

T.C.
AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
2019-DR-256

DIKEY UZMANLAŞMA VE İSTİHDAM İLİŞKİSİ

HAZIRLAYAN
Burcu YILMAZ

TEZ DANIŞMANI
Dr. Öğr. Üyesi Mesut ÇAKIR

AYDIN-2019

T.C.
AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE
AYDIN

İktisat Ana Bilim Dalı Doktora Programı öğrencisi Burcu YILMAZ tarafından hazırlanan “Dikey Uzmanlaşma ve İstihdam İlişkisi” başlıklı tez, 06.12.2019 tarihinde yapılan savunma sonucunda aşağıda isimleri bulunan jüri üyelerince kabul edilmiştir.

Ünvanı, Adı ve Soyadı	Kurumu	İmzası
Prof. Dr. Mine YILMAZER	MCBÜ	
Prof. Dr. Sacit Hadi AKDEDE	ADÜ	
Prof. Dr. İsmet ATEŞ	ADÜ	
Dr. Öğr. Üyesi G. Afşin RAVANOĞLU	KMÜ	
Dr. Öğr. Üyesi Mesut ÇAKIR	ADÜ	

Jüri üyeleri tarafından kabul edilen bu Doktora Tezi, Enstitü Yönetim Kurulununsayılı kararıyla/...../ 2019 tarihinde onaylanmıştır.

Prof. Dr. Ahmet Can BAKKALCI
Enstitü Müdürü V.

T.C.
AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE
AYDIN

Bu tezde sunulan tüm bilgi ve sonuçların, bilimsel yöntemlerle yürütülen gerçek deney ve gözlemler çerçevesinde tarafımdan elde edildiğini, çalışmada bana ait olmayan tüm veri, düşünce, sonuç ve bilgilere bilimsel etik kuralların gereği olarak eksiksiz bir şekilde uygun atıf yaptığımı ve kaynak göstererek belirttiğimi beyan ederim.

06 /12 /2019

Burcu YILMAZ

ÖZET

DIKEY UZMANLAŞMA VE İSTİHDAM İLİŞKİSİ

Burcu YILMAZ

Doktora Tezi, İktisat Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Mesut ÇAKIR

2019, XIV + 112 sayfa

Bu tez çalışması birbiri ile ilişki iki makaleden oluşmaktadır. Birinci makalede Türkiye ve Türkiye'nin önemli ticari partnerleri arasından seçilmiş ülkeler için dikey uzmanlaşma oranlarının hesaplanması ve Türkiye için detaylı bir analizin yapılması hedeflenmektedir. İkinci çalışmada ise bu ülkeler için birinci çalışmada hesaplanan dikey uzmanlaşma oranlarının istihdama etkisinin saptanması amaçlanmaktadır. Birinci çalışmadan elde edilen sonuçlara göre, Türkiye'nin dikey uzmanlaşma oranı 2000 yılından 2014 yılına kadar geçen dönemde artış trendine sahiptir. Bunun ötesinde ticari partnerleri içerisinde en keskin artışa sahip olan ülkedir. Sektörler içerisinde sanayi sektörü, VS oranı içerisinde, diğer sektörlerle oranla en büyük paya sahip olan sektördür. Sanayi sektörü alt sektörler açısından incelendiğinde ise orta-düşük teknoloji yoğun sektörlerin dikey uzmanlaşmayı arttıran temel alt sektörler olduğu görülmüştür. İkinci çalışmadan elde edilen sonuçlara göre dikey uzmanlaşmanın 2000-2004 döneminde istihdama etkisi söz konusu değilken, 2005-2009 ve 2010-2014 dönemlerinde etkisi istatistiki olarak anlamlı ve negatiftir. Bu sonuç, ele alınan ülkelerde üretimin parçalanarak iç içe geçtiği bu yeni sürecin yurt içinde istihdam azaltıcı bir yapı ortaya çıkardığını göstermektedir.

ANAHTAR SÖZCÜKLER: Küresel Değer Zinciri, Dikey Uzmanlaşma, İstihdam

ABSTRACT

THE RELATIONSHIP OF THE VERTICAL SPECIALIZATION AND EMPLOYMENT

Burcu YILMAZ

PhD Thesis at Economics

Supervisor: Asst. Prof. Mesut Çakır

2019, XIV + 112 pages

This thesis consists of two essays which are related to each other. The first essay is intended to be the calculation of vertical specialization ratio for Turkey and countries selected among the Turkey's most important trade partners and more detailed analysis for Turkey. In the second essay, it is aimed to determine the effect of vertical specialization rates calculated in the first essay on employment in these countries. According to the results obtained from the first essay, Turkey has an increasing trend in the rate of vertical specialization during 2000-2014. Furthermore, it is the country with the sharpest increase among its trade partners. Among the sectors, the manufacturing sector has the largest share in VS ratio compared to other sectors. When the industrial sector is examined in terms of sub-sectors, it is seen that medium-low technology intensive sectors are the main sub-sectors that increase vertical specialization. According to the results of the second essay, while vertical specialization has no effect on employment in 2000-2004 period, it has a statistically significant and negative effect in 2005-2009 and 2010-2014 periods. This result shows that this new process, in which the production is fragmented in the countries discussed, creates a structure that reduces employment.

KEYWORDS: Global Value Chains, Vertical Specialization, Employment

ÖNSÖZ

Bu tez çalışmasına yön vererek çalışma konusunun belirlenmesi aşamasından nihai sonuca ulaşana kadar desteklerini esirgemeyen, bilgi ve önerileriyle yoluma ışık tutan danışmanım Dr. Öğr. Üyesi Mesut ÇAKIR'a ve tez izleme komitesi üyeleri Prof. Dr. Sacit Hadi AKDEDE ve Prof. Dr. İsmet ATEŞ'e sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Eleştirileri ve önerileriyle karşılaştığım sorunları aşmamda yardımcı olan ve desteklerini benden esirgemeyen değerli iş arkadaşlarıma tek tek teşekkür ederim.

Hayatıma enerji katan ve tüm bu zorlu süreci kolaylaştıran Arda HİÇYILMAZ'a, bu süreçte yaşadığım tüm duygularıma ortak olan kıymetli Leyla HİÇYILMAZ ve Ergun HİÇYILMAZ'a ve bugün geldiğim noktada en büyük paya sahip olan, yaşamımın her anında desteklerini hissettiğim değerli annem Memduha YILMAZ ve değerli babam Ali YILMAZ'a teşekkürü bir borç bilirim.

Burcu YILMAZ

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY SAYFASI	iii
BİLİMSEL ETİK BİLDİRİM SAYFASI	vi
ÖZET	v
ABSTRACT	vi
ÖNSÖZ	vii
ŞEKİLLER DİZİNİ	x
GRAFİKLER DİZİNİ	xi
TABLolar DİZİNİ	xii
KISALTMALAR DİZİNİ	xiv
GİRİŞ	1
1. BÖLÜM	5
1.TÜRKİYE’NİN KÜRESEL DEĞER ZİNCİRİNE KATILIMI: İHRACATIN DİKEY UZMANLAŞMA ORANININ GİRDİ ÇIKTI TABLOSU İLE ANALİZİ	5
1.1. Giriş	5
1.2. Uluslararası Ticaret Teorileri	9
1.2.1. Temel Uluslararası Ticaret Teorileri	9
1.2.2. Yeni Dinamikleri Açıklamaya Yönelik Yeni Uluslararası Ticaret Teorileri	17
1.2.3. Endüstri İçi Ticaret Teorileri ve Küresel Değer Zinciri: Karşılaştırma	20
1.3. Ekonomik Göstergeler ile Uluslararası Ticaret	22
1.3.1. Dünya’da Ekonomik Göstergeler ile Uluslararası Ticaret	22
1.3.2. Türkiye’de Ekonomik Göstergeler ile Uluslararası Ticaret ve Küreselleşme	26
1.4. Literatür Araştırması	35
1.5. Veri, Yöntem ve Ampirik Bulgular	39
1.5.1. Veri	39
1.5.2. Yöntem	42
1.5.3. Ampirik Bulgular	51

1.6. Sonuç	63
2. BÖLÜM	66
2. İHRACATIN DİKEY UZMANLAŞMA ORANININ İSTİHDAM DÜZEYİ ÜZERİNE ETKİSİ: TÜRKİYE ve TÜRKİYE’NİN ÖNEMLİ TİCARİ PARTNERLERİNİ KAPSAYAN YATAY KESİT ANALİZİ.....	66
2.1. Giriş	66
2.2. Ticaret, İstihdam ve Toplam Çıktı.....	68
2.3. Literatür Araştırması	77
2.4. Veri, Yöntem ve Ampirik Bulgular.....	88
2.4.1. Veri	88
2.4.2. Yöntem	89
2.4.3. Araştırma Bulguları	92
2.5. Sonuç	98
3. TARTIŞMA ve SONUÇ	99
4. KAYNAKÇA	103
ÖZGEÇMİŞ	112

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1.1. Ulusal girdi-çıktı tablosunun temel yapısı.....43

Şekil 1.2. WIOD girdi-çıktı tablosunun temel yapısı47



GRAFİKLER DİZİNİ

Grafik 1.1. Dünya mal ve hizmet ihracatı ve ithalatı (sabit 2010 ABD \$, trilyon)	23
Grafik 1.2. Dünya mal ve hizmet ihracatı ve ithalatında büyüme (%)	24
Grafik 1.3. Dünya ticareti, mal ve hizmet ihracatı ve ithalatı (GSYİH'nın Yüzdesi)	25
Grafik 1.4. 1923-2017 dönemi temel dış ticaret göstergeleri (Bin ABD \$; %).....	27
Grafik 1.5. Türkiye ve ticari partnerlerinin mal ve hizmet ihracatı (GSYİH'nın Yüzdesi) ..	28
Grafik 1.6. Türkiye ve ticari partnerlerinin mal ve hizmet ithalatı (GSYİH'nın Yüzdesi) ...	29
Grafik 1.7. Türkiye ve ticari partnerlerinin dış ticaret dengesi (GSYİH'nın Yüzdesi)	30
Grafik 1.8 Türkiye ve ticari partnerlerinin cari dengesi (GSYİH'nın Yüzdesi).....	31
Grafik 1.9. Teknoloji yoğunluğuna göre sanayi alt sektörlerinin dikey uzmanlaşma oranı içerisindeki yüzdesel paylarının yıllık seyri (%)	59
Grafik 1.10. Ülkelerde 2. sektörün vs oranı içerisindeki payı (%) ve eğilim çizgileri.....	63
Grafik 2.1. Ülkelerde toplam çıktı düzeyi (Milyon ABD Doları).....	69
Grafik 2.2. Ülkelerde toplam istihdam düzeyi (Bin Kişi)	71
Grafik 2.3. Ülkelerin ara malı ticaret hacimleri (Milyon ABD Doları)	74
Grafik 2.4. Ülkelerin toplam çıktı başına ara malı ticaret hacmi oranı	76

TABLULAR DİZİNİ

Tablo 1.1. Bölgelere göre yıllık ihracat performansı (%).....	26
Tablo 1.2. Küreselleşme endeksleri.....	33
Tablo 1.3. 2005-2017 döneminde Türkiye'nin küresel rekabet endeksi sıralamasındaki yeri	34
Tablo 1.4. Türkiye'nin çeşitli göstergelerde küresel rekabet endeksi sıralaması.....	34
Tablo 1.5. NACE Rev. 2 yüksek seviye sektörel toplulaştırma kriterine göre sektörler.....	40
Tablo 1.6. Türkiye'nin dış ticaret hacminde en yüksek paya sahip olan 7 ülke.....	41
Tablo 1.7. Rasmussen (1956) yöntemine göre hesaplanan geri bağlantı katsayıları (BL_j^R)..	52
Tablo 1.8. Rasmussen (1956) yöntemine göre hesaplanan ileri bağlantı katsayıları (FL_i^R)..	52
Tablo 1.9. Cuello vd. (1992) yöntemine göre hesaplanan geri bağlantı katsayıları (BL_j^W) ..	53
Tablo 1.10. Cuello vd. (1992) yöntemine göre hesaplanan ileri bağlantı katsayıları (FL_i^W)	54
Tablo 1.11. Türkiye'nin 2000-2014 dönemi ihracat dikey uzmanlaşma oranları (%)	56
Tablo 1.12. Türkiye'de sektörel dikey uzmanlaşma oranları (%)	57
Tablo 1.13. Teknoloji yoğunluğuna göre sanayi alt sektörlerinin yıllık dikey uzmanlaşma oranı içerisindeki yüzdesel payları (%)	58
Tablo 1.14. Ülkelerin Türkiye'nin dikey uzmanlaşma oranı içerisindeki payları (%).....	60
Tablo 1.15. Ülkelerin Türkiye'nin dikey uzmanlaşma oranı içerisindeki yüzdesel payları..	61
Tablo 1.16. Partner ülkelerin ihracatlarının dikey uzmanlaşma oranları (%).....	62
Tablo 2.1. Ülkelerde beşer yıllık dönemler itibariyle toplam çıktı düzeyi ortalaması (Milyon ABD Doları).....	70
Tablo 2.2. Ülkelerde beşer yıllık dönemler itibariyle istihdam düzeyi ortalaması (Bin Kişi)	72
Tablo 2.3. Ülkelerde istihdam edilen kişi başına toplam çıktı (Bin ABD \$)	72
Tablo 2.4. Ülkelerde beşer yıllık dönemler itibariyle ara malı ticaret hacmi ortalaması (Milyon ABD Doları)	75
Tablo 2.5. Ülkelerde beşer yıllık dönemler itibariyle toplam çıktı başına ara malı ticaret hacmi.....	76
Tablo 2.6. Değişken listesi.....	89

Tablo 2.7. Tanımlayıcı istatistikler	92
Tablo 2.8. 2000-2004 dönemi için model sonuçları (2AEKK)	93
Tablo 2.9. 2005-2009 dönemi için model sonuçları (2AEKK).....	94
Tablo 2.10. 2010-2014 dönemi için model sonuçları (2AEKK)	96
Tablo 2.11. EMPE1014 (2010-2014) için model sonuçları	97
Tablo 2.12. EMPE1014 (2010-2014) için model sonuçları.....	97



KISALTMALAR DİZİNİ

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AET	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
BL	: Geri Bağlantı Katsayısı
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
EKK	: En Küçük Kareler Yöntemi
FL	: İleri Bağlantı Katsayısı
GATT	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GMHM	: Mal ve Hizmet İthalatında Büyüme
GMHX	: Mal ve Hizmet İhracatında Büyüme
GSC	: Küresel Tedarik Zinciri
GSYİH	: Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
GPC	: Küresel Üretim Zinciri
GVC	: Küresel Değer Zinciri
M	: İthalat
MHM	: Mal ve Hizmet İthalatı
MHX	: Mal ve Hizmet İhracatı
OECD	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
ROW	:Dünyanın Geri Kalanı
SEA	:Sosyoekonomik Hesaplar
TÜİK	:Türkiye İstatistik Kurumu
UNCTAD	: Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı
VA	: Katma Değer
VS	: Dikey Uzmanlaşma Oranı
WIOD	: World Input-Output Database
X	:İhracat

GİRİŞ

Küreselleşme süreci, üretim ve ticaret sisteminin gittikçe karmaşık bir hal almaya başlamasına sebep olmuştur. Üretim, farklı ülkelerde gerçekleştirilen çeşitli aşamalar ve bu aşamalarda eklenen katma değerler tarafından yürütülür hale gelmiştir. Gelişmeler, çeşitli ülkelerde çeşitli yer ve zamanlarda gerçekleşen üretim aşamalarının iç içe geçmesine yol açmıştır. Üretim ve ticaret sürecinde büyük değişmelere sebep olmuş ve uluslararası ticaretin yapısını, gelişimini ve etkilerini analiz edebilmek için daha farklı hesaplamalara ve yaklaşımlara gereksinim doğurmuştur.

Üretim ve uluslararası ticaret, malların farklı ekonomilerde farklı aşamalarda ve süreçlerde üretilmesi neticesinde yaratılan karmaşık katma değer zinciri, yani küresel değer zinciri tarafından yönetilir hale gelmeye başlamıştır. Küresel değer zincirine katılmak için birçok motivasyon bulunmaktadır. Bunlardan bazıları kar maksimizasyonu, maliyet minimizasyonu, yeni gelişen piyasalara girmek, yabancı know-how bilgisine ulaşmak ve stratejik varlıklara erişmektir. Küresel değer zincirindeki konumun saptanması, dış ticarete yönelik strateji ve politika önerisi geliştirilmesi açısından önem arz ettiği gibi, bu konumun çeşitli makro değişkenlere etkisinin de analiz edilmesine yardımcı olacaktır.

Bu tezin birinci bölümünde, 2000-2014 dönemini kapsayan 56 sektör üzerine inşa edilmiş, 43 ülke ve dünyanın geri kalanı için 2016 yılında yayımlanmış çok bölgeli WIOD¹ girdi çıktı tablosu verileri (Timmer vd. 2015) kullanılarak, sektörler arası girdi-çıktı ticareti bağlamında² Türkiye ve Türkiye'nin önemli ticari partnerlerinin yapmış oldukları ihracatın yabancı girdi içeriğinin yani dikey uzmanlaşma oranının, diğer bir ifadeyle Türkiye'nin ve diğer ülkelerin küresel değer zincirine geri katılımının, hesaplanması ve Türkiye özelinde detaylı bir incelemenin yapılması hedeflenmektedir. Bu hedef doğrultusunda, dikey uzmanlaşma oranı hesaplamasında Hummels vd. (2001) yöntemi tercih edilmiştir.

Ampirik analizlere Türkiye'nin geri ve ileri bağlantı katsayıları hesaplanarak başlanacaktır. Daha sonra Türkiye için hesaplanan dikey uzmanlaşma oranı verilecektir. Tüm sektörler için hesaplanan bu dikey uzmanlaşma oranının yanı sıra sektörlerin ve diğer ülkelerden sağladığımız ara girdi oranlarının dikey uzmanlaşma oranı içerisindeki paylarının

¹ World Input Output Database, <http://www.wiod.org/home>.

² Çalışmada, girdi-çıktı tablosunun nihai talep (final demand) kısmı araştırmanın dışında tutularak, sadece sektörler arasındaki ara girdi alışverişine yani üretim kesimine yönelik bir inceleme yapılmaktadır. Aksi ifade edilmedikçe, çalışmanın tamamında kavramlar bu bağlamda düşünülmelidir.

zaman içerisinde nasıl değiştiği de önemlidir. Bu amaçla bir sonraki aşamada Türkiye'nin dikey uzmanlaşma oranında sektörlerin ve Türkiye'nin dış ticaret hacminde en yüksek paya sahip ilk 7 ülke ile dünyanın geri kalanının payının yıllar itibariyle nasıl bir seyir izlediği araştırılacaktır.

Bu orandaki payları itibariyle sektörler içerisinden en yüksek orana, sermaye yoğunluğu göz önünde tutularak sanayi sektörünün sahip olması beklenmektedir. Dolayısıyla bunların yanı sıra, sanayi alt sektörlerinin de teknoloji yoğunluklarına göre toplulaştırılarak ele alınan yıllar itibariyle her bir yoğunluk seviyesi için dikey uzmanlaşma oranlarının nasıl değiştiği incelenecektir. İlk bölümde Türkiye için elde edilen dikey uzmanlaşma oranı sonuçlarının önemli ticari partnerleri ile karşılaştırılması da yapılacaktır. Bu amaçla ampirik bulgularda son olarak partner ülkelerin tüm sektörler için ihracat dikey uzmanlaşma oranları raporlanacaktır.

Birinci alışma, aynı amaçla daha önce 1995-2011 dönemini kapsayan verilerle yapılmış Gündoğdu ve Saracaoğlu (2016) alışmasının yeni verilerle güncellenmesi ve detaylandırılması niteliğini taşımaktadır. Bu anlamda ilk bölüm, Türkiye'nin 2000-2014 dönemi WIOD verilerini kullanarak ihracatın dikey uzmanlaşma oranını saptayıp diğer ülkelerle karşılaştıracak, Türkiye için detaylı olarak bu oranı sektörel ve partner ülkeler bağlamında ele alacak, Türkiye'deki sanayi alt sektörlerinin teknoloji yoğunluğuna göre dikey uzmanlaşma oranını değerlendirecek detaylı bir çalışmadır. Çalışmadan elde edilen sonuçlar, küreselleşme sürecinde değer zincirine geri katılım konusunda Türkiye'nin detaylı değerlendirilmesi, ele alınan dönemlerdeki mevcut durumu hakkında detaylı çıkarımlarda bulunulması ve alınacak çeşitli politika kararlarına yol gösterici olması açısından oldukça değerlidir.

Tezin ikinci bölümünde ise, 2000-2014 döneminin beşer yıllık alt dönemlerinde, birinci bölümde hesaplanacak olan sektörel dikey uzmanlaşma oranının, sektörel çalışan sayısına yani istihdama etkisi olup olmadığının Türkiye ve Türkiye'nin önemli ticari partnerlerinden oluşan yedi ülke bağlamında analiz edilmesi amaçlanmaktadır. Yatay kesit verileri kullanılacak olan bu bölümde iki aşamalı en küçük kareler yöntemi ile analiz yapılacaktır. Bu ülkelerde sektörel dikey uzmanlaşma oranının sektörel istihdama etkisinin araştırıldığı ilk çalışmalardan olması açısından, ikinci çalışma da ampirik bulguları itibariyle oldukça önemlidir.

Araştırmayı genel olarak etkileyecek önemli varsayımlar, yöntem ve veri tabanı açısından yapılmıştır. Hummels vd. (2001) çalışmasında, bir ürünün iki veya daha çok aşamada üretildiği, iki veya daha fazla ülkenin ürünün üretim sürecinde katma değer sağladığı ve en az bir ülkenin üretim aşamasında ithal ara girdi kullandığı ve bunlardan bazılarının da ihraç edildiği varsayılmaktadır. Dataların alındığı WIOD, sentetik bir veri tabanı olduğu ve çeşitli ana veri tabanları üzerine kurulduğu için, çeşitli varsayımlarda bulunmaktadır. İnşa süreci temel olarak tedarik tabloları (supply tables) ile başlamaktadır. Ulusal istatistik kurumları ulusal girdi çıktı tablolarını da bu tablolar aracılığıyla üretmektedir. Ulusal girdi çıktı tabloları her bir sektörün bir ürün sınıfında mal ve hizmet ürettiğini varsaymaktadır. Ayrıca bir sektör içerisinde yer alan tüm ürünlerin homojen olduğu varsayılmaktadır. Çoğu veri tabanında bir ürünün toplam kullanımının sabit bir yüzdesinin, onu satın alana bakılmadan, ithal edildiği şeklindeki “ithalat orantısı” (import proportionality) varsayımı geçerlidir. WIOD, bu standart varsayımı geliştirerek, yeni bir hesap yöntemi kullanmıştır. Çift taraflı ticaret istatistikleri aracılığıyla ithalat oranları, ara girdi tüketimi (intermediate consumption), nihai tüketim (final consumption) ve gayri safi sabit sermaye oluşumu (gross fixed capital formation) şeklindeki üç ana grup bağlamında ele alınmaktadır. Böylelikle bu kategoriler arasında ithalat oranının farklılaşması sağlanmaktadır. Bir diğer önemli varsayım vergilerin ürün ihraç edilirken değil, nihai yurtiçi tüketiciye satıldığında uygulanmasıdır.³

Birinci bölüm, toplamda altı alt bölümden oluşmaktadır. Birinci alt bölüme çalışmanın amacının, bu amaç doğrultusunda çalışmada kullanılan temel kavramların ve bölümün kısaca izleyeceği yolun açıklandığı giriş bölümü ile başlanmaktadır. İkinci alt bölümde temel teorilere ve bu teorilerin küresel değer zincirine kadar geçirdiği dönüşüme değinilmektedir. Üçüncü bölümde ekonomik göstergeler aracılığıyla Dünya’da ve Türkiye’deki uluslararası ticaret incelenmektedir. Dördüncü alt bölümde konu ile ilgili literatür çalışmaları taranmaktadır. Beşinci alt bölümde veri, yöntem ve ampirik bulgular rapor edilmektedir. Altıncı bölümde ise sonuç kısmı yer almaktadır.

İkinci bölüm toplamda beş alt bölümden oluşmaktadır. Birinci alt bölüm, çalışmanın motivasyonunun, amacının ve ikinci bölümün bu amaçla izlediği yolun açıklandığı giriş bölümüdür. İkinci alt bölüm, ülkelere ilişkin ticaret, istihdam ve toplam çıktı seviyelerinin yani analize dahil edilecek serilerin zaman içerisindeki değişimlerinin karşılaştırmalı olarak incelendiği bölümdür. Üçüncü alt bölüm, konuya ilişkin temel teoriler ve ampirik

³ Detaylı bilgi için bkz. Dietzenbacher vd. (2013).

araştırmaların verildiği literatür özetini bölümüdür. Dördüncü alt bölümde veri, yöntem ve ampirik bulgular yer almaktadır. Bölüm ikinci bölümden elde edilen sonuçların değerlendirildiği beşinci alt bölüm olan sonuç bölümü ile tamamlanmaktadır.



1. BÖLÜM

1.TÜRKİYE’NİN KÜRESEL DEĞER ZİNCİRİNE KATILIMI: İHRACATIN DİKEY UZMANLAŞMA ORANININ GİRDİ ÇIKTI TABLOSU İLE ANALİZİ

1.1. Giriş

Küreselleşme bağlamında dünyada yaşanan dönüşümler, ülke sınırları içerisinde gerçekleşen üretimlerin sınır dışı bağlantılarının derinleşmesine sebep olmuştur. Bu durum bir ürünün üretiminde, üreticileri hem ara girdi satın alan hem de ara girdiyi üreterek diğer ülkelere satan aktör konumuna getirmiştir. Türkiye’nin önemli ticari partnerleri ile karşılaştırmalı olarak, yabancı ara girdi satın alma ve bunu üretime dahil etme mevcut durumlarının tespit edilmesi bu yüzden önemlidir.

Bu bölümde, 2000-2014 dönemini kapsayan 56 sektörlü, 43 ülke ve dünyanın geri kalanı için 2016 yılında yayımlanmış çok bölgeli WIOD girdi çıktı tablosu verileri (Timmer vd. 2015) kullanılarak, sektörler arası girdi-çıkıtı ticareti bağlamında Türkiye ve Türkiye’nin önemli ticari partnerlerinin yapmış oldukları ihracatın yabancı girdi içeriğinin, dikey uzmanlaşma oranının (küresel değer zincirine geri katılımlarının), hesaplanması ve Türkiye özelinde daha detaylı bir incelemenin yapılması hedeflenmektedir.

Ele alınan konu itibariyle öncelikle bölümde sık sık kullanılacak olan küreselleşme, küresel değer zinciri ve dikey uzmanlaşma gibi kavramların açıklanmasında fayda vardır.

Küreselleşme, çeşitli açılardan bakılabilecek çok farklı boyutlara sahip olan bir kavramdır. Durağan bir olgu olmadığı, sürekli değişime tabi olduğu ve çok farklı açılardan ve boyutlardan etkilere sahip olduğu içindir ki tanımı üzerinde literatürde fikir birliği sağlanamamıştır. Bu sebeple, çalışmalarda genellikle tarihsel süreci baz alarak açıklanması yaygındır.

1840’ların sonu ve 1850’lerin başlarından itibaren oluşmaya başlayan süreç birinci küreselleşme dalgasını yaratmıştır. 19. yüzyılın ikinci yarısından birinci dünya savaşına kadar geçen süreçte fiyatları yabancı piyasalarda oluşan fiyatlardan etkilenmeyen ülke yok denebilirdi. Fakat bu süreç iki dünya savaşı sırasında tersine dönerek bütün bu etkilerini

kaybetmiştir. İkinci dünya savaşından sonra yani 20. yüzyılın ilk yarısından itibaren ikinci küreselleşme dalgası başlayarak süreçteki tüm bu gerileme etkilerini telafi etmeye başlamıştır (O'Rourke ve Williamson, 2001: 1-2). Dolayısıyla küreselleşme tanımı oluşturulurken kökleri ve ilk dalgası unutulmadan fakat esas itibariyle 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren oluşan ikinci dalgadan bahsedilmektedir.

Tarihsel süreçteki gelişmelere paralel bir şekilde, kavram olarak “*küreselleşme*” esas itibariyle 1980 ve 1990'larda yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır ve temelde son yıllarda yaşanan bu gelişmeleri açıklamak için kullanılmaktadır. Küreselleşme ekonomik, sosyal, siyasal, kültürel vs. yönleri bulunan çok boyutlu bir kavramdır. Bunların arasında yer alan *ekonomik küreselleşme* üç önemli boyuta sahiptir. Birincisi, içlerinde en eski olan *ticari küreselleşmedir* ve 1947'de kurulan GATT tarafından gümrük tarifeleri ve kotaların kaldırılması çabası ile başlamaktadır. İkincisi *mali küreselleşmedir*. Mali küreselleşme, 1980'lerden sonra başlamış olup ülkelerin kısa ve uzun vadeli sermaye akımlarında engel ve kısıtlamaların kaldırılıp dünya ile bütünleşmelerinin bir sonucudur. Üçüncü boyut ise özellikle son yirmi yılda yükselerek karmaşıklaşan bir süreç haline gelmiş *üretimde küreselleşmedir*. Üretimin ana ülke sınırları içerisinde çıkıp, farklı ülkelere yayılarak bir kısmının ya da tümünün buralarda gerçekleştirilmesini ifade etmektedir (Seyidoğlu, 2002: 379).

Küreselleşmenin ekonomik, sosyal, siyasal, kültürel vb. farklı boyutlarla birlikte ortaya çıkması olgusal boyut olarak adlandırılır. Bunun yanı sıra bir de küreselleşmenin ideolojik boyutu söz konusudur. İdeolojik boyut, küreselleşme sürecini yürüten aktörlerin ulusal ve uluslararası ilişkilerdeki beklentilerine karşılık gelmektedir (Bilgin, 2012: 175).

Genellikle, küreselleşmenin farklı boyutlara olan etkilerine ve ideolojik boyut konusundaki yaklaşımlarına göre küreselleşme tanımı da çeşitlenmekte ve değişmektedir. Bu çalışmada küreselleşme kavramı altında ifade edilen sadece ekonomik boyut olan üretimde küreselleşmedir. Ancak bireysel ve toplumsal ilişkiler neticesinde ortaya çıkan ekonomik, siyasi, teknolojik, iletişimsel, kültürel, sosyal, çevresel vs. gibi birçok boyuta sahip olan ve bu alanlarda dünya ile bütünleşmeyi ifade eden küreselleşme kavramı ele alınırken insan, insan ilişkileri, toplumlar ve toplumlararası ilişkiler bağlamında, bu boyutların hepsini içerecek şekilde düşünülmelidir ki özü itibariyle doğru kavranabilsin.

Küreselleşmede yaşanan gelişmeler ve üretimin ekonomiler arasında gittikçe iç içe geçen yapısı, mevcut durumların açıklanabilmesi için yeni kavramların ortaya çıkmasına ve var olanların değişmesine sebep olmuştur. Çalışma kapsamında odaklanılacak olan üretimde küreselleşme sürecidir. Chang vd. (2012: 2-3) çalışmasına göre üretimde küreselleşme temelinde ele alınan ana kavramlar üç başlık altında toplanabilir. Kavramların, Williams (2003: 342), Chang vd. (2012:2-3), Pomfret ve Sourdin (2014:1-2), Golini vd. (2016: 934), Timmer vd. (2016: 3) çalışmalarından yararlanılarak toparlanan açıklamaları şu şekildedir;

- Küresel Tedarik Zinciri (Global Supply Chain- GSC): Bir ürünü veya hizmeti tedarikçiden alıcılara taşımakla görevli insan, bilgi, organizasyon, faaliyetler ve kaynaklar sistemini ifade eder. Küresel tedarik zincirleri, dünya çapındaki tedarikçiler, üreticiler, depolar, dağıtım merkezleri ve perakendecilerin oluşturduğu, hammaddeleri ve diğer bileşenleri nihai alıcıya teslim edilmek üzere nihai bir ürüne dönüştüren küresel sistemdir.
- Küresel Değer Zinciri (Global Value Chain- GVC): bir ürünün ya da hizmetin nihai tüketicilere tedarik edilmesini sağlamak için gerekli olan, hammadde ve ara girdiler, tasarım, pazarlama ve dağıtım gibi katma değerli faaliyetlerin tümünü ifade etmektedir. Değer zinciri yerel düzeyde kalabileceği gibi küresel düzeyde de geliştirilebilmektedir. Tamamlayıcı faaliyetler, coğrafi olarak birkaç ekonomiye yayılmış durumdaysa buna küresel değer zinciri adı verilmektedir.
- Küresel Üretim Zinciri (Global Production Chain- GPC): Belirli bir ürünü üretmek için, belirli bir küresel değer zinciri içerisinde yer alan bir grup firma arasındaki bağlantıları ifade eder. Lider firmaların belirli bir ürünün üretilmesi için tedarikçi ağlarını nasıl planladığını gösterir. Bu firmalar üretim zincirindeki diğer tedarikçilerin üzerinde önemli etki yaratmalarına sebep olan temel kaynaklara, faaliyetlere, uluslararası markalara ve nihai tüketicilere erişim kolaylığına, sahiptir. GSC ve GVC’de olduğu gibi, GPC’de de üretim faaliyeti coğrafi olarak birçok ekonomi arasında dağılmış durumda olduğu için buna “küresel” üretim zinciri adı verilmektedir.

Temel açıklamaları benzer olmakla birlikte, bu kavramların birbirlerinden farklılaşmalarındaki temel sebep, odaklandıkları faaliyetlerdir. Küresel tedarik zinciri, ürünlerin ve hizmetlerin var olan ağlarla taşınmasına yani tedarik zincirine odaklanırken; küresel değer zinciri, ürünler ve hizmetler için üretim faaliyetinin her aşamasında yaratılan

katma değere odaklanmakta ve küresel üretim zinciri ise ürünlerin ve hizmetlerin kurulan ağlar aracılığıyla üretilmesi faaliyetiyle ilgilenmektedir.

Ülkelerin küresel değer zincirine katılımının ölçümü ile ilgili literatürde sıkça kullanılan *geriye doğru katılım* (backward participation), *ileriye doğru katılım* (forward participation), *yukarı yönlü bağlantılar* (upstream links) ve *aşağı yönlü bağlantılar* (downstream links) kavramları OECD (2013: 1)'de birbirleriyle ilişkilendirilerek sunulmuştur. Buna göre yukarı yönlü bağlantılar, değer zincirinde geriye doğru katılımı işaret eder ve ülkenin ihracatının içerdiği yabancı ara girdi ya da yabancı katma değer ölçülmesi şeklinde ifade edilir. Öte yandan aşağı yönlü bağlantılar, değer zincirine ileriye doğru katılımı gösterir ve diğer ülkelerin ihracatlarında içerilen yerel ara girdi ya da yerel katma değer oranını ifade eder.

Küresel değer zinciri uluslararası ticareti, ülkelerarası bağımlılıkları ve rekabeti etkileyerek değiştirmiştir. Artan dış kaynak kullanımı ile birlikte ülkeler arasındaki rekabet yataydan dikeye doğru değişmiştir. *Yatay rekabet* (horizontal competition) firmaların aynı sektörde aynı tüketici kitlesine odaklı olarak rekabet etmelerini; *dikey rekabet* (vertical competition) ise aynı değer zincirindeki firmaların spesifik görevler veya üretim sürecindeki adımları yerine getirmek için rekabet etmelerini ifade etmektedir (The World Bank, 2014: 37). Küresel değer zincirinde ülkelerin, üretimin farklı aşamalarında uzmanlaşma eğiliminde olması durumu Balassa (1967) ve Findlay (1978) tarafından *dikey uzmanlaşma* (vertical specialization); Krugman (1995) tarafından *değer zincirinin dilimlere ayrılması* (slicing up of the value chain); Jones ve Kierzkowski (1990) tarafından ise *bölümleme* (fragmentation) olarak adlandırılmaktadır.

Bu noktaya kadar, çalışmanın amacı ve bu doğrultuda bölüm içerisinde sıkça kullanılacak olan gerekli temel kavramlar açıklanmış bulunmaktadır. Bu noktadan itibaren temel incelemelere, ana uluslararası ticaret teorileri ve yeni oluşumları açıklamaya yönelik yeni gelişen teoriler ele alınarak devam edilecektir. İkinci olarak dünya ekonomisi ve Türkiye'nin uluslararası ticaretteki yeri ve gelişim süreçleri, ekonomik göstergeler aracılığıyla değerlendirilecektir. Üçüncü olarak literatürde yer alan çalışmalar özetlenecektir. Çalışmanın amacı gereği hesaplanacak olan dikey uzmanlaşma oranı için kullanılacak olan veri ve yöntem ile ampirik analizden elde edilen sonuçlar ise dördüncü aşamada verilecektir. Ampirik bulgular ise son aşamada olan sonuç kısmında özetlenecektir.

1.2. Uluslararası Ticaret Teorileri

Çeşitli kuramların tartışmalarının akışında bugün gelinen noktada ticaret, sınırlar arası gerçekleştirilen parçalanmış bir üretim yapısı temelinde, oldukça karmaşık ve iç içe geçmiş haldedir. Dünya, sınırlar arası üretim hattına sahip devasa bir fabrikaya dönüşmüştür. Bugün sahip olunan küresel ticaret sisteminin anlaşılabilmesi için dış ticarete ekonomik düşüncenin geçirdiği kuramsal evrimin açıklanması önemlidir. Bu amaçla bu bölümde öncelikle, uluslararası ekonomi politikalarına temel olan dış ticaret kuramları açıklanacak ve ticaretin evrimine göre geliştirilen yeni teorilere değinilecektir.

1.2.1. Temel Uluslararası Ticaret Teorileri

18. yüzyıl, ikinci yarısında birçok gelişmeye sahne olmuştur. Aydınlanma Çağı (1688-1789), Fransa'da 1789 ihtilali, Amerika'da Bağımsızlık Bildirgesi (1776), Sanayi Devrimi bu dönemde gerçekleşmiştir. Bu yüzyılda dış ticaret düşüncelerinin girdiği şekil ve yön açısından iki önemli kişiden, David Hume ve Adam Smith'den bahsetmek gerekir.

David Hume ve Adam Smith, ikisi de dört önemli problem üzerine düşünmüştür: İyi ve kötü, fakirlik ve hak edilmemiş zenginlik, ekonominin sosyal ve politik hayat üzerine etkisi ile merkantilizmin vahşi yanları. Hume'un filozof, psikolog ve tarihçi kimliği, ekonomist kimliğinin önündedir ve hatta Smith'ten bile fazladır. Ekonomi ve ekonomik politikalara ilişkin görüşleri de insanların halleri ve tarihin dinamikleri ile bezelidir (Rostow, 1992: 18-21).

Hume'un dış ticaret analizinin temeli, liberal ticaret politikasıdır. Paranın miktarı ve dış ticaret arasındaki ilişkinin açıklanmadığı merkantilist yaklaşımın bu eksikliğini Hume sonlandırmış ve açıklık getirmiştir. Para miktarı ticaret hacmi, gelir, nüfus gibi unsurlar ile alakalı reel faktörlerin bir işlevidir. Merkantilistlerin savunduğu dış ticaret fazlası nedeniyle ülkeye akan değerli madenlerin (kaynakların da tam istihdam edildiği düşünülürken) aslında çıktıyı değil, fiyatları yükselteceği dolayısıyla da ihracatı olumsuz, ithalatı olumlu etkileyeceği düşüncesindedir. Ancak uluslararası işbölümü ve karşılaştırmalı üstünlük (comparative advantage) önemlidir. Bir ülkenin göreceli olarak daha düşük maliyetle üretim yapması ihracatı arttırıp ülkedeki para miktarını arttıracak için ülkede fiyatları arttıracak; daha yüksek maliyetle üretim yapması ise tam tersi sonuç yaratacaktır. Bu durumda kendiliğinden bir denge söz konusudur. Dolayısıyla zenginler sermaye ve yetenek yoğun

(capital and skill intensive) ürünler üretirken, gelişmekte olan ülkeler daha basit ve daha emek yoğun ürünler üretmelidir. Bunu yaparken de dış ticaret açığı ya da fazlası verilmesinden korkulmamalıdır. Çünkü kendiliğinden denge sağlanacaktır. Sonuçta Hume'a göre dış ticarete kısıtlamalar getirmek ve değerli madeni elde tutmaya çalışmak anlamsızdır (Rostow, 1992:30; Küçükkalay, 2010: 202-203).

18. yüzyılda bahsedilmesi gereken diğer bir kişi Adam Smith ve 1776 yılında basılan *Milletlerin Zenginliği* kitabıdır. İnsanın doğasında bir şeyi başka bir şey ile değiştirmek eğiliminin mevcut olduğunu söyleyen Smith'e göre işbölümü de bu doğal eğilimin sonucudur. İşbölümü, emeğin verimliliğini arttıracığı için herkesin refahını da arttıracaktır. İşbölümü yalnızca bireyler arasında ve ülke içerisinde değil, ülkeler arasındaki ticaret açısından bakılınca da refahı artırıcı etkiye sahiptir. Zenginliğin para ya da değerli maden miktarından kaynaklandığı görüşü oldukça yanlıştır. Bir milletin dış ticaretten elde ettiği fayda değerli maden artışı sağlamasına indirgenemeyecek düzeydedir. Hatta Smith'e göre sırf değerli maden ithali için ticaret yapan bir ülke bir yüzyılda bir gemiyi bile yükleyemez. Dış ticaretin önemi açısından iki kilit düşüncesi vardır. Birincisi, ürünlerinin ülkede talebi bulunmayan kadarını farklı bir ülkeye götürüp, gereksinmelerinin ve taleplerinin bir kısmını karşı ülkenin talep fazlasıyla değiştirmekle iki ülkenin de işe yaramayan fazlalıklarının değerlendirilmiş olacağı görüşüdür. İkincisi ise, pazarı genişletmenin emeğinin uzmanlaşmasında artış yaratacağı ve bunun da ülke içindeki verimliliği yükselteceği görüşüdür (Smith, 2014: 455-480).

Dış ticaret yapıldığı takdirde ülkeler, mutlak üstün olduğu bir ürünü üretip uzmanlaşarak, bu iki ürünü aynı emek miktarı ile yurtiçinde üretselede elde edecekleri ürün miktarına göre daha fazla ürüne sahip olacaktır. Smith'in bu görüşünden, dış ticarete ilişkin iki önemli yaklaşım çıkarılır. İlk yaklaşım, her ülkenin dış ticaretten kesin olarak avantajlı çıkmasıdır. Diğerisi ise, optimum uluslararası uzmanlaşma için mutlak üretim maliyetlerini karşılaştırmak gerektiğidir. Ancak bu noktada değinilmesi gereken bir önemli kişi daha gündeme gelmektedir: David Ricardo. Ricardo, Smith'in iki ülkenin de mutlak üstün oldukları birer üründe uzmanlaşması analizine karşı çıkmaz ancak bir özel durumu ortaya koyarak cevabını arar. Bu iki ülkeden ya sadece biri her iki üründe de mutlak üstünlüğe sahipse? Bu durumda ticaret avantajlı olmayacak mıdır? Ricardo'ya göre dış ticaretten kazanç elde etmek için ülkenin malın üretiminde mutlak değil karşılaştırmalı bir üstünlüğe sahip olması yeterlidir. Gösterimlerinde de meşhur İngiliz ve Portekiz'in kumaş ve şarap ticareti örneğini kullanmaktadır. Portekiz iki üründe de mutlak üstün olmasına rağmen, İngiltere'nin

kumaş üretmedeki fırsat maliyeti düşük olduğundan, Portekiz karşılaştırmalı üstün olduğu şarabı, İngiltere ise karşılaştırmalı üstün olduğu kumaşı üretip birbirleriyle ticaret yaparak kazanç elde etmektedirler. Bunun için bir ülkenin iki malın üretiminde de mutlak üstün olmasına bakılmaksızın, iki ülkenin de fırsat maliyetleri farklılaşıyorsa, o ticaretten kazançlı çıkacaklardır (Södersten ve Reed, 1994:4-9).

