



ANKARA
HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

**YURTIÇİ SATIŞLAR VE İHRACAT İLİŞKİSİ: BİST
SINAI ENDEKSİNDE YER ALAN İŞLETMELER
ÜZERİNE BİR UYGULAMA (2010-2020)**

Dilan ÖZDEMİR

**Tez Danışmanı
Prof. Dr. Adem ÜZÜMCÜ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
ULUSLARARASI TİCARET ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET BİLİM DALI**

MAYIS 2022



**YURTIÇİ SATIŞLAR VE İHRACAT İLİŞKİSİ: BİST SİNAİ
ENDEKSİNDE YER ALAN İŞLETMELER ÜZERİNE BİR
UYGULAMA (2010-2020)**

Dilan ÖZDEMİR

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
ULUSLARARASI TİCARET ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET BİLİM DALI**

**ANKARA HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ**

MAYIS 2022

ETİK BEYAN

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Tez Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada; tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi, tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu, tez çalışmada yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi, kullanılan verilerde herhangi bir değişiklik yapmadığımı, bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu, bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.

Dilan ÖZDEMİR

27/05/2022

Yurtiçi Satışlar ve İhracat İlişkisi: BİST Sınai Endeksinde Yer Alan İşletmeler Üzerine Bir
Uygulama (2010-2020)
(Yüksek Lisans Tezi)

Dilan ÖZDEMİR

ANKARA HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

Mayıs 2022

ÖZET

Uluslararası ticaretin teknolojik gelişmeler tarafından şekillendirildiği günümüz küresel rekabet ortamında uluslararası ticaret teorileri de teknolojik gelişmeler doğrultusunda değişiklik göstermiş, uluslararası ticaretin açıklanmasında yeni yaklaşımlar benimsenmiştir. Teknolojinin gelişmesi üretimin ve ekonomik ilişkilerin küreselleşmesini sağlamıştır. Küreselleşme üretimin, tedarik zincirinin, dış ticaretin ve ekonomik ilişkilerin tamamına nüfuz etmekte, bu durum üretimde ya da tedarik zincirinde meydana gelen bir sorununun dış ticarete daha büyük sorun haline gelmesine neden olmaktadır. Bu bağlamda Covid-19 salgınının meydana gelmesi dünya çapında üretimin azalmasına, tedarik zinciri ağlarının bozulmasına ve dış ticaretin olumsuz etkilenmesine neden olmuştur. Bu nedenle ülkeler rekabet gücü elde edebilmek için yeni stratejiler geliştirmek zorunda kalmış, ihracatın önemi artmıştır. Bu çalışmada Türkiye ihracatında stratejik öneme sahip olan imalat sanayinin yurtiçi satışları ve ihracatı arasındaki ilişki 2010-2020 yılları için incelenmektedir. Çalışmanın veri setini Borsa İstanbul (BIST)'da işlem gören, BIST Sınai Endeksi içinde yer alan ve 2010 yılı itibarıyla itibarıyla aktif büyüklüğü 100 Milyon TL'nin üzerinde olan imalat sanayi işletmeleri oluşturmaktadır. Çalışmada verilerin analiz edilmesi için panel veri analizi yöntemi kullanılmış ve bu bağlamda tanımlayıcı testler, homojenlik testi, yatay kesit bağımlılığı testleri, birim kök testi, eş bütünleşme testleri uygulanmıştır. Daha sonra modelin uzun dönem regresyon katsayıları incelenmiş ve model tahmini için Panel Düzeltilmiş Standart Hataları tahmincisi (Panel Corrected Standart Errors- PCSE) kullanılmıştır. Son olarak modellerde kullanılan değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin incelenmesi için panel nedensellik testi uygulanmıştır. Elde edilen ampirik sonuçlara göre incelenen dönem itibarıyla ele alınan BIST Sınai Endeksinde yer alan 68 sanayi işletmesinin yurtiçi satışları ile ihracatları arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu iki değişken arasında ilgili literatürde yer verilen iktisadi anlamda tamamlayıcılık ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca ampirik analiz sonuçlarına göre BİST Sınai Endeksinde yer alan bu imalat sanayi işletmelerinin işletmelerin yurtiçi satışlarında meydana gelen %1 düzeyindeki artışın ihracatlarını 0.77 oranında artırdığı ihracatlarının %1 düzeyinde artmasının ise yurtiçi satışları 0.17 oranında artırdığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Bilim Kodu : 118602
Anahtar Kelimeler : Yurtiçi Satışlar, İhracat, Panel Veri Analizi, Türkiye, İmalat Sanayi, BIST.
Sayfa Adedi : 125
Tez Danışmanı : Prof. Dr. Adem ÜZÜMCÜ

The Relationship of Domestic Sales and Export: An Application Businesses Included in the
BIST Industrial Index (2010-2020)
(M. Sc. Thesis)

Dilan ÖZDEMİR

ANKARA HACI BAYRAM VELİ UNIVERSITY
THE INSTITUTE OF GRADUATE STUDIES

May 2022

ABSTRACT

In today's global competitive environment, where international trade is shaped by technological developments, international trade theories have also varied in line with technological developments, and new approaches have been adopted in explaining international trade. The development of technology has enabled the globalization of manufacturing and economic relations. Globalization's penetration of the entire production, supply chain, foreign trade and economic relations cause a problem in manufacturing or the supply chain to become a bigger problem in foreign trade and economic relations. In this regard, the occurrence of the Covid-19 outbreak has resulted in reduced production worldwide, disrupted supply chain networks and adversely impacted foreign trade. Therefore, countries have had to develop new strategies to achieve competitiveness, and exports have increased in importance. In this study, the relationship between domestic sales and exports of the manufacturing industry, which is of strategic importance to Turkish exports, was examined for the years of 2010-2020. The data set of the study is made up of BIST-traded manufacturing firms with an active size of over 100 Million TL's as of 2010. The study used panel data analysis and applied identifying tests, homogeneity testing, horizontal cross-section dependence tests, unit root testing, co-integration tests in this context. The model's long-term regression coefficients were then examined and the Panel Corrected Standard Errors forecaster (PCSEs) was used for model prediction. Finally, panel causality tests were applied to examine the causation relationship between variables used in models According to empirical results, 68 industrial enterprises included in the BIST Industrial Index as of the period under review have concluded that there is a co-integration relationship between their domestic sales and exports. It has been established that there is a complementary relationship between these two variables in the economic sense included in the corresponding literature. Furthermore, according to the empirical analysis results, these manufacturing enterprises in the BIST Industrial Index found that the 1% increase in domestic sales of enterprises increased their exports by 0.77%, while the 1% increase in exports increased domestic sales by 0.17%.

Science Code : 118602
Key Words : Domestic Sales, Export, Panel Data Analysis, Turkey,
Manufacturing Industry, BIST.
Page Number : 125
Supervisor : Prof. Dr. Adem ÜZÜMCÜ

TEŞEKKÜR

Çalışmam boyunca başta bilgi ve tecrübelerinden istifade ettiğim danışmanım Prof. Dr. Adem ÜZÜMCÜ olmak üzere, tezimin son şeklini almasında değerli fikirlerini esirgemeyen Prof. Dr. Yasemin KESKİN BENLİ'ye ve Prof. Dr. Mehmet DİKKAYA'ya, akademik anlamda her zaman yanımda duran Doç. Dr. Fatih KAPLAN'a saygılarımı ve teşekkürlerimi sunarım.

Tez çalışmam boyunca beni destekleyen ve motivasyonumu her daim yüksek tutmaya çalışan değerli annem Filiz ÖZDEMİR'e, babam Doğan ÖZDEMİR'e, canım kardeşim Doğukan ÖZDEMİR'e ve teyzem Birgül ATALAY'a minnettarım, iyi ki varsınız...

Son olarak hem akademik hem de manevi olarak beni yalnız bırakmayan ve koşullar ne olursa olsun yardımlarını esirgemeyen değerli çalışma arkadaşlarıma teşekkürlerimi sunarım, iyi ki varsınız...

İÇİNDEKİLER

	Sayfa
ÖZET.....	iv
ABSTRACT.....	v
TEŞEKKÜR.....	vi
İÇİNDEKİLER	vii
TABLoların LİSTESİ.....	x
ŞEKİLLERİN LİSTESİ	xii
1. GİRİŞ	1
2. KLASİK VE YENİ DİŞ TİCARET TEORİLERİ	5
2.1. Dış Ticaret Teorilerinin Gelişimi ve Kapsamı	5
2.2. Klasik Dış Ticaret Teorileri.....	6
2.2.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi	7
2.2.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi	7
2.2.3. Faktör Donatımı Teorisi ve Bağlantılı Teorik Yaklaşımlar.....	9
2.3. Yeni Dış Ticaret Teorileri	15
2.3.1. Mevcudiyet Teorisi.....	16
2.3.2. Kanal Teorisi	16
2.3.3. Nitelikli İşgücü Teorisi	17
2.3.4. Teknoloji Açığı Teorisi	18
2.3.5. Ürün Dönemleri Teorisi.....	18
2.3.6. Tercihlerde Benzerlik Teorisi	19
2.3.7. Ölçek Ekonomileri Teorisi	20
2.3.8. Endüstri İçi Ticaret Teorisi.....	21
2.3.9. Stratejik Dış Ticaret Politikaları	22
2.3.10. Rekabetçi Üstünlükler Teorisi	23

2.3.11. Monopolcü Rekabet Teorisi	24
2.3.11.1. Lancaster modeli	25
2.3.11.2. Spence- Dixit- Stiglitz modeli	25
2.3.11.3. Krugman modeli	26
2.4. Firma Temelli Yeni Dış Ticaret Teorileri	26
2.4.1. Melitz Modeli	27
2.4.2. Grossman ve Helpman Modeli	27
3. TÜRKİYE’DE DIŞ TİCARETİN GELİŞİMİ VE İMALAT SANAYİ	29
3.1. 1923- 1950 Dönemi	29
3.1.1. 1923-1929 Alt Dönemi (Liberal Politika Denemeleri) Dış Ticaret Gelişmeleri	29
3.1.2. 1930-1938 Alt Dönemi (Devletçi Sanayileşme Dönemi) Dış Ticaret Gelişmeleri	31
3.1.3. 1939-1945 Alt Dönemi (Savaş Yılları) Dış Ticaret Gelişmeleri	33
3.1.4. 1946-1949 Alt Dönemi (Savaş Sonrası Dönem) Dış Ticaret Gelişmeleri	34
3.2. 1950-1960 Dönemi (Demokrat Parti Dönemi)	35
3.3. 1960-1980 Dönemi (Planlı Ekonomi Dönemi)	37
3.4. 1980-2000 Dönemi	40
3.5. 2000 ve Sonrası Dönem	44
3.6. Sanayileşme ve İmalat Sanayi	53
3.7. Türkiye’de İmalat Sanayinin Yapısı	54
4. YURTIÇİ SATIŞLAR İLE İHRACAT ARASINDAKİ İLİŞKİ: TEORİK ÇERÇEVE VE LİTERATÜR TARAMASI	63
4.1. Teorik Çerçeve	63
4.2. Literatür Taraması	64
4.2.1. Türkiye Dışındaki Ülkelerin Sanayilerini Konu Alan Literatür Taraması	64

