkileri ve bunun getireceği kazançlarında göz önüne alınması gerekmektedir. Bu konu daha sonraki bir bölümde daha ayrıntılı bir şekilde işlenmektedir.

Tablo 1'den çıkarılabilecek bir diğer sonuç ise, Türkiye'nin ithalat nüfuz ve ihracat-üretim oranlarının tüm sanayi alt dallarında artmış olduğu ancak artış hızlarının farklılık gösterdiğidir. İhracat-üretim oranı, tekstil ve giyim sanayi gibi, geleneksel endüstrilerde daha da artarken, makine, elektrikli makineler ve ulaşım araçları sanayilerinde de hızlı bir şekilde gelişmiştir². Fakat, en önemlisi, Gümrük Birliği sürecinde imalat sektörlerinin ticaret performanslarının birbirlerine yakınsamaya başladıklarıdır. Başka bir deyişle, sanayilerin performansları arasındaki farklılıkların azaldığı görülmektedir. Sanayiler arasında nüfuz oranları değişkenlik katsayısı (standart sapma/ortalama) 1980'li yılların başlarında %100'ler civarındayken, 1995'te %76'ya ve Gümrük Birliği'yle beraber de %61'e gerilemiştir.

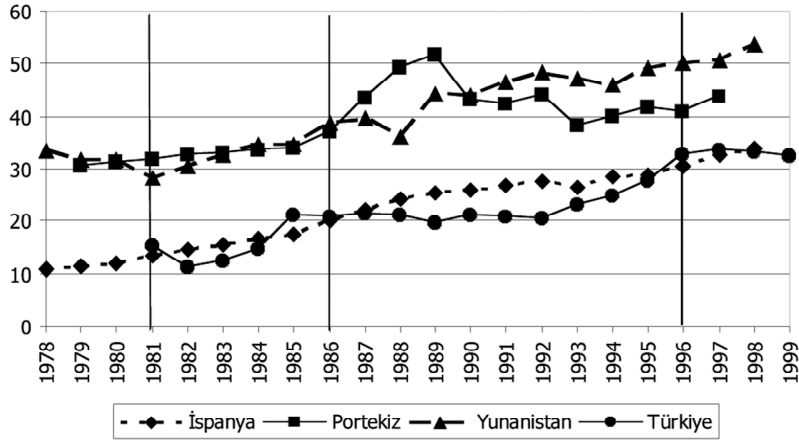
Şekil 2.2: Yunanistan, İspanya, Portekiz ve Türkiye Karşılaştırması



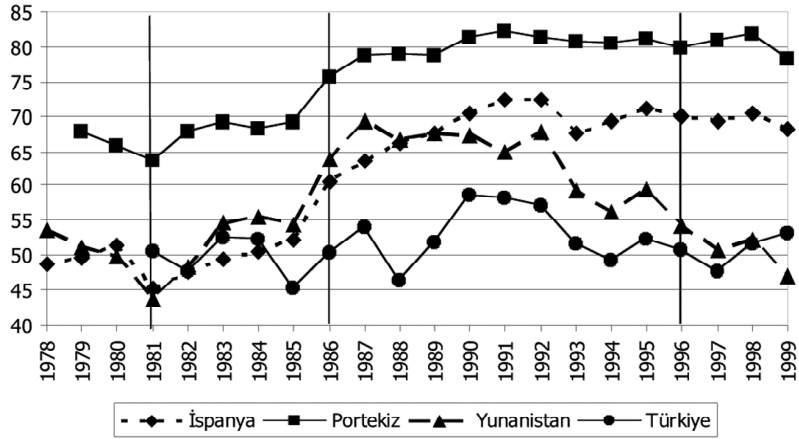
Panel a: İhracat-Üretim Oranları, (%)

¹Kuşkusuz, böyle bir iddiayı ciddi olarak ortaya sürebilmek için daha detaylı çalışma yapılmasına ihtiyaç vardır.

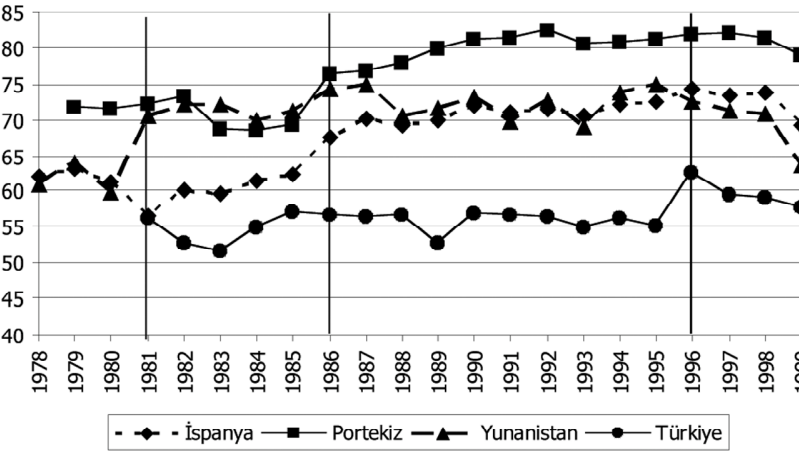
²2000 sonrasında ulaşım araçları sanayinde bu oran çok daha belirgin biçimde yükselmiştir



Panel b: İthalat Nüfuz Oranları, (%)



Panel c: AB'ye Yapılan İhracatın Toplam İçindeki Payı, (%)



Panel d: AB'den Yapılan İthalatın Toplam İçindeki Payı, (%)

İhracat-üretim oranının değişkenlik katsayısı ise ilk alt dönemdeki %121 seviyesinden, 1990'ların sonlarında %73 seviyesine gerilemiştir.

Türkiye'nin Avrupa Birliği ile girdiği Gümrük Birliği sürecinden ne beklemek gerektiği konusunda bir fikir vermesi açısından geçmişteki kimi ülke deneyimlerinden de yararlanmak gerekebilir. Bu amaçla, Birliğe 1982 yılında katılmış olan Yunanistan, ve 1986 yılında katılmış olan İspanya ve Portekiz'in geçirdiği aşamalar Şekil 2'de gösterilmiştir. 1986'da AB'ye girişinden sonraki yıllarda Portekiz'in imalat sanayiindeki ithalat nüfuz oranları ani bir sıçramanın ardından %40 civarında sabitlenirken, İspanya'da bu oranin yavaş yavaş artış gösterdiği görülüyor. Buna karşılık, Birliğe daha önce katılmış olan Yunanistan'ın 1981'den bu yana ithalat nüfuzunun bir yükseliş trendi içinde olduğu ve bu eğilimin devam ettiği görülüyor. İspanya, üç ülke arasında imalat sektörünün büyüklüğü ve çeşitliliği açısından Türkiye'ye en çok benzeyendir. İki ülkenin imalat sektörü genelindeki ithalat nüfuz ve ihracat-üretim oranlarının yakınsaması kayda değerdir. AB'nin, İspanya'nın hem ithalat hem de ihracatındaki payı, üyeliğin ilk yıllarında artmış ama daha sonrasında %70 civarında sabitlenmiştir. Bu oran, Türkiye'ninkile karşılaştırıldığında, özellikle ihracat tarafı için daha yüksektir. Türkiye'nin Rusya ve Doğu'ya olan yakınlığı düşünüldüğünde, diğer ticaret yaptığı ülkelerin gelecekte daha yüksek paya sahip olmaları beklenebilir. Bununla birlikte, altı çizilmesi gereken nokta, bu oranların sonunda sabitlendiğidir.

3. Büyüme, Verimlilik ve Ticaret

1980 sonrasında uygulamaya geçirilen dışa açık model ve 1996 yılında gerçekleşen Gümrük Birliği temel olarak büyümeyi ve büyümenin sürdürülebilirliğini hedeflemektedir. Bu politikaları, büyüme ve büyümenin sürdürülebilirliğinin temel gereği verimlilik artışlarından ayrı olarak incelemek doğru olmayacaktır. Bu nedenle, bu bölümde Gümrük Birliği öncesi ve sonrası büyüme ve verimlilikteki gelişmelerin betimsel bir analizi yer almaktadır.

3.1 Büyüme Muhasebesi

1970'li yıllarda, özellikle de bu on yılın son yarısında görülen, düşük büyüme ve ödemeler dengesi krizi, temel ekonomik politikaların değiştirilmesi sonucunu doğurdu. İthal ikameci model terk edilerek, yerine

dışa açık büyüme modeli uygulamaya konuldu. Önce ihracatı özendirmek üzere çeşitli teşvikler yürürlüğe konuldu, daha sonra da ithalat rejimi büyük ölçüde serbestleştirildi. Tablo 3’de gösterildiği gibi, bu yeni politikalar sonucunda hızlı bir büyüme performansı yakalandı. 1981-1999 yılları arasında imalat sanayi ortalama yıllık %10 civarında büyüdü.

Tablo 3: İmalat Sanayiinin Büyüme Performansı, 1970-1999 (%)

	Katma Değer	İstihdam	Sermaye Stoku
1970-1980	1,32	4,48	13,84
1981-1988	9,69	4,91	2,86
1989-1995	10,32	1,80	6,90
1996-1999	10,20	3,43	10,75
1981-1999	10,03	3,45	6,01

Ancak büyüme ithal ikameci dönemden farklı olarak daha yavaş bir faktör artışı ile beraber geldi. Özellikle de, istihdam artışı düşük bir oranda kaldı. Tüm dönem boyunca ortalama yıllık %3,5 olan bu artış, yüksek nüfus artış hızı (yıllık 2,6%) ve kırdan kente göçün büyüklüğü (yıllık 1,3%) dikkate alındığında, Türkiye’nin 2000 sonrası işsizlik sorunun temellerinin bu dönemde olduğuna işaret etmektedir. Reel ücretlerin bastırıldığı 1980’lerde, ekonominin açılmasıyla yıllık istihdam büyüme oranı %4,9’a kadar yükselmisti. Ancak, 1989 sonrasında, reel ücretlerin iyileştirilmesi ve sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesiyle, istihdam artışı hızla, %1,8’e kadar, düştü. Gümrük Birliği sonrası dönemde ise, yıllık istihdam büyüme oranının tekrar %3,4’e yükseldiği görülüyor.

Tablonun son sütununda, imalat sanayii sermaye stokundaki büyüme gösterilmektedir³. 1970’lerde, büyük ödemeler dengesi krizlerine rağmen, sermaye birikimi hızı yılda %13,8 gibi olağanüstü bir ortalama ulaşmıştı. 1980 sonrası ticaretin serbestleşmesinin ardından sermaye birikimi oldukça yavaşladı. Ücretlerin tırmanmasından ve 1989’da sermaye hareketlerinin serbestleşmesinden sonra sermaye birikiminin yıllık büyüme oranı %6,9’a çıktı. Gümrük Birliği ile birlikte ise sermaye birikiminin yıllık artış hızının %10,8’e ulaştığı görülüyor. Bu da, Gümrük Birliğini takip eden, ve

³Sermaye stoğu 1950-1970 arası yatırım verileri kullanılarak hesaplanan başlangıç yılı stoğu üzerine, doğrusal gecikmeli aşınma kuralı kullanılarak hesaplanmıştır

incelenen, beş yıllık dönemde, imalat sanayinin yeniden bir faktör biriktirme sürecine girdiğini gösteriyor.

Katma değer artışını sağlayan unsurlardan, sermaye ve emek artışının dışında, bir diğeri de ekonominin verimliliğinin ve etkinliğinin artışıdır. Bu nedenle verimlilikteki artışların da incelenmesi gerekmektedir. Bu altbölümde verimliliğin iki ölçütü incelenmektedir. Birincisi işgücü verimliliğidir ve basitçe reel katma değer işgücüne oranıdır. Bu ölçüt, verimliliğin çok basit ve parametrik olmayan bir ölçütü olmasının yanı sıra sadece tek bir üretim faktörünün katkısını ölçmekte ve dolayısıyla, yüksek verimliliğin teknik etkinlikten mi yoksa özellikle sermaye gibi diğer üretim faktörlerinden mi kaynaklandığını ayırt edememektedir. Verimliliğin ikinci ölçütü toplam faktör verimliliğidir (TFV) ve tüm faktörlerdeki artışın katkısı, üretimdeki artıştan çıkarıldıktan sonra kalan değer olarak tanımlanmıştır⁴.

Bu bölümde, TFV, en basit haliyle, Solow Kalıntısı olarak ta bilinen, piyasalarda tam rekabet ve sanayilerin ölçeğe göre sabit getiriyle çalıştığı varsayımıyla hesaplanmıştır. Ancak bu varsayımların geçerli olmadığı durumlarda, örneğin, eksik rekabet ve/ve ya artan ölçek getirisi olduğu durumlarda, Solow Kalıntısı, teknolojinin katkısını olduğundan fazla tahmin etmektedir⁵. Aşağıdaki analiz bu durum dikkate alınarak dikkatli yorumlanmalıdır.

Tablo 4’te, her iki verimlilik ölçütünün yıllık ortalama büyüme oranları verilmiştir. Ekonominin 1980’de ticarete açılmasının ardından işgücü verimliliğinde kayda değer bir artış görülmektedir. İşgücü verimliliğinde

Tablo 4: İşgücü verimliliği ve Toplam Faktör Verimliliği Büyümesi, 1970-1999 (%)

	İşgücü Verimliliği	TFV
1970-1980	-3,16	-9,38
1981-1988	4,77	6,18
1989-1995	8,52	4,49
1996-1999	6,78	0,88
1981-1999	6,57	4,44

⁴Toplam Faktör Verimliliği hesaplamasının ayrıntısı Ek’te verilmiştir.

⁵Türk imalat sanayinde ölçeğe göre sabit getiri varsayımı reddedilemezken, tam rekabet genellikle görülmemektedir. Regresyon analizleri kullanarak, her sanayideki kâr marjını tahmin etmeye yönelik bir deneme de yapılmıştır.

başka bir iyileşme 1988'den sonra reel ücretlerin büyük oranda artışından sonra gözlemlenmiştir. Fakat, 1996'da AB'yle Gümrük Birliği'nin ardından gelen süreçte yıllık ortalama işgücü verimliliği %8,5'ten %6,8'e düşmüştür.

TFV büyümesinin 1980'den sonra iyileşme gösterdiği ve serbestleşme sürecinin ilk evresinde yıllık %6,2'ye ulaşp daha sonra ise %4,5'e düştüğü gözlemlenmiştir. İkinci evrede TFVnin büyüme oranındaki düşüş 1994 krizinin sonucudur. Esasen, örneklem 1988-1993 olarak sınırlandırıldığında TFV büyümesi ikinci evrede daha hızlıdır ve yıllık %9.2'ye ulaşmıştır. Reel ücretlerdeki artış, firmaları işgücünü sermayeyle ikame etmek ve eldeki girdilerin etkinlik ve verimliliğini arttırmak durumunda bırakmıştır.

TFVde büyük bir düşüş, AB'yle Gümrük Birliği'nden sonraki yıllarda gözlemlenmiştir. Aslında bu düşüş, 1994'te başlamış ve 1996'ya kadar devam etmiştir. 1997'deki güçlü iyileşme, hemen ardından 1998'deki aynı düzeydeki düşüşle dengelenmiştir. Örneklemin son yılında TFVde yine bir iyileşme görülmüştür. Yine de, örneklemin Gümrük Birliği sonrası ortalama TFV büyümesi sadece %0,9'dur. Bilindiği gibi 1990'ların ikinci yarısı Türkiye'de oldukça çalkantılı geçmiştir. 1997 Asya, 1998 Rusya krizleri ve 1999 yılındaki Büyük Deprem, TFVnin istikrarsız davranışı üzerinde, Gümrük Birliği'nin etkilerinden daha çok egemen olmuş olabileceği de düşünülmelidir.

Son olarak, büyümeye her bir unsurun ne kadar katkı yaptığını ölçmek üzere bir büyüme muhasebesi yapılmıştır. 1980 sonrası katma değer artışının muhasebesi Tablo 5'te verilmiştir. İmalat sanayindeki ortalama yıllık katma değer artışı, incelenen dönemin tamamında %10 olmuştur. İlk alt-dönemde (1981-1988) artan işgücü kullanımı bunun %12'sini karşılarken sonraki alt-dönemlerde emeğin büyümeye katkısı oldukça düşük kalmıştır; emeğin katkısı 1989-1995 döneminde %2,3; ve 1996-1999 döneminde ise %5,2 olarak gerçekleşmiştir.

Büyümenin büyük kısmı, sermaye birikimi ve teknolojik gelişmeden ileri gelmektedir, fakat bu iki etkenin oranı dönemler arasında değişim göstermektedir. Verimliliğin katkısı, 1980 sonrası ilk dönemde büyümenin %64'üne karşılık gelmektedir. Bu yüksek katkı oranı önce %44'e, GB sonrası dönemde ise %9'a kadar düşmüştür. Bu son dönemde, sermaye birikimi tek başına, katma değer artışının %86'sını karşılamıştır. Yine son dönemde

Tablo 5: Büyüme Muhasebesi, 1981-1999 (%)

	1981-1988				1989-1995				1996-1999			
	Katma Değer	İşgücü	Sermaye	Yatırımlık	Katma Değer	İşgücü	Sermaye	Yatırımlık	Katma Değer	İşgücü	Sermaye	Yatırımlık
Gıda	7.1	1	4.23	2.37	8.25	2	4.93	2.31	3.61	0.71	10.1	-7.09
İçecek	7.13	0.03	15.32	-4.41	9.37	-0.42	-1.47	11.15	-1.13	0.09	15.33	-20.37
Tütün	13.66	0.32	15.33	-2	34.83	5.13	20.57	-1.32	-3.39	-1.03	11.37	-10.33
Tekstil	3.57	0.06	2.65	2.75	8.33	0.1	3.81	3.28	1.3	1.51	13.13	-2.51
Diğer Endüstriyel	27.55	4.53	1.9	10.1	12.17	1.23	16.45	-0.32	-4	-1.62	9.52	-10.37
Demir	7.12	1.48	-1.46	3.1	12.14	5.13	1.82	11.15	-10.42	-1.62	33.37	-43.44
Çelik	4.01	0.38	-3.63	7.25	15.63	-0.21	11.4	4.3	1.99	0.11	12.1	-11.33
Makine	10.43	1.96	2.66	11.07	5.76	0.93	3.93	-3.13	17.11	2.12	20.24	-9.16
Kâğıt	13.66	1.39	6.32	5.45	9.33	0.62	1.13	3.81	20.11	-1.25	13.35	9.14
Bağcı	10.14	1.63	-1.35	9.15	-4.14	-0.21	13.92	-17.73	-1.69	0.29	5.17	-7.11
Kimyasal Madde	12.45	0.77	3.64	7.34	5.33	1.27	0.91	3.39	12.31	-2.45	7.38	3.4
Parot	5.4	0.38	-4.55	9.57	2.45	-0.21	13.44	-10.53	-2.53	0.51	5.3	-13.73
Lezali Jut-lar	11.13	0.95	6.11	4.35	7.34	-1.32	5.73	-1.33	-4.63	0.29	4.55	-9.53
Paradın, Cam ve Kırılmalr	7.19	0.99	0.75	5.44	5.9	-0.44	5.03	1.31	2.49	0.58	1.4	-4.54
Demir, Çelik ve Makinlar	12.21	1.62	0.11	11.22	9.34	-0.21	2.4	7.62	3.15	0.28	5.62	3.77
Makine	3.78	0.97	-0.38	8.15	12.76	-0.21	13.3	-1.73	18.72	1.62	1.1	13.01
Diğer Makine	3.99	0.93	-4.81	11.89	9.37	-0.21	2.73	7.2	10.11	0.3	9.59	0.46
Diğer Makine	11.21	1.67	5.14	5.12	18.37	-0.21	4.01	14.15	18.11	2.02	5.44	13.34
Ulaştırma Araçları	13.67	1.5	6.56	5.51	17.77	0.73	6.83	3.15	-1.78	0.31	5.67	-7.62
Paçık, eler ve Diğerleri	7.45	1.34	2.51	3.22	15.07	0.53	11.3	3.28	27.14	1.33	15.34	9.59
Toplam	3.69	1.16	2.35	6.15	12.32	0.24	5.1	4.29	11.2	0.13	3.78	0.55

Not: Sermaye stoğunun hesaplaması geçmişe yönelik veri gerektirdiğinden, ve geçmiş döneme ait veriler kimi endüstri grupları için bulunduğundan, imalat sanayii 20 alt sektöre bölünerek verilmiştir

verimliliğin, birçok sektördeki katkısının eksi olarak gerçekleştiği görülmektedir.

Özetle, 1980 sonrası büyüme daha çok sermaye ve verimlilik artışı ile sağlanmıştır. Emegın katkısının, özellikle de son yıllardaki katkısının, gözardı edilebilir derecede düşük olduğu görülmektedir. Gümrük Birliği sonrası dönemde ise büyümenin neredeyse tümüyle sermaye birikimi yoluyla gerçekleştiği anlaşılmaktadır.

3.2 Verimlilik ve Sektörel Kaymalar

Önceki bölüm, verimliliğin özellikle 1980 sonrasında Türkiye’deki özel sektör imalat sanayindeki büyümenin önemli bir kaynağı olduğunu göstermiştir. Bu alt bölümde, toplam verimlilik, sektörel verimlilik ve sektörel kayma bileşenlerine ayrıştırılarak endüstri düzeyinde incelenmektedir. Bu ayrıştırma tekniği, Bernard ve Jones (1996) tarafından ABD’deki büyümeyi ve sektörel verimlilik düzeylerinin yakınsamasını incelemek için, Cameron et al. (1998) tarafından ise İngiltere imalat sanayini incelemek için kullanılmıştır. Yöntem, toplam verimlilik artışının iki nedenden kaynaklandığı yolundaki basit bir fikre dayanmaktadır. İlki, toplam içindeki sektörlerin her birinin kendi verimliliklerini arttırması sonucu oluşan toplam verimlilik artışıdır. Buna Verimlilik Büyümesi Etkisi (VE) veya kısaca “iç” etkisi denmektedir. İkinci neden ise kaynakların (işgücü verimliliği bağlamında işgücünün, toplam faktör verimliliği bağlamında ise hem işgücü hem sermayenin) daha az verimli sektörlerden daha çok verimli sektörlerle kaydırılmasıdır. Bu ikinci bileşene Sektörel Etki (SE), veya kısaca “ara” etkisi denmektedir⁶.

Tablo 6.a, işgücü verimliliğinin, Tablo 6.b ise toplam faktör verimliliğinin bileşenlerini göstermektedir. İncelenen dönem boyunca, emek verimliliğinde, SE negatiftir, ama yüzde eksi sekizden eksi ikiye yükselmiştir. Tüm dönem boyunca, sektörel etki yüzde eksi 5,5 olarak çıkmaktadır. Bir başka deyişle, incelenen dönem boyunca, her bir endüstri kendi içerisinde daha verimli hale gelmekle birlikte, istihdamın görece daha verimli endüstrilere doğru kaymadığı gözlenmektedir.

⁶Detay için, lütfen Ek III’e bakınız

Tablo 6.a: Sektörel Kaymalar, İşgücü Verimliliği (%)

İşgücü Verimliliği												
	1981-1988			1989-1995			1996-1999			1981-1999		
	PGE	SE	Toplam	PGE	SE	Toplam	PGE	SE	Toplam	PGE	SE	Toplam
Gıda	7,7	-1,0	6,7	8,4	-1,4	7,0	-0,1	0,3	0,2	5,5	-0,8	4,7
İçki	1,4	-0,4	1,0	2,9	-1,2	1,7	-1,3	-0,4	-1,7	1,1	-0,7	0,4
Tütün	0,8	0,3	1,1	3,3	0,0	3,3	-0,7	-1,6	-2,2	1,2	-0,1	1,0
Tekstil	14,7	-7,6	7,0	13,9	-1,4	12,5	7,9	10,5	18,4	13,6	-0,2	13,4
Giyim Eşyası (Ayak. Dahil)	4,1	7,6	11,7	1,6	2,7	4,3	-1,7	-2,6	-4,4	1,0	1,8	2,8
Deri	0,3	-0,1	0,2	0,5	0,0	0,5	-0,4	-0,1	-0,6	0,1	-0,1	0,1
Ağaç	0,5	-0,6	-0,2	1,8	-0,4	1,4	-0,5	0,3	-0,2	0,9	-0,3	0,6
Mobilya	1,0	0,2	1,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,8	1,0	0,4	0,3	0,7
Kağıt	2,3	0,5	2,8	1,2	0,4	1,6	7,0	-1,6	5,5	2,9	0,1	3,1
Basım	1,3	0,3	1,6	-0,3	-0,2	-0,6	-0,1	-0,2	-0,3	0,0	-0,1	-0,1
Kimyasal Maddeler	20,0	-2,0	17,9	-6,7	11,3	4,6	46,0	-33,7	12,3	12,1	-2,4	9,7
Petrol	0,9	-0,8	0,2	0,2	-0,1	0,1	-0,9	0,4	-0,5	0,0	-0,1	-0,1
Lastik Ürünleri	3,7	-0,3	3,4	3,4	-1,9	1,5	-1,9	0,0	-1,9	1,4	-0,7	0,7
Porselen, Cam ve Mineraller	7,2	-1,5	5,7	15,0	-4,8	10,2	-4,4	3,2	-1,3	7,2	-1,7	5,5
Dem-Çel, Demir Dışı Metal.	8,4	0,8	9,1	8,0	-2,2	5,8	6,1	-1,0	5,1	7,3	-1,1	6,2
Metal Eşya	5,5	-1,8	3,7	6,5	-1,7	4,8	7,9	4,6	12,5	7,9	-0,7	7,2
Makine	8,6	-2,2	6,4	8,2	-2,9	5,4	5,1	1,1	6,2	8,0	-2,1	5,9
Elektrikli Makineler	9,1	-0,3	8,8	21,8	-2,8	19,1	22,7	14,8	37,5	22,0	1,3	23,3
Ulaşım Araçları	9,7	0,8	10,5	9,7	1,1	10,8	-4,1	-1,0	-5,1	5,0	0,4	5,4
Plas., Aletler ve Diğerleri	1,2	0,0	1,3	5,2	0,6	5,8	15,2	4,3	19,5	7,9	1,6	9,5
Toplam	108,3	-8,3	100,0	104,8	-4,8	100,0	101,9	-1,9	100,0	105,5	-5,5	100,0
Toplam Artış Oranı			4,8			8,5			6,8			6,6

Tablo 6.b: Sektörel Kaymalar, Toplam Faktör Verimliliği (%)

Toplam Faktör Verimliliği												
	1981-1988			1989-1995			1996-1999			1981-1999		
	PGE	SE	Toplam	PGE	SE	Toplam	PGE	SE	Toplam	PGE	SE	Toplam
Gıda	8,3	-2,7	5,6	7,5	7,1	14,6	123,8	119,1	-4,6	2,9	7,4	10,3
İçki	-2,0	4,9	2,9	3,8	-3,6	0,3	-49,9	59,0	9,1	-0,9	2,6	1,7
Tütün	-0,3	-1,2	-1,6	-0,3	3,6	3,3	-18,2	-15,0	-33,1	-0,9	0,5	-0,4
Tekstil	18,2	-28,8	-10,6	23,7	16,3	40,0	-84,0	-106,5	-190,4	17,6	-8,3	9,3
Giyim Eşyası (Ayak. Dahil)	4,8	4,4	9,2	-5,0	9,6	4,6	-45,3	-27,3	-72,6	0,2	1,9	2,1
Deri	0,2	0,4	0,5	0,6	0,4	0,9	-15,8	5,6	-10,2	-0,1	0,3	0,2
Ağaç	0,6	0,2	0,8	1,0	4,1	5,1	-23,2	-3,2	-26,4	0,4	1,4	1,9
Mobilya	1,9	1,0	2,8	-0,5	0,3	-0,2	-7,2	31,4	24,2	0,7	1,5	2,2
Kağıt	4,6	0,1	4,6	4,5	-3,5	1,1	30,8	-56,3	-25,5	5,5	-4,5	0,9
Basım	0,2	0,4	0,5	-0,5	0,4	-0,1	-1,4	4,2	2,8	-0,2	0,5	0,3
Kimyasal Maddeler	28,2	3,2	31,4	7,6	-22,8	-15,2	115,2	199,3	314,6	22,8	-3,4	19,4
Petrol	20,0	-42,3	-22,3	-2,8	0,2	-2,6	-10,7	-2,9	-13,6	-2,4	-7,9	-10,3
Lastik Ürünleri	6,4	-2,3	4,1	-0,9	-3,0	-4,0	-18,2	-45,1	-63,3	-0,3	-4,0	-4,3
Porselen, Cam ve Mineraller	14,5	-9,7	4,8	2,0	-0,7	1,4	-54,9	107,2	52,3	4,4	0,9	5,3
Dem-Çel, Demir Dışı Metal.	11,1	2,6	13,8	6,8	-8,1	-1,2	11,8	-70,8	-58,9	6,0	-5,0	1,0
Metal Eşya	13,4	-18,6	-5,1	-1,9	13,5	11,6	179,0	-88,6	90,4	14,4	-4,5	9,8
Makine	16,0	-1,0	14,9	9,0	-0,9	8,1	3,3	-143,2	-139,9	8,2	-5,6	2,5
Elektrikli Makineler	9,9	11,4	21,3	33,6	-12,4	21,1	269,8	-147,3	122,4	29,6	-2,9	26,7
Ulaşım Araçları	5,4	19,2	24,6	6,8	-9,6	-2,8	-39,5	-2,3	-41,8	1,5	3,4	4,9
Plas., Aletler ve Diğerleri	1,5	-4,0	-2,4	3,8	10,3	14,1	100,9	63,7	164,6	8,7	7,6	16,3
Toplam	162,9	-62,9	100,0	98,7	1,3	100,0	218,7	-118,7	100,0	118,1	-18,1	100,0
Toplam Artış Oranı			6,2			4,5			0,9			4,4

Tablo 6.b'deki sonuçlar, sektörel kaymaların GB sonrasında Türkiye imalat sanayii üzerinde önemli bir olumsuz etkisi olduğunu göstermektedir. Bunun önemli bir açıklaması, sanayinin yeniden yapılandırılmasının uzun bir süreye ihtiyaç duyduğudur. 1980'ler, ilk serbestleşmenin hayata geçirildiği 1981-1988 döneminde, SE bileşeni yüksek bir eksi değer almaktadır; ancak 1989-1995 döneminde, serbestleşmenin rayına oturmasıyla, bu etki pozitif katkı yapmaya başlamıştır. 1996-1999 döneminde gerek verimlilik etkisinin gerekse de sektörel etkinin endüstriler arasında çok büyük farklılıklar gösterdiği bulunmuştur. Bu bulgu, Gümrük Birliği sonrasında sanayinin

yeniden organize olma aşamasında olduğu anlamına gelebilir. Bu nedenle de Gümrük Birliğinin uzun dönem etkilerini, bu kısa dönemde, açık biçimde görememekteyiz.

3.3 Firma Büyüklükleri ve Büyüme

Gümrük Birliğinin beklenen bir diğer etkisi de, firma büyüklüklerine bağlı olarak sanayiye değişik biçimde etkileyebileceğidir. Bu altbölümde firma büyüklüklerine göre imalat sanayii firmalarının payları ve büyüme hızları verilmiştir. İmalat sanayii anketleri on veya daha fazla kişinin bağlı bulunduğu kurumları kapsamaktadır. 10 kişiden daha az kişiyi istihdam eden küçük (mikro) firmalar kapsam dışında tutulmaktadır. Aksi belirtilmedikçe, 10-49 arası çalışana sahip işyerleri küçük ölçekli teşebbüsler, 50-99 arası çalışana sahip işyerleri orta ölçekli teşebbüsler ve 100 ve üzerinde çalışana sahip işyerleri de büyük ölçekli teşebbüsler olarak tanımlanmaktadır. Ortaya çıkan sonuçların, büyüklük ayrımlarına olan duyarlılığını analiz etmek için küçük ölçekli teşebbüsleri 10-24, ortayı 25-99 ve büyüğü 200+ olarak tanımlayan alternatif bir ölçek de kullanılmıştır.

25

Tablo 7, alternatif büyüklük tanımları kullanılarak, küçük, orta ve büyük ölçekli teşebbüslerin katma değer, istihdam ve işgücü verimliliği büyümesinin yanı sıra katma değer, istihdam ve firma sayısı içindeki payları ile imalat sanayii genelinde görelî işgücü verimliliği düzeylerini vermektedir. Her iki tanıma göre de büyük ölçekli firmalar, tüm dönem boyunca sanayideki katma değer ve istihdamda en büyük paya sahip olmuşlardır. Payları, 1980'lerden 1990'ların başlarına kadar artmış, fakat Gümrük Birliği'nden sonra dikkate değer bir artış görülmemiştir. Küçük firmaların üretim ve istihdamdaki payları 1980'lerde ve 1990'ların başında bir miktar azalmış fakat Gümrük Birliği'nden sonra, sayıları dışında, azalmamıştır. Dolayısıyla, Gümrük Birliği küçük firmaların sayısının görelî olarak azalmasına katkıda bulunsa da sanayideki önemlerini etkilememiştir. Hatta küçük firmaların işgücü verimliliği, imalat sanayi geneline ve dolayısıyla da büyük firmalara göre çok daha hızlı büyümüştür.

Bir endüstrinin performansı, o endüstriyi doğrudan etkileyen faktörler; görelî fiyat değişimleri, teknolojik yenilikler, ve sanayii politikaları vs. gibi; ve o endüstrideki firmaların büyüklüğü, yani o büyüklük grubuna özel

Tablo 7: Büyüklüğe Göre Türkiye İmalat Sanayi: Paylar ve Büyüme Hızları, %

Paylar												
	Katma Değer			İstihdam			Firma Sayısı			Görel Verimlilik		
	1980-88	1989-95	1996-99	1980-88	1989-95	1996-99	1980-88	1989-95	1996-99	1980-88	1989-95	1996-99
Küçük (10-24)	5,28	3,00	2,79	11,80	8,01	6,51	51,81	42,18	35,88	0,27	0,45	0,65
Küçük (10-49)	12,24	8,72	9,30	23,55	19,82	18,32	75,20	69,51	65,13	0,51	0,44	0,51
Orta (25-99)	15,69	13,34	14,73	23,69	23,50	24,41	35,40	41,13	45,22	0,66	0,57	0,60
Orta (50-99)	8,73	7,62	8,22	11,94	11,69	12,60	12,02	13,80	15,97	0,83	0,74	0,78
Büyük (100+)	79,02	83,66	82,48	64,51	68,49	69,08	12,79	16,69	18,90	1,22	1,23	1,19
Büyük (200+)	67,20	72,05	68,90	51,94	54,04	53,50	6,48	8,11	8,99	1,29	1,34	1,29
Büyüme												
	Katma Değer			İstihdam			İşgücü Verimliliği					
	1980-88	1989-95	1996-99	1980-88	1989-95	1996-99	1980-88	1989-95	1996-99			
Küçük (10-24)	-1,52	10,59	9,94	-2,13	0,30	-0,05	0,61	10,30	9,99			
Küçük (10-49)	2,08	10,66	15,50	0,78	1,89	2,83	1,30	8,98	12,67			
Orta (25-99)	5,42	10,56	14,50	3,99	2,29	5,25	1,43	8,27	9,25			
Orta (50-99)	11,23	10,28	9,44	4,46	1,64	6,04	6,77	8,65	3,40			
Büyük (100+)	11,23	10,28	9,44	6,39	1,80	3,13	4,84	8,48	6,31			
Büyük (200+)	12,05	9,87	8,53	6,74	1,40	2,53	5,31	8,47	6,00			
Toplam	9,69	10,32	10,20	4,91	1,80	3,43	4,77	8,52	6,78			

etkenlerle açıklanabilir. Bu büyüklüğe bağlı etkenler, ölçek ekonomilerini ve çevredeki değişikliklere uyum sağlamadaki esnekliği de kapsamaktadır. Bu etmenlerin farklı değişkenlerin büyüme oranları üzerindeki etkilerini

Tablo 8: Hata Bileşenleri Modeli, Büyüme Varyansı Ayrıştırması (%), 1980-1999

Katma Değer Artışı			
	Uzun Dönem	Kısa Dönem	Toplam
Endüstri Etkisi	0,96	38,77	39,73
Büyükölük Etkisi	0,66	3,65	4,31
İşçevrimleri Etkisi		5,51	5,51
Özgün Şoklar (Idiosyncratic)			50,45
Toplam	1,62	47,93	100,00
İstihdam Artışı			
	Uzun Dönem	Kısa Dönem	Toplam
Endüstri Etkisi	1,23	26,42	27,65
Büyükölük Etkisi	1,23	7,48	8,71
İşçevrimleri Etkisi		7,19	7,19
Özgün Şoklar (Idiosyncratic)			56,45
Toplam	2,46	41,08	100,00
İşgücü Verimliliği Artışı			
	Uzun Dönem	Kısa Dönem	Toplam
Endüstri Etkisi	1,01	39,89	40,90
Büyükölük Etkisi	0,43	1,94	2,37
İşçevrimleri Etkisi		6,69	6,69
Özgün Şoklar (Idiosyncratic)			50,04
Toplam	1,45	48,52	100,00
Ücretlerdeki Değişim			
	Uzun Dönem	Kısa Dönem	Toplam
Endüstri Etkisi	0,53	28,02	28,55
Büyükölük Etkisi	0,75	3,61	4,35
İşçevrimleri Etkisi		20,61	20,61
Özgün Şoklar (Idiosyncratic)			46,48
Toplam	1,28	52,24	100,00

incelemek üzere, daha önce Marimon ve Zilibotti (1999) tarafından da Avrupa'daki istihdam dinamiklerini incelemekte kullanılan, hata bileşenleri modeli tahmin edilmiştir.