18. yüzyılın sonlarına doğru İngiltere’de başlayan Sanayi Devrimi ve onun getirdiği üretim ilişkilerinde yaşanan dönüşüm, yeni bir okulun oluşmasını sağlayacak ortamı hazırlamıştır. Milletlerin Zenginliği kitabının basıldığı 1776 yılı aynı zamanda Klasik İktisat Okulunun da doğuşu olarak kabul edilmektedir. Klasik İktisat Okulunun en önemli temsilcisi olan iktisatçılardan bazıları şu şekilde sıralanabilir; A. Smith, D. Ricardo, T. R. Malthus, J. B. Say, N. W. Senior, J. S. Mill. Klasik İktisat Okulu, laissez faire ilkesine ve serbest dış ticarete bağlılığıyla Fizyokrazi’nin devamı niteliği taşımaktadır. Ancak daha sistematik, bilimsel ve örgütlüdür. Klasik Okul bünyesinde geliştirilen ve ikisine halihazırda yukarı paragrafta değinilmiş olan üç adet önemli dış ticaret teorisi mevcuttur (Kazgan, 2008:106-111):

- Smith’in Mutlak Üstünlükler Teorisi: Her ülke doğal yeteneği olan üründe, mutlak üstünlük sağladığı üründe, uzmanlaşmalıdır. Her ülkenin bu şekilde uzmanlaşması, tüm taraflara faydalı olacaktır.
- Ricardo’nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi: Bir ülke mutlak olarak iki üründe üstün olsa da karşılaştırmalı maliyet düşüklüğüne göre uzmanlaşılması iki ülkenin de yararına olacaktır.
- Mill’in Mübadele Hadleri Teorisi: Ricardo’nun karşılaştırmalı üstünlük teorisine talebi eklemiştir. Arz ve talep şartları, iki ülke arasındaki ticarete “denge mübadele haddini” belirlemektedir. Malları şiddetle talep edilen ülkelerin, mübadele hadleri de lehine değişir. Böylelikle mal mübadelesinden de daha karlı çıkarlar. Bu durumda uluslararası talebin şiddetine göre uzmanlaşma ülkelerin lehine olacaktır. Üstelik Mill’e göre fakir ülkeler, uluslararası rekabette zengin ülkelerden daha öndedir. Çünkü zengin ülkeler, daha şiddetli satın alma ihtiyacı duydukları için, fakir ülkelerin mallarına daha yüksek fiyat ödemeye isteklidir.

Klasik İktisat Okuluna dahil olan önemli isimlerin dış ticarete ilişkin ortak noktalarının serbest ticaret olduğu, bu okul altındaki teorilerin ortak varsayımların ise tam rekabet piyasaları, ölçeğe göre sabit getiri ve homojen üreticiler gibi maddeler olduğu görülmektedir.

Ancak bu temel düşüncenin şemsiyesi altında, farklı düşündükleri ve açıkladıkları olgular da mevcuttu. Bunlardan dış ticareti ilgilendiren önemli bir farklılık Say Yasası tabanında gelişmiştir. Say Yasası, Jean Baptist Say'ın "her arz kendi talebini yaratır çünkü her mal pazara sürülmek ve kendi değerine eşit bir başka mal veya hizmeti satın almak için üretilmiştir" şeklinde ortaya attığı kabuldür. Bu yasa, emek-değer teorisini destekliyordu. Dolayısıyla emek-değer teorisi savunucularından Ricardo da itiraz etmeden bu yasayı kabul etmiştir. Ancak Say Yasasına karşı çıkan Klasik İktisat Okulu üyeleri, daha farklı bir emek-değer kuramı geliştirmiştir. Bunlardan en önemlisi de Malthus'tur. Malthus'a göre malın değeri üretim sırasında harcanan emeğe göre değil, değişim sırasında satın alabileceği emek-değere göre belirlenir. Kar kavramı da, bir malın maliyeti olan, üretimi sırasında harcanan emek-değerinden daha fazla bir değere satılması koşuluna bağlıdır. Sermaye birikiminin yaratacağı talep, mal bolluğuna sebep olacaktır. Bu da kar oranlarının düşmesi anlamına gelir. Bu bolluk ve kar oranı düşüşünü engellemenin iki yolu mevcuttur: Yurtiçi tüketiciler ya da dış ticaret. Malthus'a göre dış ticaret, değişim değerini arttırarak kar oranlarında da yükselişe sebep olur. Bu da sanayiye teşvik edecektir (Yılmaz, 2010: 35-39).

18. yüzyıl sonları ve 19. yüzyılın başlarına gelindiğinde, serbest ticaret düşüncesi kendilerine hizmet eden İngiltere ve Fransa'nın, diğer ülkelerden sanayileşme anlamında daha ilerde olduğu görülür. Ancak 19. yüzyılın ortalarına gelindiğinde, ABD ve Almanya'nın yerli üretimlerini ve sanayilerini geliştirmek amacıyla serbest ticarete karşı çıktığı ve bunun üzerine rekabet ve serbest ticaretten kendisini koruduğu görülmektedir. Bu anlamda ticarete katılan tüm tarafların fayda sağlayacağı görüşüne itiraz niteliğinde korumacı politikalar geliştirmişlerdir. Böylelikle, ticaretin tüm ülkelerin çıkarına olduğu görüşünden, ülkelerin çıkarlarının çatıştığı görüşüne doğru bir yönelme ortaya çıkmıştır. Bu süreçte korumacı politikalara ilişkin görüşleri, yeni gelişen ülkeler açısından serbest ticarete rekabet gücünü yükseltmeye yönelik olarak savunan bir grup (Friedrich List ve Henry Charles Carey gibi) ve ekonomiyi tamamen dış dünyadan soyutlamaya yönelik otarşik politika şeklinde savunan bir grup (Johann Fichte ve Adam Müller gibi) olmak üzere ikiye ayırmak doğru olacaktır. Ayrıca 19. yüzyıl, liberalizm ve kapitalizme karşı en tutarlı ve en büyük tepkinin, Sosyalist düşüncenin, doğduğu yüzyıl olmuştur.

J. Fichte, filozofi ve politik yazılarıyla bilinse de, en çok ekonomik milliyetçilik yönüyle tanınmaktadır. Kültür ve düşünce alanında, uluslararası düzeyde serbest bir akışı savunan Fichte, en uygun milliyetçi ekonomik politikanın, ülkenin kendi yeterliliğini teşvik edecek

ve yükseltecek politikalar olduğunun altını çizmektedir. Bu anlamda otarşik bir ekonominin olmasının gerekliliğini vurgulamaktadır. Nitekim A. Müller de, serbest ticaretin “dünya insanı” profilini destekleyerek aslında ulusal birliği yok ettiğini savunmaktadır. Bu anlamda bir devletin görevi ulusal birlik ve gurur duygusunu ayakta tutmaktır. Kendine yeterlilik ve korumacılık bu açılardan kaçınılmazdır (Roll, 1939:217-223; Victor, 1964)

Friedrich List, Bebek Endüstri Tezinin atalarından biri olarak tanımlanabilir. List “üretken güçler” (productive powers) teriminin ilk kullanıcısıdır. Ona göre üretken güç üç tip sermayeden oluşmaktadır: Doğal sermaye (natural capital), materyal sermaye (material capital) ve zihinsel sermaye (mental capital). Doğal sermaye, toprak, deniz, nehir ve maden kaynakları gibi unsurlardan oluşmaktadır. Materyal sermaye, makine, aletler ve hammaddeler gibi üretim sürecinde doğrudan ya da dolaylı kullanılan maddelerden oluşmaktadır. Zihinsel sermaye ise yetenek, eğitim, girişimci, sanayi, ordu, deniz kuvvetleri ve hükümet gibi şeyleri kapsamaktadır. Bu üç tip sermaye arasında, zihinsel sermaye diğer ikisinden göreceli olarak daha önemlidir. Ülkenin kalkınması için ekonomi politikalarının zihinsel sermayeyi geliştirmeye yönelik olması çok önemlidir. Zihinsel sermayeyi geliştirmeden, diğer iki sermayeyi arttırmaya çalışan uluslar fakirleşmeye ve geri kalmaya mahkum olarak görülür. Smith’in politikaları da, List’e göre, bu sonucu doğurmaktadır. Modern terminoloji ile List’in, ekonomik kalkınmada beşeri sermayeyi vurgulayan biri olduğu ifade edilebilir. Küreselleşmenin bu bağlamda iki konsepti olduğu söylenebilir. Birincisi materyalist yorum olan Smith tarzı ya da laissez-faire konseptidir. İkincisi ise “ekonomik milliyetçilik” olarak tabir edilebilecek List tarzı küreselleşmedir. List, Almanya’da ekonomik milliyetçilik akımının öncüsü olmuştur. Bu küreselleşme tarzı zihinsel sermayenin ve öğrenme sürecinin vurgulandığı bir süreçtir. Ülkenin başlangıç olarak kendisini koruyarak zihinsel sermayesini arttırması süreci, sonuçta serbest ticaret için onu hazırlayacak ve güçlü kılacaktır çıkarımında bulunmaktadır (Levi-Faur, 1997:157-161; Garbe, 1977).

Amerika’da, List ile aynı görüşte olan kişi Henry Charles Carey’dir. Carey yurtiçi ticaret söz konusuken (yurtiçinde-bölgeler arasında) mal ve hizmetlerin serbestçe dolaşımını desteklemektedir. Ancak dış ticaret mevzusunda, korumacı hatta soyutlanmacı bir çerçevede düşünmektedir. Carey, kendisinden önceki Hamilton ve Franklin gibi, ülkenin hammadde ve sanayi konusunda uluslararası bir bağımsızlığa sahip olmasına büyük önem atfetmektedir. Bu yüzden Carey’e göre yeni gelişen ekonomilerde, ithalat üzerine konulacak vergilerin ve korumacı önlemlerin benimsenmesi şarttır (Lonardo, 1950: 32-33).

Doğu Avrupa’da ise serbest dış ticaret savunucularına tepki Romanyalı M. Manoilescu tarafından gösterilmiştir. List’in “geçici korumacık” (temporary protectionism) görüşünün aksine, Maoilescu “genel korumacılık” (general protectionism) düşüncesini öne sürmüştür. Ricardo’nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisinden yola çıkarak serbest dış ticarete yönelik eleştirilerini geliştirmiştir. Ricardo’nun, yerli üretimin en karlı olan sektöre yöneltilmesi görüşünün doğru ancak bunun karşılaştırmalı üstünlük tarafından yönlendirilmiş olduğu düşüncesinin yanlış olduğunu söyler. Ona göre bunun sebebi, mutlak yüksek verimliliğin (productivity) olduğu aktivitelerde uzmanlaşmanın avantajlı olmasıdır. Ülke içerisinde tarım ve sanayi kesiminde emek verimliliğini (labor productivity) ölçerek bu verimliliğin tarım sektöründe düşük olduğunu saptayan Manoilescu, sanayi ülkeleri ve tarım ülkelerinin ticareti hakkında bir sonuca varmaktadır. Ona göre tarım ülkelerinin kaynaklarını sanayiye yöneltmesi daha avantajlı olacaktır. Bu yüzden de dış ticarete korumacı politikaların benimsenmesi, uzun ve kalıcı bir ekonomik avantajın sağlanması açısından kaçınılmazdır (Bobulescu, 2003: 116-118).

19. yüzyıl sonlarına doğru kapitalizme şiddetli eleştiriler yönelmişti ve bu nedenle Klasik Okul’a da büyük eleştirilerde bulunuyorlardı. Bu eleştirilerin en şiddetlileri de emperyalizm teorisi ve milliyetçi akımlar tarafından yöneltiliyordu. Bu noktada, Klasik Okulun tahlil araçlarının ve bakış açısının güncellenmesine ihtiyaç vardı. 1870’li yıllardan 1920’ye kadar uzanan dönemde klasik görüşü temel anlamda sürdüren ancak marjinal değer ve bölüşüm teorisi gibi önemli farklılaşmalarla giderek iktisadi alana yeni yaklaşımlar getiren iktisatçılar, Neo-klasik Okul olarak anılmaktadır. Neo-klasik Okul, Klasik Okul’un dış ticaret teorisine önemli katkılar ve geliştirmeler yapmakla birlikte aslında özünü korumuştur. Serbest ticaretin, ticarete katılan tüm taraflar için refahı artırıcı olduğu görüşü aynen devam etmiştir. Yapılan en büyük değişiklik emek-değer teorisi yerine farklı değer kanunlarının getirilmesi olmuştur (Kazgan, 2008:114-167). Neo-klasik okul içerisinde dış ticaret teorisine en önemli katkıları yapan isimler A. Marshall, F. Y. Edgeworth, G. Haberler, E. Heckscher, B. Ohlin, ve P. A. Samuelson’dur.

A. Marshall’ın dış ticaret teorisi bağlamında katkılarının birkaç paragraf ile açıklanması oldukça güçtür. Ancak burada çalışmanın amacından sapmadan, temel birkaç düşüncesi açıklanabilir. Ricardo ve Mill’in çıkarımlarının üzerine, ufak eklemelerde ve değişimlerde bulunarak, düşüncelerini inşa etmiştir. Kurduğu modeli, Ricardo ve diğerlerinde olduğu gibi iki mal varsayımından çıkararak, mal grubuna dayandırmıştır. Malların değerlerini de fayda-

değer kuramına; maliyetlerini ise üretim maliyetlerine dayandırmıştır. Bu modelde emeğin yanında sermaye de analize katılmıştı ancak yine de emek-değer teorisinden tam bir kopuş gerçekleşmiş denemezdi. Ona göre, Ricardo ve Mill’de olduğu gibi matematiksel gösterimler önemlidir ancak grafiksel gösterim algılamayı kolaylaştırdığından analiz aracı olarak öne çıkmaktadır. İki ülkenin⁴ karşılıklı olarak birbirlerinin mallarına olan taleplerinin şiddetlerinin, değişim haddini belirlediğini ve dengeye işaret ettiğini göstermiştir. Bu anlamda Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi’ne talep unsurunu da ekleyerek mübadele oranını, ülkelerin karşılıklı taleplerinin şiddetine bağlayan Mill’i izlemiştir. Karşılıklı talepleri geometrik form olarak ifade ettiği konseptte “teklif eğrileri” (offer curves) denmektedir. Teklif eğrisi, çeşitli ticaret hadlerinden, bir ülkenin yapacağı bir birim ithal malı karşılığı teklif ettiği ihrac malı miktarını; ya da bir diğer ifadeyle, ihrac edeceği bir birim mal karşılığı talep edeceği ithal malı miktarını gösteren eğridir. Bu analizde amaç denge dış ticaret haddinin belirlenmesidir (Marshall, 1922; Murphy 2013:49-52).

G. Haberler, malların değerlerinin fırsat maliyeti ile belirleneceği düşüncesi ile emek-değer teorisinden tamamen kopmuştur. Dış ticaret konusundaki görüşleri de açıktır ve serbest ticareti savunur. Ülkeler, uluslararası fiyat ülke içinde oluşan fiyattan daha yüksekken, maliyet üstünlüğüne sahip oldukları alanda üretim yaparlarsa ihracat ve ithalatın fiyatları konusunda daha avantajlı olacaklardır. Dış ticaret refah etkisi sağlamaktadır ancak herkes eskisinden daha da iyi durumda olacak diye bir beklentiye girmek yanlıştır. Dış ticaret gelir dağılımına etki eder ancak bundan herkes yararlanamayabilir. Kısa dönem kaygılarıyla uygulanacak korumacı öneme karşı çıkmaktadır (Haberler, 1933).

Ricardo’nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi üzerine kurulan ve bu teorinin eksikliklerini gidermeyi amaçlayan bir diğer önemli adım, Eli Heckscher tarafından 1919’da kaleme alınan ve öğrencisi Bertil Ohlin tarafından daha sonraki yıllarda geliştirilen, literatürde Heckscher-Ohlin Teorisi olarak adlandırılan, Faktör Oranları Teorisi ya da Faktör Donatımı Teorisi olarak da bilinen açıklamadır. Heckscher-Ohlin modeli, uluslararası ticaretin altın çağı olarak adlandırılan 1890’dan Birinci Dünya Savaşı’nın başladığı 1914’e kadar süren dönemde düşünsel bağlamda geliştirilmiştir. Ulaşımında çok büyük gelişmeler yaşanan bu dönemde, bu gelişmeye bağlı olarak gayri safi yurtiçi hasıla içerisinde ticaretin payında da büyük artışlar gerçekleşmiştir. Heckscher ve Ohlin’in de kendi dönemlerinde

⁴ 1879 tarihinde yazdığı “The Pure Theory of Foreign Trade” adlı kitabında Almanya ve İngiltere’den yola çıkarak örnekler.

deneyimledikleri bu artışı açıklama girişimleri şaşırtıcı değildir. Uluslararası ticaretin neden yapıldığı sorusuna aranan cevaba ulaşırken iki unsura büyük önem atfetmiştir. Birincisi ülkelerin arasındaki emek ve sermaye zenginliği farkı; ikincisi ise ülkelerin ürettikleri malların faktör yoğunluğu farkıdır. Bu teoriye göre, ülke zengin olarak sahip olduğu üretim faktörünü yoğun olarak gerektiren mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Dolayısıyla bu malları ucuza üreterek o alanda uzmanlaşır ve ihraç eder. Kıt olan üretim faktörünün yoğun olarak kullanıldığı malı ise ithal eder (Feenstra ve Taylor, 2014: 87-97).⁵

W. Stolper ve P. Samuelson'un 1941'de yazdıkları makaleye kadar, iktisatçılar genel olarak serbest ticaretin ülkedeki herkesin refahını arttıracığı görüşündeydi. Stolper ve Samuelson, Heckscher-Ohlin Teorisine dayanan ve literatürde Gelir Dağılımı Teoremi olarak adlandırılan çalışmaları ile bu görüşü çürüttüler. Bu teoriye göre, ülkeler dış ticareti Heckscher-Ohlin'deki gibi faktör yoğunluğuna göre gerçekleştirdiklerinde, bol olan faktörün fiyatında yükselme, kıt faktörün fiyatında düşme meydana gelecektir. Ticaret sonrasında tam istihdam koşulları altında, bol faktörü arz edenlerin reel gelirleri artacak, kıt faktörü arz edenlerin gelirleri azalacaktır. Bu durumda bol olan faktör sahipleri serbest ticaretten avantajlı çıktığı için serbest ticareti; kıt faktör sahipleri ise dış ticarete korumacı önlemleri savunacaktır. Ancak sonuç itibarıyla Stolper ve Samuelson'a göre, zarar, ticaretin sağladığı faydadan daha az olacağından, bu teori, korumacı politika önerilerini desteklemek için bir argüman olarak kullanılamaz (Stolper ve Samuelson, 1941: 58-73).

Faktör Donanımı kuramından sonra dış ticaret kuramları iki farklı kola ayrılarak ilerlemiştir. Bir kısım dış ticarete sebep olan etmenleri, bir kısım ise dış ticaret ile büyüme, kalkınma ve teknoloji ilişkisini araştırmıştır. Bu çalışmanın amacı dışında olduğu için bu kuramlardan teker teker bahsedilmeyecektir. Ancak önemli isimlerin sayılmasında fayda vardır. Büyüme ve dış ticaret ilişkisi açısından en önemli isimler Rybczynski, Hicks, Johnson ve Bhagwati; kalkınma ve dış ticaret açısından Lewis, Myint, Nurkse, Singer ve Myrdal; teknoloji ve dış ticaret ilişkisi açısından Keasing, Kenen, Posner, Vernon ve Hirsch'dir (Yılmaz, 2010: 161-214).

⁵ Heckscher-Ohlin Teorisi, 1953 yılında yapılan çalışmada Wassily Leontief tarafından 1947 yılı verileri ile Amerika için, ilk kez test edilmiştir. Bu test sonucu, sermaye zengini olan Amerika, Heckscher-Ohlin teoremine göre sermaye yoğun mallar ihraç etmesi gerekirken, emek yoğun mallar ihraç eden bir ülke çıkmıştır. Bu duruma literatürde Leontief Paradoksu denmektedir. Bu ampirik bulgunun açıklaması ise Leontief tarafından, Amerikan işçilerinin, dünyanın geri kalanında yer alan işçilere göre daha üstün nitelikte olmaları şeklinde yapılmıştır (Feenstra ve Taylor, 2014: 99-100).

1.2.2. Yeni Dinamikleri Açıklamaya Yönelik Yeni Uluslararası Ticaret Teorileri

Teorik çerçevenin evriminin temel katalizörü genellikle mevcut teorilerdeki eksiklikler ve teori ile gerçek oluşumlar arasındaki uyumsuzlukların giderilmesidir. 1970'lere kadar gelen süreçte, Ricardo, Heckscher-Ohlin ve Samuelson'un önemli katkılarıyla oluşan Klasik ve Neoklasik Teoriler temelde hükmünü sürmektedir. Bu teorilerde tam rekabet piyasaları, ölçüğe göre sabit getiri ve homojen üreticiler varsayımları altında iki ülke arasındaki nihai ürün ticareti açıklanmaya çalışılmaktadır. Yeni dinamikleri açıklamaya çalışacak yeni teorilerin çabaları ise tam olarak bu varsayımların değiştirilmesi ve genişletilmesi üzerine olmuştur.

Ricardo, Heckscher-Ohlin ve Stolper-Samuelson gibi geleneksel teoriler uluslararası ticareti ülkelerin kendi faktör donanımları, teknolojileri ve iklimleri gibi ulusal özellikleri doğrultusunda gerçekleştirdikleri üretimleri açısından farklı endüstriler arasında yapılan ihracat ve ithalat olarak ele almaktadır. Bu durum "endüstriler arası ticaret" (inter-industry trade) olarak literatürde yer almaktadır. Ölçüğe göre sabit getiri ve tam rekabet koşullarına dayanan karşılaştırmalı üstünlük teorileri olan bu geleneksel teoriler, aynı endüstri içerisinde gerçekleştirilen dış ticareti ve etkilerini açıklayamamaktadır. Gerçek hayatta ise, özellikle gelişmiş ülkelere bakıldığında, ihracat ve ithalatın aynı endüstrilerde yapıldığı gözlemlenmektedir. Ülkelerin aynı endüstride aynı mal için ticaret yapmalarına "endüstri içi ticaret" (intra-industry trade) denilmektedir (Ruffin, 1999: 2).

Endüstri içi ticaret, A ülkesinin B ülkesinden aynı mal üzerine yaptığı ihracat ve ithalatının büyüklüğünü ölçmektedir. Bu mallar çeşitli açılardan farklılaştırılmıştır fakat esas itibarıyla aynı kategoride yer almaktadırlar. Bu ticarete örnek olarak, mal "araba" kategorisinde ise, farklılaştırılmış olan Fiat ve Volkswagen üzerine gerçekleştirilen karşılıklı ticaret verilebilir.

Endüstri içi ticareti açıklayabilecek teoriler 1950 ve 1960'lı yıllarda geliştirilmeye başlanmıştı ancak bu konuda kapsamlı ve sistematik bir çalışma ilk defa Grubel ve Lloyd tarafından 1975 yılında ortaya konulmuştur⁶. Böylelikle 1970'lerde geleneksel teorilerin bazı kabulleri derinden sarsılmıştır.

⁶ Bkz. Grubel, H. & Lloyd, P. J. (1975). *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. MacMillan Press, London.

Grubel ve Lloyd (1975), yakın ikame olan farklılaştırılmış ürünler üzerine yapılan uluslararası ticareti ölçmek, açıklamak ve test etmek amacıyla yapılmış bir çalışmadır. Çalışma, son yıllarda (1960-70'ler) endüstri içi ticaretin gittikçe artıyor olduğu motivasyonu ile bu eğilimi açıklama ve ölçme çabasıdır (Grubel ve Lloyd, 1975:1). Çalışmada endüstri içi ticaretin ölçülmesi amacıyla endeks geliştirilmiştir. Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET)'nin oluşturulması sonrası ticaretin yapısında meydana gelen değişmeden ötürü dikkat çeken endüstri içi ticaretteki büyüme ve toplam ticaret ilişkisi, AET içindeki ülkeler arası toplam ticaretin, bu topluluğun üyesi olmayanlarla yapılan ticarete göre 1959-1967 yılları arasında daha yüksek olduğu; AET içinde yapılan endüstri içi ticaretin toplam ticarete oranının 1959 yılında %53'ten 1967 yılında %65'e yükseldiği; AET üyelerinin diğer tüm partnerlerle olan endüstri içi ticaretinin ise 1959 ve 1967 yılında sırasıyla %44'ten %53'e yükseldiği gözlemleriyle oluşturulmuştur. Çalışmada ayrıca AET ülkeleri arasında 1959 ve 1967 yılları arasında artan ticaretin %71'nin endüstri içi ticaret olduğu tahmin edilmiştir. Buna göre gümrük birliği ya da serbest ticaret bölgesi içinde düşürülen tarifelerin etkili olduğu, fakat ticaretteki artışın daha çok AET içi endüstri içi ticareten kaynaklandığı gözlemlenmiştir (Grubel ve Lloyd, 1975:134-135). 2x2x2 şeklindeki geleneksel ticaret teorileri ile uyuşmayan bu gözlem, bir malın hem ihraç hem de ithal edildiğini ve bunun gelişmişlik seviyesi açısından benzer ülkeler arasında daha yaygın olduğunu vurgulamaktadır.

Endüstri içi ticaretin araştırmacılar tarafından dünya ticaretinde varlığı tespit edildikten sonra ilk çalışmalar bu şekildeki ticaretin varlığı ve nasıl ölçüleceği konusuna yoğunlaşmıştır. Balassa ve Grubel Lloyd indeksleri ülkelerde endüstri içi ticareti ölçmek için geliştirilen ve hala yoğun bir şekilde kullanılan indekslerdendir. Daha sonraki çalışmalar ise, endüstri içi ticaretin varlığı ve gelişimi neticesinde, bu tür ticaretin teorik olarak nasıl açıklanabileceği üzerine yoğunlaşmıştır. Endüstri içi ticareti açıklamaya yönelik oluşturulan teorik çabalara göre, birçok firmanın olduğu durumda endüstri içi ticareti açıklayan Neo-Heckscher-Ohlin Modeli, Neo-Chamberlin Modelleri, Neo-Hotelling Modelleri; oligopol modeller altında ise Brander-Krugman Modeli, Karşılıklı Damping Modeli, Genişletilmiş ve Değiştirilmiş Brander Krugman Modeli, Dikey Farklılaşma ve Doğal Tekeller farklı gibi açıklamalar söz konusudur. Temelde bakıldığında bu modellerde geliştirilen endüstri içi ticaret açıklamaları,

ürün farklılaştırmaları, ölçek ekonomileri, monopolcü rekabet, ya da oligopolistik davranışlarına dayandırılmaktadır (Södersten ve Reed, 1994:146-171)⁷.

Geleneksel teoriler ve kabulleri, 1980’li yıllara gelindiğinde Yeni Ticaret Teorileri (New Trade Theories) ile bir daha sorgulanmış ve geliştirilmiştir. 1970’ler öncesindeki ana akım ticaret teorileri, karşılaştırmalı üstünlük prensibinden yola çıkmaktadır ve tam rekabet varsayımı altında piyasalarda, kaynakların en verimli şekilde dağıldığını savunmaktadır. Bu durumda politika geliştirmek ve uygulamak zaten etkin kabul edilen bir piyasada gereksizdir ve bunun yerine serbest ticaret ve devlet müdahalesinin olmaması istenen durumdur. Bu temel kabuller, Krugman (1980)’in öncülüğünde Helpman ve Krugman (1985) tarafından da diğer birçok iktisatçı gibi eleştirilmiştir. Ne sanayileşmiş ülkeler arasında gittikçe artan ticaretin ne de farklılaştırılmış ürünler üzerine iki yönlü yapılan endüstri içi ticaretin standart Ortodoks teoriler ve kavramlar ile açıklanamayacağını altını çizmektedirler. Bunun yerine Yeni Ticaret Teorisi olarak adlandırılan bu akımda, ölçek ekonomileri ve piyasa başarısızlıkları vurgulanarak, bu unsurların, ticaretin itici gücü olduğu öne sürülmektedir.

Geleneksel teorilerin homojen üretici varsayımına yönelik eleştiriler ve bu duruma yönelik inceleme ve geliştirme çabaları da mevcuttur. ABD sanayiinde ihracat yapan firmalarla ihracat yapmayanlar arasında bir fark olup olmadığını araştıran Bernard vd. (1995) çalışması, ana akım ticaret teorilerinde homojen varsayılan üretici varsayımını bozarak, firma seviyesinde mikro-data ile analizini gerçekleştirip heterojen üretici ve üretkenlik gerçeğine odaklanmaktadır. Melitz (2003), daha sonra Yeni-Yeni Ticaret Teorileri (New-New Trade Theories) olarak anılacak yeni akıma, bu gözlemlere getirdiği açıklamaları ile birlikte öncülük eden çalışma olmuştur. Melitz (2003:1718-1719) firmaların üretkenliklerini farklı varsayarak, bu firmaların ihracat pazarına girişlerinin üretkenliklerine bağlı olduğunu belirtmiştir.

1990’lardan 2000’lere doğru ilerlerken yeni gelişmeler çerçevesinde firma seviyesinde analizler, ara mallarda yapılan ticaretler, offshore hareketlerin ülke ekonomilerine etkileri gibi farklı oluşumlar çalışmalara konu olmuştur. 2000’lere gelindiğinde de klasik teorilerin yeniden inşasının yeni dalgası olarak adlandırılabilen Küresel Değer Zinciri açıklamaları literatüre hakim olmaya başlamıştır. Yeni dinamikler ürün seviyesinde (ara girdi) yapılan ticaretler, üretim aşamasının parçalanması, üretimde görevlerin ve katma değerlerin sınırlar arası transferi ve dağılımı gibi konulara odaklanmaktadır.

⁷ Daha detaylı teorik bilgi için bkz. Södersten ve Reed (1994), ss. 146-171.

Küresel Değer Zinciri modellerinin entelektüel temelleri oldukça çeşitlidir ve 1990-2000 döneminde yapılan farklı çalışmalar ile atılmıştır. Üretimin parçalanması konusunda başlangıç kabul edilebilecek çalışma Jones ve Kierzkowski (1990)'dir. Jones ve Kierzkowski (1990), bir firmanın artan üretim seviyesi ile artan getirilerinin ve sahip olduğu faktörlerin uzmanlaşma düzeylerindeki artışın sağladığı avantajların, hizmet ağları ile birbirine bağlı olan parçalanmış üretim sistemine geçişi nasıl teşvik ettiğini tartışmaktadır. Bütün üretim aşamalarının gelişmiş ülkelerde daha az maliyetle gerçekleştirilmesi beklentisi doğru bir beklenti değildir. Dolayısıyla gelişmekte olan ve gelişmekte olan ülkelerin daha az maliyetle gerçekleştirebilecekleri üretim blokları da söz konusudur. Örneğin özellikle emek yoğun teknik gerektiren üretim blokları gelişmiş olan ülkelerde daha az maliyetle üretilebilir. Çalışmaya göre, hizmetlerin serbestleştirilmesi ve üretimin parçalanması (fragmentation) gelişmekte olan ülkelerin aktif şekilde katılabileceği daha iyi bir uluslararası işbölümü ile sonuçlanacaktır.

Bu çalışmayı Feenstra ve Hanson (1996a), Campa ve Goldberg (1997) ve Yeats (1998) gibi ara girdi ticareti üzerine gözlem yapan ve ara girdi gibi bileşen ve parça ticaretlerinin toplam ticaret içerisindeki payının gittikçe arttığının altını çizen diğer araştırmalar izlemiştir. Örneği çoğaltılabilecek bu araştırmalar neticesinde katma değer yaratımının ülkeler arasındaki dağılımı, "küresel değer zinciri" kavramının oluşmasına öncülük etmiştir (Gereffi vd., 2005).

Küresel Değer Zinciri üzerine yapılan çalışmalardan ampirik analiz içerenler nispeten yeni sayılabilecek çalışmalardır. Daha önceki dönemlerde firmaların iş kayıtlarına dayanan katma değer analizleri son zamanlarda girdi-çıkı tabloları kullanılarak geliştirilmiştir. Bu çalışmalar genellikle sınırlar arası gerçekleştirilen üretim-tüketim faaliyetlerini, katma değer yaratımı sürecini ve bunların birbirleri ile olan ilişkilerini incelemeyi temel amaç edinmiştir.

1.2.3. Endüstri İçi Ticaret Teorileri ve Küresel Değer Zinciri: Karşılaştırma

Endüstri içi ticaret ve küresel değer zincirindeki yükselişler tarihsel açıdan aynı zamanlara denk gelmektedir fakat bu kavramlar birbirlerinden bağımsız ve farklıdır. Bu çalışmanın konusu olan küresel değer zinciri olgusu ile, endüstri içi ticaret kavramının birbirine karıştırılmaması gerekir. Küresel değer zinciri, çalışmada daha önce de tanımlandığı üzere, üretim aşamasında çeşitli ülkelerin çeşitli aşamalarda uzmanlaşması ve hammadde, ara girdi, tasarım gibi katma değerli aşamalar üzerine gerçekleştirilen ticaret anlamını taşıırken;

endüstri içi ticaret, küresel değer zincirinin en önemli özelliği olan farklı ülkelerde gerçekleştirilen farklı üretim aşamalarında katma değer oluşturma özelliğini taşımaksızın, iki ülke arasında doğrudan aynı mal üzerine yapılan ve ürün farklılaştırmasından kaynaklanan ticareti anlatmaktadır (Baccini vd., 2018: 5).

Küresel değer zincirinde üretim, ülkeler arasında aşamalara bölünmüş ve ülkeler spesifik aşamalarda uzmanlaşmışken, endüstri içi ticarete ülkeler aynı ürünlerin çeşitleri üzerine ticaret yapmaktadır. Birbirinden bağımsız durumları tanımlasalar da gelişimleri açısından tamamen bağımsız değildirler. Endüstri içi ticaretin son dönemlerdeki artan gelişiminin sebeplerinden biri küresel değer zinciri olarak görülmektedir (De Backer ve Yamano, 2012: 108).

Küresel değer zinciri Ricardo ve Heckscher-Ohlin teorileri temelinde ele alınmaktadır. Üretim aşamalarına odaklanan bu olgu, işgücü verimliliğindeki (Ricardo modeli) ve/veya faktör arz ve fiyatlarındaki farklılıklar (Heckscher-Ohlin modeli) sebebiyle azaltılabilecek maliyetlerin ticarete sebep olduğunu ifade eder (De Backer ve Yamano, 2012: 104). Endüstri içi ticaret üzerine olan literatür ise değer zincirinin (value chain) değil, tedarik zincirinin (supply chain) daha sistematik bir görünümünü ortaya koymaktadır (Pomfret ve Sourdin, 2014: 5).

Bu çalışma bağlamında hesaplanacak olan dikey uzmanlaşma oranı, küresel değer zincirine katılımın ölçümünde kullanılan göstergelerden biri olması bağlamında, teorik evrim açısından aynı gelişmelere tabiidir.

Bu noktaya kadar ele alınan temel dış ticaret kuramları, uluslararası örgütler ve endüstri içi ticaret ile küresel değer zincirine ek olarak, küreselleşme sürecinin yarattığı, ekonomik göstergelerde meydana gelen gelişmelerin ve değişimlerin ortaya konulması mevcut durumun temel göstergelerle seyrinin izlenebilmesi açısından oldukça önemlidir. Bir sonraki başlık altında amaç, küreselleşmeye yönelik bahsedilen bu gelişmelerin ve değişimlerin ortaya konularak incelenmesi, küreselleşme sürecinin yarattığı üretim aşamalarının parçalanarak sınır dışına taşması sonucu ortaya çıkan, nispeten yeni sayılabilecek, ihracatın içerdiği yabancı ara malını ifade eden dikey uzmanlaşma oranı kavramının zeminin nasıl oluştuğunu göstermektir.

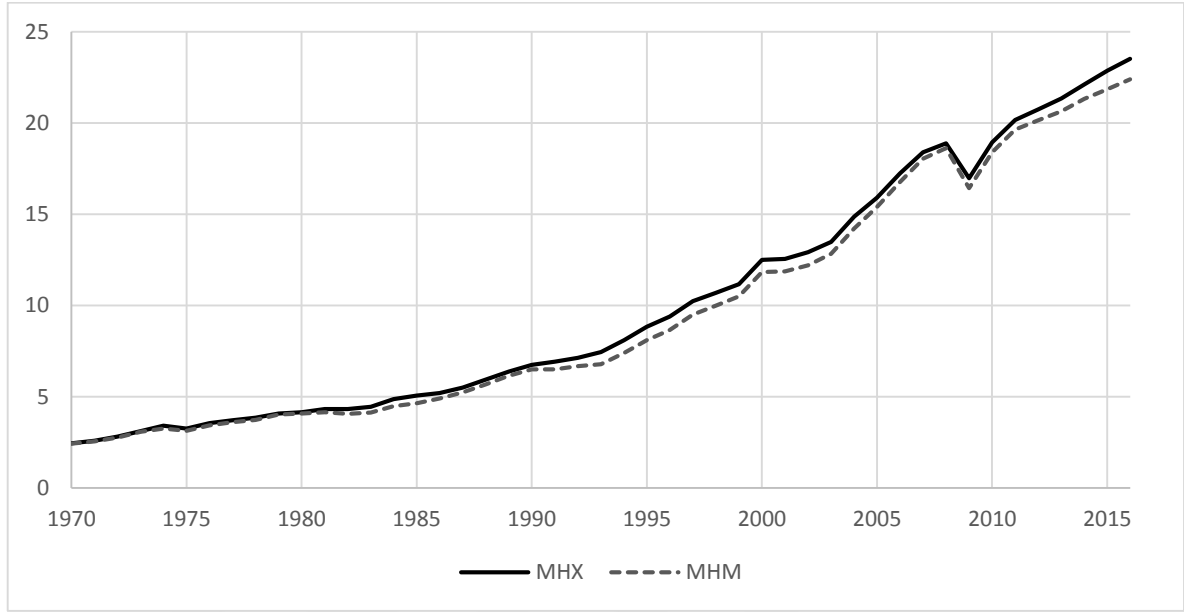
1.3. Ekonomik Göstergeler ile Uluslararası Ticaret

1.3.1. Dünya’da Ekonomik Göstergeler ile Uluslararası Ticaret

Sanayileşmiş ülkelerin dışında kalan tüm ülkelerin, temel ortak sorunu olan ekonomik gelişmeyi hızlandırma çabaları esnasında geliştirdikleri sanayileşme stratejileri, ülkelerin dış ticaret politikalarını da belirlemektedir. ABD ve Almanya 19. yüzyıl boyunca ve Japonya da 1970’li yıllara kadar ithalatı kontrol altında tutmaya çalışmıştır. Bu dönemde kuramlarda da incelendiği üzere İngiltere’den geri kalan ülkelere, sanayilerini teşvik etmek amacıyla korumacı dış ticaret politikaları önerilmiştir. Bu politikayı uygulayarak yükselen ABD ve Almanya, bu önerinin başarısının en önemli örneği olarak görülür. 20. yüzyılda ise korumacı politikaları uygulayan ülkeler daha çok gelişmekte olan ülkelerdir. 1950 ve 1960’lı yıllar süresince bu ülkeler “daha önce ithal edilen tüketim mallarının ülke içerisinde üretimi” anlamına gelen ithal ikameci sanayileşme stratejisi izlemiştir ve bu stratejiyi 1970’lere kadar devam ettirmişlerdir. Petrol krizlerinin yaşandığı 1970’ler sonrasında gelişmekte olan ülkelerde artan cari açık ve enflasyonun yanı sıra, petrol kaynağına sahip ülkelerin gelirlerindeki artışın Batı ülkelerindeki bankalarda yarattığı finansman bolluğu, koşulların değişmesine sebep olarak gelişmekte olan ülkelerdeki ithal ikameci sanayileşme stratejisinin devam ettirilmesini zorlaştırmış ve kalkınma literatüründen hızla kaybolmuştur. 20. yüzyılın son çeyreğinde gelişmekte olan ülkeler dışa açılmak ve ihracata yönelik sanayileşme stratejisi izlemek durumunda kalmıştır (Doğruel ve Doğruel, 2006: 13-18).

GATT 1947 ile başlayıp, 1970-80 döneminde petrol krizi ile sekteye uğrayan süreç, Batılı güçlerin uğraşları ve taşımacılık ve iletişim masraflarındaki azalma gibi gelişmeler sonucu ivmesini tekrar kazanmıştır. İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde başlayan ekonomik küreselleşme dalgası, ülkelerarası etkileşimleri arttırarak ticaret ve yabancı yatırımların niceliğinde önemli artışlar meydana getirmiştir. 20. yüzyıl sonlarında ise uluslararası işbölümündeki niteliksel değişim ile birlikte dünya ekonomisi daha da farklı ve geniş kapsamlı bir evreye geçmiştir. Buna ilişkin verilebilecek önemli spesifik örnekler Berend (2007: 343-352) çalışmasında mevcuttur. Örneğin, dünya ihracatı 1950’de 0,3 trilyon dolar, 1973’te 1,7 trilyon dolar ve 2000’e gelindiğinde 5,8 trilyon dolardır; doğrudan dış yatırım 1980’de yıllık 107 milyar dolar iken on beş yıl içerisinde iki katından fazla artış göstermiştir; çokuluslu şirket sayısı 1970’lerin başında 7000 iken; 2000’e girerken 44000 şirket faaliyettedir.

1970'lerden 2016 yılına kadar dünya mal ve hizmet ticaretinde meydana gelen değişimler Grafik 1.1'de mevcuttur.

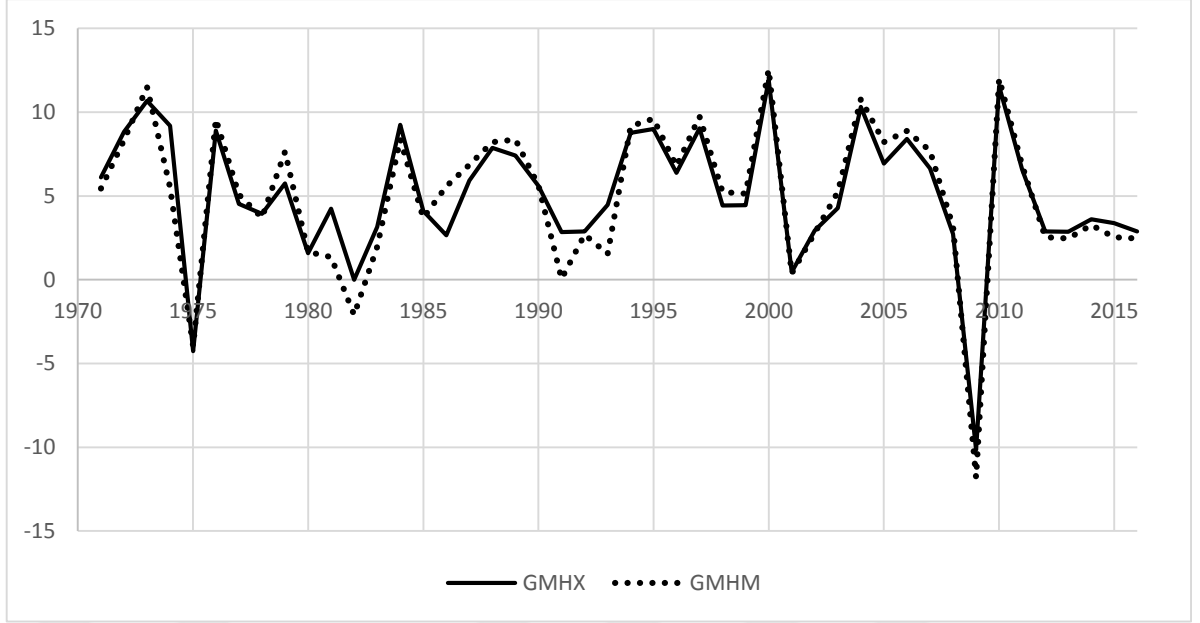


Kaynak: World Bank, World Development Indicators 2018 kullanılarak yazar tarafından çizilmiştir.

Grafik 1.1. Dünya mal ve hizmet ihracatı ve ithalatı (sabit 2010 ABD \$, trilyon)

1970'lerden 2016 yılına kadar, iki veride de artış trendi bulunmaktadır. Dünya mal ve hizmet ihracatı (MHX) ile dünya mal ve hizmet ithalatı (MHM) birbirlerine paralel olarak yaklaşık 1985'lerden sonra 5 trilyon ABD dolarının üzerine çıkmıştır. Özellikle 1990 sonrası dönemdeki artış eğiminin, 1970-1990 arası döneme göre daha dik olduğuna dikkat edilmelidir. 2000'lere gelirken yaşanan dönüşümlerin ve tarife indirimleri ve en çok kayırılan ülke gibi kararların etkisiyle dış ticaret mutlak olarak artıyor olsa da çeşitli uygulamalarla bu artışa engeller getirilmektedir. UNCTAD (2017: 12)'a göre açıktır ki 1995'den 2015'e gelene kadar, yıllar itibariyle uygulanan tarife oranlarında düşüş yaşanıyor olsa da, uluslararası ticarete ülkeler tarafından uygulanan önlemler gittikçe tarife dışı alanlara doğru kaymaktadır. Dünya mal ve hizmet ihracat ve ithalatındaki büyüme oranlarının⁸ hesaplanması, çeşitli dönemlerde düzey değerlerinde mutlak artış trendi olarak yorumlanabilecek değişimlerin, net olarak gerçekte nasıl değiştiğinin görülmesine yardımcı olmaktadır.