4.2.2. Türkiye Sanayilerini Konu Alan Literatür Taraması.....	70
5. YURTIÇİ SATIŞLAR VE İHRACAT İLİŞKİSİ: BİST SANAYİ İŞLETMELERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA 2010-2020.....	75
5.1. Çalışmanın Veri Seti ve Modeli	75
5.2. Çalışmanın Yöntemi.....	77
5.2.1. Panel Verilerde Tanımlayıcı İstatistikler ve Grafikler.....	79
5.2.2. Modelin Homojenliğinin Araştırılması	80
5.2.3. Yatay Kesit Bağımlılığı Testleri.....	81
5.2.4. Birim Kök Testleri.....	83
5.2.5. Panel Eş Bütünleşme Testleri	86
5.2.6. Panel Nedensellik Testleri	88
5.3. Araştırmanın Bulguları.....	89
6. SONUÇ VE ÖNERİLER	99
KAYNAKLAR	105
EKLER.....	119
ÖZGEÇMİŞ	125

TABLoların LİSTESİ

Tablo	Sayfa
Tablo 2.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi: Örnek Gösterim	7
Tablo 2.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi: Örnek Gösterim.....	8
Tablo 3.1. Türkiye'nin 1923-1929 Dönemi Dış Ticaret Gelişmeleri (Bin ABD Doları ve %).....	30
Tablo 3.2. Türkiye'nin 1930-1938 Dönemi Dış Ticaret Gelişmeleri (Bin ABD Doları ve %).....	32
Tablo 3.3. Türkiye'nin 1939-1945 Dönemi Dış Ticaret Gelişmeleri (Bin ABD Doları ve %).....	34
Tablo 3.4. Türkiye'nin 1946-1949 Dönemi Dış Ticaret Gelişmeleri (Bin ABD Doları ve %).....	35
Tablo 3.5. Türkiye'nin 1950-1960 Dönemi Dış Ticaret Gelişmeleri (Bin ABD Doları ve %).....	36
Tablo 3.6. Türkiye'nin 1960-1980 Dönemi Dış Ticaret Gelişmeleri (Bin ABD Doları ve %).....	38
Tablo 3.7. İhracatın sektörel dağılımı, 1960-1980 (Milyon ABD doları ve %).....	39
Tablo 3.8. İthalatın mal gruplarına göre dağılımı, 1960-1980 (Milyon ABD doları ve %).....	40
Tablo 3.9. Türkiye'nin 1980-2000 Dönemi Dış Ticaret Gelişmeleri (Bin ABD Doları ve %).....	41
Tablo 3.10. İhracatın sektörel dağılımı, 1980-2000 (Milyon ABD doları ve %).....	42
Tablo 3.11. İthalatın sektörel dağılımı, 1980-2000 (Milyon ABD Doları ve %).....	43
Tablo 3.12. İthalatın mal gruplarına göre dağılımı, 1980-2000 (Milyon ABD Doları ve %)	43
Tablo 3.13. Türkiye'nin 2000-2020 Dönemi Dış Ticaret Gelişmeleri (Bin ABD Doları ve %)	45
Tablo 3.14. İhracatın sektörel dağılımı, 2000-2020 (Milyon ABD Doları ve %).....	47
Tablo 3.15. İthalatın sektörel dağılımı, 2000-2020 (Milyon ABD Doları).....	48
Tablo 3.16. İthalatın mal gruplarına göre dağılımı, 2000-2020 (Milyon ABD Doları)	49

Tablo	Sayfa
Tablo 3.17. Türkiye İmalat Sanayi Dış Ticaretinin Teknoloji Yoğunluğu 2013-2020 (%).....	50
Tablo 3.18. Fasıllara göre dış ticaret 2013-2020 (Milyon ABD Doları).....	52
Tablo 3.19. İmalat sanayi üretimi ve GSYİH içindeki payı (cari fiyatlarla ve %, 2000-2020)	56
Tablo 3.20. Sektörel istihdam ve sanayi istihdamının gelişimi (Yıllık Ortalama, 2005-2020)	60
Tablo 5.1. Analizde kullanılan değişkenler, tanımları ve kaynağı	76
Tablo 5.2. Tanımlayıcı istatistikler.....	89
Tablo 5.3. Değişen varyans (heteroskedasite) sinaması.....	90
Tablo 5.4. Otokorelasyon sinaması	90
Tablo 5.5. Delta testi sonuçları.....	91
Tablo 5.6. Model düzeyinde yatay kesit bağımlılığı testleri sonuçları	91
Tablo 5.7. Değişken düzeyinde yatay kesit bağımlılığı testleri sonuçları.....	92
Tablo 5.8. Panel birim kök testi sonuçları.....	93
Tablo 5.9. Panel eş bütünleşme testi sonuçları.....	94
Tablo 5.10. PCSE tahmincisi sonuçları.....	94
Tablo 5.11. Panel nedensellik analizi sonuçları	97

ŞEKİLLERİN LİSTESİ

Şekil	Sayfa
Şekil 2.1. İki ürün üretiminde kullanılan faktör yoğunluğu	11
Şekil 2.2. Ürün dönemleri.....	19
Şekil 3.1. İmalat sanayi üretiminin GSYH içindeki payının gelişimi (%) (2000-2020)	57
Şekil 3.2. İmalat sanayi üretim endeksinin gelişimi (2000-2020) (2015=100)	58
Şekil 3.3. İmalat sanayi kapasite kullanım oranının gelişimi (2007-2020)	59
Şekil 3.4. Sanayi sektörü istihdamının toplam istihdamdaki payının gelişimi (2005-2020)	61

1. GİRİŞ

Günümüzde teknolojik gelişmelerin hızla ilerlemesi ülkelerin toplumsal ve ekonomik refahlarının artmasına katkı sağlamakta uluslararası ticaret, uluslararası ilişkiler ve uluslararası üretim düzeyleri teknolojik gelişmeler tarafından şekillendirilmektedir. Üretimin uluslararası ölçekte yapıldığı, ticaretin ise ulusal ve uluslararası firmalar aracılığıyla gerçekleştirildiği piyasa yapısında dış ticaret teorileri de teknolojik gelişmelerden büyük ölçüde etkilenmektedir. Klasik teorilerinin yerini zamanla yeni dış ticaret teorilerine ve firma bazlı dış ticaret teorilerine bırakması teknolojik gelişmelerin tüketici tercih ve isteklerini etkilemesinden kaynaklanmaktadır.

Bilgi teknolojilerinin gelişmesi ve ekonomik ilişkilerin yoğunlaşması üretimin, ticaretin ve sermaye akımlarının küreselleşmesini sağlamıştır. Uluslararası ticaretin küreselleşmesi ülkelerarası tedarik zincirinin gelişmesine katkı sağlamış, söz konusu küresel tedarik zincirinin bir parçası olmayı başaran ülkeler ise ekonomik büyüme başarıları elde etmişlerdir. Küreselleşmenin hayatın her alanına nüfuz etmesi çeşitli olumsuzluklara da neden olmaktadır. Özellikle Covid-19 salgınının arz ve talep mekanizmaları üzerindeki olumsuz etkileri, tedarik zincirinde görülen aksamalar uluslararası ticareti ve piyasaları da olumsuz etkilemiştir. Salgın sürecinin uzaması ve tamamen sonlanacağı zamanın belirsiz olması ülkelerin uluslararası ticarete yeni stratejiler geliştirmesine, ihracata daha çok önem vermesine ve küresel rekabetin artmasına neden olmaktadır.

Endüstri 4.0 ile nesnelerin internetinin hayatımıza girmesi yapay zeka uygulamalarının ve dijitalleşmenin gelişmesine neden olmuştur. Dijitalleşme, var olan bilgi ve kaynakların sanal ortamlara aktarılmasına, saklanmasına ve işlenmesine olanak sağlamaktadır. Dijitalleşmeyi iş döngülerinde kullanmayı başarabilen firmalar tedarik zinciri yönetiminde önemli maliyet avantajları sağlamakta, diğer firmalara karşı rekabet gücü elde etmektedir. Bilgi teknolojilerinin gelişmesinin yol açtığı dijitalleşme ve küreselleşme hareketlerinin ciddi boyutlara ulaştığı günümüz dünya ekonomisinde dış ticaret giderek önemini artırmaktadır. Bu nedenle ülkeler dünya ekonomisinde söz sahibi olmak için ihracata ayrıca önem vermekte, ihracata konu olan mallar arasında yüksek teknoloji ve katma değeri yüksek mallar ön plana çıkmaktadır. Türkiye'nin coğrafi konumu itibarıyla pek çok pazarın yakınında yer

alması ihracat yapılması için avantajlı konumda olmasını sağlamaktadır. Özellikle Avrupa Birliği (AB) ülkelerine olan yakınlık AB ülkelerini Türkiye'nin potansiyel ihracat pazarı haline getirmektedir. Bununla birlikte Türkiye henüz yüksek teknoloji içeren katma değeri yüksek malların üretimi ve ihracatı konusunda gelişmiş ülkeleri yakalayamamıştır.