Tablo 8, bu modelin sonuçlarını vermektedir. Model, endüstri, büyüklük ve iş çevrimlerinin (konjonktörel dalgalanmaların) reel ücret artışları varyansının (değişkenliğinin) %54'ünü, katma değer ve verimlilik artışlarının

varyansının yaklaşık %50'sini, istihdam artışı varyansının ise %44'ünü açıklayabilmektedir. Geri kalan varyans model çerçevesinde açıklanamayan özgün şoklar ile ilişkilendirilebilir. Beklendiği gibi uzun dönemde çok fazla bir oynaklık yoktur. Kısa dönemde açıklanabilen varyansın ise en önemli kısmını endüstri etkileri oluşturmaktadır. Bir başka deyişle, incelenen dönemde gözlemlenen farklılıkların çok önemli bir kesimi endüstrilerin kendilerine özgü yapılarından kaynaklanmaktadır. Büyüklük etkisi ise sınırlı ama hatırı sayılır ölçüdedir: katma değer artışındaki değişkenliğin %4.3'ü, istihdam artışındakinin %8.7'si, verimlilik artışındakinin %2.4'ü ve ücret artışındakinin de %4.4'ü büyüklük farklılıklarına bağlıdır. Sonuç olarak, Gümrük Birliği'nin değişik büyüklükteki firmalar üzerine ciddi bir etkisi görünmemektedir. Daha önemli olan endüstriler arası farklardır.

3.4 Ticaret ve Verimlilik Artışı

Avrupa Birliği ile girilen Gümrük Birliği gibi, büyük ülkeler ile küçük ülkeler arasındaki ticaret ilişkilerinde en önemli kaygı, büyük ülkelerin teknoloji içeriği yüksek daha verimli sektörlerde uzmanlaşırken, küçük ülkelerin daha az verimli sektörlerle yoğunlaşması ve bunun sonucunda da giderek açılan gelişmişlik farklarıdır. Türkiye'nin dışa açılma kararı verdiği 1980 yılından itibaren bu kaygı hep duyulmuş, dış ticaretin ekonomide (ya da burada olduğu gibi imalat sanayinde) verimliliği arttırmayacağı, sadece diğer ülkelerden daha verimli olan geleneksel ve düşük teknoloji ürünlerde ihracatının artacağı yönünde görüşler belirtilmiştir. Bu alt bölümde bu savları test etmek üzere, toplam faktör verimliliği ve dış ticaret göstergeleri arasındaki nedensellik ilişkisi incelenmektedir.

Dış ticarete açıklık göstergeleri, içsellik gösterdikleri için, yani daha yüksek (düşük) verimlilik artışı, ihracatta (ithalatta) artışa neden olabildiği için, eşdönemli bağımlılık yanıltıcı olacağından, Granger-nedensellik sınamaları, uygun ekonometrik yöntem olarak seçilmiştir. Ancak, veri setindeki ticaret değişkenlerinin zaman serisi gözlemleri sınırlı sayıda olduğu için, her endüstri için tek tek ticaret ve verimlilik ilişkisini irdelemek mümkün olamamaktadır. Öte yandan veriler, tüm endüstriler ve yıllar bir araya getirilerek panel olarak kullanılabilmekte ve böylelikle imalat sanayiinin bütünü için fikir elde edilebilmektedir. Aşağıda, Tablo 9'da, bildirilen

Tablo 9: Dış Ticaret ve Verimlilik Nedensellik İlişkisi

Panel a: Verimliliğin Dış Ticarete Etkisi			
Bağımlı Değişken	Ticaretin Payı	İhracat/Üretim	İthalat Nüfuzu
Açıklayıcı Değişken	Toplam Faktör Verimliliği		
Açıklık(t-1)	-0,1714* (0,0144)	-0,3478* (0,0082)	-0,3889* (0,0387)
Açıklık (t-2)	-0,1427* (0,0211)	-0,1166* (0,0263)	-0,1146** (0,0514)
Açıklık (t-3)	-0,1335* (0,0136)	-0,1207* (0,0127)	
TFV(t-1)	-20,630 (0,8471)	-0,2599 (0,4518)	-22,282 -11,509
TFV (t-2)	0,0554 (0,8871)	2,5684* (0,2367)	-1,6131** (0,7363)
TFV (t-3)	-2,2314* (0,8604)	-0,1030 (0,3792)	
Kısıtlamanın Anlamlılık Düzeyi ^a	0,0001	0,0000	0,0223
Panel b: Dış Ticaretin Verimlilik Artışına Etkisi			
Bağımlı Değişken	Toplam Faktör Verimliliği		
Açıklayıcı Değişken	Ticaretin Payı	İhracat/Üretim	İthalat Nüfuzu
TFV(t-1)	-0,1672** (0,0698)	-0,1937** (0,0937)	-0,1512** (0,0595)
TFV(t-2)	-0,1013 (0,0646)	-0,0022 (0,1043)	-0,0522 (0,0678)
TFV(t-3)		-0,142 (0,1138)	
Açıklık(t-1)	0,0013* (0,0004)	0,0022* (0,0006)	0,0021** (0,0009)
Açıklık(t-2)	0,0021* (0,0006)	0,0045* (0,0014)	0,0101* (0,0007)
Açıklık(t-3)		0,0058* (0,0023)	
Kısıtlamanın Anlamlılık Düzeyi ^a	0,0006	0,0003	0,0000

sonuçlar, tahmin edilen denklemin dinamik yapısı, panelin kısa zaman boyutu ve zayıf dışsal bağımsız değişkenler nedeniyle tahmin edilen değerlerde ortaya çıkabilecek tutarsızlığı önlemek için Arellano ve Bond (1991) GMM tahmin edicisi kullanılarak elde edilen sonuçlardır⁷.

Tahminde dışa açıklığın 3 farklı göstergesi, ticaretin üretim içindeki payı ((ihracat artı ithalat)/üretim), ihracat-üretim oranları ve ithalat nüfuz oranları kullanılmıştır. Tablonun üst panelinde, verimliliğin dış ticaret göstergeleri üzerindeki etkisinin tahmin sonuçları verilmiştir. Elde edilen sonuç, beklendiği gibi, toplam faktör verimliliği yüksek olan endüstrilerde ihracatı arttırdığı, buna karşılık, ithalatı azalttığıdır. Verimliliğin toplam ticaret üzerine etkisi ise azaltıcı yönde çıkmaktadır.

Tablonun b panelinde ise, dış ticaret göstergelerinin verimlilik üzerine etkisinin sonuçları verilmektedir. Burada, beklenenin tersine, tüm dış ticaret göstergelerinin toplam faktör verimliliğini arttırdığı görülmektedir. Geçmiş dönemdeki ihracat artışının verimliliği açıklaması bir derece doğal karşılanabilir olmakla birlikte, ithalat nüfuzu artan endüstrilerde de verimliliğin artması önemli bir bulgudur. Bunun çeşitli nedenleri olabilir. Bunlardan ilki, ithal edilen ürünlerin tersine mühendislik (reverse engineering) yöntemi ile ülke içinde benzerlerinin aynı verimlilik ve tekinlikle üretilmesi olabileceği gibi, ithalatın, ülke içerisinde rekabeti arttırarak, verimlilik artışına neden olması da olasıdır. Bu ikinci varsayım bir sonraki bölümde ayrıntılı olarak tartışılmaktadır.

Ancak vurgulanması gereken, dış ticaretin, Türk imalat sanayinde verimlilik üzerine olumlu bir etkisi olduğudur. Gümrük Birliğinin ise bu ilişkiyi daha da güçlendirmiş olması beklenir⁸.

4. Ticaret ve Türk İmalat Sanayinin Rekabet Yapısı ve Performansı

Önceki bölümlerde, Gümrük Birliği'nin genel ithalat nüfuz oranlarında büyük bir artışa neden olduğu, fakat AB'den yapılan ithalatın toplam ithalat

⁷Holtz-Eakin, Nemey ve Rosen (1988), kısa zaman boyutlu dinamik panellerde, nedensellik sınaması yapmadan önce uygun gecikme uzunluğunu sınamanın önemini vurgulamışlardır. Burada rapor edilen tahmin sonuçları, değişik gecikme uzunluğu tercihleri için bu sınamalar yapıldıktan sonra elde edilmiş değerlere dayanmaktadır.

⁸Gümrük Birliği sonrası için uzun bir dönemi kapsayan veri olmadığından, Gümrük Birliği'nin doğrudan etkisi ölçülememektedir.

içindeki payının Gümrük Birliği sonrasında beklenildiği kadar çok artmadığı gösterilmiştir. Ayrıca Gümrük Birliği sonrası ithalat nüfuz oranlarının, imalat sanayinin birçok sektöründe ikiye katlanması veya buna yakın oranda artması da dikkat çekicidir. Yine, dış ticaretin verimliliği arttırıyor olması, özellikle de ithalatın ekonomi içerisindeki nüfuzunun artmasının verimliliği arttırıyor olması, ithalatın piyasaları disipline ettiği yönünde yorumlanabilmektedir. Dolayısıyla, bu artışların, Türkiye imalat sanayinin yapısı ve performansı üzerindeki etkileri araştırılması gereken bir diğer konudur. Diğer bir deyişle, ithal ürünlerin artan rekabetinin, Türkiye imalat sanayindeki firmaların piyasa güçlerini nasıl etkilediği, ve ithalatın, piyasa gücü olan yerli firmaları disipline edecek fiili veya potansiyel rekabeti sağlayıp sağlayamadığının araştırılması gerekir.

Nitekim, bu konudaki ilk çalışma olan White (1974), endüstri yapısı, kâr marjları ve ithalat nüfuzu arasında anlamlı bir bağıntı olduğunu göstermiştir. Belirli endüstrilerdeki ithalat nüfuzunun belirleyicilerini araştıran Landes ve Posner (1981), kâr marjlarının ve fiyatların ithalatını etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Buna karşılık, ithalat nüfuzunun da yoğunlaşmayı ve çeşitli sektörlerdeki kârlılığı etkileyebileceği Feenstra (1995) ve Grossman (1986) tarafından gösterilmiştir.

Endüstriyel organizasyon teorisindeki alışlagelmiş yapı-davranış-performans paradigmasına göre, ne kadar çok sayıda rekabetçi firma varsa, firmaların davranışları da o kadar rekabetçi olacaktır ve bu da daha düşük maliyetlere, fiyatlara ve kârlara yol açacaktır. Düşük fiyatlarla beraber gelen düşük kâr oranları, daha yüksek üretim seviyelerinin ve daha yüksek toplam refahın göstergesi olacaktır. Bu bölümde, ithalatın iç piyasalara nüfuzu ile standart piyasa yoğunlaşması endeksi (en büyük 4 şirketin toplam endüstri üretimi içindeki payı, KO4) yoluyla ölçülen endüstri yapısı arasındaki ilişkiye ve ithalat nüfuzu ile endüstri performansının standart bir kriteri olan fiyat-maliyet marjı (FMM) arasındaki ilişki üzerinde durulmaktadır.

Yapı-davranış-performans paradigması, çok daha kolay hesaplanabilen KO4 değerlerini gerçekten rekabeti gösteren, ancak hesaplanması çok daha zor olan FMM verileri için yaklaşık değişken olarak kullanma imkânı sunmaktadır. Fakat, açık ekonomi bağlamında, piyasa yapısının alışılmış

göstergelerinin yanıltıcı olabileceği bilinmektedir. Örneğin, yüksek yoğunlaşma oranına sahip olan bir endüstri (yüksek KO4 değeri), dış ticarete kapalı bir ekonomide büyük bir ihtimalle büyük bir piyasa gücüyle ve FMM ile ilişkilendirilecektir. Oysa açık bir ekonomide, ithal ürünler fiili veya potansiyel rekabet sağladıklarından, bulunduğu endüstride yüksek bir KO4 değerine neden olacak yerel bir tekelin belirleyeceği fiyat, marjinal maliyetten çok da uzaklaşmayabilir. Bu nedenle hem ithalat ve KO4 arasındaki hem de ithalat ve FMM arasındaki ilişkinin incelenmesi gereklidir.

Tablo 10, 1981-1999 döneminde Türkiye imalat sanayinin ithalat nüfuz oranlarındaki trendleri ve dalgalanmaları göstermektedir. Temsili Türkiye imalat endüstrisindeki ithalat nüfuzunun düzeyi, 1981'de %13,9'dan 1999'da %29,5'e çıkmıştır. Bunun yanı sıra, endüstriler arası önemli ölçüde farklılaşma olduğu yıl içerisindeki standart sapmalardan anlaşılmaktadır. Üçüncü sütunda verile değişim katsayısı ise, Türkiye ekonomisi zaman içinde serbestleştikçe ve dışa açıldıkça endüstriler arasındaki yıl içi heterojenliğin yavaş bir düşüş yaşadığını açığa çıkarır.

Yine Tablo 10'da yıllık ortalama KO4 değerleri ve endüstriler arası değişimleri verilmiştir. Türk imalat sanayinde üretim yoğunlaşması, hafifçe aşağı doğru bir trende sahiptir ve 1981'de % 41,7'den 1998'de % 30,5'e inmiştir. Bununla beraber, incelenen dönem içerisinde endüstriler arasındaki farklılaşma hafifçe azalma göstermektedir. Tablonun son üç sütununda fiyat-maliyet marjının yıllar itibariyle aldığı ortalama değerler ve endüstriler arası farklılaşma ölçüleri verilmiştir. Kâr oranlarının bir göstergesi olarak kullanılan fiyat-maliyet marjı değişkeni, $FMM = [(TG - TDM) / TGR]$ olarak tanımlanmıştır, burada TG = toplam gelir (üretimin değeri artı stoklardaki değişim) ve TDM = işgücü, malzemeler ve enerji dahil toplam değişken maliyetlerdir⁹. Diğer bir deyişle, bu ölçüt, amortisman, sermaye kullanımı ve reklamlar vb. ile ilgili maliyetleri içermeyen kısa dönemli bir kâr ölçüsüdür. Burada kullanılan ampirik model, birinci farklarda zaman serisi analizi içerdiği için, bu ölçütün kullanılmasının yaratacağı sorunlar, kesit analizdeki kadar önemli olmayacaktır¹⁰.

⁹Bu ölçüt Domowitz vd. (1986) tarafından önerilmiştir.

¹⁰FMM'yi kârların göstergesi olarak kullanmanın sınırlamaları hakkında bkz. Schmalensee (1989). Zaman serisi verilerinde birinci farkların kullanımının bir savunması için bkz. Katics and Petersen (1994). Eğer FMM ölçüsünün içermediği değişkenler kısa dönemde fazla değişmiyorlarsa, FMM verilerinin birinci farkını almak bu sorunu azaltacaktır.

Tablo 10: İthalat Nüfuz Oranları , 4-Firma Konsantrasyon Oranı ve Fiyat-Maliyet Marjında Trend ve Dalgalanmalar

	İTHNÜF			K04			FMIM		
	Ortalama	Std. Sapma	Std. Sap. / Ortalama	Ortalama	Std. Sapma	Std. Sap. / Ortalama	Ortalama	Std. Sapma	Std. Sap. / Ortalama
1981	0,1386	0,1449	10,456	0,4183	0,3066	0,7356	0,3239	0,0667	0,2059
1982	0,1106	0,1265	11,442	0,4302	0,3239	0,7530	0,2898	0,0678	0,2340
1983	0,1137	0,1304	11,467	0,4407	0,3295	0,7478	0,2795	0,0632	0,2261
1984	0,1383	0,1320	9,546	0,4229	0,3147	0,7441	0,2803	0,0576	0,2055
1985	0,1871	0,1694	9,054	0,4248	0,3061	0,7206	0,2720	0,0522	0,1920
1986	0,1771	0,1706	9,633	0,4172	0,3096	0,7422	0,2749	0,0628	0,2284
1987	0,1871	0,1609	8,603	0,4053	0,2999	0,7398	0,2882	0,0752	0,2610
1988	0,1817	0,1532	8,428	0,3821	0,2721	0,7121	0,3146	0,0725	0,2305
1989	0,1687	0,1470	8,713	0,3954	0,2742	0,6934	0,3263	0,0701	0,2148
1990	0,1869	0,1471	7,868	0,3843	0,2803	0,7293	0,3035	0,0672	0,2214
1991	0,1835	0,1474	8,030	0,3945	0,2859	0,7246	0,3281	0,0740	0,2255
1992	0,1852	0,1442	7,785	0,3851	0,2749	0,7138	0,3322	0,0624	0,1879
1993	0,2066	0,1496	7,240	0,3651	0,2751	0,7536	0,3480	0,0608	0,1748
1994	0,2156	0,1574	7,303	0,3594	0,2603	0,7243	0,3681	0,0676	0,1836
1995	0,2391	0,1587	6,636	0,3489	0,2691	0,7710	0,3886	0,0728	0,1872
1996	0,2791	0,1800	6,450	0,3354	0,2675	0,7975	0,3562	0,0588	0,1652
1997	0,2904	0,1749	6,024	0,3384	0,2696	0,7965	0,3446	0,0607	0,1761
1998	0,2926	0,1796	6,137	0,3274	0,2681	0,8187	0,3514	0,0552	0,1571
1999	0,2945	0,1932	6,562	0,3051	0,2601	0,8523	0,3236	0,0589	0,1818
1981-1988	0,1543	0,1485	9,625	0,4148	0,3038	0,7323	0,3229	0,0658	0,2037

Notlar: Veriler, 1981-1999 döneminde İSIC (Rev.2) sınıflamasına göre 3 rakamlı düzeyde 27 imalat endüstrisini kapsamaktadır (rafineriler bu sektörün özel yapısı nedeni ile çalışmanın dışında tutulmuştur). Ortalamalar, endüstrilerin toplam imalat üretimi içindeki paylarına göre ağırlıklandırılmıştır.

Türkiye imalat sanayinde FMM, 1980-1999 döneminin başında ve sonunda eşit değere sahiptir. Ancak 1980'lerin başında hafif bir azalma eğilimi gösterdikten sonra, yeniden artışa geçmiş, ve Gümrük Birliği'ni takip eden yıllarda ise tekrar aşağıya doğru bir eğilim göstermiştir. Diğer yandan, sektörel ve ekonomi genelindeki değişimlerin FMM üzerindeki etkileri açısından endüstriler arasında önemli ölçüde heterojenlik olduğu da görülmektedir.

Daha önce yapılan çalışmalar, ithalat nüfuz oranları ve rekabet göstergeleri arasındaki ilişkinin, rekabetin düzeyine göre doğrusal olmayan yapısı olduğunu ortaya koymuştur. İktisat yazınında, yüksek yoğunlaşma gösteren endüstrilerin kâr marjlarının daha büyük dönemsel dalgalanmalar gösterdiğini ve daha yüksek kâr marjlarının bunlardan yararlanmayı amaçlayan daha büyük ithalat akımlarına yol açabileceği yönünde kimi bulgulara rastlanmaktadır¹¹. Bu nedenle, endüstriler ortalama KO4 ve ortalama FMM değerlerine göre gruplandırılmış, ve bir sonraki alt bölümde yapılan incelemeler bu ayırım göz önünde tutularak yapılmıştır. Ortalama KO4, OKO4, değerlerinin ortancasından yüksek olan 15 endüstri, düşük rekabetli endüstriler olarak alınmıştır. Aynı şekilde FMM değerleri göz önüne alınarak yapılan sınıflandırmada da benzer sonuç elde edilmiştir.

Tablo 11: OKO4 ve OFMM Bazlı Sınıflandırmalara Göre Özet İstatistikler

		Hepsi	OKO4 ≤ Ortanca (Yüksek Yoğun.)	OKO4 > Ortanca (Düşük Yoğun.)	OFMM ≤ Ortanca (Yüksek Rekabet)	OFMM > Ortanca (Düşük Rekabet)
Ko4	Ortalama	0,3841	0,2287	0,5505	0,3578	0,4164
	Std. Sapma	0,2091	0,0936	0,1645	0,2327	0,1757
ΔKO4	Ortalama	-0,0026	-0,0029	-0,0022	-0,0035	-0,0014
	Std. Sapma	0,0075	0,0066	0,0086	0,0064	0,0088
FMM	Ortalama	0,3453	0,3233	0,3690	0,2932	0,4014
	Std. Sapma	0,0694	0,0515	0,0800	0,0316	0,0528
ΔFMM	Ortalama	-0,0007	0,0007	-0,0022	-0,0006	-0,0007
	Std. Sapma	0,0043	0,0039	0,0044	0,0038	0,0049
İTHNÜF	Ortalama	0,2062	0,2008	0,2120	0,2080	0,2042
	Std. Sapma	0,1849	0,1276	0,2374	0,1608	0,2146
ΔİTHNÜF	Ortalama	0,0101	0,0128	0,0071	0,0113	0,0088
	Std. Sapma	0,0087	0,0097	0,0067	0,0062	0,0109
İHRÜRE	Ortalama	0,1591	0,1906	0,1252	0,1815	0,1350
	Std. Sapma	0,1485	0,1904	0,0780	0,1866	0,0941
ΔİHRÜRE	Ortalama	0,0095	0,0126	0,0062	0,0103	0,0086
	Std. Sapma	0,0101	0,0095	0,0100	0,0059	0,0135

¹¹ABD endüstrilerinde için kâr marjları ve ithalat tepkileri arasındaki ilişki için bkz. Domowitz vd. (1986, 1987) ve Ghosal (2000).

Tablo 11’de, imalat sanayi geneli ve OKO4 ve OFMM’ye dayalı sınıflamalara göre özet istatistikler verilmiştir. Piyasa yapısının göstergesi olan yoğunlaşma endeksinin, KO4’ün, yapıdaki farklara bakılmaksızın her sınıflama ve sanayi geneli için, zaman içerisinde, yavaş da olsa, düşme eğiliminde olduğu görülmektedir. Benzer şekilde, piyasa performansını gösteren FMM’de de, düşük yoğunluğa sahip endüstriler hariç, küçük de olsa bir azalma görülmektedir. Bunlara karşılık, ithalat nüfuz oranlarının düzeyi tüm gruplar için aynı olmakla beraber, yüksek yoğunluğa ve kârlılığa sahip endüstrilerde daha hızlı artmaktadır. İhracat-üretim oranlarında ise buna ters bir izlenim edinilmektedir. Düşük yoğunluk ve kârlılıktaki endüstrilerin hem düzey olarak ihracat-üretim oranları yüksektir, hem de bu oranın artış hızı, diğer endüstrilerden daha büyüktür. İlk izlenim olarak, yapı ve performans ile ticaret arasında bir ilişki bulunduğu sonucu çıkmaktadır.

Bu ilişkiyi daha ayrıntılı incelemek üzere ekonometrik bir çalışmaya da gidilmiştir. Kuşkusuz her iki değişken türü de, gerek ekonomi genelindeki gelişmeler, gerekse de sektörel gelişmelerden etkilenecektir. Bu ilişkinin yüzeysel (spurious) olmadığını sınamak üzere, panel veri modelinden yararlanılmış, kullanılan endüstri kukla değişkenleri ile endüstrilerin özel koşullarının etkisi arındırıldıktan sonra yapı ve performans ile ticaret değişkenleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Ayrıca ekonomi genelindeki hareketlerin etkisini arındırmak üzere gayri safi yurt içi hasıladaki değişimler ile reel kurlardaki oynamalar denklemlere eklenmiştir.

Model, ilgilenilen değişkenlerin zamana göre artan, ya da azalan, bir eğilim içinde olmaları ve durağan olmamaları dikkate alınarak, düzey değerleri yerine değişimler kullanılarak tahmin edilmiştir. Bununla beraber, sürekliliği kontrol etmek üzere tüm denklemlere bağımlı değişkenlerin gecikmeli değerleri de eklenmiştir. Daha önce yukarıda belirtildiği gibi iktisat yazınında yapı ve performans değişkenleri ile ticaret değişkenleri arasında içsellik ilişkisi olabileceği düşünülerek, model Genelleştirilmiş Moment Metodu (GMM) kullanılarak tahmin edilmiştir. Araç değişken olarak ise denklemdaki tüm değişkenlerin gecikmeli değerleri kullanılmıştır. Sonuç olarak tahmin edilen model şu şekilde gösterilebilir:

$$\Delta Y_{i,t} = \alpha_i + \eta I_{i,t} + \beta_1 \Delta X_{i,t} + \beta_2 \Delta X_{i,t-1} + \gamma_1 \Delta GSYH_t + \gamma_2 \Delta GSYH_{t-1} + \delta_1 RKUR_t + \delta_2 RKUR_{t-1} + \theta \Delta Y_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t}$$

Burada, GSYH ve RKUR, sırasıyla, gayri safi yurtiçi hasıla ve reel kuru göstermektedir. Model, dört değişik şekilde, Y ve X değişkenleri için, yapı, performans, ithalat nüfuz oranı ve ihracat üretim oranı yer değiştirmeli olarak kullanılarak tahmin edilmiştir. Yine düşük yoğunlaşmalı ve düşük kâr marjlı endüstrilerle yüksek olanlar arasındaki fark göz önüne alınarak her bir model bu sınıflamalar için ayrı ayrı da tahmin edilmiştir.

İlk olarak yoğunlaşma oranlarının ithalat nüfuz oranları üzerine etkisi incelenmiştir. Tablo 12 Panel a'da bu tahmin sonuçları verilmektedir. Tüm endüstriler kullanılarak yapılan tahminler, artan yoğunlaşmanın ithalat nüfuzunu azalttığı yönündedir. Ancak bu etki, daha çok zaten yüksek yoğunlaşmanın olduğu sektörlerde görülmektedir. Öte yandan, kontrol için kullanılan değişkenlerden, GSYH artışlarının ithalat nüfuzunu arttırdığı, ancak reel döviz kurlarındaki değişimlerin bu oranlar üzerine istatistiki olarak anlamlı bir etkisi olmadığı görülmektedir. Çok benzer sonuçlar fiyat maliyet marjı değişkeni kullanıldığında da elde edilmektedir. Bu sonuç, özetle, iç piyasalarda yoğunlaşmanın veya düşük rekabet olan sektörlerin ithalatı engellediğini göstermektedir.

İkinci olarak yoğunlaşma ve fiyat maliyet marjlarının ihracatı nasıl etkilediği tahmin edildi. Tablo 13'te bu tahminin sonuçları verilmektedir. Elde edilen bulgu yoğunlaşmanın ihracatı olumsuz yönde etkilediğidir. Bu bulgu tamamen düşük yoğunlaşmaya sahip sektörlerde ortaya çıkmaktadır, yoğunlaşmanın görece yüksek olduğu sektörlerde ise istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. Bu farklı etki, büyük olasılıkla, yüksek yoğunlaşma olan sektörlerde, yüksek kârların yoğunlaşma azalsa bile sürdüğü ve bunun da yeni pazar arama ihtiyacını körelttiği şeklinde yorumlanabilir. Benzer sonuçlar, aynı tablonun ikinci panelinde gösterilen fiyat maliyet marjının etkisinin incelendiği denklemde de elde edilmiştir, ancak bu kez, düşük rekabet olan sektörlerdeki bu ters etki çok daha küçüktür.

Burada asıl önemli soru, hem yoğunlaşma oranlarının, bir diğer deyişle, piyasa yapılarının, ve fiyat maliyet marjlarının, yani piyasa performansının, ticaretten nasıl etkilendiğidir. Daha önceki pek çok çalışma ithalatın, piyasa gücü ve kârlılık üzerinde düzenleyici bir etkisi olduğunu göstermiştir. Örneğin, Levinsohn (1993), Türkiye için yaptığı çalışmada, 1980'li yıllarının

başında, Türkiye imalat sanayinde, ithalatın disipline edici bir etkisi olduğu sonucuna varmıştır. Ghosal (2000) ve Katic ve Petersen (1994) ise, A.B.D. için yaptıkları çalışmalarda, özellikle daha yüksek yoğunlaşmalı sektörlerde yüksek ithalat rekabetinin kârlarda düşüşe yol açtığını göstermektedirler.

Tablo 12: Yoğunlaşma Oranlarının ve Fiyat Maliyet Marjının İthalat Nüfuz Oranları Üzerindeki Etkisi

Bağımlı Değişken: İthalat Nüfuz Oranı Değişimi			
Panel a: Yoğunluk Oranlarının Etkisi			
	Tüm Sektörler	Düşük Yoğunluk	Yüksek Yoğunluk
$DKO4_{i,t}$	-0,3016*** (0,1114)	-0,3419 (0,2728)	-0,3151** (0,1256)
$DKO4_{i,t-1}$	-0,1632** (0,0804)	-0,2523 (0,1684)	-0,0939 (0,0954)
$DGSYH_t$	0,1232* (0,0666)	0,0713 (0,1020)	0,1704* (0,0931)
$DGSYH_{t-1}$	0,1583** (0,0658)	0,2035** (0,0994)	0,1086 (0,0920)
$RKUR_t$	0,0243 (0,0242)	0,0102 (0,0364)	0,0356 (0,0340)
$RKUR_{t-1}$	0,0404 (0,0246)	0,0111 (0,0368)	0,0664* (0,0346)
$DİTHNÜF_{i,t-1}$	-0,1072 (0,0809)	-0,2665** (0,1179)	0,0862 (0,1265)
Panel b: Fiyat Maliyet Marjı Etkisi			
	Tüm Sektörler	Düşük Rekabet	Yüksek Rekabet
$DFMMi_{i,t}$	-0,1214* (0,0731)	-0,0022 (0,1239)	-0,2046** (0,0946)
$DFMMi_{i,t-1}$	-0,0992* (0,0555)	-0,1174 (0,0994)	-0,0222 (0,0730)
$DGSYH_t$	0,0944 (0,0581)	0,0280 (0,0821)	0,1748** (0,0839)
$DGSYH_{t-1}$	0,1307** (0,0596)	0,1458* (0,0834)	0,0914 (0,0870)
$RKUR_t$	0,0278 (0,0232)	0,0092 (0,0321)	0,0329 (0,0341)
$RKUR_{t-1}$	0,0438 (0,0236)	0,0189 (0,0326)	0,0736** (0,0352)
$DİTHNÜF_{i,t-1}$	-0,1429* (0,0748)	-0,3204*** (0,1040)	0,1350 (0,1250)

Not: *, **, ve *** sırayla % 90, % 95, ve % 99 güven aralıklarında istatistiki anlamlılığı gösterir.

Tablo 13: Yoğunlaşma Oranlarının ve Fiyat Maliyet Marjının İhracat Üretim Oranları Üzerindeki Etkisi

Bağımlı Değişken: İhracat Üretim Oranı Değişimi			
Panel a: Yoğunluk Oranlarının Etkisi			
	Tüm Sektörler	Düşük Yoğunluk	Yüksek Yoğunluk
DK04 _{i,t}	-0.7334***	-3.0197***	-0.0797
	-0.2223	-0.7213	-0.2204
DK04 _{i,t-1}	-0.4695***	-1.9143***	0.0335
	-0.1602	-0.4498	-0.1671
DGSYH _t	-0.5510***	-0.8445***	-0.4128**
	-0.133	-0.2742	-0.1641
DGSYH _{t-1}	0.0396	-0.1334	0.1886
	-0.1398	-0.2794	-0.1735
RKUR _t	0.0634	0.1594*	0.035
	-0.0476	-0.0956	-0.0594
RKUR _{t-1}	-0.0019	0.0437	-0.0056
	-0.0496	-0.0999	-0.0611
DİHRÜRE _{i,t-1}	-0.4044***	-0.5273***	-0.3057***
	-0.0562	-0.0926	-0.0804
Panel b: Fiyat Maliyet Marjı Etkisi			
	Tüm Sektörler	Düşük Rekabet	Yüksek Rekabet
DFMMi _t	-0.16	-0.4185	-0.0164
	-0.1356	-0.2549	-0.1592
DFMMi _{t-1}	-0.139	-0.4316***	0.0642
	-0.104	-0.1926	-0.1244
DGSYH _t	-0.4718***	-0.4670**	-0.4192***
	-0.1102	-0.1739	-0.1455
DGSYH _{t-1}	0.1143	0.0244	0.1687
	-0.12	-0.1866	-0.1593
RKUR _t	0.0662	0.0929	0.0389
	-0.0436	-0.0671	-0.0586
RKUR _{t-1}	-0.005	0.0228	0.004
	-0.0453	-0.0704	-0.0609
DİHRÜRE _{i,t-1}	-0.3506***	-0.4008***	-0.2972***
	-0.0748	-0.0764	-0.0784

Not: *, **, ve *** sırayla % 90, % 95, ve % 99 güven aralıklarında istatistiki anlamlığı gösterir.

Tablo 14: İthalat Nüfuz ve İhracat Üretim Oranlarının Yoğunlaşma ve Fiyat Maliyet Marjları Üzerindeki Etkisi

Panel a: Bağımlı Değişken: Yoğunlaşma Oranı, K04, Değişimi			
	Tüm Sektörler	Düşük Yoğunluk	Yüksek Yoğunluk
DK04 _{i,t-1}	-0.0892	-0.1974*	-0.0199
	-0.0877	-0.1143	-0.1322
DGSYH _t	-0.0634	-0.1054	-0.0408
	-0.072	-0.068	-0.1186
DGSYH _{t-1}	0.0189	-0.0216	-0.0077
	-0.0708	-0.0723	-0.1135
DİTHNÜF _{i,t}	-0.0342	0.1659	-0.1034
	-0.1411	-0.1527	-0.2085
DİTHNÜF _{i,t-1}	0.0007	-0.116	0.2569
	-0.0998	-0.1139	-0.1613
DİHRÜRE _{i,t}	-0.0843	-0.088	-0.0946
	-0.0701	-0.0608	-0.1229
DİHRÜRE _{i,t-1}	-0.0804	-0.0623	-0.1333
	-0.0541	-0.0463	-0.0997
Panel a: Bağımlı Değişken: Fiyat Maliyet Marjı, FMM, Değişimi			
	Tüm Sektörler	Düşük Rekabet	Yüksek Rekabet
DFMM _{i,t-1}	-0.198***	-0.2026**	-0.1720*
	-0.0663	-0.0986	-0.093
DGSYH _t	0.0222	0.0266	0.0488
	-0.078	-0.0965	-0.1182
DGSYH _{t-1}	0.0408	-0.0984	0.1304
	-0.0791	-0.1018	-0.1152
DİTHNÜF _{i,t}	0.0877	0.6317**	-0.1777
	-0.1754	-0.251	-0.2234
DİTHNÜF _{i,t-1}	0.2285*	0.3422*	0.3453**
	-0.1258	-0.1959	-0.1664
DİHRÜRE _{i,t}	-0.1059	-0.1176	-0.1014
	-0.0879	-0.1051	-0.1333
DİHRÜRE _{i,t-1}	-0.0962	-0.1258	-0.0616
	-0.0673	-0.0798	-0.1056

Not: *, **,ve *** sırayla % 90, % 95, ve % 99 güven aralıklarında istatistiki anlamlılığı gösterir.

Tablo 14'ün üst panelinde yoğunlaşma oranlarının, alt panelinde ise fiyat maliyet marjı değişimlerinin ticaret değişkenlerindeki değişimlerine gösterdiği tepkinin tahmin sonuçları yer almaktadır. Buna göre, yoğunlaşma oranları, ticaret değişkenlerindeki değişikliklerden hiçbir şekilde etkilenmemektedir. Fiyat maliyet marjı ise, beklenenin aksine, ithalat nüfuzu oranı arttığında yükseldiği görülmüştür¹². Bu sonucu, eldeki veriler ile, açıklamak mümkün değildir. Sonucun Levinsohn (1993) çalışmasından farklı olması, ancak, Levinsohn'un firma verileri ile; bizim ise endüstri toplamları ile çalışmamız olabilir. Bu konuda daha güvenilir bir sonuç söyleyebilmek için daha detaylı ve kapsamlı çalışma yapmak gerekmektedir.