⁸ Büyüme oranı, $[(X_t - X_{t-1})/X_{t-1}] * 100$ şeklinde hesaplanmıştır.



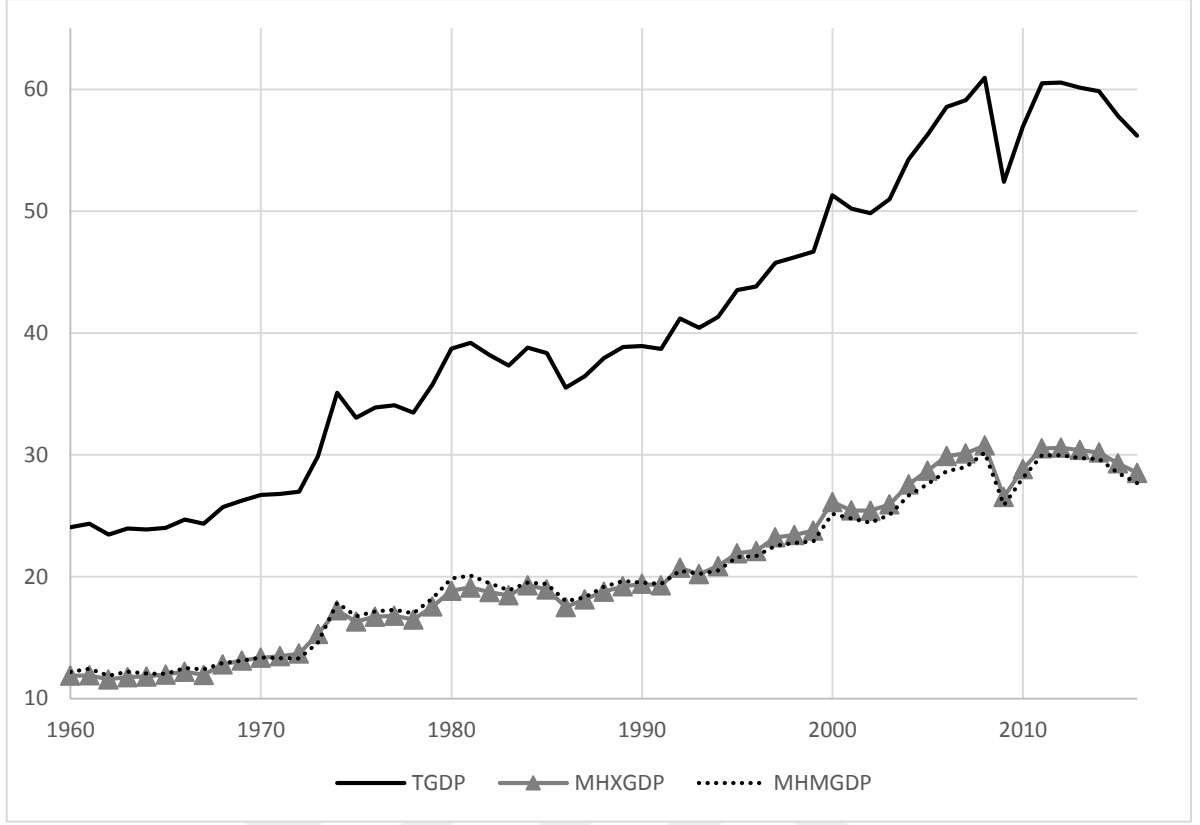
Kaynak: World Bank, World Development Indicators 2018 kullanılarak yazar tarafından çizilmiştir.

Grafik 1.2. Dünya mal ve hizmet ihracatı ve ithalatında büyüme (%)

Bazı dönemlerde mutlak olarak artış olmasına rağmen bu verilerin büyüme oranında düşme ve hatta bazı yıllarda negatif büyüme görülmektedir. Bazı dönemlerde ise hem mutlak anlamda hem de büyümede negatif bir trend söz konusudur. Çeşitli kriz dönemlerinde hem Dünya mal ve hizmet ihracatı hem de mal ve hizmet ithalatında negatif büyüme (sırasıyla GMHX ve GMHM) gerçekleşmiştir. Bu dönemler 1975 ve 2009 yıllarıdır ki iki yılda da küresel boyutta yaşanan önemli krizler ve bu krizlerin ülkeler üzerindeki büyük etkileri söz konusudur⁹.

Dünyada yaratılan toplam gayri safi yurtiçi hasılanın yüzdesi olarak mal ihracatı ve ithalatı ile bunların toplamından oluşan dünya ticareti göstergesinin seyri Grafik 1.3'ten incelenebilir.

⁹ 1970-80 döneminde yaşanan krizin, süreçte meydana getirdiği durgunluktan daha önce bahsedilmiştir. 2008 krizinin ise temellerini 2000'li yıllar ABD'sinde, G. W. Bush'un iktidara gelmesi ile yaşanan rejim değişikliğinde yani FED kanalıyla likiditenin artırılıp, finans alanında devlet denetimlerinin ve vergilerinin kaldırılması ile yeni bir teşvik yaratılmasında aramak doğru olacaktır. Bu süreçte bollaşan fonların etkisiyle gelişmekte olan ülkelerin büyüme hızları 2002 ve 2008 döneminde %6'ya çıkmıştır. Ancak 2008 yılına gelindiğinde özel finans kesiminin yarattığı bu likidite bolluğu sebebiyle kriz patlak vermiştir. 2008 krizi, durağanlığı küreselleştirmiştir (Kazgan, 2016: 58-59).



Kaynak: World Bank, World Development Indicators 2018 kullanılarak yazar tarafından çizilmiştir.

Grafik 1.3. Dünya ticareti, mal ve hizmet ihracatı ve mal ve hizmet ithalatı (GSYİH'nın yüzdesi)

1990-2008 döneminde gerçekleşen büyümenin arkasında teknolojik gelişmeler ve serbestleşme politikaları ile sınır ötesi taşımacılık maliyetlerindeki düşüş unsuru yatmaktadır. Ancak 2008-2009 küresel krizinden sonra uluslararası ticarete cansız ve durağan bir süreç yaşanmaktadır. Bu iki göstergenin gayri safi yurtiçi hasıla içerisindeki yüzdesi artış eğilimindedir. Ancak 2008 krizi sonrası yaşanan durgunluk ile 2009-2016 döneminde çok da ilerleme kaydedilemediğinin hatta 1990-2008 dönemine göre nispeten yatay bir seyir izlediğinin ve hatta bu seyrin son yıllarda negatife dönmüş bulunduğu da altını çizmek gerekmektedir.

Dünya için ele alınan dönemlerdeki gelişmeler UNCTAD (2017: 5) raporunda açık bir şekilde özetlenmiştir. Buna göre, 1990 ve 2000'lerde uluslararası ticaretin güçlü performansa sahip olması, gelişmekte olan ülkelerin dünya ekonomisi ile entegre hale gelmesi sonucudur. 1990'dan 2008'e kadar gelişmekte olan ülkelerin ihracatları yıllık ortalama %11 değerinde artış göstermiştir. Bu oran gelişmiş ülkeler için %7 oranındadır. Gelişmekte olan ülkelerin uluslararası mal ticaretindeki payları 1990'larda %30'un altındayken, 2015 yılına

gelindiğinde yaklaşık %50'lere yükselmiştir. Aynı şekilde uluslararası hizmet ticaretindeki payları ise 1990'larda %20'nin altındayken, 2015'te toplam hizmet ticaretinin üçte birini ellerinde tutmaktadırlar. Dünyanın farklı bölgelerinin ihracat performanslarındaki değişim de yine UNCTAD (2017:6) raporunda sunulmuştur.

Tablo 1.1. Bölgelere göre yıllık ihracat performansı (%)

	2003-2008	2009-2011	2012-2014	2015
Gelişmiş Ülkeler	11.2	0.7	0.7	-10.9
Doğu Asya	15.4	4.2	3.1	-3.5
Latin Amerika	14.7	-0.3	1.0	-14.6
Güney Asya	20.4	1.1	0.5	-17.2
Sahra altı Afrika	17.9	-1.5	0.1	-28.4
Geçiş Ekonomileri	21.1	-1.9	-0.5	-31.1
Batı Asya/ Kuzey Afrika	18.9	3.0	2.8	-21.7

Kaynak: UNCTADstat ve COMTRADE veri tabanından alınan verilere dayanarak hazırlanmış UNCTAD (2017) hesaplamasıdır.

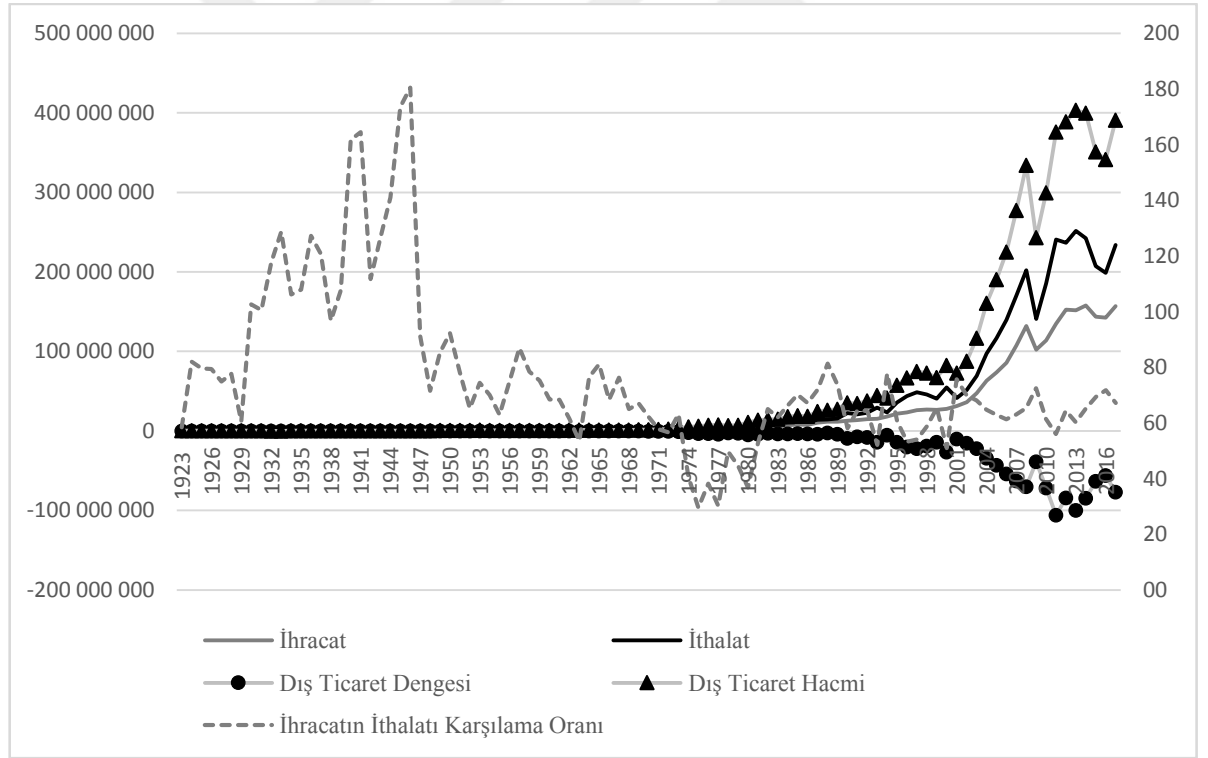
Buna göre, bütün ekonomiler için 2003-2008 döneminde olumlu gelişmeler göze çarparken, 2008 krizi sonrası dönemde performanslarda büyük oranda düşüş yaşamıştır. Kriz sonrası dönemde Latin Amerika, Sahra altı Afrika ve geçiş ekonomileri için negatif ihracat büyüme oranı söz konusudur. Gelişmiş ülkeler, Doğu Asya, Güney Asya, Batı Asya ve Kuzey Afrika için göreceli olarak daha iyi bir ihracat büyüme oranı vardır; ancak yine de bu oran kriz öncesi dönemin oldukça altındadır. 2015 yılına gelindiğinde ise kriz sonrası ticaret durgunluğu tüm bölgeler için çöküşe dönüşmüştür. İhracat büyüme oranı tüm bölgeler için negatif değer almıştır. Bunların içerisinde göreceli olarak en az düşüş, ihracat çeşitliliğini sağlayan Doğu Asya ülkelerinde, %3.5 olarak gözlemlenmiştir.

1.3.2. Türkiye'de Ekonomik Göstergeler ile Uluslararası Ticaret ve Küreselleşme

Türkiye'de 1962-76 dönemi, içe dönük ancak dışa bağımlı bir genişleme sürecidir. 1960 yılında kurulan Devlet Planlama Teşkilatı ile iktisat politikaları planlama tabanına oturtulmaya başlandı. 1963-67 I. Beş Yıllık Plan dönemidir ve bu dönemde pozitif ithal ikamesi gerçekleşmiştir. Ancak sonraki yıllarda toplam arz ve GSYİH içerisinde ithalatın payı artmakta, ihracatın payı zayıflamaktadır. 1977-79 dönemi dış ticaret göstergelerinin bozulduğu, ihracatta düşme, ithalatta artma eğilimlerinin olduğu ve büyümenin durduğu bir dönemdir. 1980-88 yılları ABD ve Batı dünyasında liberalizmin yükselmesi ile 24 Ocak 1980

Kararlarının alınıp dışa açık bir ekonomiye geçişin yaşandığı dönemdir. 1980 sonrası dönemde temel hedef ihracata yönelik sanayileşme stratejisi olmuştur. İçte ve dışta piyasa serbestisi söz konusudur. 1980’lerde ayrıca finansal sistemde de serbestleşme başlamış ve 1989 yılında sermaye hareketlerinde kısıtlar ve kambiyo kontrolleri kaldırılmıştır. 1990 yılı başlarında Türk Lirası konvertibl olmuştur. Bu anlamda Türkiye için dünya pazarlarına açılım sürecinin 1980’lerde başladığı, 1989 ve 1990’larda ise tamamlandığı söylenebilir (Boratav, 2014).

DTÖ’yü kuran Marakeş Anlaşması mecliste 1995’te onaylanmış ve Türkiye’nin, DTÖ’ye üyeliği 26 Mart 1995 tarihinde başlamıştır. Ayrıca 1996 yılında Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği gerçekleştirilmiştir. 1998-2001 durgunluk ve kriz dönemi, 2002-2007 canlanma dönemi, 2008-2009 yılları gelişmiş ülkelerde krizin yaşandığı ve serbest piyasa söyleminin temelden sarsılmasına sebep olacak yeni çevrim sürecinin başladığı yıllar olarak tarihte yer almaktadır.



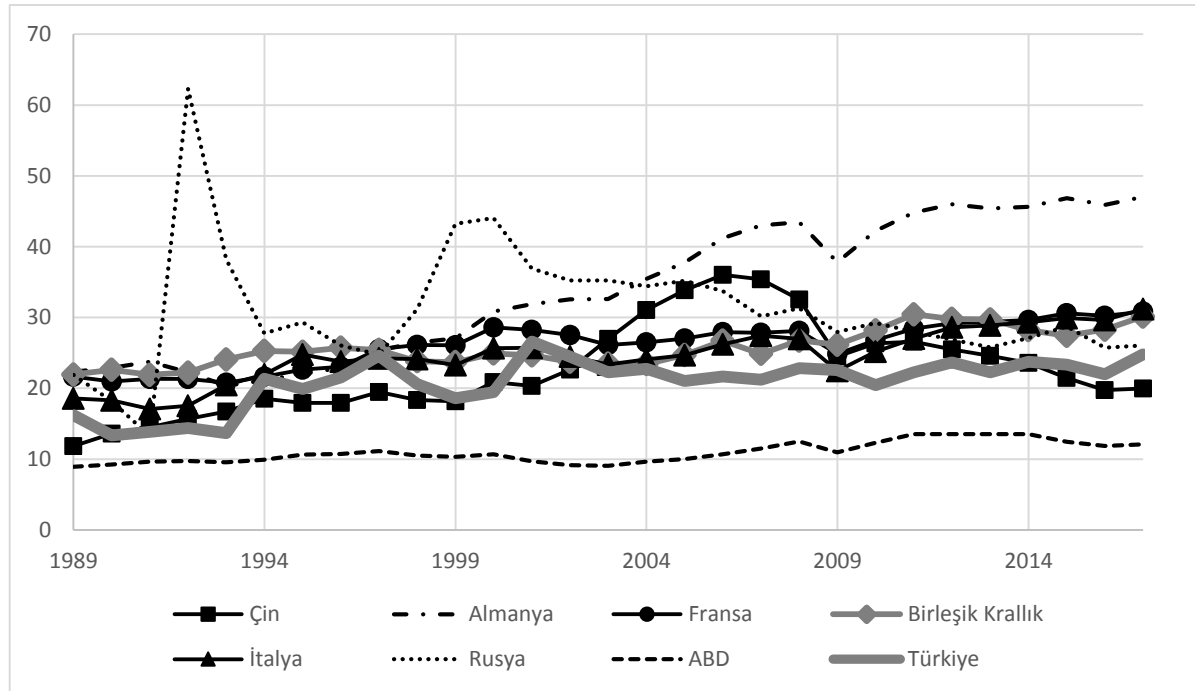
Kaynak: TÜİK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 1.4. 1923-2017 dönemi temel dış ticaret göstergeleri (Bin ABD \$; %)

Türkiye’nin temel dış ticaret göstergelerinin, 1923 yılından 2017’ye kadar olan dönemde gelişimi Grafik 1.4’te sunulduğu gibidir. Temel dış ticaret göstergelerinde 1980

sonrası dışa açılma sürecinde meydana gelen hareketlenme, 1989-1990 yıllarından itibaren kendi belli edecek bir artış trendine girmiş, 2001 sonrasında ise daha da ivme kazanarak bu artışı sürdürmüştür. İhracatın ithalatı karşılama oranı 1980 dışa açılım sürecinden itibaren önceki dönemlere nispeten daha sabit bir seyir izleyerek %60-%70 aralığında değişim göstermiştir. Dış ticaret dengesi ise bu süreçte genel itibariyle hep açık vermiştir¹⁰.

Bu noktada mal ve hizmet ihracatı, mal ve hizmet ithalatı, dış ticaret dengesi ve cari denge verilerinin analizde ele alınacak olan ticari partnerlerle karşılaştırmalı olarak ele alınmasında da fayda vardır.



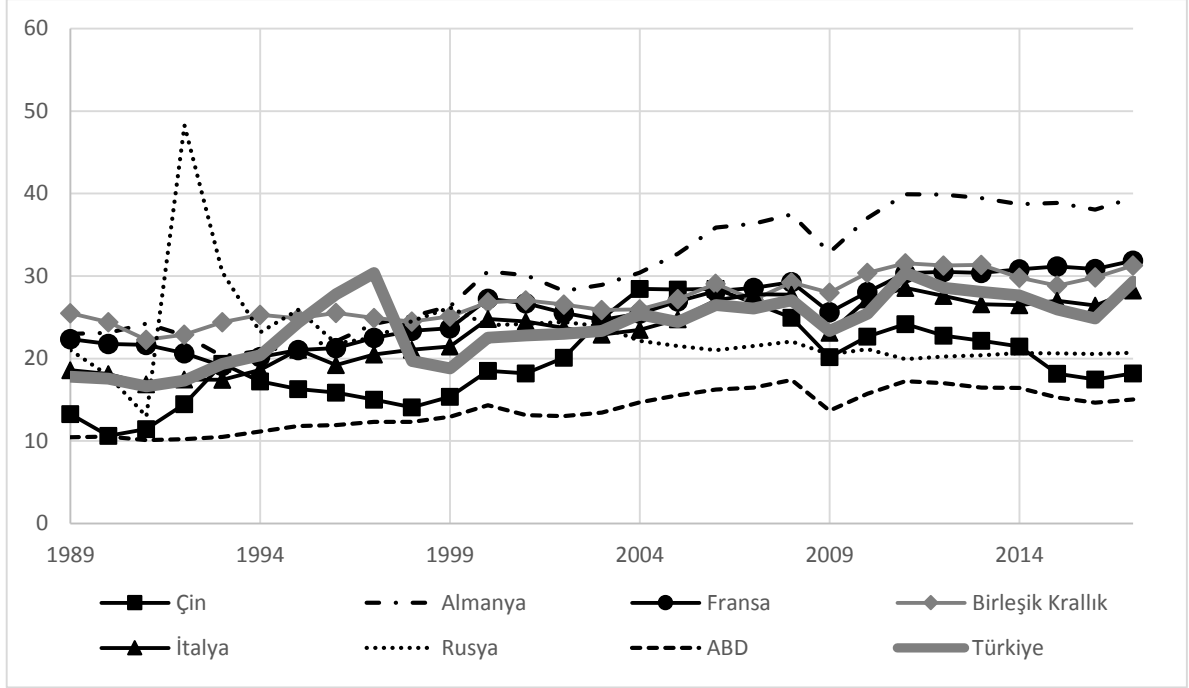
Kaynak: The World Bank (2019) kullanılarak yazar tarafından çizilmiştir.

Grafik 1.5. Türkiye ve ticari partnerlerinin mal ve hizmet ihracatı (GSYİH'nın Yüzdesi)

Grafik 1.5 ele alınan ülkelerde 1989-2017 döneminde gerçekleştirilen mal ve hizmet ihracatının ülkelerin gayri safi yurtiçi hasılları içerisindeki yüzdelere vermektedir. Grafığe göre 1989-1991 yıllarında Almanya, 1992-1996 yıllarında Rusya, 1997'de Fransa, 1998-2003 yıllarında tekrar Rusya, 2004-2017 döneminde Almanya en yüksek yüzdelere sahipken, 1989-2017'ü kapsayan tüm dönemde en düşüğe Amerika sahiptir. Almanya'da 1989 yılında

¹⁰ Türkiye, 1923 yılından 2017'ye gelene kadar dış ticaret dengesi, sadece korumacı ve devletçi sanayileşme süreci olan 1930-1939 (1938 hariç) dönemi ve ithalatın daraldığı savaş yılları olan 1940-1946 döneminde fazla vermiştir. Onun haricinde diğer tüm yıllarda dış ticaret dengesi açığı söz konusudur.

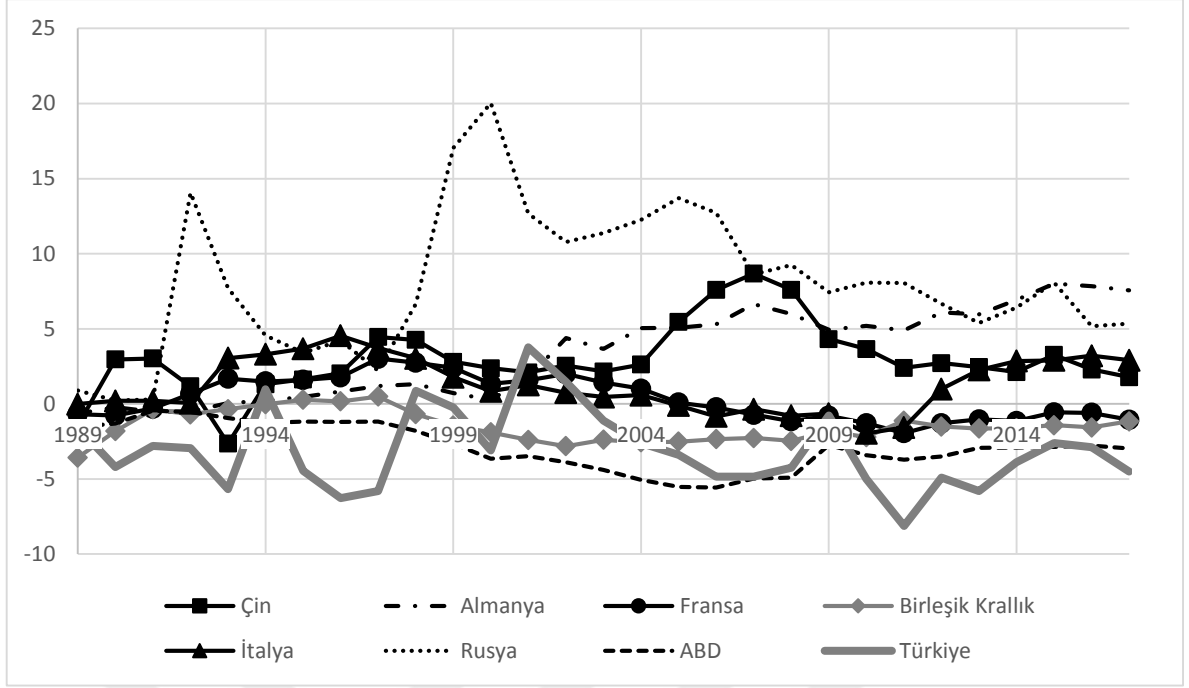
%22.36 olan bu oran, 2017 yılına gelindiğinde %47.05 olmuştur. Aynı oranlar Amerika'da sırasıyla %8.94 ve %12.06, Türkiye'de sırasıyla %16.21 ve %24.80 olarak gerçekleşmiştir. Çin'in verilerine bakıldığında ise 2007 yılına kadar düzenli şekilde artan bu oranın pozitif eğiminin, 2008 ve sonrası dönemde negatife döndüğü görülmektedir. Bu eğimin sonrasında gelinen son noktada, yani 2017 yılında, ABD'den sonra en düşük yüzdeye Çin sahiptir.



Kaynak: The World Bank (2019) kullanılarak yazar tarafından çizilmiştir.

Grafik 1.6. Türkiye ve ticari partnerlerinin mal ve hizmet ithalatı (GSYİH'nın Yüzdesi)

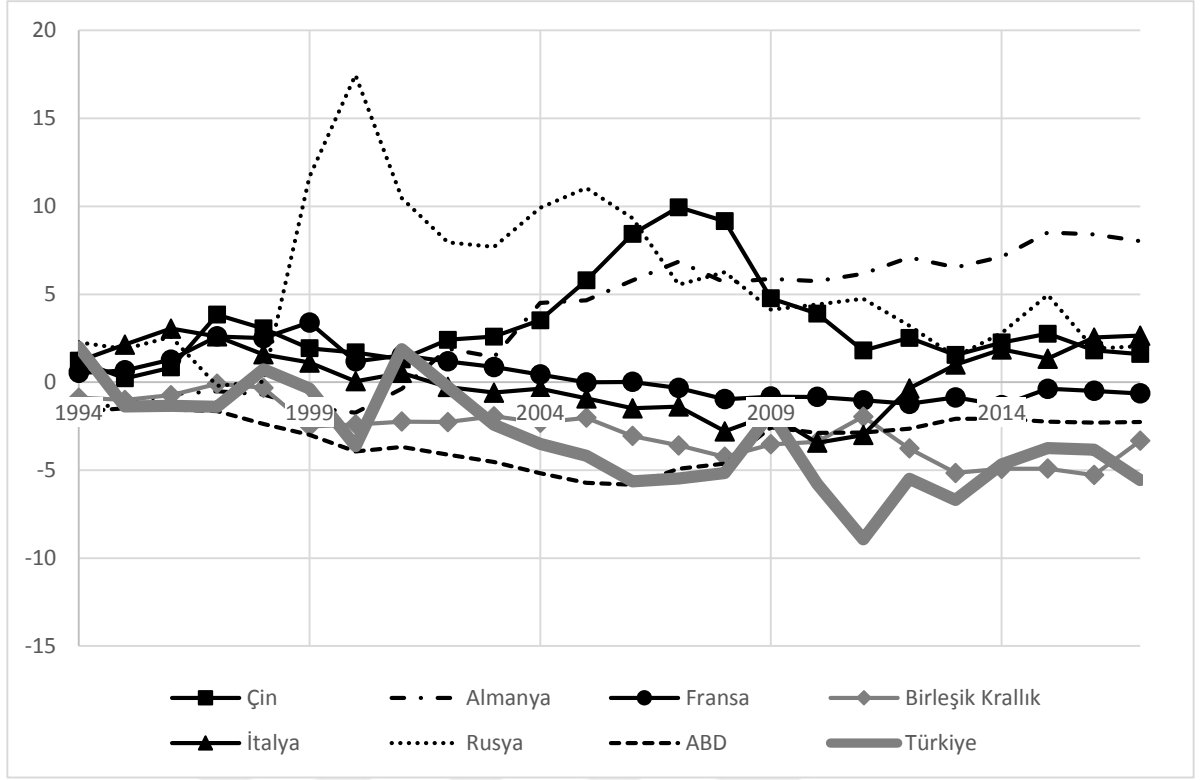
1989-2017 döneminde Türkiye ve ticari partnerlerinin mal ve hizmet ithalatını gayri safi yurtiçi hasılanın yüzdesi olarak gösteren Grafik 1.6'ya göre, 1998'den 2017'e kadar en yüksek yüzdeye Almanya, 1989'dan 2017'e kadar en düşük yüzdeye ise ABD sahiptir. 1989 yılında GSYİH'nın yüzdesi olarak en yüksek ithalat oranına Birleşik Krallık sahiptir. Rusya'da bu oran, 1989 yılında %21.01 iken 1992 yılında fırlayarak %48.25'e çıkmıştır. Daha sonraki yıllarda ise düşme eğilimine girerek 2017 yılında %20.71 seviyesine kadar gerilemiştir. Türkiye'de 1989 yılında %17.78 seviyesinde olan yüzde, 2017 yılına gelindiğinde %29.32 seviyesine çıkmıştır. Hem 1989 hem de 2017 yılında ABD'den sonra en düşük yüzdeye sahip olan Çin için yüzdeler sırasıyla %13.26 ve %18.19 olarak gerçekleşmiştir.



Kaynak: The World Bank (2019) kullanılarak yazar tarafından çizilmiştir.

Grafik 1.7. Türkiye ve ticari partnerlerinin dış ticaret dengesi (GSYİH'nın Yüzdesi)

Mal ve hizmet ihracat ve ithalatının arasındaki farkı (X-M) yansıtan dış ticaret dengesinin GSYİH'nın yüzdesi olarak ele alınması ekonomilerin uluslararası boyutta karşılaştırılabilirliğini sağlamaktadır. Bu ülkelerde 1989-2017 yılları itibariyle göstergenin aldığı değerler Grafik 1.7'den görülebilir. Temel izlenimler şu şekildedir: Dış ticaret dengesinin GSYİH içerisindeki payı Rusya'da tüm dönem boyunca pozitif, Çin ve Almanya'da birkaç yıl negatif ancak 1994 sonrası dönemde pozitif, Türkiye 1994, 1998, 2001-2002 yıllarında pozitif, diğer yıllarda negatif, Fransa'da 1992-2005 arası pozitifken diğer tüm yıllarda negatif, Birleşik Krallık'ta birkaç yıl hariç negatif ve İtalya'da 1989 ve 2005-2011 arası negatif diğer yıllarda pozitifdir. Ortalama değerlere bakıldığında ise -3.09 ile en düşük yüzdenin Türkiye'ye, 8.044 ile en yüksek yüzdenin Rusya'ya ait olduğu görülür. Bu yüzdelik değer Almanya'da ortalama 3.39, Çin'de 2.95, Fransa'da 0.32, Birleşik Krallık'ta -1.51, İtalya'da 1.25, ABD'de -2.88'dir.



Kaynak: The World Bank (2019) kullanılarak yazar tarafından çizilmiştir.

Grafik 1.8. Türkiye ve ticari partnerlerinin cari dengesi (GSYİH'nın Yüzdesi)

Cari işlemler hesabı, mal ve hizmet ihracat ve ithalatını kapsayan dış ticaret dengesini, birincil gelir (ücret ödemeleri ve yatırım gelirleri) ve ikincil gelir (hibeler, transferler vs.) hesaplarını kapsayan kalemdir. İthalatı karşılayacak ihracatın yapıлып yapılamadığı gibi faaliyet performansları ile kötü performans sonucu gerçekleşen yabancı sermaye ile finansman gereksinimi bu hesaptan gözlenebilmektedir. Bu yüzden cari denge uluslararası performans karşılaştırmasında önemli göstergelerinden biridir.

GSYİH içindeki yüzdeleri alınarak ülkelerin uluslararası ölçekte karşılaştırılmasını kolaylaştıran ve dış ticaret dengesine göre daha kapsamlı olan cari dengenin 1994-2017¹¹ döneminde seyri Grafik 1.8'den görülebilir. 2000 ve 2005 yıllarında zirveyi gören Rusya, 2006-2008 arasında yerini Çin'e ve 2009-2017 döneminde Almanya'ya bırakmıştır. 2006 yılına kadar cari dengenin GSYİH içerisindeki payının negatif ve en kötü olduğu ülke ABD'dir. 2006 yılından sonra ABD, bu oranı toparlamaya başlamış ve negatif olsa da %2-3 civarında tutabilmiştir. 2006 yılından sonra en yüksek negatif değere Türkiye sahiptir.

¹¹ Verinin tüm ülkeler için mevcut olduğu yılların kullanılmak istenmesi sebebiyle diğer verilerde olduğu gibi 1989 yılından başlatılmamıştır. Ele alınan tüm ülkeler için mevcut olan dönem 1994'ten başlamaktadır.

Türkiye'nin grafiğinde ara ara görülen yukarı yönlü iyileşme belirtilerinin, yıllara dikkat edildiğinde krizden kaynaklı olduğu hemen dikkati çekecektir. Türkiye'nin son dönemlerde bu ülkeler arasında en düşük uluslararası performansa sahip olan ülke olduğunu söylemekte sakınca yoktur.

Bu noktaya kadar ele alınan dış ticaret verilerinin yanı sıra bir ülkede ekonomik, siyasi, sosyal vb. faktörlerin çatısı altında belirlenen rekabet düzeyi de küreselleşme aşaması ve bu aşamada ülkelerin konumlarının belirlenmesi açısından önemlidir. Türkiye'nin ve farklı ülkelerin küreselleşmedeki yerini inceleyen birçok küreselleşme raporu ve endeksi bulunmaktadır. Bunlardan biri olan Weiß vd. (2018) küreselleşme raporu, küreselleşmeden en çok hangi ülkelerin yararlandığını tespit etmek amacıyla küreselleşmenin büyümeye olan etkisini ölçmektedir. Bu amaçla öncelikli olarak küreselleşme endeksi üretilmektedir. Küreselleşme endeksi, ETH Zurich tarafından sağlanan KOF Küreselleşme endeksi üzerine oturtulmuştur. Küreselleşmenin derecesini ölçerek ülkelerin birbirleri ile karşılaştırılmasında da kullanılmaktadır. Toplam küreselleşme endeksi, üç alt başlığın belirli yüzdeleri alınarak belirlenmektedir. Buna göre ekonominin ağırlığı %60, sosyal ve siyasi olan kategorilerin her biri ise %20 ağırlığa sahiptir. Ekonomi sütununun altında yer alan alt başlıklar ülkeler arasında mal ve hizmet ticaretinin yanı sıra ücretler ve sermaye akışını da kapsamaktadır.

Bu rapora göre, Türkiye'nin uluslararası toplumlarla ekonomik ve sosyal olarak entegrasyonu iyi değildir. Küreselleşme aracılığıyla elde ettiği kişi başına gelir kazanımları uluslararası karşılaştırma yapıldığında ılımlı olarak nitelendirilmiştir. Türkiye'nin 1990-2016 yılları arası küreselleşme endeksi ve üç farklı alt endeksi, ekonomik, sosyal ve siyasi olmak üzere, Tablo 1.2'deki gibidir.

Küreselleşme endeksinin artan seyrine bakarak Türkiye'de, her geçen yıl 1990 yılına göre küreselleşmenin derecesinin arttığı söylenebilir. Alt indeksler incelendiğinde ise küresel eklemlenmenin daha çok siyasi ve sosyal indekslerdeki artışlardan kaynaklandığını söylemek yanlış olmayacaktır. Ekonomik bağlamda küreselleşmenin derecesi yirmi yedi yıllık bu süreçte diğer alt indekslere kıyasla çok da değişmemiştir ancak bu alt indekste de yine küçük de olsa bir artış söz konusudur. Bu indeksin nispeten küçük oluşu, diğer ülkelere kıyasla ekonomik küreselleşme derecesi açısından geride olduğumuzun da bir göstergesidir.

Tablo 1.2. Küreselleşme endeksleri

	Toplam	Ekonomik	Sosyal	Siyasi		Toplam	Ekonomik	Sosyal	Siyasi
1990	32	20	31	67	2004	49	35	49	89
1991	34	22	31	75	2005	52	36	66	89
1992	36	22	38	75	2006	49	30	65	90
1993	38	24	38	81	2007	49	30	67	87
1994	44	31	41	87	2008	49	28	68	93
1995	46	33	42	87	2009	50	30	69	93
1996	46	34	45	84	2010	49	28	69	93
1997	48	35	47	86	2011	48	25	70	93
1998	46	33	47	85	2012	48	26	70	93
1999	46	32	47	86	2013	48	25	70	93
2000	47	32	49	88	2014	50	29	70	92
2001	47	32	50	90	2015	49	27	70	92
2002	45	29	48	90	2016	48	26	70	92
2003	47	33	48	90					

Kaynak: Weiß vd. (2018:62)'den alınarak yazar tarafından düzenlenmiştir.

Raporda incelenen son yıl olan 2016 yılı ekonomik küreselleşme endeksine göre ülkelerarası sıralamada ilk üç ülke 89.6, 87.3 ve 78.3 endeksleriyle sırasıyla İrlanda, Hollanda ve Belçika'dır. 26.4 endeksiyle Türkiye 42 ülke arasından 37. sıradadır. Toplamda ise ilk üç ülke 91.32, 91.06 ve 85.62 endeksleriyle sırasıyla yine İrlanda, Hollanda ve Belçika'dır. Türkiye ise 48.37 ile 35. sıradadır (Weiß vd., 2018: 8-10).

Klaus Schwab editörlüğünde yayımlanan Küresel Rekabet Raporu (The Global Competitiveness Report), ülke ekonomilerinin küresel rekabet gücü endekslerini¹² oluşturarak sıralama yapmaktadır (Schwab, 2017). Buna göre Türkiye 2016-2017 raporunda elli beşinciye, 2017-2018 döneminde elli üçüncü sırada yer almaktadır. İki sıra yükselmiş olarak görünse de aslında kırk üçüncü sırada olduğu 2012 yılına göre, 2017'e kadar yıllar itibariyle durumu göreceli olarak kötüleşmiştir. 2005 yılından 2017'e kadar yıllar itibariyle, rapor kapsamında yer alan ülkeler arasında Türkiye'nin sıralaması Tablo 1.3'te sunulmuştur.

¹² World Economic Forum'un katkılarıyla Xavier Sala-i Martin'in tarafından geliştirilen endekstir. Kısaca GCI (Global Competitiveness Index) olarak da kullanılmaktadır. 114 gösteregele oluşmaktadır. Bunlar da 12 temel sütun altında toplanmaktadır: Kurumlar (institutions), altyapı, makroekonomik çevre, sağlık ve temel eğitim, yükseköğretim ve eğitim, mal piyasası etkinliği, işgücü piyasası etkinliği, finans piyasası etkinliği, teknolojik hazır oluş (technological readiness), piyasa büyüklüğü, ticari gelişmişlik (business sophistication) ve yenilik.

Tablo 1.3. 2005-2017 döneminde türkiye'nin küresel rekabet endeksi sıralamasındaki yeri

Rapor Dönemi	Sıralama	Rapor Dönemi	Sıralama
2005-2006	71.	2012-2013	43.
2006-2007	59.	2013-2014	44.
2007-2008	53.	2014-2015	45.
2008-2009	63.	2015-2016	51.
2009-2010	61.	2016-2017	55.
2010-2011	61.	2017-2018	53.
2011-2012	59.		

Kaynak: Küresel Rekabet Raporlarından tek tek toplanarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Rekabet endeksleri bu raporda, kurumlar, altyapı, sağlık, eğitim, piyasa, işgücü piyasası vb. gibi alt başlıklar altında yer alan göstergeler ile oluşturulmuş ve hesaplanan endekse göre ülkeler arasında sıralamaya gidilmiştir. Raporda yer alan 114 göstergeden seçilen ilgili bazı başlıklar ve 2017 yılında bu göstergelerde Türkiye'nin 137 ülke arasındaki göreceli durumu Tablo 1.4'te raporlanmıştır.

Tablo 1.4. Türkiye'nin çeşitli göstergelerde küresel rekabet endeksi sıralaması

Kategoriler	Sıralama (Toplam Ülke Sayısı: 137)
GSYİH (SAGP, milyar \$)	13.
İthalat (%GSYİH)	114.
İhracat (%GSYİH)	101.
Ticarette Tarife	75.
Son teknoloji mevcudiyeti	57.
Firma düzeyinde teknolojinin içselleştirilmesi	46.

Kaynak: Schwab (2017: 293)'dan alınan verilerle yazar tarafından düzenlenmiştir.

Rapora göre Türkiye, ihracat ve ithalatın gayri safi yurtiçi hasıla içerisindeki payına göre rekabet endeksinde 137 ülke arasından sırasıyla 101 ve 114'üncü sıralardadır. Gayri safi yurtiçi hasıla açısından performansı yüksek olsa da, son teknoloji mevcudiyeti ve firma düzeyinde teknolojinin içselleştirilmesi açısından oldukça düşük performanslara sahiptir. Bu çalışmada ele alınan dönem itibariyle son yıl olan 2014'te Türkiye, firma düzeyinde teknoloji içselleştirilmesinde 37., son teknoloji mevcudiyetinde 45., ticarette tarifede 69., GSYİH'nın yüzdesi olarak ihracatta 118., GSYİH'nın yüzdesi olarak ithalatta 106., GSYİH (SAGP, milyar \$)'da 16. sırada yer almaktadır (Schwab, 2014: 369).

1.4. Literatür Araştırması

Küreselleşme ile birlikte uluslararası ticaretin yüksek büyüme oranına sahip olmasının altında yatan en önemli faktörler, 1980'li yıllarda yaşanan dış ticaret serbestisi ve düşen ticaret engelleri, azalan ulaşım ve iletişim maliyetleri, teknolojik gelişmelerdeki hızlı artış, üretim zincirinin farklı aşamalarının bölünüp parçalara ayrılarak farklı ülkelerde gerçekleştirilmesi şeklinde sıralanabilir (Yi, 2003; Baldwin, 2012).

Uluslararası ticaretteki yüksek artışı tetikleyen sonuncu faktörün, yani üretim zincirinin parçalanarak farklı aşamalarının farklı ülkelerde gerçekleştirilmesi olgusunun, temel kavramlar verilirken “bölümlenme” olarak adlandırıldığına değinilmişti. Bölümlenmenin kapsamı ve ölçümü oldukça zordur. Literatürde bu konu, çok farklı veri kaynakları ile çok farklı yöntemler kullanılarak ölçülmeye çalışılmaktadır. Veri kaynağı olarak girdi-çıkıtı tablolarına dayanan ampirik ticaret literatürü, iki farklı tip ölçüm uygulamaktadır. Birinci tip ölçüm, yerli üretimin içerdiği yabancı içeriğe yani üretimde kullanılan doğrudan (direct) ithal ara girdiye odaklanmaktadır. Bu ilk hesaplama Feenstra ve Hanson (1996a) tarafından önerilmiştir. İkinci tip ölçüm ise ihracatın içerdiği doğrudan (direct) ve dolaylı (indirect) ithal girdiye odaklanmaktadır. Bu ölçüm ilk olarak Hummels vd. (1998) ve Hummels vd. (2001) tarafından geliştirilerek dikey uzmanlaşma olarak adlandırılmıştır. Feenstra ve Hanson (1996a) toplam üretim ya da girdi içerisindeki doğrudan ithal girdi oranına odaklanırken; Hummels et al (2001) ihracat için yapılan toplam üretim içerisindeki ithal girdi oranına odaklanmaktadır.

Hummels et al (2001) 10 OECD ülkesi ve 4 gelişen ülke için dikey uzmanlaşma oranını hesaplamaktadır. 14 ülke için bu oranın, 1970 ve 1990 yılları arasında %30 civarında büyüdüğü sonucuna ulaşmıştır. Bu oranın büyümesinde en büyük paya sahip olan sektör kimya ve makine sektörüdür. Ayrıca dikey uzmanlaşma oranında en çok paya sahip olan ülkelerin OECD ülkeleri olduğunu göstermiştir. Bu anlamda gelişmiş ülkeler, ara girdileri yine gelişmiş ülkelere transfer etmektedir çıkarımına varmıştır.

Koopman vd. (2011), Hummels vd. (2001) yönteminin Çin, Meksika ve Vietnam gibi çok karmaşık işleme sürecine sahip ihraç yapısı olan ülkelere kullanılmasının uygun olmayacağını vurgulayarak yeni bir formül geliştirmiştir. Ancak bu formül geleneksel girdi-çıkıtı tablolarından elde edilemeyecek bazı katsayıları gerektirmektedir. Bu katsayıları elde

etmek için, detaylı ticaret istatistikleri ve girdi-çıkıtı tablolarını harmanlayacak matematiksel programlama prosedürü önerilmektedir.