Bu çalışmada BİST imalat sanayisinin ihracatı ve yurtiçi satışları arasındaki ilişki araştırılmaktadır. Literatürde yurtiçi satışlar ve ihracat arasındaki ilişki, tamamlayıcılık ilişkisi ve ikame ilişkisi çerçevesinde değerlendirilmektedir. Bu bağlamda bu çalışmada hipotezler olarak firma düzeyinde yurt içi satışlar ile ihracat arasındaki ilişkinin ikame ya da tamamlayıcılık ilişkisi olup olmadığı teste tabi tutulmaktadır. Bu çerçevede yerli literatür incelendiğinde konu ile ilgili sınırlı sayıda çalışmanın olduğu görülmüştür. Bu çalışmalardan Toraganlı ve Yalçın (2016) ve Erbahar (2019) yurtiçi satışlar ve ihracat arasındaki ilişkinin tamamlayıcılık ilişkisi olduğunu, Çiftçi ve Durusu Çiftçi (2013) ve Gül (2019) yurtiçi satışlar ve ihracat arasındaki ilişkinin ikame ilişkisi olduğunu savunmuşlardır. Veri setinin firma düzeyinde olması çalışmayı imalat sanayi ortalama verilerini kullanan çalışmalardan ayırmakta ve çalışmayı önemli kılmaktadır.

Bu tez çalışmasının kapsamını imalat sanayinde faaliyet gösteren ve BİST Sınai Endeksi'nde yer alan sanayi işletmeleri oluşturmaktadır. Bu tez çalışmasında iki kısıt bulunmaktadır. Çalışmanın kısıtlarından ilki incelenen imalat sanayi işletmelerin sadece BIST Sınai Endeksinde yer alan ve aktif büyüklükleri 20210 yılı itibarıyla 100 Milyon TL üzerinde olan işletmeler ile sınırlı olmasıdır. İkinci kısıt ise zaman dilimiyle ilgili kısıttır. Bu çalışmada yer verilen işletmelerin yurt içi satışları ile ihracatları arasındaki ilişki 2010-2020 yılları arası itibarıyla incelenecektir.

Çalışmada yöntem olarak BİST Sınai Endeksi'nde yer alan 68 sanayi işletmesine ait 2010-2020 yılları arasındaki yurt içi satışlar, ihracat, kaldıraç oranı, kârlılık oranı, nakit oranı ve faaliyet gösterdikleri yıl verileri ekonometrik analize tabi tutulmaktadır. Bu çerçevede bu tez çalışmasında elde edilen istatistikî verilerin analizi Panel Veri Analizi (Panel Data Analysis) ile gerçekleştirilecektir. Veriler analiz edilirken panel veri analizinin gerektirdiği prosedürler takip edilerek model tahmini yapılabilmesi için tanılayıcı testlere başvurulacaktır. Daha sonra modellerin eğim katsayıları araştırılarak, model yapılarına uygun yatay kesit bağımlılığı testleri

uygulanacaktır. Panel veri analizlerinde sıkça görülen yatay kesit bağımlılığı nedeniyle verilerin durağanlığı ikinci nesil birim kök testleri ile sınanacaktır. Yurt içi satışlar, ihracat, kaldırma oranı, karlılık oranı, nakit oranı ve faaliyet gösterdikleri yıl serilerinin uzun dönem ilişkilerinin tespitinde ise eş bütünleşme testleri uygulanarak serilerin uzun dönem katsayıları incelenecektir. Analizin ilerleyen aşamasında yurtiçi satışlar ve ihracat ilişkisinin incelenmesi ve yorumlanması için Panel Düzeltilmiş Standart Hataları tahmincisi (Panel Corrected Standart Errors- PCSE) kullanılacaktır. Analizin son aşamasında ise seriler arasındaki nedensellik ilişkisinin varlığı test edilecektir.

Bu çalışma giriş ve sonuç bölümü de dahil olmak üzere altı bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünü giriş oluşturmaktadır. Çalışmanın ikinci bölümünde dış ticaret teorilerine ve tarihsel gelişimine yer verilecektir. Bu bağlamda ilk olarak dış ticaretin bilimsel olarak incelenmesinden önce kabul edilen doktrinlere yer verilecektir. Daha sonra dış ticaret teorileri klasik dış ticaret teorileri, yeni dış ticaret teorileri ve firma bazlı dış ticaret teorileri olmak üzere üç alt başlık altında incelenecektir.

Çalışmanın üçüncü bölümünü Türkiye ekonomisindeki dış ticaret gelişmeleri ve imalat sanayinin genel durumu oluşturmaktadır. Bu bölümde Türkiye ekonomisinde dış ticaretin gelişimi ve uygulanan dış ticaret politikaları 1923-1950 Dönemi, 1950-1960 Dönemi (Demokrat Parti Dönemi), 1960-1980 Dönemi (Planlı Ekonomi Dönemi), 1980-2000 Dönemi, 2000 ve Sonrası Dönem olmak üzere beş alt başlık altında incelenecektir. Ayrıca 1980 ve sonrası dönemi kapsayacak şekilde dış ticaretin mal gruplarına ve fasıllara göre dağılımı, sektörel dağılımı ve teknolojik yoğunluğu üzerinde durularak Türkiye’de imalat sanayinin genel durumuna değinilecektir.

Çalışmanın dördüncü bölümünde ihracat ve yurtiçi satışlar ilişkisinin teorik çerçevesi sunularak konu ile ilgili yabancı ve yerli literatürde bulunan çalışmalara yer verilecektir. İlgili literatürde yer alan teorik çerçevede ihracat ve yurtiçi satışlar arasındaki ilişkinin iki açıdan değerlendirildiği tespit edilmiştir. Bu bağlamda yurtiçi satışlar ve ihracat arasındaki söz konusu ilişki, ikame edilebilirlik ve tamamlayıcılık düzeyinde ele alınacaktır.

Çalışmanın beşinci bölümünde çalışmada kullanılan veri setine, çalışmanın yöntemine ve çalışmadan elde edilen bulgulara yer verilecektir. Çalışmanın veri seti oluşturulurken Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda (KAP) verileri paylaşılan, BİST Sınai Endeksi'nde yer alan imalat sanayi işletmeleri seçilmiştir. Verilerin analizi ise panel veri analizi yöntemiyle gerçekleştirilecek, daha sonra verilerin analizinden elde edilen bulgulara yer verilecektir.

Çalışmanın son bölümünde ise genel olarak çalışmaya ilişkin sonuçlara yer verilecek, ampirik analizden elde edilen bulgular ilgili literatürle ilişkilendirilerek açıklanmaya çalışılacaktır.



2. KLASİK VE YENİ DİŞ TİCARET TEORİLERİ

Dış ticaret, ülkelerin birbirleri ile yaptıkları mal ve hizmet alım satımını konu edinen süreçlerin bütünü olarak tanımlanmaktadır. Üretim faktörlerinin dünyanın her yerine eşit bir biçimde dağılmamasının bir sonucu olarak bölgeler arası üretim farklılıklarının meydana gelmesi dış ticaret yapılmasına neden olmaktadır. Zamanla kurulan ticari ilişkiler ve sağlanan kazanç/kayıplar dış ticaretin önemini artırmıştır. Bu noktada dış ticaretin nedenlerini ve sonuçlarını açıklamak için dış ticaret teorileri geliştirilmiştir.

Dış ticaret teorileri, ülkeler arasında kurulan ticari ilişkilerin nedenlerini açıklamayı amaçlamakta, ülkelerin sahip oldukları fiziki, beşeri sermaye, işgücü ve diğer ekonomik kaynaklar ile gerçekleştirebilecekleri dış ticareti ifade etmektedir.

Çalışmanın bu bölümünde izleyen başlıklarda dış ticaret teorilerinin gelişimine; klasik, yeni dış ticaret teorilerine ve firma temelli dış ticaret teorilerine yer verilmektedir.

2.1. Dış Ticaret Teorilerinin Gelişimi ve Kapsamı

Dış ticaret teorileri, ülkelerin neden dış ticarete başvurduğunu açıklayan çalışmalardan oluşmaktadır. Uluslararası ticarete Adam Smith Ulusların Zenginliği ve Kökenleri Üzerine Bir İnceleme (An Inquiry Into The Nature and Causes of Wealth of Nations) adlı eseri ile bilimsel bir perspektif kazandırmıştır. Ancak dış ticaretin bilimsel olarak incelenmesinden önce de kabul edilen sosyal, politik ve ekonomik doktrinler bulunmaktadır. Bu doktrinlerin başında Merkantilizm gelmektedir (Wiles, 1974: 56).

Ticari kapitalizm (Gençoğlu, 2020: 239) olarak da adlandırılan Merkantilizm ticari sermaye sahiplerinin, kralların ve hükümet bürokrasisinin çıkarlarını koruyan, sömürgeleri ve askeri-iktisadi yayılmacılığı haklı bulan, ulusalcılığı teşvik eden, ticarete ve tüccara önem veren, nihai hedeflere ulaşmak için güçlü merkezi otoriteler kurulmasını savunan iktisadi düşünce biçimi olarak tanımlanmaktadır (Bocutoğlu, 2012: 18-19). Merkantilizm doktrinine göre, servet değerli madenler üzerinden ölçülmektedir. Bu nedenle altın ve gümüş gibi değerli madenlerin miktarını artırmak temel amaç olarak benimsenmiştir (Meerhaeghe, 1986: 86). Değerli madenlerin

miktarını artırmanın yolu ise ödemeler dengesini lehe çevirmekten özellikle dış ticaret bilançosunda fazlalık oluşturmaktan geçmektedir (Çelik, 2008: 7). Dolayısıyla değerli madenlerin ülkeden çıkışını engellemek için mamul malların ithalatı yasaklanmış ve ithalat hammaddeler ile sınırlandırılmıştır.

2.2. Klasik Dış Ticaret Teorileri

1760 yılında buhar makinesinin icadıyla başlayan sanayi devrimi ile fabrika tipi üretimin ortaya çıkması ve üretimin kitlesel hale geldiği üretim süreçlerinin başlaması, piyasada arz fazlalıklarının oluşmasına neden olmuştur (Bilgili, 1998: 35). Oluşan arz fazlalıkları ise ülkeler arasında dış ticaret yapılmasını kolaylaştırmıştır. Dış ticaretin artmasıyla beraber Merkantilizm'in dünya servetinin sabit olduğu ve dış ticaretten yalnızca bir ülkenin kazançlı çıktığı yönündeki varsayımları dış ticareti açıklama noktasında yetersiz kalmıştır (Bayraktutan, 2003:176). Merkantilist doktrininin geçerliliğinin sorgulanması dış ticaretin bilimsel olarak çalışılmasına yol açmıştır. Dış ticareti bilimsel olarak ele alan Adam Smith'e göre serbest dış ticaret dünya kaynaklarının verimli bir şekilde kullanılarak dağıtılmasını sağlamak ve bu şekilde dünya refahını arttırmaktadır (Salvatore, 2013: 35).