Özetle, bulunan sonuçlar, yoğunlaşmanın ve yüksek kâr marjlarının ithalatı engellediği, ihracatı da azalttığını göstermektedir. Öte yandan, ticaretteki gelişmeler, bu toplulaştırma düzeyinde, piyasa yapısı ve performansı üzerine olumlu bir etki yapmamaktadır.

5. Özet ve 2000 Sonrası Gelişmeler

Çalışma Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'ne girdikten sonraki ilk beş yılda Türk imalat sanayindeki gelişmelerin bir analizini yapmaktadır. Bulgular, bu süreçte, korkulduğu gibi, Gümrük Birliği anlaşmasının yıkıcı bir etkisi olmadığı yönündedir. Öncelikle, AB ile Gümrük Birliği sonucunda AB'nin toplam Türk dış ticaretindeki payı çok büyük ölçüde değişmemiştir. Gözlemlenen küçük artışın ise ne kadar Avrupa döviz kurlarındaki dönemsel düşüşten geldiği belli değildir.

Ancak belirgin bir gözlem, ithalat nüfuz oranlarının 1996 sonrası hızla artmış olmasıdır. Fakat aynı dönemde ihracat üretim oranlarında da büyük artışlar gözlemlenmiştir. Genel olarak dış ticaretin toplam faktör verimliliği üzerine olumlu etkisi olması, serbestleşen ticareti destekler niteliktedir. Buna karşılık, ithalat nüfuz artışının verimliliği hangi kanallardan arttırdığı belli değildir. Burada öngörülen piyasalardaki rekabetçi etkiyi arttırarak bu gelişmeyi sağladığı yönündeki hipotez, yapılan ekonometrik çalışma ile desteklenememiştir.

¹²Ticaret değişkenleri tek tek kullanıldığında da farklı sonuçlar elde edilmemiştir. Yine aynı şekilde, ticaret değişkenleri sadece Avrupa Birliği ile olan ticaret verileri kullanılarak hesaplanıp, analiz tekrar edildiğinde de farklı sonuçlara ulaşılmamıştır.

Öte yandan, Gümrük Birliği sonrası beş yılda büyüme verimlilik artışından daha çok, faktör, özellikle de sermaye birikimi yoluyla olmuştur. Bunun muhtemel bir açıklaması, daha yoğun rekabet beklentisine bağlı olarak erken kapasite yaratımı ve/veya potansiyel ihracat fırsatlarını kullanma olabilir. İncelenen dönemde sektörel yeniden dağılımın sürdüğü anlaşılmaktadır. Bu hareketlilik, sektörel yeniden-dağılımın (reallocation) verimlilik üzerine ters etki yapması sonucunu getirmektedir.

Sektörel kaymalar ve piyasa yapıları ile ilgili bulgular, rekabet politikalarının ve sanayi ortamını iyileştirmeye yönelik politikaların ne kadar önemli olduğunu göstermektedir. İncelenen dönem içerisinde elde edilen verimlilik kazanımlarının bir kısmı, kaynakların daha düşük verimliliğe sahip sektörlerde kullanılması sonucu, toplam verimlilik artışına yansımamıştır. Kaynakların daha verimli kullanılması ise ancak sanayi ortamının iyileştirilmesi ve rekabetin verimliliği teşvik edecek şekilde düzenlenmesi ile mümkündür.

Çalışma eldeki verilerin kısıtlılığı nedeni ile Gümrük Birliği sonrası ilk beş yılı ele almaktadır. Türkiye İstatistik Kurumu'nun 2001 yılı sonrasında imalat sanayi sınıflandırma sistemini değiştirmiş olması ve geriye doğru tutarlı veri bulunamaması nedeni ile 2000 sonrası dönem güvenli bir şekilde incelenemeyeceğinden çalışma dışında bırakılmıştır. Bilindiği gibi, 2001 yılında karşılaşılan kriz sonrasında, Türk ekonomisi ciddi dönüşümler göstermiş, son dönemlerin en uzun süren istikrar programı uygulanmaya konulmuştur. Bunun sonucunda da pek çok konuda başarı sağlanmıştır. Örneğin, enflasyon oranları 27 yıllık bir aradan sonra tekrar tek haneli rakamlara indirilebilmiştir. 2006 yılı ortasına gelindiğinde, 2002 yılında başlayan, uzun süreli yüksek büyüme hâlâ sürdürülmektedir. Bu arada ithalat hızla büyümeye devam etmiş, 1999 yılında 39 milyar dolar civarında olan ithalat, 2005 yılında 115 milyar dolara yaklaşmıştır. İthalatın 1999 yılında GSYH içinde %25 olan payı %34'ün üzerine çıkmıştır. Öte yandan ihracat rakamı da hızla büyümüş ve 2005 yılı sonu itibari ile 70 milyar doların üzerinde gerçekleşmiştir. İhracatın 1999 yılında %21,5 olan GSYH içindeki payı ise %27,8 düzeyine ulaşmıştır. Bu rakamların gösterdiği gibi, Türkiye ekonomisi gerçek anlamda açık bir ekonomi haline gelmiştir.

Ancak Gümrük Birliği sonucu dış ticaretin yönünde beklenen kayma beklentisi büyük ölçüde gerçekleşmemiş, AB-15 ülkelerinin Türkiye'nin toplam ithalatı içerisindeki (1989-95 dönemi %56 olan) payı %48, toplam ihracat içerisindeki (1989-95 dönemi %47 olan) payı ise %55 düzeyinde kalmıştır¹³. Bu küçük farkların ise, daha önce belirtildiği gibi Avrupa para kurundaki oynamalardan kaynaklanıyor olması beklenebilir.

2001 krizi sonrası Türkiye ekonomisinde yüksek oranda verimlilik artışı olduğu da bilinmektedir. Bu gelişmeleri, daha önce belirtildiği gibi tutarlı veri bulunmadığından, geçmiş ile kıyaslamamız mümkün değildir. Ancak T.C. Merkez Bankası'nın yayınladığı özel imalat sanayine ait Kısmi Verimlilik Endeksindeki (çalışan kişi başına üretim endeksindeki) artışın 2003-2005 yılları arasında 1996-1999 yıllarına göre iki misli olduğu görülmektedir.

Yine, Türkiye'nin çok uzun süredir çekmeyi başaramadığı doğrudan yabancı sermaye girişinde de son yıllarda ciddi bir artış görülmektedir. 1975 yılından 1999 yılına kadar Türkiye'ye yapılan doğrudan yabancı yatırımları toplam 9.660 milyar dolarken, sadece 2005 yılında, bu rakamın üzerinde yabancı yatırım yapılmıştır¹⁴.

Kuşkusuz 2001 yılı sonrası görülen bütün bu gelişmeleri Gümrük Birliği ile doğrudan ilişkilendirmek, eldeki çalışmaya dayanarak iddia etmek mümkün değildir. Kanaatimizce, uygulanan politikaların ve dünya genelindeki ekonomik gelişmelerin bu başarıya katkısı çok daha büyük olsa gerektir. Ancak, bu çalışmanın iddiası, Gümrük Birliği anlaşmasının herhangi bir olumsuzluğa yol açmadığı yönündedir.

Dışa açılmanın kazancının yanı sıra maliyeti olduğu da açıktır. Bu maliyetin kendiliğinden düşmesi ise söz konusu değildir. İktisadi araştırmaların bulgularının yön göstericiliğinden yararlanılarak, uygun politikalar tasarlanmalı ve uygulanmalıdır. Son yıllardaki olumlu gelişmelerin daha hızlandırılması için yapılması gereken çok iş olduğunun bir kez daha

¹³Avrupa Birliği'ne sonradan katılan 10 ülkenin payları ise Türkiye'nin hem toplam ihracat hem de toplam ithalatı içerisinde %3 civarındadır ve bu istatistiklerde gösterilmemektedir.

¹⁴Burada ilginç olan, yıllardır yabancı sermaye gelmiyor diye yakınılırken, bugün, gelen sermayenin zararlı olduğundan yakınılmaktadır.

vurgulanması gerekir. Başta, makroekonomik istikrarın sürdürülmesi gerektiği, rekabeti güçlendirecek yapısal dönüşümlerin yerine getirilmesi, sanayi ortamının iyileştirilmesi ve en önemlisi verimliliği artırıcı politika ve teşviklerin yürürlüğe konulması gerektiği açıktır.

Ek I: Veri Üzerine Notlar

Ticaret verileri, sanayi sınıflandırmasıyla uyumlu olarak Dünya Bankası Ticaret ve Üretim Veritabanı'ndan alınmıştır. Veritabanı, ülke bloklarının 1980-1999 yılları arasında sanayi seviyesinde ithalat ve ihracat verilerini içermektedir. Türkiye'nin ihracatını ve AB, ABD ve diğer ülkeler ile olan karşılıklı ihracatını teşhis etmek mümkün olmuştur.

Sanayi verileri, Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) tarafından yapılan Yıllık İmalat Sanayii Anketleri'nden elde edilmiştir. Anketlerde 1973'e dek 20 sanayi tanımlanmış, bu yıldan itibaren sınıflandırma sistemi 29 sanayiye teşhis edecek şekilde değiştirilmiştir. Çalışma boyunca verilere yönelik ikili bir yaklaşım benimsenmiştir. Mümkün olduğunda 28 sanayi sınıflandırması kullanılmış olup (gıda ve içki sanayii birçok diğer istatistikte de birleştirilmiş olduğu için bu iki sanayi tek bir sanayi olarak ele alındı) diğer durumlarda 20 sanayi sınıflandırması kullanılmıştır. Bu durum özellikle sermaye stoku verilerinde söz konusu olmuştur.

Anketler, on veya daha fazla kişinin bağlı bulunduğu kuruluşları kapsamaktadır. Bütün ilgili değişkenler, bağlı kişi sayısına göre yedi büyüklük sınıfında bildirilmiştir. (10-24, 25-49, 50-99, 100-199, 200-499, 500-999 ve 1000+) 10'dan daha az kişi istihdam eden "Mikro" firmalar, yıllık anketlerin kapsamına girmemektedir. Aksi belirtilmediği takdirde, küçük işletmeler 10-49 kişi, orta işletmeler 50-99 kişi, büyük işletmeler 100 ve daha fazla kişi ile tanımlanmıştır. Ayrıca, ortaya çıkan şablonların büyüklük sınırlarına hassasiyetini analiz etmek üzere, 10-24 aralığını küçük, 25-99 aralığını orta, 200 ve daha fazla kişi aralığını büyük işletmeler olarak tanımlayan alternatif bir sınıflandırma da kullanılmıştır.

Verilerde, kamu işletmeleri özel işletmelerden ayırt edilmektedir. Bu çalışma, kamu işletmelerinin ekonomi dışı saiklerle de işletildiği gerekçesiyle, özel imalat sanayii ile sınırlandırılmıştır.

Raporun geri kalanında kullanılan değişkenler şu şekilde tanımlanmıştır: Reel katma değer ve reel üretim, sırasıyla nominal katma değer ve nominal üretimin sektörel fiyat deflatörlerine bölünmesi ile hesaplanmıştır. Sektörel fiyat deflatörleri, 1981'den başlamak üzere 1982-1997 dönemi için aylık olarak bulunmaktadır. 1981 öncesi yıllar için her sektörel deflatör, 1982 sonrasındaki tüketici fiyat endeksi, petrol fiyatları ve bir sınıf zaman değişkeni ile arasındaki ilişki kullanılarak ötelenmiştir.

İşgücü girdisi, toplam çalışan kişi sayısıdır. Adam-saat verilerine yalnız 1980 sonrası yıllar için erişilebilmektedir ve belli yıllarda birkaç sanayideki küçük kuruluşların verileri bildirilmemiştir. 1980 sonrası yıllar için bağlı bulunan kişi verileri yerine adam-saat verileri kullanıldığında sonuçlarda niteliksel bir değişim olmamaktadır. Ayrıca, ücretler hesaplanırken, işyeri sahipleri ve herhangi bir ücret veya maaş elde etmeyen aile işçilerini de kapsamı nedeniyle ücretli çalışan sayısı yerine toplam çalışan sayısı kullanılmıştır.

Anketler, her sanayi için cari değer yatırım rakamlarını bildirmektedir. Nominal yatırım rakamları toplam yatırım deflatörü ile reel rakamlara dönüştürülmüştür. 1980 sonrası dönem için deflatör, Hazine Müsteşarlığı'ndan alınmıştır. Daha önceki yıllara ait deflatör verileri, OECD National Accounts'tan alınmıştır. Hazine deflatörü, 1980 öncesi yıllar için OECD verileri kullanılarak ötelenmiştir.

Sermaye stoku: Sermaye stoku geçmiş yatırım akımlarının bir fonksiyonudur. Sanayiler arasında varlık çeşitleri, varlık ömrü ve yıpranma şekilleri hakkında bilgiler bulunmadığından dolayı, fonksiyonun seçimi bir bakıma rastgeledir. Bu çalışmada, iki farklı fonksiyon göz önünde bulundurulmuştur ve her ikisi de çok yakın tahminler vermiştir. Bunlardan birincisi sürekli envanter metodudur (perpetual inventory method). Sermaye stokunun başlangıç değeri, 1950'deki yatırım katma değerinin sonraki 10 yılın toplam yatırım katma değerine oranlanması yoluyla hesaplanmıştır. Başlangıç tarihi öncesindeki pozitif yıpranma oranları ve uzun yatırım serileri düşünüldüğünde, sürekli envanter metodu ilk yıl için seçilen sermaye stoku tahminine karşı oldukça güçlüdür. Yatırımlar daha sonra eldeki stokun yıpranmasına göre ayarlanarak sermaye stokuna eklenmiştir.

İkinci yaklaşım, sermaye stokunu, bir doğrusal gecikmeli aşınma (delayed linear scrapping) kuralı olarak oluşturmaktır. Bu yöntem yeni satın alınmış sermaye mallarını s yıllık bir dönemden sonra sermaye stokuna ekler. Her yıl sabit bir orantı, $1/(m+1)$, aşındırılır.

$$K_{it} = \sum_{n=1}^s I_{it-n} + \sum_{n=s+1}^{s+m} I_{it-n} \left[1 - \frac{n-s}{m+1} \right]$$

Burada, K_{it} endüstri i 'nin t zamanındaki sermaye stoku, I ise reel yatırımdır. Bu, OECD tarafından Intersectoral Database for International Comparisons'da kullanılan formüldür (OECD, 1996). Harrigan (1999)'i takip edersek s 3 yıl, m ise 7 yıl olarak seçilmiş ve böylece sermaye stoku 1960 sonrası için hesaplanmıştır. Bu çalışmada bildirilen sermaye stoku tahminleri, geciktirilmiş aşındırma yöntemiyle elde edilmiştir.

Piyasa yapısı: Piyasa yapısı için bir yaklaşık değişken olarak üç standart yoğunlaşma ölçüsü kullanılmıştır. Bunların ilk ikisi dört-firma ve sekiz-firma yoğunlaşma oranları ve üçüncüsü de Herfindahl endeksidir. Herfindahl endeksi, $H_4 = \sum_{n=1}^4 s_{n,t}^2$, şeklinde ifade edilebilir ve burada N , i sanayinde t zamanındaki toplam kuruluş sayısı ve s bu sanayide n 'inci firmanın üretim payıdır. Çıkan sonuçlar analizlerin yoğunlaşma ölçüsü seçimine hassas olmadığını göstermiştir. Bu nedenle, çoğu analizde yalnızca dört-firma yoğunlaşma oranını (CR4) kullanarak yapılanlar bildirilmiştir. Yoğunlaşma oranı verileri Devlet İstatistik Enstitüsü tarafından sağlanmıştır.

Ek II: Toplam Faktör Verimliliği, Ölçeğe Göre Getiri, Rekabet ve Brüt Kâr Oranları (Markup)

Çalışmada kâr ölçütü olarak fiyat-maliyet-marjı (PCM) kullanılmıştır. PCM = $[(TR - TVC)/TR]$ olarak tanımlanmış olup TR = toplam gelir (üretimin değeri artı stoklardaki değişim), TVC = işgücü, materyaller ve enerjiyi içeren değişken maliyetlerdir. Bu ölçüt, Domowitz ölçütü olarak da bilinmektedir (Domowitz et al., 1986) ve yıpranma, sermaye kullanımı, reklam gibi maliyetleri göz önüne almayan kısa vadeli bir kâr ölçütüdür.

Hall (1998), bir sanayide tam rekabet ve ölçeğe göre sabit getiri varsayımlarının geçerli olup olmadığını test etmeye yönelik bir çerçeve

sunmuştur. “Hall regresyonu”, tam rekabet hipotezinin reddedildiği durumlarda bir yan ürün olarak sanayideki brüt kâr oranlarının tahmin edilmesine imkan verir. Birkaç çalışma, Hall’un yöntemini ticaret serbestleşmesinin yerli firmaların piyasa gücü üzerindeki etkisini sınamakta kullanmıştır. (Levinsohn, 1993; Harrison, 1994). Hall’un metodunun kötü yanı ise brüt kâr oranları için bir zaman serisi değil, belirli bir dönem için ortalama vermesidir.

Ticaret değişkenlerinin sanayi performansına etkisinin alternatif bir tahmini için, aşağıda kısaca sunacağımız Hall’un yönteminden faydalanmaktayız.

Ölçeğe göre getiri ve brüt kâr oranlarını tahmin etmek için, I sanayinde t zamanındaki katma değer Y_{it} aşağıdaki fonksiyon ile verildiğini varsayalım:

$$Y_{it} = A_{it} F_i(L_{it}, K_{it}) \quad (II.1)$$

Burada L_{it} işgücü girdisi, K_{it} sermaye girdisi, A_{it} ise teknolojiyi simgelemektedir. Fonksiyonun türevi alındığında aşağıdaki denklem elde edilir:

$$\frac{dY_{it}}{Y_{it}} = \frac{F_{iK} K_{it}}{Y_{it}} \frac{dK_{it}}{K_{it}} + \frac{F_{iL} L_{it}}{Y_{it}} \frac{dL_{it}}{L_{it}} + \frac{F_{iA} A_{it}}{Y_{it}} \frac{dA_{it}}{A_{it}} \quad (II.2)$$

Burada F_{ij} , F_i üretim fonksiyonunun j girdisine göre kısmi türevidir. Teknoloji esnekliğinin 1 olduğunu varsayarak (bir başka deyişle teknolojinin Hicks-nötr olduğunu varsayarak) bazı işlemler sonrasında;

$$\frac{dY_{it}}{Y_{it}} - \frac{dK_{it}}{K_{it}} = s_{iL} \left(\frac{dL_{it}}{L_{it}} - \frac{dK_{it}}{K_{it}} \right) + (\mu_i - 1) s_{iL} \left(\frac{dL_{it}}{L_{it}} - \frac{dK_{it}}{K_{it}} \right) + (\gamma_i - 1) \frac{dK_{it}}{K_{it}} + \frac{dA_{it}}{A_{it}} \quad (II.3)$$

elde edilir. Burada s_{ij} , j inci girdinin toplam gelirdeki payı, μ_i brüt kâr oranı ve γ_i i sanayiinde ölçeğe göre getiri parametresidir. Her sanayinin zaman içerisinde belli bir brüt kâr oranına ve ölçeğe göre getiriye sahip olduğu varsayımına dikkat edilmelidir. Tam rekabet ve ölçeğe göre sabit getiri varsayımları altında, yani $\mu_i = \gamma_i = 1 = s_{iK} + s_{iL}$ olduğunda, son denklem aşağıdaki şekline indirgenir:

$$\left(\frac{dA_{it}}{A_{it}} \right)^{SR} = \frac{dY_{it}}{Y_{it}} - s_{iK} \frac{dK_{it}}{K_{it}} - s_{iL} \frac{dL_{it}}{L_{it}} \quad (II.4)$$

$(dA_{it}/A_{it})^{SR}$ terimi yalnızca katma değerin girdi katkıları ortadan kaldırıldıktan sonraki kalan artışıdır; ki “Solow kalıntısı” olarak adlandırılır.

Biz yukarıdaki Denklem (II.3)’ü, panel tahmin yöntemleri kullanarak, sanayilerde brüt kâr oranı ve ölçeğe göre getiriyi tahmin etmek amacıyla kullandık. Denklem (II.3)’ün tahmini için sermaye stoku verileri gerekli olduğundan, 1981-1999 döneminde 20 sanayiye kapsayan panel veri tabanı kullanıldı.

Tahminler 20 sanayinin tümü için γ_i parametresinin anlamlı olarak birden farklı olmadığını gösterdi. Böylece ölçeğe göre sabit getiri varsayımı hiçbir sanayii için reddedilemedi.

Ölçeğe göre sabit getiri varsayımı ile brüt kâr oranı tahminine devam edildi. Ticaret değişkenlerinin brüt kâr oranı üzerindeki etkisini görmek için tahminlerde aşağıdaki model kullanıldı:

$$\frac{dY_{it}}{Y_{it}} - \frac{dK_{it}}{K_{it}} = \text{sabit} + (\mu_{i1} + \mu_{i2} \cdot HRÜRE_{it-1} + \mu_{i3} \cdot THNÜF_{it-1} + \mu_{i4} \cdot \Delta GSYH_t) s_{it} \left(\frac{dL_{it}}{L_{it}} - \frac{dK_{it}}{K_{it}} \right) + \frac{dA_{it}}{A_{it}}$$

Bu model, brüt kâr oranını (μ_{i1} , μ_{i2} , μ_{i3} , ve μ_{i4} ile yakalanan) sanayiye özgü ticaret değişkenleri, $\dot{HRÜRE}$, ihracat-üretim oranı, $\dot{THNÜF}$, ithalat nüfuz oranı ve genel ekonomi düzeyindeki dalgalanmalar, $\Delta GSYH$, gayri safi yurtiçi hasıla değişim oranı, ile ilişkilendirilmesini sağlamaktadır. Tablo Ek II.1, yukarıdaki modelin kullanıldığı panel tahmin sonuçlarını göstermektedir. Ticaret değişkenlerinin birkaç sanayideki brüt kâr oranları üzerinde anlamlı bir etkisi olduğunu gözlemlenmektedir. İthalat nüfuzunun, brüt kâr oranları üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu sanayilerden dört tanesinde (içki, giyim eşyaları, kimyasallar ve işlenmiş metal) ithalat nüfuz oranlarının brüt kâr oranlarını arttırdığı, geri kalan üçünde ise (tütün, tekstil, mobilya) brüt kâr oranlarını azalttığı görülmektedir. İhracatın brüt kâr oranları üzerindeki etkisine gelince, üç sanayide anlamlı pozitif bir etkisi (tekstil, giyim ve makine) ve üç sanayide negatif bir etkisi (basım-yayım, kimyasallar ve işlenmiş metal) olduğu görülmektedir.

Tablo Ek II.2, çalışmada ele alınan dönem için sanayilerin ortalama brüt kâr oranlarını göstermektedir. İlgili dönemlere ait ortalama ihracat-üretim,

ithalat nüfuz oranı ve GSYİH büyüme oranlarını kullanarak, her sanayi için ortalama bir brüt kâr oranı tahmin edilmiştir. 1996'da Gümrük Birliği sonrasında işlenmiş metal, makine ve motorlu taşıtlar sanayilerindeki yüksek ve yüksek derecede anlamlı brüt kâr oranlarının düştüğüne dikkat edilmelidir. Bu aynı zamanda içki sanayii için de geçerlidir, fakat brüt kâr oranının Gümrük Birliği'nden sonra da oldukça yüksek kaldığı görülmektedir. ($\mu = 6.50$ ve %90 düzeyinde anlamlıdır). Anlamlılıkları göz ardı edersek, ortalama brüt kâr oranlarının göz önüne alınan tüm alt dönemler için oldukça yüksek olduğu, fakat ele alınan sanayilerin (ağırlıklı) ortalama brüt kâr oranlarında Gümrük Birliği sonrasında hafif bir artış olduğu anlaşılmaktadır.

Ek III: Verimliliğin Ayrıştırılması

Matematiksel olarak, toplam imalat sanayindeki işgücü verimliliği, tek tek tüm endüstrilerin işgücü verimliliğinin ağırlıklandırılmış bir toplamı olarak yazılabilir.

$$\frac{Y_t}{L_t} = \sum_i w_{it} \frac{Y_{it}}{L_{it}} \quad (\text{III.1})$$

Bu ifadede $\dot{I}$ alt simgesi endüstriyi, t zamanı, w_{it} de endüstri $\dot{I}$ 'nin t zamanındaki toplam istihdam içindeki payını gösterir. t ve 0 zamanları arasındaki birinci farkı alarak p 'nin işgücü verimliliği olduğu aşağıdaki ifadeye ulaşılır:

$$\Delta p_t = \sum_i w_{i,t-1} \Delta p_{it} + \sum_i p_{i,t-1} \Delta w_{it} \quad (\text{III.2})$$

Denklem 6'daki ilk terim "iç" etkisi, ikinci terim ise "ara" etkisidir.

Tablo 2.6a, işgücü verimliliğinin bileşenlerine ayrılmasını göstermektedir. İncelenen dönem boyunca SE etkisi negatiftir, ama -8'den -2'ye yükselmiştir.

Buna benzer olarak, toplam faktör verimliliği de bileşenlerine ayrılabilir (Bernard and Jones, 1996). Genel TFP'yi sektörel TFP'lerin ağırlıklandırılmış bir toplamı olarak yazarak başlayabiliriz:

$$TFP_t = \frac{Y_t}{K_t^{1-\alpha} L_t^\alpha} = \sum_i z_{it} TFP_{it} \quad (\text{III.3})$$

Tablo A.II.1 Brüt Kâr Oranı Tahmini (gecikmeli ticaret değişkenlerinin ve GSYİH'nın bir fonksiyonu olarak brüt kâr oranı)

Yıl	ITHURE			E-FIND			ASYA		
	304 Hiss	304 Hiss	304 Hiss	m1	304 Hiss	p-Değer	m1	304 Hiss	p-Değer
Gıda	184	4.63	1.12	1.21	0.62	0.73	1.66	1.22	0.33
İçecek	110	1.30	0.01***	-1.32	1.26	0.32	1.13	1.17	0.13**
Tütün	23.17	3.88	0.01***	1.01	0.69	0.33	1.15	0.23	1.00***
Tekstil	4.26	1.66	0.01***	1.30	0.66	1.00***	1.51	0.22	0.17**
Çiğir Eriyaatı ve Kibrit	2.40	1.12	1.15**	1.03	0.62	0.17**	1.10	0.14	1.00***
Deri	280	1.66	0.01***	-0.41	1.01	0.33	1.16	0.44	0.15
Ağaç	1.16	2.96	1.16	0.63	0.62	0.27	1.40	0.42	0.32
Metal ve	11.33	2.51	0.01***	-0.07	0.69	0.41	1.46	0.12	0.17**
Kâğıt	2.31	1.29	1.16	-0.63	1.13	0.33	1.16	0.22	0.71
Başım	11.33	1.20	1.16	1.17	2.62	1.00***	1.41	1.11	0.15
Kimyasal Madde	2.16	1.32	1.13	-0.36	1.20	1.00***	1.16	0.15	0.17**
Petro	11.33	1.13	1.12	2.06	11.39	0.33	1.14	22.70	0.74
Leke ve Kâğıt	1.10	0.07	1.10	-0.16	0.22	0.72	1.16	0.11	0.32
Parmak ve Parmak Madde	1.14	4.27	1.16	1.26	0.57	0.33	1.16	1.22	0.33
Deri, Zek ve Deri Mad	-17.23	1.16	-0.72	0.29	0.14	0.33	1.10	0.17	0.33
Metal Eya	-10.23	1.06	1.12	-0.30	0.17	0.13**	1.16	0.23	0.12**
Metal ve	10.27	1.00	1.16	1.16	0.16	0.13**	1.16	0.12	0.34
Etil ve Kâğıt	20.23	1.12	1.16	1.16	0.22	0.41	1.14	0.17	0.33
Uzun Madde	1.16	4.68	1.15**	-0.37	0.29	0.23	1.16	0.17	0.17
Parmak ve Madde Eya	1.14	1.66	1.14	-0.36	0.60	0.17	1.16	0.22	0.34
Gratama	4.16	1.62	1.10	-0.30	0.60	0.33	1.16	1.16	0.33
Ağaçlı Orman	2.16	2.00	1.10	-0.30	2.00	0.33	1.16	0.41	0.33
304 Sık	1.31	1.00	1.10	2.16	0.00	0.33	1.16	0.17	0.33
Ağaçlı Sık Sık	1.16	1.00	1.10	1.69	1.00	0.33	1.14	0.22	0.33
F-Sıkı	11.31	1.00	1.10	1.00	0.00	0.33	1.10	0.22	0.33

Not: *, **, ve *** sırasıyla %90, %95 ve %99'lük güven düzeylerinde anlamlılık gösterirler; ortalamalar, anlamlılığa bakılmadan hesaplanmıştır.

Tablo A.11.2 Zaman İçinde Ortalama Brüt Kâr Oranları

	1981-1999			1981-1988			1989-1995			1996-1999		
		BK0=1			BK0=1					BK0=1		
	Brüt Kâr Oranı (BK0)	Std. Hata	p-değeri	Brüt Kâr Oranı (BK0)	Std. Hata	p-değeri	Brüt Kâr Oranı (BK0)	Std. Hata	p-değeri	Brüt Kâr Oranı (BK0)	Std. Hata	p-değeri
Gıda	1,20	3,04	0,95	2,67	2,72	0,54	1,47	3,20	0,88	-2,21	5,30	0,55
İçki	7,28	1,31	0,00***	7,31	0,65	0,00***	7,68	1,19	0,00***	6,50	2,95	0,06*
Tütün	5,28	2,39	0,07*	10,56	2,28	0,00***	1,79	2,85	0,78	0,84	2,91	0,96
Tekstil	1,75	0,54	0,16	1,52	0,47	0,27	1,87	0,46	0,06*	1,99	1,02	0,33
Giyim Eşyası (Ayakkabı Dah.)	4,00	0,49	0,00***	1,32	0,89	0,72	3,99	0,47	0,00***	9,39	1,44	0,00***
Deri	4,06	1,06	0,00***	2,30	1,52	0,39	5,08	1,21	0,00***	5,79	0,52	0,00***
Ağaç	1,37	2,12	0,86	-0,37	3,84	0,72	2,42	1,28	0,27	3,02	2,44	0,41
Mobilya	3,22	0,62	0,00***	3,57	1,64	0,12	4,88	0,75	0,00***	-0,40	1,79	0,44
Kağıt	3,92	2,02	0,15	4,80	3,47	0,27	3,90	1,64	0,08*	2,22	2,61	0,64
Basm	-0,56	4,30	0,72	-6,19	3,95	0,07*	6,33	3,98	0,18	-1,37	7,28	0,75
Kimyasal Maddeler	1,57	1,06	0,59	0,85	1,22	0,90	0,57	1,34	0,75	4,78	2,61	0,15
Petrol	3,76	4,18	0,51	4,27	4,66	0,48	4,84	3,33	0,25	0,86	11,78	0,99
Lastik Ürünleri	1,71	1,78	0,69	1,51	1,72	0,77	1,46	2,66	0,86	2,56	2,43	0,52
Porcelain, Cam ve Mineraller	1,79	0,86	0,36	0,72	0,96	0,77	2,15	0,89	0,20	3,27	2,51	0,37
Dem., Çel. ve Dem. Dışı Mat.	4,85	1,89	0,04**	3,69	2,77	0,33	2,31	2,77	0,64	11,60	4,18	0,01***
Metal Eşya	2,14	1,33	0,39	-3,01	3,52	0,26	6,54	1,02	0,00***	4,71	1,28	0,00***
Makine	4,21	0,95	0,00***	4,67	1,13	0,00***	3,92	0,97	0,00***	3,80	1,70	0,10*
Elektrikli Makineler	2,95	2,03	0,34	2,65	2,22	0,46	4,25	3,00	0,28	1,25	1,94	0,90
Ulaşım Araçları	6,34	1,08	0,00***	6,46	1,36	0,00***	7,16	0,78	0,00***	4,67	2,68	0,17
Plastik mak., Aletler ve Diğer.	4,08	2,30	0,18	3,83	1,65	0,09*	6,61	2,87	0,05**	0,15	4,74	0,86
Ortalama	3,25	0,00	0,00	2,66	0,00	0,00	3,96	0,00	0,00	3,17	0,00	0,00
Ağırlıklı Ortalama	2,85	0,00	0,00	2,32	0,00	0,00	3,21	0,00	0,00	3,29	0,00	0,00
Std. Sap.	1,86	0,00	0,00	3,49	0,00	0,00	2,09	0,00	0,00	3,34	0,00	0,00
Ağırlıklı Std. Sap.	1,74	0,00	0,00	2,61	0,00	0,00	2,14	0,00	0,00	3,45	0,00	0,00

Not: *, **, ve *** sırasıyla %90, %95 ve %99'lük güven düzeylerinde anlamlılık göstirirler; ortalamalar, anlamlılığa bakılmadan hesaplanmıştır.

Bu ifadede:

$$z_{it} = \frac{K_{it}^{1-\alpha} L_{it}^{\alpha}}{K_t^{1-\alpha} L_t^{\alpha}} \quad (\text{III.3})$$

sektörün kullandığı kaynakların toplam içindeki payını göstermektedir. Denklem (III.3)'ün birinci farkı alınarak aşağıdaki denklem elde edilir:

$$\Delta TFP_t = \sum_i z_{i,t-1} \Delta TFP_{it} + \sum_i TFP_{i,t-1} \Delta z_{it} \quad (\text{III.4})$$

Ek IV: Hata Bileşenleri Modeli

Hata bileşenleri modeli şöyledir:

$$y_{int} = h_i + m_{in} + b_t + f_{nt} + g_{nt} + e_{int} \quad (10)$$

Burada, $i = 1, \dots, I$ endüstriyi, $n = 1, \dots, N$ büyüklük sınıflarını ve $t = 1, \dots, T$ zamanı gösterir.

y_{int} : ilgilenilen değişkendir, ve burada t zamanında i sektöründeki, n büyüklüğündeki firmaların yarattığı katma değer, (istihdamın, işgücü verimliliğinin ve reel ücretlerin) artış oranıdır.

h_i : sektör i 'ye özgü, ama bütün büyüklük sınıfları için aynı olan ve zamanla değişmeyen bir endüstriyel trend bileşeni.

m_{in} : n büyüklüğündeki i endüstrisine özgü, ancak zamanla değişmeyen bileşendir.

b_t : bir zaman bileşenidir ve ülkedeki işçevrimlerini ölçmek için kullanılmaktadır.

f_{it} : endüstri ve zaman etkilerinin etkileşimini ölçen bileşendir.

g_{nt} : t zamanında n büyüklüğüne özgü etkileri göstermektedir.

e_{int} : diğer tüm etkilerden bağımsız (ortagonal) özgün bir hata terimidir.

Gölge değişkenlerin çoklu doğrusallığa yol açması nedeniyle model, bu haliyle belirlenmemiştir. Stockman (1988) ve Costello (1993)'da belirlenme, referans olarak rastgele bir büyüklük sınıfı ve zaman seçerek sağlanmaktadır. Erzan and Filiztekin (1997) de büyük firmaların son dönem değerlerini (1992) referans noktası olarak almışlardır.