Hummels vd. (2001), resmi girdi-çıkıtı tablosunu parçalamadan (non-split) kullanmaktadır. Bu açıdan Hummels et al (2001) yöntemine “Bölünmeyen Yaklaşım” (Non-Split Approach) denilmektedir. Koopman vd. (2011) ise kendi yöntemini, tek bir ülke için parçalanmış yani birbirinden ayrı girdi-çıkıtı tabloları elde etmek için kullanmaktadır. Bundan ötürü Koopman vd. (2011) de “Bölünmüş Yaklaşım” (Split Approach) olarak adlandırılmaktadır. İki yaklaşım da bu yüzden kuvvetli ve zayıf yanlara sahiptir. Hummels vd. (2001) resmi girdi-çıkıtı tablolarını kullandığı için data açısından daha yetkin görülmektedir. Ancak işleme (processing) ve normal ihracat arasındaki ithal girdi esnekliği farklılığını yakalayamaması ise zayıf yönüdür. Sonuç itibariyle iki yöntem de dikey uzmanlaşmanın hesaplanması açısından oldukça önemlidir. Bölünmeyen ve Bölünmüş yaklaşım, dikey uzmanlaşma açısından sırasıyla alt ve üst sınır gibi görülebilir ki bu sınırlar ihracatın işleme süreci düştükçe birbirine yakınsamaktadır (Dean vd., 2011).

Hummels et al (2001) yöntemini kullanarak, ufak değişikliklerle, dünyadaki çeşitli ülkeler için ihracatın dikey uzmanlaşma oranını hesaplayan diğer çalışmalar Minondo ve Rubert (2002), Chen ve Chang (2006), Zhang ve Sun (2007), Breda vd. (2008), Amador ve Cabral (2009), Dean vd. (2009), Hwang vd. (2011) olarak sıralanabilir.

Minondo ve Rubert (2002) çalışması 1970-1994 döneminde İspanya'nın dikey uzmanlaşma oranının yaklaşık %50 büyüdüğünü göstermektedir. Ayrıca dikey uzmanlaşmanın, İspanyol uluslararası ticaretinin %30'unu oluşturduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Tayvan ve Güney Kore'nin dikey uzmanlaşma oranı seviyesini ve büyümesini 1980 ve 1996 arasındaki çeşitli yıllar için ele alan Chen and Chang (2006) çalışması toplam ihracattaki artışın Tayvan için %57, Kore için ise %64'ünün dikey uzmanlaşmadaki büyümeden kaynaklandığını ortaya koymaktadır. Sektörlere ilişkin dikkat çeken bir diğer önemli bulgu, ihracatın dikey uzmanlaşma oranının istikrarlı bir şekilde artmakta olduğu ve toplam dikey uzmanlaşma oranının yaklaşık %90'ını oluşturan bu sektörün imalat sektörü olduğudur.

1990'ların başında tüm dünya Çin'in teknoloji ve sermaye yoğun endüstride uluslararası anlamda rekabet gücünü artırmaya şahit olmuştur. Dikey uzmanlaşma oranının bu ülkenin uluslararası endüstriyel rekabet gücü üzerindeki etkisini analiz eden Zhang ve Sun

(2007) çalışması, bu bağlamda dikey uzmanlaşma oranının, Çin'in küresel anlamda rekabet gücünü artırmasını kuvvetlendirici yönde etki yaptığı sonucuna ulaşmıştır.

Çin için yapılan bir diğer çalışma Dean vd. (2009)'dur. Dikey uzmanlaşma oranını hesaplamak için kullanılan yaklaşımların ve bu yaklaşımlardan elde edilen sonuçların karşılaştırmasını veren Dean vd. (2009), Çin'de toplam ihracat ve bu ihracatın içerisinde yer alan ileri teknoloji malların oranındaki artışın arkasında, büyük oranda, işlemeye dayalı aşamalı ticaretin (processing trade) olduğunu raporlamaktadır. Bu çalışma ayrıca, Çin ve birçok Asya ülkesinin ihracatının hala Amerika ve Avrupalı tüketicilere ağırlıklı olarak bağımlı olduğunu ortaya koymaktadır.

Hwang vd. (2011) çalışması Çin, Japonya ve Kore'deki dikey uzmanlaşma oranlarını inceleyerek, dikey uzmanlaşma oranlarının bu ülkelerin ticaretine olan katkısını araştırmaktadır. Bu anlamda üç ülkede de dikey uzmanlaşma oranının, ticarete artış sağladığı gösterilmiştir. Özellikle 2000-2005 döneminde Çin'in ve 1995-2000 döneminde Kore'nin dikey uzmanlaşma oranındaki artış, Dünya Ticaret Örgütü'ne üye olmaları ile ilişkilendirilerek açıklanmaktadır. Bunun yanı sıra yine Çin ve Kore'de sermaye yoğun endüstrilerin giderek artan oranda dikey olarak uzmanlaştıkları fakat düşük nitelikli (low-skilled) endüstrilerde bu oranın düştüğü saptanmıştır.

İhracatın ithal içeriğinin hesaplandığı bir diğer çalışma Breda vd. (2008) çalışmasıdır. Çeşitli Avrupa ülkelerini kapsayan bu çalışma 1995 ve 2000 yılları arasında bu oranın Fransa hariç diğer ülkelerde büyüdüğü; nakliyat ekipmanı sektörünün ise en uluslararasılaşan sektör olduğu sonucuna ulaşmıştır. Almanya ve İtalya ele alınan ülkeler arasında oldukça farklı bir yapı göstererek farklı yollardan ilerleyen ülkelerdir. İkisi de çok düşük bir dikey uzmanlaşma oranı ile başlamasına rağmen, bu oranın büyümesi İtalya'da en zayıfken, Almanya'da en büyük artışa sahiptir.

Amador ve Cabral (2009), Hummels vd. (2001) yöntemini tamamlayıcı nitelikte bazı hesaplamasal değişiklikler yaparak tüm dünya ülkeleri için 1967-2005 dönemi dikey uzmanlaşma oranını analiz edip karşılaştırmaya çalışan bir araştırmadır. Bu çalışmada elde edilen sonuçlar, literatürde parça parça yer alan ve ulusal düzeyde elde edilmiş olan sonuçlarla uyumlu bulunmuş; dikey uzmanlaşma oranının ürünsel bağlamda ileri teknoloji ürünlerinde ve ulusal bağlamda da Doğu Asya ülkelerinde önemli oranda yükseldiği ortaya konulmuştur.

İspir vd. (2009) çalışması Türkiye'nin büyüme dinamiğinde hem ihracat hem de ithalatın birlikte rol oynadığını göstermiştir ancak ihracat içinde yer alan ithal ara girdi oranı, yabancı ara girdi kullanımının yüksek olması sebebiyle, ithalatın büyümeye etkisinin bir kısmının ihracatın etkisi içinde hesaplanması anlamına gelmektedir. Çalışmaya göre yabancı girdi ile yaratılacak katma değer düşük olması ihracat ve ithalatın büyümeye olumlu katkısının sürdürülemez olmasına sebep olacaktır. Bu sebeple Türkiye için ihracatta yaratılan katma değeri ele alan çalışmaların incelenmesi önemlidir. Literatürde bu bağlamda, yukarıda çeşitli ülkeler için özetlenmiş çalışmaların yanı sıra Türkiye için yapılan çalışmalar da söz konusudur. Gökalp ve Akgün (2011), Ziemann ve Guérard (2016), Gündoğdu ve Saracoğlu (2016) ve Altun (2017)'nin çalışmaları buna örnek olarak gösterilebilir.

Gökalp ve Akgün (2011) Türkiye için dikey uzmanlaşma düzeyini TÜİK'ten alınan 1973, 1979, 1985, 1990, 1998 ve 2002 girdi-çıkış tabloları ile ithalat akım tablolarını kullanarak Hummels vd. (2011) yöntemiyle ölçmektedir. Bulgulara göre, 1973 yılından 2002'e kadar dikey uzmanlaşma oranı artmaktadır. 1973 yılı oranını %1.6 olarak hesaplarken, 2002 yılı katsayısını %5.7 olarak ölçmüştür. İmalat sanayi özelinde bakıldığında ise alt sektörlerinin çoğunda bu oranda azalma olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca, ihraç malları içerisindeki ara malı payının göreceli olarak önemli hale geldiği ve ihraç malı katma değerinin düştüğü çıkarımlarında bulunmaktadır.

Ziemann ve Guérard (2016) 1995-2011 OECD-WTO TiVA (Trade in Value-Added) verilerini kullanarak Türkiye'nin küresel değer zincirine katılımını çeşitli açılardan değerlendirmektedir. Makaleye göre, Türkiye'nin küresel değer zincirine katılımı, emek ve sermayenin etkin tahsisini engelleyen kurumsal yapı, ikili ticaret anlaşmalarında engeller, az gelişmiş beşeri sermaye, inovasyon, Ar-Ge ve bilgiye dayalı yatırımların yetersizliği sebebiyle potansiyelinin altında kalmaktadır. Bunu yanı sıra özellikle katma değer ile ölçülen ihracat pazar payının, Türkiye'nin son on beş yılda gösterdiği ekonomik performansını desteklemediği ve zayıf kaldığı vurgulanmaktadır. Bu alanlarda yaratılacak gelişmelerin ileri ve geri ticari bağlantıları kuvvetlendireceği savunulmaktadır.

Türkiye için yapılan bir diğer çalışma Gündoğdu ve Saracoğlu (2016)'nın çalışmasıdır. Bu çalışmada, 1995-2011 WIOD verileri kullanılarak Türkiye'de ihracatın dikey uzmanlaşma oranı Hummels vd. (2001) yöntemi ile analiz edilmiştir. Bulgulara göre 1995-2011 yılları arasında ihracatın dikey uzmanlaşma oranı artmaktadır. Özellikle 2000'lerde, Türkiye'nin orta ve yüksek teknoloji sektörlerinde dikey uzmanlaşma payı, orta-düşük ve düşük teknoloji

sektörlerinden daha hızlı artmıştır. Önemli ticari partnerlerinin bu orana katkısına bakıldığında ise en önemli katkıyı 2010'a kadar Almanya'nın, 2010'da ise Çin'in yaptığı görülmektedir. Ayrıca çalışmada Türkiye'nin küresel değerler zincirindeki konumunun, gelişmiş ülkelerden ithal edilen teknoloji kullanılarak teknoloji yoğun sektörler aracılığıyla geliştirilmesi önerilmektedir.

Altun (2017), küresel değer zinciri çerçevesinde büyümenin iki farklı ölçümünü ele almış ve TiVA veri bankası 2015 versiyonunu kullanarak sistem GMM analizi ile katma değer ticareti ve ticaretteki katma değer unsurlarının ekonomik büyüme ve toplam faktör verimliliği büyümesine etkilerini analiz etmektedir. Elde edilen sonuçlara göre gelişmekte olan ülkelerde geri bağlanma endeksinin büyüme ve verimliliğe pozitif bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

1.5. Veri, Yöntem ve Ampirik Bulgular

1.5.1. Veri

Çok Bölgeli Girdi Çıktı tablolarının alınabileceği temel veri tabanları EXIOBASE, OECD, EORA, GTAP ve WIOD olarak sıralanabilir. EXIOBASE, 2000 ve 2007 yıllarını; OECD, 1995, 2000, 2005 ve 2008-2011 yıllarını; EORA, 1990-2012 yılları arasını; GTAP, 1995-2013 yılları arasını; WIOD ise 1995-2011 yılları arası ile 2000-2014 yılları arasını içeren girdi çıktı tabloları yayınlamıştır. Veri tabanlarının sağladığı girdi çıktı tabloları, yıl açısından değerlendirildiğinde, daha güncel olan ve sadece belirli yıllar için değil, tüm yıllar için veri sağlayan EORA, GTAP ve WIOD arasında seçim yapmak uygun görülmüştür.

Timmer vd. (2016: 18) çalışması EORA'nın hesaplama yöntemini WIOD ile karşılaştırmaktadır. Buna göre iki veri tabanı, dataları çektikleri ulusal istatistik veri tabanlarının birbirleri ile tutarlı olmasına verdikleri öneme göre birbirinden ayrılmıştır. Buna göre EORA tabloları, ulusal hesap istatistiklerine bağlı kalmamakta ve resmi istatistiklere ve zaman tutarlılığına olan bağlılık bu süreçte kaybedilmektedir. Bu süreç WIOD açısından bakıldığında yıllar arasında büyük ölçüde dalgalanan ve detaylı analizi engelleyen çok sayıda unsur yaratmaktadır. WIOD, en son ulusal hesap sistemi çerçevesinde inşa edilerek kavramlara ve hesaplama özelliklerine uygun bir şekilde oluşturulmaktadır. Optimizasyon aşaması yapılmadan önce, çakışan bilgiler bu çerçevede çözülmektedir. Bu şeffaflık, veri kalitesini arttırmaktadır.

GTAP ise, Owen (2017:168) çalışmasında kapsamlı biçimde değerlendirilmiştir. Buna göre GTAP, çok bölgeli girdi çıktı veri tabanı olmaktan ziyade, CGE modellemesi için tasarlanmıştır. Resmi istatistik ofislerinden alınan datalara dayanmamakta; GTAP kullanıcılarının gönüllü arz ettikleri verilere dayanmaktadır. Bu yüzden eski ve doğru yılı yansıtmayan verilerin mevcudiyeti sebebiyle eleştirilmektedir.

Tablo 1.5. NACE Rev. 2 yüksek seviye sektörel toplulaştırma kriterine göre sektörler

Sektör Numarası	Nace Rev. 2 Kodu	Nace Rev. 2 Sektör Tanım
1	A	Tarım, Ormancılık ve Balıkçılık
2	B	Madencilik ve Taş Ocakçılığı
	C	İmalat
	D	Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Üretimi ve Dağıtımı
	E	Su Temini, Kanalizasyon, Atık Yönetimi ve İyileştirme Faaliyetleri
3	F	İnşaat
4	G	Toptan ve Perakende Ticaret, Motorlu Kara Taşıtlarının ve Motosikletlerin Onarımı
	H	Ulaştırma ve Depolama
	I	Konaklama ve Yiyecek Hizmeti Faaliyeti
5	J	Bilgi ve İletişim
6	K	Finans ve Sigorta Faaliyetleri
7	L	Gayrimenkul Faaliyetleri
8	M	Mesleki, Bilimsel ve Teknik Faaliyetler
	N	İdari ve Destek Hizmet Faaliyetleri
9	O	Kamu Yönetimi ve Savunma, Zorunlu Sosyal Güvenlik
	P	Eğitim
	Q	İnsan Sağlığı ve Sosyal Hizmet Faaliyetleri
10	R	Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlence ve Spor
	S	Diğer Hizmet Faaliyetleri
	T	Hanehalklarının İşverenler Olarak Faaliyetleri, Hanehalkları Tarafından Kendi Kullanımlarına Yönelik Olarak Ayrım Yapılmamış Mal ve Hizmet Üretim Faaliyetleri
	U	Uluslararası Örgütler ve Temsilcilerinin Faaliyetleri

Kaynak: EUROSTAT (2008: 43-44) kullanılarak yazar tarafından düzenlenmiştir.

Bu sebepler ile çalışmada kullanılacak veriler, WIOD veri tabanından sağlanmıştır. WIOD projesi Avrupa Komisyonu finansmanı altında, Mayıs 2009'da başlamış ve Nisan

2012’de tamamlanmıştır. Veri tabanı resmi olarak Nisan 2012’de kullanıma açılmıştır. İki yılda iki döneme ilişkin veri sunmuştur: 2013 yılında çıkan tablolar 40 ülke ve dünyanın geri kalanında 35 sektör için 1995-2011 dönemini; 2016 yılında çıkan tablolar 43 ülke ve dünyanın geri kalanında 56 sektör için 2000-2014 dönemini kapsamaktadır. Çalışmada daha güncel olması sebebiyle 2000-2014 dönemi verileri kullanılmaktadır. İşlem kolaylığı ve basitlik sağlanması amacıyla 44 ülke ve 56 sektör için 2000-2014 yıllarını kapsayan çok bölgeli girdi çıktı tablosu üzerinde sektörel ve ülkesel toplulaştırma uygulanmıştır. Sektörel dönüşüm için NACE Rev.2 tanımı olan 10 sektörlü yüksek seviye toplulaştırma kriterleri kullanılmaktadır¹³. Kullanılan sektörel toplulaştırma kriterine göre sektörler, Tablo 1.5’ten görüleceği üzere, 1’den 10’a kadar numaralandırılmıştır.

Ülkesel toplulaştırma için ülke grubu seçimi Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)’nin sağladığı Dış Ticaret İstatistikleri veri tabanından alınan “ülkelere göre dış ticaret” verisi kullanılarak belirlenmiştir. Buna göre analiz döneminin son yılı olan 2014 yılı verileri temel alınarak, ülkelere göre ihracat (X) ve ithalat (M) verileri toplanıp Türkiye’nin dış ticaret hacmi (X+M) her bir ülke için elde edilmiştir. Tablo 1.6’dan da görüldüğü üzere, Türkiye’nin dış ticaret hacminde en yüksek paya sahip olan ve verileri WIOD’da bulunan ilk yedi ülke ile analize devam edilmiştir. Buna göre ülkeler sırasıyla en yüksek dış ticaret hacmine sahip olandan en düşüğe doğru şu şekildedir; Almanya, Rusya, Çin, İtalya, ABD, İngiltere ve Fransa.

Tablo 1.6. Türkiye’nin dış ticaret hacminde en yüksek paya sahip olan 7 ülke

Ülke adı	Kısaltma	İhracat (Dolar)	İthalat (Dolar)	X+M (Dolar)
Almanya	DEU	15.147.423.285	22.369.476.421	37.516.899.706
Rusya Federasyonu	RUS	5.943.014.110	25.288.597.271	31.231.611.381
Çin	CHN	2.861.052.429	24.918.223.694	27.779.276.123
İtalya	ITA	7.141.071.417	12.055.972.191	19.197.043.608
ABD	USA	6.341.841.401	12.727.561.574	19.069.402.975
İngiltere	GBR	9.903.171.589	5.932.227.262	15.835.398.851
Fransa	FRA	6.464.243.304	8.122.571.479	14.586.814.783

Kaynak: TÜİK; Dış Ticaret İstatistikleri Veri Tabanı, Ükelere Göre Dış Ticaret Verisi.

¹³ Detaylı bilgi için EUROSTAT (2008)’e bakınız.

1.5.2. Yöntem

Girdi-çıkıtı analizi, Leontief (1936) çalışmasında geliştirilen ve Quesnay'in Tableau économique'ü üzerine kurulan bir yöntemdir. Bu yöntem bir ekonomide sektörler arası bağımlılığı tanımlayan analitik çerçeveyi sunmaktadır. Leontief (1986: 19)'ün tanımıyla girdi-çıkıtı tablosu, belirli bir zaman aralığında (ki bu zaman aralığı bir yıl olarak kabul edilmiştir) bir ekonomideki tüm sektörlerinin birbirleri arasındaki mal ve hizmet akımını ifade etmektedir. Bu cümledeki "bir ekonomi" ifadesi genel kullanılmış bir ifadedir. Uygulanacak ekonomik sistem bir ulus ya da tüm dünyadan oluşabileceği gibi bir ülkedeki bölgelerden ya da tek bir işletmeden de oluşabilir (Leontief, 1986: 19).

Standart bir girdi-çıkıtı tablosunun dayandığı bazı varsayımlar söz konusudur. En temel varsayım bir ekonomideki aktivitelerin küçük birimlere ayrılabilir olduğudur. Bu birimler endüstri olabileceği gibi daha küçük kategoriler şeklinde de ele alınabilir. Bunlara sektörler denilmektedir. Diğer önemli varsayım her bir sektörün, ürettikleri mal ve hizmetler ile spesifik olarak tanımlanmasıdır. Yani her bir mal yalnızca bir sektörde üretilmektedir. Bunun tersi de doğrudur; her sektörde tek bir mal üretilmektedir (Ten Raa, 2006: 14).

Her bir sektör çıktısını üretebilmek için diğer sektörün ya da sektörlerin çıktıları kullanılmaktadır. Sektörler arasındaki bağımlılığı ifade eden bu durum girdi-çıkıtı tablolarının temel çıkış noktasını oluşturmaktadır. Girdi-çıkıtı tablosunda her bir sektör, simetrik olarak bir kere satır bir kere de sütunda yer alır. Satır (yatay) olarak bakıldığında, her bir sektörün çıktısının kendisi de dahil olmak üzere diğer sektörler arasında nasıl dağıtıldığı; sütun (dikey) olarak bakıldığında ise her bir sektörün kendi çıktısını üretebilmek için yine kendisi de dahil olmak üzere diğer sektörlerin çıktısına olan ihtiyacı yani mal ve hizmet ara girdisi gözlemlenir. Yatay eksenin her unsuru dikey ekseninde de yer aldığı için, her bir sektörün çıktısı diğer sektörlerin girdisidir (Leontief, 1986: 5).

Temel bir girdi-çıkıtı tablosu dikey olarak iki kısma ayrılmaktadır. Sol kısım, sektörlerin üretim süreçlerinde kullandıkları girdileri yani ara girdi alışverişlerini; sağ kısımda ise sektörlerin çıktılarına olan nihai talepler yer almaktadır. Bu iki kısım aynı zamanda yatay olarak da iki ayrı parçaya ayrılmaktadır: ara girdi ve temel girdiler. Dolayısıyla tablonun esas itibarıyla dört ana bölüme ayrıldığı söylenebilir (O'Connor ve Henry, 1975: 10-11):

- Birinci bölüm (sol üst), üretim sürecinde sektörler arasında hem üretilen hem de tüketilen mal ve hizmet akımlarını göstermektedir ki bu kısma ara mal talebi de denmektedir.
- İkinci bölüm (sağ üst), her bir sektörün çıktısına olan nihai talebin çeşitli bileşenlerini içermektedir. Bu bölme nihai talep kısmı da denilmektedir.
- Üçüncü bölüm (sol alt), üretici sektörlerin temel girdi kullanımlarını göstermektedir. Bu girdilerin temel girdi olarak tanımlanma sebepleri, üretim sürecinin çıktıları olmamalarıdır.
- Dördüncü bölüm (sağ alt) ise nihai talep sektörüne giden temel girdileri göstermektedir.

Her bir sektörün tek bir ürün ürettiği varsayıldığı ulusal girdi çıktı tablosunun örnek yapısı Şekil 1.1'den incelenebilir.

	Sektörler	Nihai Talep		Toplam
Sektörler	Ara Girdi Kullanımı	Yurtiçi Nihai Talep	İhracat	Toplam Çıktı
	İthalat			
	Katma Değer			
	Toplam Çıktı			

Kaynak: Timmer, 2012: 63

Şekil 1.1. Ulusal girdi-çıktı tablosunun temel yapısı

Bir ekonominin n sektörden oluştuğu varsayalım. i sektörünün toplam çıktısı x_i , i sektörünün çıktısına olan toplam nihai talep Y_i ve sektör j'nin i sektöründen olan ara girdi talebi de x_{ij} ile ifade edildiğinde girdi-çıktı modeli şu şekilde gösterilebilir (Miller ve Blair, 2009: 11-12; Chiang ve Wainwright, 2005:114-119; Ten Raa, 2006: 14-17; Aydoğuş, 2015: 49-51)¹⁴;

$$x_i = \sum_{j=1}^n x_{ij} + Y_i \dots \dots \dots (1.1)$$

¹⁴ Notasyonların tüm çalışmada aynı olmasının faydalı olacağı düşünülerek çalışmalardaki notasyonlar değiştirilerek alınmıştır.

Leontief modelinde, herhangi bir j sektörünün kullandığı ara girdiler ve o sektörün üretim düzeyi arasında $x_{ij} = a_{ij}x_j$ şeklinde gösterilebilecek doğrusal bir ilişki söz konusudur. $a_{ij} = x_{ij}/x_j$ olarak da gösterilebilecek olan bu katsayı j sektörünün bir birim çıktı üretebilmek için kullanması gereken i sektörü çıktısını göstermesi sebebiyle literatürde girdi katsayıları ya da teknoloji katsayıları olarak adlandırılmaktadır.

Girdi-çıkıtı modelini matris notasyonu kullanarak denklem (1.2)'deki gibi ifade etmek mümkündür:

$$X = AX + Y \dots \dots \dots (1.2)$$

Burada X $n \times 1$ boyutunda üretim vektörünü, A $n \times n$ boyutunda a_{ij} elemanlarından oluşan girdi katsayıları matrisini ve Y $n \times 1$ boyutunda nihai talep vektörünü temsil etmektedir. Modelin çözümü için üretim vektörü yalnız bırakılarak girdi katsayıları matrisi ve nihai talep vektörü cinsinden ifade edilir;

$$X = (I - A)^{-1}Y \dots \dots \dots (1.3)$$

Denklem (1.3)'de yer alan $(I - A)$ bileşeni Leontief matrisi ve $(I - A)^{-1}$ ters Leontief matrisi olarak adlandırılmaktadır. Herhangi bir sektörde meydana gelecek nihai talep artışı, diğer sektörleri de etkiler. Leontief ters matrisinin elemanları, üretim miktarı ve nihai talep arasındaki toplam ilişkiyi, yani doğrudan ve dolaylı ilişkilerin toplamını göstermektedir.

Bir ekonomide yer alan sektörlerin, birbirleri ile olan bağlantılarının ortaya konulması yapılacak çıkarımlar ve geliştirilecek politikalar açısından önem arz etmektedir. Girdi-çıkıtı tablosu kullanılarak, her bir sektörün diğer sektörlerden sağladığı girdiler ile diğer sektörlere sağladığı ara girdiler baz alınarak hesaplanan geri ve ileri bağlantı katsayıları bunu mümkün kılmaktadır. *Geri bağlantı etkisi* bir sektördeki canlanmanın, sektörlerle olan ara girdi alışverişi sebebiyle, diğer sektörlerde de etki yaratmasıdır. Benzer şekilde *ileri bağlantı etkisi* de bir sektörün çıktısının ara girdi olarak kullanımına bağlı olarak diğer sektörler için öneminin göstergesidir. İlk defa Hirschman (1958) tarafından ortaya atılan yaklaşıma göre, bu katsayılar, ekonomideki lider sektörün (kilit sektör) belirlenmesinde kullanılmaktadır. Lider sektörler geri ve ileri bağlantı katsayıları birden büyük olan sektörler olarak tanımlanmaktadır.

Geri ve ileri bağlantı katsayılarının hesaplanmasında, temel olarak, biri Chenery ve Watanabe (1958), diğeri Rasmussen (1956) tarafından geliştirilen iki ayrı yöntem kullanılmaktadır.

Chenery ve Watanabe (1958), doğrudan ileri ve geri bağlantı katsayılarını hesaplamaktadır. Doğrudan geri bağlantı etkisi girdi katsayıları matrisinin sütun toplamına; doğrudan ileri bağlantı etkisi ise girdi katsayıları matrisinin satır toplamına eşittir. Bu yöntemde doğrudan bağlantı etkisi i sektörünün çıktısına olan nihai talepteki değişimin, yine i sektörünün üretimine etkisi anlamına gelmektedir. Rasmussen (1956) toplam ileri ve geri bağlantı katsayılarını hesaplamaktadır. Burada doğrudan etkilerin yanı sıra dolaylı etkiler de hesaba dahil edilir. Dolaylı bağlantı etkisi ise i sektörünün çıktısına olan nihai talepteki değişimin, i sektörü üretimine etkisi sonucu, bu sektörün ara girdi alışverişinde bulunduğu j sektörünün de üretimini etkilemesi anlamına gelmektedir.

Hem doğrudan hem de dolaylı etkileri hesaba katması sebebiyle literatürde sektörler arası bağlantıların ölçülmesinde en çok kullanılan yöntem Rasmussen (1956)'dır. $(I - A)^{-1}$ ters Leontief matrisinin her bir elemanın r_{ij} ile gösterildiği denklem (1.4) ve denklem (1.5)'de, Rasmussen (1956)'nın geri bağlantı (BL_j^R) ve ileri bağlantı (FL_i^R) hesapları yer almaktadır.

$$BL_j^R = \sum_{i=1}^n r_{ij} \dots\dots\dots (1.4)$$

$$FL_i^R = \sum_{j=1}^n r_{ij} \dots\dots\dots (1.5)$$

Denklem (1.4)'e göre geri bağlantıyı ölçmek için Leontief ters matrisinin sütun toplamı; denklem (1.5)'e göre ileri bağlantıyı ölçmek için ise Leontief ters matrisinin satır toplamı alınmaktadır.

Rasmussen (1956) yöntemi sektörlerin, toplam çıktı içerisindeki göreceli önemlerini göz ardı etmektedir (Cuello vd., 1992: 289). Bunun için Cuello vd. (1992) ağırlıklandırma yaparak, geri ve ileri bağlantıları ölçmek için yeni bir hesaplama yöntemi geliştirmiştir. Denklem (1.6) ve denklem (1.7) bu hesaplamaları göstermektedir:

$$BL_j^W = \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \beta_i r_{ij}}{\frac{1}{n^2} \sum_{ij=1}^n \beta_i r_{ij}} \dots\dots\dots (1.6)$$

$$FL_i^W = \frac{\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \beta_j r_{ij}}{\frac{1}{n^2} \sum_{i,j=1}^n \beta_j r_{ij}} \dots\dots\dots(1.7)$$

Burada sektörlerin göreceli ağırlıkları;

$$\beta_i = \frac{\sum_{\forall j} [x_{ij} + y_{ij}]}{\sum_{\forall i,j} [x_{ij} + y_{ij}]} \dots\dots\dots(1.8)$$

$$\beta_j = \frac{\sum_{\forall i} [x_{ij} + y_{ij}]}{\sum_{\forall i,j} [x_{ij} + y_{ij}]} \dots\dots\dots(1.9)$$

olarak hesaplanan vektörler ile hesaba katılmaktadır. β_i Leontief ters matrisindeki i. satır elemanları toplamının, tüm matris elemanları toplamı içerisindeki oranını ifade ederken; β_j Leontief ters matrisindeki j. sütun elemanları toplamının tüm matris elemanları toplamı içerisindeki oranını ifade etmektedir. $\sum_{\forall i} \beta_i = 1$ olmak zorundadır. β_i ve β_j sektörlerin ekonomideki göreceli önemlerini temsil etmektedir. Her bir sektörün önem derecesi 0 ile 1 arasında değer almak durumundadır. Tüm sektörlerin önem dereceleri toplamda 1'e eşit olmaktadır (Cuello vd., 1992: 288).

β_i ve β_j , sektörün toplam ara girdi talebinin ekonomideki tüm sektörlerin toplam ara girdi talebine bölünerek hesaplanması şeklinde kullanılabilir (Górska, 2015: 35).

Küreselleşen ve karmaşıklaşan ekonomik ilişkilerin var olduğu bir dünyada standart girdi-çıkıtı analizi yetersiz kalmaktadır. Çok Bölgeli Girdi-Çıkıtı (Multiregional Input-Output) Tabloları bu gereksinim sebebiyle geliştirilmiştir.

Üretimin farklı aşamalarında uzmanlaşılması sonucu üretim aşamalarında ithal girdi kullanımı, yani dikey ticaret zinciri birçok ülke çapında genişlemiştir. Ülkemizin bu zincirdeki yerinin analiz edilmesi, sağlıklı çıkarımlar yapılabilmesi ve doğru politikaların uygulanabilmesi açısından önemli hale gelmiştir. Türkiye'nin küresel değer zincirindeki yerinin analiz edilmesi amacıyla, WIOD veri tabanından alınan Çok Bölgeli Girdi-Çıkıtı Tablosu kullanılmış ve literatürde genel kabul gören Hummels vd. (2001) çalışmasındaki yöntem takip edilmiştir.

WIOD veri tabanının sağladığı çok bölgeli girdi çıkıtı tablosu ulusal girdi çıkıtı tabloları, arz ve kullanım tabloları (SUTs) ve uluslararası ticaret istatistikleri kullanılarak elde edilmektedir. Ulusal girdi çıkıtı tablolarında yer alan toplam nihai talep, toplam ihracat ve

ithalat, sektörlere göre yaratılan katma değer, net vergiler ve marjlar ile sektörlere göre brüt çıktılar, arz ve kullanım tablolarında yer alan arz (temel fiyatlarla), kullanım (alış fiyatıyla) verileri ve uluslararası ticaret istatistiklerinde yer alan iki yönlü (bilateral) ithalat ve ihracat verileri harmanlanarak her bir ülke için arz, kullanım, değerlendirme matrisi (valuation matrix) ve kullanıma göre iki yönlü ithalat oranları zaman serileri elde edilmektedir. Bu aşamadan sonra ithalat kullanımı verileri, teslim eden (ihracatı yapan) ülkelere göre harmanlanıp her bir ülke ve o ülkedeki sektör için ithalat kullanımları hesaplanmaktadır. Böylelikle arz, değerlendirme matrisi, yurtiçi kullanım ve ithal kullanımların zaman serisi bilgileri aracılığıyla çok bölgeli girdi çıktı tablosu oluşturulmaktadır. 2 ülke ve dünyanın geri kalanından (ROW) oluştuğu varsayılan bir WIOD'un örnek yapısı Şekil 1.2'den incelenebilir (Timmer, 2012: 63-65).

	A ülkesi Sektörler	B ülkesi Sektörler	ROW Sektörler	A ülkesi Nihai Tüketim	B ülkesi Nihai Tüketim	ROW Nihai Tüketim	Toplam
A ülkesi Sektörler	Yerli ara girdi kullanımı	A'nın ihracatının B'de ara girdi olarak kullanımı	A'nın ihracatının ROW'da ara girdi olarak kullanımı	Yurtiçi çıktının nihai kullanımı	A'nın ihracatının B'de nihai kullanımı	A'nın ihracatının ROW'da nihai kullanımı	A ülkesinde toplam çıktı
B ülkesi Sektörler	B'nin ihracatının A'da ara girdi olarak kullanımı	Yerli ara girdi kullanımı	B'nin ihracatının ROW'da ara girdi olarak kullanımı	B'nin ihracatının A'da nihai kullanımı	Yurtiçi çıktının nihai kullanımı	B'nin ihracatının ROW'da nihai kullanımı	B ülkesinde toplam çıktı
ROW Sektörler	ROW'un ihracatının A'da ara girdi olarak kullanımı	ROW'un ihracatının B'de ara girdi olarak kullanımı	Yerli ara girdi kullanımı	ROW'un ihracatının A'da nihai kullanımı	ROW'un ihracatının B'de nihai kullanımı	Yurtiçi çıktının nihai kullanımı	ROW'da toplam çıktı
	Katma Değer	Katma Değer	Katma Değer				
	Toplam Çıktı	Toplam Çıktı	Toplam Çıktı				

Kaynak: Timmer, 2012: 63

Şekil 1.2. WIOD girdi-çıkıtı tablosunun temel yapısı

Şekil 1.2'de gösterilen temel tablonun, hücrelerinde sol üstten sağ alta uzanan kesikli biçimde köşegen çizgileri olan 3x3 boyutundaki bölümü, hem yurtiçinde yer alan hem de yurtdışında bulunan sektörler arası karşılıklı ara girdi alışverişini göstermektedir. Sağ üstten sol alta uzanan kesikli biçimde köşegen çizgilerinin yer aldığı 3x3 boyutundaki bölüm ise

yurtiçi ve yurtdışında bulunan sektörlerden nihai kullanım amacıyla alınan ürünlerin değerlerini göstermektedir. “Yerli ara girdi kullanımı” olarak ifade edilen hücreler bir ülkede yer alan sektörlerin kendi aralarında yaptıkları alışverişi ifade etmektedir. Aynı şekilde, “yurtiçi çıktının nihai kullanımı” bir ülkede yer alan sektörlerden nihai kullanım amacıyla alınan ürünlerin yine aynı ülkede yurtiçi tüketimini ifade etmektedir.

WIOD kullanılarak hesaplanacak olan ihracatın dikey uzmanlaşma oranının, hem ihracat hem de ithalat tarafının olduğunun altını çizerek, dikey uzmanlaşmanın ölçülebilmesi açısından Hummels vd. (2001) çalışması, bu olgunun altında yatan temel birkaç özelliğe vurgu yapmıştır. Bunlar şu şekilde maddelenebilir;

- Bir ürün, iki veya daha çok aşamada üretilir.
- Ürünün üretim süreci boyunca, iki veya daha fazla ülke katma değer sağlar.
- En azından bir ülke, üretim sürecinde ithal girdi kullanmak zorundadır. Bazı çıktılar ise ihraç edilmelidir.

Hummels et al (2001)’a göre üretim aşamasında ithal girdi kullanan ve ürettiği ürünün bir kısmını ihraç eden ülkenin dikey uzmanlaşması şu aşamalar takip edilerek hesaplanabilir:

$$VS_{ki} = \left(\frac{\text{İthal ara girdi}}{\text{Toplam çıktı}} \right) \cdot \text{İhracat} \dots \dots \dots (1.10)$$

Denklem (1.10) k ülkesi ve i malı ya da sektörü için dikey uzmanlaşmayı (VS) tanımlamaktadır. VS, ihracatın içerdiği ithal girdi olarak ifade edilebileceği gibi ihracatın içerdiği yabancı katma değer olarak da ifade edilebilir. Toplam çıktı içerisinde yer alan ithal ara girdi miktarını ihracat ile çarpmak, ihracatın içerdiği ithal girdinin değerine ulaşılmasını sağlar.

(1.10) denklemi, (1.11)’deki gösterimle de ifade edilebilmektedir.

$$VS_{ki} = \left(\frac{\text{İhracat}}{\text{Toplam çıktı}} \right) \cdot \text{İthal ara girdi} \dots \dots \dots (1.11)$$

İhracatın VS oranı (VS share of total exports), ihracatı X ile gösterir ve $X_k = \sum_i X_{ki}$ ¹⁵, $VS_k = \sum_i VS_{ki}$ ¹⁶ olarak tanımlarsak, denklem (1.12) ve (1.13)'te ifade edildiği şekilde hesaplanabilir:

$$\text{İhracatın VS oranı} = \frac{VS_k}{X_k} = \frac{\sum_i VS_{ki}}{\sum_i X_{ki}} \dots \dots \dots (1.12)$$

$$\frac{VS_k}{X_k} = \frac{\sum_i VS_{ki}}{\sum_i X_{ki}} = \frac{\sum_i \left(\frac{VS_{ki}}{X_{ki}}\right) * X_{ki}}{\sum_i X_{ki}} = \sum_i \left[\left(\frac{X_{ki}}{X_k}\right) \left(\frac{VS_{ki}}{X_{ki}}\right)\right] \dots \dots \dots (1.13)$$

VS oranının ampirik olarak hesaplanması, gerekli olan datanın tek tek ülke, sektör ve ürün başına toplanması imkansız olduğundan, girdi-çıkıtı tablosu aracılığıyla yapılmaktadır. Girdi-çıkıtı tablosunun kullanılması hem ürünlerin ve sektörlerin sınıflandırılması hem de sektörler arası farklılıkların gözlemlenmesi ve karşılaştırılması açısından avantaj sağlamaktadır.

Girdi-çıkıtı tablosu kullanılacağı için VS hesaplamasının ayrıca matris notasyonu kullanılarak da gösterilmesi gerekmektedir. (1.12) numaralı denkleme eşit olan (1.14) numaralı denklem *İhracatın VS oranını* matris notasyonu ile ifade etmektedir.

$$\text{İhracatın VS payı} = \frac{VS_k}{X_k} = u \cdot A^M \cdot X / X_k \dots \dots \dots (1.14)$$

Bu denklemde yer alan u $1 \times n$ boyutunda birim vektörü, A^M $n \times n$ boyutunda ithal katsayı matrisini (imported coefficient matrix), X $n \times 1$ boyutunda ihracat vektörünü, n sektör sayısını, X_k n sektörün tamamının yaptığı ihracat toplamını göstermektedir. A^M matrisinin a_{ij} elemanları sektör j 'nin bir birim çıktı üretebilmesi için sektör i 'den aldığı ithal girdi değerini verir. Örneğin a_{12} sektör 2'nin 1 birimlik çıktısının üretilmesi için sektör 1'den ithal etmiş olduğu girdinin parasal değerini ifade etmektedir.

$$u = [1 \quad 1 \quad \dots \quad 1]_{1 \times n} \quad X = \begin{bmatrix} b_1 \\ b_2 \\ \vdots \\ b_n \end{bmatrix}_{n \times 1} \quad A^M = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nn} \end{bmatrix}_{n \times n}$$

¹⁵ X_k ifadesi k ülkesindeki tüm i 'lerin yaptığı ihracat değerlerinin toplamını vermektedir.

¹⁶ VS_k ifadesi k ülkesindeki tüm i 'ler için ayrı ayrı hesaplanmış dikey uzmanlaşma değerlerinin toplamını vermektedir.

Girdi-çıktı tablosunun bir diğer özelliği ve sağladığı avantajı ihraç edilen malların üretiminde dolaylı olarak kullanılan ithal ara girdilerin değerlerinin hesaplanabilmesidir. Herhangi bir k ülkesi için girdi-çıktı tablosu aracılığıyla ihracatın payı olarak VS'nin hesaplanmasının en genel yöntemi denklem (1.15)'teki gibi ifade edilebilir.

$$\frac{VS_k}{X_k} = u \cdot A^M \cdot [I - A^D]^{-1} \cdot X / X_k \dots \dots \dots (1.15)$$

Denklemden yer alan u $1 \times n$ boyutunda birim vektörü, A^M $n \times n$ boyutunda ithal katsayı matrisini, A^D yurtiçi katsayı matrisini (domestic coefficient matrix), X $n \times 1$ boyutunda ihracat vektörünü, n sektör sayısını ve X_k n sektörün tamamının yaptığı ihracat toplamını temsil etmektedir. $[I - A^D]^{-1}$ terimi, ihraç edilecek mal haline dönüşmeden önce yurtiçi çıktı üretiminin ikinci, üçüncü, dördüncü vb. aşamalarında kullanılan ithal ara girdi değerinin analiz edilmesine olanak sağlamaktadır. Temel hesaplama yöntemi olarak (1.15) numaralı denklem kullanılmaktadır.

Çalışmanın amacı, Türkiye'nin ihracatında yer alan ithal girdi oranlarının analiz edilmesidir. Çıkarımların ve politika önerilerinin geliştirilebilmesi açısından Türkiye'nin ihracatının içerdiği ithal girdi oranının sektörel olarak analiz edilmesi önemlidir. Ayrıca Türkiye'nin dikey uzmanlaşma oranında, dış ticaret hacminde en büyük paya sahip olan ülkelerin de paylarının hesaplanmasında fayda vardır. Bu aşamada ülkesel boyutta analiz için, Hummels vd. (2001) çalışmasının simgeleriyle uyumlu olan Gündoğdu ve Saracoğlu (2016) çalışmasından yararlanılmıştır.

Öncelikli olarak Türkiye'nin her bir ülkeden kullandığı ithal ara girdi mallarının gözlemlenebilmesi için "Ülkeler-Türkiye matrisi" oluşturulmalıdır. Bu matriste arz kesimindeki (sıra olarak) Türkiye hariç tutulmaktadır. Oluşturulan bu matristen her ülke ve Türkiye için $n \times n$ boyutunda ülke sayısında kare matrisler çekilebilmektedir. Bu kare matrisler kullanılarak her bir ülke için, ithal ara girdi katsayıları matrisi ($A^M = \frac{M_{ij}}{Y_j}$: sektör j'nin toplam çıktı üretiminde yer alan sektör i tarafından kullanılan ithal ara girdi değeri) olarak adlandırılan, katsayı matrisleri elde edilir. Sektör j'nin toplam çıktı üretimi için her bir ülke c ($c=1,2,3,\dots$)'den ve sektör i'den ithal edilen ara girdi değerleri $A^M_c = \frac{M_{ij}^c}{Y_j}$ olarak ifade edilebilir. Bu durumda toplam ihracatta her bir ülkenin VS oranı denklem (1.23)'teki gibi hesaplanmaktadır:

$$VSX_C = u A_C^M [I - A^D]^{-1} X \dots \dots \dots (1.23)$$

A^M ithal ara girdi katsayı matrisi, her bir ülkenin katsayı matrislerinin toplamına eşit olduğu için şu şekilde ifade edilebilir:

$$A^M = \sum_{C=1}^{\text{toplam ülke sayısl}} A_C^M \dots \dots \dots (1.24)$$

Bu durumda, Türkiye'nin ihracatının toplam yabancı katma değer içeriğinin, her bir ülkeden gelen yabancı katma değerler toplamına eşit olduğu söylenebilir:

$$\sum_{C=1}^{\text{toplam ülke sayısl}} u A_C^M [I - A^D]^{-1} X = \sum_{C=1}^{\text{toplam ülke sayısl}} VSX_C = u A^M [I - A^D]^{-1} X = VSX \dots \dots \dots (1.25)$$

İhracatın VS payı, Türkiye'nin ihracatında yer alan tüm ülkelerin katma değer paylarının toplamına eşittir:

$$\frac{VSX}{X} = \sum_{C=1}^{\text{toplam ülke sayısl}} \frac{VSX_C}{X} = \frac{u A^M [I - A^D]^{-1} X}{X} \dots \dots \dots (1.26)$$

1.5.3. Ampirik Bulgular

Türkiye'nin 2000-2014 dönemini içeren, sektörel ve ülkesel olarak toplulaştırılmış girdi-çıkıtı tablosu kullanılarak, Rasmussen (1956) ve Cuello vd. (1992) olmak üzere iki ayrı yöntemle geri ve ileri bağlantı katsayıları hesaplanmıştır. Geri ve ileri bağlantı katsayılarının birden büyük (BL, FL > 1) olması ilgili sektörün göreceli önemini yansıtmaktadır. Elde edilen katsayıların mutlak büyüklükleri ve sektörler arası karşılaştırmaları sektörlere dair önemli yorumlarda bulunulmasını sağlamaktadır. Buna göre bir sektörün diğer sektörlerin çıktısına olan talebi ne kadar yüksek ve diğer sektörlerin de bu sektörün çıktısına olan talebi ne kadar fazlaysa, bu sektör ekonomide kilit sektör (lider sektör) rolündedir denir.