Dış ticaret teorilerinin temelini Adam Smith'in iş bölümü üzerindeki düşünceleri oluşturmaktadır. Adam Smith'e (1776: 17) göre emek gücünde meydana gelen uzmanlaşma iş bölümü sayesinde ortaya çıkmaktadır. İş bölümü, işgücünün ve üretimin kalitesini artırmakta, teknoloji kullanımının teşvik edilmesine, üretimin artmasına ve işçilerin kabiliyet kazanmasını sağlayarak uzmanlaşmaya neden olmaktadır (Scmuhacher, 2012: 58).

Adam Smith'in dış ticaret teorisi, büyük ölçüde merkantilist doktrinden ayrılmaktadır. Bu çerçevede dış ticareti teorik bir çerçeveye yerleştirmeye çalışan yaklaşımlar Adam Smith ile başlamakta, Ricardo'nun mutlak üstünlükler teorisine olan katkısı ve Hecksher-Ohlin tarafından ileri sürülen yaklaşımlar 1950 sonrası ileri sürülen yeni dış ticaret teorilerinden ayırmak amacıyla klasik dış ticaret teorileri olarak adlandırılmaktadır.

2.2.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi

Adam Smith, mutlak üstünlükler teorisi ile kültürel ve ekonomik normların değişmesine yardımcı olduğu gibi hem ulusal hem de uluslararası ticaret arasındaki ilişkinin yeni iletim yolları bulmasına liderlik etmektedir (De Feis vd., 2016: 25).

İki ülke ve iki mal ile modellenen mutlak üstünlükler teorisinde, bir ülke bir malı diğer ülkeye göre daha ucuza üretiyorsa o ülke ucuza ürettiği malda diğer ülkeye göre mutlak üstünlüğe sahip olmaktadır (Scmuhacher, 2012: 65). Bu durumda daha ucuza üretilen malların ihraç edilmesi gerekmektedir.

Ülkelerin mutlak üstünlükler durumu Tablo 2.1’de gösterilmiştir. İki mallı ve iki ülkeli (2x2) modele göre A ülkesi ve B ülkesinde bir işçinin bir günde üretebildiği mal miktarları ifade edilmektedir. A ülkesi X malından 100 birim Y malından 60 birim mal üretirken, B ülkesi sırasıyla 40 birim ve 160 birim mal üretmektedir. Adam Smith’in mutlak üstünlükler teorisine göre A ülkesinin X malında, B ülkesinin ise Y malında uzmanlaşması gerekmektedir. Çünkü A ülkesi X malında, B ülkesi ise Y malında maliyet avantajına sahiptir. Bu durumda A ülkesinin X malını, B ülkesinin Y malını ihraç etmesi gerekmektedir. Böylece tüm dünyayı temsil eden A ve B ülkesi mutlak üstünlüklerine uygun biçimde kaynakların en etkin dağılımını bu iki malın üretiminde sağlarsa, her iki ülkenin yaptığı dış ticaret dünya refah düzeyinin artmasını sağlayacaktır (Seyidoğlu, 2020: 29-30).

	Bir işçinin bir günde ürettiği mal miktarı	
	X malı	Y malı
A ülkesi	100	60
B ülkesi	40	160

Tablo 2.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi: Örnek Gösterim

Tablo 2.1’e göre Adam Smith’in ileri sürdüğü mutlak üstünlükler teorisi esas alınarak yapılan serbest dış ticaret sonucunda elde edilen refah her iki ülke lehine gerçekleşmektedir (Salvatore, 2013: 34).

2.2.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, dış ticaret modeli kurmaya yönelik teorilerin özündeki analitik önermeleri açıklamaya yarayan en eski teoriler arasında

yer almaktadır (Bhagwati, 1965: 159). Söz konusu teori David Ricardo'nun Politik İktisadın ve Vergilendirmenin İlkeleri (On the Principles of Political Economy and Taxation) adlı çalışmasında dile getirilmektedir. Ricardo'ya (1817: 101) göre dış ticaret hacminin artması her ne kadar malların çeşitliliğini artırsa da ülkedeki toplam değeri hemen artırmamaktadır.

Ricardo farklı üretim faktörlerinin farklı ekonomik faaliyetler içerisinde uzmanlaştığını ve bunun göreceli verimlilik farklılıklarından meydana geldiğini savunmaktadır (Costinot ve Donaldson, 2012: 453). Teorik model açıklanırken tek faktör (emek), iki ülke ve iki mal kullanılmaktadır ve temel varsayımları şunlardır (Costinot, 2009: 1168; Ruffin, 2002: 729);

- Emek faktörü ürettiği mallar karşılığında ücrete tabidir.
- Mallar dünyanın herhangi bir yerinde üretilebilir.
- Emek faktörü ülke içerisinde tam hareket özgürlüğüne sahiptir.
- Fiyatları rekabet koşulları belirlemektedir.

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisine göre, bir ülke ürettiği malın tümünü diğer ülkeden ucuz bir şekilde üretse bile göreceli olarak avantajlı olduğu malı üretmeye yoğunlaşacak ve göreceli daha az karlı olan malın üretiminden ise kaçınacaktır (Meerhaeghe, 1986: 69). Bu durumda dünya refahının artması için her iki ülkenin de üretiminde göreceli olarak avantajlı oldukları malları ihraç etmesi gerekmektedir (Krugman ve Obstfeld, 2003: 12).

Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisi Tablo 2.2' de ifade edilmektedir. İki maldan ve iki ülkeden oluşan (2x2) modelde İngiltere bir birim kumaşı 100 emek saati, bir birim şarabı 120 emek saatiyle üretmektedir. Aynı şekilde Portekiz ise bir birim kumaşı 90 emek saatiyle, bir birimlik şarabı 80 emek saati ile üretmektedir.

	Bir işçinin bir birim malı üretmek için harcadığı zaman (saat)	
	Kumaş	Şarap
İngiltere	100	120
Portekiz	90	80

Tablo 2.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi: Örnek Gösterim

Kaynak: Ricardo, 1817: 107

Tablo 2.2'ye göre Portekiz, İngiltere'ye kıyasla kumaş ve şarabı daha az zaman harcayarak üretmekte ve bu nedenle malların üretiminde maliyet avantajı elde etmektedir. Mutlak üstünlükler teorisine göre mallarını daha ucuza üreten Portekiz, İngiltere ile dış ticaret yapmayı tercih etmeyebilir. Oysa karşılaştırmalı üstünlükler teorisine göre Portekiz her iki malı da ucuza üretmesine rağmen dış ticaret yapabilmektedir. Dış ticaretin yapılabilmesi için Portekiz'in en ucuza ürettiği malda uzmanlaşarak ihraç etmesi ve daha az avantaja sahip olduğu malı da İngiltere'den ithal etmesi gerekmektedir. Tablo 2.2'ye göre Portekiz şarabı kumaştan daha az maliyet ile ürettiği için şarap üretiminde uzmanlaşmalı ve kumaşı İngiltere'den ithal etmelidir. Bu şekilde gerçekleşen serbest dış ticaret ile malların üretiminde Portekiz 10 saat, İngiltere ise 20 saat tasarruf etmektedir. Ülkeler, zamandan ve kaynakların kullanımından sağlanan bu tasarrufları maliyet avantajına sahip oldukları malların üretiminde kullanabilmekte ve bu üretim karşılığında daha fazla ithal mal satın alarak ülkenin refah düzeyinin artmasını sağlamaktadır (Yılmaz, 2016: 28).

2.2.3. Faktör Donatımı Teorisi ve Bağlantılı Teorik Yaklaşımlar

Faktör donatımı teorisinin açıklanmasından önce faktör donatımı ile ilgili bazı kavramların açıklanması gerekmektedir. Bu bağlamda faktör donatımının fiziki ve ekonomik yönden tanımlanması, faktör yoğunluğu ve faktör yoğunluğunun tersine dönmemesi üzerinde durulabilir.

Faktör donatımı teorisine göre ülkeler ucuza ürettiği mallarda uzmanlaşmalı ve bu malları ihraç etmeli, pahalıya ürettiği malları ise ithal etmelidir. Faktör donatımı teorisi, bu özelliği ile Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisi ile benzerlik göstermektedir. Ancak Faktör Donatımı Teorisi'ni karşılaştırmalı üstünlükler teorisinde ayıran özellik, mallarda maliyet avantajı elde etmek konusunda yalnızca emek faktörünün değil sermaye faktörünün de etkili olduğunun kabul edilmesidir (Dikkaya ve Üzümcü, 2017: 39). Faktör donatımının açıklanmasında fiziki ve ekonomik tanımlamalara dikkat edilmesi gerekmektedir.

Fiziki faktör donatımı tanımında üretim faktörlerinin fiziki miktarları ya da faktör stoku üzerinde durulmaktadır. Fiziki faktör donatımı denklem 1'de ifade edilmektedir.

$$\frac{C_X}{L_X} > \frac{C_Y}{L_Y} \quad (2.1)$$

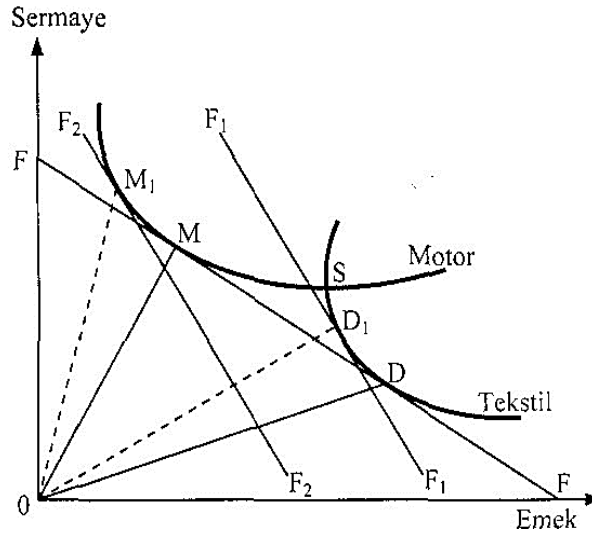
X ve Y ülkelerini temsil eden denklem 1’de C sermaye miktarını, L emek miktarını, C/L oranı ise emek başına düşen sermaye oranını göstermektedir. Denklem 1’e göre X ülkesinde emek başına düşen sermaye miktarı Y ülkesinin emek başına düşen sermaye miktarından fazla olduğu için X ülkesinin sermaye zengin bir ülke olduğu anlaşılmaktadır.