Bu belirlenme yöntemi, Marimon ve Zilibotti tarafından iki nedenle eleştirilmiştir. İlk olarak, büyüklük ve endüstri etkileri bağımlı oldukları için varyansın bir bölümü, farklı etkilerin ortak varyansı tarafından açıklanacaktır, bu nedenle sonuçların yorumlanabilmesi için ortagonal etkileri birbirinden ayrılması zorunludur. İkinci olarak ise, varyans ayrıştırması, referans alınan büyüklük sınıfından ve zaman tercihinden bağımsız değildir. Marimon ve Zilibotti, referans noktası olacak endüstriyi, büyüklük sınıfını ve zaman ortalamasını seçmek için farklı bir yöntem önermişlerdir. Özel olarak modele aşağıdaki sıfır kısıtları koyulmuştur:

$$\sum_{n=1}^N m_{in} = 0 \quad , i = 1, \dots, I \text{ için,}$$

$$\sum_{i=1}^I f_{it} = 0 \quad , t = 1, \dots, T \text{ için,}$$

$$\sum_{t=1}^T f_{it} = 0 \quad , i = 1, \dots, I \text{ için,}$$

$$\sum_{n=1}^N g_{nt} = 0 \quad , t = 1, \dots, T \text{ için,}$$

$$\sum_{t=1}^T g_{nt} = 0 \quad , n = 1, \dots, N \text{ için,}$$

Bu kısıtlar altında, değişik etkiler şöyle yorumlanabilir: h_i ulusal sanayinin trend bileşenini gösterir; m_{in} , endüstri i 'deki büyüklüğe bağlı trendin ve aynı endüstrinin ulusal ortalamasının farkıdır; b_t , ortak konjonktür dalgası etkisini ölçer ve zaman içinde ortalaması sıfırdır; f_{it} , endüstri i 'nin y değişkeninin büyüme oranının zaman içindeki sapmasını ölçer ve o endüstrinin diğerlerinden farklı konjonktürel davranışlarını gösterir; g_{nt} , o büyüklük sınıfının, ortak konjonktür dalgasından sapan konjonktürel davranışını ölçer.

Marimon ve Zilibotti (1998)'yi takip ederek tahmin edilen etkilerin öneminin daha açık bir resmini çizmek için “sanal ekonomiler” oluşturduk.

Amaç, hiçbir büyüklüğe bağlı etki olmadığı bir durumda büyüklük sınıflarının performansının ne olabileceğini canlandırmaktır. Her büyüklük sınıfının “hayali” istihdam, katma değer, verimlilik ve reel ücret düzeyleri, değişkenlerin 1980’deki değerlerini başlangıç değeri olarak alıp büyüklüğe özgü bileşenleri filtreledikten sonra kalan tüm endüstri ve zaman etkilerini örnek dönemin sonuna kadar uygulayarak elde edilmiştir. Açık olarak,

$$y_{it}^{virt} = h_i + b_t + f_{nt}$$

Kaynakça

- Arellano, M. and S. Bond (1991), "Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations," *Review of Economic Studies*, Vol. 58, pp.277-297.
- Bayar, A., H. Nuray and S. Reçberoğlu (2000), "The Effects of the Customs Union on the Turkish Economy: An Econometric Analysis of the Four Years' Implementation," *Economic Development Foundation*, No. 160, Istanbul.
- Bernard, A. and C. Jones (1996), "Productivity and Convergence Across US States and Industries," *Empirical Economics*, Vol. 21, pp.113-135.
- Cameron, G., J. Proudman and S. Redding (1998), "Deconstructing Growth in UK Manufacturing" in (eds. Proudman and Redding) *Openness and Growth*, Bank of England.
- Connelly, M. (1998), "The Dual Nature of Trade: Measuring its Impact on Imitation and Growth," *Duke University Department of Economics Working Paper*, No: 97/34.
- Dollar, D. (1992), "Outward-Oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs," *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 40, pp. 523-44.
- Domowitz, I., G. Hubbard, and B. Petersen (1986), "Business Cycles and the Relationship Between Concentration and Price-Cost Margins", *RAND Journal of Economics*, Vol. 17, pp. 1-17.
- Edwards, S. (1998), "Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know?" *Economic Journal*, Vol. 108, pp 383-98.
- Erzan, R., A. Filiztekin (1997), "Competitiveness of Turkish SMSEs in the Customs Union," *European Economic Review*, Vol. 41, pp. 881-892.
- Feeney, J. (1999), "International Risk Sharing, Learning by Doing, and Growth," *Journal of Development Economics*, Vol. 58, pp. 297-318.
- Feenstra, R. (1995), "Estimating the Effects of Trade Policy", in: Grossman, G., K. Rogoff (Eds.), *Handbook of International Economics*, Vol. 3, North-Holland, Amsterdam, pp. 1553-1595.

- Filiztekin, A. (2006), "Türkiye'de Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüklerin Evrimi" Uluslar arası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları, (çıkacak).
- Foroutan, F. (1996), "Turkey 1976-85: Foreign Trade, Industrial Productivity and Competition," in *Industrial Evolution in Developing Countries*, eds. M. J. Roberts and J. R. Tybout, A World Bank Book, Washington.
- Ghosal, V. (2002), "Potential Competition in US Manufacturing", *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 20, pp. 1461-1489.
- Ghosal, V. (2000), "Product Market Competition and the Industry Price-Cost Margin Fluctuations: Role of Energy Prices and Monetary Changes", *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 18, pp. 415-444.
- Grossman, G. and E. Helpman (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press.
- Grossman, G. (1986), "Imports as a Cause of Injury: The Case of US Steel Industry", *Journal of International Economics*, Vol. 20, pp. 201-223.,
- Güneş, M. (1998), *Türk İmalat Sanayinde Yoğunlaşmayı Belirleyen Faktörler (Panel Veri Çalışması, 1980-1994)*, Devlet İstatistik Enstitüsü Uzmanlık Tezi, Ankara. (The Determinants of Output Concentration in Turkish Manufacturing Industry (A Panel Study: 1980-1994), Expert Thesis prepared for State Institute of Statistics, Ankara)
- Harrigan J. (1999), "Estimation of Cross-Country Differences in Industry Production Functions," *Journal of International Economics*, Vol. 47, pp. 267-93.
- Harrison G. W., T.F. Rutherford and D. G. Tarr (1996), "Economic Implications for Turkey of a Customs Union with the European Union", Policy Research Working Paper, No. 1599, World Bank.
- Holtz-Eakin, D, W. Newey and H. Rosen (1988), "Estimating Vector Autoregressions With Panel Data," *Econometrica*, Vol. 56, pp. 1371-95.
- Hsieh, C (1997), "Measuring Technological Change," University of California, Berkeley, Working Paper.
- Katits, M., and B. Petersen (1994), "The Effect of Rising Import-Competition on

- Market Power: A Panel Data Study of US Manufacturing", *Journal of Industrial Economics*, Vol. 42, pp. 2277-286.
- Katircioglu, E., N. Engin and C. Akçay. (1995), "The Impact of Trade Liberalization on the Turkish Manufacturing Industry: An Empirical Assessment" in R. Erzan (ed.), *Policies for Competition and Competitiveness*, pp. 33-51. Vienna: UNIDO.
- Kim, E. (2000), "Trade Liberalization and Productivity Growth in Korean Manufacturing Industries: Price Protection, Market Power and Scale Efficiency," *Journal of Development Economics*, Vol. 62, pp. 55-83.
- Krueger, A. and B. Tuncer (1982), "Growth of Factor Productivity in Turkish Manufacturing Industry," *Journal of Development Economics*, Vol. 11, pp. 307-25.
- Krugman, P. (1994), "The Myth of Asia's Miracle," *Foreign Affairs*, 73/6 December pp. 62-77.
- Küçükahmetoğlu, O., (2000), "Türkiye-AB Gümrük Birliği'nin İktisadi Etkileri," *İktisat Dergisi*, No. 408.
- Landes, W., R. Posner (1981), "Market Power in Antitrust Cases, *Harvard Law Review*, Vol. 94, pp. 937-996.
- Levinsohn, J. (1993), "Testing the Imports-as-Market-Discipline Hypothesis", *Journal of International Economics*, Vol. 35, pp. 1-22.
- Nelson, R. and H. Pack (1999), "The Asian Miracle and Modern Growth Theory," *Economic Journal*, Vol. 109, pp. 416-36.
- Nishimizu, M and S. Robinson (1984), "Trade Policies and Productivity Change in Semi-industrialized Countries," *Journal of Development Economics*, Vol. 16, pp. 177-206.
- Metin-Ozcan, K, E. Voyvoda and E. Yeldan (1999), "Dynamics of Macroeconomic Adjustment in a Globalized Developing Economy: Growth, Accumulation and Distribution, Turkey 1969-1998", *Bilkent University Discussion Papers*, No. 99-5
- Metin-Özcan K., E. Voyvoda and E. Yeldan. (2000), "On the Patterns of Trade liberalization, Oligopolistic Concentration and Profitability: Reflections from

post-1980 Turkish Manufacturing", Department of Economics Discussion Paper No: 00-12, Bilkent University, Ankara.

Öz, G. (1999), "Competition Law and Practice in Turkey." *European Competition Law Review*, Vol. 20-3, pp. 149-158.

Rodrigues, F. and D. Rodrik (1999), "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-national Evidence," NBER Working Paper No. 7081.

Rodrik, D. (1995), "Trade and Industrial Policy Reform," in *Handbook of Development Economics*, eds. J. Behrman and T.N. Srinivasan, North Holland, Amsterdam.

Senses, F. (1994), Recent industrialization experience of Turkey in a global context. *Contributions in Economics and Economic History*, no. 155. Westport, Conn. and London: Greenwood Press.

Togan, S. (1994), *Foreign Trade Regime and Trade Liberalization in Turkey during 1980s*, London: Avebury Press.

Togan, S. (undated), 1980'li Yillarda Turk Dis Ticaret Rejimi ve Dis Ticaretin Liberlizasyonu, Turk Eximbank Arastima Dizisi 1.

Togan, S. and Balasubramanyam (1996), *The Economy of Turkey Since Liberalization*, New York: St. Martin's Press; London, Macmillan Press.

Weinhold, D. and J. Rauch (1997), "Openness, Specialization, and Productivity Growth in Less Developed Countries," NBER Working Paper, No. 1997.

White, L. (1974), "Industrial Organization and International Trade: Some Theoretical Considerations", *American Economic Review*, Vol. 64, pp. 1013-1020.

Yalcin, Cahit (2000), "Price-Cost Margins and Trade Liberalization in Turkish Manufacturing Industry: A Panel Data Analysis", Research Department Discussion Paper No. 37, Central Bank of the Republic of Turkey, Ankara.

Young A. (1998a), "Alternative Estimates of Productivity Growth in the NICs: A Comment on the Findings of Chang-Tai Hsieh," NBER Working Paper No. 6657.

Young A. (1998b), "Paasche vs. Laspeyres: The Elasticity of Substitution and Bias in Measures of TFP Growth," NBER Working Paper No. 6663.



Tekstil ve Hazır Giyim Sanayilerinde Uluslararası Rekabet

Ozan Eruygur
eruygur@metu.edu.tr

Emre Özçelik
ozemre@metu.edu.tr

Erol Taymaz
etaymaz@metu.edu.tr

İktisat Bölümü
Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Ankara 06531

* Bu makale; İKTİSAT-İŞLETME ve FİNANS Dergisinin 217. sayısında (Nisan 2004) yayınlanmıştır. Makalenin kitapta yayınlanmasına izin veren dergi yönetimine teşekkür ederiz.

Not: Bu çalışma, büyük ölçüde, Dünya Bankası'nın 2003 yılı için hazırladığı Turkey: Country Economic Memorandum kapsamında hazırlanan "background paper"a dayanmaktadır.

1.Giriş

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'deki tekstil ve hazır giyim sanayilerinin¹ gelişim sürecini incelemek ve uluslararası rekabet gücünün kaynaklarını belirlemektir. 1990 sonlarında, imalat sanayindeki istihdamın %35'ini yaratan tekstil ve hazır giyim sanayileri, 1980'lerin başındaki ihracat patlamasının itici gücü olmuş, 1990'ların başından itibaren de toplam ihracatın % 40'ını sağlamıştır. Bu önemli katkısına karşın, tekstil ve hazır giyimin imalat alanında yarattığı katma değer ve işgücü üretkenliği düşüktür.² Düşük üretkenlik düzeyi ve düşük ücretler, tekstil ve hazır giyim ürünlerine olan talebin gelir esnekliğinin az olmasıyla birleşince, bu sanayilerin gelecekteki rolünün ne olacağı sorusu önem kazanmaktadır. Bu çalışmada, bu sektörlerin kısa ve orta vadeli büyüme potansiyelleri de incelenmektedir.

Çalışma ana hatlarıyla aşağıdaki gibi düzenlenmiştir. Tekstil ve hazır giyim sanayilerinin 1980'den itibaren gösterdiği gelişme 2. bölümde özetlenmiştir. 3. bölümde, Türkiye'deki üreticilerin iki ana pazardaki (AB ve ABD) rekabetçi konumu incelenmiştir. İş gücü maliyeti ve üretkenlik düzeylerinin büyük üretici konumundaki diğer ülkelerle karşılaştırılması 4. bölümde ele alınmıştır. 5. bölümde, Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) üye ülkelerin

¹Bu çalışmada, tekstil ve hazır giyim sanayileri için iki farklı sınıflandırma kullanılmıştır. Sanayi verileri açısından tekstil sektörü ISIC 321, Rev. 2; hazır giyim ise ISIC 322, Rev. 2'ye göre tanımlanmaktadır. Ancak bu, HS'ye dayalı dış ticaret verilerinin sınıflandırılması ile tam olarak uyumlu değildir. Dış ticari verilerinde tekstil ürünleri HS 50-60, hazır giyim ise HS 61-63 olarak sınıflandırılmıştır. ISIC 321 hazır giyimi de kısmen kapsamakla birlikte çeşitli sanayiler altında sınıflandırılmış bazı ürünleri (örneğin kimyasallar altına giren sentetik elyafı) kapsamamaktadır. Sanayi verileri kamu kuruluşları ve 10 veya daha fazla işçi çalıştıran özel kuruluşları kapsamaktadır.

²Örneğin, bu sanayilerin istihdamdaki payının % 35'e ulaştığı 1990'ların ikinci yarısında, imalat sanayindeki katma değer payı % 16'da kalmıştır.

2005'te kotaları kaldıracağı göz önüne alınarak, tekstil ve hazır giyim piyasalarındaki olası gelişmeler tartışılmaktadır. Son bölümde ise bazı politika önerilerinde bulunmaktadır.

2. Türkiye’de tekstil ve hazır giyim sanayilerine genel bir bakış

Pek çok gelişmekte olan ülkede olduğu gibi, Türkiye’de de tekstil ve hazır giyim sanayilerinin sanayileşme sürecindeki önemi büyüktür.³ Türkiye’deki belirli sanayileri geliştirmek amacıyla 1933’te kurulan Sümerbank, 1970’lerin sonundan itibaren tekstil ve hazır giyimde öncü bir rol üstlenmeye başlamıştır. Ancak 1980’lerde benimsenen serbest piyasa odaklı ekonomik politikaların bir parçası olarak, devlete ait tekstil ve hazır giyim kuruluşlarına yatırım azaltılmış, 1996’da ise özelleştirme süreci başlatılmıştır.⁴

1980’lerde ihracattaki patlamanın asıl kaynağı tekstil ve hazır giyim sanayileriydi. 1980–1995 yılları arasında tekstil ve hazır giyimin toplam ihracat gelirindeki payı %27’den %40’a çıkmıştır.⁵ Bu artış, tekstilden çok hazır giyimden kaynaklanmaktadır. 1990’ların ortalarına doğru, tekstil ve hazır giyimin ihracat paylarındaki büyüme duraklamaya başlamıştır. Aynı zamanda ihracatın GSMH’ye oranı da 1990’ların başından beri hemen hemen hiç değişmemiştir. Bu da tekstil ve hazır giyime dayalı ihracat artışının 1990’ların başında üst sınırına ulaştığını göstermektedir.

Giyim-kuşam ürünleri (elbise çeşitleri), hazır giyim aksesuarları ve örgü (HS 61) en büyük ihracat gelirini sağlayan alt grubu oluşturmaktadır (2001’de 3.6 milyar ABD Doları). Bunun ardından elbise (HS 62) ve hazır giyim aksesuarları, örgü dışı ve diğer hazır tekstil ürünleri (HS 63) gelmektedir. Türkiye’nin tekstil ve hazır giyim ihracatında en önemli ülke, payı 1996’da %36’dan 2001’de %26.7’ye düşmesine karşın, hala Almanya’dır. ABD Türkiye’nin ikinci büyük pazarıdır ve payı giderek yükselmektedir: 1996’da

³Türkiye tekstil ve hazır giyim sanayileriyle ilgili ayrıntılı araştırmalar için bkz. Aydın, Soykan ve Iskender, 1978; Pazarcık ve Turunç, 1984; İlyasoğlu ve Duruiz, 1991; Duruiz ve Yentürk, 1992; DPT, 1985 ve 2001; İTKİB, 2001; DTM, 2002.

⁴Devlete ait kuruluşların tekstildeki istihdam oranı, 1980’lerin başlarında %18 iken, hızlı bir şekilde düşerek 2000 yılında %2’ye gerilemiştir. Hazır giyimde de 1990’lardan beri benzer bir eğilim vardır. Devlete ait kuruluşların hazır giyim istihdamındaki payı 1988’de %3.9’dan 2000’de %1.5’e düşmüştür.

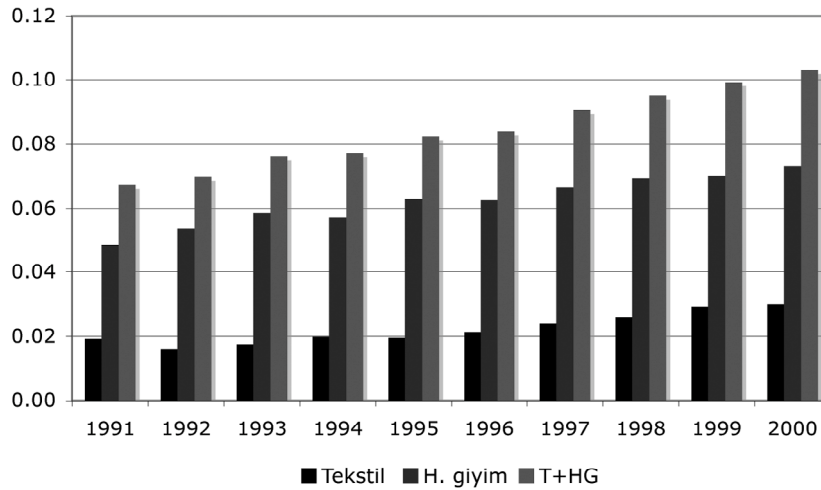
⁵Aynı dönemde tekstil ve hazır giyim ihracatından elde edilen gelir 0.9 milyar ABD Dolarından 9.9 milyar Dolara çıkarak, 11 kat artmıştır.

%9 ve 2001’de %14. Diğer büyük AB ülkelerinin (İngiltere, İtalya ve Fransa) payları da oldukça yüksektir ve artmaktadır. Almanya’daki düşüşü bu ülkeler telafi ettiğinden, AB’nin payı neredeyse değişmemiştir. Türkiye’den tekstil ve hazır giyim ihracatının %80’i AB ülkelerine yapılmaktadır.

3. Türkiye tekstil ve hazır giyim sanayilerinin rekabet gücü

AB ve ABD tekstil ve hazır giyim ürünlerinin en büyük pazarları olduğundan, Türkiye’deki üreticilerin bu pazarlardaki rekabetçi konumunu incelemek gerekmektedir. Şekil 1’de, Türkiye’nin, AB tekstil ve hazır giyim ithalatındaki payının yıllar içindeki gelişimi gösterilmektedir.⁶ AB pazarında hazır giyim ürünlerinde, tekstile oranla, daha büyük bir rekabet gücüne sahip olduğu görülmektedir. Hazır giyimde Türkiye’nin payı 1991’de %5’den 2000’de %7.4’e çıkmıştır. Tekstilin payı da kısmen artmıştır (1991’de %2’den 2000’de %3’e). Türkiye’nin 1996’da AB ile gümrük birliğine girmesine karşın piyasa payında belirgin bir kırılma görülmemesi ilginçtir.

Şekil 1. AB tekstil ve hazır giyim ithalatında Türkiye'nin payı, 1991-2000



AB’nin uyguladığı kotalarla ilgili veriler, gümrük birliğinden önce bu kısıtlamaların sadece birkaç ürün kategorisi için bağlayıcı olduğunu göstermektedir. Örneğin, AB 1995’te Türkiye’den yapılan ithalatta sadece 5

⁶AB ithalat verileri, AB içi ticareti de içermektedir

ürün alt grubu⁷ için kota düzeyinin %90'dan fazlasını kullanmıştır. Bununla birlikte, bu ürünler için belirlenen kota düzeyleri, gümrük birliğinden iki yıl önce yüksek oranlarda arttırılmıştır (yılda %15-%30). Dolayısıyla, gümrük birliği öncesi kota kısıtlamaları, AB'ye tekstil ve hazır giyim ihracatındaki artışı çok da engellememiştir.

Öte yandan, Çin, AB'ye tekstil ve hazır giyim ihraç eden ülkeler içinde en büyük paya sahiptir (2000'de %7.6); arkasından Türkiye gelmektedir (2000'de %5.7). 1996'daki gümrük birliği ile birlikte, Türkiye'nin daha önce karşılaştığı kota kısıtlamaları kaldırılmış olsa da, Çin ve Türkiye'nin AB'ye ihracatta benzer artış oranlarına sahip olduğu görülmektedir. Bazı Asya (Hindistan, Bengaldeş), Doğu Avrupa (Romanya, Polonya, Çek Cumhuriyeti) ve Akdeniz (Tunus, Fas) ülkeleri de AB pazarında görece yüksek ihracat artış oranlarına ulaşmıştır.

Türkiye'nin AB tekstil ve hazır giyim pazarındaki rekabetçi konumu Tablo 1'de özetlenmiştir. Tekstil ve hazır giyim ürünleri, piyasa büyüklüğündeki değişikliğe (ortalamanın üstü/altı) ve Türkiye'nin piyasa payındaki değişikliğe (piyasa payında artış/yükseliş) göre sınıflandırılmıştır. Tablonun üst kısmında büyüyen, alt kısmında ise gerileyen piyasalar yer almaktadır. Tablonun sol kısmında Türkiye'deki ihracatçıların rekabet gücünü yitirdikleri, sağ kısmında ise artırdıkları ürünler gösterilmiştir. Türkiye'deki ihracatçıların ortalamanın üstünde birim fiyat koydukları ürünler koyu harflerle yazılmıştır. 2000 yılında 20 milyon Euro'dan daha düşük ihracat değerine sahip ürünler tabloda yer almamaktadır. Türkiye'deki ihracatçıların, önemli bazı ürün gruplarında (tekstil ürünlerinde HS 5407, 5902, 5702; hazır giyimde HS 6109, 6204, 6105, 6106, 6303, 6304, 6210) daha yüksek fiyat koymaya başlamalarına karşın, 1991'den itibaren hemen tüm temel ürünlerdeki piyasa paylarını yükseltmiş olmaları kayda değerdir.

Türkiye'nin AB tekstil ve hazır giyim pazarındaki payının artışının arkasındaki nedenleri incelerken basit bir ayrıştırma analizi yapabiliriz.

⁷Bu kategorilerle şunlardır: 4- Gömlek, tişört, hafif ince örgü korse, polo ve balıkçı yaka süveter, ve (yün ve ince kıl hariç) kazak, ceket ve benzerleri; 7- Bayan/kız çocuk bluzu, gömlek ve gömleklik bluz; 12- Külotlu çorap ve tayt, uzun çorap, kısa çorap, bilekte biten gelen çorap, soket çorap ve benzerleri, 13- Erkek/erkek çocuk don ve külot, kadın/kız çocuk lastik kemerli don ve külot, ve 83- palto, ceket, blazer ceket ve kayak kıyafeti dahil diğer giysiler.

Tablo 1. Tekstil ve hazır giyim sanayileri sektörel kompozisyonu

Sektör		1980-84	1985-89	1990-94	1995-99	2000-01
Tekstil ve hazır giyim istihdamında pay						
3211	Eğirme ve dokuma	0.77	0.64	0.51	0.44	0.44
3212	Elbise hariç tekstil	0.02	0.03	0.04	0.09	0.10
3213	Örgü	0.06	0.07	0.10	0.14	0.17
3214	Halı ve kilim	0.06	0.04	0.04	0.03	0.02
3215	İp, sicim ve kınnap	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00
3219	Diğer tekstil ürünleri	0.06	0.01	0.00	0.01	0.01
322	Hazır giyim	0.06	0.21	0.31	0.30	0.26
Tekstil ve hazır giyim katma değerinde pay						
3211	Eğirme ve dokuma	0.77	0.68	0.57	0.50	0.51
3212	Elbise hariç tekstil	0.02	0.02	0.04	0.08	0.11
3213	Örgü	0.06	0.07	0.10	0.13	0.14
3214	Halı ve kilim	0.04	0.04	0.04	0.04	0.03
3215	İp, sicim ve kınnap	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3219	Diğer tekstil ürünleri	0.02	0.02	0.00	0.01	0.01
322	Hazır giyim	0.08	0.17	0.25	0.25	0.20
Tekstil ve hazır giyim ihracatında pay						
3211	Eğirme ve dokuma	0.53	0.29	0.16	0.17	0.18
3212	Elbise hariç tekstil	0.04	0.06	0.06	0.08	0.10
3213	Örgü	0.04	0.22	0.39	0.41	0.38
3214	Halı ve kilim	0.11	0.04	0.04	0.03	0.03
3215	İp, sicim ve kınnap	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3219	Diğer tekstil ürünleri	0.02	0.02	0.02	0.02	0.04
322	Hazır giyim	0.27	0.37	0.33	0.28	0.28
Tekstil ve hazır giyim ithalatında pay						
3211	Eğirme ve dokuma	0.78	0.91	0.81	0.76	0.74
3212	Elbise hariç tekstil	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01
3213	Örgü	0.00	0.01	0.04	0.06	0.07
3214	Halı ve kilim	0.00	0.00	0.01	0.02	0.02
3215	İp, sicim ve kınnap	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00
3219	Diğer tekstil ürünleri	0.19	0.06	0.10	0.10	0.10
322	Hazır giyim	0.00	0.01	0.02	0.04	0.05
Tekstil ve hazır giyim istihdamında kamu sektörünün payı						
321	Tekstil	0.18	0.16	0.12	0.05	0.02
322	Hazır giyim	0.01	0.02	0.03	0.02	0.02
Tekstil ve hazır giyim katma değerinde kamu sektörünün payı						
321	Tekstil	0.13	0.10	0.06	0.03	0.01
322	Hazır giyim	0.01	0.01	0.02	0.01	0.00

Not: 2001 yılı istihdam ve katma değer verileri bulunmamaktadır. Kaynak: DİE

AB'nin ithalat büyüme oranı, toplam fiyat etkileri ve toplam miktar etkileri olarak iki bileşene ayrılabilir. Bu durumda AB tekstil ve hazır giyim ithalatının artış oranı aşağıdaki gibi tanımlanmıştır:

$$G_t = \frac{\sum_{i \in I} p_{i,t} q_{i,t} - \sum_{i \in I} p_{i,t-1} q_{i,t-1}}{\sum_{i \in I} p_{i,t-1} q_{i,t-1}}$$

G_t t zamanındaki büyüme hızı; p_{i,t} i ürününün t zamanındaki fiyatı; ve q_{i,t} i ürününün t zamanındaki ithalat miktarıdır. G_t aşağıdaki gibi ayrıştırılabilir:

$$G_t = \frac{\sum_{i \in I} (p_{i,t} - p_{i,t-1}) q_{i,t}^a - \sum_{i \in I} (q_{i,t} - q_{i,t-1}) p_{i,t}^a}{\sum_{i \in I} p_{i,t-1} q_{i,t-1}}$$

Burada, q^a_{i,t} ortalama miktar, q^a_{i,t} := (q_{i,t} + q_{i,t-1})/2 ve q^a_{i,t} ise ortalama fiyattır, q^a_{i,t} = (p_{i,t} + p_{i,t-1})/2. Denklemin ilk kısmı ürün fiyatlarındaki artışın sonucu olarak ithalat değerindeki artışı (toplam fiyat etkisi), ikinci kısım ise talep edilen miktardaki artışın sonucu olarak ithalat değerindeki artışı göstermektedir (toplam miktar etkisi ya da talep etkisi).

Benzer bir biçimde, bir ülkeden, örneğin Türkiye'den, yapılan ithalatın büyüme oranı da dört bileşene ayrılabilir:

$$G_t^T = \left(\sum_{i \in I} (p_{i,t}^T - g_{i,t}^p p_{i,t-1}^T) q_{i,t}^{a,T} / \sum_{i \in I} p_{i,t-1}^T q_{i,t-1}^T \right) + \left(\sum_{i \in I} (g_{i,t}^p p_{i,t-1}^T - p_{i,t-1}^T) q_{i,t}^{a,T} / \sum_{i \in I} p_{i,t-1}^T q_{i,t-1}^T \right) + \left(\sum_{i \in I} (q_{i,t}^T - g_{i,t}^q q_{i,t-1}^T) p_{i,t}^{a,T} / \sum_{i \in I} p_{i,t-1}^T q_{i,t-1}^T \right) + \left(\sum_{i \in I} (g_{i,t}^q q_{i,t-1}^T - q_{i,t-1}^T) p_{i,t}^{a,T} / \sum_{i \in I} p_{i,t-1}^T q_{i,t-1}^T \right)$$

Bu denklemde, T Türkiye'den yapılan ithalatı; p^T_{i,t} Türkiye'den ithal edilen ürününün fiyatını, g^q_{i,t} ürün miktarındaki artış oranını ve g^p_{i,t} ise ürün fiyatının artış oranını göstermektedir. Böylece, Türkiye'deki firmaların ihracatlarını rakipleriyle aynı oranda artırdığı bir durumda, g^q_{i,t} q^T_{i,t-1} t zamanında i ürününün ithal edilen miktarını verir.

Türkiye'den ithalatın büyüme oranını oluşturan dört bileşeni, sırasıyla, aşağıdaki şekilde yorumlayabiliriz.

a) *Görelî fiyat etkisi:* Türkiye’den ithal edilen ürünlerin görelî fiyatlardaki artış sonucu ithalat hacminin artması. Türkiye’den ithal edilen ürünlerin fiyatları rakip ürünlerden daha fazla arttığı durumda bu etki olumlu olacaktır.

b) *Fiyat etkisi:* Fiyatlar genel düzeyindeki artışın sonucunda Türkiye’nin ihracat gelirinin artması. Eğer Türkiye’nin AB’ye ihraç ettiği malların kompozisyonu, AB’nin ithal ettiği tüm malların kompozisyonu ile aynı ise, bu terim yukarıda tanımlanan toplam fiyat etkisi ile aynı düzeyde olacaktır. Bu terim, toplam fiyat etkisinden daha yüksek bir değerde çıkarsa; Türkiye’nin, fiyatı daha yüksek oranlarda artış gösteren ürünlerde uzmanlaştığını gösterir.

c) *Piyasa payı etkisi:* Türkiye’nin piyasa payının ürün düzeyinde artmasının sonucunda Türkiye’nin ihracatının artmasını göstermektedir.

d) *Miktar etkisi:* Türkiye’nin sağladığı ürünlere olan talep miktarının artmasının sonucunda Türkiye’nin ihracatının artmasını göstermektedir.

Tablo 2’de, 1992-2000 dönemi için, AB’nin Türkiye’den ve Türkiye’nin en büyük rakibi Çin’den tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatının artış oranları ve artış oranlarının bileşenleri görülmektedir. Fiyatların hesaplanmasında “ürün”, 4 haneli HS düzeyinde tanımlanmıştır. Tablodaki ilk satır AB hazır giyim ithalatının yıllık büyüme oranlarını göstermektedir. Söz konusu dönem için ortalama büyüme oranı %6.3’tür (tekstil ürünleri için %2.7). Büyüme oranı toplam fiyat ve miktar etkilerine göre ayrılmıştır. Fiyat etkisinin % -2.1 olduğu saptanmıştır. Bir başka deyişle, AB’nin ithal ettiği hazır giyim ürünlerinin fiyatı 1992-2000 yılları arasında yılda ortalama %2.1 düşmüştür. Ortalama toplam miktar etkisi ise %8.4’tür. Tekstil fiyatlarında da benzer bir düşüş gözlenmesine (%-0.9) karşın tekstil ürünlerindeki toplam miktar etkisi daha düşüktür (%3.6).

AB’nin Türkiye’den hazır giyim ve tekstil ithalatının yıllık ortalama büyüme oranları, sırasıyla, %11.4 ve %8.4’dır. Türkiye’nin tekstil ve hazır giyim ihracatının büyüme oranı, AB’nin ithalat büyüme oranlarından daha yüksek

Tablo 2. Varış noktasına göre Türk tekstil ve hazır giyim ihracatı, 1996-2001 (Yüzde)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Almanya	0.360	0.310	0.297	0.296	0.284	0.267
ABD	0.085	0.088	0.096	0.116	0.148	0.140
İngiltere	0.075	0.077	0.079	0.091	0.109	0.121
Fransa	0.059	0.059	0.063	0.065	0.062	0.066
İtalya	0.043	0.047	0.046	0.050	0.050	0.054
Hollanda	0.045	0.040	0.043	0.043	0.042	0.041
Rusya	0.055	0.077	0.041	0.017	0.015	0.013
Belçika-Lüksemburg	0.021	0.023	0.029	0.029	0.027	0.026
İspanya	0.009	0.010	0.011	0.015	0.016	0.018
Polonya	0.021	0.017	0.019	0.012	0.007	0.008
Suudi Arabistan	0.013	0.014	0.012	0.012	0.012	0.011
Romanya	0.012	0.016	0.019	0.008	0.008	0.010
Danimarka	0.009	0.009	0.011	0.012	0.013	0.015
İsrail	0.006	0.007	0.009	0.012	0.014	0.015
Avusturya	0.015	0.012	0.011	0.011	0.010	0.010
İsveç	0.007	0.008	0.009	0.010	0.011	0.012
İsviçre	0.013	0.016	0.008	0.009	0.008	0.008
Mısır	0.004	0.006	0.010	0.014	0.009	0.007
Cezayir	0.002	0.005	0.011	0.013	0.010	0.007
Yunanistan	0.004	0.006	0.007	0.010	0.009	0.009
Tunus	0.001	0.003	0.020	0.013	0.001	0.001
Suriye	0.011	0.011	0.010	0.006	0.005	0.005
Bulgaristan	0.003	0.004	0.007	0.009	0.007	0.008
Libya	0.006	0.007	0.007	0.011	0.005	0.002
Macaristan	0.007	0.009	0.007	0.006	0.004	0.004
Kanada	0.005	0.005	0.006	0.005	0.006	0.006
Portekiz	0.003	0.003	0.006	0.006	0.005	0.007
İran	0.008	0.006	0.006	0.005	0.006	0.004
Toplam değer (mil USD)	8714	9804	10467	9895	9996	10215

Kaynak: DİE.

olduğundan piyasa payında artış görülmektedir. Türkiye'nin hazır giyim ithalatını alt gruplara ayırdığımızda, görelî fiyat etkisinin büyük oranlarda dalgalanma gösterdiğini, ancak 1992 – 2000 yılları arasındaki net etkinin sıfır olduğunu görüyoruz. Diğer bir deyişle, Türkiye'den ithal edilen ürünlerin görelî fiyatlarında belirgin bir değışiklik olmamıştır. Toplam fiyat etkisi negatiftir. Bu, Türkiye'deki ihracatçıların fiyatı düşme eğiliminde olan ürünlerde uzmanlaştığını göstermektedir.

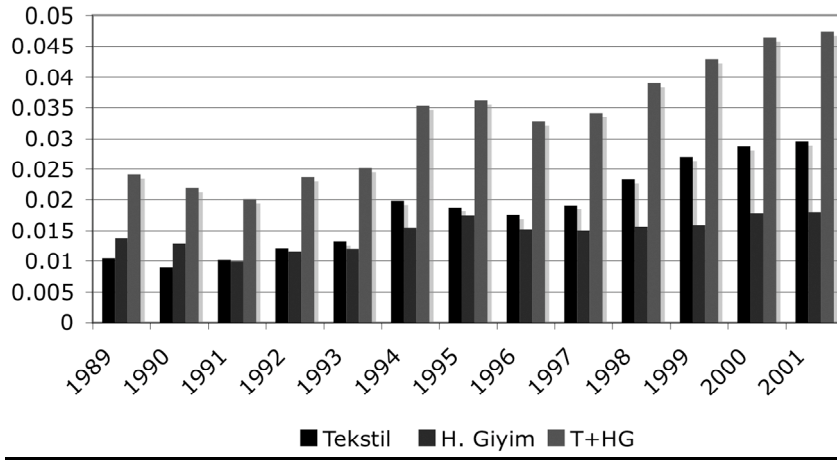
Ürün düzeyinde piyasa paylarının ve genel olarak AB'deki hazır giyim talebinin artması (yıllık ortalama piyasa payı etkisi % 2.2, ve miktar etkisi %9.9) nedeniyle, Türkiye'deki ihracatçıların AB'ye daha fazla hazır giyim ihraç etmeye başladıkları söylenebilir. Ancak dönem içinde son iki yılda piyasa payı etkisinin negatif oluşu (%-4.8 ve %-6.8), bu piyasada bazı sorunların olabileceğine işaret etmektedir. Türkiye'nin AB'ye ihraç ettiği tekstil ürünlerini alt gruplara ayırdığımızda benzer bir görüntü ile karşılaşmaktayız. Ancak, tekstil ürünleri söz konusu olduğunda piyasa payı etkisi, miktar etkisinden daha ağır basmaktadır (%4.8'e karşı %3.6).