Rasmussen (1956), doğrudan etkileri ve dolaylı etkileri hesaba katarak toplam ileri ve geri bağlantı katsayılarını hesaplamaktadır. Tablo 1.7 geri bağlantı katsayılarını gösterirken, Tablo 1.8 ileri bağlantı katsayılarını içermektedir.

Tablo 1.7. Rasmussen (1956) yöntemine göre hesaplanan geri bağlantı katsayıları (BL_j^R)

Yıllar	Sektörler									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2000	1.53	2.22	1.99	1.66	1.65	1.52	1.28	1.60	1.59	1.68
2001	1.51	2.09	1.90	1.68	1.66	1.56	1.27	1.59	1.59	1.70
2002	1.48	2.02	1.84	1.67	1.64	1.55	1.25	1.56	1.56	1.69
2003	1.48	2.01	1.84	1.66	1.64	1.55	1.25	1.57	1.57	1.70
2004	1.47	1.98	1.80	1.64	1.63	1.54	1.24	1.55	1.55	1.67
2005	1.47	1.99	1.79	1.64	1.65	1.54	1.24	1.55	1.55	1.67
2006	1.45	1.94	1.74	1.63	1.64	1.53	1.23	1.54	1.54	1.66
2007	1.46	1.94	1.73	1.63	1.65	1.53	1.23	1.54	1.54	1.65
2008	1.44	1.90	1.69	1.61	1.65	1.52	1.22	1.53	1.53	1.64
2009	1.46	1.98	1.76	1.64	1.66	1.53	1.23	1.54	1.54	1.65
2010	1.44	1.94	1.74	1.62	1.66	1.53	1.23	1.53	1.52	1.65
2011	1.39	1.88	1.66	1.59	1.63	1.51	1.21	1.50	1.48	1.63
2012	1.40	1.89	1.68	1.60	1.61	1.52	1.21	1.50	1.49	1.63
2013	1.39	1.85	1.61	1.60	1.60	1.51	1.20	1.49	1.48	1.62
2014	1.39	1.86	1.65	1.60	1.60	1.52	1.21	1.50	1.48	1.62

Tablo 1.7'den geri bağlantı katsayısının her yıl için diğer sektörlere kıyasla 2. sektörde en yüksek değeri aldığı görülmektedir. Aynı şekilde Tablo 1.8'e bakıldığında, son yıl hariç, diğer bütün yıllar için ileri bağlantı katsayısının göreceli olarak en yüksek olduğu sektörün 2. sektör olduğu görülür.

Tablo 1.8. Rasmussen (1956) yöntemine göre hesaplanan ileri bağlantı katsayıları (FL_i^R)

Yıllar	Sektörler									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2000	1.52	3.83	1.08	2.32	1.22	1.80	1.21	1.43	1.12	1.20
2001	1.43	3.47	1.10	2.31	1.26	1.97	1.22	1.46	1.10	1.22
2002	1.52	3.24	1.08	2.48	1.29	1.53	1.23	1.57	1.10	1.25
2003	1.50	3.29	1.07	2.49	1.28	1.42	1.23	1.58	1.12	1.28
2004	1.49	3.15	1.06	2.47	1.27	1.41	1.24	1.58	1.12	1.25
2005	1.49	3.21	1.06	2.48	1.30	1.36	1.25	1.60	1.10	1.24
2006	1.43	3.05	1.05	2.50	1.28	1.37	1.27	1.62	1.09	1.24
2007	1.40	3.05	1.06	2.46	1.28	1.40	1.28	1.66	1.08	1.23
2008	1.38	2.82	1.06	2.48	1.28	1.42	1.29	1.68	1.07	1.22
2009	1.43	2.95	1.06	2.42	1.28	1.54	1.31	1.74	1.06	1.20
2010	1.42	2.92	1.06	2.41	1.26	1.46	1.28	1.75	1.06	1.21
2011	1.36	2.71	1.06	2.47	1.24	1.40	1.26	1.73	1.06	1.22
2012	1.36	2.59	1.06	2.54	1.24	1.42	1.26	1.77	1.06	1.21
2013	1.33	2.52	1.06	2.51	1.23	1.43	1.25	1.78	1.05	1.19
2014	1.32	2.52	1.07	2.55	1.23	1.39	1.25	1.83	1.06	1.21

Tablo 1.9. Cuello vd. (1992) yöntemine göre hesaplanan geri bağlantı katsayıları (BL_j^W)

Yıllar	Sektörler									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2000	0.82	2.17	1.19	1.16	0.81	0.84	0.59	0.87	0.77	0.78
2001	0.80	2.00	1.11	1.21	0.84	0.96	0.60	0.88	0.78	0.82
2002	0.84	1.91	1.08	1.31	0.86	0.84	0.61	0.93	0.76	0.85
2003	0.83	1.93	1.08	1.31	0.86	0.80	0.61	0.93	0.80	0.86
2004	0.84	1.90	1.05	1.32	0.86	0.81	0.62	0.95	0.79	0.85
2005	0.84	1.92	1.05	1.31	0.88	0.78	0.62	0.95	0.79	0.84
2006	0.83	1.86	1.01	1.35	0.89	0.80	0.63	0.97	0.79	0.86
2007	0.82	1.87	1.01	1.33	0.90	0.81	0.64	0.98	0.79	0.85
2008	0.82	1.77	0.97	1.37	0.92	0.84	0.65	1.00	0.79	0.86
2009	0.82	1.84	1.00	1.32	0.90	0.86	0.64	1.00	0.77	0.84
2010	0.81	1.83	1.00	1.32	0.91	0.84	0.64	1.02	0.77	0.85
2011	0.79	1.76	0.97	1.39	0.92	0.85	0.64	1.03	0.77	0.88
2012	0.80	1.71	0.98	1.43	0.90	0.86	0.64	1.05	0.77	0.87
2013	0.80	1.68	0.93	1.44	0.91	0.88	0.64	1.06	0.78	0.88
2014	0.78	1.68	0.96	1.45	0.90	0.86	0.64	1.08	0.77	0.88

Bu bağlamda Rasmussen (1956) yöntemine göre hesaplanan katsayılardan Türkiye için kilit sektörün 2. Sektör olduğu söylenebilir. Ancak Rasmussen (1956) yöntemi sektörlerin, toplam çıktı içerisindeki göreceli önemlerini göz ardı etmektedir (Cuello vd., 1992: 289). Bunun için Cuello vd. (1992) ileri ve geri bağlantı katsayıları için sektörlerin göreceli önemlerini ağırlıklandırma yoluyla hesaplamaya dahil edecek yeni bir yöntem geliştirmiştir. Türkiye için sonuçlar Tablo 1.9 ve Tablo 1.10’da raporlanmıştır.

2000 yılından 2007 yılına kadar geri bağlantısı 1’den büyük olan sektörler en büyükten küçüğe doğru sırasıyla 2, 4 ve 3 (sadece 2000 yılında sıralama 2,3 ve 4)’tür. 2008 yılından itibaren değeri 1’den büyük yeni bir kilit sektör daha oluşmuştur: 8. sektör. Bu sektörün 2008 yılından 2014 yılına kadar geri bağlantı katsayısı artarak devam etmektedir.

2000 ve 2001 yıllarında ileri bağlantısı 1’den yüksek olan sektörler en büyükten küçüğe sırasıyla 2, 4 ve 6’dır. 6. Sektörün katsayısı 2002 yılından itibaren 1’den küçük olmuştur. 2002’den 2006 yılına kadar 2. ve 4. sektörler ileri bağlantısı 1’den büyük tek sektör olmuştur. 2007 yılında, 8. Sektörün de ileri bağlantı katsayısı 1’den büyük hale gelmiştir. 2007-2014 yılları arasında ileri bağlantı katsayısı 1’den büyük olan sektörler büyükten küçüğe sırasıyla 2, 4 ve 8 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 1.10. Cuello vd. (1992) yöntemine göre hesaplanan ileri bağlantı katsayıları (FL_i^W)

Yıllar	Sektörler									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2000	0.86	2.58	0.74	1.40	0.71	1.00	0.57	0.81	0.63	0.71
2001	0.81	2.32	0.74	1.42	0.75	1.14	0.59	0.85	0.63	0.75
2002	0.88	2.19	0.73	1.55	0.79	0.90	0.60	0.93	0.64	0.78
2003	0.87	2.22	0.73	1.56	0.78	0.84	0.60	0.94	0.66	0.80
2004	0.87	2.15	0.72	1.57	0.79	0.85	0.62	0.96	0.66	0.80
2005	0.87	2.18	0.71	1.57	0.81	0.81	0.63	0.97	0.66	0.78
2006	0.85	2.10	0.71	1.60	0.82	0.83	0.65	0.99	0.66	0.80
2007	0.83	2.10	0.71	1.58	0.82	0.85	0.66	1.02	0.65	0.79
2008	0.82	1.96	0.71	1.61	0.84	0.88	0.67	1.05	0.66	0.80
2009	0.84	2.04	0.71	1.55	0.82	0.93	0.67	1.06	0.63	0.77
2010	0.84	2.03	0.72	1.55	0.82	0.89	0.66	1.08	0.64	0.78
2011	0.81	1.92	0.72	1.63	0.83	0.88	0.66	1.10	0.65	0.82
2012	0.81	1.84	0.73	1.68	0.82	0.89	0.66	1.12	0.65	0.80
2013	0.80	1.80	0.71	1.68	0.82	0.91	0.67	1.14	0.65	0.80
2014	0.79	1.80	0.73	1.70	0.81	0.89	0.66	1.16	0.65	0.81

2000 yılından 2007 yılına kadar geri bağlantısı 1'den büyük ama ileri bağlantısı 1'den küçük olan 3. Sektör ise “güçlendirici sektör” (driver sector) olarak adlandırılmaktadır. Bu sektör diğer sektörlerden ortalamanın üzerinde bir girdi alıyor ancak kendi ürününü ortalamanın altında diğer sektörlerle aktarıyor demektir. Böylelikle bu sektörün diğer sektörlerin ürünlerine olan talep artışı üretimi canlandırmaktadır. 6. Sektör ise 2000 ve 2001 yılları için geri bağlantısı 1'den küçük ancak ileri bağlantısı 1'den büyük olan sektördür. Böyle bir sektöre de “stratejik sektör” (strategic sector) denilmektedir. Ürettiği ürünün ortalamanın üzerinde diğer sektörler tarafından talep ediliyor olması bu sektörü 2000 ve 2001 yıllarında stratejik kılmıştır. İleri ve geri bağlantısı 2000-2014 yılları arasında 1'den büyük olan iki sektör, 2. ve 4. sektörlerdir. İleri ve geri bağlantısı aynı anda 1'den büyük olan sektörler “kilit sektör” (key sector) denilmektedir. 2008-2014 döneminde bu sektörler arasında 8. sektör de katılmıştır. Kilit sektör hem diğer sektörlerden ortalamanın üzerinde girdi talep eden hem de kendi ürününü diğer sektörlerle ortalamanın üzerinde girdi olarak veren sektördür¹⁷.

Tablo 1.9 ve 1.10'a göre 2000-2014 döneminde geri ve ileri bağlantı katsayıları her yıl için 2. Sektörde diğer sektörlerle göre en yüksektir. Hem diğer sektörlerin çıktılarına olan talebinin yüksek olması hem de çıktısıyla diğer sektörleri beslemekte göreceli en yüksek paya

¹⁷ Güçlendirici sektör, stratejik sektör ve kilit sektör tanımlamalarına karşılık gelen geri ve ileri bağlantı katsayı yorumları için bkz. Mattioli ve Lamonica (2013).

sahip olması açısından 2. sektör Türkiye’de birincil kilit sektör yani lider sektördür. İçerdiği alt sektörler bakımından ikinci sektörün sanayi sektörü olduğu görülür.

Ancak 2. sektör yıllar itibariyle kilit sektör olma özelliğini korurken bir yandan göreceli öneminin (katsayısının) azalma eğiliminde olduğu, 4. sektörün ise göreceli öneminin gittikçe arttığı görülmektedir. 4. sektör toptan ve perakende ticaret, motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı, ulaştırma ve depolama ile konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyeti şeklinde üç alt başlıktan oluşmaktadır. 4. Sektör hizmet sektörünün bir parçasıdır.

8. sektör mesleki, bilimsel, teknik faaliyetler (hukuk ve muhasebe faaliyetleri, idari danışmanlık, mimarlık, mühendislik faaliyetleri vs.) ve idari ve destek hizmet faaliyetleri (kiralama ve leasing faaliyetleri, istihdam faaliyetleri, seyahat acentesi faaliyetleri, büro yönetimi vs.) alt başlıklarından oluşmaktadır. Katsayının büyüklüğü açısından bakıldığında da, her yıl göreceli öneminin arttığı görülmektedir.

4. ve 8. Sektörün içerikleri açısından hizmetler sektörü kategorisine girdiği düşünülürse, Türkiye’de hizmetler sektörünün genel olarak göreceli öneminin son yıllarda oldukça arttığı ve artmaya da devam ettiğini söylemek yanlış olmayacaktır.

Buraya kadar Türkiye’de yer alan sektörlerin ileri ve geri bağlantı katsayıları değerlendirilmiştir. Bu noktadan sonra Türkiye için hesaplanan dikey uzmanlaşma oranının detaylı sonuçları ve Türkiye’nin ticari partnerleri için hesaplanan oranlar raporlanacaktır.

Üretimin farklı aşamalarında uzmanlaşılması sebebiyle üretim aşamalarında ithal girdi kullanımı, yani dikey ticaret zinciri, uluslararası ölçekte birçok ülkeye yayılarak genişlemiştir. Ülkemizin bu küresel değer zincirine, dikey uzmanlaşma (VS) yoluyla yıllar itibariyle geri katılımının, Hummels vd. (2001) çalışmasında verilen yöntem kullanılarak hesaplanan sonuçları Tablo 1.11’deki gibidir.

Tablo 1.11’deki sonuçlara göre, Türkiye’nin ihracat dikey uzmanlaşma oranı artış eğilimindedir. Diğer bir ifadeyle, ihracatın içerdiği yabancı girdi değeri, ihracat değerinden daha hızlı artmaktadır. 2000 yılından başlayarak genel eğilimi artış olan ihracatın dikey uzmanlaşma oranı (2004’den 2005’e ve 2006’dan 2007’e geçerken yaşanan küçük düşüşler hariç), 2008 yılında %22.50 oranıyla 2000-2008 alt dönemi için zirveyi gördükten sonra, 2009 yılında, %19.54 oranına, keskin bir şekilde düşmüştür. 2008 yılında yaşanan küresel krizin

yansıması 2009 yılında dikey uzmanlaşma oranında düşüş olarak kendisini göstermiştir denebilir.

Tablo 1.11. Türkiye'nin 2000-2014 dönemi ihracat dikey uzmanlaşma oranları (%)

Yıllar	VS Oranı	Yıllar	VS Oranı
2000	14.67	2008	22.50
2001	16.18	2009	19.54
2002	17.56	2010	21.49
2003	18.09	2011	24.78
2004	19.40	2012	24.18
2005	19.18	2013	25.87
2006	21.11	2014	25.60
2007	20.81	2000-2014 Ortalama	20.73

İhracatın dikey uzmanlaşma oranı 2009 yılında yaşanan düşüşün ardından, tekrar bir artış trendi içerisine girmiştir. 2013 yılında bu oran, incelenen 2000-2014 döneminin en yüksek oranı olan %25.87'ye yükseldikten sonra, 2014 yılında %25.60 olarak gerçekleşmiştir. Dönemsel olarak bakıldığında ise 2000-2014 yılı ortalaması %20.73 şeklinde gerçekleşmiştir.

Türkiye içerisinde “sektörlerin” bu oranda paylarının nasıl dağıldığı ve zamanla nasıl seyir izlediği önemlidir. Bu amaçla Tablo 1.12 oluşturulmuştur. Tablo 1.12'ten görülebileceği üzere 2. Sektör yani birinci kilit sektör niteliğindeki sanayi sektörü, VS oranı içerisinde, diğer sektörlere oranla en büyük paya sahip olan sektördür ve dolayısıyla VS oranının yıllar itibariyle artışının temel kaynağıdır.

Tablo 1.12. Türkiye’de sektörel dikey uzmanlaşma oranları (%)

	VS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2000	14.675	0.478	8.321	0.011	3.868	0.113	1.184	0.001	0.466	0.042	0.193
2001	16.184	0.595	12.867	0.010	2.026	0.052	0.429	0.001	0.182	0.016	0.005
2002	17.563	0.642	14.898	0.012	1.572	0.038	0.256	0.001	0.129	0.012	0.004
2003	18.089	0.778	15.224	0.011	1.660	0.033	0.250	0.001	0.118	0.011	0.004
2004	19.399	0.658	16.575	0.012	1.711	0.032	0.263	0.001	0.132	0.011	0.004
2005	19.177	0.541	16.547	0.011	1.677	0.027	0.248	0.001	0.112	0.011	0.000
2006	21.106	0.533	18.252	0.012	1.928	0.024	0.231	0.002	0.113	0.010	0.002
2007	20.808	0.680	17.994	0.014	1.629	0.030	0.306	0.004	0.139	0.011	0.002
2008	22.497	0.828	18.847	0.012	2.387	0.029	0.263	0.002	0.118	0.010	0.003
2009	19.542	0.783	16.650	0.018	1.687	0.029	0.246	0.002	0.115	0.010	0.002
2010	21.489	0.945	18.480	0.016	1.688	0.028	0.222	0.002	0.096	0.010	0.002
2011	24.781	1.386	21.756	0.016	1.311	0.024	0.198	0.001	0.077	0.010	0.002
2012	24.182	1.202	21.369	0.015	1.297	0.028	0.172	0.001	0.087	0.010	0.002
2013	25.865	1.191	22.992	0.019	1.386	0.022	0.163	0.001	0.077	0.012	0.002
2014	25.603	1.396	22.776	0.020	1.175	0.020	0.127	0.001	0.074	0.012	0.003
Ort.	20.731	0.842	17.570	0.014	1.800	0.035	0.304	0.001	0.136	0.013	0.016

Dikey uzmanlaşma oranındaki artışın temel sebebi olan 2. Sektördeki artış, 2. Sektörün Türkiye için detaylı analiz edilmesini gerektirmektedir. Sanayi sektöründeki bu yüksek dikey uzmanlaşma oranları akla teknoloji düzeyini getirmektedir. Kendi içerisinde düşük, orta ve ileri teknoloji yoğunluğuna sahip alt sektörleri bulanan 2. Sektörün, NACE Rev. 2 toplulaştırma kriteri bulunmaktadır. Bu kritere göre toplam 56 sektör içerisindeki 19 alt sanayi sektörü, düşük teknoloji (low technology), orta-düşük teknoloji (medium-low technology), orta-yüksek teknoloji (medium-high technology) ve ileri teknoloji (high technology) şeklinde teknoloji yoğunluğuna göre toplulaştırılabilmektedir. Temel eczacılık ürünleri ve farmasötik preparatlar ile bilgisayar, elektronik ve optik ürünlerin imalatı yüksek teknoloji yoğun alt sektörler; kimyasalların ve kimyasal ürünlerin imalatı, elektrikli ekipman imalatı, makine ve teçhizat imalatı, motorlu kara taşıtlarının, römorkların ve yarı römorkların imalatı, diğer ulaşım araçlarının imalatı orta-yüksek teknoloji yoğun alt sektörler; kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünlerinin imalatı, kauçuk ve plastik ürünlerin imalatı, diğer metalik olmayan maden ürünlerin imalatı, temel metallerin imalatı, fabrikasyon metal ürünleri imalatı (makine ve teçhizat hariç), makine ve teçhizat tamiri ve montajı orta-düşük teknoloji yoğun alt sektörler; gıda ürünleri, içecek, tütün ürünleri, tekstil, giyim eşyası, deri ve benzeri ürünler,

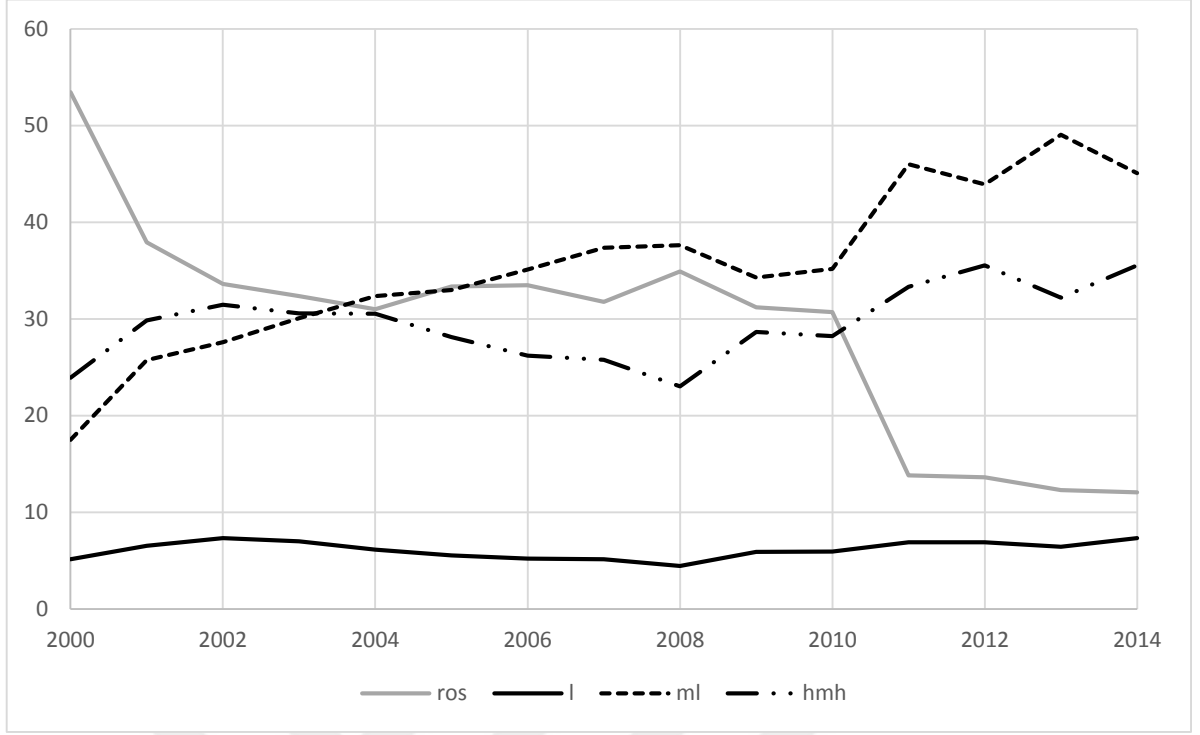
odun ve odun ürünleri, kağıt ve kağıt ürünlerinin imalatı, kayıtlı ortamların basılması ve çoğaltılması ise düşük teknoloji yoğun alt sektörlerdir.

Tablo 1.13. Teknoloji yoğunluğuna göre sanayi alt sektörlerinin yıllık dikey uzmanlaşma oranı içerisindeki yüzdesel payları (%)

	L	ML	HMH	ROS
2000	5.14	17.50	23.92	53.44
2001	6.52	25.73	29.84	37.92
2002	7.33	27.58	31.47	33.63
2003	6.99	30.07	30.57	32.37
2004	6.14	32.36	30.52	30.98
2005	5.54	32.98	28.12	33.36
2006	5.21	35.09	26.20	33.49
2007	5.12	37.35	25.77	31.76
2008	4.45	37.61	23.03	34.91
2009	5.91	34.28	28.63	31.18
2010	5.93	35.16	28.22	30.69
2011	6.90	45.99	33.31	13.80
2012	6.90	43.92	35.55	13.63
2013	6.44	49.06	32.20	12.30
2014	7.32	45.09	35.53	12.07

Bu çalışmada yüksek teknoloji ve orta-yüksek teknoloji yoğun sektörler (HMH), orta-düşük teknoloji yoğun sektörler (ML), düşük teknoloji yoğun sektörler (L) ve sanayi dışı diğer sektörler (ROS) başlıkları altında toplulaştırılan sektörlerin, her yılın dikey uzmanlaşma oranı içerisindeki yüzdesel paylarının seyri Tablo 1.13'te sunulmuştur.

Düşük teknoloji, orta düşük teknoloji ve ileri teknoloji sanayi alt sektörlerinin başlangıç yılı olan 2000 yılında dikey uzmanlaşma içerisindeki yüzdesel payları sırasıyla %5.14, %17.50 ve %23.92'dir. Bu dağılım 2014 yılına gelindiğinde sırasıyla %7.32, %45.09 ve %35.53 olarak değişim göstermiştir. Tablo 1.13 göstermektedir ki, sanayinin dikey uzmanlaşma oranında yıllar itibariyle meydana gelen artış, 2000 yılına göre %257,66 artış gösteren orta-düşük teknoloji yoğun sektörlerden kaynaklanmaktadır. Yüksek ve orta-ileri teknoloji yoğun sektörlerin payı ise 2000 yılına göre %148.54 artmıştır.



Grafik 1.9. Teknoloji yoğunluğuna göre sanayi alt sektörlerinin dikey uzmanlaşma oranı içerisindeki yüzdesel paylarının yıllık seyri (%)

Teknoloji yoğunluğuna göre toplulaştırılan sanayi alt sektörlerinin her yılın dikey uzmanlaşma oranı içerisindeki yüzdesel paylarının nasıl bir seyir izlediğinin daha kolay gözlenebilmesi amacıyla verilen Grafik 1.9'a göre analiz döneminin başlangıç yıllarında dikey uzmanlaşmadan en yüksek payı alan alt sektörler yüksek ve orta-yüksek teknoloji yoğunluğundaki sektörler (hnh)'dir. 2003 yılına gelindiğinde bu sektörleri, orta-düşük teknoloji yoğunluğundaki sektörler yakalamış ve 2004 yılında da hnh sektörlerinin önüne geçmiştir. Aralarındaki makas 2008 yılına kadar gittikçe açılmıştır. 2014 yılına gelindiğinde aralarındaki makas hala açık olmakla birlikte, orta-düşük yoğunluktaki alt sanayi sektörleri 2014 yılındaki dikey uzmanlaşma oranı içerisindeki en yüksek yüzdesel paya sahip sektörler olma konumunu devam ettirmiştir.

Türkiye içerisindeki sektörel analizin yanı sıra, partner ülkelerin paylarının da analiz edilmesi önemlidir. Türkiye'de ihracatın dikey uzmanlaşma oranı içerisinde, dış ticaret hacminde en yüksek paya sahip olan ülkelerin payları Tablo 1.14 raporlamaktadır.

Tablo 1.14. Ülkelerin Türkiye'nin dikey uzmanlaşma oranı içerisindeki payları (%)

	TUR	CHN	DEU	FRA	GBR	ITA	RUS	USA	ROW
2000	14.68	0.15	1.72	0.75	0.71	0.87	1.13	0.54	8.81
2001	16.18	0.20	1.81	0.78	0.71	1.26	1.40	0.70	9.32
2002	17.56	0.25	2.14	1.06	0.67	1.33	1.61	0.61	9.89
2003	18.09	0.35	2.29	1.11	0.77	1.39	1.81	0.58	9.79
2004	19.40	0.44	2.44	1.11	0.73	1.36	2.25	0.50	10.58
2005	19.18	0.50	2.06	0.98	0.68	1.16	2.35	0.50	10.96
2006	21.11	0.70	2.10	1.01	0.57	1.17	3.15	0.49	11.93
2007	20.81	0.80	2.02	0.91	0.52	1.12	2.52	0.54	12.39
2008	22.50	0.86	1.97	1.00	0.45	1.18	4.12	0.70	12.23
2009	19.54	0.75	1.88	1.08	0.40	1.06	2.37	0.75	11.25
2010	21.49	0.84	2.01	0.90	0.38	1.18	2.27	0.72	13.19
2011	24.78	1.25	2.66	1.14	0.50	1.56	1.57	1.05	15.06
2012	24.18	1.29	2.63	1.10	0.51	1.57	1.53	0.91	14.65
2013	25.87	1.52	2.60	1.03	1.06	1.32	1.79	0.88	15.66
2014	25.60	1.78	2.58	1.01	0.59	1.32	1.43	0.88	16.03

Not: TUR, CHN, DEU, FRA, GBR, ITA, RUS, USA ve ROW kısaltmaları sırasıyla Türkiye, Çin, Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya, Rusya, Amerika ve dünyanın geri kalanı için kullanılmıştır.

Tablo 1.14'de verilen değerler her yıl itibariyle hesaplanmış olan VS oranı içerisinde ülke payları olduğu için yılları göreceli olarak değerlendirmek zorlaşmaktadır. Her yılın kendi dikey uzmanlaşma oranına 100 değeri vererek, her yılın kendi içerisinde ülkelerin paylarını gösteren endeksler oluşturmak suretiyle ülkelerin paylarını değerlendirmek karşılaştırmayı kolaylaştırarak, ülkesel payların seyrinin daha doğru ifade edilmesini sağlamaktadır.

Tablo 1.15'te yer alan değerler Tablo 1.14'te verilen ülkesel payların, açıklandığı gibi, her yıl içerisinde endeksleştirilmesi suretiyle oluşturulmuş değerlerdir. Yıllar itibariyle ülkelerin dikey uzmanlaşma oranına yaptıkları katkıların seyri bu şekilde daha doğru ifade edilmiştir.

Tablo 1.15. Ülkelerin Türkiye'nin dikey uzmanlaşma oranı içerisindeki yüzdesel payları

	TUR	CHN	DEU	FRA	GBR	ITA	RUS	USA	ROW
2000	100	1.04	11.72	5.10	4.86	5.92	7.68	3.69	60.00
2001	100	1.22	11.17	4.85	4.39	7.81	8.64	4.34	57.59
2002	100	1.43	12.2	6.03	3.81	7.6	9.16	3.44	56.33
2003	100	1.94	12.67	6.14	4.26	7.69	10.02	3.18	54.11
2004	100	2.25	12.56	5.72	3.74	7.02	11.59	2.56	54.56
2005	100	2.6	10.74	5.11	3.53	6.03	12.25	2.6	57.13
2006	100	3.32	9.95	4.77	2.69	5.54	14.9	2.3	56.52
2007	100	3.86	9.71	4.36	2.48	5.36	12.11	2.58	59.54
2008	100	3.81	8.74	4.46	2.01	5.23	18.29	3.11	54.36
2009	100	3.81	9.63	5.54	2.02	5.43	12.13	3.85	57.58
2010	100	3.91	9.37	4.19	1.78	5.48	10.55	3.35	61.38
2011	100	5.06	10.72	4.62	2.01	6.28	6.34	4.23	60.78
2012	100	5.32	10.89	4.54	2.09	6.49	6.33	3.75	60.59
2013	100	5.89	10.06	4	4.08	5.11	6.9	3.42	60.54
2014	100	6.94	10.07	3.92	2.29	5.15	5.57	3.43	62.62
Ort.	100	3.49	10.68	4.89	3.07	6.14	10.16	3.32	58.24

Tablo 1.15'ten, Türkiye'nin dış ticaret hacminde en yüksek paya sahip olan 7 ülke içerisinde yıllar itibarıyla genel olarak ortalama en yüksek paya sahip olan ülkenin %10.68 ile Almanya olduğu görülmektedir. Almanya'yı sırasıyla, %10.16 ile Rusya, %6.14 ile İtalya, %4.89 ile Fransa, %3.49 ile Çin, %3.32 ile ABD ve %3.07 ile İngiltere izlemektedir. 2014 yılında gelinen nokta, 2000 yılı ile karşılaştırıldığında sırasıyla Çin, Rusya ve İtalya'nın paylarının %336, %132 ve %104 oranında arttığı; Almanya, Fransa, İngiltere, Amerika ve dünyanın geri kalanının payının ise azaldığı görülmüştür.

Türkiye'nin dış ticaret hacminde en büyük paya sahip olan ilk yedi ülkenin, kendi ihracatlarının dikey uzmanlaşma oranları, Türkiye için elde edilen sonuçların karşılaştırılarak yorumlanmasını sağlayacağından bu ülkelerin VS oranlarının da hesaplanarak raporlanmasında fayda görülmektedir. Tablo 1.16'da, Türkiye ve diğer yedi ülkenin hesaplanan VS oranları karşılaştırma amacıyla verilmektedir.

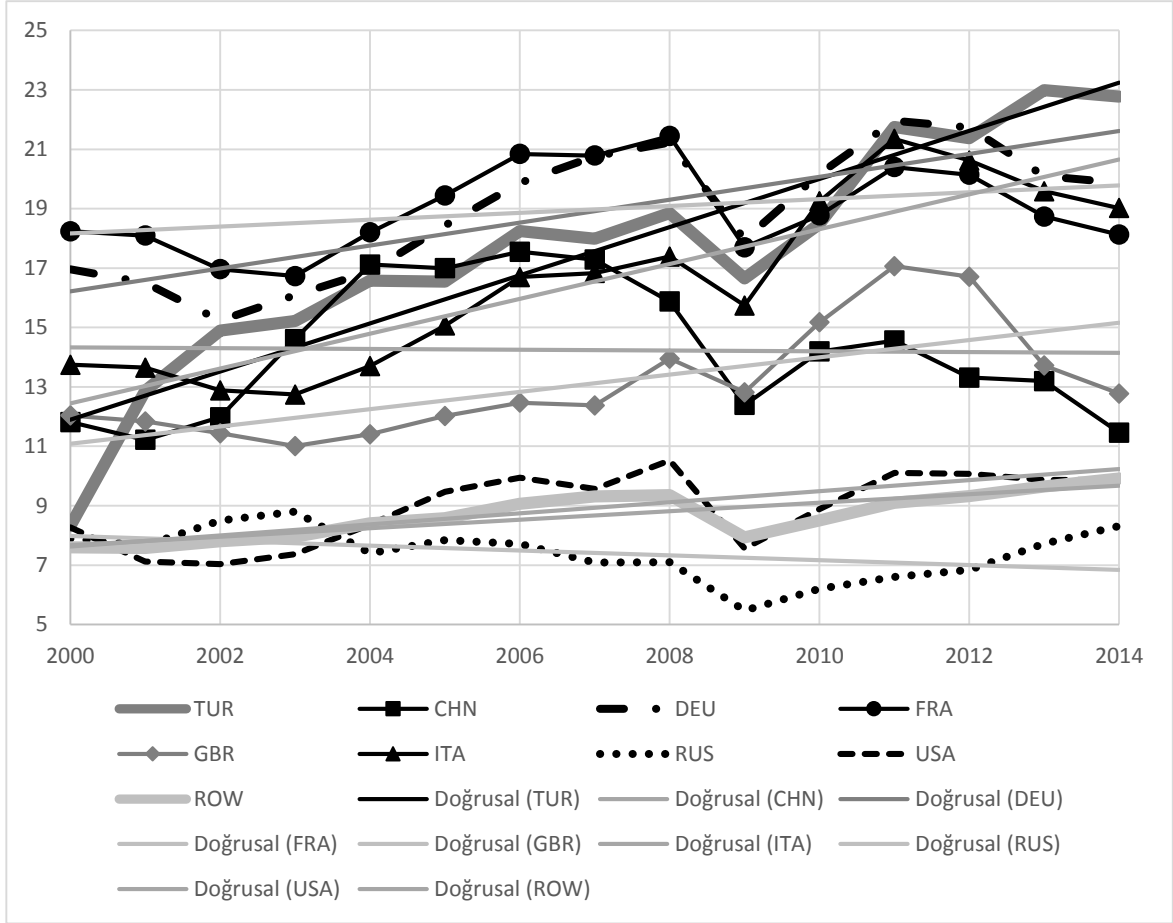
Tablo 1.16. Partner ülkelerin ihracatlarının dikey uzmanlaşma oranları (%)

	TUR	CHN	DEU	FRA	GBR	ITA	RUS	USA	ROW
2000	14.675	13.213	21.360	20.559	16.479	17.652	10.026	9.990	10.626
2001	16.184	12.718	20.866	20.911	16.505	18.249	9.599	8.780	10.889
2002	17.563	13.608	19.357	19.797	16.149	17.356	10.202	8.734	11.364
2003	18.089	16.416	20.292	19.656	15.829	17.183	10.441	9.047	11.590
2004	19.399	19.194	21.141	21.152	16.217	18.157	8.931	10.103	12.110
2005	19.177	18.773	22.868	21.926	16.910	18.895	9.341	11.246	12.071
2006	21.106	19.730	24.360	24.099	17.476	21.721	9.011	11.820	12.873
2007	20.808	19.753	25.339	24.038	17.442	21.946	8.465	11.513	13.325
2008	22.497	18.477	26.148	25.129	19.273	22.611	8.523	12.669	13.554
2009	19.542	14.611	23.291	21.903	18.467	20.648	7.014	9.619	11.840
2010	21.489	16.281	26.032	23.058	20.504	23.561	7.689	11.025	12.242
2011	24.781	16.945	28.165	25.544	22.453	26.434	8.035	12.348	13.036
2012	24.182	15.680	28.069	25.472	22.101	25.727	8.272	12.213	13.379
2013	25.865	15.567	27.442	24.948	19.479	25.462	9.284	12.007	13.667
2014	25.603	13.564	27.298	23.238	18.286	23.630	9.718	11.972	13.798
Ort.	20.731	16.302	24.135	22.762	18.238	21.282	8.970	10.872	12.424

Bu ülkeler içerisinde yıllar itibariyle ortalama en yüksek orana sahip olan ülke %24.135 ile Almanya, en düşük orana sahip olan ülke ise %8.970 ile Rusya'dır.

İhracatta dikey uzmanlaşma oranının mutlak büyüklüğünün yanı sıra, sektörlerin bu oran içerisindeki payı ve zaman içerisindeki hareketinin eğilimi ülkelerarası karşılaştırma yaparak politika çıkarımına ulaşma açısından yol gösterici ve aydınlatıcıdır. Bu ülkelerin her biri için ihracat dikey uzmanlaşma oranlarında sektörlerin payları teker teker hesaplanmıştır. Yıllar itibariyle VS oranı içerisinde en büyük paya sahip olan ve genellikle bu oran ile paralel ilerleyen sektör, Türkiye'de olduğu gibi, diğer ülkelerde de sanayi sektörü olarak bulunmuştur.

Grafik 1.10 ülkelerin sanayi sektörlerinin VS oranı içerisindeki paylarını ve bu payların eğilim çizgilerini içermektedir. Ancak Grafik 1.10'da dikkat çeken en önemli durum, bu ülkelerin hiçbirinde hem VS oranının hem de buna paralel ilerleyen VS oranı içerisinde sanayi sektörünün payının, Türkiye kadar keskin artış eğiliminde olmadığıdır. Bu ülkeler içerisinde Türkiye, sanayi sektöründe ihracatın içerdiği yabancı girdi değerinin toplam dikey uzmanlaşma değerinin yüzdesi olarak en keskin arttığı ülkedir.



Grafik 1.10. Ülkelerde 2. Sektörün VS oranı içerisindeki payı (%) ve eğilim çizgileri

1.6. Sonuç

Çalışmadan elde edilen Türkiye özelinde temel bulgular şunu göstermektedir ki ileri ve geri bağlantı katsayısı sonuçlarına göre lider sektör beklendiği gibi sanayi sektörüdür; VS oranı 2000 yılından 2014 yılına kadar geçen dönemde artış trendine sahiptir; sanayi sektörü VS oranı içerisinde, diğer sektörlerle oranla en büyük paya sahip olan sektördür ve VS oranının yıllar itibariyle artışının temel kaynağıdır; sanayinin teknoloji yoğunluğuna göre sınıflandırılan alt sektörlerinin dikey uzmanlaşma oranı içerisindeki yıllık paylarının seyri incelendiğinde ise en büyük paya orta-düşük teknoloji yoğunluğundaki alt sektörlerinin sahip olduğu görülmüştür; ticari partnerleri ile karşılaştırıldığında ise incelenen dönem itibariyle ihracatın içerdiği yabancı ara girdi oranı değerinin en keskin arttığı ülkedir.

Tarım ve hizmetler sektörleri ile karşılaştırıldığında, sanayi sektörünün üretim sürecinde daha çok ara girdi kullanan ve daha sermaye yoğun olan bir sektör olması sebebiyle elde edilen sonucun beklentilere uygun bir sonuç olduğu söylenebilir. Ayrıca sanayinin alt

sektörleri teknoloji yoğunluğuna göre sınıflandırıldığında, sanayi sektörü dikey uzmanlaşma oranında gerçekleşen artışın, temelde orta-düşük teknoloji yoğun sektörlerdeki artıştan kaynaklanmakla birlikte, beklenti doğrultusunda yüksek ve orta-yüksek teknoloji yoğun alt sektörlerdeki artıştan da kaynaklanıyor olduğu görülmüştür. Orta-düşük seviyede teknoloji yoğun sanayi alt sektörlerinin ihraç ettikleri ürünlerde, yabancı ara girdi kullanımları 2000 yılına göre 2014 yılında %257,66 oranında; yüksek ve orta-yüksek teknoloji yoğun sektörlerin yabancı ara girdi kullanımı ise 2000 yılına göre 2014 yılında %148.54 oranında artmıştır. Sanayideki ve Türkiye genelindeki dikey uzmanlaşma oranı artışının temel belirleyicisi bu sektörlerdir.

Bu sonuçlarda Türkiye'nin ara girdi ithalatını kolaylaştıran büyüme stratejisinin payı büyüktür. Diğer ülkelere oranla ihracatta düşük rekabet performansı göstermesi, yabancı ara girdi ile arttırılmaya çalışılan ihracat, ara girdi bağımlılığı, kötüleşen dış ticaret açığı ve cari denge göstergileri yükselen VS oranı ve düşen yurtiçi katma değer in sürdürülebilir ve lehimize olmayan bir küresel eklemlenme sürecine işaret etmektedir. Türkiye'nin küresel rekabet sıralamasında son teknoloji mevcudiyeti ve firma düzeyinde teknolojinin içselleştirilmesi bağlamında gerilerde olduğu gerçeği, ithal edilen yüksek ve orta-yüksek teknoloji yoğun ara girdinin bilgisinin (know-how) yurtiçi üretime adapte edilip içselleştirilemediğinin ve ara girdi bağımlılığınan öteye geçemediğinin bir göstergesidir. Giderek düşük seviyede yerli katma değer içeren ihracat yapısının ve 2000-2014 döneminde diğer ülkeler içerisinde ihracatın yabancı ara girdi içeriğinin en yüksek oranda artışa sahip olması, Türkiye'nin hedefleri açısından olumsuz etkileri ve sonuçları beraberinde getirmesi kaçınılmaz görünmektedir.

Üretim sürecine katıldığı malın üretiminde en az ithal edilen ara girdi kadar verimli olacak şekilde ara malı üreten ve üretebilecek endüstrilerin gelişimine yönelik sektörel politikaların oluşturulması temel çözüm önerisidir. İhracatı arttırmak için devlet tarafından işletmelere sağlanan birçok teşvik ve destek bulunmaktadır. Bunların hangi sektörlere verilmesi gerektiği etkin ve ara girdi bağlamında spesifik bir şekilde planlanılmalıdır. Amaç ihracatın ve ihracat yapan firma sayısının yalnızca nicel bağlamda arttırılması değil, nitelik anlamında da geliştirilmesi olmalıdır ki zorlu küresel rekabet şartları ile başedebilecek sektörler gelişsinsin. Tüm bunlar ile birlikte son teknolojik gelişmelerin takibi ve bunların yurtiçi üretime adapte edilerek içselleştirilmesi, yerli katma değeri yüksek ürünlerde ihracat

yapılması, küresel rekabet gücünün artırılması ve alım gücü yüksek pazarların hedeflenmesi sürdürülebilir ihracat ve küresel eklemelenmenin diğer anahtarlarındanadır.