Ekonomik faktör donatımı ise üretim faktörlerinin fiyatları ile açıklanmakta ve denklem 2’de ifade edilmektedir,

$$\frac{PC_X}{PL_X} < \frac{PC_Y}{PL_Y} \quad (2.2)$$

Denklem 2’de PL X ve Y ülkelerindeki emeğin fiyatını, PC ise yine X ve Y ülkelerindeki sermayenin fiyatını ifade etmektedir. Denklem 2’ye göre X ülkesindeki emek başına sermaye fiyatının (faiz oranının) Y ülkesindeki sermaye fiyatları ile karşılaştırıldığında daha ucuz (daha düşük oranda) olduğu anlaşılmaktadır. Bu nedenle X ülkesinin sermaye faktörü açısından, Y ülkesinin ise emek faktörü açısından ekonomik anlamda daha zengin ve daha avantajlı konumda olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Faktör donatımı teorisinin açıklanmasında üzerinde durulması gereken bir diğer konu ise faktör yoğunluğu kavramıdır. Faktör yoğunluğu, bir malın üretilmesi için gereken girdiler ve çıktılar arasında kurulan üretim fonksiyonu çerçevesinde bir birim ürün üretmek için kullanılan emek/sermaye oranını temsil etmekte ve teknolojinin esnek olduğu varsayılmaktadır (Krugman ve Obstfeld, 2003: 67). Bu durum Şekil 2.1’de ifade edilmektedir.



Şekil 2.1. İki ürün üretiminde kullanılan faktör yoğunluğu

Kaynak: Seyidoğlu, 2020:90

Teknolojinin esnek olduğu varsayımı teknolojinin, kullanılan üretim faktörlerinin birbirleri yerlerine ikame edilmesine olanak tanınmasına dayanmaktadır (Krugman ve Obstfeld, 2003: 67). Bu varsayım tekstil ürünü ve motora ait üretim fonksiyonun orijine göre dışbükey bir form almasına neden olmaktadır. Şekil 2.1’de motor ve tekstil ürünlerinin üretim fonksiyonlarını ve ürünlerin üretiminde kullanılan faktör yoğunlukları ifade edilmektedir. Faktör fiyatlarının FF düzeyinde gerçekleşmesi, FF fiyatı ile motorun emek/sermaye oranı OM doğrusunun eğimine, tekstil ürününün emek/sermaye oranı ise OD doğrusunun eğimine eşit olduğunu göstermektedir. Faktör fiyatlarında meydana gelen değişikliklerin (F_1F_1 ya da F_2F_2 düzeyinde gerçekleşmesi) söz konusu ürünlerin üretiminde kullanılan emek/sermaye oranlarının değişmesine neden olması beklenmektedir. Bu durum ise görece olarak daha pahalı hale gelen faktörün yerine daha düşük fiyatlı faktörün kullanılması ile açıklanmaktadır (Seyidoğlu, 2020: 91)

Heckscher-Ohlin (H-O) teorisinin açıklanabilmesi için faktörlerin tersine dönmemesi (factor reversal) beklenmektedir (Seyidoğlu, 2020: 91). Faktör yoğunluğunun tersine dönmemesi, sermaye yoğun olarak üretilen bir malın başka bir bölgede diğer mallara göre emek yoğun olarak üretilmemesi anlamına gelmektedir (Kiyota, 2017: 2)

Bu noktada faktör donatımı teorik çerçevesini oluşturan H-O teorisi ve diğer teoremlerden kısaca söz edilebilir ve H-O teorisinin ampirik testlerine ilişkin tartışma bağlamında Leontief paradoksu üzerinde durabiliriz.

H-O teorisi, 1919 yılında İsveçli iktisatçı Eli Heckscher tarafından Dış Ticaretin Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkisi (The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income) adlı çalışmasında dile getirilmiş, 1933 yılında Heckscher'in öğrencisi Bertil Ohlin tarafından geliştirilerek Bölgelerarası ve Uluslararası Ticaret (Interregional and International Trade) kitabında yayınlanmıştır (Salvatore, 2003: 118).

H-O teorisi, yalnızca faktör donatımı aracılığı ile göreceli mal fiyatlarında oluşan farklılıkları değil aynı zamanda uluslararası ticaretin bu faktör donatımları üzerindeki etkilerini de açıklamaya çalışmaktadır. H-O teorisinin temel varsayımları şu şekilde ifade edilmektedir (Subasat, 2003: 148);

- Malların uluslararası dolaşımı serbesttir.
- Malların üretiminde aynı teknoloji kullanılmaktadır.
- Üretim faktörleri yalnızca yurtiçinde tam hareketlidir.
- Ülkelerin talep koşulları benzerdir.
- Taşıma masrafları sıfırdır.
- Ülkeler farklı faktör donatımlarına sahiptir ve bu nedenle faktör fiyatları farklıdır.
- Ülkelerde tam istihdam ve tam rekabet koşulları geçerlidir.

H-O teorisine göre, bir ülke bir malın üretiminde kullanılan üretim faktörü bakımından zengin ise o malı daha ucuza üretmekte ve o malda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmaktadır. Bu nedenle ülke o malı ihraç etme eğilimine, pahalıya ürettiği malı ise ithal etme eğilimine girmektedir (Fisher, 2011: 202).

H-O teorisi ile bağlantılı farklı dış ticaret teorileri geliştirilmiştir. Bu teoriler arasında Faktör Fiyatlarının Eşitlenmesi Teorisi, Stolper-Samuelson Gelir Dağılımı Teorisi ve Rybczynski Teorisi bulunmaktadır.

Faktör fiyatlarının eşitlenmesi teorisi, Paul A. Samuelson tarafından H-O teorisi temelinde geliştirilmiştir ve literatürde Hecksher-Ohlin-Samuelson (H-O-S) teorisi olarak da anılmaktadır (Salvatore, 2013: 124). Ülkeler bol miktarda sahip oldukları üretim faktörlerine yönelik üretim yapma eğilimindedir. Ülkelerin bol miktarda sahip oldukları faktör ile üretim yapmaları uzmanlaşmaya dayalı ihracat yapmalarını sağlamaktadır. Faktör fiyatlarının eşitlenmesi teorisine göre yapılan ihracat o ülkede bol miktarda bulunan faktörün fiyatını arttırırken kıt faktörün fiyatını ise düşürmektedir. Bu noktada serbest dış ticaret faktör fiyatlarının eşitlenmesini sağlamaktadır (Krugman ve Obstfeld, 2003: 78).

Stolper-Samuelson gelir dağılımı teorisi (S-S teorisi) H-O teorisinin analiz açısından genişletilmesiyle oluşturulan teoriler arasında yer almaktadır. S-S teorisine göre, serbest dış ticaret yapılması ülkede bol miktarda bulunan üretim faktörünün fiyatını arttırırken kıt üretim faktörünün ise fiyatını düşürmektedir (Stolper ve Samuelson, 1941: 66). Bu durumda serbest dış ticaret, bol miktarda bulunan faktör ile üretilen malın fiyatını da arttırmakta ve bol faktörün milli gelirden daha fazla pay almasına neden olmaktadır (Öztürk, 2003: 113).

Gümrük tarifelerinin istihdamı arttırdığı ve bu yol ile yurtiçi emek piyasasının korunduğu fikrinin aksine S-S gelir dağılımı teorisine göre gümrük tarifeleri ve kota gibi uygulamalar ülkelerin uluslararası uzmanlaşmadan yararlanmalarını engellemektedir (Stolper ve Samuelson, 1941: 58).

S-S teorisi geçerliliğini gümrük vergilerinin ithal ikame ürünlerin fiyatlarının ihraç ürünlerinin fiyatlarına göre daha fazla yükselttiği ölçüde sürdürebilmektedir (Dikkaya ve Üzümcü, 2017: 43). Gümrük vergilerinin ithal ikame malların fiyatlarında ihraç mallarının fiyatlarına oranla düşürücü etki yaratması durumunda teori geçerliliğini yitirmekte, ortaya çıkan bu çelişki ise Metzler Paradoksu ile ifade edilmektedir. Metzler'e (1949: 28-29) göre, bir ülkenin ihracatına olan talep esnek değilse gümrük tarifelerini koyan ülkenin büyük ülke olması durumunda, küçük ülke gümrük tarifeleri karşısında ihraç ürünlerinin fiyatlarını düşürme yolunu seçebilmektedir. Bu durum ise gümrük tarifelerini uygulayan ithalatçı ülkede ithal ürünlerinin fiyatlarını düşürebilmektedir.

H-O teorisinin emek ve sermaye faktörlerinin ülke içerisinde sektörler arası tam hareketli olduğu varsayımı, serbest dış ticareti açıklama noktasında yetersiz

kalmayısıyla beraber dış ticareti açıklamak için H-O teorisine yeni bakış açıları kazandırılmaya çalışılmış, Paul Samuelson ve Ronald Jones tarafından faktör hareketsizliği modeli (specific factors model) ileri sürülmüştür. Bu model, tıpkı Ricardo modelinde olduğu gibi iki ürünün üretildiği ve emek arzının iki sektör arasında tahsis edildiği bir ekonomi olduğu varsayımına dayanmaktadır (Tohamy ve Jr, 2003: 139). Spesifik faktör modeline göre ülkelerin üç üretim faktörüne (emek, sermaye, toprak) sahip oldukları ve emek faktörünün sektörler arasında tam harekete sahip olduğu, diğer faktörlerin ise spesifik (hareketsiz) olduğu kabul edilmektedir. Bu durum hareketsiz faktörlerin sadece belirli ürünlerin üretiminde kullanılabileceğini ifade etmektedir (Krugman ve Obstfeld, 2003: 39). Spesifik faktör modeline göre, emek faktörünün hareketli, sermaye faktörünün ise hareketsiz olarak kabul edilmesi sermaye faktörünün, sermayenin yoğun olarak kullanıldığı sektöre özgü olduğunu ifade etmektedir. Emek yoğun üretim yapılan sanayide kullanılan sermaye faktörü ile sermaye yoğun olarak üretim yapılan sanayide kullanılan sermaye faktörü aynı olmamakta ve birbirlerinin yerine de kullanılamamaktadır (Seyidoğlu, 2020: 99-100).

Tıpkı S-S gelir dağılımı teorisi gibi Rybczynski teorisi de faktör donatımı teorisi çerçevesinde ileri sürülmüş bir başka teoridir. Rybczynski teorisi, faktör arzındaki değişimler sonucunda çıktı ve fiyatlar dengesinde meydana gelen değişimleri açıklamaktadır (Jurcic vd., 2013: 100).