Türkiye ve Çin'in AB'ye ihracatlarının alt gruplara ayrılmasıyla elde edilen sonuçlar karşılaştırıldığında iki farklılık dikkat çekmektedir. Öncelikle, Çin'in ihraç mallarında, özellikle hazır giyimde, görelî fiyat etkisi pozitifdir (yaklaşık %3). Eğer görelî fiyatlar, ürün kalitesindeki değışikliklerden etkileniyorsa, Çinli üreticilerin, kaliteli ve yüksek katma değere sahip ürünlerde yoğunlaştığını, Türkiye'deki üreticilerinin ise böyle bir eğilim göstermediğini söyleyebiliriz. İkinci olarak, Türkiye için görelî fiyat etkileri ve piyasa payı etkileri arasında çok yüksek bir negatif ilişki (korelasyon) varken, Çin için bu iki etki arasındaki ilişki yok denecek düzeydedir. Bir başka deyişle, Türkiye'deki üreticiler sadece görelî fiyatı düşürerek ürün miktarı açısından piyasa paylarını artırabilmektedir. Ancak, Çin'in karşılaştığı görelî fiyat artışları, talep edilen ürün miktarında bir azalmaya yol açmamaktadır. Bu bulgu, ürün kalitesi konusundaki düşüncemizi de desteklemektedir.

Türkiye'nin ABD piyasasındaki durumu Şekil 2'de gösterilmektedir. Piyasa payı, tekstil ürünlerinde 1989'da %1'den 2001'de %2.9'a, hazır giyimde

%1.4'ten %1.8'e çıkmıştır. AB pazarındaki durumun tersine, Türkiye ABD pazarında tekstil alanında hazır giyime oranla daha yüksek bir piyasa payına sahiptir.

Şekil 2. ABD tekstil ve hazır giyim ithalatında Türkiye'nin payı, 1998-2001



1990'lardan itibaren Doğu Asya "kaplanları" (Kore, Tayvan ve Hong Kong) ve 15 AB ülkesi ABD pazarında büyük bir düşüş yaşamıştır. Bu dönemde, başta Meksika, büyük ölçüde de Honduras ve Dominik Cumhuriyeti olmak üzere, bazı Güney Amerika ülkelerinin bu pazarda önem kazandığını söyleyebiliriz. Türkiye, Bangladeş, Tayland, Endonezya ve Kanada ise düşük bir payla başlamalarına karşın, zaman içinde paylarını önemli oranlarda arttırmışlardır. Bir zamanlar en büyük paya sahip olan Çin ise piyasa payını arttırmayı başaramamıştır.

Tekstilde Türkiye'nin ABD'ye yaptığı ihracat, 1989 yılında 59.4 milyon ABD Doları iken, bu rakam 2001 yılında 406.1 milyon ABD Dolarına ulaşmıştır. ABD'ye ihraç edilen temel tekstil ürünleri şöyle sıralanabilir: "666 - Diğer sentetik elyaf eşyalar", "465- Zemin kaplaması", "362 - Yatak örtüsü ve dikişli yorgan" ve "363- Bornozluk ve diğer tüylü havlular". 1990'lı yıllarda, Türkiye'deki üreticiler, yukarıda belirtilen ürünlerin çoğunda sahip oldukları pazar paylarını büyük oranda artırmışlardır. Öte yandan, Türkiye'nin ABD'ye hazır giyim ihracatı 1989 yılında 302 milyon ABD Dolarıyken, 2001 yılında 1045 milyon ABD dolarına ulaşmıştır. Başlı çeken hazır giyim ürünleri şöyle sıralanabilir: "339- Bayan örgü gömlek ve

bluz”, “348 – Bayan pantolon, külot pantolon ve şort”, “338 – Erkek örgü gömlek”, “350 - Elbise ve sabahlık” ve “351 - Gecelik ve pijama”.

Türkiye’nin ürün düzeyindeki rekabet gücü Tablo 3’te gösterilmiştir. Türkiye, talebi hızla artan ürünlerin çoğunda oldukça başarılıdır (sağ üst bölümde yer alan ürünler) ve temel ürün kategorileri için görece daha yüksek fiyatlar uygulamaktadır. Türkiye’deki ihracatçılar, hızla büyüyen

Tablo 3. Türk tekstil ve hazır giyim ürünlerinin ABD’de rekabet gücü

Pazar payında değişim, 1989-2001				
		Negatif	Pozitif	
Above average			666	Diğer sentetik elyaf eşyalar (78)
			363	Bornozluk ve diğer tüylü havlular (43)
			220	Özel dokuma kumaş (8)
			600	Dokuma ipi (7)
			225	Mavi kot kumaşı (7)
			362	Yatak örtüsü ve dikişli yorgan (34)
			369	Diğer pamuklu mamüller (23)
			669	Diğer sentetik elyaf mamüller (16)
			361	Çarşaf (15)
	339	W&G örgü gömlek ve bluz (195)	350	Elbise, sabahlık vb. (110)
	338	M&B örgü gömlek (95)	351	Gecelik ve pijama (84)
	348	W&G pantolon, külot pantolon & şort (184)	239	Bebek elbiseleri ve giyim aksesuarları (17)
	352	İçgiyim (39)	448	W&G pantolon, külot pantolon & şort (12)
			347	M&B pantolon, külot pantolon & şort (60)
Below average			435	W&G paltolar (13)
			332	Çorap (11)
	465	Zemin kaplama (29)	313	Astarlama (10)
			619	Polyester filamanlı kumaş, hafif (27)
			219	Kanaviçe (16)
	340	M&B gömlek, örülü değil (22)	648	W&G pantolon, külot pantolon & şort (31)
	341	W&G gömlek & bluz, örülü değil (21)	342	Etek (16)
			336	Elbise (14)
			335	W&G paltolar (14)

Note: Products in bold characters had above average unit price in 2001. Values in parentheses are export value in 2001 (million USD). Parantez içindeki değerler 2001'deki Products ihracat değeridir (milyon USD). 10 milyon USD'nin altında ihracat değeri olan ürünler hariç tutulmuştur.

Tablo 4. ABD tekstil ve hazır giyim ithalatının dağılımı, 1990-2001

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1990-95	1995-01	1990-01
ABD hazır giyim ithalatı	0.048	0.031	0.103	0.081	0.089	0.085	0.051	0.174	0.117	0.053	0.127	-0.012	0.086	0.035	0.085
Toddler fiyat etkisi	0.054	0.013	-0.003	-0.018	-0.010	0.021	0.010	0.003	-0.020	-0.034	-0.017	-0.024	0.010	-0.013	-0.002
Toddler miktar etkisi	-0.026	0.012	0.146	0.093	0.090	0.063	0.040	0.163	0.137	0.097	0.143	0.012	0.098	0.038	0.098
ABD tekstil ithalatı	0.052	0.024	0.148	0.063	0.093	0.083	0.034	0.173	0.095	0.035	0.117	-0.049	0.085	0.020	0.075
Toddler fiyat etkisi	0.059	0.023	0.015	0.053	0.088	0.063	0.024	0.029	-0.040	0.048	-0.014	-0.033	0.019	-0.035	0.003
Toddler miktar etkisi	-0.007	0.048	0.133	0.113	0.085	0.082	0.020	0.202	0.134	0.103	0.013	0.013	0.056	0.055	0.081
Türkiye'ye ABD'ye hazır giyim ithalatı	-0.017	-0.203	0.396	0.113	0.403	0.221	-0.082	0.163	0.182	0.067	0.267	-0.053	0.152	0.054	0.123
Miktar fiyat etkisi	0.132	-0.005	-0.027	-0.007	-0.051	0.025	0.020	0.016	0.043	0.013	0.013	0.030	0.010	0.021	0.015
Fiyat etkisi	0.050	0.003	-0.031	0.004	-0.019	0.021	0.006	-0.016	-0.043	-0.045	-0.027	-0.037	0.007	-0.037	-0.010
Fazla-piyas etkisi	-0.234	-0.211	0.103	0.073	0.326	0.062	-0.165	-0.031	-0.044	-0.052	0.104	-0.029	0.034	-0.040	-0.003
Miktar etkisi	0.025	0.003	0.264	0.093	0.147	0.113	0.089	0.194	0.206	0.153	0.167	0.047	0.101	0.140	0.121
Türkiye'ye ABD'ye tekstil ithalatı	-0.058	0.203	0.312	0.198	0.046	0.023	-0.043	0.278	0.230	0.224	0.180	-0.023	0.219	0.150	0.192
Miktar fiyat etkisi	0.022	0.123	-0.103	0.064	0.081	0.074	0.022	-0.003	-0.024	0.113	-0.012	0.021	0.043	-0.027	0.005
Fiyat etkisi	0.053	0.054	0.009	0.114	0.014	0.082	0.018	-0.013	-0.047	-0.025	-0.015	-0.035	0.018	-0.020	0.001
Fazla-piyas etkisi	-0.055	0.122	0.296	0.043	0.303	-0.082	-0.020	0.262	0.271	0.302	0.257	0.031	0.131	0.143	0.137
Miktar etkisi	-0.018	-0.083	0.139	0.161	0.049	-0.052	-0.042	0.084	0.138	0.057	0.150	-0.053	0.027	0.054	0.045
Çi'den ABD'ye hazır giyim ithalatı	0.181	0.071	0.309	0.187	-0.045	-0.091	0.076	0.194	-0.049	0.014	0.254	0.035	0.154	0.053	0.075
Miktar fiyat etkisi	0.023	-0.053	-0.007	-0.011	-0.010	-0.063	0.031	0.093	0.020	-0.034	0.051	0.005	-0.021	0.030	0.005
Fiyat etkisi	0.051	0.103	0.025	-0.074	-0.005	0.131	0.030	-0.013	-0.065	-0.012	-0.027	-0.029	0.044	-0.026	0.015
Fazla-piyas etkisi	0.131	-0.073	0.123	0.038	-0.211	-0.167	0.020	-0.232	-0.231	0.043	-0.169	0.023	-0.028	-0.034	-0.061
Miktar etkisi	-0.043	0.094	0.168	0.234	0.100	0.013	-0.013	0.294	0.149	0.012	0.179	0.023	0.136	0.134	0.112
Çi'den ABD'ye tekstil ithalatı	0.170	0.113	0.292	0.122	0.019	-0.043	-0.126	0.371	0.026	0.167	0.193	-0.049	0.112	0.032	0.097
Miktar fiyat etkisi	0.055	0.033	0.014	0.031	-0.019	0.064	0.030	-0.003	0.188	0.103	0.075	0.013	0.022	0.035	0.039
Fiyat etkisi	0.038	0.021	0.017	-0.054	0.021	0.057	-0.018	-0.013	-0.057	-0.032	-0.028	-0.044	-0.023	-0.043	-0.010
Fazla-piyas etkisi	0.048	-0.084	0.136	-0.011	-0.136	-0.165	-0.225	0.237	-0.139	-0.025	-0.077	0.005	-0.050	-0.040	-0.045
Miktar etkisi	-0.011	0.137	0.156	0.213	0.201	-0.001	0.087	0.153	0.141	0.112	0.193	-0.025	0.117	0.110	0.113
Meksika'dan ABD'ye hazır giyim ithalatı	0.033	0.051	0.086	0.052	0.087	0.191	0.214	0.236	0.244	0.185	0.153	-0.103	0.035	0.156	0.122
Miktar fiyat etkisi	0.022	-0.001	0.018	0.014	-0.002	-0.033	-0.005	0.012	0.067	-0.073	0.088	0.031	-0.001	0.016	0.005
Fiyat etkisi	0.013	0.007	-0.006	-0.003	-0.004	0.033	-0.009	0.003	-0.001	0.043	-0.061	-0.037	0.007	-0.014	-0.003
Fazla-piyas etkisi	-0.006	0.003	0.022	0.011	0.054	0.182	0.158	0.152	0.158	0.372	-0.002	-0.229	0.050	0.128	0.092
Miktar etkisi	-0.025	0.013	0.032	0.034	0.029	0.002	0.030	0.129	0.093	-0.154	0.129	0.103	0.020	0.023	0.027
Meksika'dan ABD'ye tekstil ithalatı	0.034	0.044	0.012	0.024	0.042	0.128	0.156	0.143	0.093	0.073	0.112	-0.072	0.047	0.055	0.063
Miktar fiyat etkisi	-0.015	-0.002	0.021	0.011	0.000	-0.053	-0.008	0.021	0.005	0.023	0.019	0.030	-0.057	0.028	0.011
Fiyat etkisi	0.012	0.003	-0.002	-0.017	-0.001	0.037	0.009	-0.003	-0.024	-0.034	-0.014	-0.039	0.035	-0.020	-0.007
Fazla-piyas etkisi	0.020	-0.003	-0.005	-0.067	0.012	0.145	0.138	0.059	-0.080	0.022	-0.021	-0.102	0.036	0.025	0.005
Miktar etkisi	0.007	0.043	0.087	0.087	0.031	-0.004	0.016	0.103	0.091	0.067	0.127	0.016	0.043	0.071	0.037

pazarların sadece birkaç tanesinde pazar paylarını kaybetmişlerdir (örgü gömlek ve bluzlar, yetişkin ve genç kadın pantolonları, külot pantolonlar, şortlar ve iç giyim, vb ürünler).

Tablo 4'te, ABD ithalatının ayrıntılı bir çözümlemesi verilmiştir. ABD'nin hazır giyim ithalatının 1990-2001 dönemi için ortalama yıllık artış oranı %8.6'dır. Tekstil ithalatı aynı dönemde yılda ortalama %7.8 artmıştır. Toplam fiyat etkisi 1996'dan itibaren negatiftir ve ABD'nin tekstil ve hazır giyim ürünlerini giderek düşen fiyatlarla ithal ettiği görülmektedir (son dört yılda ortalama %2-4'lük bir düşüş).

Türkiye'nin ABD'ye olan tekstil ve hazır giyim ihracatı genelde çok büyük bir artış göstermiştir: 1990-2001 döneminde, hazır giyim için %12.3, tekstil için %19.0. Görelî fiyat etkisi, hazır giyim ürünleri için 1995 yılından itibaren pozitiftir (yılda yaklaşık %2.3). Başka bir deyişle, Türkiye'den ihraç edilen hazır giyim ürünleri, ABD'nin diğer ülkelerden ithal ettiği ürünlere kıyasla daha pahalı olmaya başlamıştır. Ancak, pazar payı etkisi 1995 yılından beri negatiftir (2000 yılı hariç). Bu, ihracat miktarında bir miktar azalma olduğunu gösterir. Sonuç olarak, hazır giyim ürünlerinin miktar etkisi toplam talep etkisinden her zaman daha fazla olmuştur. Bu yüzden, Türkiye'deki ihracatçıların, büyüme oranlarının daha yüksek olduğu ürünlerde uzmanlaştığını söyleyebiliriz.

Tekstil ürünleri açısından görelî fiyat etkisi, söz konusu dönemin son beş yılında genelde negatiftir. Başka bir deyişle, Türkiye'den ihraç edilen tekstil ürünleri görece ucuzlamaktadır. Öte yandan, pazar payı etkisi, 2001 yılı dışında, oldukça yüksektir. Bu, tekstil ürünlerinde pazar payının hızla arttığını göstermektedir. Pazar payı etkisi incelendiğinde, ABD'ye yapılan tekstil ürünü ihracatının yılda ortalama %13.7 oranında arttığı görülmektedir. Miktar etkisi ise toplam miktar etkisinden biraz daha düşüktür. Yani, Türkiye'deki tekstil üreticileri, büyüme oranının daha düşük olduğu ürünlerde uzmanlaşmaktadır.

Çin'in ABD'ye olan hazır giyim ve tekstil ihracatına baktığımızda, görelî fiyat etkisinin pozitif, pazar payı etkisinin ise negatif olduğunu görüyoruz. Negatif

pazar payı etkisi çok yüksek bir düzeydedir; bu durum, Çin malları üzerindeki büyük kota kısıtlamalarının etkisini yansıtmaktadır. 1990'lı yıllarda Meksika ABD'ye yaptığı tekstil ve hazır giyim ürünleri ihracatında önemli bir artış sağladığı için bu ülkenin durumu da ayrıca incelenmiştir. 1993 ve 2000 yılları arasında, Meksika'dan ABD'ye hazır giyim ihracatı 3.5, tekstil ürünleri ihracatı ise iki kat artmıştır. Hazır giyim ihracatında gözlenen dalgalanmanın nedeni, Meksika'daki hazır giyim üretim bölgelerinin yer değiştirmiş olmasıdır. Ancak, 2001 yılındaki ABD'nin tekstil ve hazır giyim ithalatındaki genel azalma, Meksika'nın ihracatını daha olumsuz bir biçimde etkilemiştir (hazır giyim ithalatında %10'luk, tekstil ürünü ithalatında ise %7'lik bir azalma). Meksika'nın coğrafi avantajı ve ABD pazarına vergisiz ve kotasız girebildiği düşünülürse, Türkiye'deki ihracatçıların, özellikle tekstilde, Meksikalılara göre çok daha başarılı olduğu açıktır.

Türkiye'nin AB'ye ihracatında olduğu gibi, ABD'ye yaptığı tekstil ve hazır giyim ihracatında da göreceli fiyat etkisi ve pazar payı etkisi arasında güçlü bir negatif ilişki vardır. Çin'in ihracatı için benzer bir ilişki gözlenmemektedir.

Türkiye AB pazarında, hazır giyimde daha yüksek bir rekabet gücüne sahipken, ABD pazarındaki durum tam tersidir: Türkiye'nin pazar payı tekstilde yüksektir ve bu pay giderek artmaktadır. Bu zıtlık, ABD'nin dış ticaret politikaları ile açıklanabilir. Türkiye'ye yönelik kota kısıtlamaları en çok hazır giyim ürünleri için bağlayıcıdır. 2001 yılında, Türkiye'nin ihraç ettiği hazır giyim ürünlerinin yaklaşık %80'ine kota uygulanmıştır. İkinci olarak, ABD'li hazır giyim firmaları dikim ve birleştirme işlemlerini yurt dışına kaydırmıştır. Bu, ABD'nin “geçici” tekstil ihracatını ve hazır giyim ürünlerindeki “geriye” ithalatını artırmıştır. Bu iki nedenden dolayı Türkiye'deki hazır giyim üreticilerinin pazar payı büyük bir artış gösterememiştir.

4. Türkiye ve Büyük Üreticilerin Karşılaştırması

Son on yıl içerisinde pazar paylarını artıran Türkiye'deki tekstil ve hazır giyim üreticilerinin küresel rakipleri, 3. bölümde yapılan analiz sonucunda belirlenmiştir. AB pazarındaki rakipler, bazı Asya ülkeleri (Çin, Hindistan, Bengaldeş), Doğu Avrupa ülkeleri (Romanya, Polonya ve Çek Cumhuriyeti) ve Akdeniz ülkeleridir (Tunus, Fas). ABD pazarındaki rakipler ise, Latin Amerika ülkeleri (Meksika, Honduras ve Dominik Cumhuriyeti) ve Asya

Tablo 5. AB tekstil ve hazır giyim ithalatları dağılımı, 1992-2000

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1992-95	1996-00
AB hazır giyim ithalatları	0.045	-0.044	0.035	0.108	0.086	0.105	0.082	0.038	0.110	0.036	0.084
Toplam fiyat etkisi	-0.001	-0.117	-0.023	0.072	0.009	-0.039	0.015	-0.060	-0.046	-0.018	-0.024
Toplam miktar etkisi	0.046	0.074	0.058	0.036	0.077	0.144	0.067	0.098	0.156	0.053	0.108
AB tekstil ithalatları	-0.017	-0.140	0.175	0.090	-0.001	0.097	0.032	-0.077	0.084	0.027	0.027
Toplam fiyat etkisi	-0.039	-0.105	0.038	0.057	-0.014	0.031	-0.086	-0.045	0.080	-0.012	-0.007
Toplam miktar etkisi	0.022	-0.035	0.135	0.033	0.013	0.067	0.118	-0.033	0.004	0.039	0.034
Türkiye'den AB'ye hazır giyim ithalatı	0.161	0.047	0.009	0.220	0.080	0.175	0.126	0.051	0.157	0.109	0.118
Nisbi fiyat etkisi	0.045	0.106	0.027	-0.094	-0.080	-0.053	-0.053	0.043	0.060	0.021	-0.017
Fiyat etkisi	-0.007	-0.098	-0.041	0.114	-0.003	0.040	0.042	-0.039	-0.018	-0.008	0.005
Pazar payı etkisi	0.053	-0.027	-0.076	0.162	0.071	0.078	0.051	-0.048	-0.068	0.028	0.017
Miktar etkisi	0.070	0.072	0.099	0.014	0.093	0.103	0.080	0.096	0.185	0.064	0.111
Türkiye'den AB'ye tekstil ithalatı	-0.176	-0.069	0.334	0.067	0.098	0.236	0.107	0.045	0.114	0.039	0.120
Nisbi fiyat etkisi	0.015	0.022	-0.070	0.045	-0.025	0.031	0.021	-0.087	-0.012	0.003	-0.014
Fiyat etkisi	-0.043	-0.081	0.023	0.038	0.032	0.037	-0.057	-0.004	0.117	-0.016	0.025
Pazar payı etkisi	-0.138	0.027	0.251	-0.076	0.073	0.107	-0.008	0.220	-0.025	0.016	0.073
Miktar etkisi	-0.011	-0.037	0.129	0.059	0.017	0.061	0.151	-0.084	0.034	0.035	0.036
Çin'den AB'ye hazır giyim ithalatı	0.004	0.133	0.039	-0.031	0.164	0.220	0.045	0.174	0.189	0.036	0.158
Nisbi fiyat etkisi	-0.006	0.099	-0.040	-0.078	0.067	0.141	-0.096	0.027	0.159	-0.006	0.060
Fiyat etkisi	-0.003	-0.103	-0.011	0.060	0.012	0.027	0.022	-0.075	0.033	-0.014	0.004
Pazar payı etkisi	-0.029	0.080	0.014	-0.067	0.006	-0.097	0.009	0.070	-0.193	0.000	-0.041
Miktar etkisi	0.042	0.057	0.076	0.054	0.078	0.149	0.109	0.152	0.190	0.057	0.136
Çin'den AB'ye tekstil ithalatı	-0.039	0.021	0.289	-0.142	0.018	0.245	0.033	0.051	0.388	0.032	0.147
Nisbi fiyat etkisi	-0.036	0.035	-0.010	-0.039	0.054	0.033	0.016	-0.049	0.108	-0.013	0.032
Fiyat etkisi	-0.083	-0.148	0.066	0.020	0.038	0.113	-0.058	-0.032	0.116	-0.036	0.036
Pazar payı etkisi	0.075	-0.039	-0.025	-0.025	-0.013	0.100	0.059	0.080	0.084	0.031	0.062
Miktar etkisi	0.006	0.019	0.272	-0.097	-0.061	-0.002	0.016	0.052	0.079	0.050	0.017

ülkeleri (Çin, Endonezya, Tayland, Hindistan ve Bengaldeş) olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu rakipler listesine yerli üreticiler (AB ülkelerindeki ve ABD'deki üreticiler) de eklenmelidir. Bu bölümde, özellikle işgücü üretkenliği ve maliyet yapıları açısından Türkiye tekstil ve hazır giyim sanayileri ile rakipleri karşılaştırılmaktadır.

Tablo 5'te, seçilen yıllar için, Türkiye'nin ve 1999 yılında tekstil ve hazır giyim alanında en yüksek ticaret hacmine (ihracat artı ithalat) sahip olan 20 ülkenin sektörel üretim değerleri ile ilgili veriler yer almaktadır.⁸ ABD en yüksek üretim değerine sahiptir (1999 yılında yaklaşık 170 milyar ABD Doları), ABD'yi 80 milyar ABD Dolarından fazla üretim değeri ile Japonya ve 77 milyar ABD Doları ile Çin takip etmektedir. Türkiye 1999 yılında listenin 10. sırasındadır. İstihdam açısından ise; Çin (1999 yılında yaklaşık 8 milyon çalışan) birinci gelirirken, bunu yaklaşık 2 milyon çalışan nüfusla Hindistan ve 1.2 milyonla da ABD izlemektedir. Türkiye'de ise tekstil ve hazır giyim sanayii yaklaşık olarak 390,000 kişiyi istihdam etmektedir. Ancak, Türkiye ile ilgili veriler küçük-işletmeleri (10 kişiden az çalışanı olan özel işletmeler) içermemektedir. Yapılan en son İmalat Sanayii Sayımına (1992) göre; küçük işletmeler, tekstil ve hazır giyim sanayilerinde çalışanların yaklaşık üçte birini istihdam etmektedir. Bu yüzden, 1999 yılı için de aynı oran kabul edilecek olursa, 1999 yılında Türkiye tekstil ve hazır giyim sanayilerinde çalışan kişi sayısı yaklaşık 600,000 kişi olarak tahmin edilebilir.

Tekstil ve hazır giyim imalat sektörü katma değeri içindeki payı ekonomik kalkınma düzeyi (örneğin kişi başına milli gelir) ile ters orantılıdır. 1980 sonrası dönemde katma değer payı birkaç ülkede (Endonezya, İtalya ve Türkiye) sabit kalmasına karşın, tabloda görülen ülkelerin çoğunda azalmıştır. Bu konuda tek farklılık gösteren ülke, tekstil ve hazır giyim payının biraz arttığı Pakistan'dır. Tekstil ve hazır giyim sanayiinin imalat sektörü katma değeri içindeki payı 1990'ların sonunda, incelenen örneklerimizde yer alan ülkelerin hemen hemen yarısında %10 ya da daha yüksektir (Çin, Hong Kong, Hindistan, Endonezya, İtalya, Pakistan, Portekiz, Tayland, Türkiye).

⁸Aksi belirtilmedikçe, bu bölümde yer alan bütün veriler UNIDO Industrial Statistics Database'den (ISIC Rev. 2) ve UNIDO International Trade Statistics (ISIC Rev. 2)'den alınmıştır.

Tekstil ve hazır giyimin işlenmiş ürün ihracı içerisindeki payı, katma değer bağlamında gözlemlediğimiz oran ile hemen hemen aynıdır. İtalya dışında tüm gelişmiş ülkelerde bu oran %5'in altında seyretmekteyken, Türkiye'de bu oran çok yüksektir (1990'lı yılların önemli bir kısmında %40'ın üzerindedir). Bu durum Türkiye'de söz konusu sanayilerde ihracat konusunda aşırı uzmanlaşmanın olduğunu göstermektedir. Gelişmiş ülkelerde tekstil ve hazır giyimin işlenmiş ürün ithalatı içindeki payı yaklaşık %6-10 iken, gelişmekte olan ülkelere bu oran biraz daha düşüktür. Tekstil ve hazır giyim alanında güçlü bir rekabet avantajına sahip olan tek gelişmiş ülke İtalya'dır. Kore ise 1990'ların başından itibaren tekstil ve hazır giyim ürünü ihracatında ciddi bir düşüş yaşamaktadır.

Çalışan kişi başına düşen katma değer esas alınarak ölçülen işgücü üretkenliği, gelişmekte olan ülkelere kıyasla gelişmiş ülkelerde çok daha fazladır (Tablo 6). Neredeyse bütün ülkelere, tekstil sanayii işgücü üretkenliği, hazır giyim sanayiindeki gözlenen işgücü üretkenliğinden daha

Tablo6. Nisbi işgücü verimliliği ve ücretler, ülke grupları

	Tekstil sanayi (ISIC 321)				Hazır giyim sanayi (ISIC 322)			
	1981-84	1985-89	1990-94	1995-99	1981-84	1985-89	1990-94	1995-99
İşgücü verimliliği (US = 1)								
AB 8	0.65	0.76	0.88	0.71	0.65	0.74	0.90	0.73
Portekiz	0.17	0.20	0.24	0.23	0.20	0.21	0.21	0.21
Macaristan+Polonya	0.17	0.15	0.09	0.07	0.14	0.12	0.11	0.10
Fas		0.12	0.12	0.11		0.08	0.09	0.08
Tunus	0.25		0.32	0.36	0.18		0.17	0.17
Kanada	0.95	0.93	0.94	0.96	0.88	0.80	0.86	0.66
Çin	0.10	0.06	0.04	0.03	..	..	0.06	0.06
Güney Asya	0.07	0.06	0.07	0.09	0.07	0.06	0.07	0.08
Doğu Asya	0.45	0.56	0.71	0.72	0.37	0.44	0.62	0.66
Meksika	0.39	0.25	0.28	0.26	0.27	0.21	0.25	0.15
Türkiye	0.28	0.26	0.42	0.33	0.33	0.27	0.43	0.34
ABD (çalışan başına 000 USD)	28.16	37.08	47.14	59.96	21.56	28.13	35.32	46.76
Ücretler (US = 1)								
AB 8	0.80	0.91	1.19	1.00	0.90	1.05	1.35	1.05
Portekiz	0.18	0.22			0.21	0.23		
Macaristan+Polonya	0.11	0.09	0.10	0.10	0.13	0.11	0.13	0.17
Fas	0.15	0.12	0.14	0.14	0.13	0.11	0.14	0.14
Tunus	0.29		0.37	0.35	0.24		0.20	0.20
Kanada	1.07	1.04	1.12	1.07	1.10	1.04	1.14	0.90
Çin	0.03	0.02			0.04	0.03		
Güney Asya	0.06	0.05	0.06	0.06	0.08	0.07	0.07	0.08
Doğu Asya	0.42	0.55	0.73	0.61	0.43	0.57	0.76	0.69
Meksika	0.29	0.17	0.24	0.19		0.19	0.25	0.23
Türkiye	0.20	0.15	0.31	0.22	0.18	0.13	0.23	0.21
ABD (çalışan başına 000 USD)	13.25	16.66	19.79	24.65	9.94	12.12	14.51	17.98

yüksek olarak ortaya çıkmaktadır. Aynı yapı çalışan kişi başına düşen ücretlerde de gözlenmektedir. Başka bir deyişle, neredeyse tüm ülkelerde, tekstil sektöründe çalışan ortalama bir işçi, hazır giyim sanayiinde çalışan ortalama bir işçiden daha yüksek ücret almaktadır.

Çalışan kişi başına düşen katma değer ABD'deki düzeyleriyle yapılan karşılaştırması (Tablo 6), göreceli üretkenlik düzeyleri açısından tekstil ve hazır giyim sanayileri arasında çok büyük bir farkın bulunmadığını göstermektedir. Türkiye tekstil ve hazır giyim sanayiinin üretkenliği, ABD sanayiinin üretkenliğinin yaklaşık %30'u kadardır. Göreceli üretkenlik düzeyi özellikle döviz kurlarındaki değişikliklere bağlı olarak büyük oranda dalgalanmakla birlikte Türkiye tekstil ve hazır giyim sanayiinin göreceli üretkenlik düzeyinde, 1980 sonrası dönemde, önemli bir artış görülmemektedir.

Türkiye'nin rakipleri olan Çin, Güney Asya ülkeleri, Polonya, Macaristan ve Fas ise çok düşük ve giderek düşme eğilimi gösteren göreceli üretkenlik düzeylerine sahiptir (ortalama olarak ABD'deki düzeyin %2-10'u kadar). Tunus bu konuda daha iyi bir performans göstermektedir (1990'ların sonunda tekstil alanında %36, hazır giyim alanında %17). Yalnız Doğu Asya ülkeleri (Japonya, Kore ve Hong Kong) göreceli üretkenlik düzeylerini önemli ölçüde iyileştirmişlerdir.

Çin ve Güney Asya ülkelerinde ücret düzeyleri çok düşüktür (ABD'deki düzeyin %2-10'u kadar). Ücretler Tunus ve Fas'ta göreceli olarak daha yüksektir (1990'ların ikinci yarısında sırasıyla %25 ve %15 olmuştur). Göreceli ücret düzeyi Türkiye'de %15-30 aralığında seyretmektedir ve bu rakam ABD'deki düzeyin ortalama yaklaşık %20'sine karşılık gelmektedir. Türkiye'deki göreceli üretkenlik düzeyi özellikle hazır giyim alanında göreceli ücret düzeyinden oldukça fazladır (göreceli üretkenlik/göreceli ücret oranı 1990'ların sonunda 1.5'ten yüksektir). Başka bir deyişle, (göreceli olarak) düşük ücretler temelinde Türkiye güçlü bir rekabet konumuna sahiptir. Diğer tüm rakipler arasında sadece Güney Asya ülkeleri tekstil üretiminde böyle yüksek bir orana sahiptir (Ne yazık ki, Çin'in son yıllardaki üretkenliğinin karşılaştırılması için gerekli olan veriler mevcut değildir).⁹

⁹Farklı ülkeler için Werner International tarafından hazırlanan maliyet verileri yukarıda bahsedilen UNIDO verileri ile büyük oranda benzerlik göstermektedir.

Bu rakamlar, Türkiye'nin işgücü üretkenliğinin ortalamada rakiplerinden daha yüksek olduğunu göstermektedir. Türkiye'deki üretkenlik düzeyinin önemli AB ülkelerinden ve ABD'den düşük olmasına karşın, ücretlerdeki farklılık düşük üretkenlik düzeyini telafi etmekte ve Türkiye'deki üreticileri rekabet edebilir bir konuma getirmektedir. Ayrıca, Türkiye ve AB ülkeleri arasındaki ücret farkı zaman içerisinde artma eğilimindedir. Türkiye'nin ana rakiplerinden biri olmayan Kore dışında, işgücü üretkenliği ve ücretler açısından diğer gelişmekte olan ülkelerle karşılaştırıldığında herhangi önemli bir değişikliğin olmadığı gözlenmektedir.

Üretkenlik ve ücretlerle ilgili geçmiş yılların verileri, yakın gelecekte Türkiye'deki ihracatçıların büyük pazarlarda rekabet gücüne düşük ücretler temelinde sahip olabileceklerini göstermektedir. Göreli üretkenlikle ilgili veriler ise, 1990'lı yılların ortalarında tekstil makineleri ve ekipmanlarına yapılan yoğun yatırıma rağmen, Türkiye'deki üreticilerin ABD ve AB düzeylerini yakalayamadıklarını göstermektedir. Göreli işgücü üretkenliğinin iyileştirilememesi göreli ücret düzeylerinde artış sağlanmasını ve ekonomideki yapısal değişimi engellemektedir.

5. Beklenti ve Öngörüler

Türkiye tekstil ve hazır giyim sanayilerinin kısa ve orta dönemde geleceğini aşağıdaki etkenler belirleyici olacaktır:

Döviz kurları: Sanayi temelde ihracat-odaklı olduğundan, döviz kurlarındaki değişiklikler büyük önem taşımaktadır. Bu çalışma kapsamında döviz kurlarındaki (ABD Doları ve DM, eşit ağırlıklar) ve tekstil/hazır giyim ürünü ihracatındaki yıllık değişikliklerin beş aylık hareketli ortalamaları incelenmiştir. Döviz kurunun tekstil ve hazır giyim ihracatını önemli bir ölçüde belirlediği açıktır (kısa bir gecikme ile). 1999 yılının ortalarında, 2000 yılı sonu ve 2001 yılı başlarında tekstil ve hazır giyim ürünleri ihracatında görülen önemli düşüşlerden hemen önce TL değerlenmiştir. 2001'de yaşanan devalüasyon, tekstil ve hazır giyim ürünü ihracatının artmasını sağlamıştır, ancak sağlanan bu etki geçmiş dönemlerde yaşananlardan daha zayıftır.

ABD'ye (ABD Dolar kuru karşısında) ve Almanya'ya (DM kuru karşısında) yapılan ihracat incelendiğinde ABD açısından yine güçlü bir ilişki görülebilmektedir. Ancak, bu etkinin 2001 yılında kaybolduğu söylenebilir: TL'nin ABD Doları karşısında yaklaşık %80 oranında değer kaybetmesine rağmen, ABD'ye yapılan tekstil ve hazır giyim ürünü ihracatı herhangi bir artış göstermemiş hatta 2001 yılında düşüşe geçmiştir. 2001 yılında ABD'ye yapılan ihracatta artış sağlanamaması iki temel etkene bağlanabilir: a) 2000 ve 2001 yıllarında, hazır giyim ürünleri için kotaların doldurulmuş olması ve temel ürün kategorilerinin ihracatının 2001 yılında kısıtlanması; b) ABD pazarında 2001 yılında küçülme yaşanması.