2. BÖLÜM

2. İHRACATIN DİKEY UZMANLAŞMA ORANININ İSTİHDAM DÜZEYİ ÜZERİNE ETKİSİ: TÜRKİYE ve TÜRKİYE’NİN ÖNEMLİ TİCARİ PARTNERLERİNİ KAPSAYAN YATAY KESİT ANALİZİ

2.1. Giriş

Günümüzde küreselleşme süreci, ülkelerin üretim süreçlerinin giderek iç içe geçtiği küresel değer zincirleri ile karakterize edilir hale gelmiştir. Bu süreçte nihai mal ve hizmet ticaretinin yanında sektörler arasındaki ara mal ve hizmet ticareti de giderek artmış bulunmaktadır. Küresel değer zinciri bağlamında ülkelerin, üretimin farklı aşamalarında uzmanlaşma eğiliminde olması dikey uzmanlaşmayı, yani bir ülkenin küresel değer zincirine geri katılımını ifade etmektedir. Ülkelerin küresel değer zincirindeki konumlarının farklı olması bu konunun makro değişkenlere olan etkisinin analiz edilmesini zorunlu kılmaktadır. Bu anlamda, küresel değer zinciri ve buna bağlı olarak gelişen yeni oluşumlar, uluslararası ticareti farklı bir açıdan ele almayı gerektirmektedir.

Literatürde küresel ticaretin makro değişkenlerle olan ilişkisini ölçmek amacıyla kullanılan çeşitli göstergeler bulunmaktadır. Örneğin genellikle dış ticareti ölçmek amacıyla ihracat, ithalat ya da dış ticaret hacmi; ticari serbestleşmeyi ölçmek amacıyla genellikle tarifelerdeki azaltımlar, nicel kısıtlamalar ve diğer tarife dışı engeller gibi göstergeler kullanılmaktadır.

Ticari gelişmeler bağlamında, ihracattaki artışın istihdam üzerine etkisi geleneksel teoriler bağlamında ele alındığında pozitif; ithalatınki negatif olarak değerlendirilmektedir. Örneğin en temel modellerden olan Heckscher-Ohlin-Samuelson modelinde uluslararası ticaretin istihdam üzerine etkisi iki yolla gerçekleşir. Birincisi, ölçek etkisi olarak adlandırılan, uluslararası ticaret entegrasyonundaki artışın ihraç sektörlerinin çıktısında artış yaratması ile bunun işgücü talebi artışı anlamına gelmesidir. İkinci olarak ikame etkisi göstermektedir ki artan ithalat rekabeti ile paralel artış gösteren uluslararası ticaretin etkisi, yerli üretimin ikame edilmesi suretiyle, ithalat sektöründe istihdam azalışı anlamına gelmektedir (Van Ha ve Tran, 2017: 532).

Karşılaştırmalı üstünlükten yararlanmak için gereken üretim faktörlerinin yeniden tahsisi aşamasında ekonomilerde yeni firmaların kurulması ve/veya olanların batması; çeşitli üretim süreçlerinin yurt dışında farklı ülkelerde gerçekleştirilmesi ve/veya doğrudan yabancı ara girdi kullanılması gibi durumlar bir ekonomide karşılaşılabilecek olaylardır. Bu açıdan ticaret serbestisi, aslında, hem istihdam yaratma hem de işsizlik yaratma potansiyeline sahiptir. Küresel değer zinciri olgusu bu açıdan, ticaret ve yerli istihdam arasındaki ilişkinin gayri safi ticaret verileri yerine katma değer sürecinin göz önüne alındığı verilere bakarak yorumlanmasını mecburi kılmaktadır. Yurt içi katma değerdeki değişim ile küresel değer zincirinde, ileri ve geri bağlantılardaki değişmelerin bir ekonomide istihdam yaratma sürecindeki etkisi oldukça önemlidir.

Dünya üretiminin giderek artan oranda parçalı bir yapıya bürünmesi, her ülkenin belirli bir aşamada uzmanlaşması neticesinde yapılan ara malı ticaretini arttırmaktadır. Dolayısıyla ülkelerin yaptıkları ihracat tamamen yerli üretim değildir; hem yerli hem de yabancı bileşimlerden oluşmaktadır. Yapılan ihracatta yer alan yabancı ara girdi oranının istihdamı nasıl etkilediği ise ülkeye ve sektöre göre değişecektir. İhracatın istihdam üzerinde yarattığı etkinin yalnızca pozitif olduğunu söylemek bu sebeple eksik ve yanlış olmaktadır. Bu anlamda ihracatın içerdiği yabancı ara girdi oranının istihdam üzerine etkisinin araştırılarak ülkelerin küresel değer zincirine geri katılımının (dikey uzmanlaşmanın) istihdama etkisinin belirlenmesinin politika yapıcılara yol gösterici olacağı düşünülmektedir. Dikey uzmanlaşma oranına ilişkin literatürün nispeten yeni olması sebebiyle, Hummels vd. (2001) yöntemiyle hesaplanan oranın istihdam üzerine etkisinin literatürde görüldüğü kadarıyla ele alınmamış olması açısından ikinci bölümde yapılacak analiz önem arz etmektedir.

Bu bölümde çok bölgeli girdi çıktı tablosundan, birinci bölümde Türkiye ve Türkiye'nin ticareti partnerleri için sektörler arası ara girdi alışverişini baz alarak hesaplanan sektörel ihracat dikey uzmanlaşma oranı verileri kullanılarak, bu oranın dünya katma değer yaratımının %40'ını elinde bulunduran Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya, Amerika, Rusya ve Türkiye'deki sektörel istihdam düzeyi üzerine etkisi araştırılmaktadır¹⁸. Çalışmada 7 ülkede yer alan 10 sektörün verisi kullanılmakta ve İki Aşamalı EKK (2AEKK-2SLS)

¹⁸ Bu bölümde de girdi-çıktı tablosunun nihai talep (final demand) kısmı birinci bölümde olduğu gibi araştırmanın dışında tutularak, sadece sektörler arasındaki ara girdi alışverişine yani üretim kesimine yönelik bir inceleme yapıldığına dikkat edilmelidir. Aksi ifade edilmedikçe de çalışmanın tamamında kavramlar bu bağlamda ele alınarak yorumlanmalıdır.

yöntemi ile beşer yıllık periyotlardan oluşan 2000-2004, 2005-2009 ve 2010-2014 dönemleri için analiz yapılmaktadır.

Çalışmada izlenecek sıralama şu şekildedir; birinci alt bölümde ülkelere ilişkin ticaret, istihdam ve toplam çıktı seviyeleri karşılaştırmalı olarak ele alınacak; ikinci alt bölümde konuya ilişkin teori ve literatür özeti sunulacak; üçüncü alt bölümde yöntem ve veri kaynağı açıklamaları yapılarak elde edilen araştırma bulguları raporlanacak; dördüncü ve son alt bölümde ise sonuç verilecektir.

2.2. Ticaret, İstihdam ve Toplam Çıktı

1980'lerin sonuna kadar, küreselleşme G7 ülkelerinin dünya ticaretinden ve gelirinden aldıkları paydaki artış ile ilişkilendirilmiştir. Daha sonraları ise küreselleşme farklı bir biçimde çalışmaya başlamıştır. Kuzey ve Güney arasında üretim paylaşımı ortaya çıkmış ve G7'nin dünya ticaret ve gelirindeki payları düşmüştür. On yıllarca ticaretin serbestleşmesini engelleyen uluslar bile uluslararası üretim paylaşımını kolaylaştıran açıklığı benimsemeye başlamıştır (Baldwin ve Lopez-Gonzalez, 2015: 1682-1683).

Bu çalışmada ele alınan dönem küresel değer zincirindeki bağlantıların kuvvetlendiği ve üretim yapısının değişerek ülkeler arasındaki üretim sürecinde alınan görev dağılımlarının gittikçe spesifikleştiği 2000-2014 dönemidir. İncelenen ülkeler ise dünya katma değer yaratımının %40'ına sahip olan yedi ülkedir. Bunlar, Türkiye ve Türkiye'nin önemli ticari partnerleri olan Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya, Rusya, ABD'dir¹⁹.

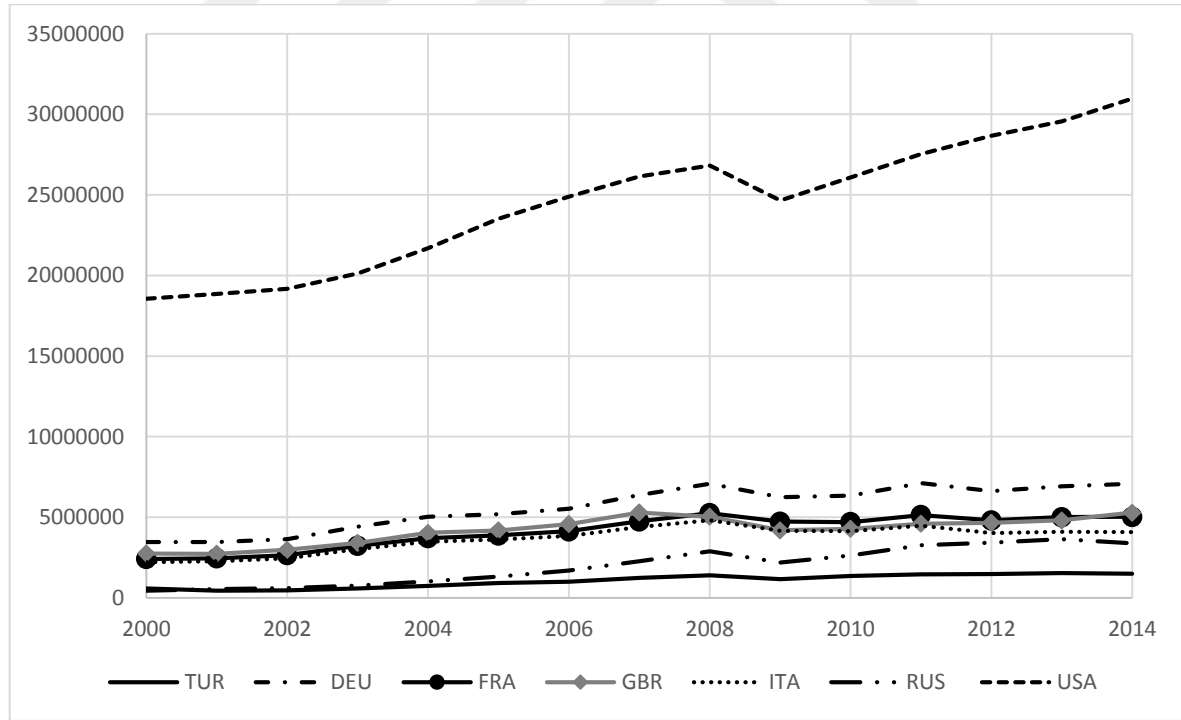
Çalışmada incelenecek olan ülkelerin 2000-2014 dönemi ara malı dış ticaret hacimleri (ihracat ve ithalat toplamı), istihdam ve toplam çıktı seviyeleri gibi bazı göstergelerinin grafiksel olarak incelenmesi ülkelere ilişkin tarihsel gelişim süreçlerinin anlaşılması açısından faydalı olacaktır. Buna geçmeden önce incelenecek serilerin neyi ifade ettiklerini açıklamak gerekmektedir.

Toplam çıktı seviyesi, WIOD'dan alınan çok bölgeli girdi çıktı tablosunda en altta yer almakta ve sektörler arasında sektörlerin herbirine ait çıktı için yapılan toplam alışverişler sonucu herbir sektörün yarattığı toplam çıktı düzeyini temel fiyatla (basic price) ifade etmektedir. Aynı şekilde ticaret verileri de bu girdi çıktı tablosundan elde edilmektedir. Çeşitli

¹⁹ Önemli ticari partnerlerden olan Çin, istihdam verisi eksikliği sebebi ile ilk bölümün aksine ikinci bölümde dışarıda bırakılmıştır.

ülkelerin çeşitli sektörlerinin arasındaki ara malı alışverişinin yer aldığı bu tablodan sektörler ve ülkelere yönelik ihracat ve ithalat verileri kolaylıkla elde edilebilmektedir. WIOD bu verileri, birinci çalışmada da belirtildiği üzere, ulusal veri tabanlarında yer alan çeşitli istatistikleri kullanarak yeniden veri inşası süreci ile elde etmektedir.

Emek faktörünün üretimin gerçekleşmesi amacıyla kullanımını ifade eden istihdam edilen kişi sayısı (çalışan kişi sayısı), WIOD’da yer alan sosyoekonomik hesaplar kısmından alınmıştır. WIOD tarafından temel istatistikler AB-28 ve Norveç için Eurostat’dan, diğer ülkeler için ise ulusal veri tabanları gibi çeşitli veri tabanlarından elde edildikten sonra, bu istatistiklerin tamamen tutarlı olması için adım adım ilerlenen bir data inşası sürecine tabii olmaktadır. Öncelikli olarak toplam işgücü (total employment, thousands), veri tabanlarından alınan işgücü verisinin Eurostat’tan alınan toplam katma değere oranının, WIOD’un kendi hesapladığı toplam katma değer (VA) verisiyle çarpım sonucu oluşturulmaktadır. Daha sonra bu çalışmada kullanılan istihdam edilen kişi sayısı ise, veri tabanlarından verisi alınan istihdam edilenlerin toplam işgücüne oranı ile yeni elde edilen toplam işgücü verisi çarpılarak elde edilmektedir (Gouma vd., 2018: 2-3).



Kaynak: Timmer vd. (2015) verileri kullanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

Grafik 2.1. Ülkelerde toplam çıktı düzeyi (Milyon ABD Doları)

Ülkelerin toplam çıktı seviyelerinin 2000-2014 dönemi arasındaki seyri Grafik 2.1’de gösterilmektedir. Bu ülkeler içerisinde yıllar itibariyle en yüksek düzeyde toplam çıktı yaratan ülke Amerika’dır. Amerika’da yer alan tüm sektörlerde toplam çıktıların parasal değeri 2000 yılında 18 trilyon 565 milyar ABD doları iken, 2014 yılında 30 trilyon 971 milyar ABD doları seviyesine yükselmiştir. Almanya’da ise 2000 yılında 3 trilyon 462 milyar ABD doları olarak gerçekleşen düzey, 2014 yılında 7 trilyon 067 milyar ABD doları seviyesine yükselmiştir. Gelişmiş olan bu ülkelerin yanı sıra gelişmekte olan Türkiye’de ise 2000 yılında 573 milyar ABD doları olan gerçekleşme, 2014 yılında 1 trilyon 494 milyar ABD doları seviyesine ulaşmıştır.

Grafik 2.1’de yer alan bilgilere ek olarak Tablo 2.1’de sunulan beşer yıllık dönem ortalamalarına ve genel dönem ortalamasına bakılacak olursa, tüm dönemlerde maksimum değer ABD’ye ait olduğu, minimum değer ise Türkiye’ye ait olduğu görülür. Maksimum değere sahip olan ikinci sıradaki ülke Almanya, minimum değere sahip ikinci sıradaki ise Rusya’dır. Ancak başlangıç dönemi olan 2000-2004 ortalamasına göre 2005-2009 ara döneminde ve 2010-2014 son döneminde en yüksek ortalama büyümeye de yine Rusya sahiptir. Aynı şekilde bu dönemlerde ikinci en yüksek büyüme oranına sahip olan ülke Türkiye’dir. Görüldüğü gibi minimum çıktıya sahip olan iki ülke olsa da Rusya ve Türkiye toplam çıktı açısından dönemler itibariyle en çok büyüyen ülkeler olmuştur.

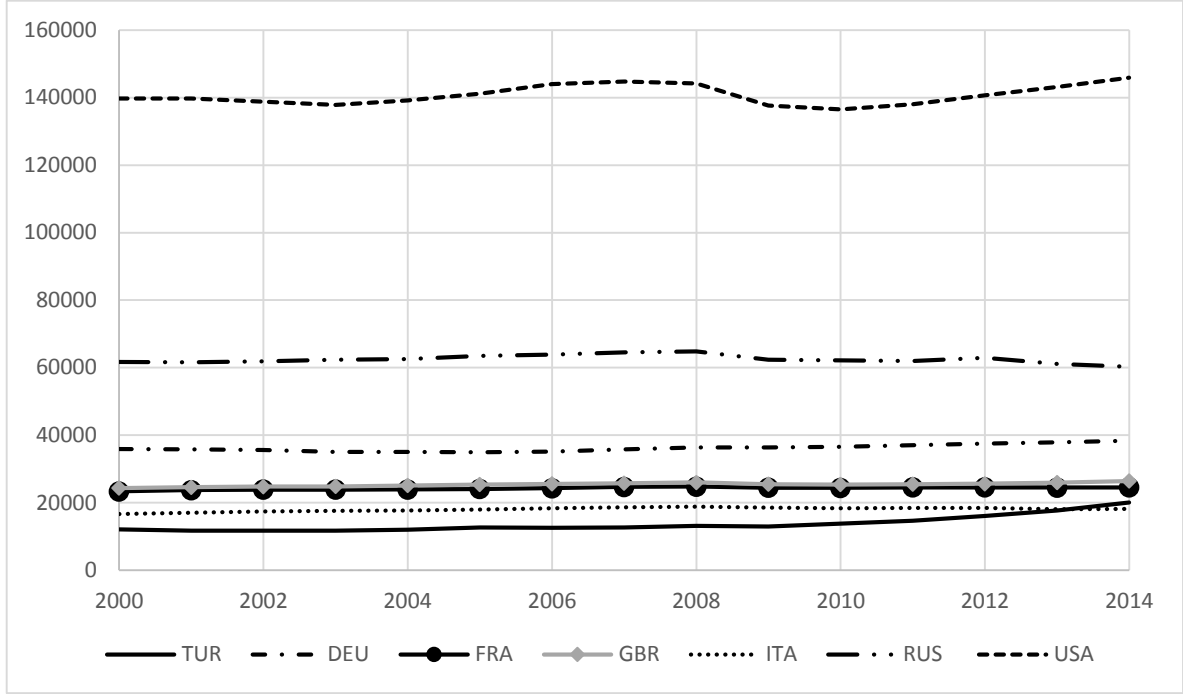
Tablo 2.1. Ülkelerde beşer yıllık dönemler itibariyle toplam çıktı düzeyi ortalaması (Milyon ABD Doları)

Dönemler	TUR	DEU	FRA	GBR	ITA	RUS	USA
2000-04	556425	4001268	2888198	3180712	2684302	676444	19687010
2005-09	1137207	6080392	4545454	4653750	4161477	2069321	25207418
2010-14	1462584	6807614	4931579	4724846	4161342	3265002	28567061
2000-14	1052072	5629758	4121744	4186436	3669040	2003589	24487163

Kaynak: Timmer vd. (2015) verileri kullanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

Toplam çıktı seviyesi ve nüfus ile yakından ilişkili olan toplam istihdam düzeyinin bu ülkelerde yıllar itibariyle seyri Grafik 2.2’den izlenebilir. En yüksek toplam çıktı seviyesine sahip ABD aynı zamanda en yüksek istihdam seviyesine de sahiptir. 2000 yılında 139 milyon 709 bin kişi olarak gerçekleşen değer, 2014 yılında 145 milyon 951 bin kişi seviyesine yükselmiştir. Grafiğe göre istihdam açısından ikinci sırada yer alan ülke 2000 yılında 61

milyon 676 bin, 2014 yılında 60 milyon 265 bin kişi çalışanı olan Rusya'dır. Almanya, 2000 yılında 35 milyon 922 bin kişiye, 2014 yılında 38 milyon 307 bin kişiye istihdam sağlayarak üçüncü sırada yer almaktadır.



Kaynak: Timmer vd. (2015) verileri kullanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

Grafik 2.2. Ülkelerde toplam istihdam düzeyi (Bin Kişi)

Grafik 2.2'de görülen bilgilerin ötesinde Tablo 2.2.'de yer alan istihdam düzeyinin beşer yıllık dönem ortalamalarına ve genel dönem ortalamasına bakılacak olursa, en yüksek ortalamadan en düşüğe doğru sıralamanın ABD, Rusya, Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya ve Türkiye olduğu görülür. Türkiye bu ülkeler içerisinde dönemler itibariyle en düşük istihdam düzeyine sahip olan ülkedir. Ancak 2000-2004 yılında ortalama 11 milyon 828 bin kişi olan bu değeri, 2010-2014 yılına gelindiğinde 16 milyon 430 bin kişiye çıkarmayı başarmıştır.

Tablo 2.2. Ülkelerde beşer yıllık dönemler itibariyle istihdam düzeyi ortalaması (Bin Kişi)

Dönemler	TUR	DEU	FRA	GBR	ITA	RUS	USA
2000-04	11828	35489	23745	24716	17283	61993	139058
2005-09	12785	35725	24434	25638	18454	63820	142360
2010-14	16430	37445	24489	25776	18274	61691	140872
2000-14	13681	36220	24223	25377	18004	62502	140763

Kaynak: Timmer vd. (2015) verileri kullanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

Başlangıç dönemi olan 2000-2004 dönemi ortalama değerine göre 2005-2009 ve 2010-2014 dönemlerinde istihdamda en yüksek büyüme oranını yakalayan Türkiye olmuştur. En yüksek değerlere sahip olan ABD ve Rusya'da ise diğer ülkelere göre istihdamda büyüme sınırlı kalmış hatta Rusya'da 2000-2004 döneminde 61 milyon 993 bin olan değer 2010-2014 dönemine gelindiğinde 61 milyon 691 bin kişiye düşmüştür.

Tablo 2.3. Ülkelerde istihdam edilen kişi başına toplam çıktı (Bin ABD \$)

Yıllar	TUR	DEU	FRA	GBR	ITA	RUS	USA
2000	48	96	103	113	133	7	133
2001	37	97	103	111	132	9	135
2002	39	102	111	121	141	10	138
2003	50	126	135	137	172	12	146
2004	62	143	155	161	196	16	156
2000-04	47	113	122	129	155	11	142
2005	72	149	161	164	201	21	167
2006	80	157	170	179	209	27	173
2007	97	178	193	205	236	35	181
2008	107	195	212	194	256	45	186
2009	89	171	193	164	224	35	179
2005-09	89	170	186	181	225	32	177
2010	99	173	192	168	225	42	191
2011	100	192	209	180	243	53	199
2012	92	176	196	182	219	54	204
2013	86	183	205	185	227	59	207
2014	75	184	205	200	225	56	212
2010-14	90	182	201	183	228	53	203
2000-14	75	155	170	164	203	32	174

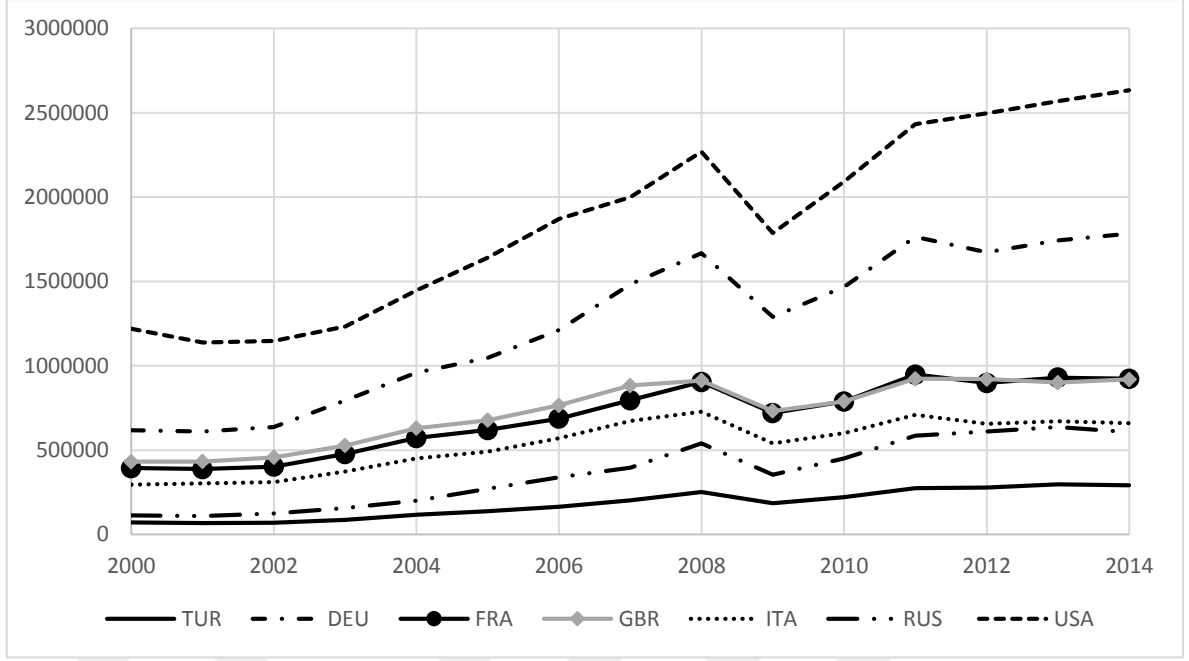
Kaynak: Timmer vd. (2015) verileri kullanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

Ülkelerin üretim yapısı hakkında doğru bir yoruma ulaşmak açısından istihdam edilen kişi başına toplam çıktı oranının incelenmesinde fayda vardır. Ülkeler açısından bireysel sonuçlar yıllar itibariyle Tablo 2.3’de görüldüğü gibidir.

Tablo 2.3’te sunulan bilgilere göre istihdam edilen kişi başına en yüksek toplam çıktıya sahip olan ilk üç ülke İtalya, ABD ve Fransa’dır. 2000 yılında en yüksek değere sahip olan İtalya ve ABD’dir. Ancak 2014 yılına gelindiğinde İtalya’nın, ABD’nin önüne geçtiği görülmektedir. Başlangıç olan 2000 yılına oranla, 2008 yılına kadar bu değerleri her yıl artıran İtalya, 2008 yılında 256 bin ABD doları ile zirveyi gördükten sonra 2014 yılında 225 bin ABD dolarına kadar gerilemiştir. 2000 yılında İngiltere’den 10 bin ABD doları düşük değere sahip olan Fransa 2014 yılına gelindiğinde 5 bin ABD doları kadar bir farkla öne geçmiştir.

Toplam istihdam düzeyi verilerinde en yüksek değere sahip ikinci ülke olan Rusya’nın, istihdam edilen kişi başına toplam çıktı değerlerine bakıldığında yıllar itibariyle en düşük değere sahip olan ülke olduğu görülür. En düşük değere sahip ikinci ülke ise Türkiye’dir. Ancak Türkiye’nin bile en düşük değere sahip Rusya ile arasında 2000 yılında 41 bin ABD doları; 2014 yılında 19 bin ABD doları fark vardır. Türkiye istihdam edilen kişi başına toplam çıktısını 2008 yılına kadar her yıl arttırmıştır ve 2008 yılında 107 bin ABD doları ile zirveyi gördükten sonra 2009 yılında 89 bin ABD dolarına düşmüştür. 2014 yılına gelindiğinde ise bu değer 75 bin ABD dolarına kadar inmiştir.

Tablo 2.3’te sunulan beşer yıllık dönemsel değerlere bakılacak olursa, bir önceki döneme göre tüm ülkelerin sahip olduğu ortalamalarda bir artış olduğu dikkati çekmektedir. Toplam istihdam edilen kişi başına çıktı sayısı, yani verimlilik, ele alınan bu ülkelerde her dönem bir önceki döneme kıyasla artmıştır. Ayrıca son dönem olan 2010-2014 beş yıllık döneminin ortalamaları, 2000-2014 dönemi genel ortalamasının oldukça üzerinde yer almaktadır. Yıllar ve dönemsel ortalamaları itibariyle en düşük değere Rusya sahip olsa da, 2000-2004 başlangıç yılına kıyasla bu oranda en çok büyümeyi yakalayan ülke de yine Rusya olmuştur.



Kaynak: Timmer vd. (2015) verileri kullanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

Grafik 2.3. Ülkelerin ara malı ticaret hacimleri (Milyon ABD Doları)

Analize dahil edilecek bu ülkelerin, uluslararası anlamda sektörler arasında gerçekleştirdikleri ara girdi ihracat ve ithalat toplamaları yani ara girdi dış ticaret hacimleri Grafik 2.3'te yer almaktadır.

Grafik 2.3'e göre ara girdi dış ticaret hacminde en yüksek değere sahip olan ve birinci sırada yer alan ülke ABD'dir. ABD'de toplam ticaret hacmi seviyesi 2000 yılında 1 trilyon 219 milyar ABD doları iken, 2014 yılında 2 trilyon 634 milyar ABD doları seviyesine yükselmiştir. İkinci sırada yer alan Almanya'da bu değer 2000 yılında yaklaşık 617 milyar ABD doları iken 2014 yılına gelindiğinde 1 trilyon 783 milyar ABD doları seviyesine yükselmiştir. Bu ülkeler içerisinde en düşük ara malı dış ticaret hacmine sahip olan ülke ise Türkiye'dir. Bu değer 2000 yılında yaklaşık 71 milyar ABD doları iken, 2014 yılına gelindiğinde 292 milyar ABD dolarına yükselmiştir. Tüm ülkelerde 2008 krizi sonrası bir düşüş görülse de, 2008 sonrası dönemde yine artış gözlemlenmektedir.

Tablo 2.4. Ülkelerde beşer yıllık dönemler itibariyle ara malı ticaret hacmi ortalaması (Milyon ABD Doları)

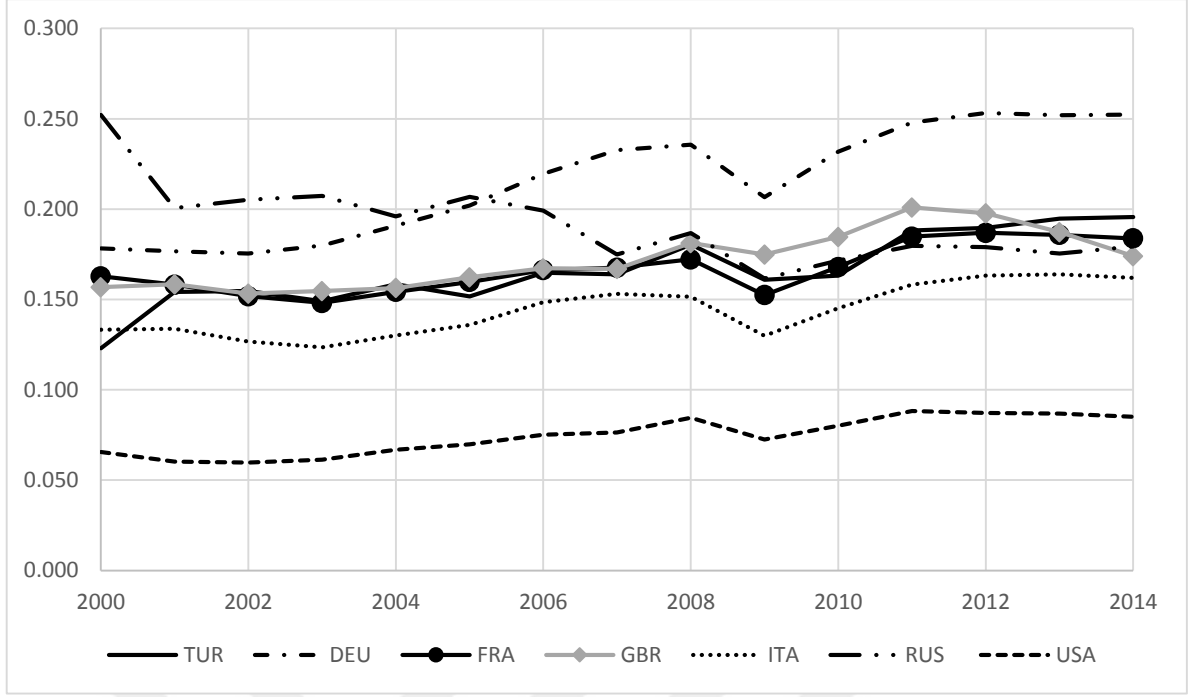
Dönemler	TUR	DEU	FRA	GBR	ITA	RUS	USA
2000-04	82291	724058	446343	495633	346525	140922	1237209
2005-09	188296	1340257	745175	794252	600510	379689	1913716
2010-14	273117	1686362	897469	890736	659348	578509	2445250
2000-14	181234	1250226	696329	726874	535461	366374	1865392

Kaynak: Timmer vd. (2015) verileri kullanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

Ara malı ticaret hacmi Tablo 2.4'te beşer yıllık dönemsel ortalamalar ve 2000-2014 genel ortalaması itibariyle sunulmuştur. Tüm ülkelerde her dönem ortalaması bir önceki dönemin ortalamasına göre artmıştır. 2010-2014 son dönemin ortalaması ise hem başlangıç yılı olan 2000-2004'ün hem de genel ortalama olan 2000-2014'ün ortalamasının çok üzerindedir. Ara malı ticareti bu ülkelerde her dönem giderek artmıştır. En yüksek artışı kaydeden ülke Rusya ve Türkiye olmuştur. Rusya'da 2000-2004 dönemi ortalama 140 milyar 922 milyon ABD doları olan değer, 2010-2014 döneminde ortalama 578 milyar 509 milyon ABD dolarına yükselmiştir. Türkiye'de ise 2000-2004 dönemi ortalaması 82 milyar 291 milyon ABD doları iken 2010-2014 döneminde bu ortalama değer 273 milyar 117 milyon ABD dolarına çıkmıştır.

Grafik 2.3 ülkelerin toplam ara malı dış ticaret hacmi konusunda bilgi sağlamıştır. Ancak karşılaştırmanın mutlak değerlerle yapılıp yorumlanmasından ziyade, daha doğru bir çıkarım yapabilmek açısından toplam çıktı başına ara malı dış ticaret hacmi²⁰ düzeylerinin karşılaştırılmasında fayda vardır. Grafik 2.4 ülkeler için bu karşılaştırmanın yapılmasına yardımcı olmaktadır.

²⁰ Ara girdi için $(İhracat + İthalat)/Toplam Çıktı$ şeklinde oranlanarak oluşturulmuştur.



Kaynak: Timmer vd. (2015) verileri kullanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

Grafik 2.4. Ülkelerin toplam çıktı başına ara malı ticaret hacmi oranı

Grafik 2.4'e göre toplam çıktı başına ara girdi ticaret hacmi en yüksek olan ülke 2005 yılına kadar Rusya, 2005 yılından sonra Almanya'dır. Bu oranın en düşük olduğu ülke ise ABD'dir. Türkiye 2000 yılında en düşük orana sahip ikinci ülke iken, 2014 yılına gelindiğinde en yüksek orana sahip ikinci ülke konumuna yükselmiştir.

Üretim aşamalarının küreselleşmesi neticesinde dünya ile entegrasyon seviyesine dair fikir veren bu oranın 2000 yılında en yüksekten en düşüğe sıralaması Rusya, Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya, Türkiye ve ABD iken, 2014 yılına gelindiğinde sıralama Almanya, Türkiye, Fransa, Rusya, İngiltere, İtalya ve ABD olarak değişmiştir.

Tablo 2.5. Ülkelerde beşer yıllık dönemler itibarıyla toplam çıktı başına ara malı ticaret hacmi

Dönemler	TUR	DEU	FRA	GBR	ITA	RUS	USA
2000-04	0.148	0.180	0.155	0.156	0.129	0.212	0.063
2005-09	0.164	0.219	0.164	0.170	0.144	0.186	0.076
2010-14	0.186	0.247	0.182	0.189	0.158	0.177	0.086
2000-14	0.166	0.216	0.167	0.172	0.144	0.192	0.075

Kaynak: Timmer vd. (2015) verileri kullanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

Türkiye ve Almanya'nın sıralamasında yaşanan bu keskin değişim, birinci bölümde hesaplanan ihracatın dikey uzmanlaşma oranının iki ülkede de yükselmesinin sebeplerindedir. Birinci bölümde yer alan “partner ülkelerin ihracatlarının dikey uzmanlaşma oranları” tablosundan hatırlanacağı üzere ortalama en yüksek dikey uzmanlaşma oranına sahip birinci ülke Almanya iken ikinci ülke Türkiye'dir.

Dönem ortalamaları itibariyle toplam çıktı başına ara malı ticaretine bakıldığında, 2000-2004 döneminde en yüksek oranın Rusya'ya, 2005-2009 ve 2010-2014 döneminde Almanya'ya ait olduğu görülür. Ele alınan ülkeler içinde, 2000-2014 genel ortalaması itibariyle en yüksek ortalamaya sahip ülke de yine Almanya'dır. Bu anlamda Almanya, toplam çıktı başına en yüksek ara malı ticaretine sahip ülkedir. Bu değer en düşük olduğu ülke ise tüm dönemler itibariyle ABD'dir. ABD toplam çıktı başına en düşük ara malı ticareti yapan ülkedir. Diğer ülkelerle karşılaştırıldığında, Almanya da ABD de toplam çıktı başına ara malı ticareti 2000-2004 dönemine göre diğer iki beşer yıllık dönemlerde en fazla büyüyen ülkeler olmuştur. Bu ülkelerden sonra, bahsedilen orandaki büyüme açısından üçüncü sırada ise Türkiye yer almaktadır.

2.3. Literatür Araştırması

Serbest ticaretin ekonomi üzerine etkileri çeşitli teorilerde farklı varsayımlarla ele alınmaktadır. Uluslararası ticareti ülkeler arasındaki maliyet farklılıklarına dayandıran Klasik teoriler, emek faktörünün ülke içerisinde tam hareketli, ülkeler arasında ise tam hareketsiz olduğu, ayrıca ekonominin tam istihdam düzeyinde çalıştığı ve mal ve faktör piyasasında tam rekabet olduğu gibi varsayımlarla hareket etmektedir. Dış ticareti işgücü verimliliğindeki farklılık ile açıklayan bu teorilerde, faktörlere ilişkin detaylı bir analiz yapılmamış ve verimlilik farkının sebebi ortaya konulmamıştır.

Dış ticaret miktarını ve haddini etkileyen tek unsur bilindiği üzere arz değildir. Arz ve talep birlikte dengeyi belirlemektedir. Uluslararası ticareti talep yönünü dahil ederek inceleyen ilk Klasik iktisatçı “Karşılıklı Talep Kanunu” ile açıklama getiren John Stuart Mill'dir. Daha detaylı incelemeler ise “Teklifi Eğrileri” ile Alfred Marshall tarafından yapılmıştır.

Emek verimliliğinin ülkeler arasında farklı oluşunun sebebinin açıklanmamış olması bu analizlerin yetersiz yanlarındanadır. Bu yetersizliklere odaklanarak çalışmalarını yürütenler,

1919 yılında yayımladığı makalesinde ortaya attığı Faktör Donatımı Teorisi ile Eli F. Heckscher, 1933 yılında yayımladığı kitapta Heckscher'in makalesine yer vererek yorumlayan Bertil Ohlin ve takip eden yıllarda çalışmalarını sürdüren Stolper, Samuelson, Rybczynski gibi iktisatçılardır.

Ticaretin serbestleşmesinin işgücü ya da işsizlik üzerine olan etkisine yönelik birçok teorik çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmaların bazılarında iki gösterge arasındaki ilişkinin pozitif yönde, bazı çalışmalarda da negatif yönde olduğu tespit edilmiştir. En temel karşılaştırma Ricardo ve Heckscher-Ohlin için verilebilir. Dış ticaret, karşılaştırmalı üstünlüğün kaynağına göre istihdam üzerinde çeşitli farklı etkilerde bulunacaktır. Buna göre Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi bağlamında ele alınacak olursa, ticaret serbestisi istihdam artışı ile sonuçlanmaktadır. Heckscher-Ohlin tabanlı bir karşılaştırmalı üstünlük söz konusuysa, dış ticaret sonucu emek faktörü bol olan ülkede istihdamın artması yani işsizliğin azalması beklenir. Ticaret serbestisi, Heckscher-Ohlin yaklaşımıyla emek faktörü kıt olan ülkede ise istihdamın azalması ve işsizliğin artması ile sonuçlanabilecektir (Dutt vd., 2009: 33).

Modern ticaret teorileri, ticareten kazanılan ve kaybedilenleri sektör içinde yer alan firmalar açısından düşünerek geleneksel ticaret teorilerinden ayrılmaktadır. Ampirik gözlemlerden yola çıkan bu teoriler, ticaretin sektörler arasında ve en üretken firmalar tarafından yapılışını göz önünde bulundurarak analizlerini sektörler ve firmalar üzerinde yoğunlaştırmaktadır (Schwarzer, 2015: 9).

Endüstri içi ticaret modellemesinde öncü olan ve tam istihdam ve homojen faktör varsayımlarından yola çıkan Krugman (1981) ve Melitz (2003) teorik çalışmaları, tüm istihdam edilenlerin ticaretin serbestleştirilmesinden kazanç sağlayacağı sonucuna ulaşmıştır (Davis ve Harrigan, 2011). Krugman (1981), endüstri içi uzmanlaşma ve ticaretin (intra-industry specialization and trade) ekonomiye olan etkilerini araştırmaktadır. Çalışmada iki önemli sonuca ulaşılmaktadır. Birincisi, ticaretin doğasının ticaret yapan ülkeler arasındaki faktör donanımı benzerliklerine bağlı olduğudur. Ülkeler birbirlerine benzedikçe aralarındaki ticaret gittikçe endüstri içi hale gelmektedir. İkinci sonuç ise serbest ticaretin etkilerinin, ticaretin özelliğine bağlı olduğudur. Buna göre eğer endüstri içi ticaret ağır basıyorsa, dışa açılmanın yani pazarı genişletmenin avantajları, gelir dağılımı etkilerinden daha ağır basacaktır ve bu yüzden hem kıt hem de bol faktöre sahip olan ülkeler daha iyi duruma ulaşacaktır. Hiçbir firma pazardan dışlanmayacak, hiçbir çalışan işini kaybetmeyecek ve refah

herkes için artacaktır. (Krugman, 1981: 971). Melitz (2003) çalışması, Krugman (1981)'den farklı olarak, ele aldığı firmaların sektör içerisindeki üretkenliklerini farklı varsaymıştır. Dinamik sektör modeli ile dış ticaretin endüstri içi etkilerini araştırmaktadır. Çalışma, ticaretin, daha üretken firmaların ihracat pazarına girmesini teşvik ettiğini ancak daha az üretken olanların ise pazardan çıkışına neden olduğunu vurgulamaktadır. Dolayısıyla ticaretin sebep olduğu, bir sektörde firmalar arasında gerçekleşecek yeniden tahsis (reallocation) durumunun, kısa dönemde bazı maliyetlere neden olduğunun ancak uzun dönemde ise faydalı olacağını altını çizmektedir (Melitz, 2003: 1718-1719).

Dutt vd. (2009), Heckscher-Ohlin ve Ricardocu karşılaştırmalı üstünlükten kaynaklanan ticaretin işsizliğe etkisini, bu teoriler bağlamında işsizliğe yönelik oluşturulan beklentiler açısından sınamaktadır. Ülkeler arasında 1990-2000 dönemi ortalamasını kullanıp yatay kesit analizi ve ayrıca 1985-2004 dönemi verilerini kullanarak panel analizi yapmıştır. Yatay kesit sonuçlarına göre Ricardocu beklentiyi doğrulayarak, işsizlik ve ticaret serbestisi arasında negatif ilişki bulunmuştur. Panel verileri ile ulaşılan sonuca göre de kısa dönemde ticari serbestleşmenin işsizliği arttırmakta olduğunu fakat uzun dönemde işsizliği düşürücü etkide bulunduğunu ortaya koymaktadır.

Aynı şekilde üretkenlik odaklı olmakla birlikte ticaret serbestisinin işsizliği azaltıcı etkide bulunduğu yönelik sonuca ulaşılan bir diğer çalışma ve model Felbermayr vd. (2010) tarafından oluşturulmuştur. Ticaret serbestisi sonucu toplam üretkenlikteki artış, az üretken olan firmaların piyasadan elenmesi ile, göreceli olarak daha üretken olan firmalarda işgücü dağılımının yeniden oluşması sonucu gerçekleşmektedir. Böylece ortalama üretkenlik arttığı sürece, ticaret serbestisi işsizliği düşürüp, reel ücretleri arttırmaktadır.

Egger ve Etzel (2012) çalışması kendine yeterlik durumundan tamamen serbest ticarete doğru geçildikçe, simetrik bir partner ülke ile yapılacak serbest ticaretin istihdamı teşvik ettiği sonucuna ulaşmıştır.