Rybczynski teorisinin dayandığı temel varsayımlar şu şekilde ifade edilmektedir (Rybczynski, 1955: 336):

- Kapalı ekonomi koşulları geçerli olan bir ülkede tam hareketliliğe ve aynı ikame derecesine sahip iki üretim faktörü bulunmaktadır.
- Üretim faktörlerinin her biri doğrusal homojen üretim fonksiyonuna sahiptir.
- Kullanılan üretim faktörleri ile iki mal üretilmektedir.
- Her endüstrinin faktör yoğunlukları birbirinden farklıdır.
- İktisadi büyüme dış ticaret hadlerini etkilememektedir.

Rybczynski'ye (1955: 339) göre ekonomi tam istihdamda, yani emek ve sermayenin tam istihdamının sağlandığı koşullarda, üretim faktörlerinden birinin

arzında görülen artış o faktörün yoğun olarak kullanıldığı malların üretiminin artmasını sağlarken görece az olan faktörün yoğun olarak kullanıldığı malın üretimini mutlak olarak azaltmaktadır.

Leontief paradoksu, Wassily Leontief' in H-O teorisini girdi-çıkı tablosu (input-output table) kullanarak ABD için test etmesiyle ortaya çıkmıştır (Leontief, 1953: 333). Leontief (1953: 333) çalışmasında ABD'nin diğer ülkelerle olan dış ticaretinde sermaye yoğun malları ihraç ettiğini, emek yoğun malların doğrudan yerli üretiminin ekonomik olmadığını, ihraç edilen sermaye yoğun mallar karşılığında emek yoğun malları ithal etmesinin daha ekonomik olduğu biçimindeki H-O teorisinin akademik çevrelerde geniş bir biçimde kabul gördüğünü dile getirmektedir. Ancak Leontief çalışmasında bu görüşün tam aksi sonuçlara ulaşmıştır. Leontief'in ampirik çalışmasının sonuçlarına göre (1953: 349), ABD emek yoğun malları ihraç etmekte ve sermaye yoğun malları ithal etmektedir. Elde edilen sonuçların H-O teorisi ile çelişmesi ise Leontief Paradoksu olarak adlandırılmaktadır (Lee vd., 1988: 49). Leontief (1953: 349), bu çelişkinin ABD'nin sermaye arzında yaşanan artışın emek arzı artışını yakalayamadığı için ortaya çıktığını ve bunun ABD işçilerinin yüksek verimliliği ile açıklanabileceğini savunmaktadır.

Leontief'in, ortaya çıkan çelişkinin nedenlerini tam olarak tanımlayamadığı düşüncesi Leontief Paradoksu'nun geçerliliğini test eden başka çalışmalar yapılmasına neden olmuştur. Örneğin Swerling (1954), çalışmasında Leontief'in araştırma yaptığı 1947 yılının, savaşın etkilerinin hala sürdüğü tipik bir yıl olmadığını ve bu nedenle de Leontief'in çalışmasının gerçeği yansıtmadığını, Choi (2003) çalışmasında H-O teorisinin yalnızca iki üretim faktörlü ve iki ürünlü modellerde geçerli olduğunu, ancak serbest ticaretin yalnızca iki ürün ile açıklanamayacağını dolayısıyla serbest ticaretin çoklu ürün yapısı ile karakterize olduğunu belirtmekte ve Leontief paradoksunun geçerli olmadığını savunmaktadır.

2.3. Yeni Dış Ticaret Teorileri

Bilgi teknolojilerinin gelişmesi ile hız kazanan küreselleşme hareketleri ticari ilişkilerin gelişmesine ve dış ticaretin karmaşık hale gelmesine neden olmaktadır. Bu nedenle geleneksel dış ticaret teorileri karmaşıklaştan ülkeler arası dış ticaret ilişkilerini açıklama noktasında yetersiz kalmaktadır (Yılmaz, 2015: 510).

Yeni dış ticaret teorileri, geleneksel dış ticaret teorilerinden ayrılmaktadır. Geleneksel dış ticaret teorilerinin tam istihdam ve ölçeğe göre sabit getiri varsayımlarını reddeden yeni dış ticaret teorilerinin yeni olarak nitelendirilmesinin altında dış ticaret teorilerinin sayısal olarak formüle edilmesinin yattığı da belirtilmektedir (Akkoyunlu, 1996: 71).

Yeni dış ticaret teorileri varlık teorisi, kanal teorisi, nitelikli işgücü teorisi, teknoloji açığı teorisi, ürün dönemleri teorisi, tercihlerde benzerlik teorisi, ölçek ekonomileri teorisi, endüstri içi ticaret teorisi, stratejik dış ticaret politikaları, rekabetçi üstünlükler teorisi ve monopolcü rekabet teorisi olmak üzere on bir alt başlıkta incelenebilmektedir.

2.3.1. Mevcudiyet Teorisi

Mevcudiyet teorisi, Irving B. Kravis tarafından 1956 yılında yayınlanan Ticaretin Emtia Yapısındaki Mevcudiyeti ve Diğer Etkenler (Availability and Other Influences on The Commodity Composition of Trade) adlı çalışmasında öne sürülmektedir.

Kravis'e göre uluslararası ticaret, ülkelerin sahip olmadıkları mallara ulaşma isteklerinin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Sermaye yoğun malları ithal eden bir ülke aslında sermaye yoğun mallardan yoksun olduğu için bu malları ithal etmektedir (Kravis, 1956: 143). Bu noktada mallardan yoksun olunması durumu, malların ülkede bulunmaması ya da yüksek maliyetler ile üretilmesinden kaynaklanmaktadır. Diğer yandan teoride, malların ülkede var olmaması doğal kaynakların yetersizliği ile açıklanmakta, bu durumda uluslararası ticarete ülkelerin sahip oldukları karşılaştırmalı üstünlüklerin yön verdiği belirtilmektedir.

2.3.2. Kanal Teorisi

Kanal teorisi, 1958'de Hla Myint tarafından ileri sürülmüştür (Öztürk, 2003: 124). Kanal teorisine göre İkinci Dünya Savaşı sonrasında sömürgeci devletlerin himayesinden kurtulmayı başarabilen ülkeler için dış ticaret süreci H-O teorisinde olduğu gibi bol olan üretim faktörünü kullanarak üretilen ürünlerin ihraç edilmesi ve kıt faktör kullanılarak üretilen ürünlerin ithal edilmesi yolu ile gerçekleşmemektedir (Dikkaya ve Üzümcü, 2017: 72).

Myint (1958: 321-322), bu noktada Adam Smith'in ihracata yönelik üretiminin artmasını yerli üretimden vazgeçilmesiyle ilişkilendirmesinin aksine gelişmemiş ülkelerin kaynaklarını yeniden tahsis ederek yerli üretimi azaltmadan ihracata yönelik üretimini artırabileceğini (vent for surplus) ileri sürmekte, ihracata yönelik üretim için gerekli olmayan kaynakların üretken kapasite olarak kullanılamayacağı durumda oluşan bu fazla kaynakların ülke ekonomisine zarar verebileceğini belirtmektedir.

Myint (1958: 323-324) çalışmasında, kanal teorisinin teorik arka planını açıklarken "Daha önce dış ticaret yapmamış olan bir ülkenin neden daha fazla üretken kapasitesi olsun?" sorusuna yanıt aramakta ve bu araştırma sorusunu daha önce doğrudan serbest dış ticaret tarafı olmamış, az gelişmiş ülkelerde teknoloji ve nüfus gibi faktörlerin çarpık birlikteliğinin, üretim ve tüketim kapasiteleri arasında uyumsuzluğuna neden olması ile yanıtlamaktadır.

Myint'e (1958: 323) göre, doğal kaynakların, üretim tekniklerinin, zevklerin ve nüfusun rastgele birlikteliğinin söz konusu olduğu izole (dış ticaret yapmamış) bir ülkede kapasite fazlalığı ancak nüfusunun doğal kaynaklarından daha az olduğu ülkelerde yaratılmaktadır. Kanal teorisi bu noktada, oluşan kapasite fazlalıklarının ihraç ürünlerin üretimine dahil edilmesini, eksik istihdam edilen diğer üretim faktörlerinin ise ithalat yolu ile üretime dahil edilmesini ifade etmektedir (Kibritçiöglü, 1994: 58).

2.3.3. Nitelikli İşgücü Teorisi

Nitelikli işgücü teorisi Kravis, Keesing, Kenen ve Leontief gibi iktisatçılar tarafından savunulmuş ve sanayileşmiş ülkeler arasındaki karşılaştırmalı üstünlükleri açıklamak için geliştirilmiştir (Yılmaz, 2015: 519).

Nitelikli işgücü teorisi, iki ülke arasında gerçekleşen dış ticaretin kaynağını ülkelerin sahip oldukları işgücünün niteliksel olarak farklılaşması ile ilişkilendirmektedir (Dura, 2000: 5-6). Nitelikli işgücü teorisine göre, bir ülkenin nitelikli işgücü kullanarak ürettiği ürünlerini ihraç etmesi, ticari partnerinden niteliksiz işgücü ile üretilmiş ürünleri ithal etmesi anlamına gelmektedir (Kenen, 1970: 200). Bu durum ise nitelikli işgücü bakımından zengin olan ülkelerin nitelikli işgücü yoğun olarak üretilen mallarını ihraç etmesini, niteliksiz işgücüne sahip ülkelerin ise

niteliksiz işgücü yoğun olarak üretilen mallarını ihraç etmesini gerektirmektedir (Keesing, 1966: 249-250).

Nitelikli işgücü teorisi, ülkelerin bol miktarda sahip olduğu üretim faktörünü yine o faktör yoğun olarak üretilen malların ihraç edilmesi bakımından H-O faktör donatımı teorisi ile paralellik göstermekte, faktör donatımına bir bakıma nitelikli işgücünü dahil etmektedir. Bu nedenle nitelikli işgücü teorisi, neo-faktör donatımı teorisi olarak da adlandırılmaktadır (Lowinger, 1971: 675).

2.3.4. Teknoloji Açığı Teorisi

Teknoloji açığı teorisi, M. V Posner tarafından, faktör donatımı teorisinin aksine teknolojik gelişmeleri dinamik olarak varsayan bir teori olarak nitelendirilmektedir (Deviren, 2004: 4). Posner'e (1961: 324) göre dış ticaret, bir ülkenin sahip olduğu teknik bilgi birikiminin diğer ülkeye göre farklılaşmasından meydana gelmektedir. Teknoloji açığı teorisi, bir ülkede mutlak üstünlüğe sahip sanayi ile diğer ülkedeki aynı sanayi kolu arasındaki ilişki üzerine modellenmiştir. Bu noktada süreç veya ürün yeniliği yapan ülke, başka bir ülke o yeniliği üretene kadar hem mutlak üstünlük, hem de göreceli üstünlük sağlamış olmaktadır (Cotsomitis vd., 1991: 793).