İlginçtir ki; veriler incelendiğinde DM döviz kuru ile Almanya'ya yapılan ihracat arasında güçlü bir ilişki görülmemektedir, buna karşın 2001'de TL'nin DM karşısındaki değer kaybı aynı yılın tekstil ürünü ihracatında bir artışa (yaklaşık %15) neden olmuştur. Yaşanan devalüasyonun, tekstil ve hazır giyim ürünü ihracatının artırılmasında çok önemli bir rol oynamadığı da dikkati çekmektedir. Çapraz kurların ihracatın yönü üzerindeki etkisi araştırıldığında ABD Dolarının DM karşısında değer kaybetmesi durumunda; Türkiye'den Almanya'ya yapılan ihracatın Türkiye'den ABD'ye yapılan ihracata oranla daha hızlı bir artış göstereceği söylenebilir.

Kotaların 2005'ten sonra kaldırılması: Kotaların 2005 yılında kaldırılmasının ticaret modelleri üzerinde önemli bir etki yaratması beklenmektedir. Bu süreçten en fazla faydalanan ülkenin Çin olduğu düşünülmektedir. Ancak, Çin'in 2005'ten sonra sağlayacağı kazanç birkaç etkene bağlıdır. *Öncelikle* Yang'ın (1999) da belirttiği gibi, Çin'de varolan kota dağıtım süreci temelde, ürünlerin iyileştirilip çeşitlendirilmesi ve yurtiçi kaynakların kullanılması için yapılan bazı özendirmelemlerle birlikte geçmiş performanslara dayanmaktadır. Sistem aynı zamanda, düşük üretkenlik düzeyine sahip olduğu düşünülen devlet kuruluşlarını kayırmaktadır. Bu nedenle, kota sisteminin kaldırılmasının ardından, etkinliği daha fazla olan Çinli üreticiler dünya pazarına girip daha büyük bir pazar payı elde edebileceklerdir. *İkinci olarak*, ABD hükümetinin Çin'in ABD'ye yapacağı ihracata nasıl tepki göstereceği de önemli bir etkidir. 1 Şubat 1997'de, Çin'in Dünya Ticaret Örgütü'ne üye olmasından önce, ABD ve Çin bir Mutabakat Zaptı imzalamışlardır. Bu anlaşma, ABD tekstil ve

hazır giyim üreticilerinin korunmasına yönelik tedbirler içermektedir. Bu koruma sistemi, Çin'den yapılan ithalatta önemli bir artış görülmesi ve yerli sanayiye önemli bir zarar geldiğinin ya da gelme tehlikesi bulunduğu belirlenmesi üzerine ABD'nin Çin'e (miktar) ithalat kısıtlamaları uygulamasına izin vermektedir. Bu sistem, tekstil ve hazır giyim ürünlerine konan kotaların kaldırılmasının ardından, 1 Ocak 2005'te başlayıp 31 Aralık 2008'te sona ermek üzere dört yıl daha geçerli olacaktır (ITC, 1999). Çin, üretim ve ticaret alanlarında hükümet müdahalelerinin geniş yer tuttuğu planlı bir ekonomi olarak kabul edildiğinden, ABD hükümetinin Çin'e karşı bu önlemleri alması oldukça olasıdır. *Üçüncü olarak*, ithalatı engellemek amacıyla anti-dumping ve ek-vergi önlemleri birçok ülke tarafından yoğun bir şekilde kullanılmaktadır ve 2004'ten sonra da bu tür önlemlerin Çin'e karşı uygulanma olasılığı yüksektir. Örneğin, tek başına AB, 1980'lerin sonu ile 1990'ların başında Çin'e karşı en az 179 anti-dumping önlemi ya da işlemi gerçekleştirmiştir. Meksika, Çin tekstil ve hazır giyim ürünleri için %54-500 oranında anti-dumping vergisi getirmiştir (Yang, 1999). Geçmiş yıllarda Türkiye, Çin'de üretilen çeşitli dokuma kumaşları için %87 oranında anti-dumping vergisi koymuştur (HS 5513, 5514, 5515 ve 5516). *Son olarak*; bazı araştırmacılar, tekstil ve hazır giyim üreticilerinin yalın üretim ve ürün çeşitlemesi stratejilerini benimsemeleri nedeniyle, 2005 sonrasının dünyasında başat yönelimin *bölgeselleşme* olacağını belirtmektedirler. Örneğin, Abernathy ve arkadaşları (2002), "giysi ve tekstil ürünleri için tek bir uluslararası pazar yerine ABD, Avrupa ve Japonya'dan oluşan" üç bölgesel modelin, 2005 sonrası küreselleşmenin gerçeklerini daha iyi yansıtabileceğini belirtmektedir. Eğer gelişmeler bu şekilde olursa, Çinli üreticiler, kota kısıtlamaları uygulanmasa da ABD ve AB pazarlarına girmekte zorlanabileceklerdir. ABD'de ITC tarafından gerçekleştirilen bir çalışma, kotaların kaldırılmasının Çin'in ABD hazır giyim pazarındaki payını artıracağına işaret etmektedir. Ancak tekstil pazarı üzerindeki etkinin daha zayıf olması beklenmektedir. Kota kısıtlamaları uygulanan ülkelerin pazar paylarını 2005 sonrasında koruması beklenirken, Çin'in kota uygulanmayan üreticilerin (Latin Amerika ve Karayib ülkelerindeki üreticiler) payını azaltarak pazar payı elde etmesi beklenmektedir. Bazı araştırmacılar (Abernathy ve arkadaşları, 2002) bu bulguyu abartılı bulmakta ve Çin'in hazır giyim pazarındaki payını ITC'nin belirttiği oranda arttıramayacağını çünkü hazır giyim pazarındaki üretici-alıcı ilişkilerinde yaşanan değişiklikler

sonucu (kısa teslimat süreleri, stoksuz üretim ve satış stratejileri, vb.) söz konusu pazarın yakınında bulunan üreticilerin daha rekabetçi olacağını iddia etmektedir. Türkiye'deki tekstil üreticilerinin rekabetçi bir konum edinmiş oldukları ve mevcut durumda ihracat miktarları kota kısıtlamaları altında olan hazır giyim üreticilerinin, kotaların 2005'te kaldırılması sonucunda, pazar paylarını daha da arttırmaları beklenebileceği için, 2005-sonrası dönemde ABD pazarında durumun çok kötü olmayacağı söylenebilir.

Türkiye'deki tekstil ve hazır giyim üreticilerinin, tarifersiz ve kotasız erişim olanağına sahip oldukları AB pazarındaki konumunda 2005-sonrası bir değişiklik beklenebilir, çünkü mevcut durumda kota kısıtı altında olan ülkelerin Asyalı üreticilerinin pazar paylarını arttırmaları olasıdır. Mevcut durumda AB, 23 ülkeden gelen tekstil ve hazır giyim ithalatına kota uygulamaktadır. Ancak, AB'ye yapılan toplam ithalatın yaklaşık %70'i (değer açısından) herhangi miktar kısıtlaması olmaksızın gerçekleştirilmektedir. Ayrıca, Stengg'in de (2001) belirttiği gibi, birçok ülke, çeşitli tercihli ticaret düzenlemeleri/anlaşmaları (örneğin Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri, Akdeniz ülkeleri, Avrupa Ekonomik Alanına ait ülkeler, ACP ülkeleri ile vb.) ya da Genel Tercihler Sistemi (GSP) uyarınca AB pazarına tarifersiz erişim (ya da düşük tarifelerle erişim) sağlamaktadır. Sonuç olarak, 1999'da AB'ye yapılan toplam ithalatının yaklaşık %50'sine gümrük vergisi uygulanmamıştır (bu rakam 1994'te sadece %28'dir). AB'ye yapılan ithalatının yaklaşık olarak yalnız %30'u miktar kısıtlaması altındadır. Bu durumda 2005-sonrası dönemde etkilenecek ürünlerin oranı çok büyük olmamakla birlikte, yine de Asya ülkelerinin ve en önemlisi Çin'in AB'deki pazar payını önemli oranda artırması beklenmektedir. Çin'in Pazar payındaki artış doğal olarak AB ülkelerinin 2005 sonrası dönemde uygulayacağı ticaret politikalarına bağlıdır (Avrupa tekstil sanayiinin rekabet gücü için bakınız Giuli, 1997).

Üretkenlik ve ücretler: Türkiye'deki tekstil ve hazır giyim sanayilerinin orta ve uzun dönemdeki gelişimini belirleyen üçüncü temel etken üretkenlik ve ücretlerdeki değişikliklerdir. Ücretlerin üretkenlikten daha hızlı bir şekilde arttığı bazı büyük AB ülkeleri dışında, rakip ülkelerin çoğunda görece üretkenlik/ücret yapısında önemli bir değişiklik gözlenmemektedir. Öte yandan, tekstil makinesi ithalatı ile ilgili veriler, Türkiye'deki üreticilerin son yıllarda tekstil makinelerine yoğun bir yatırım yaptığını ortaya koymaktadır. Eğer makinelere yapılan yatırım, beraberinde teknolojik atılımları da

getirirse, Türkiye görelî üretkenliğini koruyabilir. Sanayi düzeyindeki görelî işgücü üretkenliği bağlamında, Türkiye tekstil ve hazır giyim sanayileri, lider konumdaki ülkelere göre epeyce geridedir. Bu fark anlamlı bir biçimde kapanmadığı sürece, Türkiye'nin rekabet gücünü ancak düşük ücretlere dayanarak sürdürebileceği açıktır.

Yeni pazarlama stratejileri: Hazır giyim sanayinde üretim ilişkilerinin değişmekte olduğu öne sürülmektedir. Abernahty ve arkadaşları (2002), sık sık yaşanan model değişiklikleri ve stok maliyetlerinin düşürülmesine yönelik baskılar nedeniyle, son yıllarda “coğrafi yakınlığın” daha da önemli bir hale geldiğini belirtmektedir. Gelişmiş ülkelerdeki hazır giyim üreticileri, tasarım ve pazarlama faaliyetlerine odaklanma ve işgücü yoğun etkinlikleri yakın coğrafyadaki düşük ücretli ülkelere kaydırma eğilimindedir. Türkiye'deki hazır giyim üreticileri, pazar paylarını artırabilmek için kendi markalarını geliştirmeli, yeni pazarlama kanalları oluşturmali ve stratejilerini yeni koşullara uyarlamalıdır (bkz. Tan, 2000).

Tekstil ve hazır giyim sanayileri, “olgun” (*mature*) ürün ve işleme teknolojilerini kullanan “geleneksel” sektörler olarak kabul edilseler bile, ürünlerde yapılan yenilikler rekabet gücü açısından önemli bir etken haline gelmiştir. Yeni ürün nitelikleri (yanmaz, esnek, kırışmayan malzemeler vb.) ve yeni ürünler (teknik tekstil ürünleri, eko-tekstil ürünleri vb.) giderek daha fazla önem kazanmaktadır. Örneğin, Avrupalı tekstil üreticileri, 1999 yılında AB tekstil üretiminin %27.6'sını oluşturan teknik tekstil ürünleri konusunda güçlü bir rekabetçi konum elde etmiştir. Bu ürünler, yüksek büyüme oranlarına ve katma değere sahiptir; ancak, üretilmeleri için AR-GE etkinliklerine yatırım yapılması gerekmektedir. Ne yazık ki, Türkiye'deki üreticiler bu konuda çok zayıftır. Türkiye tekstil ve hazır giyim sanayinde ortalama AR-GE yoğunluğu ancak %0.05 kadardır (bkz TBMM, 2001).

Çözümlememiz, Türkiye'deki tekstil ve hazır giyim firmalarının ihracat alanında son on yıl içerisinde kaydettikleri büyümeyi sürdürme konusunda zorlanacaklarını göstermektedir. Öncelikle, kotaların kaldırılması rekabeti yoğunlaştıracak, ayrıca tekstil ve hazır giyim ürünlerinin fiyatlarının düşürülmesi için baskı yaratacaktır. İkinci olarak, Asyalı bazı üreticiler özellikle AB pazarında Türkiye'nin karşısına güçlü rakipler olarak çıkacaktır.

1990’larda Türkiye’nin tekstil ve hazır giyim ihracatı yılda %9’luk bir artış kaydetmiştir (bu rakam 1990 yılında 4.7 milyar ABD Doları iken, 1999’da neredeyse 10 milyara ulaşmıştır). 1991 ile 2000 yılları arasında ABD’nin tekstil ürünü ithalatı %124 ve hazır giyim ürünü ithalatı %149’luk bir artış göstermiştir. Bu artış rakamları, AB için tekstil ürünü ithalatında %23, hazır giyim ürünü ithalatında ise %71’dir. Aynı dönem içerisinde dünyadaki toplam işlenmiş ürün ihracatı sadece %87 oranında artmıştır. Yukarıda da belirtildiği gibi, kotaların kaldırılması sonucunda dünyadaki tekstil ve hazır giyim pazarlarında rekabet koşulları değişecektir. Eğer:

- 2000’li yıllarda görece fiyat ve miktar etkilerindeki büyüme hızının 1990’ların ikinci yarısındaki (1996-2000) gibi olacağını,
- kotaların kaldırılması sonucunda hazır giyim ürünlerinin fiyatlarında yıllık %2, tekstil ürünlerinin fiyatlarında ise yıllık %1 oranında bir düşüş olacağını,
- pazar payı etkilerinin Türkiye’deki üreticiler için ABD pazarında aynı kalıp AB pazarında yılda %2 oranında azalacağını, ve
- Türkiye’den tekstil ve hazır giyim ihracatının %80’inin AB pazarlarındaki koşullardan, geri kalan kısmının ise ABD pazarından etkileneceğini

83

varsayarsak, tekstil ve hazır giyim ihracatındaki büyüme oranının gelecek on yıl içerisinde %9.4 olacağını tahmin edebiliriz. Herhangi bir fiyat ya da pazar payı etkisini göz önüne almadığımızda, tahmin edilen büyüme oranı %12.5 olacaktır. Tekstil ve hazır giyim sanayilerinin toplam üretimi yaklaşık 20 milyar ABD Doları değerinde olduğundan, eğer tekstil ve hazır giyim ihracatı bu oranda artarsa, dolaylı etkiler göz ardı edildiğinde, yalnızca ihracat, yurtdışı tekstil ve hazır giyim üretiminde yaklaşık %4.7’lik bir artış sağlayabilir.

Gelişmiş ülkelerin tekstil ve hazır giyim ürünü talebi Türkiye’deki tekstil ve hazır giyim üretim artış oranını belirleyen temel faktörlerden biridir. Bunun nedeni ise bu sanayilerin ihracat-odaklı olmalarıdır. Cline (1987:298) geliştirmekte olan ülkelere yapılan ithalat için ABD’deki talebin gelir esnekliğinin tekstil alanında yaklaşık 1.2, hazır giyim alanında ise 1.7 olduğunu belirtmektedir (gelişmiş ülkelere yapılan ithalat için söz konusu rakamlar tekstil için 1.2, hazır giyim için ise 1.0’dır). ABD ve AB hakkındaki veriler Cline’in tahminlerini desteklemektedir. 1989-2001 döneminde

ABD'deki nominal GSMH yılda yaklaşık %5.2 oranında artarken (logaritmik oran), ABD'nin tekstil ve hazır giyim ürünü ithalatı %8.3'lük bir artış göstermiştir. Başka bir deyişle, diğer tüm etkenler göz ardı edildiğinde, ithalat talebinin gelir esnekliği yaklaşık 1.6 olmuştur. AB'deki nominal GSMH 1991-2000 döneminde %4.5 oranında artmış ve bu artış tekstil ve hazır giyim ithalatında yıllık %4.6'lık artış sağlamıştır. Söz konusu dönemlerde Türkiye'nin ABD ve AB'ye yaptığı tekstil ve hazır giyim ürünü ihracatında sırasıyla %12.3'lük ve %10.4'lük artışlar sağlanmıştır. Bu veriler ABD ve AB'nin Türkiye'den ithal ettiği tekstil ve hazır giyim ürünleri için gelir esnekliğinin hemen hemen aynı olduğunu göstermektedir: 2.3. Bu nedenle, Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim ürünü ihracatı için tahmin edilen %9.4'lük potansiyel yıllık büyüme oranı, gelişmiş ülkelerdeki nominal GSMH'nin yılda yaklaşık %4-4.5'lik büyümesi ile uyumludur.

Üretime ilişkin veriler, sanayide 1 milyar ABD Dolarlık üretim elde etmek için yaklaşık 20,000 kişinin istihdam edildiğini göstermektedir. Tekstil ithalatının değeri yaklaşık 2 milyar ABD Dolarıdır (tekstil ve hazır giyim üretiminin yaklaşık %10'u). Endüstrinin sahip olduğu dolaylı istihdam yaratma etkisinin (Q-M)/VA oranına eşit olduğunu varsayarsak, geriye dönük bağlantılarla birlikte endüstri, 1 milyar ABD Doları değerindeki üretim için 30,000 ek iş olanağı yaratmaktadır. Dolayısıyla, eğer sanayi ihracatta %9'luk bir artış kaydederse, bu artış her yıl doğrudan 18,000, dolaylı olarak ise 27,000 iş olanağı doğurabilir. Bu hesaplamalar doğaldır ki oldukça güçlü varsayımlara dayanmakta ve “düşük” kapasite kullanım oranlarını göz ardı etmektedir¹⁰. Ancak yine de, tekstil ve hazır giyim sanayilerinin istihdam yaratma potansiyelinin büyüklüğü hakkında bir fikir vermektedirler.

6. Politika Önerileri ve Sonuç

Türkiye'deki tekstil ve hazır giyim sanayileri, imalat alanındaki istihdamın %30-35'ini, imalat sektöründeki katma değer %15'ini ve toplam ihracatın %35-40'ını oluşturmaktadır. Bu sanayiler istihdam olanaklarının ve ihracat gelirinin yaratılması açısından çok önemli bir rol oynamıştır. Ancak, tekstil ve hazır giyim sanayilerinde aynı zamanda düşük üretkenlik ve ücretler söz konusudur.

¹⁰Tekstil ve hazır giyim sanayilerindeki 2000 yılına ait ortalama kapasite kullanım oranı yaklaşık %80'dir ve bu rakam geçmişteki değerlerle karşılaştırıldığında düşük değildir. Bu nedenle “kapasite aşımı” söz konusu olmamaktadır.

Tekstil ve hazır giyim sanayileri, yakın gelecekte de önemli bir rol oynamaya devam edecektir. Ancak, AB ve ABD pazarlarına yapılan ihracat, 1 Ocak 2005 tarihinde ithalat kotalarının kaldırılmasıyla yoğunlaşacak bir rekabet ortamında gerçekleştirilecektir. Bu nedenle, Türkiye'deki tekstil ve hazır giyim sanayilerine yönelik politikalar eşzamanlı olarak iki amaç gütmelidir: i) üretkenlikte iyileşme kaydederek ve katma değeri yüksek ürün ve üretim süreçlerinde uzmanlaşarak, tekstil ve hazır giyim üreticilerinin yabancı pazarlardaki rekabet gücünün artırılması, ve ii) diğer sektörlerle de gerekli önemi vererek ihracatta çeşitlendirmeye gidilmesi ve sınai yapının zaman içinde dönüştürülmesi.

Birinci amaç, Türkiye'deki tekstil ve hazır giyim üreticilerinin rakipleri karşısında güçlü bir konuma sahip olduğu ve son on yıl içerisinde pazar paylarını artırdıkları gerçeğine dayanmaktadır. Sanayi, i) yeni pazarlama stratejileri uygulayarak (markaların geliştirilmesi, yeni pazarlama kanallarının oluşturulması, vb), ii) potansiyel pazarlarda uzmanlık kazanarak, ve iii) yeni ürünlerin (teknik tekstil ürünleri, eko-tekstil ürünleri vb.) ve süreçlerin (dokuma olmayan kumaşlar vb.) yaratılması ve uyarlanması konusunda yenilikçi bir yaklaşım izleyerek yakın gelecekte rekabet gücünü koruyabilir. Bu stratejiler, ancak etkin bir teknolojik ve yasal altyapı ile desteklenirse başarıya ulaşabilir. Bu bağlamda, akılcı bir sanayi politikası, AR-GE faaliyetleri için teşvik sağlama, üretim süreçlerinin geliştirilmesini destekleme ve standartlar ile akreditasyon konusunda bir sistem geliştirme amacını gütmelidir. Elbette, döviz kurundaki belirsizlikleri azaltan makro-ekonomik politikalar da tekstil ve hazır giyim sanayilerinin desteklenmesi açısından önem taşımaktadır.

Kamu politikasının başka bir amacı da sınai yapının dönüştürülmesi olmalıdır. Tekstil ve hazır giyim sanayilerinin üretkenliği kesinlikle artırılmalıdır. Ancak bu süreç, etkinliği daha yüksek olan sektörlerle kaynak aktarımı da eşlik etmelidir. Kişi başına düşen gelir ve yaşam standartları uzun vadede ancak bu politikalarla iyileştirilebilir.

Not: Bu çalışma, büyük ölçüde, Dünya Bankası'nın 2003 yılı için hazırladığı Turkey: Country Economic Memorandum kapsamında hazırlanan "background paper"a dayanmaktadır.

Referanslar

- Abernathy, F.H., Dunlop, J.T., Hammond, J.H., Weil, D., 2002, Globalization in the Apparel and Textile Industries: What is New and What is Not? Harvard Üniversitesi, Harvard Tekstil ve Konfeksiyon Araştırmaları Merkezi (www.hctar.org/pages/pub_2.html)
- Aydın, S., Soykan, M., İskender, C., 1978, Tekstil Sektörü, İstanbul: Türkiye Sınai Kalkınma Bankası.
- Cline, W. R. 1987, The Future of World Trade in Textiles and Apparel, Washington, D.C.: Uluslararası Ekonomi Enstitüsü.
- DPT (Devlet Planlama Teşkilatı), 1985, Dünyada ve Türkiye'de Tekstil Sanayii, Ankara: DPT.
- DPT (Devlet Planlama Teşkilatı), 2001, Tekstil ve Giyim Sanayii Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara: DPT.
- DTM (Dış Ticaret Müsteşarlığı), 2002, Türkiye Tekstil ve Hazır Giyim Sanayiinin 1989-2000 Dönemine Ait Veriler Bazında Değerlendirilmesi, Ankara: DTM (www.dtm.gov.tr).
- Duruiz, L., Yenturk, N., 1992, Facing the Challenge: Turkish Automobile, Steel and Clothing Industries' Responses to the Post-Fordist Restructuring, İstanbul: İletişim.
- Giuli, M., 1997, The Competitiveness of the European Textile Industry, South Bank University, Centre for International Business Studies, Uluslararası İşletme konulu araştırma çalışmaları No. 2-97.
- İlyasoğlu, E., Duruiz, L., 1991, Turkish Clothing Industry, İstanbul: Türkiye Hazır Giyim Sanayicileri Derneği.
- İTKİB (İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri), 2001, Textile and Apparel from Turkey: Summary of Turkish Potentials; İstanbul: İTKİB

(www.itkib.org.tr/Res800/AR-GE/English/default.htm)

Pazarcık, O., Turunç, Ş.D., 1984, Türkiye'de Tekstil Sanayiinin Teknolojik Düzeyi ve Gelişimi, Ankara: MPM.

Stengg, W., 2001, The Textile and Clothing Industry in the EU: A Survey, EU Enterprise Papers No: 2-2001.

Tan, B., 2000, An Overview of the Turkish Textile and Apparel Industry, Harvard Üniversitesi, Harvard Tekstil ve Konfeksiyon Araştırmaları Merkezi (12/02 tarihinde revize edilmiştir) (www.hctar.org/pages/pub_2.html)

TBMM Tekstil Komisyonu, 2001, Tekstil Raporu, Ankara: TBMM (www.tbmm.gov.tr/komisyon/tekstil)

Yang, Y., 1999, China's Textile and Clothing Exports: Changing International Competitive Advantage and its Policy Implications, Asya Pasifik Ekonomi ve Yönetim Okulu Araştırma Çalışması no. 99-3 (ncdsnet.anu.edu.au).

87

Veri Kaynakları

AB kotaları: sigl.cec.eu.int

AB tarifeleri: europa.eu.int/eur-lex/en/oj/2002/ca10420020430en.html

AB ticaret verileri: Werner International.

ABD kotaları: www.customs.ustreas.gov/quotas

ABD tarifeleri: dataweb.usitc.gov/SCRIPTS/tariff/toc.html

ABD ticaret verileri: US Census Bureau

Türkiye sanayi ve ticaret verileri: Devlet İstatistik Enstitüsü

Dünya sanayi ve ticaret verileri: UNIDO



Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin Bölgesel Ticaretine Etkileri

Bilin Neyaptı
İktisat Bölümü
Bilkent Üniversitesi
Bilkent
Ankara 06800
neyapti@bilkent.edu.tr

Fatma Taşkın
İktisat Bölümü
Bilkent Üniversitesi
Bilkent
Ankara 06800
taskin@bilkent.edu.tr

Murat Üngör
University of Southern
California 3620 S.
Vermont Ave. KAP 300
Los Angeles, CA 90089
ungor@usc.edu

Bilkent Üniversitesi
Ekim 2003

Özet

Bu çalışma 1996'da işleme konan Gümrük Birliği Anlaşması'nın (GBA), Türkiye'nin bölgeler arası ve özellikle de Orta Doğu ile olan ticaretine yaptığı etkileri araştırmaktadır. Bunu yaparken öncelikle, 1980'den bu yana mevcut olan, Türkiye'nin tüm ülkelerle olan dış ticaret verilerini kullanarak Türkiye'nin ithalat ve ihracatını genel olarak modellemekte; ve böylece dış ticareti genelde belirleyici etkilerinden arındırdıktan sonra, GBA'nın Türkiye'nin bölgelerle olan ticareti üzerindeki etkisini ayırtırmaktayız. Çalışmanın bulguları, GBA döneminde, Türkiye'nin Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) ve Asya dışındaki bölgelere ihracatının arttığı ve Afrika'nın Aşağı Sahra Bölgesi (SSA) ve Amerika dışındaki ülkelere de ithalatının arttığı yönündedir. Türkiye'nin MENA ülkeleri ile olan ticaretinde ise, AB ile olan ticaretine benzer bir şekilde bazı dönemsel davranış farklılıkları gözlenmektedir.

I. Giriş

Bu çalışma 1996'da işleme konan Gümrük Birliği Anlaşmasının (GBA), Türkiye'nin bölgeler arası ve özellikle de Orta Doğu ile olan ticaretine yaptığı etkileri araştırmaktadır. Neyaptı, Taşkın ve Üngör (2003) (kısaca NTÜ) geniş bir veri seti kullanarak, Goldstein ve Khan (1976), Murray ve Ginman (1976), Bond (1987) ve Brada v.d. (1997)'de de kullanılan genel çerçevede Türkiye'nin ithalat ve ihracatını modellemişlerdir. Buna göre, Türkiye'nin dış ticareti, gelir ve reel kurlardan beklenen yönde etkilenmektedir. Ama bu etkilerin ötesinde, GBA sadece Türkiye'nin ihracatında genel bir artış etkisi yaratmamış¹, hem ihracat hem de ithalatta davranışsal değişikliklere de yol açmıştır.

Bu davranışsal değişiklikleri şu şekilde özetlemek mümkün. GB döneminde ithalatın ve özellikle de ihracatın gelirle olan ilişkisi genel olarak azalmıştır. Diğer taraftan, GB döneminde ithalatın reel kur esnekliği genel olarak ortadan kalkmış görünmekte, AB ülkelerinden yapılan ithalatın kur ya da gelir esnekliğinde de Türkiye'nin diğer ülkelerle olan ticaretine nazaran bir farklılık görülmemektedir. Buna karşın, AB ülkelerine yapılan ihracatın kur esnekliği ise GB döneminde belirgin bir artış göstermiştir². Sonuç olarak, NTÜ'nün çalışmasındaki bulgular, TL'deki aşırı değerlenmelerin Türkiye'nin özellikle Avrupa'ya ihracatını ve Avrupa ile olan cari dengelerini olumsuz yönde etkileyeceğini de ortaya koymaktadır.

¹Bu artışın, AB ülkelerine özel değil, üçüncü ülkelere de uygulanan düzenlemelerden ötürü genel bir artış olduğunu da belirtmek gerekir.

²Ek olarak, 1994 ve 2001 krizlerinin devalüasyon beklentileri yoluyla ithalatı, ve devalüasyon gerçekleştirmeleri yoluyla da ihracatı artırdığı gözlenmektedir.

Bu çalışma, NTÜ'deki bulguların da ışığında, Türkiye'nin, bir bölgesel grup olarak, Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) ile olan ticaretindeki değişimleri panel veri teknikleri kullanarak modellemektedir. Bunu yaparken, Türkiye'nin ticaret yaptığı tüm ülkelerdeki gelir ve reel kur değişimlerinin genel etkisi arındırıldıktan sonra, 1980'lerden bu yana MENA ülkeleri ile olan ticareti özelinde gerçekleşen düzey ve davranışsal değişimler ve bunların GBA ile olan bağlantısı incelenmektedir.

Bulguları şu şekilde özetleyebiliriz: GBA, MENA'ya olan ihracatı belirgin bir şekilde etkilemezken, Asya'ya olan ihracatımızda, diğer etkiler göz önüne alındığında, azaltıcı bir rol oynamıştır. Davranışsal etkilere bakılırsa, GBA sonrasında ihracatın gelir esnekliği MENA ülkeleri için hem ortalamadan hem de AB ülkelerinden belirgin bir şekilde fazladır. İhracatın kur esnekliği ise GBA sonrasında istatistiksel anlamlılık düzeyine ulaşsa da , yine de AB ülkelerinden belirgin bir şekilde düşük kalmıştır. MENA'dan yapılan ithalatın gelir esnekliği ise ortalamaya ve AB ülkelerine göre daha düşük olup, GBA'dan etkilenmezken, kur esnekliği, GBA öncesi ve sonrasında, istatistiksel olarak anlamlı görünmemektedir

Çalışmanın geri kalan bölümleri şu şekilde düzenlenmiştir: Bölüm 2 veri ve metodolojiyi özetlemektedir. Bölüm 3'de ekonometrik analiz sonuçları yer almaktadır. Bölüm 4 ise sonuç kısmıdır.

2.Veriler ve Metodoloji

Kullandığımız veri kümesi, 1980 - 2001 yılları aralığını kapsayan 150'den fazla ülke ve 2000'den fazla ülke-sene gözleminden oluşmaktadır. Analize tabi olan zaman serileri her ülke için farklı uzunlukta (dengesiz panel) olsa da metodolojik açıdan bir zorluk teşkil etmemektedir. Veri kümesi temel olarak, Türkiye'nin tek tek ülkelerle olan ihracatını ve ithalatını; ülke-bazlı reel döviz kurlarını (RER)³ ve her ülkenin dolar cinsinden GSYH seviyelerini (kaynak: Dünya Bankası) içermektedir.

Bunlara ek olarak, gümrük birliği dönemi için 1996'dan 2001 yılına kadar

³ Şöyle hesaplanır: nominal (resmi) döviz kuru (her bir TL'ye karşılık gelen yabancı döviz miktarı) x [Türk TÜFE / Yabancı TÜFE], tüm sayılar ve indeksler 1995 yılı fiyatlarına göredir.

1 değeri alan, diğer yıllar için 0 değeri alan bir kukla değişken CU (dummy) kullanılmıştır. Bu çalışma özellikle Türkiye'nin bölgesel ticaretine odaklandığı için, ayrıca Avrupa Birliği (AB) dışında kalan 5 coğrafi bölge⁴ için de kukla değişkenler oluşturulmuştur. Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) gibi, tüm ülke gruplamaları World Development Report 1999-2000'den alınmıştır. Ek 2'de tüm ülke gruplamaları listelenmiştir.

Tablo 1, 1980'den bu yana MENA ülkelerine yapılan ihracat ve onlardan olan ithalat verilerini göstermektedir. Ek olarak, $(X/M)*100$ kolonu ihracat kazançlarıyla finanse edilebilecek ithalatın oranını vermektedir. Tablodaki verilere göre, gelişen ekonomik entegrasyon doğrultusundaki küresel akımlara da uygun olarak, Türkiye'nin MENA ülkelerine olan ihracatı 1990'larda 1980'lere göre yüzde 19, ve onlardan ithalatı da yüzde 12 oranlarında artış göstermiştir. Bölgeye olan ithacatımızın, bölgeden olan ithalatımızı karşılama oranı ise 1990'larda 1980'lere nazaran ancak yüzde 6'lık bir gelişme kaydetmiştir.

Türkiye'nin MENA ülkeleriyle olan ticaretinin payı ise, 1990'larda 1980'lere göre yaklaşık yüzde 60 oranında azalmıştır. Bu gözlem, Türkiye'nin 1990'lardan bu yana artan liberalleşme politikalarına karşın MENA bölgelerinde süregelmekte olan istikrarsızlıkla kısmen de olsa açıklanabilir. Gerçekten de NTÜ, bir ülkedeki politik istikrarsızlığın Türkiye'nin o ülke ile olan ticaretini istatistiksel düzeyde anlamlı ölçülerde etkilediğini de göstermiştir.

Aşağıda gösterilen modellerin (1.1) den (1.3)'e kadar olanları ihracat, (2.1)'den (2.3)'e kadar olanları da ithalat modellerinin gitgide genişletilmiş şekilleridir. Modellerde, XT_{it} (MT_{it}) Türkiye'nin t zamanında i ülkesine (ülkesinden) olan ihracatını (ithalatını); rer TL'nin diğer para birimlere göre reel döviz kurunu⁵; $\ln$ doğal logaritmayı; ve cu da gümrük birliği dönemini temsil eden kukla değişkeni temsil etmektedir. İthalat modellerinde kullanılan $gdpT$ 'deki T eki ise Türkiye'yi temsil etmektedir. Bölgeler için kullanılan kukla değişkenler (R_j , ki j burada her bölge için ayrıca tanımlanmıştır)⁶ tüm değişkenlerle etkileşim halinde kullanılarak

⁴Bu coğrafi bölgeler, Amerika kıtası; Asya; Doğu Avrupa ve Orta Asya; Sahara'nın güneyi Afrika ve Orta Doğu ve Kuzey Afrika şeklinde gruplanmıştır.

⁵rer'deki artış, TL'nin reel olarak değer kazanımını göstermektedir.

Tablo 1: Türkiye-MENA Ticaretinde Seçilmiş Göstergeler (cari US\$)

Yıl	X	M	(X-M)	(X / M)*100
1980	651,170,000	2,964,530,000	-2313360000	21.97
1981	1,922,429,984	3,542,350,016	-1619920032	54.27
1982	2,694,550,000	3,779,250,032	-1084700032	71.30
1983	2,606,599,952	3,667,930,096	-1061330144	71.06
1984	2,912,140,000	3,820,340,032	-908200032	76.23
1985	3,316,390,032	3,669,479,968	-353089936	90.38
1986	2,519,530,032	2,063,200,032	456,330,000	122.12
1987	2,934,479,936	2,958,673,976	-24194040	99.18
1988	3,073,300,016	2,769,160,032	304,139,984	110.98
1989	2,640,741,008	2,778,489,040	-137748032	95.04
1990	2,367,134,976	3,837,083,008	-1469948032	61.69
1991	2,630,106,032	2,972,714,008	-342607976	88.47
1992	2,587,828,048	3,203,922,984	-616094936	80.77
1993	2,639,499,000	2,575,000,000	64,499,000	102.50
1994	2,855,050,976	3,163,870,960	-308819984	90.24
1995	3,081,482,008	3,859,736,992	-778254984	79.84
1996	3,256,922,859	4,885,520,214	-1628597355	66.66
1997	3,361,164,976	4,526,772,048	-1165607072	74.25
1998	3,742,400,000	3,444,200,032	298,199,968	108.66
1999	3,607,489,723	3,403,545,552	203,944,171	105.99
2000	3,364,344,993	5,419,049,695	-2054704702	62.08
2001	3,972,417,695	4,934,894,223	-962476528	80.50

bölgelerarası farklılıklar incelenmiştir. Modellerin genişletilmiş ikinci halleri (1.2 ve 2.2) R_j ile cu etkilişiminin gözlenerek, GBA'nın ticaret yaratma etkisini bölgeler bazında incelememize olanak sağlamaktadır. Modellerin en geniş son halinde ise, R_j ayrı ayrı (ve CU ile etkileşimli halde) gdp ve rer ile etkileştirilerek, her bölge ile olan ticaretimizde genel olarak (ve GBA döneminde), davranışsal farklılıklar gösterip göstermediğinin analizini yapmamıza olanak sağlamaktadır.