Yukarıda yer verilen çalışmaların aksine, Krugman (1995), Janiak (2007), Egger ve Kreickemeier (2009), Helpman ve Itskhoki (2010), Davis ve Harrigan (2011) teorik çalışmaları ticarete serbestleşmenin istihdama etkisinin olumsuz olduğuna yönelik bulgulara ulaşmaktadır.

Krugman (1995) çalışması CGE (Computable General Equilibrium) modeli kurarak gelişmekte olan ülkeler ile olan ticaretin istihdama etkisini incelemiştir. Vasıfsız emek yoğun

ürünlerin net ithalatındaki artıştan kaynaklanan standart faktör içeriği etkisi, net ihracatın vasıflı emek yoğun ürün oranı ve toplam istihdamdaki vasıfsız/vasıflı emek oranı bu etkiyi belirlemede önemli faktörlerdir. Gelişmekte olan ülkelerle yapılan ticaretin istihdama etkisi küçük olmakla birlikte azalış yönünde saptanmaktadır.

Janiak (2007), öncü çalışmalardan Melitz (2003) modelini Pissarides (2000) çalışmasındaki geniş firma modeli ile genişletmiş ve işgücü seviyesi üzerine ticaretin etkisini araştırmıştır. Çalışma mal piyasası ve işgücü piyasasındaki aksaklıklar arasında var olan ilişkiler sebebiyle, ticaretteki artışın daha düşük bir istihdam seviyesi ile ilişkili olduğu ve dolayısıyla da ticaretin yaratımdan çok iş yıkımı anlamına geleceğini ortaya koymaktadır. Çalışmada ortaya atılan yeni model tahminleri, ABD sektörel verileri için panel veri analizi ile test edilmiştir ve teorik sonuçlar ampirik bulgularla doğrulanmıştır.

Egger ve Kreickemeier (2009) üretkenlik seviyelerinde farklılık gösteren firmalar ile adil bir ücret (fair wage) mekanizmasını genel dengeye dahil eden bir model geliştirmektedir. Bu modeli daha sonra küresel piyasalara uluslararası entegrasyonun, ulusal işgücü piyasalarına etkisini araştırmak üzere kullanmışlardır. Eğer yabancı piyasa giriş maliyetleri (foreign beachhead costs) yeteri kadar yüksekse, ticaretten kazanç sağlanmasının yanı sıra ekonomik entegrasyon hem grup içi ücret eşitsizliklerini hem de işsizliği düşürebilecektir. Fakat, maliyetleri düşükse, ticaret serbestisi hem kişi başına çıktıyı ve refahı düşürecek, hem de grup içi ücret eşitsizliklerini ve işsizliği kesinlikle arttıracaktır. Yurtiçi ve yabancı piyasa giriş maliyetleri aynıysa, hem yüksek ortalama kar hem de yüksek işsizlik aynı anda görülecektir.

Helpman ve Itskhoki (2010) çalışması iki ülke ve birinde homojen diğerinde farklılaştırılmış ürünler olan iki sektörlü ekonomi varsayımı üzerine kurulmuştur. Bu sektörlerde farklılaştırılmış ürünlerin olduğu sektörde işgücü piyasası uyumsuzlukları (labour market frictions) söz konusuysa, homojen ürünlerin olduğu sektörde işgücü piyasası uyumsuzlukları dolayısıyla da işsizlik söz konusu değildir. Dış ticaret sonucu, farklılaştırılmış ürünlere sahip sektör daha yüksek üretkenliğe sahip olduğu ölçüde genişler. Ancak homojen ürünlere sahip olan işsizliğin olmadığı diğer sektör küçülür. Bu etki, ekonomi genelinde işsizliğin artışı anlamına gelmektedir.

Davis ve Harrigan (2011) çalışması işgücü piyasalarının, ticaret serbestleşmesine nasıl uyum sağlayacağı sorusu ile yola çıkmaktadır. Bu amaçla Melitz (2003) modelini Shapiro-

Stiglitz verimlilik ücret modelinin bir değişkeni ile birleştirerek yeni bir model geliştirmiş ve ürün piyasaları ve işgücü piyasaları dalgalanmalarını birbiri ile ilişkilendirmek için kullanmıştır. Modelde toplam işsizlik, serbestleşmeden az etkilenmektedir. Ancak buna rağmen işgücü piyasasında büyük dalgalanmalar söz konusudur. Bir deneyde serbestleşme sonucu, ortalama ücretin üstünde ücretlerin alındığı “iyi” iş (good job) olarak tanımlanan işlerin dörtte birinin yok olabileceği gözlemlenmiştir (Davis ve Harrigan, 2011: 36).

Literatür, ihracat, ithalat, ticaret serbestisi gibi farklı temel dış ticaret göstergelerinin istihdam üzerine etkisini çeşitli ekonometrik yöntemler ile ampirik olarak araştıran çalışmalar açısından da oldukça geniştir. Teorik çalışmalardaki farklılığa benzer bir şekilde ampirik çalışmalar da, bu etkinin pozitif ve negatif olmasına göre ikiye ayrılmaktadır. Buna üçüncü bir grup olarak, istihdam ve ticaret arasındaki ilişkinin zayıf olduğunu ya da istihdamın bundan etkilenmediğini tespit eden çalışmalar da ilave edilebilir. Bunun yanı sıra çalışmalarda analiz için kullanılan göstergeler de firma düzeyi, sektörel düzey ya da toplam değer olmak üzere farklılık göstermektedir.

OECD (1992) çalışması, 1970-1985 dönemi için yaptığı bir analizde, ticaretin Danimarka, Fransa, Almanya ve Hollanda’da istihdamı arttırdığı ancak İngiltere’de azalttığı sonucuna varmıştır. Fransa için yapılan Messerlin (1995) çalışması dış ticaret ve istihdam arasında 1980-1992 dönemi için pozitif ilişki tespit etmektedir. Milner ve Wright (1998), işgücü piyasasının ticari serbestleşmeye verdiği tepkiyi Morityus için serbestleşme öncesi ve sonrası dönem rejimlerini ele alarak incelemektedir. Ticaret serbestisi, istihdam ve ücretleri uzun dönemde arttırmaktadır; çok kısa dönemde ise ücretler üzerinde aşağı yönlü bir baskı oluşturmaktadır.

Yabancı pazarlara açılmanın istihdam üzerine etkisini konu alan bir diğer çalışma olan Bernad ve Jensen (1999)’a göre ihracatın firma verimliliğini arttırmasına yönelik kanıt çok azdır. Fakat ihracat, daha verimli olan firmalara yönelik pazar fırsatlarını arttırmakta ve kaynakları daha az verimli olandan daha verimli olan faaliyetlere kaydırmaktadır. Bu durum da istihdam açısından potansiyel bir fırsat yaratmaktadır. Sonuçlar göstermektedir ki istihdam ve toplam çıktı büyüme oranları ihracatçılar için daha yüksektir. Yabancı pazarlara giriş sonucunda istihdamdaki büyüme oranı artmaya devam etmektedir.

Rama (2003) gelişmekte olan birçok ülkede, model olarak alınabilecek başarılı küreselleşme süreçlerine sahip gelişmekte olan ülkelerde bile, ticaret reformlarını takiben

işsizlikte geçici artışların gözlemlendiğine işaret etmektedir. Ancak bu işsizlerinin sadece bir kısmının küreselleşme sebebiyle işsiz kaldığını öne sürmektedir. Bu geçici artışlar bir kenara bırakıldığında, daha açık ekonomilerin işsizlik oranlarının sistematik olarak daha yüksek görünmediğini tespit etmiştir.

Çin için reform sonrası dönemde gerçekleşen istihdamdaki büyümeyi analiz eden Fu ve Balasubramanyam (2004), ihracata dayalı büyüme deneyimi sonucu ihracatta yaşanan artışın istihdamı pozitif etkilediği sonucuna varmaktadır. Çalışmaya göre Çin’de emek yoğun imalat sanayiinde meydana gelen genişlemeler, sektörel çıktıları arttırarak tarım sektöründen tarım dışı sektörlerle geniş hacimli emek transferine neden olmuştur. Bu da Çin ekonomisinde sanayileşme ve kentleşmeyi hızlandırmıştır.

Bangladeş, Kenya, Güney Afrika ve Vietnam’da uluslararası ticaretin imalat sanayisindeki istihdama etkisini araştıran Jenkins ve Sen (2006) Bangladeş ve Vietnam için uluslararası ticaretin net istihdam yaratıcı bir unsur olduğu; ancak Kenya ve Güney Afrika’da istihdamı olumsuz etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Gelişmekte olan bu dört ülkenin istihdamının uluslararası ticareten pozitif ya da negatif yönlü etkilenmelerinden yola çıkarak küreselleşmenin etkilerinin Afrika ve Asya’da önemli farklılıklar gösterebileceğini iddia etmektedir.

Feenstra ve Hong (2007), Çin’de ihracatın istihdam üzerinde yarattığı etkiyi incelemektedir. Sonuçlara göre 1997-2002 arasında ihracatta gerçekleşen artış, yıllık 2.5 milyon istihdam yaratmıştır; 2000-2005 yılları arasında ise yine pozitif etkide bulunmakla birlikte ihracat daha da hızlanan artışına rağmen, bu dönemde yurtiçi talepteki büyüme ihracatın yarattığının üç katı daha fazla istihdama sebep olmuştur.

Ticaret serbestisinin istihdam üzerine etkisini 1990-2004 dönemi verilerini kullanarak Vietnam için inceleyen Kien ve Heo (2009) artan ücret oranının istihdam seviyesinde azalışa, artan sanayi çıktısının ise işgücü talebinde artışa yol açtığını vurgulamaktadır. İhracattaki genişlemenin işgücü talebi üzerine etkisi istatistiksel olarak anlamlı ve pozitiftir. İthalat için elde ettikleri sonuç ise yine pozitif olmakla birlikte istatistiksel olarak anlamlı değildir. Çalışmanın çıkarımına göre, ithalattaki bir artış işsizlik anlamına gelmek zorunda değildir.

Senses (2010), Amerikan sanayi sektörü için 1972-2001 dönemi verileri ile offshore üretim ve istihdam talebi esnekliği arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Çalışma hem kısa hem de uzun vadede, istihdamın talep esnekliği ile offshore işlemleri arasında pozitif ilişki

olduğunu göstermiştir. Üretim işçilerinin talep esnekliklerinin dış ticarete artış gösteren endüstrilerde yükseldiğini tespit etmiştir.

Uluslararası ticaretin istihdama pozitif etkisine odaklanan nispeten daha güncel çalışmalar Los vd. (2015), Brambilla vd. (2015), Kiyota (2016), Feenstra vd. (2017), Van Ha ve Tran (2017) ve Feenstra ve Sasahara (2018) olarak sayılabilir.

Dış talebin Çin’de istihdam yaratma potansiyeline odaklanan Los vd. (2015) çalışması, küresel girdi-çıkıtı metodolojisi kullanmaktadır. 2001 ve 2006 yılları arasında dış talepte meydana gelen patlama sonucu, yalnızca ilköğretim eğitim seviyesine sahip çalışanlar için olsa da, 70 milyon iş yaratmıştır. Fakat yapılan analizde, 2006 sonrası dönem için istihdam yaratma açısından, ticarete konu olmayan mallar için yurtiçi talepteki büyümenin yabancı talepteki büyümeden daha önemli olduğu sonucuna varılmıştır.

Gelişmekte olan ülkeler için hem firma hem de endüstri düzeyinde veri kullanarak ihracat, istihdam ve ücret ilişkisini inceleyen Brambilla vd. (2015) çalışması ortalama olarak ihracat yapan bir firmanın, ihracat yapmayan firmaya göre %31 daha fazla ücret ödediğini ve %130 daha fazla çalışan istihdam ettiğini ortaya koymaktadır. Elde edilen sonuca göre geri bağlantıda yaşanan artışın istihdamı arttırdığı söylenebilir. Bunun yanı sıra ihracat yapan firmaların toplam istihdamları içerisinde nitelikli çalışan payının arttığını vurgulamaktadır.

WIOD 1995-2009 girdi-çıkıtı tablosu kullanılarak Çin, Endonezya, Japonya ve Kore için ihracatın istihdam üzerine etkisinin incelendiği Kiyota (2016) çalışmasının en önemli bulgusu, ihracatın yüzde sekseninin imalat sanayinden kaynaklanmasına rağmen imalat dışı sektörlerdeki önemli çoğunluktaki işçinin de sektörler arası dikey bağlantılar sebebiyle imalat ihracatına bağlı olmasıdır. Sektörel istihdamların hem sektörün kendisinin hem de diğer sektörlerin ihracatına bağlı olduğu ortaya konmaktadır.

Feenstra vd. (2017) Amerika’nın ihracat ve ithalatının istihdama olan etkisini araştırmaktadır. Çalışmaya göre Çin’den yapılan ithalat istihdamın azalmasına sebep olsa da, ABD’nin küresel ölçekte ihracatında yaşanan artış istihdamda büyük ve yeterli bir artışa sebep olmaktadır. 1991-2007 döneminde ihracattan kaynaklı yaratılan istihdam, Çin’den yapılan ithalat nedeniyle oluşan istihdam kaybından çok az bir oranda düşüktür. Aynı analiz 1991-2011 dönemi için yapıldığında ise istihdam yaratımı ve kaybının dengelendiği sonucuna ulaşmaktadırlar.

Artan uluslararası ticaretin istihdam üzerine etkisini bir gelişmekte olan ülke yani Vietnam açısından ele alan Van Ha ve Tran (2017) 2010-2015 dönemi verileri ile quantile regresyon kullanarak analiz etmektedir. Buna göre uluslararası ticaret ve istihdam arasında, OLS sonuçlarına göre pozitif; sabit etkili quantile yaklaşımına göre düşük istihdam yüzdesine sahip firmalarda negatif, yüksek istihdam yüzdesine sahip firmalarda pozitif ilişki saptanmıştır.

Feenstra ve Sasahara (2018) alışması WIOD çok bölgeli girdi-çıktı tablosu aracılığıyla Amerika için ithalat ve ihracatın istihdama olan etkisini 1995-2011 dönemi için araştırmaktadır. Sonuçlara göre ihracattaki büyüme toplamda 6.6 milyon istihdam talebi artışı yaratmaktadır. Çin'den yapılan mal ithalatı ise toplamda 2 milyon istihdam kaybına sebep olmaktadır. Amerika'nın toplam ihracatındaki artışı toplam ithalat ile kıyasladıklarında, net işgücü talebinde artış saptamışlardır. Sonuçlara göre işgücü talebindeki bu net artışın sebebi hizmet ihracatındaki büyümedir.

Feenstra ve Hanson (1996b) alışmasının da iddia ettiği gibi ticaret, emek yoğun üretim aşamalarının yurtdışına taşınmasına da sebep olabilir. Bu sebeple ticaret ve istihdam arasında negatif bir ilişkinin saptanması da kuvvetle muhtemeldir. Ticaret ve istihdam arasında pozitif ilişki bulan çalışmaların tersine, literatürde negatif ilişkiye ulaşan farklı çalışmalar da bulunmaktadır.

Greenaway vd. (1999) 1979-1991 dönemi verilerini kullanarak Birleşik Krallık'ta ticaret hacmindeki artışın işgücü talebinde düşüşe sebep olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Türkiye için yapılan çalışmalardan biri olan Taymaz (1999), ticari serbestleşmenin ve ihracata yönelik büyüme politikasının istihdam üzerine etkilerini 1980'li yıllar için analiz etmektedir. Yüksek reel faiz oranlarının, reel döviz kurunun değerlenmesinin ve reel ücret artışlarının imalat sanayinde istihdam performansına etkisinin çok önemli olduğunu saptamaktadır. Ayrıca tarifelerdeki düşüşün işsizliği arttırdığını göstermiştir.

1990-2007 dönemi için Çin ithalat rekabetindeki artışın ABD'deki yerel işgücü piyasalarına etkisini analiz eden Autor vd. (2013), artan ithalatın artan işsizlik anlamına geldiğini ve yerel işgücü piyasasında ücretleri düşürdüğünü tespit etmiştir. Daha da spesifik bir ifadeyle çalışmaya göre ithalat rekabeti, ABD imalat sektörü istihdamındaki düşüşün üçte birini açıklamaktadır.

Tuhin (2015) çalışması Avustralya sanayi sektöründeki istihdam için yaptığı analizinde, istihdamın ithalat ile negatif, ihracat ile pozitif, toplam ticaret ile negatif ilişkili olduğunu saptamaktadır.

Pozitif veya negatif ilişki bulan ampirik çalışmaların yanı sıra iki değişken arasında göz ardı edilecek kadar küçük bir ilişki olduğunu ya da hiç ilişki olmadığını savunan çalışmalar da mevcuttur.

Papageorgiou vd. (1990) ticari serbestleşmenin istihdam üzerine istatistiki olarak büyük bir etkisinin bulunmadığını çıkarsamaktadır. Ticari serbestleşmeden ziyade kurumsal faktörlerin daha önemli olduğunu vurgulamaktadır. Çalışmadan çıkarılan bu görüş Cox Edwards ve Edwards (1996) tarafından da doğrulanmıştır. Çalışma deneyimi ve okullaşma faktörlerinin, ticari serbestleşmeye nispeten, bir işçinin işsiz kalma olasılığına etkisinin daha ağır bastığını altını çizmektedir. Genel çıkarımı Papageorgiou vd. (1990) ile aynı olan Kim (2011) çalışması ampirik olarak, işgücü piyasası kurumlarının varlığı altında, uluslararası ticaretin toplam işsizlik oranına etkisini araştırmaktadır. 20 OECD ülkesi için 1961-2008 dönemi verileri kullanılarak yapılan panel analizinde, ticaretteki artışın işgücü piyasası kurumlarının katı olduğu durumda işsizlikte artışa neden olduğu; bu kurumlar esnekken ise toplam işsizliği azaltabileceği sonucuna varmışlardır. Ortalama bir işgücü piyasası katılımı söz konusuysen ise istatistiki olarak anlamlı bir etki saptanamamıştır.

Hindistan için uluslararası ticaretin istihdama etkisini dört gelişmekte olan ülke (Bangladeş, Kenya, Güney Afrika ve Vietnam) ile karşılaştırarak araştıran Sen (2009) çalışması, Hindistan'ın iki Asya ülkesinden daha çok iki Afrika ülkesi ile benzer gelişim gösterdiğini gözlemlemiştir. Yapılan analiz sonucu iki gösterge arasındaki ilişkiyi pozitif olarak saptanmıştır. Fakat bu etki kayda değer büyüklükte değildir ve uluslararası ticaret, istihdam için büyük bir kaynak değildir sonucuna varılmıştır.

Aynı şekilde, Mitra (2011), Hindistan'daki hizmet sektörü için yaptığı araştırmada zaman serisi makro verileri kullanarak ihracatın ve ithalatın istihdam üzerine doğrudan ve dolaylı etkisini analiz etmiştir. Mitra'ya göre ticaretin etkisi göz ardı edilebilir düzeydedir. Yine bu çalışmada firma düzeyinde verileri kullanarak da hizmet sektöründe ticaretin, istihdamın belirleyicileri arasında olmadığı saptanmıştır.

İhracat, ithalat ve toplam ticaret gibi genel değişkenleri kullanarak uluslararası ticaretin istihdama etkisini inceleyen literatürden farklılaşarak, ülkelerin üretim süreçlerindeki iç içe

geçmiş yapıyı göz önüne alıp küresel değer zinciri ve ticarete katma değer içeriğinin istihdama etkisini ele alan nispeten yeni gelişen bir literatür de mevcuttur.

Feenstra ve Hanson (1996a) çalışması 1972-1992 dönemi için dış kaynak kullanımının (outsourcing) Amerika'da istihdam talebini nasıl etkilediğini araştırmaktadır. 1972-1979 ve 1979-1990 dönemleri için dış kaynak kullanımının, üretim dışı çalışanlardaki (nonproduction workers) göreceli artış ile pozitif; göreceli ortalama yıllık gelirleri ile zayıf ve negatif korelasyon içinde olduğunu tespit etmişlerdir.

Önemli çalışmalardan biri olan Amiti ve Wei (2009), Amerika için servis hizmetinin yabancı tedarikçilerden karşılanmasının yani servis offshoring işleminin²¹, 1992-2000 döneminde işsizliğe yol açıp açmadığını incelemektedir. Sonuçlar, imalat sanayisi 450 sektörde toplandığında istihdam üzerine küçük ve negatif yönlü bir etkinin olduğunu, ancak 96 sektörde toplandığında istihdam üzerinde önemli bir etkisinin olmadığını göstermektedir.

1984-2002 dönemi verileri ile ABD için ticaret ve offshoring etkisini analiz eden Ebenstein vd. (2014), küreselleşmeye mesleki/bireysel düzeyde maruz kalmanın önemli ücret etkilerine sebep olduğunu; sektörel olarak maruz kalmanın ise ücretlerde önemli bir etkiye neden olmadığını tespit etmiştir. Ayrıca ABD'nin yüksek ücretli ülkelere yönelik offshore işlemlerinin, ABD'deki imalat istihdamı ile pozitif ilişkili; düşük ücretli ülkelere yapılan offshore işlemlerinin ise istihdam ile negatif ilişkili olduğunu vurgulamaktadır.

Mıhçı vd. (2016), Türkiye'nin yaptığı ihracatın yarattığı istihdam kapasitesini, girdi çıktı yöntemi kullanarak firma düzeyinde data ile dinamik olarak analiz etmiştir. OECD-TWO TiVA verileri ile Feenstra ve Hong (2010) yöntemini kullanarak yurtiçi katma değer hesaplamış olan çalışma 1995-2008 dönemi için yaptığı incelemede, ihracatın yurtiçi katma değerinin azalması sebebiyle ihracatın istihdam yaratma potansiyelinin azaldığını tespit etmiştir.

Leiva vd. (2017), çok uluslu şirketler ve Kosta Rika'daki yerli firmalar arasındaki geri bağlantıları arttırması beklenen "Costa Rica Provee" programının etkisini araştırmaktadır.

²¹ Küresel değer zincirindeki yükseliş beraberinde çeşitli tanımlamaları da getirmiştir. Bu çalışmada dikey uzmanlaşma olarak tanımlanan olgu, çeşitli çalışmalarda offshore işlem, değer zincirinin dilimlenmesi, bölünme gibi kavramlarla eşanlamda kullanılmıştır (Krugman, 1995; Jones ve Kierzkowski, 1990; Amador ve Cabral, 2009).

Programın firmaların performansı üzerine etkisi, özellikle reel ortalama ücret, işgücü talebi ve ihracat olasılığı açısından önemli ve pozitif olarak saptanmıştır.

Shen ve Silva (2018) çalışması 2000-2007 yıllarında ABD'nin, Çin'deki yüksek yoğunlukta farklı sektörlerden alınmış yüksek katma değerli ara girdilerini kullanan ve kendisi düşük katma değer üreten sektörlerinden (downstreamness) yapılan ihracata maruz kalmasındaki artışın imalat sektörünün istihdam payı üzerine negatif etkide bulunduğunu 2AEKK yöntemi aracılığıyla ortaya koymaktadır. Ayrıca ABD'nin istihdamındaki bu etkinin derecesinin de, Çin endüstrisinin küresel değer zinciri içerisindeki yerine bağlı olduğunu belirtmektedir.

Shen vd. (2018) ABD'nin katma değerli ithalata maruz kalmasının, ABD'li işçiler arasında ücret kutuplaşmasına yol açtığını ve ücretler üzerine olumsuz bir etkisi olduğunu tespit etmektedir. ABD, Çin ve Japonya'ya odaklanarak küresel girdi-çıkıtı analizi yapan Sasahara (2019) çalışması ise, ihracat artışının istihdam artışı anlamına geldiğini doğrulamakla birlikte bunun hangi ülkeye yapıldığına göre etkisinin değiştiğini vurgulamaktadır. Ayrıca yüksek yerli katma değer içerikli ihracatın, daha büyük bir istihdam etkisi yaratacağının altını çizmektedir.

Geleneksel ticaret teorileri ülkelerin teknolojik kapasitelerinin ve/veya göreceli üretim faktörü donanımlarının, farklı sektörlerin rekabetini küresel ölçekte belirlediğini varsaymaktadır. Buna göre ihracat yapan sektörler üretimlerini ve işgücü taleplerini genişletirken, ithalatla rekabet eden sektörler üretimlerini ve işgücü taleplerini düşürmektedir (Jansen ve Lee, 2007: 24). Bu teorilerin üzerine kurulmuş olan ve ticaretin istihdama etkisini değişik göstergelerle ve farklı açılardan bakarak konu alan çok geniş bir ampirik literatür de söz konusudur.

Regresyon üzerine kurulu olan çalışmalarda, yapılan araştırmaya, ülkeye ve döneme göre farklı sonuçlar göstermekle birlikte, istihdama genellikle ihracatın etkisi pozitif ve ithalatın etkisi negatif olarak saptanmaktadır (Bernard ve Jensen, 1999; Autor vd., 2013; Tuhin 2015; Los vd. 2015; Kiyota, 2016; Feenstra vd., 2017; Feenstra ve Sasahara, 2018; Sasahara, 2019). Fakat küresel değer zinciri bağlamında istihdama olan etkiyi ele alan literatürdeki yeni çalışmaların (Mihçı vd., 2016; Shen ve Silva, 2018; Sasahara, 2019) gösterdiği üzere, ihracatın genel itibariyle pür istihdam yaratıcı olarak özetlenmesi, iç içe geçen üretim süreçleri göz önüne alındığında yanıltıcı olacaktır. İhraç mallarının üretiminde

kullanılan ara girdilerin, yabancı ara girdi ve yerli ara girdiden oluştuğu söylenebilir. İçerdiği yabancı ara girdi nedeniyle ihracatın istihdamı negatif etkileyebilecek bir bileşenin de olduğunu göz ardı etmemek gerekir. Söz konusu motivasyon ile oluşturulan bu çalışma da, sektörler arası ara girdi ticareti baz alınarak hesaplanan ihracatın dikey uzmanlaşma oranının istihdama olan etkisi araştırılmaktadır.

2.4. Veri, Yöntem ve Ampirik Bulgular

Bu bölümde verilerin alındığı kaynaklar, analiz için kullanılacak yöntem ve analiz sonucu elde edilen ampirik bulgular raporlanacaktır.

2.4.1. Veri

Kullanılacak olan ihracatın dikey uzmanlaşma oranı verisi, WIOD veri tabanında yer alan 44 ülke ve 56 sektörlü çok bölgeli girdi-çıkıtı tablosu (WIOD I-O) kullanılarak çalışmanın birinci bölümünde hesaplanmıştır. Bunun için kısaca öncelikli olarak, girdi-çıkıtı tablosuna (milyon, ABD Doları), sektörel ve ülkesel toplulaştırma uygulanarak 10 sektörlü ve 9 ülkeli (Türkiye, Almanya, Rusya, Çin, İtalya, ABD, İngiltere, Fransa ve Dünya'nın geri kalanı-ROW) toplulaştırılmış girdi-çıkıtı tablosu elde edilmiştir. Daha sonra ise Hummels vd. (2001) yöntemi kullanılarak sektörler arası ara girdi alışverişi verileri ile (nihai talep dahil edilmeden, girdi-çıkıtı tablosunun birinci bölgesi) dikey uzmanlaşma oranları (%) hesaplanmıştır. Analizde kullanılacak bir diğer değişken sektörlere ilişkin toplam çıkıtı (milyon, ABD Doları) (TOT) verisidir. Bu veri de toplulaştırılan girdi-çıkıtı tablosundan elde edilmiştir.

İstihdama ilişkin veriler ise yine WIOD veri tabanından elde edilmekle birlikte kullanılan tablo farklıdır. Çalışan sayısı için, 2016 yılında yayınlanan 56 sektörlü “Socio Economic Accounts” (SEA) tablosu kullanılmıştır. 56 sektörün yer aldığı bu tablo sektörel olarak toplulaştırılarak 10 sektörlü tablo oluşturulmuş ve çalışan sayısı verileri elde edilmiştir.

WIOD-SEA tablosunda, VS hesabı için girdi-çıkıtı tablosunda verisi bulunan Çin'in çalışan sayısı verisi mevcut değildir. Bu nedenle, diğer faktörler sabitken, dikey uzmanlaşmanın istihdam üzerine etkisi Türkiye ve Türkiye'nin dış ticaret hacminde önemli paya sahip altı ülke olan Almanya, Rusya, İtalya, ABD, İngiltere ve Fransa için toplamda 7 ülke ve 10 sektör olmak üzere araştırılacaktır. Kullanılan değişkenlerin listesi Tablo 2.6'da yer almaktadır. Tabloda değişkenlerin isimleri, kısaltmaları, birimleri ve alındıkları veri tabanları özetlenmiştir.

Tablo 2.6. Değişken listesi

Değişken	Kısaltma	Birim	Veri Tabanı
İhracatın Dikey Uzmanlaşma Oranı	VS	Yüzde (%)	WIOD I-O kullanılarak yazar tarafından hesaplanmıştır
Toplam Çıktı	TOT	Milyon, ABD Doları	WIOD I-O
Çalışan Sayısı	EMPE	Bin Kişi	WIOD SEA

2.4.2. Yöntem

Çalışmanın amacı ihracat dikey uzmanlaşma oranının istihdam düzeyi üzerine etkisinin saptanması ve etkisi istatistiki olarak anlamlı ise ilişkinin yönünün ortaya konulmasıdır. Bu amaçla, Shen ve Silva (2018)²² çalışmasına da dayanarak, oluşturulan modelde istihdam bağımlı değişken olarak alınırken, ihracatın dikey uzmanlaşma oranı ve toplam çıktı düzeyi açıklayıcı değişken olarak alınmıştır.

Bu çerçevede oluşturulacak ekonometrik model şu şekilde ifade edilebilir;

$$\text{Model: } EMPE = F(VS, TOT) \dots \dots \dots (1)$$

Modelin doğrusal gösterimi ise şu şekildedir;

$$\text{Model: } EMPE_i = \alpha_0 + \alpha_1 VS_i + \alpha_2 TOT_i + \varepsilon \dots \dots \dots (2)$$

Bu modellerde α_0 sabit terimi; α_1 ve α_2 eğim parametrelerini; ε ise hata terimini ifade etmektedir.

2000-2004, 2005-2009 ve 2010-2014 beşer yıllık dönemleri için serilerin aritmetik ortalamaları alınarak oluşturulmuş yatay kesit verileri kullanılarak katsayılar tahmin edilmekte ve etkiler dönemler itibariyle ayrı ayrı incelenmektedir. Seçilen yedi ülkede yer alan on sektör neticesinde analizde yetmiş gözlem bulunmaktadır.

Modelde gözlenebilen değişkenler ile gözlenemeyen faktörler arasında ilişki olduğu durum içsellik sorunu olarak adlandırılmaktadır. Bu sorun ölçüm hataları, otomatik bağıntı, modele dahil edilmeyen değişkenler, eşanlılık sorunu gibi faktörlerden kaynaklanıyor olabilir.

²² Shen ve Silva (2018: 495) çalışmasında imalat sanayi istihdamı açıklanan değişken olarak alınırken, çalışan başına net katma değerli ihracat (value-added export) açıklayıcı değişken olarak alınmıştır ve 2AEKK yöntemi kullanılmıştır.

İçsellik sorunu ayrıca bağımlı değişkenin bağımsız değişken üzerine nedensel etkisinin olması tahmin edildiği durumda da ortaya çıkabilir²³. Açıklayıcı değişkenin hata terimi ile ilişkili olmasına sebep olan bu durumun varlığı Reiersol ve Greary tarafından geliştirilen araç değişken kullanımı ile çözülebilmektedir. İçsellik problemini ortadan kaldırmak için kullanılan araç değişken yönteminde, genellikle en çok kullanılan tahmincilerden biri ise İki Aşamalı En Küçük Kareler yöntemi (2AEKK ya da 2SLS)'dir (Antonakis et al, 2014: 29-30).

Tahmin edilecek modelde açıklayıcı (bağımsız) değişken olarak yer alan toplam çıktı düzeyi ile istihdam arasında teorik açıdan çift yönlü ilişki bulunması içsellik problemine işaret etmektedir. Bu sebeple, kurulan modelde içsellik problemi olmasından şüphelenilmektedir. Regresyondan elde edilen sonuçların yorumlanabilir olup olmadığını test etmek için başlangıç olarak sorunlu olduğu düşünülen “toplam çıktı” (TOT) değişkeninde içsellik sorununun olduğu varsayılmıştır.

İçsellik sorununun olduğu varsayılan toplam çıktı değişkeni için araç değişken seçimi önemlidir. İstihdamı açıklayabilecek ancak istihdamın toplam çıktı üzerine etkisini minimum düzeye düşürecek ve toplam çıktıyı ele alınan dönem için temsil edecek bir araç değişkenin modele dahil edilmesi gerekmektedir. Bu sebeple analiz edilen dönemin başlangıç yılına ait olan toplam çıktı verisi, o dönemin ortalama toplam çıktı serisi yerine araç değişken olarak kullanılacaktır. Bu sayede her dönem için beş yılın ortalamasından oluşan istihdam verisi ve toplam çıktı arasındaki ilişki minimum düzeye indirilmiş olacaktır.

Regresyon tahmini ve varsayımın test edilmesi için Stata 11.1 programı ve program içerisindeki “ivregress 2sls” komutu kullanılmaktadır. Sonuçlar değişen varyans sorununu ortadan kaldırmak amacıyla “robust” olarak tahmin edilmiştir. Analizde iki aşama ve tahmin sonrası testlerinden oluşan aşamalar izlenmektedir.

Birinci aşamada, kullanılacak olan araç değişkeninin, içsellik problemi olduğu varsayılan açıklayıcı değişkeni iyi temsil edip etmediği araştırılmaktadır. Bu amaçla içsel olan değişken bağımlı değişken ve araç değişkeni bağımsız değişken olacak şekilde model tahmini yapılmaktadır. Bu modelde araç değişkeninin istatistiki olarak anlamlı olup olmadığına bakılır.

²³ Detaylı bilgi için Antonakis vd. (2014).

İkinci aşamada, birinci aşamada araç değişkeninin istatistiki olarak anlamlı çıkması durumunda, tahmin edilecek modelde içsellik problemi olan değişken yerine anlamlı bulunan araç değişken konularak model tahmini gerçekleştirilmektedir.

Gerçekleştirilen bu iki aşamalı tahminden sonra, 2AEKK ile tahmin edilen modelin katsayılarının yorumlanabilir olduğundan emin olmak için başta varsayılan içsellik probleminin doğru olup olmadığının ve kullanılan araç değişkenin sağlamlığının kontrol edilmesi gerekmektedir. Bu amaçla, tahmin sonrası testlerinden olan Wooldrige (1995) içsellik testi ve zayıf araç testi uygulanmaktadır.

İçsellik testinin boş hipotezi değişkenlerin dışsal olduğudur. Wooldrige (1995) içsellik testinde χ^2 ve F istatistikleri kullanılmaktadır. İki teste göre de boş hipotez reddediliyor ve değişkenin içsel olduğu kabul ediliyorsa araç değişken kullanılan tahmin edilmiş katsayılar yorumlanabilir demektir. χ^2 testine göre boş hipotez kabul ediliyor ve değişken dışsal çıkıyor ancak regresyon temelli olan F testine göre değişkenin içsel olduğu sonucuna ulaşılıyorsa değişkenin içsel olduğu doğrulanır ve tahmin edilmiş katsayılar yorumlanabilir. İki testin de boş hipotezi kabul etmesi durumunda, içsellik problemi olmadığı için modelin EKK ile tahmini neticesinde elde edilen katsayıları yorumlanmalıdır.

Zayıf araç testinde boş hipotez araç değişkenin zayıf olduğu yani sağlam olmadığıdır. Bu testte F istatistiği kullanılmaktadır. F istatistiği anlamlı değilse, kullanılan araç değişkenin zayıf olduğu kabul edilir. Bu noktada F istatistiğinin anlamlılık düzeyine yönelik iki görüş bulunmaktadır. Hall, Rudebusch ve Wilcox (1996) çalışmasında yapılan Monte Carlo simülasyonları göstermektedir ki, F istatistiğinin %5 ya da %10 gibi bir düzeyde anlamlı olması yeterli değildir. Stock, Wright ve Yogo (2002) çalışması ise 2AEKK tahmincisinin kullanıldığı ve bir araç değişken olduğu durumunda F istatistiğinin 10'u geçmesi gerektiğini belirtmektedir.

Sonuç olarak tahmin sonrası testler de yapıldıktan sonra içsellik sorununun olmadığı tespit edilen regresyonda EKK tahmincisi kullanılacaktır. İçsellik sorunu olduğu tespit edilen regresyonda ise sağlam çıkması halinde ortalama toplam çıktı verisi yerine analiz edilen dönemin başlangıç yılına ait olan toplam çıktı verisi araç değişken olarak kullanılacak ve 2AEKK tahmincisi uygulanacaktır.

2.4.3. Araştırma Bulguları

Araştırılan model için kullanılacak ortalama istihdam, ortalama dikey uzmanlaşma, ortalama toplam çıktı ve araç değişken serilerin tanımlayıcı istatistikleri Tablo 2.7’de özetlemiştir.

Tablo 2.7. Tanımlayıcı istatistikler

Değişken	Gözlem	Ortalama	St. Sapma	Min.	Max.
2000-2004 Dönemi					
empe0004	70	4487.32	7194.24	58.76	40019.14
vs0004	70	1.59	3.89	0.001	17.65
tot0004	70	481062.3	840917.6	7872.63	4778780
tot2000 (i.v.)	70	434684.5	808220.5	5520.87	4874307
2005-2009 Dönemi					
empe0509	70	4617.36	7470.82	65.7	43069.45
vs0509	70	1.82	4.61	0.0016	20.04
tot0509	70	683643.1	1077604	15955.21	6005920
tot2005 (i.v.)	70	608284.5	808220.5	5520.87	4874307
2010-2014 Dönemi					
empe1014	70	4642.52	7550.04	70.98	45208.59
vs1014	70	2.03	5.09	0.0012	21.47
tot1014	70	770286.1	1232521	20759.94	6803112
tot2010 (i.v.)	70	707521.2	1122582	19946.19	5990267

Not: Tabloda kullanılan “(i.v.)”, iki aşamalı EKK’da kullanılacak olan araç değişkenini ifade etmektedir.

İstatistiklerin incelenmesine istihdam verileri ile başlanacak olursa, üç dönem için de minimum değer İtalya’nın 7. sektörüne, maksimum değer Amerika’nın 9. sektörüne ait olduğu görülmektedir. Dönemler itibariyle bakıldığında ortalama çalışan sayısı her dönem önceki döneme göre artış göstermiştir.

Dikey uzmanlaşma verileri incelendiğinde, minimum ve maksimum değerlerin ait olduğu ülke ve sektörlerin dönemler itibariyle farklılaştığı görülmektedir. 2000-2004 döneminde minimum değer Türkiye’nin 7. sektörüne, maksimum değer ise Fransa’nın 2. sektörüne aittir. 2005-2009 döneminde minimum değer Amerika’nın 7. sektörüne, maksimum değer Fransa’nın 2. sektörüne aittir. Son dönem olan 2010-2014’te ise minimum değer Türkiye’nin 7. sektörüne, maksimum değer Türkiye’nin 2. sektörüne aittir. Dikey

uzmanlaşma oranının dönemler itibariyle ortalamasına bakıldığında ise her dönem artmakta olduğu görülecektir.

Bir diğer veri olan toplam çıktı verisine bakıldığında ise üç dönem için de minimum ve maksimum değerlere sahip olan ülke ve sektörün aynı olduğu görülmüştür. Minimum değerlere Türkiye'nin 10. sektörü ve maksimum değerlere Amerika'nın 2. Sektörü sahiptir. Diğer verilerde olduğu gibi üç dönem itibariyle de ortalama toplam çıktı değerleri artış göstermektedir.

Temel tanımlayıcı istatistikler ele alındıktan sonra, analize, iki aşamalı EKK (2AEKK) sonuçları incelenerek devam edilmiştir. Buna göre ilk dönem olan 2000-2004 dönemi sonuçları Tablo 2.8'de özetlenmektedir.

Tablo 2.8. 2000-2004 dönemi için model sonuçları (2AEKK)

Birinci Aşama			
TOT0004	β_0	VS0004	TOT2000
	29617.71 (2.94)*** $\bar{R}^2=0.99$	408.42 (0.16) F= 424***	1.04 (27.76)*** N=70
İkinci Aşama (2SLS Regresyonu)			
EMPE0004	α_0	VS0004	TOT0004*
	1630.69 (2.48)*** $\bar{R}^2=0.58$	-167.46 (-1.20) F=12.22***	0.006 (3.42)*** N=70
İçsellik Testi Wooldrige (1995)	χ^2 (prob) = 1.84 (0.1744) F (prob) = 9.35 (0.0032)***		
Zayıf Araç Testi	F (prob) = 770.826 (0.0000)***		

NOT: *TOT0004 serisi için araç değişken olarak dönem başlangıcı olan 2000 yılı serisi TOT2000 kullanılmıştır. Zayıf araç Wald testi iki aşamalı EKK için %10, %15, %20, %25 oranlarında kritik değerler sırasıyla 16.38, 8.96, 6.66, 5.53'tür. Olasılık değerleri üzerindeki ***, **, * sırasıyla %1, %5, %10 düzeylerinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 2.8'e göre ikinci aşamada kullanılacak olan araç değişkenin (TOT2000), içsel varsayılan değişken TOT0004 ile regresyonunda t istatistiği istatistiki olarak anlamlı elde edilmiştir. İkinci aşamadan elde edilen asıl regresyon sonuçlarına göre ihracatın dikey uzmanlaşma oranının istihdam üzerine etkisi istatistiki olarak anlamsızdır. Tahmin sonrası testlerinden olan içsellik testi, başlangıçta içsel varsayılan değişkenlerin içsel olup olmadığını test etmektedir. Bu testin boş hipotezi değişkenlerin dışsal olduğudur. χ^2 testi sonucuna göre değişken dışsal, F testine göre ise değişken içseldir. Regresyon düzeyinde sonuç veren F testi içsellik gösterdiği için, χ^2 testi dışsallık olduğunu gösterse de, içsellik kabul edilir ve bu halde hala elde edilen regresyon sonuçları sağlamdır ve katsayılar yorumlanabilir. İlk dönem için tahmin sonuçlarına bakıldığında, toplam çıktı sabitken, dikey uzmanlaşma oranının istihdam üzerine istatistiksel olarak anlamlı bir etkide bulunmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 2.9. 2005-2009 dönemi için model sonuçları (2AEKK)

Birinci Aşama			
TOT0509	β_0	VS0509	TOT2005
	25423.72 (4.07)*** $\bar{R}^2=0.99$	4863.72 (2.17)** F= 3110.16***	1.07 (70.54)*** N=70
İkinci Aşama (2SLS Regresyonu)			
EMPE0509	α_0	VS0509	TOT0509*
	1373.2 (1.86)* $\bar{R}^2=0.60$	-278.12 (-2.09)** F=11.65***	0.005 (3.41)*** N=70
İçsellik Testi Wooldrige (1995)	χ^2 (prob) = 4.48 (0.0343)** F (prob) = 12.97 (0.0006)***		
Zayıf Araç Testi	F (prob) = 4976.29 (0.0000)***		

NOT:*TOT0509 serisi için araç değişken olarak dönem başlangıcı olan 2005 yılı serisi TOT2000 kullanılmıştır. Zayıf araç Wald testi iki aşamalı EKK için %10, %15, %20, %25 oranlarında kritik değerler sırasıyla 16.38, 8.96, 6.66, 5.53'tür. Olasılık değerleri üzerindeki ***,**, * sırasıyla %1, %5, %10 düzeylerinde anlamlılığı ifade etmektedir.

2005-2009 ikinci dönemine ait sonuçlar Tablo 2.9'da verilmiştir. Buna göre ilk aşamada, ikinci aşamada araç değişkeni olarak kullanılacak TOT2005'in TOT0509'a etkisinin istatistiki olarak %1'de anlamlı ve pozitif olduğu gözlemlenmiştir. İkinci aşamada yapılan tahminde ihracatın dikey uzmanlaşma oranının istihdam üzerine etkisinin negatif ve %5 düzeyinde istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmüştür. Aynı şekilde toplam çıktının istihdama etkisi pozitif ve %1 düzeyde istatistiki olarak anlamlıdır. Regresyondan elde edilen katsayıların yorumlanabilir olup olmadığını ölçmek üzere yapılan tahmin sonrası testlerine bakıldığında, içsellik testine göre başta kabul edilen içsellik varsayımının hem χ^2 hem de F testine göre doğrulandığı görülür. χ^2 testine göre %5, F testine göre ise %1 anlamlılık düzeyinde boş hipotez reddedilir ve değişken içseldir yorumu yapılır. Zayıf araç testine göre ise kullanılan araç değişkeninin %1 anlamlılık düzeyinde sağlam olduğu gözlemlenmiştir. Bu iki tahmin sonrası testin sonucuna göre kullanılan 2AEKK sonuçları yorumlanabilir çıkarımına ulaşılır. Sonuçlara göre 2005-2009 döneminde toplam çıktı sabitken, ihracatın dikey uzmanlaşma oranındaki %1'lik artış istihdamda 278 bin kişi düşüşe yol açmaktadır.