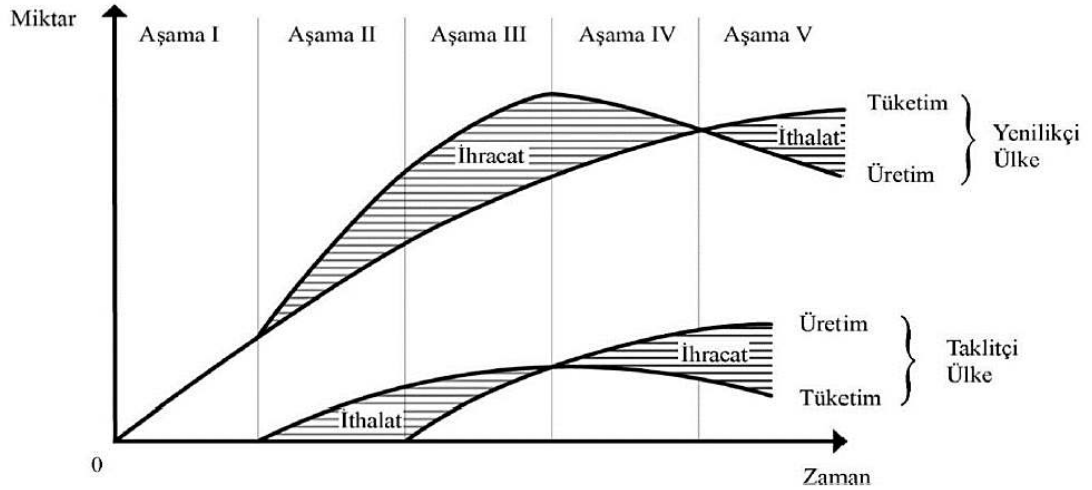
Süreçlerde ya da ürünlerde teknolojiyi ilk üreten ülke o yenilik üzerinde kısa vadede tekel gücüne sahip bir ülke olarak o ürünün ihracatçısı konumunda yer almaktadır. Ancak zamanla diğer ülkeler yeniliği ucuz girdiler aracılığıyla üreterek yeniliğin yeni ihracatçısı konumuna gelmektedir (Seyidoğlu, 2020: 108).

2.3.5. Ürün Dönemleri Teorisi

Ürün dönemleri teorisi, 1966 yılında Ray Vernon tarafından geliştirilmiştir (De Feis vd., 2016: 25). Ürün dönemleri teorisi, faktör ve ürünlerin sabit olduğu varsayımını reddedip firmaların gelir ve maliyet koşulları veri iken aldıkları ticaret ve yatırım kararlarına odaklanmaktadır (Grosse ve Behrman, 1992: 114). Teoriye göre ülkeleri birbirlerinden ayıran en önemli özellik üretim sürecine ait bilgi düzeylerinin farklı olmasından kaynaklanmaktadır (Vernon, 1966: 191).

Ürün dönemleri teorisine göre, bir ürün piyasaya ilk kez sunulurken genellikle nitelikli işgücü gerektirmektedir. Ürün olgunlaşıp uluslararası talep bağlamında kabul

gördükçe standart bir ürün haline gelmektedir. Bu noktadan sonra ürün kitlesel bir şekilde ve daha düşük vasıflı iş gücü ile üretilmeye başlanmakta, üründeki karşılaştırmalı avantajlar iş gücü daha ucuz olan ülkelere geçmektedir (Salvatore, 2013: 172). Böylece ürünü ilk üreten yenilikçi ülke o ürünün ihracatçısı konumundan zamanla ithalatçısı konumuna geçmekte, Vernon (1966: 190) tüm bu süreci ürün dönemleri eğrisi ile aktarmaktadır. Şekil 2.2’de ürün dönemleri ifade edilmektedir.



Şekil 2.2. Ürün dönemleri

Kaynak: Vernon, 1966: 199-200

Şekil 2.2’ye göre, birinci aşamada ürün yalnızca iç piyasa için üretilmektedir. İkinci aşamada piyasada talebi artan ürün, olgunlaşma sürecine girmektedir ve daha büyük ölçeklerde üretilmeye başlamaktadır. Üçüncü aşamada ise ürün standart bir ürün haline gelmektedir. Standartlaşan ürünün üretim süreci daha basit bir süreç halini almakta, yenilikçi firma üretim lisansını farklı bölgelere aktarmayı kârlı bulmaktadır. Dördüncü aşamaya geçildiğinde ise üretim maliyetlerinden kaçınmak için üretim, işgücünün daha ucuz olduğu bölgelere kaydırılmaktadır. Bu bölgelere aktarılan üretim nedeniyle diğer üreticilerle rekabet edemeyen yenilikçi firmanın ihracatı azalmaktadır. Son aşamada artık yenilikçi firma için o ürünü ithal etmek daha kârlı hale gelmektedir. Böylece ürün dönemleri tamamlanmış olmaktadır (Rapp, 1975: 22-23).

2.3.6. Tercihlerde Benzerlik Teorisi

Tercihlerde benzerlik teorisi Staffan Burenstam Linder tarafından ileri sürülmüştür (Atik, 2006: 33). Linder’e (1961: 88) göre firmalar başlangıçta yerel piyasa için üretim yapmaktadır. Firmalar yerel pazarda belirli bir üretim noktasına

geldikten sonra yabancı ülkeler için üretim yaparak sunulan kâr fırsatlarının farkına varmakta, yerel pazarlar firmaların daha fazla büyümeleri için yetersiz kalmaktadır. Bu noktada firmalar yabancı ülke pazarında oluşan talebe göre ihracat yapmaya başlamaktadır. Ancak bir malın ihraç edilebilmesi için o malın öncelikle yurtiçi pazarlarda talep edilmesi gerekmektedir. Böylece Linder'e (1961: 88) göre serbest dış ticaret, sınırları ortadan kaldırmakta ve bir ülkenin kendi ekonomik faaliyet ağını ulusal sınırlarının dışına çıkarması ile gerçekleşmektedir.

Tercihlerde benzerlik teorisinde serbest dış ticaret, ana ülkedeki ve yabancı ülkedeki yerel piyasalarda gerçekleşen talep ile değerlendirilmektedir (Borkakoti, 1998: 366). Tercihlerde benzerlik teorisine göre, yerel pazarlara yönelik üretim yurtiçi talep doğrultusunda gerçekleştirilmekte, yurtiçi talebi görece fazla olan mal ihraç edilmektedir (Öztürk, 2003: 120).

Tercihlerde benzerlik teorisine göre, gelir düzeyi yüksek ülkelerin tüketici zevkleri ve tercihleri benzerlik göstermekte, bu ülkelerin dış ticareti sanayi ürünlerini kapsamaktadır. Ancak yüksek gelir düzeyine sahip ülkeler ile düşük gelir düzeyine sahip olan ülkeler arasında tüketici zevk ve tercihleri farklılık göstermekte, bu ülkelerin dış ticareti ise faktör donatımları ve karşılaştırmalı üstünlüklerine göre temel mallar düzeyinde gerçekleşmektedir. Bu çerçevede tercihlerde benzerlik teorisine göre, temel malların ticaretinin yapılmasında ülkelerin sahip oldukları farklı faktör donatımları rol oynarken, sanayi mallarının dış ticaretinde ise ülkelerin benzer talep yapıları etkili olmaktadır (Yılmaz, 2015: 517)

2.3.7. Ölçek Ekonomileri Teorisi

Faktör donatımı teorisi ölçeğe göre sabit getirinin olduğunu varsaymaktadır. Bu varsayımı reddeden ölçek ekonomileri teorisi, üretim maliyetlerinin üretim ölçeğine yani üretim hacmine bağlı olduğunu savunmaktadır (Seyidoğlu, 2020: 112).

Dış ticaret ile pazarlarını genişleten firmalar üretim ölçeklerinin artmasını sağlamaktadır. Artan ölçek getirisi, üretimin girdi ya da üretim faktörlerinde meydana gelen artıştan daha fazla artmasını ifade etmektedir (Salvatore, 2013: 159).

Ölçek ekonomileri sayesinde maliyet avantajı elde edilmesi ülkelerin uluslararası ticarete diğer ülkelere karşı üstünlük kazanmasına neden olmaktadır. Ölçek ekonomisi teorisine göre, daha büyük bir operasyon ölçeğinde daha büyük bir

işbölümü ve uzmanlık meydana gelmekte, her işçi üretkenliklerindeki bir artışla tekrarlayan görevi yerine getirme konusunda uzmanlaşmaktadır (Salvatore, 2013: 160). Böylece düşük maliyetler ile üretilen büyük miktarlardaki malların ihraç edilmesi sağlanmaktadır (Helpman, 1998: 24).

Ölçek ekonomileri içsel ölçek ekonomileri ve dışsal ölçek ekonomileri olmak üzere iki şekilde incelenmektedir. Dışsal ölçek ekonomileri ve içsel ölçek ekonomilerinin endüstrilerin yapısı üzerinde farklı etkileri bulunmaktadır. Dışsal ölçek ekonomilerinde, tipik olarak çok sayıda küçük firma bulunmakta ve tam rekabet ortamı geçerli olmaktadır. Bu durumda firmanın içinde bulunduğu endüstride meydana gelen ölçek artışları endüstrinin tamamında ortalama maliyetleri azaltmaktadır. İçsel ölçek ekonomilerinde ise az sayıda büyük firma yer almakta ve eksik rekabet koşulları geçerli olmaktadır. İçsel ölçek ekonomilerinde, firmaların bireysel ölçüde ölçeğini artırması ve buna bağlı olarak ortalama üretim maliyetlerini düşürmesi söz konusu olmaktadır (Krugman ve Obstfeld, 2003: 122; Öztürk, 2003: 118).