Hem ihracat ve hem de ithalat fonksiyonlarının tahminlerini elde etmede kullanacağımız yöntem, gerek çeşitli ticari partnerlerin parametrik kaymalar teşkil edebilecek farklı karakterler göstermesinden dolayı, ve gerekse Türkiye'nin ticari partnerlerinin tamamı olmasa da çoğunluğunun veri

^aBölgelerin tanımlamaları, önceden de bahsedildiği gibi, şu şekildedir: $j = \{EU; AMER, ASIA, EECA, SSA, MENA\}$ ki burada EU; AMER, ASIA, EECA, SSA, MENA; sırasıyla Avrupa Birliği; Amerika ; Asya; Doğu Avrupa ve Orta Asya; Sahara'nın güneyi Afrika ve Orta Doğu ve Kuzey Afrika'yı temsil etmektedir.

Tablo 2: Türkiye'nin Toplam İhracat ve İthalatı İçinde MENA Payı (%)

Yıl	X	M
1980	22	37
1981	41	40
1982	47	43
1983	46	40
1984	41	36
1985	42	32
1986	34	19
1987	29	21
1988	26	19
1989	23	18
1990	18	17
1991	19	14
1992	18	14
1993	17	9
1994	16	14
1995	14	11
1996	14	11
1997	13	9
1998	14	8
1999	14	8
2000	12	10
2001	13	12

Not: Rakamlar ticari eşya ihracat ve ithalatına dayanmaktadır. Kaynak: Dünya Bankası

$$\ln X_{it} = \alpha_{0i} + \sum_{j=1}^6 \tilde{\alpha}_j (R_j * \ln gdp)_{it} + \sum_{j=1}^6 \tilde{\epsilon}_j (R_j * \ln rer)_{it} \quad (1.1)$$

$$\ln X_{it} = \alpha_{0i} + \sum_{j=1}^6 \tilde{\alpha}_j (R_j * \ln gdp)_{it} + \sum_{j=1}^6 \tilde{\epsilon}_j (R_j * \ln rer)_{it} + \sum_{j=1}^6 \varnothing_j (R_j * cu)_{it} \quad (1.2)$$

$$\ln X_{it} = \alpha_{0i} + \sum_{j=1}^6 \tilde{\alpha}_j (R_j * \ln gdp)_{it} + \sum_{j=1}^6 \tilde{\epsilon}_j (R_j * \ln rrr)_{it} + \sum_{j=1}^6 \tilde{\theta}_j (R_j * cu)_{it} \quad (1.3)$$

$$+ \sum_{j=1}^6 \phi_j (R_j cu * \ln gdp)_{it} + \sum_{j=1}^6 \theta_j (R_j cu * \ln rrr)_{it} \quad (2.1)$$

$$\ln MT_{it} = \beta_{0i} + \sum_{j=1}^6 \tilde{\alpha}_j (R_j * \ln gdp T)_{it} + \sum_{j=1}^6 \tilde{\epsilon}_j (R_j * \ln rrr)_{it} \quad (2.2)$$

$$\ln MT_{it} = \beta_{0i} + \sum_{j=1}^6 \tilde{\alpha}_j (R_j * \ln gdp T)_{it} + \sum_{j=1}^6 \tilde{\epsilon}_j (R_j * \ln rrr)_{it} + \sum_{j=1}^6 \tilde{\theta}_j (R_j * cu)_{it} \quad (2.3)$$

95

kümesine dahil edilmiş olması nedeniyle, sabit etkenler modeli olarak tesbit edilmiştir⁷. Panel veri seti kullanarak sadece ülke gruplarının bütün olarak değil, her ülkenin dış ticaretimize olan sabit etkileri de böylece ayrıştırılmaktadır. Sonuç olarak, aşağıdaki tablolarda da görüleceği üzere, ampirik analizimizde kullandığımız veri setinin büyüklüğü, kullanılan modele bağlı olarak, yaklaşık 1000 ile 2200 arasında değişmektedir.

3.Ampirik Bulgular

Bu kısımda, MENA bölgesine ait bulguları ve bu bulguların yer yer AB bölgesi ile karşılaştırmalarını da aktaracağız. Tablo 3’de, önceki bölümde (1.1) den (2.3)’e kadar sunduğumuz denklemlerin tahminleri kolonlar halinde raporlanmıştır. Tablo 4’de raporlanan Wald testlerinin de desteği ile ihracata dair bulguları şu şekilde özetleyebiliriz. İlk kolon (1), Türkiye’nin ihracatının, ülkelerin gelir seviyesi ile doğru orantılı⁸, TL’deki ülke bazlı reel kur değerlenmeleri ile de, Avrupa ve Orta Asya Bölgesi (ECA) ve MENA dışında, ters orantılı olduğunu⁹ ve her iki ilişkinin de yüzde bir anlamlılık düzeyinde geçerli olduğunu göstermektedir. Buna ek olarak, ihracatın bölgeler bazında bazı davranışsal farklılıklar gösterdiğini de gözlemek mümkündür. Hem MENA hem de ECA dışındaki tüm bölgelerde ihracatın gelir esnekliği 1’den yüksek iken, reel kur değişimlerinin ihracata etkisi sadece MENA’da istatistiksel olarak anlamlı değildir, ECA’da da pozitif ve anlamlıdır.

Kolon (2)’de GBA’nın yukarıdaki tahminlere etkisi olup olmadığını

⁷Örneğin Kennedy (1997). Hausman (1978) ve birleşik F-testlerin her ikisi de bu tercihin yerinde olduğunu desteklemektedirler (bu sonuçlar yazarlardan edinilebilir)

⁸Ihracatın gelir esnekliği tanımlanmış her bölge için pozitif ve anlamlı iken, esneklik katsayısı da sadece ECA için 1’den küçüktür.

⁹ECA’da, ihracatın reel kur esnekliği pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 3: Sabit etkenler modeli tahmin sonuçları

Sabit Etkenler (Fixed Effects) Sonuçları???						
Değişkenler / Model	İHRACAT			İTHALAT		
	1	2	3	1	2	3
EULGDP	1,78*** (0,06)	1,41*** (0,07)	1,32*** (0,07)			
EULGDPT				1,72*** (0,04)	1,37*** (0,04)	1,34*** (0,05)
EULRER	-0,65*** (0,16)	-0,02 (0,17)	0,37** (0,18)	0,16 (0,13)	0,55** (0,10)	0,70*** (0,12)
SSALGDP	2,73*** (0,25)	1,68*** (0,26)	1,67*** (0,26)			
SSALGDPT				2,03*** (0,19)	1,95*** (0,23)	2,07*** (0,25)
SSALRER	-1,98*** (0,19)	-1,12*** (0,19)	-1,18*** (0,20)	0,38* (0,20)	0,37* (0,19)	0,49** (0,22)
ASIALGDP	2,10*** (0,09)	2,28*** (0,11)	2,28*** (0,11)			
ASIALGDPT				2,47*** (0,10)	2,30*** (0,13)	2,43*** (0,13)
ASIALRER	-0,49*** (0,17)	-0,65*** (0,18)	-0,57*** (0,19)	0,17 (0,15)	0,11 (0,15)	0,33* (0,18)
ECALGDP	0,75*** (0,09)	0,42*** (0,12)	0,41*** (0,12)			
ECALGDPT				1,13*** (0,09)	0,92*** (0,10)	0,99*** (0,11)
ECALRER	0,31*** (0,12)	0,48*** (0,13)	0,44** (0,18)	0,18 (0,13)	0,05 (0,12)	-0,09 (0,18)
MENALGDP	2,06*** (0,10)	2,07*** (0,13)	1,94*** (0,13)			
MENALGDPT				1,33*** (0,12)	1,09*** (0,15)	1,08*** (0,16)
MENALRER	0,02 (0,11)	0,02 (0,11)	0,03 (0,11)	0,11 (0,19)	0,17 (0,18)	0,19 (0,19)
AMERLGDP	2,85*** (0,10)	2,31*** (0,14)	2,36*** (0,14)			
AMERLGDPT				1,59*** (0,10)	1,64*** (0,13)	1,62*** (0,14)
AMERLRER	-0,76*** (0,18)	-0,61*** (0,18)	-0,57*** (0,18)	0,69*** (0,20)	0,68*** (0,20)	0,78*** (0,22)
EUCU		0,47*** (0,06)	2,17** (1,09)		0,50*** (0,04)	3,66 (7,27)
SSACU		1,29*** (0,13)	0,77 (1,95)		0,10 (0,17)	42,11 (27,98)
ASIACU		-0,33*** (0,11)	2,88*** (0,97)		0,20** (0,09)	50,23*** (15,41)
ECACU		0,27*** (0,06)	0,86 (0,91)		0,31*** (0,07)	15,92 (10,60)
MENACU		0,002 (0,11)	-3,08 (1,99)		0,46*** (0,15)	-25,37 (37,21)
AMERCU		0,72***	4,51***		-0,05	-48,79**

Sabit Etkenler (Fixed Effects) Sonuçları (devam)						
Değişkenler / Model	İHRACAT			İTHALAT		
	1	2	3	1	2	3
EUCULGDP			-0,07*			
			(0,04)			
EUCULGDP						-0,13
						(0,28)
EUCULRER			-			-
			1,27***			0,72***
			(0,29)			(0,21)
SSACULGDP			0,02			
			(0,09)			
SSACULGDP						-1,62
						(1,08)
SSACULRER			0,32			-0,76
			(0,45)			(0,53)
ASIACULGDP			-0,13*			
			(0,04)			
ASIACULGDP						-
						1,93***
						(0,59)
ASIACULRER			-0,13			-1,04**
			(0,44)			(0,41)
ECACULGDP			-0,02			
			(0,04)			
ECACULGDP						-0,60
						(0,41)
ECACULRER			0,18			0,44*
			(0,25)			(0,27)
MENACULGDP			0,13			
			(0,08)			
MENACULGDP						0,99
						(1,43)
MENACULRER			-			0,11
			0,87***			(0,58)
			(0,32)			
AMERCULGDP			-			
			0,15***			
			(0,03)			
AMERCULGDP						1,88**
						(0,77)
AMERCULRER			0,19			-0,29
			(0,48)			(0,49)
(ağırlıklandırılmamış istatistikler) R-bar kare	0,86	0,87	0,87	0,86	0,86	0,86
kesitlerin sayısı	155	155	155	156	156	156
toplam (dengesiz) panel gözlemleri	2193	2193	2193	2065	2065	2065
*** sıfır hipotezini % 1 anlamlılık seviyesinde reddet.						
** sıfır hipotezini % 5 anlamlılık seviyesinde reddet.						
* sıfır hipotezini % 10 anlamlılık seviyesinde reddet.						
Not:parantez içindeki rakamlar standart hatalardır.						

araştırdık. Bulgulara göre, Türkiye'nin ihracatı GB döneminde genel olarak artmıştır: *cu* ile etkileşim halinde kullanılan bölgeler için oluşturulmuş kukla değişkenlerin katsayıları çoğu pozitif ve anlamlı düzeyde iken, MENA'nın anlamlılık düzeyinde olmayıp, Asya'nın ise negatif ve anlamlıdır. Yani GBA, MENA'ya olan ihracatı belirgin bir şekilde etkilemezken, Asya'ya olan ihracatımızı ise, diğer etkiler göz önüne alındığında, azaltıcı bir rol oynamıştır.

Son olarak, GBA'nın bölgeler özelinde davranışsal değişikliklere yol açıp açmadığını incelemek amacıyla, her bölge için ayrı ayrı oluşturulmuş kukla değişkenler *lgdp* ve *lrer* değişkenleriyle etkileşim halinde kullanılmıştır. Bu amaçla tahmin edilen (1.3) numaralı denklemin sonuçları şu şekildedir: GBA döneminde, ihracatın gelir esnekliği önceki döneme göre azalırken¹⁰, reel kur esnekliği, dönemsel farkların istatistiksel olarak anlamlı düzeylerde olduğu AB ve MENA bölgelerinin her ikisinde de artmıştır. Ayrıca bu tahminler, ihracatın beklenen negatif reel kur esnekliğinin hem AB ve hem de MENA bölgesinde, sadece GBA döneminde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu da ortaya çıkarmaktadır.

Karşılaştırmalı olarak bakıldığında, ihracatın yaklaşık olarak 2 olan gelir esnekliği katsayısı MENA ülkeleri için hem ortalamadan hem de AB ülkelerinden belirgin bir şekilde fazladır. Bu gözlem MENA'ya olan ihracatın yoğunlukla mamul sanayi ürünlerinden oluşması ile açıklanabilir. İhracatın reel kur esnekliği ise dönemler arasında ilginç farklılıklar göstermektedir: GBA öncesinde MENA ülkelerine yapılan ihracatın kur esnekliği istatistiksel olarak anlamlılık düzeyinde değilken, GBA sonrası dönemde bu esneklik, AB ülkelerinden belirgin bir şekilde düşük, ama yine de ortalamadan daha fazladır.

(2.1) sayılı denkleme göre, ihracat gibi ithalat da genellikle yüksek gelir esnekliği sergilemektedir.¹¹ İthalatın reel kur esnekliği ise sadece SSA ve Amerika kıtası (AMER) için istatistiksel olarak anlamlı görünmekte ise de, esneklik katsayıları her durumda 1'den küçüktür. GBA'nın ithalat

¹⁰Bu gözlem, GBA dönemindeki etkinin istatistiksel olarak anlamlı düzeyde olduğu AB, Asya ve AMER için geçerlidir, diğer durumlarda dönem farklılıkları anlamlı düzeylerde değildir.

¹¹Sadece ECA bölgesinde esneklik katsayısı 1'den küçüktür.

üzerindeki artış etkisi AB, ECA, MENA’da yüzde 1 ve Asya’da da yüzde 5 düzeylerinde anlamlıdır (bkz. kolon 2.2). Son olarak, GBA’nın ithalattaki davranışsal etileri bölgesel olarak (2.3) numaralı kolonda özetlenmiştir. MENA ülkelerinden olan ithalatın gelir esnekliği ortalamaya ve AB ülkelerine göre daha düşük fakat yine de 1’den büyük olarak kalırken, GBA’dan da istatistiksel anlamlılık düzeylerinde etkilenmediği görülmektedir.

İthalatın reel kur esnekliği ise, AB ülkelerinde de GBA sonrası dönemde gözlemlendiği üzere, istatistiksel olarak anlamlı değildir. GBA dönemi MENA ile olan ticarete genel olarak bir değişikliğe yol açmazken, Asya’dan olan ithalatın gelir esnekliğini belirgin bir şekilde düşürmüş ve bu etki Amerika’dan olan ithalattaki belirgin gelir esnekliği artışı ile bir anlamda ikame edilmiştir. Diğer taraftan, yine GBA döneminde, AB’nin kur esnekliği istatistiksel olarak belirginliğini kaybetmiş, ve Asya’dan olan ithalatın kur esnekliği ise negatife dönüşmüştür. Bu teorik olarak beklenmeyen gözlem, aynı döneme denk gelen Asya krizinin zayıflattığı ticaret ilişkilerine bağlanabilir.

Sonuç olarak, GBA sonrası dönemde TL’deki aşırı kur değerlenmelerinin, AB ile olduğu gibi, MENA ülkeleri ile olan ticaretimiz ve cari açıklarımız üzerinde de daha büyük bir risk oluşturduğunu ileri sürmek yanlış olmaz. Yapılan ek bir analiz göstermektedir ki, ticaret yapılan ülkelerdeki “belli başlı hükümet krizleri” şeklinde ölçtüğümüz politik istikrarsızlık, o ülkelerden olan ithalat ve ihracatımız üzerinde kabul edilen istatistiksel anlamlılık düzeylerinde azaltıcı bir etki yaratmaktadır.

4.Sonuç

Bu çalışma Gümrük Birliği Anlaşması’nın (GBA) Türkiye’nin bölgesel ticaretine etkilerini özellikle Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) ülkeleri perspektifinden araştırmaktadır. GBA sonrası dönemde MENA’nın Türkiye’nin ticaretindeki payı azalmış da olsa, sabit etkenler metodu ile elde edilen bulgulara göre, gelir ve kur esnekliklerinde gözlenen değişiklikler reel kur politikasının ticaret performansına etkisinin arttığına işaret etmektedir.

Kaynakça:

- Bond, M.E. 1987. "An Econometric Study of Primary Commodity Exports from Developing Country Regions to the World", IMF Staff Papers 34, 191-227.
- Brada, J.C., A. Kutan, and M.S. Zhou. 1997. "The Exchange Rate and the Balance of Trade: The Turkish Experience", Journal of Development Studies 33 (5), 675-692.
- Goldstein, M., and M.S. Khan. 1976. "Large Versus Small Price Changes and the Demand for Imports", IMF Staff Papers 23, 200-225.
- Hausman, J. 1978. "Specification Tests in Econometrics", Econometrica 46, 1251-71.
- Kennedy, P. 1997. A Guide to Econometrics, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Murray, T. and P. Ginman. 1976. "An Empirical Examination of the Traditional Aggregate Import Demand Model." Review of Economics and Statistics 58, 75-80.
- Neyaptı, B., F. Taşkın, and M. Üngör. 2003. "Has European Customs Union Agreement Really Affected Turkey's Trade", manuscript, Bilkent University.

EK 1: Sabit etkenler tahminlerinin katsayı toplamları için Wald Test sonuçları

Model	Sıfır Hipotezi	Katsayılar Toplam	F-İstatistiği	İhtimal
İhracat 3	eulgdp+euculgdp=0	1,25	216,26***	0,000
	eulrer+euculrer=0	-0,90	11,20***	0,001
	ssalgdp+ssaculgdp=0	1,69	40,76***	0,000
	ssalrer+ssaculrer=0	-0,86	4,42**	0,036
	asialgdp+asiaculgdp=0	2,15	383,93***	0,000
	asialrer+asiaculrer=0	-0,69	2,91*	0,088
	ecalgdp+ecaculgdp=0	0,39	9,13***	0,003
	ecalrer+ecaculrer=0	-0,83	11,53***	0,001
	menalgdp+menaculgdp=0	2,07	207,19***	0,000
	menalrer+menaculrer=0	-0,84	6,57**	0,010
	amergdp+amerculgdp=0	2,21	241,78***	0,000
	amerlrer+amerculrer=0	-0,38	0,66	0,416
	İthalat 3	1,22	19,47***	0,000
	eulrer+euculrer=0	-0,01	0,003	0,955
	ssalgdpT+ssaculgdpT=0	0,44	0,18	0,674
	ssalrer+ssaculrer=0	-0,26	0,29	0,591
	asialgdpT+asiaculgdpT=0	0,50	0,72	0,397
	asialrer+asiaculrer=0	-0,71	4,44**	0,035
	ecalgdp+ecaculgdp=0	0,39	0,95	0,329
	ecalrer+ecaculrer=0	0,36	3,20*	0,074
	menalgdpT+menaculgdpT=0	2,07	2,11	0,146
	menalrer+menaculrer=0	0,30	0,24	0,624
	amergdpT+amerculgdpT=0	3,50	21,57***	0,000
	amerlrer+amerculrer=0	0,49	1,05	0,306
*** sıfır hipotezini % 1 anlamlılık seviyesinde reddet.				
** sıfır hipotezini % 5 anlamlılık seviyesinde reddet.				
* sıfır hipotezini % 10 anlamlılık seviyesinde reddet.				

EK 2: Ülkelerin bölgelere göre sınıflandırılması, 1999 (Kaynak: Dünya Bankası)

EU*	SSA	ASYA	ECA	MENA	AMER
Almanya	Angola	Afganistan	Andora	Bahreyn	Amerika Bir. Devletleri
Avusturya	Benin	Amerikan Samoa	Arnavutluk	Batı Şeria ve Gazze	Antigua ve Barbuda
Belçika	Botsvana	Avustralya	Azerbaycan	Bir. Arap Emirlikleri	Arjantin
Danimarka	Burkina Faso	Bangladeş	Belarus	Cezayir	Aruba
Finlandiya	Burundi	Brunei	Bosna Hersek	Fas	Bahamalar
Fransa	Çat	Butan	Bulgaristan	Irak	Barbados
Hollanda	Dijibuti	Çin	Çek Cum.	İran	Belize
İngiltere	Ekvator Ginesi	Endonezya	Ermenistan	İsrail	Bermuda
İrlanda	Eritre	Fiji	Estonya	Katar	Bolivya
İspanya	Etyopya	Filipinler	Faroe Adaları	Kuveyt	Brezilya
İsveç	Fildişi Sahili	Fransız Polinezyası	Grönland	Libya	Dominik
İtalya	Gabon	Guam	Gürcistan	Lübnan	Dominik Cum.
Lüksemburg	Gambiya	Hindistan	Hırvatistan	Malta	Ekvator
Portekiz	Gana	Hong Kong	Isle of Man	Mısır	El Salvador
Yunanistan	Gine	Japonya	İsviçre	Suriye	Grenada
	Gine-Bissau	Kamboçya	İzlanda	Suudi Arabistan	Guatemala
	Güney Afrika	Kore Cumhuriyeti	Kanal Adaları	Tunus	Guyana
	Kamerun	Kore Dem.Cum.	Kazakistan	Umman	Haiti
	Kapa Verde	Kiribati	Kıbrıs Rum Kesimi	Ürdün	Hollanda Antilleri
	Kenya	Kuzey Marina Adaları	Kirgizistan	Yemen	Honduras
	Komoros	Lao PDR	Letonya		Jamaica
	Kongo Cum.	Makao	Lihtestayn		Kanada
	Kongo Dem. Cum.	Maldivler	Litvanya		Kayman Adaları
	Lesotho	Malezya	Macaristan		Kolombiya
	Liberya	Marşal Adaları	Makedonya		Kosta Rika
	Madagaskar	Mikronezya Fed.Devletleri	Moldova		Küba
	Malavi	Miyanmar	Monako		Meksika
	Mali	Mogolistan	Norveç		Nikaragua
	Mauritus	Nepal	Özbekistan		Panama
	Mayotte	Pakistan	Polonya		Paraguay
	Merkez Afrika Cum.	Palau	Romanya		Peru
	Moritanya	Papua Yeni Gine	Rusya Federasyonu		Porto Riko
	Mozambik	Samoa	Slovak Cum.		St. Kitts ve Nevis
	Namibya	Singapur	Slovenya		St. Lucia
	Nijer	Solomon Adaları	Tacikistan		St. Vincent ve Grenadin
	Nijerya	Sri Lanka	Türkiye		Surinam
	Ruanda	Tayland	Türkmenistan		Şili
	Sao Tome ve Principe	Tayvan	Ukrayna		Trinidad ve Tobago
	Senegal	Tonga	Yugoslavya (Sırbistan-Karadağ)		Uruguay
	Sierra Leone	Vanuatu			Venezuela
	Somali	Vietnam			Virgin Adası ABD
	Sudan	Yeni Kaledonya			
	Swaziland	Yeni Zelenda			
	Şeysteller				
	Tanzanya				
	Togo				
	Uganda				
	Zambia				
	Zimbabve				

* EU: Avrupa Birliği (AB); SSA: Saharanın Güneyi Afrika (SGA); ECA: Avrupa ve Orta Asya (AOA); MENA: Orta Doğu ve Kuzey Afrika (ODKA) ve AMER: Kuzey ve Güney Amerika' yı etmsil etmektedir.

2000'lerde Türk Otomotiv Sektörü

Doç. Dr. Fatma Taşkın
İktisat Bölümü
Bilkent Üniversitesi
Bilkent
Ankara 06800
taskin@bilkent.edu.tr

* Bu makale; İKTİSAT-İŞLETME ve FİNANS Dergisinin 217. sayısında (Nisan 2004) yayınlanmıştır. Makalenin kitapta yayınlanmasına izin veren dergi yönetimine teşekkür ederiz.

Not: Bu çalışma, büyük ölçüde, Dünya Bankası'nın 2003 yılı için hazırladığı Turkey: Country Economic Memorandum kapsamında hazırlanan "background paper"a dayanmaktadır.

I. Giriş

Türk otomotiv sektörü, 2003 yılındaki 6,5 milyar dolarlık ihracatı ile tekstilden sonra, Türkiye'nin ikinci büyük ihracat sektörüdür¹. Sektör, bu yıl içerisinde ana sanayinde toplam 533 bin araç üretmiştir². Bunların 347 bini (yaklaşık % 65,1) ihraç edilmiştir. Ancak aynı dönemde, 395 bin araçlık yurtiçi talebi karşılamak için 214 bin araç (toplam talebin % 54,2'si) ithal edilmiştir. Kırk yıl önce iç pazardaki kamyon ve traktör talebini karşılamak için kurulan sektör, 1993'te iç pazara yönelik üretim yaparak yerli talebin % 71'ini karşılayan ve üretiminin ancak % 2'sini ihraç edebilen bir sektör konumundaydı. Bu sebeple, yakalanan ihracat potansiyeli, kolay tahmin edilemeyecek ve bir ölçüde şaşırtıcı bir sonuçtur.

1990'lı yıllarda başlayan ve Türk otomotiv sektörü araç ihracatının son on yılda yaklaşık 18 kat artmasını sağlayan, bu gelişmenin nedenleri nelerdir? Ekonomi politikaları uygulamalarında, tekstil sektöründe verilen ihracat desteği otomotiv sektörü için verilmemiştir. Bu ihracat patlaması, bilinçli bir politikadan çok beklenmeyen ekonomik krizler, iç talep ve kurlardaki hızlı dalgalanmalar, Avrupa ülkeleri ile yapılan Gümrük Birliği anlaşması ve dünya pazarlarındaki gelişmelerin kolektif etkileri sonucunda ortaya çıkmıştır.

¹Otomotiv sanayi ihracatı 2005 yılında 11,9 milyar dolar, 2006 yılının ilk 9 aylık döneminde ise 10,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu, otomotiv sektörünün artan öneminin en önemli göstergesidir.

²Toplam 6,5 milyar dolarlık ihracatın 4,1 milyar dolarlık kısmı ana sanayi, 2,4 milyar dolarlık kısmı ise otomotiv yan sanayi ihracatıdır.

II. Türk Otomotiv Sektörünün Gelişimi

Bir sektörün değişimini değerlendirirken o sektörün küresel ve tarihsel gelişimine kısaca bir göz atmak faydalı olacaktır. Otomotiv sektörü, ileri ve geri bağlantıları ve gayri safi milli hâsılaya katkısı ile ekonomide önemli yeri olan bir sanayi dalıdır. 1960'lı yıllarda ithal ikameci ekonomi politikaları izlenirken Türkiye ve diğer benzer gelir grubundaki ülkeler otomobil üretmeyi sanayileşmenin bir göstergesi olarak görmüş ve ekonomik etkinlik aramadan bu sektöre önemli yatırımlar yapmışlardır. İlk yıllarda daha çok iç talebi karşılamak amacı güdülmüş, sonraları dışa dönük politikaların yaygınlaşmasıyla, bu ilk yatırımlar ihracatın temelini oluşturmuştur. Bugün ise otomotiv sektörünün geleceği, ekonomik büyümeye ve ihracata katkısı hem Türkiye'de hem diğer ülkelerde büyük ilgi ve tartışma konusudur.

Bugün dünya otomotiv pazarında büyük ölçek ekonomileri altında yüksek teknoloji kullanılarak üretim yapılmaktadır. Hızla değişen teknolojiye ayak uydurmak ve maliyetleri düşürmek için yurt içi talep yeterli olmamakta ve üretici ülkeler yeterli talebi sağlamak için ihracata yönelmektedirler. Dünya firmaları, sadece mamul malların ihracatı ile kalmayıp üretim sürecini de ihraç ederek, üretimi küreselleştirmek ve en verimli üretimi sağlamak çabasıdadırlar. Bunun sonucu olarak üretimin çeşitli ülkelere paylaştırıldığı küresel bir iş bölümü yaratılmakta ve mal-teknoloji-üretimin dağılımını sağlayan bir tedarik ağı gerçekleşmektedir.

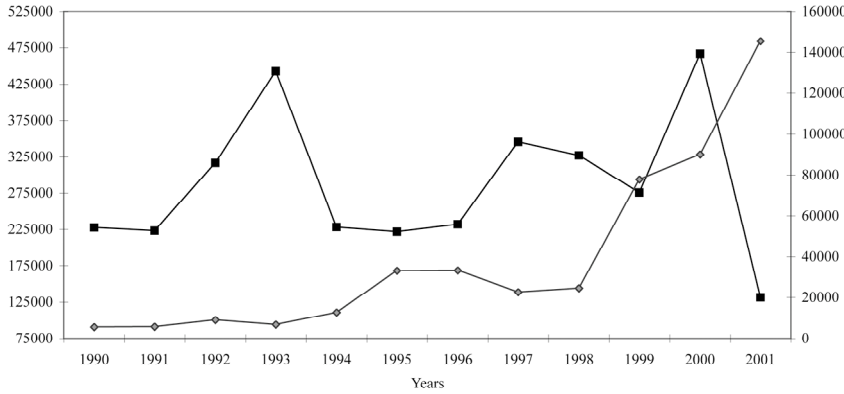
Türk otomotiv sektörü böyle bir rekabet ağında yaşamakta ve son yıllarda gösterdiği hızlı gelişim ile göze çarpmaktadır. Sektör gelişiminde iki önemli dönüm noktası yaşanmıştır. Bunlardan birincisi 1980'lerde ithal ikameci politikaların yerini ihracata dayalı politikalara bırakmasıyla ticaret serbestleşmiş, gümrük duvarları yıkılmış, böylece hem ara malların, hem de mamul ürünlerin ihracat ve ithalatı serbest bırakılmıştır. Bu politika, otomotiv sektörü talebine ve üretimine büyük ivme kazandırmış ve 1983'te 118 bin olan araç üretimi 1993'te 435 bin düzeyine ulaşmıştır³. Toplam üretimdeki artışın yanı sıra mal bileşiminde de önemli değişiklikler yaşanmıştır. Bugün, ana sanayinin % 61'i binek otomobil, %30'u hafif, %4'ü ağır ticari araçlar, %5'i de traktör üretiminden oluşmaktadır. Ana sanayinin yanı sıra, hızla gelişen ve yerli üretimin yaklaşık % 80'ine parça sağlayan, aynı zamanda kendi başına ihracatçı olan bir yan sanayi de oluşmuştur.

³Toplam araç üretimi 1963'de 11 bin, 1973'de 105 bin, 1983'de 118 bin, 1993'de 435 bin, ve 2003'de 533,7 bindir.

Otomotiv sanayinde hızlı büyüme ve önemli değişimler 1990'lı yıllarda belirginleşmiştir. Bu dönemde otomotiv sektörü için ikinci önemli değişim olan Avrupa Birliği ile gümrük birliği antlaşması gerçekleşmiştir. Birlik ülkeleri ile dış ticaretteki gümrük tarifeleri sıfırlanmış, birlik dışı ülkeler ile ise, ortak tarife oranları kabul edilmiştir. Bütün bu değişikliklerle otomotiv sektörü Türkiye için çok önemli ve diğer sanayi dallarından çok farklı bir konuma gelmiştir. Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği antlaşması nedeniyle birlik dışındaki ülkelere Türkiye otomotiv sektörüne ortaklık talebi gelmiş ve sektör önemli ölçüde yabancı yatırım almıştır

Sektördeki büyüme hızı yıllar itibariyle çok büyük farklılıklar göstermekte ve sektörün ekonomik dalgalanmalara çok hassas olduğu görülmektedir. Ekonomik büyümenin hızlı olduğu ve Türk lirasının değerlendirildiği dönemlerde, otomotiv ürünlerinin iç talebi ve ithalatı hızla artmıştır.. Yerli üreticiler yüksek talebin sürekliliğini beklentisiyle sektörde önemli yatırımlar yapmışlar ve üretim kapasitesini büyütmüşlerdir. Fakat 1994 ve 2001 yıllarında yaşanan ekonomik ve finansal krizler ile 1999'daki depremin getirdiği ek maliyet ve ekonomik daralma, otomobil talebinde çok büyük düşümlere neden olmuştur. Türk lirasının değer kaybetmesi ile ithalat talebi ve iç talep hızla düşmüş, yerli üreticiler kapasite fazlası ile karşı karşıya kalmışlardır. Bu fazla, üreticilerin ihracata yönelmelerine neden olmuştur (Grafik 1). Dış yatırımlar ve yabancı ortaklıkların da yardımıyla oluşan kapasite, üretim teknolojisi ve mal kalitesi sayesinde Türk otomotiv ürünleri dünya pazarlarında rekabet edebilmiş ve çoğunlukla sözü geçen kriz dönemlerinde büyük ihracat artışları görülmüştür. İhracattaki artışların bu

Grafik 1: Otomotiv sektöründe toplam yerli talep ve ihracat (motorlu araçlar sayısı)



koşullar altında sağlandığı sektörde şimdiye kadar uzun dönemli bir plan çerçevesinde üretim, yatırım ve ihracat yapılmadığı, daha çok günün koşullarına göre ortaya çıkan bir tablo olduğu gözlenmektedir.

Gelecekte Türk otomotiv sektöründe ne gibi değişiklikler beklenmektedir? Otomotiv sektörünün, tekstil sektörü gibi ihracat için üretim yapan bir sektör olma olasılığı nedir? Bu gerçekleşirse, Türk ekonomisine katkısı ne olacaktır ve bu sektör ihracata dayalı ekonomik büyüme için bir lokomotif sektör olabilir mi? Acaba teknolojinin ve üretim kapasitesinin bugünkü durumu Türk otomotiv üreticisini dünya için üretim yapan bir sektör yapmaya yeterli mi? Makroekonomik ve politik dengelerle bunların kur ve talep üzerindeki etkileri böyle bir ihracat potansiyelini nasıl etkiler? Bütün bu soruların hepsine cevap bulmak mümkün olmamakla birlikte, otomotiv sektörünün bugünkü talep, üretim ve maliyet koşulları değerlendirilerek bazı ipuçları yakalamak mümkündür.

107

III. Türk Otomotiv Sektöründe Üretim, Pazar Yapısı, Yatırım ve Talep Potansiyeli:

Otomotiv sektörü Türkiye ekonomisinde önemli yer tutan bir sanayi dalıdır. İmalat sanayi çerçevesinde incelendiğinde, otomotiv sektörü, (ISIV Rev. 2 sınıflandırmasında 3834) 1999 yılında toplam 6,3 milyon dolar değerinde motorlu taşıt ve parça üretiminden oluşmaktadır. Bu miktar, toplam imalat sanayinin % 6,4'ü ve toplam katma değer %5,1'ine eşittir. Otomotiv sektörü bu üretim için, toplam imalat sanayindeki istihdamın % 4,9'una eşit olan 55 bin işçiyi doğrudan istihdam etmiştir. Tablo 1'de görüldüğü üzere, toplam otomotiv üretim değerinin, % 83'ünü motorlu taşıtlar, % 2,7'sini römork ve yarı-römork ve % 14,3'ünü de parça ve aksesuarlar oluşturmuştur.