2010-2014 son dönemi için yapılan analiz Tablo 2.10'da raporlanmıştır. Birinci aşamadan elde edilen sonuçlara göre, ikinci aşamada araç değişkeni olarak kullanılacak olan TOT2010'ün, TOT1014'e etkisinin istatistiki olarak anlamlı olduğu gözlemlenmektedir. İkinci aşamada elde edilen katsayı tahminlere göre ihracatın dikey uzmanlaşma oranı %5, toplam çıktı %1 seviyesinde istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur. İstihdam üzerindeki etkilerinin yönü ise sırasıyla negatif ve pozitif olarak elde edilmiştir. Tahmin sonrası testler incelendiğinde zayıf araç testine göre kullanılan TOT2010 aracı değişkeni sağlam olsa da; içsellik testine göre 2AEKK analizinin başlangıcında kabul edilen içsellik varsayımı doğrulanamamıştır. Bu teste göre boş hipotez kabul edilerek değişkenin gerçekte dışsal olduğu saptanmıştır. Dolayısıyla elde edilen regresyon ve katsayı tahminlerinin yorumlanamaz olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu durumda yöntem gereği 2AEKK yerine EKK ile analizinin yapılması uygun görülmektedir.

Tablo 2.10. 2010-2014 dönemi için model sonuçları (2AEKK)

Birinci Aşama			
TOT1014	β_0	VS1014	TOT2010
	-6267.232 (-0.64) $\bar{R}^2=0.99$	511.96 (0.26) F= 1526.67***	1.10 (46.39)*** N=70
İkinci Aşama (2SLS Regresyonu)			
EMPE1014	α_0	VS1014	TOT1014*
	1268.37 (1.69)* $\bar{R}^2=0.62$	-254.03 (-2.10)** F=11.94***	0.005 (3.42)*** N=70
İçsellik Testi Wooldrige (1995)	χ^2 (prob) = 0.506 (0.4771) F (prob) = 0.90 (0.3467)		
Zayıf Araç Testi	F (prob) = 2151.74 (0.0000)***		

NOT:*TOT1014 serisi için araç değişken olarak dönem başlangıcı olan 2010 yılı serisi TOT2010 kullanılmıştır. Zayıf araç Wald testi iki aşamalı EKK için %10, %15, %20, %25 oranlarında kritik değerler sırasıyla 16.38, 8.96, 6.66, 5.53'tür. Olasılık değerleri üzerindeki ***,**, * sırasıyla %1, %5, %10 düzeylerinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Ampirik analiz sonucu içsellik varsayımı reddedilse de teorik bilgiler ışığında toplam çıktının istihdamı, istihdamın da toplam çıktıyı etkilediği bilinen bir gerçektir. Bu amaçla EKK analizi iki ayrı değişken kullanılarak iki farklı şekilde yapılacaktır. Birinci modelde toplam çıktının 2010-2014 ortalaması olan TOT1014 değişkeni, ikinci modelde ise 2AEKK modelinde araç değişken olarak da seçtiğimiz 2010 başlangıç yılı toplam çıktı değerlerini temsil eden TOT2010 değişkeni kullanılacaktır. Daha önce açıklandığı gibi TOT2010 kullanılmasındaki en temel amaç istihdam ve toplam çıktı arasındaki ilişkinin sıfırlanmasında en aza indirilmesidir. İki farklı değişken kullanılarak elde edilen iki farklı model sonucu sırasıyla Tablo 2.11 ve Tablo 2. 12'de raporlanmıştır. İki tabloda da “düzeltilmemiş” tahmin sonuçları modelin “robust” olmayan sonuçlarını göstermektedir. Breusch-Pagan değişen varyans testi sonucuna göre boş hipotez reddedilerek değişen varyans olduğu sonucuna

varılarak; daha sağlam standart sapma değerleri elde edebilmek için model “robust” olarak tahmin edilmiştir. Bu sonuçlar da “düzeltilmiş” satırında raporlanmıştır.

Tablo 2.11. EMPE1014 (2010-2014) için model sonuçları

	α_0	VS1014	TOT1014	χ^2 (prob)
Düzeltilmemiş	1299.76 (1.91)* $\bar{R}^2=0.61$	-250.77 (-2.16)** F=54.61***	0.005 (10.43)*** N=70	193.72 (0.0000)
Düzeltilmiş	1299.76 (1.68)* $R^2=0.62$	-250.77 (-2.06)** F=5.57***	0.005 (3.30)*** N=70	- - -

Not: *,** ve *** sembolleri sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. Katsayı tahminlerinin altında parantez içinde yer alan değerler t istatistikleridir.

Tablo 2.11’e göre 2010-2014 döneminde gerçekleşen dikey uzmanlaşma oranının istihdama etkisi negatif ve istatistiki olarak anlamlıdır. 2010-2014 dönemi ortalama toplam çıktı düzeyi TOT1014 sabitken, ihracatın dikey uzmanlaşma oranındaki %1’lik artış, istihdam edilen sayısında 250 bin 77 kişilik bir azalma meydana getirmektedir.

Tablo 2.12. EMPE1014 (2010-2014) için model sonuçları

	α_0	VS1014	TOT2010	χ^2 (prob)
Düzeltilmemiş	1236.72 (1.84)* $\bar{R}^2=0.62$	-251.44 (-2.20)** F=57.18***	0.006 (10.67)*** N=70	163.55 (0.0000)
Düzeltilmiş	1236.72 (1.67)* $\bar{R}^2=0.63$	-251.44 (-2.10)** F=6.39***	0.006 (3.54)*** N=70	- - -

Not: *,** ve *** sembolleri sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. Katsayı tahminlerinin altında parantez içinde yer alan değerler t istatistikleridir.

Tablo 2.12’e göre 2010-2014 döneminde gerçekleşen dikey uzmanlaşma oranının istihdama etkisi negatif ve istatistiki olarak anlamlıdır. 2010 dönemi toplam çıktı düzeyi sabitken, ihracatın dikey uzmanlaşma oranındaki %1’lik artış, istihdam edilen sayısında 251 bin 44 kişilik bir azalma meydana getirmektedir.

2. 5. Sonuç

Ülkelerin yaptıkları ihracatın, istihdam üzerine nasıl bir etkisinin olduğu uzun yıllardır araştırmalara konu olan bir sorudur. Teorik bağlamda bakıldığında Heckscher-Ohlin-Samuelson modelinde uluslararası ticaret entegrasyonundaki artış, ihraç sektörlerinin çıktısında artış yaratarak, işgücü talebi artışına sebep olmaktadır. Bu ilişkinin incelendiği çeşitli ülkelere ve yıllara göre yapılan çalışmalarda ise pozitif, negatif ya da etkisinin olmadığı şeklinde sonuçlara rastlanmıştır. Ancak brüt ihracat için geliştirilen teoriler ve analizler, küresel değer zinciri çerçevesinde değişen ekonomiler açısından ilişkinin tekrar ele alınmasını zorunlu kılmıştır. Küresel değer zincirinin birer parçası olan ülkelerin üretimlerinin çeşitli parçalarını farklı ülkelerde gerçekleştirmeleri, ürettikleri ürünlerde yabancı ara mallar kullanmaları, diğer ülkelerin üretimlerinin farklı aşamalarına ev sahipliği yapmaları, diğer ülkelere ara mal sağlamaları gibi olgular bu ilişkinin yapısını üretilen ürünün ve kullanılan ara girdinin istihdam sağlayıp sağlamadığı bağlamında değiştirmiştir. Bu çerçevede ihracatın bileşenlerinden biri olan yabancı ara malı kullanımının zaman içerisindeki değişiminin istihdama etkisinin, ihracat etkisi ile aynı olması beklenemez. Bu amaçla çalışmada ihracatın içerdiği yabancı ara malı oranının istihdamı nasıl etkilediği sorusunun cevabı aranmıştır. Çalışmanın birinci bölümünde hesaplanan sektörel ihracat dikey uzmanlaşma oranı verileri kullanılarak, bu oranın Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya, Amerika, Rusya ve Türkiye'deki sektörel istihdam düzeyine 2000-2004, 2005-2009 ve 2010-2014 dönemlerindeki etkisi 2AEKK yöntemi kullanılarak ampirik olarak araştırılmıştır.

Elde edilen sonuçlar sırasıyla göstermiştir ki dikey uzmanlaşmanın istihdam üzerine etkisi 2000-2004 döneminde söz konusu değilken, 2005-2009 ve 2010-2014 dönemlerinde bu etki negatiftir. Küresel değer zincirine geri katılımın göstergesi olan dikey uzmanlaşma oranının bu etkisi, ele alınan ülkelerde üretimin parçalanarak iç içe geçtiği bu sürecin yurt içinde istihdam azaltıcı bir yapı ortaya çıkardığını göstermiştir. Bu durum gelişen ve bazı gelişmekte olan ülkelerin emek yoğun ya da sermaye yoğun üretim aşamalarını yurt dışına kaydırmaları ya da doğrudan bu ürünleri yurtdışından ara mal olarak sağlayarak üretimlerine dahil etmelerinin bir sonucudur.

3. TARTIŞMA ve SONUÇ

İlk bölümden elde edilen sonuçlar Türkiye için, küresel değer zincirine geri katılımın göstergesi olan ihracatın dikey uzmanlaşma oranının mutlak büyüklüğünü, bu oranda sektörlerin ve önemli ticari partnerlerin payını, ithal edilerek ihraç edilecek malın üretimine katılan ara malı miktarında zaman içerisinde gerçekleşen değişimi ve hangi teknoloji yoğunluğu sınıfındaki ara mallardan kaynaklandığını ortaya koymuştur. Yabancı ara girdi kullanımının daha çok düşük teknoloji yoğun ya da emek yoğun ürünlere yöneldiği bilinen gelişmiş ülkelerde, bu oranın yüksek çıkması küresel bağlamda diğer ülkelerle eklemlenme ve bağlantıların artırılması şeklinde yorumlanabilir. Ancak gelişmekte olan Türkiye gibi bir ekonomide ihraç edilen ürünlerde yabancı ara girdi kullanımının hangi sektörlerden kaynaklı bir şekilde yüksek çıktığına göre yorum ve politika önerileri farklılaşacaktır.

Çalışmanın birinci bölümünde incelenen uluslararası ticaret göstergelerinden görüldüğü üzere, 1990'lardan 2008'e kadar geçen süreçte uluslararası ticarete yaşanan artışa rağmen 2008 krizi etkisiyle 2008-2014 dönemine uluslararası ticarete yaşanan performans düşüşleri damgasını vurmuştur. Yaşanan bu düşüşe rağmen istisna ülkeler olsa da çoğunlukla ülkelerin dikey uzmanlaşma oranları yükselmeye devam etmiştir. Türkiye özelinde bakıldığında 2008 krizinden sonra 2009'da normal olarak düşmesi haricinde, dikey uzmanlaşma oranının 2000-2014 döneminde artan bir trende sahip olduğu görülmüştür. 2000 yılında %14.67 olan bu oran, 2014 yılına gelindiğinde %25.60'a yükseldiği tespit edilmiştir. Bu yükselişte ihraç edilen sanayi ürünlerinde kullanılan yabancı ara girdinin payı diğer sektörler içerisinde birinci sıradadır. 2000-2014 yılları arasında ekonomide kilit sektör konumunda olan sanayi sektöründe, hem orta-düşük teknoloji yoğun (ML) hem de yüksek teknoloji ve orta-ileri teknoloji yoğun (HMH) yabancı ara girdi kullanımının arttığı gözlemlenmiştir. Yabancı ara girdi kullanımındaki artışın sebebinin de böylelikle sanayi sektöründe kullanılan orta düşük teknoloji, orta ileri teknoloji ve ileri teknoloji yoğun ara girdi olduğu tespit edilmiştir.

Gelişmiş ülkelere oluşun önemli ticari partnerleri ile karşılaştırıldığında, Türkiye'de gerçekleşen mevcut durumun sürdürülebilir olmadığı söylenebilir. Nitekim birinci bölümde uluslararası ticaret göstergeleri başlığı altında incelenen Schwab editörlüğündeki Küresel Rekabet Rapor'unda yer alan sonuçlara bakıldığında da, ihracat potansiyelini yükseltmek için daha çok yabancı ara girdi kullanmaya devam ettiği tespit edilen Türkiye'nin izlediği politikanın Türkiye'yi sürdürülemez bir küresel eklemlenme sürecine soktuğu ifade

edilebilir. Türkiye, daha çok yabancı ara girdi kullanarak arttırmaya çalıştığı ihracatı ile birlikte rapordaki sonuçlara göre, ihracatta rekabet potansiyeli açısından oldukça gerilerde yer alan bir ülke konumuna gelmiştir. Bu durum küresel eklemlenme bağlamında doğru olmayan politikaların izlendiğinin ve bu eklemlenme sürecinin rekabetimizi arttırmaya yardımcı olmayan türden bir ihracat ve ithal ara girdi kullanımını ile gerçekleşmekte olduğunu gösterir niteliktedir.

Dikey uzmanlaşma oranındaki artış, dış ticaret ve cari denge göstergelerindeki kötüleşme, ihracatta düşük rekabet performansı gibi sürdürülebilir ve lehimize olmayan bir ihracat ve küreselleşme süreci ara girdi ithalatını kolaylaştıran ve ithal ara girdiye bağımlılığı giderek arttıran büyüme modelinin sonucu olarak gerçekleşmiştir. Bu süreç aynı zamanda ihraç ürünlerinin değerinin de, yurtiçi katma değeri düşük ama maliyeti yüksek yabancı ara girdi kullanımını neticesinde, düşmesine sebep olmuştur. Nicelik olarak ihracatın büyümesine odaklı politikalar, ihracatın niteliği geliştirilmediği sürece sürdürülemez olacaktır. Bu bağlamda yabancı ara girdinin yurtiçi ikamesinin oluşturulması çabası da, yabancı ürün bilgisini kullanarak aynı verimlilikte yerli ikamesini oluşturulmadığı sürece sonuç vermeyecektir.

Dikey uzmanlaşma oranındaki genel eğilimin, Rusya hariç, ele alınan tüm ülkelerde artma durumunda oluşunun makroekonomik etkileri vardır. İkinci çalışma, makroekonomik göstergelerden istihdam üzerine olan etkinin analiz edilmesi amacıyla yapılmıştır. İstihdam, toplam çıktı, istihdam başına toplam çıktı ve ara malı ticaret hacimi seyrine bakıldığında, yıllar itibariyle bu verilerin seviyesinde artış gerçekleştiği, ikinci bölümün ekonomik göstergelerin incelendiği alt bölümünde tespit edilmiştir. Temel göstergelerin ışığında, dikey uzmanlaşma oranının istihdam oranına etkisi analiz edildiğinde, iki değişken arasında 2000-2004 döneminde ilişki yokken, 2005-2009 ve 2010-2014 alt dönemlerinde istatistiki olarak anlamlı ve negatif bir ilişkinin bulunduğu tespit edilmiştir.

Dünyada küreselleşme kaynaklı olarak üretim aşamalarında yaşanan dönüşüm ve parçalanma sürecinin makro göstergelerden istihdama etkisi, ekonomik büyüklükleri açısından ilk yirmi ülke içerisinde olan bu ülkelerin sektörlerinde negatif olarak saptanmıştır. Bu durum ülkelerin gelişmiş ülkelerin emek yoğun, gelişmekte olan ülkelerinse ya emek yoğun ya da sermaye yoğun ara mal üretim süreçlerini ülke dışına kaydırmalarından ya da doğrudan yabancı ülkeden sağlamalarından kaynaklanıyor olabilir. Bu durum üretimde uzmanlaşma sürecinin ülke içindeki herhangi bir fabrikanın çatısı altından çıkması ve

aşamaların parçalanarak ülkeler arası uzmanlaşma ile tüm dünyanın sınır aşırı kurulmuş bir fabrikaya dönüşmesi anlamına gelmektedir. Yapılan ampirik analizin tanısı ise bu durumun giderek istihdam azaltıcı bir süreç haline dönüştüğüdür.

İkinci çalışmadan elde edilen sonuç göstermektedir ki, Almanya, Fransa, İngiltere, ABD, İtalya, Rusya ve Türkiye'den oluşan ülke grubunda ihracatın içerdiği yerli katma değerdeki düşüş yani ihracatın içerdiği yabancı katma değerdeki artış istihdamı olumsuz etkilemektedir. Literatür araştırması bölümünde verildiği üzere, son zamanlarda çalışılan ve ikinci bölümden elde edilen sonucu destekler nitelikte olan çalışmalar mevcuttur. Örneğin, Mıhçı vd. (2016) çalışması Türkiye için ihracatın yurtiçi katma değerindeki düşüşün, ihracatın istihdam yaratma potansiyelini azalttığını; Shen ve Silva (2018) çalışması ABD'nin Çin'den yaptığı yüksek katma değerli ara girdi ithalatının imalat sektörü istihdamını negatif etkilediğini; Sasahara (2019) ABD, Çin ve Japonya için yüksek katma değerli ihracatın daha büyük istihdam etkisi yaratacağını ifade etmektedir.

İhraç edilen malın, emek yoğun ya da sermaye yoğun olup olmadığından ziyade, yüksek yerli katma değer içermesi esas odaklanması gereken konudur. İthal edilen yüksek yabancı katma değerli ara girdilerin yurtiçinde düşük maliyetle ve üretime katıldığında aynı verimlilikte olacak şekilde üretimlerinin gerçekleştirilebilmesine odaklanması gerekmektedir. Küresel değer zincirine katılımın istihdam açısından pozitif sonuç verebilmesi için, yapılan ihracatın mutlak büyüklüğü ve ihracatta rekabet performanslarının yanı sıra, dikey uzmanlaşma ve istihdam arasındaki negatif ilişki göz önüne alınarak, küresel değer zincirine katılımın yüksek yerli katma değer içeren ürünler ve düşük yabancı katma değer içeren ara girdiler ile sağlanması gerektiği söylenebilir. Elde edilen sonuçların ötesinde Gündoğdu ve Saracoğlu (2016: 38) çalışmasının da vurguladığı gibi, ileri teknoloji ürünleri yani yüksek katma değerli yabancı ara girdi ithalatının aynı zamanda yurtdışından bilgi ithalatı anlamına geldiği ve ileri teknoloji içeren ara girdi ithalatının getirdiği bu bilginin üretime adapte edilerek yurtiçine yabancı teknoloji bilgisi transferinin sağlanması anlamına geldiği ve bu bilginin kullanılarak adapte edilmesi ölçüsünde yüksek fayda sağlayabileceği gerçeği de göz ardı edilmemelidir. Bu açıdan ele alınan ülkelerde küresel değer zincirine geri katılımın sadece istihdama olan etkisine bakılarak değerlendirilmesi doğru değildir.

Birlikte ele alındığı ticari partnerlerinden ayrı olarak, birinci makalede yapılan detaylı analizlerin de mevcut olması neticesinde, elde edilen sonuçlar Türkiye için küresel değer zincirine geri katılımın istihdam bağlamında değerlendirilmesini mümkün kılmaktadır.

Küresel değer zincirine geri katılımının yıllar itibariyle artıyor olduğu gerçeği, Türkiye'nin bu zincire katılım için izlediği politikaların sürdürülebilir olmaması neticesinde Türkiye için olumlu bir sonuç doğuramamaktadır. Aksine giderek düşük seviyede yerli katma değer içeren ihracat ve 2000-2014 döneminde diğer ülkeler içerisinde ihracatın yabancı ara girdi içeriğinin en yüksek oranda artışa sahip oluşu, küresel rekabet ve ihracatta rekabet performansı ile dış ticaret ve cari denge göstergeleri de gözönüne alındığında, Türkiye'nin hedefleri açısından olumsuz etkileri ve sonuçları beraberinde getirmektedir. Niitekim ihraç ürünlerinde artan yabancı katma değer istihdamın artış potansitelerini kısıtlamaktadır. Ara girdi ithalatının ve bu ithalata bağımlılığın azaltımı, ihracatın içerdiği yerli katma değer arttırılması, Türkiye'nin küresel değer zincirine daha yüksek yerli katma değer içeren ürünler ile katılımı, istihdamı ve beraberinde büyüme ve cari açık gibi diğer bazı makro göstergeleri olumlu etkileyecektir.

Yapılan çalışmada bazı sınırlılıklar bulunmaktadır. Bunlardan bazıları işlem kolaylığı açısından yapılan toplulaştırmalar ile yatay kesit boyutunun sektörel ve ülkesel açıdan daraltılmış olmasıdır. Diğer bir sınırlılık, dikey uzmanlaşma oranının alt bandının kullanılarak makroekonomik göstergelerden sadece istihdam üzerine analizin yapılmış olmasıdır. Bu bağlamda gelecek çalışmalar açısından öneriler, ülkesel ve sektörel boyutun arttırılması, dikey uzmanlaşma oranının üst bandı kullanılarak da ampirik analiz yapılması ve bunun diğer makro göstergelere etkisinin saptanması yönünde olacaktır. Ayrıca küresel değer zincirine ileri katılımın Türkiye için hesaplanması ve diğer ülkelerin ihracatlarında ya da üretimlerinde Türkiye'den ithal ettikleri ara girdinin payının nasıl değiştiğinin gösterilmesi de küresel değer zincirinin değerlendirilmesi açısından faydalı olacaktır. Bunun yanı sıra analizin, gelişmekte olan ülkeler ve gelişen ülkeler, OECD ülkeleri ve diğer ülkeler, EU28 ve diğer ülkeler şeklinde oluşturulacak farklı ülke grupları üzerine yapılması da karşılaştırma yapılabilecek olması sayesinde daha doğru çıkarımları da beraberinde getirecektir. Firma düzeyinde analizlerin yapılması, istihdam ele alınırken vasıflı ve vasıfsız çalışan sayısı bağlamında ayırım yapıp dikey uzmanlaşmanın etkilerinin incelenmesi de diğer bazı önerilerdendir.

4. KAYNAKÇA

- Altun, A. (2017). *Essays on Global Value Chains and Their Macroeconomic Effects*. Ph.D. Dissertation, Gebze Technical University, Institute of Social Sciences, Gebze.
- Amador, J. & Cabral, S. (2009). Vertical Specialization across the world: A relative measure. *North American Journal of Economics and Finance*, 20(2009), 267-280
- Amiti, M. & Wei, S. J. (2009). Does service offshoring lead to job losses? Evidence from the United States. Marshall Reinsford and Mmatthew J. Slaughter (Editors), *International Trade in Services and Intangibles in the Era of Globalization*. University of Chicago Press. ISBN 0-226-70959-0
- Antonakis, J., Bendahan, S., Jacquart, P. & Lalive, R. (2014). Causality and endogeneity: Problems and Solutions. In D. V. Day (Ed.), *The Oxford Handbook of Leadership and Organizations*, 93-117. New York: Oxford University Press.
- Autor, D. H., David, D. & Gordon, H. H. (2013). The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States. *American Economic Review*, 103(6), 2121-2168.
- Aydoğuş, O. (2015). *Girdi-Çıktı Modellerine Giriş* (3. Baskı). Ankara: Efil Yayınevi.
- Baccini, L., Dür, A. & Elsig, M. (2018). Intra-Industry Trade, Global Value Chains, and Preferential Tariff Liberalization. *International Studies Quarterly*, 0, 1-12.
- Balassa, B. (1967). *Trade Liberalization among Industrial Countries*. New York: McGraw Hill.
- Baldwin, R. (2012). Global supply chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going. *CEPR Discussion Papers 9103*, Centre for Economic Policy Research.
- Baldwin, R. & Lopez-Gonzalez, J. (2015). Supply-chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. *The World Economy*, doi: 10.1111/twec.12189
- Berend, I. T. (2007). *20. Yüzyıl Avrupa İktisat Tarihi* (Çev. Serpil Çağlayan). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B. & Lawrence, R. Z.(1995). Jobs, and wages in U.S. manufacturin: 1976-1987. Brookings Papers on Economic Activity, *Microeconomics*, 1995, 67-119.
- Bernard, A. B. & Jensen, J. B. (1999). Exceptional exporter performance: Cause, effect, or both?. *Journal of International Economics*, 47, 1-25.
- Bilgin, V. (2012). *Türkiye’de Değişimin Dinamikleri: Köylülükten Çıkış Yolları* (4. Baskı). Ankara: Binyıl Yayınevi.
- Bobulescu, R. (2003). Protectionism in Retrospect: Mihail Manoilescu (1891-1950). *Brazilian Journal of Political Economy*, 22(4), 114-123.
- Boratav, K. (2014). *Türkiye İktisat Tarihi* (19. Baskı). Ankara: İmge Kitabevi.

- Brambilla, I., Chauvin, N. C. & Porto, G. (2015). Wage and employment gains from exports: Evidence from developing countries. *CEPII Working Paper*, No:2015-28-December.
- Breda, E., Cappariello, R. & Zizza, R. (2008). Vertical Specialisation in Europe: Evidence from the import content of exports. *Working Paper 682*, Bank of Italy.
- Campa, J. & Goldberg, L. (1997). The Evolving external orientation of manufacturing industries: Evidence from four countries. *NBER Working Paper*, No. 5919.
- Chang, P., Bayhaqi, A. & Yuhua, Z. B. (2012). Concepts and Trends in Global Supply, Global Value and Global Production Chains. *Asia-Pacific Economic Cooperation*, APEC#212-SE-01.4
- Chen, H.Y. & Chang, Y. M. (2006). Trade Verticality and Structural Change in Industries: The Cases of Taiwan and South Korea. *Open Economies Review*, 17, 321-340.
- Chenery, H. B. & Watanabe, T. (1958). International Comparisons of the Structure of Production. *Econometrica*, 26 (4), 487-521.
- Chiang, A. C. & Wainwright, K. (2005). *Fundamental Methods of Mathematical Economics* (Fourth Edition). New York: McGraw-Hill.
- Cox Edwards, A. & Edwards, S. (1996). Trade Liberalization and Unemployment: Policy Issues and Evidence from Chile. *Cuadernos de Economía*, 33, 99: 227- 250.
- Cuello, F. A., Mansouri, F. & Hewings, G. J. D. (1992). The Identification of Structure at the Sectoral Level: A Reformulation of the Hirschman-Rasmussen Key Sector Indices, *Economic Systems Research*, 4(4), 285-296).
- Davis, D. R. & Harrigan, J. (2011). Good jobs, bad jobs, and trade liberalization. *Journal of International Economics*, 84, 26-36.
- De Backer, K. & Yamano, N. (2012). International Comparative Evidence on Global Value Chains. <https://doi.org/10.1787/5k9bb2vcwv5j-en>
- Dean, J., Fung, K. C. & Wang, Z. (2009). Vertical specialization in Chinese trade. *BOFIT Online No. 5*, Bank of Finland. ISSN 1456-811X.
- Dean, J. Fung, K. C. & Wang, Z. (2011). How vertically specialized is Chinese trade?. A. M. Davis (Editors), in *Vertical Specialization and Value-Added Trade* (21-38). New York: Nova Science Publishers, Inc.
- Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R., Timmer, M. & de Vries, G. (2013). The Construction of World Input-Output Tables in the WIOD Project, *Economic Systems Research*, 25(1), 71-98. DOI: 10.1080/09535314.2012.761180.
- Doğruel, F. ve Doğruel, A. S. (2006). *Bıçak Sirtında Büyüme ve İstikrar: Arjantin, Brezilya, Meksika, İsrail, Türkiye* (1.Baskı). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Dutt, P., Mitra, D. & Ranjan, P. (2009). International trade and unemployment: Theory and cross-national evidence. *Journal of International Economics*, 78(1), 32-44.

- Ebenstein, A., Harrison, A., McMillan, M. & Phillips, S. (2014). Estimating the impact of trade and offshoring on American workers using the current population surveys. *The Review of Economics and Statistics*, 96 (4), 581- 595.
- Egger, H. & Etzel, D. (2012). The impact of trade on employment, welfare, and income distribution in unionized general oligopolistic equilibrium. *European Economic Review*, 56, 1119-1135.
- Egger, H. & Kreickemeier, U. (2009). Firm heterogeneity and the labour market effects of trade liberalization. *International Economic Review*, 50(1), 187-216.
- EUROSTAT (2008). *NACE Rev. 2: Statistical classification of economic activities in the European Community*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. ISBN 978-92-79-04741-1.
- Feenstra, R. C. & Hanson, G. H. (1996a). Globalization, outsourcing and the wage inequality. *American Economic Review*, 86(2), 240-245.
- Feenstra, R. C. & Hanson, G. H. (1996b). Foreign investment outsourcing and relative wages. *American Economic Review*, 86, 252-257.
- Feenstra, R. C. & Hong, C. (2007). China's exports and employment. *NBER Working Paper*, Working Paper No: 13552.
- Feenstra, R. C. & Taylor, A. M. (2014). *International Trade* (Third Edition). New York: Worth Publishers. ISBN 978-1-4292-7844-7.
- Feenstra, R. C., Ma, H. & Xu, Y. (2017). US Exports and Employment. *NBER Working Paper* No. 24056.
- Feenstra, R. C. & Sasahara, A. (2018). The 'China Shock', Exports and U.S. Employment: A Global Input-Output Analysis. *Review of International Economics*, 26 ,1053–1083.
- Felbermayr, G., Prat, J. & Schmerer, H. J. (2010). Globalization and labor market outcomes: Wage bargaining, search frictions and firm heterogeneity. *Journal of Economic Theory*, 146, 39-73.
- Findlay, R. (1978). An Austrian Model of International Trade and Interest Rate Equalization. *Journal of Political Economy*, 86, 989-1008.
- Fu, X. & Balasubramanyam, V. N. (2004). Exports, FDI, growth of small rural enterprises and employment in China. *ESCR Centre for Business Research*, Working Paper No. 286, University of Cambridge.
- Garbe, O. (1977). Friedrich List and his relevance for development policy. *Intereconomics*, 12(9/10), 251-256.
- Gereffi, G., Humphrey, J. & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104.

- Golini, R., Coniato, F. & Kalchschmidt, M. (2016). Linking global value chains and supply chain management: Evidence from the electric motors industry. *Production Planning & Control*, 27 (11), 934-951).
- Gouma, R., Chen, W., Woltjer, P. & Timmer, M. (2018). WIOD Socio-Economic Accounts 2016: Sources and Methods. <http://www.wiod.org/database/seas16> (Erişim Tarihi: 06.09.2019).
- Gökalp, F. ve Akgün, G. (2011). Küresel ekonomiye katılım sürecinde Türkiye’de üretimin uluslararasılaşması: Dikey uzmanlaşma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16 (1), 47-62.
- Górska, R. (2015). Backward and forward linkages based on an input-output analysis-comparative study of Poland and selected European countries. *Applied Econometrics Papers*, Poland: Warsaw School of Economics, Institute of Econometrics, ISSN 2084-4573.
- Greenaway, D., Hine, R. C. & Wright, P. (1999). An empirical assessment of the impact of trade on employment in United Kingdom. *European Journal of Political Economy*, 15(3), 485-500.
- Grubel, H. & Lloyd, P. J. (1975). *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. MacMillan Press, London.
- Gündoğdu, C. ve Saracoğlu D. ř. (2016). Participation of Turkey in Global Value Chains: An analysis based on World input output database. *ERC Working Papers in Economics*, 16/10, Economic Research Center, Middle East Technical University.
- Haberler, G. (1933). *The Theory of International Trade*. London: William Hodge.
- Hall, A. R., Rudebusch, G. D. and Wilcox, D. W. (1996). Judging instrument relevance in instrumental variables estimation. *International Economic Review*, 37, 283–298.
- Helpman, E. & Itshoki, O. (2010). Labour Market Rigidities, Trade and Unemployment. *The Review of Economic Studies*, 77(3), 1100-1137.
- Helpman, E. & Krugman, P. (1985). *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Hirschman, A. O. (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven, Conn: Yale University Press.
- Hummels, D., Ishii, J. & Yi, K. M. (2001). The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*, 54, 75-96.
- Hummels, D., Rapoport, D. & Yi, K.-M. (1998). Vertical specialization and the changing nature of the world trade. Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review, 4(2), 79-99.
- Hwang, Y. S., Song, J. & Kim, S. E. (2011). Vertical Specialization and Trade Growth in Northeast Asia. *China & World Economy*, 19(2), 109-126.

- İspir, M. S., Açıkgöz Ersoy, B. & Yılmaz, M. (2009). Türkiye'nin Büyüme Dinamiğinde İhracat mı İthalat mı Daha Etkin?. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(1), 59-72.
- Janiak, A. (2007). Does trade liberalization lead to job loss? Theory and some evidence. *ECARES, Job Market Paper*, Université Libre de Bruxelles.
- Jansen, M. & Lee, E. (2007). Trade and Employment: Challenges for policy research. *International Labour Office and World Trade Organization*, Switzerland. ILO ISBN 978-92-2-119551-1, WTO ISBN 978-92-870-3380-2.
- Jenkins, R. & Sen, K. (2006). International trade and manufacturing employment in the South: Four country case study. *Oxford Development Studies*, 34(3), 299-322.
- Jones, R. W. & Kierzkowski, H. (1990). The role of services in production and international trade: A theoretical framework. R. W. Jones & A. Krueger (Eds.), *The Political Economy of International Trade*, Oxford: Basil Blackwell.
- Kazgan, G. (2008). *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi* (13. Basım). İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Kazgan, G. (2016). *Liberalizmden Neoliberalizme: Neoliberalizmin Getirisi ve Götürüsü* (1. Basım). İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Kien, T. N. & Heo, Y. (2009). Impacts of trade liberalization on employment in Vietnam: A System Generalized Method of Moments Estimation. *The Developing Economies*, 47(1), 81-103.
- Kim, J. (2011). The effects of trade on unemployment: Evidence from 20 OECD countries. *Research Papers in Economics, Stockholm University, No 2011:19*, http://www2.ne.su.se/paper/wp11_19.pdf (Erişim Tarihi: 07.03.2019).
- Kiyota, K. (2016). Exports and Employment in China, Indonesia, Japan, and Korea. *Asian Economic Papers* 15(1), 57-72.
- Koopman, R., Wang, Z. & Wei, S. J. (2011). How much of Chinese exports is really made in China?: Assessing foreign and domestic value-added in gross exports. A. M. Davis (Editors), in *Vertical Specialization and Value-Added Trade* (39-79). New York: Nova Science Publishers, Inc.
- Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *American Economic Review*, 70(5), 950-959.
- Krugman, P. (1981). Intraindustry specialization and the gains from trade. *Journal of Political Economy*, 89(5), 959-973.
- Krugman, P. (1995). Growing World Trade: Causes and Consequences, *Brookings Papers on Economic Activity*, 26(1), 327-377
- Küçükkalay, A. M. (2010). *İktisadi Düşünce Tarihi* (2. Baskı). İstanbul: Beta Yayıncılık.

- Leiva, J. C., Monge- González, R. & Rodríguez-Álvarez, J. A. (2017). The impact on wages, employment and exports of backward linkages between multinational companies and SMEs. *CEPAL Review*, 123, 98- 123.
- Leontief, W. (1936). Quantitative Input and Output Relations in the Economic Systems of the United States. *The Review of Economics and Statistics*, 18(3), 105-125.
- Leontief, W. (1986). *Input-Output Economics* (Second Edition). New York: Oxford University Press.
- Levi-Faur, D. (1997). Friedrich List and the political economy of the nation-state. *Review of the International Political Economy*, 4(1), 157-178.
- Lonardo, V. J. (1950). *Henry Charles Carey*. Master's Degree Thesis, Boston University Collage of Business Administration, Boston.
- Los, B., Timmer, M. P. & de Vries, G. J. (2015). How important are exports for growth in China? A demand side analysis. *Journal of Comparative Economics*, 43, 19-32.
- Marshall, A. (1922). *Money, Credit and Commerce*. Macmillan, London.
- Mattioli E. & Lamonica, G. R. (2013). ICT role in the world economy: an input-output analysis. *Journal of World Economic Research*, 2(2), 20-25.
- Melitz, M. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695-1725.
- Messerlin, P. A. (1995). The impact of trade and capital movements on labour: Evidence of the French case. *OECD Economic Studies*, 24, 89-124.
- Mihçı, S., Akkoyunlu-Wigley, A. & Dalgıç, B. (2016). Dynamic Analysis of Employment and Domestic Value Added Generated by Foreign Demand in Turkey: 1995-2008. *METU Studies in Development* 43, 1, 289-315.
- Miller, R. E. & Blair, P. D. (2009). *Input-Output Analysis: Foundations and Extensions* (Second Edition). New York: Cambridge University Press.
- Milner, C. & Wright, P. (1998). Modelling labour market adjustment to trade liberalisation in an industrialising economy. *The Economic Journal*, 108 (March), 509-528.
- Minondo, A. U. –E. & Rubert, G. A. (2002). La especializacion vertical en el comercio internacional de España, *Información Comercial Española*. ICE: Revista de economía, 802, 117–128.
- Mitra, A. (2011). Trade in services: Impact on employment in India. *The Social Science Journal*, 48(1), 72-93.
- Murphy, E. (2013). *The evolution of trade theory: An exercise in the construction of surrogate or substitute worlds?*. PhD Thesis, SOAS, University of London.
- O'Connor, R. & Henry, W. (1975). *Input-Output Analysis and Its Applications*. London and Northampton: Charles Griffen & Company Limited.

- OECD (1992). *Structural Change and Industrial Performance: A Seven Country Growth Decomposition Study*. OECD, Paris.
- OECD (2013). *Global Value Chains (GVCs): Turkey*. A complementary note to the OECD publication “Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains-Synthesis Report.” Paris: OECD Publishing.
- O’Rourke, K. H. & Williamson, J. G. (2001). *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Owen, A. (2017). *Techniques for Evaluating the Differences in Multiregional Input-Output Databases: A Comparative Evaluation of CO2 Consumption-Based Accounts Calculated Using Eora, GTAP and WIOD*. Switzerland: Springer International Publishing. DOI Number: 10.1007/978-3-319-51556-4
- Papageorgiou, D., Choksi, A. & Michaely, M. (1990). *Liberalizing foreign trade in developing countries: The lessons of experience*. The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, ISBN 0-8213-1651-6.
- Pissarides, C.A (2000). *Equilibrium Unemployment Theory*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Pomfret, R. & Sourdin, P. (2014). Global Value-Chains and Connectivity in Developing Asia-with Application to the Central and West Asian Region. ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration, No: 142, Asian Development Bank.
- Rama, M. (2003). Globalization and Workers in Developing Countries. Policy Research Working Paper 2958, Washington, DC: World Bank.
- Rasmussen, P. N. (1956). *Studies in Intersectoral Relations*. Amsterdam: North Holland Publishing Company, Chapter 8.
- Roll, E. (1939). *A History of Economic Thought*. London: Faber and Faber.
- Rostow, W. W. (1992). *Theorists of Economic Growth from David Hume to the Present: with a Perspective on the Next Century*. New York: Oxford University Press.
- Ruffin, R. J. (1999). The Nature and Significance of Intra-Industry Trade. *Economic and Financial Review*, 4.
- Sasahara, A. (2019). Explaining the Employment Effect of Exports: Value-Added Content Matters. *Journal of the Japanese and International Economies*, DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jjie.2019.02.004>
- Schwab, K. (2014). *The Global Competitiveness Report 2014-2015*. Geneva: World Economic Forum. ISBN-13: 978-92-95044-98-2
- Schwab, K. (2017). *The Global Competitiveness Report 2017-2018*. Geneva: World Economic Forum. ISBN-13: 978-1-944835-11-8

- Schwarzer, J. (2015). Trade and Employment: An Overview. *Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit*, (on behalf of) Federal Ministry for Economic Cooperation and Development, Bonn and Eschborn, Germany.
- Sen, K. (2009). International trade and manufacturing employment: Is India following the footsteps of Asia or Africa?. *Review of Development Economics*, 13(4), 765-777. DOI:10.1111/j.1467-9361.2009.00515.x
- Seyidoğlu, H. (2002). *Ekonomik Terimler: Ansiklopedik Sözlük* (3. Baskı). İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Shen, L. & Silva, P. (2018). Value-added exports and U.S. local labor markets: Does China really matter?. *European Economic Review*, 101, 479-504.
- Shen, L., Silva, P. & Wang, H. (2018). Polarization of American Workers: The Big Squeeze from Occupational Exposure to Value-Added Imports. Kansas State University.
- Smith, A. (2014). *Milletlerin Zenginliği* (Sekizinci Basım). (Çev. Derin, H.). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları (Eserin orijinali 1776 yılında yayımlandı).
- Södersten, B. & Reed, G. (1994). *International Economics* (Third Edition). London: The Macmillan Press.
- Stock, J. H., Wright, J. H. and Yogo, M. (2002). A survey of weak instruments and weak identification in generalized method of moments. *Journal of Business and Economic Statistics*, 20, 518–529.
- Stolper, W. F. & Samuelson, P. A. (1941). Protection and Real Wages. *The Review of Economic Studies*, 9(1), 58-73.
- Taymaz, E. (1999). Trade liberalization and employment generation: The experience of Turkey in the 1980s. Middle East Technical University, Ankara.
- Ten Raa, T. (2006). *The Economics of Input-Output Analysis*. New York: Cambridge University Press.
- The World Bank (2014). Trading up to high income (Turkey country economic memorandum), Poverty Reduction and Economic Management Unit: the World Bank.
- The World Bank (2019). Exports of goods and services (% of GDP), Imports of goods and services (% of GDP), External balance on goods and services (% of GDP) and Current account balance (% of GDP). *World Development Indicators*. 15.10.2019 tarihinde <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=world-development-indicators> adresinden alınmıştır.
- Timmer, M. P. (Ed.) (2012). The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods. *Working Paper Series*, No: 10, Version 0.9.
- Timmer, M. P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R. & Vries, G. J. (2015). An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of the Global Automotive Production. *Review of International Economics*, 23, 575-605.

- Timmer, M. P., Los, B., Stehrer, R. & de Vries, G. J. (2016). An Anatomy of the Global Trade Slowdown based on the WIOD 2016 Release. *GGDC Research Memorandum Number 162, University of Groningen*.
- Tuhin, R. (2015). Impact of international trade on employment: Evidence from Australian manufacturing industries. *Research Paper 2/2015*, Office of the Chief Economist, Australian Government, the Department of Industry and Science.
- UNCTAD (2017). *Evolution of the international trading system and its trends from a development perspective*. TD/B/64/5, Geneva.
- Van Ha, H., & Tran, T. (2017). International Trade and Employment: A Quantile Regression Approach. *Journal of Economic Integration*, 32(3), 531-557.
- Victor, D. (1964). *Economic Romanticism in the Twentieth Century*. New Delhi: New Book Society of India.
- Weiß, J., Sachs, A. & Weinelt, H. (2018). *2018 Globalization Report: Who Benefits Most from Globalization*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Williams, E. (2003). Forecasting material and economic flows in the global production chain for silicon. *Technological Forecasting & Social Change*, 70, 341-357.
- Wooldridge, J. M. (1995). Score diagnostics for linear models estimated by two stage least squares. *In Advances in Econometrics and Quantitative Economics: Essays in Honor of Professor C. R. Rao, ed. G. S. Maddala, P. C. B. Phillips, and T. N. Srinivasan*, 66–87. Oxford: Blackwell.
- Yeats, A. J. (1998). Just How Big is Global Production Sharing?. *Policy Research Working Paper 1871*, World Bank, Washington, DC.
- Yılmaz, Ş. E. (2010). *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi* (2. Baskı). Ankara: Efil Yayınevi.
- Zhang, X. & Sun, J. (2007). An analysis of China's global industrial competitive strength based on vertical specialization. *Front. Econ. China*, 2(1), 57-73, DOI 10.1007/s11459-007-0003-3.
- Ziemann, V. & Guérard, B. (2016). Reaping the Benefits of Global Value Chains in Turkey. *Economics Department Working Papers No. 1366*, ECO/WKP (2016)90.

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı: Burcu YILMAZ

Doğum Yeri ve Tarihi: Ankara / 13.06.1991

Eğitim Durumu

Lisans Öğrenimi: Gazi Üniversitesi / İİBF / İktisat

Lisansüstü Öğrenimi: Aydın Adnan Menderes Üniversitesi / SBE / İktisat ABD /
Yüksek Lisans Programı

Bildiği Yabancı Diller: İngilizce

İş Deneyimi

Araştırma Görevlisi: (2013-Devam Etmekte) Aydın ADÜ / Nazilli İİBF /
İsabeyli/Aydın

İletişim

İletişim Bilgileri: burcu.yilmaz@adu.edu.tr

Tarih: 06.12.2019