TABLO 1: Otomotiv sektöründe alt sektörler (1998)

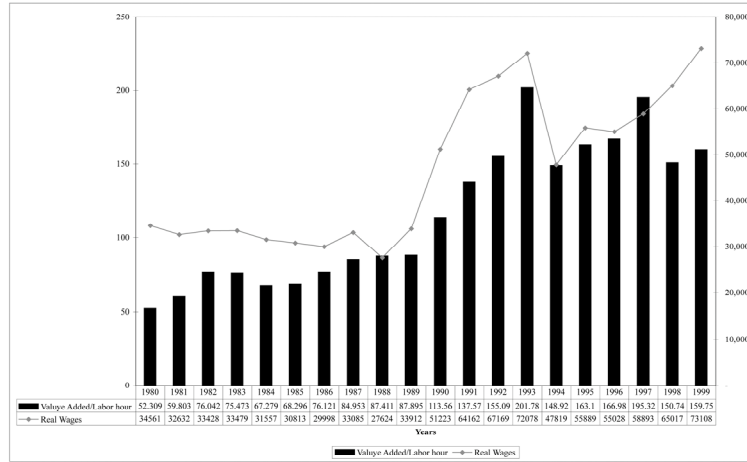
	Motorlu Kara Taşıtları	Römork ve yarı-römork	Parça ve aksesuar
Sektördeki üretim değeri %	83.0	2.7	14.3
Sektördeki Katma Değer %	72.1	3.2	24.8
Sektördeki istihdam %	55.1	7.9	37.0
Sektördeki İşletme Sayıları	29.0	69.0	153.0

Kaynak: DİE ve yazarın hesaplamaları

Otomotiv endüstrisi, diğer sektörlerle göre daha yüksek verimliliğe sahip, daha kalifiye işçi kullanan ve göreceli reel ücretlerin yüksek olduğu bir sektördür. Otomotiv sektörünün verimliliğini değerlendirmek amacıyla, imalat sanayi verileri kullanılarak, otomotiv sektöründe bir işçi tarafından saat başına üretilen katma değer ve reel ücretlerin gelişimi incelenmiştir. Grafik 2’de görüleceği gibi, 1980 sonrasında otomotiv sektöründe verimlilik, ekonomik kriz dönemleri dışında, sürekli olarak artış göstermiştir. Eğer 1980’lerdeki ve 1990’lardaki verimlilik artışları karşılaştırılsa, krizler haricinde 1990’lardaki verimlilik artışının daha hızlı olduğu görülmektedir. Reel ücretler ise 1980 döneminde çok değişmemiş, fakat 1990’larda verimliliğe paralel olarak hızlı artışlar göstermiştir. Kriz dönemlerinde ise, reel ücretlerde düşüş görülmektedir. Son yıllarda otomotiv sektörünün göreceli pozisyonunda da sektör yararına değişiklikler olmuştur. 1980’lerde genel imalat sektörüne göre yaklaşık 1,23 kat verimli olan ve 1,32 kat daha yüksek ücret ödeyen otomotiv sektörünün verimliliği, 1990’larda genel imalat sanayinin 1,31 katına çıkmış, ödediği reel ücretler de 1,45 katına ulaşmıştır. Bu verimlilik artışlarında yabancı sermaye ve teknoloji transferi payının önemli olduğu tahmin edilmektedir.

Sektördeki pazar yapısı incelendiğinde, sektörün ana sanayi ve yan sanayi olmak üzere başlıca iki alt sektör olduğu ve bu alt sektörlerin çok farklı pazar yapılarına sahip oldukları gözlenmektedir. Her ne kadar imalat sanayi

Grafik 2- Otomotiv sektöründe verimlilik ve reel ücretlerin gelişimi



istatistikleri ve üretici derneklerinden alınan veriler tam olarak örtüşmese de, her iki veri kaynağı aynı üretim yapısını göstermektedir. Tablo 1’de gösterilen imalat sanayi verilerine göre sektör üretiminin % 80’den fazlasının 29 işletmede yapılmaktadır. Otomotiv Sanayi Derneği (OSD)’nin verilerine göre ise toplam 17 tane firma (veya 20 işletme), otomobil, kamyon, kamyonet, otobüs, mini ve midibüs ve traktör üretmektedir. Tablo 2’ye göre, toplam kapasitenin % 65’ini oluşturan 662 bin otomobil 6 firma tarafından, geriye kalan 153,9 bin kamyon 9 firma, 62,6 bin traktör de 2 firma tarafından üretilmektedir. Her mal grubunda en büyük ilk dört firma, toplam üretimin % 90’dan fazlasını yapmaktadır. Kısacası, sektörde yüksek yoğunlaşma oranı olduğu gözlenmektedir. Sonuç olarak, ana sanayiye incelediğimizde, az sayıda büyük üreticinin farklılaşmış mal ürettikleri oligopolcü bir yapı hakimdir.

Tablo 2: 2002 yılında her tip ürün için üretim kapasitesi

	Otomobil	Kamyon	Pikap	Otobüs	Minibüs	Midibüs	Traktör	Toplam
Toplam Sayı	662.000	62.550	153.950	5.800	53.722	13.883	85.000	1.016.805
Toplam içinde pay %	65	6	15	1	5	1	8	100
Firma sayısı	6	8	9	4	6	6	2	
En büyük 2 firmanın payı (%)	62	33	75	74	74	61	100	
En büyük 4 firmanın payı (%)	92	60	88	100	93	90	100	
Kaynak: Otomotiv Sanayi Derneği verileri ve yazarların araştırmaları								

Parça üreten yan sanayinde ise, çok sayıda firma, karbüratör ve buji haricindeki birçok otomotiv parçasını ana sanayi için üretmektedir. İmalat sanayi sınıflamasına göre römork, yarı-römork, parça ve aksesuar üretimi toplam üretimin %17’sini oluşturmakta ve bu üretim, sektördeki işletmelerin % 88’i tarafından gerçekleştirilmektedir. Üretici derneği TAYSAD’ın verilerine göre ise, 2002’de binden fazla firma üretim yapmakta ve bunların 300 ila 350 tanesi görece olarak daha büyük firmalardan oluşmaktadır. Bu firmalar, standartlara göre üretim yaptıkları için dünya pazarlarında rekabet edebilecek durumdadırlar ve kalite sertifikası sahibidirler⁴. Bunların arasından 50-100 firmanın lisanslı üretim yaptığı tahmin edilmektedir. Bir başka deyişle, yan sanayinde, çok sayıda küçüklü büyüklü firma tarafından çok çeşitli tip malın üretildiği rekabetçi bir yapı gözlenmektedir.

⁴TAYSAD, 2002 yayınlarında, toplam yan sanayi üretiminin %65’ten fazlasını yapan 175 üyeleri olduğunu fakat toplam firma sayısının 1000’den fazla olduğunu, Arzanlı(1995) ise 1994’te firma sayısının 2000’den fazla olduğunu belirtmektedir.

Ana sanayinde üretim kapasitesi 2002 yılı için 1,02 milyon araç olarak belirtilmiştir. Bu üretim kapasitesini benzer ülkelerdeki kapasite ile karşılaştırmak mümkündür. Örneğin 2000 yılı itibarıyla, Brezilya'da üretim kapasitesinin yaklaşık 2,5–3 milyon, Tayland'da 2,5–2,8 milyon olması beklenmekte, Meksika'da 1997 yılında kapasitenin 1,3 milyona ulaştığı bilinmektedir. Her ne kadar Türkiye'de son yıllarda yaratılan kapasite küçümsenmeyecek bir seviyede ise de yukarıda bahsi geçen ve Türk otomotiv sektörünün rekabet etmesi beklenen üreticilerin düzeyine çıkamamıştır.

Otomotiv sektörünün, ekonomik liberalleşmeden sonra büyük atılımlar yapmış bir sektör olmakla birlikte, ilgili ekonomi politikaları incelendiğinde sektörün ticaret ve yatırım desteklerinde öncelikli olmadığı gözlenmektedir. Tekstil, demir-çelik ve gıda gibi birçok sanayi dalı daha yüksek yatırım teşvikleri almaktadır. Örneğin 1995 yılında Tekstil imalatı toplam teşviklerin % 71,9'unu alırken aynı dönemde otomotiv ancak %1,5'ini alabilmiştir. Bunu takip eden beş yıl içinde tekstilin aldığı pay % 25 düşerken, otomotiv sektörünün payı % 5'i geçmemiştir. 2001 yılı verilerine göre ise, taşıt araçları üretimi toplam yatırım teşviklerinin % 6,6'sını alırken, demir-çelik sektörü %14,2'sini, tekstil sektörü ise % 10,3'ünü almıştır. Liberalleşme sonrasında amaç, ekonomiyi dış rekabete açmak ve dünya pazarlarıyla entegrasyonu sağlamak olduğu halde, otomotiv sektörünü dış rekabetten koruma politikası devam etmiştir.

Yerli ekonomi politikalarında olmasa bile yabancı yatırımlar açısından otomotiv sektörü diğer üretim alanlarına göre çok avantajlı bir durumdadır. İthal ikamesi politikaları döneminde Avrupalı üreticilerden teknik destek alınarak kurulan otomotiv sektörü, liberalleşme ve özellikle Gümrük Birliği sonrasında belki de en çok doğrudan dış yatırım alan sektör haline gelmiştir. Yatırım teşviklerinde ihracat ve yerli girdi kısıtlamalarının kaldırılması, özellikle yeni model üretiminde yatırımları artırmış, hem ana sanayide hem de yan sanayide önemli ölçüde dış yatırım ve yabancı ortaklıklar başlamıştır.

Kuruluş aşamasında sektör, yabancı firmalar ile lisans anlaşmaları veya ortaklıklar ile oluşturulmuştur. Bugün ana sanayinde üretim yapan toplam 17 üreticiden 9 tanesi Avrupa Birliği menşeli firmalarla, diğerleri ise ABD veya Uzakdoğu menşeli firmalarla ortaktır. En çok yeni firma 1960 ve

1970’li yıllarda kurulmuş, sektörde en yüksek üretim artış hızı bu dönemde gerçekleşmiştir. 1970 sonları ve 1980’lerde yabancı sermayenin gelişi yavaşlamış ve hiç yeni ortaklık kurulmamakla birlikte, çalışmakta olan firmalara iki yeni üretim işletmesi eklenmiş ve bir de yeni lisans anlaşması yapılmıştır. 1990 sonrası, özellikle Gümrük Birliği anlaşması ve olası Avrupa Birliği üyeliği ile sektöre yabancı sermaye girişinde önemli artışlar olmuş ve özellikle Avrupa Birliği dışında kalan ülkelerden yeni ortaklıklar için yatırımlar gelmiştir⁵.

Yabancı sermaye, ana sanayinin yanı sıra yan sanayine de artan bir ilgi göstermektedir. 2002 itibariyle önemli bir kısmı Avrupa Birliği ülkelerinin üreticileri ile yapılan yabancı ortaklı 185 tane şirket bulunmaktadır. Bu ortaklıklarla teknoloji, insan kaynakları ve know-how’a yatırım yapılmakta, tasarım ve ürün gelişimi ile ilgili hamleler gözlenmekte ve dünya pazarlarında rekabet edebilecek üreticiler yaratılmaktadır. Bugün bazı dünya üreticileri ile işbirliği yapan, ortak-tasarımcı konumunda olan firmalar bulunmaktadır.⁶

Güncel verilere göre Türkiye’deki toplam doğrudan yatırımın (% 6,5’i ana sanayiine ve % 4’ü ise yan sanayiine olmak üzere) %10,5’i otomotiv sektöründedir. Yabancı ortakların payları son yıllarda artmaya devam etmektedir^{7,8}. Doğrudan yatırımdaki önemli sıçramalar çoğunlukla AB dışındaki ülkelerden kaynaklanmakta ve Gümrük Birliği’ne girildiği tarihlere rastlamaktadır.

Türkiye’deki iç talep potansiyeli değerlendirildiğinde ise kişi başına düşen toplam araç sayısının, 1000 kişiye 60 araç ile, benzer gelir seviyesinde ülkelerde bunun üç katı olan düzeye ulaşmadığı görülmemektedir. Avrupa-Kuzey Amerika’da ise bu oran her bin kişiye 500 ila 600 ile daha yüksektir⁹.

⁵Bunlar Toyota, Honda ve Hyundai firmalarıdır.

⁶Yatırım lisansı alan firma sayısı 1980-85 döneminde 20, 1985-90 döneminde 40 ve 1990-95 döneminde 99 olmuştur. Sadece 2001 yılında, krizli bir dönem olmasına karşın, ana sanayinde 21, yan sanayinde de 51 firma olmak üzere toplam 72 firma yatırım lisansı almıştır. T.C.Başbakanlık. Hazine Müsteşarlığı. Yabancı Sermaye Raporu., çeşitli yıllar.

⁷Diğer sektörlerle karşılaştıracak olursak, büyüklük sırasıyla toplam yabancı doğrudan yatırımın, ‘Diğer Kimyasal Ürünler’ % 5.18’ini, ‘Gıda Sanayi’ %3.49’unu, ve Enerji sektörü ise % 2.24’ünü almıştır.

⁸Diğer ülkelerle karşılaştırıldığında, Brezilya otomotiv sanayi 1995 yılında toplam 4.5 milyon dolar civarında doğrudan dış yatırım almış ve bu imalat sanayindeki toplam doğrudan yabancı sermayenin %15’i etmektedir. Arjantinindeki otomotiv sektörü 1994-96 yılında ülkeye gelen 2 milyar dolar doğrudan dış yatırımın %15’ini almış ve 1997 yılı verilerine göre Tayland’daki otomotiv sektörü 2,5 milyar dolar toplam dış yatırım almıştır. Bu miktar, ülkedeki toplam doğrudan yatırım stokunun %11’ine eşit olmaktadır

⁹Otomobil Sanayi Derneği (OSD) raporlarından alınan verilere göre hesaplanmıştır.

Talep düşüklüğünün nedenleri arasında önceki dönemlerde uygulanan kısıtlayıcı ticaret politikaları, çok yüksek seviyelerdeki koruma oranları, dünya pazarlarına göre yüksek olan yakıt ve vergi giderleri, araç alım ve kullanım maliyetlerinin çok yüksek olması sayılabilir. Bu veriler, Türkiye’de kullanılmayan bir otomotiv iç talep potansiyelinin olduğunu göstermektedir.

IV. Otomotiv Sektörünün İhracat Potansiyelinin Değerlendirilmesi:

Otomotiv sektöründeki ihracat atılımının Türk ekonomisine ne katkısı olur? Sektördeki ihracat ekonomik büyüme hamlesinin itici gücü olabilir mi? Bütün bu sorulara otomotiv sektörünün dünya pazarlarındaki göreceli konumu ile cevap verilebilir. Bir başka deyişle, sektörün dünya pazarlarındaki rekabet gücü sektörün geleceğine ışık tutacaktır.

Rekabet gücü ise maliyetler, üretim kapasitesi, kalite, dağıtım ve pazarlama konusundaki göreceli başarılar ile belirlenecektir. Türk otomotiv sektörünün karşılaştırmalı pozisyonunu özellikle maliyetler üzerinde durarak inceleyebiliriz. Ülkemiz, otomotiv konusunda başlıca iki grup ülke ile rekabet etmektedir. Bunlardan birincisi ‘eski üreticiler’ diyebileceğimiz, uzun zamandır otomotiv pazarlarında üretim yapan, dünya pazarlarının başlıca ihracatçıları olan, teknoloji ve sermayenin esas merkezleri ve Türkiye’deki yabancı ortaklıkların ana firmalarının bulunduğu ülkelerdir. Bu grubu başlıca ABD, İngiltere, Almanya, İtalya, Fransa, İspanya ve Japonya oluşturmaktadır. İkinci grup ülke ise ‘yeni otomotiv üreticileri’dir ki bunlar çoğunlukla gelişmekte olan ülkelere, otomotiv üretimlerine ithal ikameci politikalar zamanında başlamış, son yıllarda ihracat pazarlarına giren ve eski üreticilerden büyük ölçüde sektörel yatırım alan ülkelerdir. Bu sınıfta verileri yeterli olan ülkeler Meksika, Güney Kore, Endonezya, Malezya, Arjantin, Tayland, Hindistan ve Filipinler’dir.

Maliyetleri etkileyen önemli faktörlerden birisi işçi başına düşen üretim miktarı ile ölçülebilen işgücü verimliliğidir¹⁰. Türkiye ve diğer ülkelerdeki otomotiv üreticileri karşılaştırıldığında, Tablo 3’te birinci kolonda Türkiye’deki otomotiv işçisinin ‘eski üretici’ konumundaki ülkelere göre işçiden ortalama üçte bir oranında daha az otomobil ürettiği görülmektedir. Ülkeler bazında tek tek incelendiğinde ise otomotiv işçisi, Türkiye’deki

¹⁰Her ülke için olan verimlilik ölçüsü Türkiye’nin verimliliğinin baz alındığı bir endekse çevrilmiştir. Bu göreceli verimlilik ölçüsü,

$I'_{Q/L} = \left(\frac{Output / L_{country i}}{Output / L_{Turkey}} \right) * 100$ olarak tanımlanmış ve endeks Türkiye için 100.0 değerini almaktadır.

otomotiv işçisine kıyasla Japonya’da yedi, ABD’de üç, İspanya, Almanya ve İtalya’da iki ve İngiltere’de bir buçuk katı ürün üretmektedir. Yeni otomotiv üreticilerine bakıldığında Türkiye’deki işçi verimliliği biraz daha üstün gibi görünmektedir. Fakat bu yeni ülkeler arasında Meksika, Arjantin, Güney Kore gibi işçi verimliliği Türkiye’nin 1,5 – 2 katı olan üreticiler vardır. Bunların dışındaki Malezya, Tayland, Filipinler, Endonezya ve Hindistan gibi ülkelere göre Türkiye verimlilik konusunda avantajlı durumdadır ve işçi başına daha fazla üretim yapıldığı gözlenmektedir.

İşçi gücü verimliliğinin düşük üretim maliyetlerine dönüşebilmesi için, işçi ücretlerinin benzer olması gerekmektedir. Fakat otomotiv sektöründeki işçi ücretleri, ülkeler arasında çok büyük farklılıklar göstermektedir. Daha üretken işçiye daha yüksek maaş ödeyen üreticiler işçi verimliliği konusundaki avantajlarını kaybedebilecektir. Bu sebeple, rekabet gücü konusunda bir sonuca varabilmek için işçi verimliliğinin yanında işçi ücretlerinin de karşılaştırılması gerekmektedir¹¹. Otomotiv sektörü görece reel ücret

Tablo 3: Türk Otomotiv Sektörünün Göreceli Pozisyonu

Ülkeler	Üretim/İşçi	Göreceli ücretler	Karşılaştırmalı Üstünlük	Sermayenin Payı	Sabit Sermaye Yatırım/ Üretim
Türkiye	100	100	100	100	100
Fransa				54	na
Almanya	196	451	44	69	95
İtalya	183	469	39	78	115
Japonya	719	470	104	34	93
İspanya	223	298	76	88	98
İngiltere	169	326	52	66	na
ABD	303	450	69	84	na
Eski Üreticiler'	270	366	64	68	100
Arjantin	143	266*	23		na
Yugoslavya	8			48	164
Hindistan	27	19	90	76	ns
Endonezya	46	22	262	119	89
Güney Kore	133	212	78	91	194
Malezya	84	59	169	102	122
Meksika	274	228	148	107	na
Filipinler	69	39	220	107	47
Taylan	74	36	107	111	128
Yeni Üreticiler'	95	88	137	95	124
Kaynak: Yazarın Hesaplamaları					

¹¹Göreceli ortalama ücret endeksi $I_w = \left(\frac{Wages \& \text{Salaries} / L_{country}}{Wages \& \text{Salaries} / L_{Turkey}} \right) * 100$ tanımlanmış ve bu endeks

Türkiye ve reel ücretlerin aynı olduğu ülkeler için 100.0 değerini alacaktır.

karşılaştırılmasında, tablonun ikinci kolonunda görüldüğü üzere, ‘eski üreticiler’de ücretler Türkiye’ye göre üç buçuk kat yüksektir. ‘Yeni üreticiler’de ise ücretlerin Türkiye’deki ücretlerden ortalamada daha düşük olmasına rağmen, Güney Kore, Arjantin ve Meksika gibi bazı ülkelerde ücret seviyelerinin Türkiye’den yüksek olduğu gözlenmektedir. Türkiye’den yedi kat verimli olan Japonya, reel ücret düzeyi Türkiye’nin beş katı olduğundan maliyetler açısından halen avantajlı bir durumda iken; Türkiye’den üç kat verimli ABD dört kata varan reel ücret düzeyi ile verimliliğin getirdiği avantajını yüksek ücretlerle kaybetmektedir.

İşgücü verimliliğinin ve görelî ücret verileri kullanılarak ‘karşılaştırmalı üstünlük’ diye adlandırılacak bir endeks türetilenilecektir:

$$CA^i = \left(\frac{I_{Q/L}^i}{I_W^i} \right) * 100$$

Bu endeks temel olarak daha üretken olan işçiye ne kadar ücret ödeniyor sorusuna cevap olacak ve her ülkede bir dolar karşılığı alınan iş gücünün ne miktarda üretim yaptığını gösterecektir. Tablo 3’ün üçüncü kolonunda yer alan bu karşılaştırma, Türkiye’nin Japonya haricindeki bütün eski üreticiler karşısında üstünlüğünün olduğunu göstermektedir. Örneğin aynı maliyetteki otomotiv işçisi Türkiye’de 100 birim mal üretirken İtalya’da 39, Almanya’da 44, İngiltere’de 52, ABD’de 69 ve İspanya’da 76 birim mal üretmektedir. Türkiye’nin bu üstünlüğü genel olarak yeni üreticiler için geçerli değildir, zira bu ülkeler grup ortalaması olarak 137 birim mal üretmektedirler. Bu grup içerisinde Endonezya, Filipinler, Malezya, Meksika ve Tayland’daki otomotiv üreticileri Türkiye’deki üreticilere göre avantajlı durumdadırlar. Baktığımız ‘yeni üretici’ ülkeler arasında sadece üretiminin büyük bir kısmını ihraç eden ve gelişmişlik düzeyi eski üreticilere benzer bir konumda olan Güney Kore’nin ve daha çok iç pazara yönelik görelî olarak kapalı bir ekonomiye sahip olan Hindistan’ın Türkiye’den daha az avantajlı olduğu gözlenmektedir. Uluslararası sermaye hareketleri için çok önemli olan işçi maliyetlerine göre Türkiye’deki otomotiv sektörünün yatırım yapılması gereken ve birçok ülkeden daha avantajlı durumda olduğu ortaya çıkmaktadır.

Rekabetin tek şartı veya belirleyicisi emek maliyetleri değildir. Türk otomotiv sektörünün görelî durumunu değerlendirirken sermayenin payı da önemli bir etkidir. Sermayenin katma değer içindeki payı

karşılaştırıldığında (dördüncü kolonda gösterilen) Türkiye'nin yine birçok ülkeye göre daha yüksek sermaye payı ile avantajlı durumda olduğu görülmektedir¹². Özellikle eski üreticilerde sermayenin katma değerdeki payı Türkiye'deki sermayenin payının ancak % 68'idir. 'Yeni üreticiler'in çoğuna göre böyle bir avantaj gözlemlenmemektedir. Birçok yeni üreticide sermaye, Türkiye'de aldığının yüzde 1'i ile 20'si arasında daha fazla pay almaktadır.

Rekabetçi olabilmenin bir diğer koşulu da, ihracatçı olabilmek için de gerekli olan, üretim kapasitesi artışıdır. Tablo 3'ün son kolonunda kısıtlı veri ile sabit sermayeye yapılan yatırım ülkeler arasında karşılaştırılmıştır. Genel olarak 'eski üreticiler'in Türkiye'deki otomotiv üreticilerinden daha az, 'yeni üreticiler'in ise daha çok yatırım yaptıkları saptanmıştır¹³. Örneğin Güney Kore, Türkiye'nin iki misli hızla yatırım yapmakta ve kapasitesini artırmaktadır.

Bütün bu veriler, Türk otomotiv sanayisini özellikle 'eski üreticilere' göre avantajlı ve rekabet edebilir durumda göstermektedir. Ancak Endonezya, Malezya, Meksika ve hatta Tayland gibi bazı 'yeni üreticiler'in, daha yüksek verimlilik ve sermaye payı, düşük iş gücü maliyeti ve hızlı büyüyen kapasite gibi olanaklar sundukları görülmektedir.

V. Türkiye Otomotiv Sektöründeki İhracat Kapasitesi:

İhracat yapabilme maliyetler yanısıra talebi karşılayacak yeterli üretim kapasitesinin varlığına da dayanmaktadır. Bir ülkenin ihracat kapasitesini değerlendirirken, geçmişte ne kadar kapasite ile üretim yaptığı, ne kadarını ihraç ettiği ve çeşitli yerli talep koşullarında firmaların dünya pazarlarına ne kadar araç ihraç edebileceklerini incelemek gerekir. Türk otomotiv ana sanayinde 2001 yılında, üretimde ortalama %22,08'lik bir kapasite kullanılmış ve toplam üretimin ortalama %39,13'ü ihraç edilmiştir. Bir başka deyişle, üretim kapasitenin % 11'i ihraç edilen malların üretiminde kullanılmıştır.

Bu çalışmada, firma bazında veriler kullanılarak, her firmanın yapabileceği toplam araç ihracat sayısı, potansiyel ihracat gelirleri ve istihdam miktarları

¹²Sermayenin katma değer içindeki payı veya bir anlamda kar oranları için $I^i_s = \left(\frac{(\text{Val.Add.} - \text{Wages \& Salaries}) / \text{Val.Add.}_{\text{country}}}{\text{Val.Add.} - \text{Wages \& Salaries}} / \text{Val.Add.}_{\text{Turkey}} \right) * 100$ şeklinde tanımlanan endeks Türkiye'deki sermayenin katma değer içindeki payının aynı olduğu ülkelerde 100.0 değerini alacaktır.

¹³Görelî yatırım endeksleri $I^i_{INV} = \left(\frac{G.FixedCapitalFormation / Q_{Country\ i}}{G.FixedCapitalFormation / Q_{Turkey}} \right) * 100$ olarak tanımlanmış ve Türkiye ile aynı hızda sabit sermaye yatırımı yapan ülkelerde bu endeks 100.0 değerini alacaktır.

çeşitli yerli talep senaryoları için hesaplanmıştır. Her firmanın kapasitelerini yaklaşık %75 oranında kullandığı daha iyimser bir durum varsayılmış ve yerli talep için üç farklı senaryo tasarlanmıştır:

- a) Toplam Üretimin % 30'nun ülke içinde tüketilmesi,
- b) Toplam üretimin % 50'sinin yerli tüketime gitmesi
- c) Toplam üretimin % 70 yerli tüketimde kullanılması.

Bu üç senaryo altında her firmanın yaratacağı araç ihracat arzı, 2001 fiyat düzeyleri ile elde edilecek ihracat gelirleri hesaplanmış ve sektör için özet değerler aşağıdaki Tablo 4'te sunulmuştur:

Tablo 4: Alternatif Yerli Talep Senaryoları ile İhracat Arzı Potansiyeli Özet Tablosu

	İhraç Edilen Araç Sayısı	İhracat Gelirleri (2001 fiyatları ile)	Toplam Mal İhracatındaki Pay (2001 fiyatlarına göre)	Sektördeki toplam istihdam
Gerçekleşen 2001	205,613	1,824,431,151	4.86	26,680
Senaryo I	498,890	5,556,719,836	16.16	57,564
Senaryo II	335,791	3,740,099,890	10.88	57,564
Senaryo III	215,866	2,404,349,929	6.99	57,564

*Tablodaki değerlerde yalnızca ana sanayinin ürettiği araçlar bulunmaktadır ve yan sanayi ihracat potansiyeli hesaplamalara dahil edilmemiştir

Mevcut üretim kapasitesi ile üretimi ve ihracatı artırmak mümkündür. Bu koşullar altında iç talebin yüksek olması ile ihracata ayrılacak mal arzı azalacaktır. Eğer üretimin sadece % 30'u yerli tüketime ayrılırsa, 17 firma toplam 498 bin araç ihraç edebileceklerdir. Bu koşullar altında sektörün ihracat geliri 2001 fiyatları ile 5,6 milyar dolar olarak gerçekleşecektir. Bu da imalat sanayi toplam ihracatının % 16,16'sına eşit bir değerdir. Ana sanayi firmaları bu senaryoda toplam 57,6 bin kişi istihdam edecektir ki, bu da 2001 yılında sektörde gerçekleşen istihdamının yaklaşık %116 oranında artması anlamına gelmektedir.

Alternatif tüketim senaryolarında ise üretimin %50'sinin içeride tüketilmesiyle, 335,8 bin araç ihraç edilebilecek ve 3,74 milyar dolarlık ihracat geliri oluşacaktır. Üretimin % 70'inin dâhilde tüketilmesi halinde ise 215 bin araç ihracı ve 2,4 milyar dolar ihracat geliri söz konusu olmaktadır. Bu ihracat miktarlarına hali hazırda mevcut üretim kapasitesi ile ulaşmak mümkündür. Benzer gelir seviyesindeki ülkelerin yaptıkları ihracat

miktarları (örneğin Meksika -1997 yılında 984 bin-, Brezilya -412 bin-, ve Arjantin -208 bin-) göz önüne alındığında, yukarıda Türkiye için tahmin edilen potansiyel ihracat miktarlarının dünya pazarında alıcı bulma olasılığının olduğu görülmektedir.

VI. Dünya Otomotiv Pazarının Durumu:

Türk otomotiv üreticilerinin uluslararası rekabet gücünü ve geleceklerini değerlendirirken dünya otomotiv pazarının durumunu da göz önünde bulundurmak gerekmektedir. Dünya piyasalarının durumu ile ilgili en önemli nokta, gelişmekte olan ülkelerin otomotiv ürünleri pazarından aldığı payın oldukça dar olmasıdır. Toplam dünya üretiminin %59 'u ABD ve Avrupa Birliği ülkeleri tarafından, %22'si Japonya ve %4'ü de Güney Kore tarafından üretilmektedir. Sanayileşmiş ülkeler, toplam ihracatlarının %85'ini yine bu ülkelere, %12'sini gelişmekte olan ülkelere yapmakta; toplam ithalatlarının ancak %7,2'sini gelişmekte olan ülkelere almaktadırlar. Gelişmekte olan ülkeler ise ithalatlarının ancak %17,8'ini diğer gelişmekte olan ülkelere almaktadırlar. Bu da bize otomotiv sektöründe yeni üreticileri oldukça dar bir pazarın ve rekabetçi koşulların beklediğini göstermektedir.

Bu dar pazarlara girebilmiş yukarıda bahsedilen oranların dışında portre çizebilen Güney Kore, Tayland, Filipinler, Meksika, Arjantin ve Brezilya gibi ülkeler de vardır. Bunlar dünya pazarlarına girmeyi ve rekabet etmeyi başarak, ihracatlarının çok önemli bir payını sanayileşmiş ülkelere yapmışlardır. Bütün bu ülkelerin ortak özelliği, büyük otomotiv üreticileri ile stratejik ortaklıklar kurup otomotiv ürünlerini büyük şirketlerin üretim ve dağıtım ağlarının bir parçası olarak gelişmiş ülke pazarlarında satabilmeleridir.

Türkiye'nin pazar payının son yıllardaki gelişimini incelemek ve dünya pazarlarındaki diğer gelişmekte olan ülkelerin pazar paylarıyla karşılaştırmak mümkündür. Gelişmiş ülke pazarlarının göstergesi olarak OECD ülkelerinin otomotiv ürünleri ithalatı araştırıldığında, son beş yıldaki verilere göre, Türkiye 1995 yılında OECD ülkelerinin toplam ithalatında %0,12 olan payını ikiye katlamış ve Gümrük Birliği sonrası, 2000 yılında %0,279'a çıkarmıştır. (Tablo 5) Ülke bazında bakıldığında ise incelenen ülkeler arasında Türkiye'nin ithalatından en büyük pay aldığı ülkenin, ancak %1,26'ya ulaşan pay ile, Fransa olduğu gözlenmektedir. Türk otomotiv ürünlerinin payının yüksek olduğu diğer ülkeler İtalya ve Almanya'dır. Bu gruptaki ülkelerin hiç birisinin toplam ithalatında Türkiye'nin belirleyici bir payı yoktur. Diğer gelişmekte olan ülkelerin otomotiv ürünlerinin OECD'nin ithalatındaki

paylarının (Meksika (%7,9), Güney Kore (%2,24) Çek Cumhuriyeti (%0,81), Polonya (% 0,44) ve Brezilya (%0,32) gibi) Türk otomotiv ürünlerinin payından daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde ihracat rakamları olarak başarılı görünen Türk otomotiv ürünleri pazar payı açısından henüz vazgeçilemez bir konuma ulaşamamıştır.

Tablo 5: Bazı gelişmiş ülkelerin ithalatında Türk otomotiv ürünlerinin pazar payı

	1995	2000
Ülkeler		
Kanada	0,0029	0,0032
Fransa	0,0724	12,598
Almanya	0,1756	0,6726
İtalya	0,9018	0,9507
Japonya	0,0048	0,0197
Güney Kore	0,0082	0,1389
İspanya	0,0091	0,1219
İngiltere	0,1762	0,2094
ABD	0,0167	0,0171
Toplam da %*	0,121	0,2786
*toplam yukarıdaki ülkelerin toplamı		

Kaynak: Yazarın hesaplamaları

VII. Sonuç:

Dünyada bugün, hızla değişen, yüksek teknoloji ile üretim yapan, az sayıdaki çokuluslu otomotiv üreticisi dünya otomotiv pazarını paylaşmaya ve ölçek ekonomilerinden daha fazla faydalanmaya çalışmaktadırlar. Bu amaçla birçok ülkede yerli üreticilerle stratejik ortaklıklar yaratılarak, dünyaya yayılan teknoloji, dağıtım ve pazarlama ağları kurulmaktadır.

Bu koşullar altında rekabet etmesi gereken Türk otomotiv sektörü, bugün için belli bir rekabet gücü elde etmiş görünmektedir. Bu rekabet gücü, düşük verimlilik ve düşük ücret ikilisi ile yaratılan emek maliyeti avantajı, sermayeye göreceli olarak katma değerden verilen yüksek pay ve yabancı doğrudan yatırımlar ile yaratılan rekabetçi düzeyde bir üretim kapasitesi ile elde edilmiştir. Sonuç olarak, son yıllarda otomotiv sektörünün ihracatı önemli bir ivme kazanmıştır. Gelecekteki ihracat potansiyeli ise, dünyadaki diğer başarılı örnekler gibi uluslararası teknoloji, üretim ve dağıtım ağının içerisinde olmasına, bu amaca yönelik stratejik ortaklıklar kurabilmesine bağlıdır. Bir başka deyişle, özellikle otomotiv ve benzer özellikleri taşıyan sektörlerde gelecek, yabancı sermayenin yönüne ve ekonomik, kurumsal yapının bu amaca uygun olup olmamasına bağlıdır.

Kaynakça:

- Arzanli, A. (1995) Türk Otomotiv Sanayinin Tarihsel Gelişimi, Turkish Automotive Manufacturers Association, İstanbul.
- Balassa, B., “Trade Liberalization and “Revealed” Comparative Advantage”, The Manchester School of Economic and Political Studies, pp. 99-123, Vol. 33, No.2.
- General and Statistical Information Bulletin of Turkish Automotive Manufacturers, Part 1 and Part 2, Automotive Manufacturers Association, (OSD) 2002.
- Industrial Demand and Supply Balance Database, 2002, 4 Digit level of ISIC (Revision 2) Code, UNIDO.
- Industrial Demand and Supply Balance Database, 2002, ISIC Revision 3 Code, UNIDO.
- Industrial Statistics Database, INDSTAT4 2001, 4-Digit level ISIC (Revision 2) Code, Statistics and Information Network Branch, UNIDO
- International Annual Trade Statistics of (Organization of Economic Corporation and Development (OECD), CD-ROM, 2001
- Kaminsky B. and Francis Ng., “Trade and Production Fragmentation: Central European Economies in EU Networks of Production and Marketing”, Policy Research Working Paper xxx, The World Bank.
- Karayolları Taşıtları İmalat Sanayii, Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, DPT, Ankara, 2001.
- Lim, L. Y.C., “Foreign Investment in The Automobile Industry” in Foreign Direct Investment and Industrialization in Malaysia, Sinapore, Taiwan, and Thailand, OECD, Paris , 1991.

Otomotiv Sanayiinde Dış Ticaret (1992/2001) Yılları “GTIP 87.00 DIE Verileri” Automotive Manufacturers Association, (OSD) 2002, İstanbul, April 2002.

Otomotiv Sanayii Firmalarının 1963-2001 Yılları Arasındaki Model Bazında Üretimleri, 2002/3 Automotive Manufacturers Association, (OSD) 2002, İstanbul, February 2002.

“Otomotiv Sanayi Sektörü”, İstanbul Sanayi Odası Meslek Komiteleri, Sektör Stratejileri Geliştirilmesi Projesi, 2002/4, İstanbul Sanayi Odası, İstanbul, 2002.

Report on Foreign Direct Investment, 2001, Treasury, www.hazine.gov.tr/stat/yabser/

Report on Foreign Direct Investment, 2002 April, Treasury, www.hazine.gov.tr/stat/yabser/

Tezer, E., “Ekonominin Dinamosu: Otomotiv Sanayii”, pp. 22-31, Gorus, TUSIAD, İstanbul, Sept/Oct 1999.

The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructing In Developing Countries, Chp. 5, United Nations Conference on Trade and Development, United Nations, New York Geneva, 2000