2.3.8. Endüstri İçi Ticaret Teorisi

Endüstri içi ticaret kavramsal olarak, aynı sanayi kolunda üretilmiş olan çeşitli özellikleri bakımından farklılaştırılmış ürünlerin ticaretini ifade etmektedir (Salvatore, 2013: 163). Endüstri içi ticaret, özellikle dünya ticaretinin büyük bir kısmını oluşturan sanayileşmiş ülkeler arasında üretilen malların dış ticaretinde büyük rol oynamaktadır. Zamanla sanayileşmiş ülkelerin teknoloji seviyeleri, sermaye birikim düzeyleri ve nitelikli işgücü oranları giderek daha benzer hale gelmeye başlamıştır. Bu durum ise ülkelerin endüstrilerde net bir karşılaştırmalı üstünlük avantajından yararlanmasına engel olmaktadır. Bu nedenle uluslararası ticaret ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerinden kaynaklanan yapılar arası uzmanlaşmadan ziyade ölçek ekonomileri avantajından kaynaklanmaktadır (Krugman ve Obstfeld, 2003: 140).

Endüstri içi ticaret, firmaların üretimdeki önemli ölçek ekonomilerinden yararlanmasının bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Uluslararası rekabet, sanayileşmiş ülkelerdeki firmaları birçok farklı çeşitten ziyade aynı malın bir veya en fazla birkaç çeşidini üretmeye zorlamakta, maliyetlerin düşük seviyede kalmasını sağlamaktadır (Salvatore, 2013: 164). Bu bağlamda aslında endüstri içi ticaret analizleri, firma temelli dış ticaret teorileri yanı sıra oligopolistik rekabet,

monopolistik dış ticaret teorileri ve stratejik dış ticaret politikaları ile de yakından ilişkilidir.

2.3.9. Stratejik Dış Ticaret Politikaları

Stratejik dış ticaret politikaları, mevcut ya da potansiyel bir uluslararası oligopolistik piyasada faaliyet gösteren firmalar arasındaki stratejik etkileşimlerin sonucunu etkileyen dış ticaret politikalarını ifade etmektedir. Yaklaşımın özünde, izlenecek dış ticaret politikalarının kârları yabancı firmalardan yerli firmalara kaydırarak ulusal refahı artırabileceği düşüncesi yatmaktadır (Spencer ve Brander, 2008: 1). Stratejik dış ticaret politikalarının varsayımları, ölçeğe göre artan getirinin olması, eksik rekabet koşullarının geçerli olması ve firmalar arasında stratejik etkileşim olduğunun kabul edilmesi ile klasik dış ticaret teorilerinin temel varsayımlarından ayrılmaktadır (Özer, 2007: 1).

Stratejik dış ticaret politikaları, rant aktarıcı yaklaşım ve korunan yerli piyasa olmak üzere iki yaklaşım ile açıklanmaktadır. Rant aktarıcı yaklaşım, hükümetlerin ihracat sübvansiyonları ya da ihracat vergisi gibi politikalar ile yurtdışında faaliyet gösteren stratejik öneme sahip olan sektörlerin desteklenmesine dayanmaktadır. Rant aktarıcı yaklaşım ile yurtdışı piyasalarda faaliyet gösteren firmalardan yerli firmalara rant (kâr) akışı sağlanmaktadır (Çakmak, 2004: 53).

Korunan yerli piyasa yaklaşımına göre tüm sanayi kolları korumacı politikalardan yararlanmak zorundadır. Özellikle ülkenin uluslararası düzeyde uzmanlaşabilecek olan sanayi kollarında korumacı politikaların uygulanması gerekmektedir. Ancak uzmanlaşma ile diğer ülkelere karşı, ülke için karşılaştırmalı üstünlük sağlayabilecek sanayi kollarının korumacı politikalara maruz kalmasının sürekli olmaması gerekmektedir (Kicsi ve Buta, 2010: 176).

Stratejik dış ticaret politikaları, korunan endüstrideki firmaların hem içsel hem de dışsal ölçek ekonomilerinden yararlanmasını sağlamaktadır. Korunan sanayi kolunda üretim hacminin artması ve maliyetlerin düşmesiyle birlikte emek faktörünün işi yaparak öğrenmesi (learning-by-doing) sağlanmaktadır. Bu durum içsel ölçek ekonomileri yaratmaktadır. Diğer yandan sanayi kollarına yeni üreticilerin eklenmesi firmaların teknik bilgiyi elde etmesi ve kullanmasını kolaylaştırmaktadır. Teknik bilginin kullanımının yarattığı nitelikli işgücünün kolay elde edilmesi ve altyapıların

geliştirilmesi gibi olumlu etkiler ise dışsal ölçek ekonomilerinden de yararlanılmasını sağlayabilmektedir (Seyidoğlu, 2020: 159).

Stratejik dış ticaret politikaları sonucunda yapılan devlet müdahalelerinin ölçek ekonomileri üzerinde yaratabileceği olumsuz durumlarla da karşılaşılabilir. Ölçek ekonomilerinin yarattığı yüksek kârlar nedeniyle piyasaya yeni firmaların dâhil olması firmaların ölçekten yararlanmalarını engelleyebilmekte ve zamanla kârların azalma eğilimine girmesine neden olabilmektedir (Dikkaya ve Üzümcü, 2017: 83). Bu bağlamda koruyucu önlemlerin uzun vadeli olması piyasayı olumsuz etkileyebilmektedir.

Teknoloji, uluslararası ticaretin yapısının değişmesinde ve stratejik dış ticaret politikalarının geliştirilmesi konusunda önemli bir etkidir. Endüstri 4.0 ile birlikte üretimde gerçekleştirilen yenilikler sayesinde uluslararası ticaret, ticari mallar ile sınırlı kalmayıp veri ve teknoloji güdümlü malların ticaretini de mümkün hale getirmiştir (Erer ve Erer, 2020: 70).

Teknolojilerin dış ticaretinde ülkeler dış rekabeti ve dış ticareti çeşitli şekillerde kısıtlayan kararlar alabilmektedirler. Stratejik dış ticaret politikalarının izlenmesi, yüksek teknolojilerle üretilen mallar ve dijital olarak yoğun ürünler için ithalat engelleri oluşturulmasına yol açabilmektedir. Ayrıca yine stratejik dış ticaret politikaları kapsamında, dijital endüstrinin yarattığı avantajlardan yabancı rakiplerin yararlanabilmesi ihtimaline karşı hassas verilerin sınır ötesi akışı engellenebilmektedir (Rymarczyk, 2021: 112).

2.3.10. Rekabetçi Üstünlükler Teorisi

Micheal E. Porter (1990), Ulusların Rekabet Üstünlükleri (The Competitive Advantages of Nations) adlı çalışmasında rekabetçi üstünlükler teorisine yer vermiştir. Porter (1990:73) ulusal zenginliği, ülkelerin sahip oldukları doğal kaynak donatımları ve işgücü potansiyelleri gibi üretim faktörlerinin ülkede bol ya da kıt olarak bulunmasından bağımsız olarak değerlendirmektedir.

Porter'a (1990: 73) göre, ülkeler ulusal zenginliği tarihin sunduğu bir miras olarak devralmazlar, sonradan yaratırlar. Porter'ın ulusal zenginliğe karşı bu yaklaşımı rekabetçi üstünlükler olarak tanımlanmaktadır.

Rekabetçi üstünlükler teorisine göre, firmaların küresel çapta rekabet avantajı elde edebilmeleri öncelikle iç pazarda başarılı olmaları ile ilişkilendirilmektedir. Firmaların iç pazarda rakiplerine karşı üstünlük elde etmeleri, üretimde yeni teknolojiler kullanılması veya yeni üretim teknikleri uygulanması gibi inovatif yaklaşımlar ile sağlanmaktadır. İç pazarda rakiplere karşı elde edilen rekabetçi üstünlüğün sürdürülebilir kılınması ise üretilen yeniliklerin dış ticaret yolu ile farklı pazarlara girmesi ile sağlanmaktadır (Porter, 1990: 75).

Rekabetçi üstünlükler teorisinde, uluslararası rakiplere karşı elden edilen üstünlüğün nedenleri Elmas Modeli ile açıklanmaktadır. Elmas Modelinde rekabetçi üstünlüğün belirlenmesi noktasında, sahip olunan faktörlerin yapısı; iç pazarın talep koşulları; benzer ya da destekleyici sanayi kollarının varlığı/yokluğu; işletmelerin yapısı, stratejileri ve rekabet düzeyi gibi faktörler etkili olmaktadır (Porter, 1990: 78)

2.3.11. Monopolcü Rekabet Teorisi

Faktör donatımı teorisi dış ticareti ülkelerin sahip oldukları faktör yoğunluğuna göre açıklarken, monopolcü rekabet teorisi klasik teorinin malların homojen olma varsayımını reddederek dış ticareti malların farklılaştırılması ve ölçek ekonomileri ile açıklamaktadır (Dura, 2000: 12).

Geleneksel teorilerde ürünlerin homojen olduğu varsayımı, o ürünün hem ihraç edilmesine hem de ithal edilmesine olanak sağlamamaktadır. Diğer bir deyişle geleneksel dış ticaret teorilerine göre bir mal ihraç ediliyorsa ithal edilmeyecektir. Monopolcü ticaret teorisinde, malların farklılaştırılması o malların hem ihraç edilmesini hem de ithal edilmesini sağlamaktadır. Malların farklılaştırması stratejisi, malın aynı endüstride yer alan diğer malların ikamesi olmamasına neden olmaktadır. Bu durum firmaların endüstride monopolcü davranış sergilemesine neden olmaktadır (Akkoyunlu, 1996: 75).

Monopolcü rekabet teorisine göre, serbest dış ticaret pazarın büyüklüğünü artırmaktadır. Ölçek ekonomisine sahip endüstrilerde üretilen malların çeşitliliği ve ölçeği pazarın büyüklüğü ile ilişkilendirilmektedir (Krugman ve Obstfeld, 2003: 132). Böylece ölçek ekonomisinden elde edilen avantajlar, üretilen mallarda uzmanlaşmayı sağlamaktadır (Helpman, 1981: 306).

Monopolcü rekabeti esas alan dış ticaret teorileri çerçevesinde üç farklı modelden söz edilmektedir. Bunlar sırasıyla Lancaster Modeli, Spence-Dixit ve Stiglitz Modeli ile Krugman Modeli olarak belirtilebilir.

2.3.11.1. Lancaster modeli

Lancaster (1980: 153), ekonomilerin farklılaştırılmış mallar üreten, çeşitli mal grupları ile yapılandırılmış imalat sanayilerden oluştuğunu savunmaktadır. Burada mal grupları bütün malları içermekle beraber aynı karakteristiğe sahip, ancak alt düzeyde farklılaştırılmış özellikler içeren malları ifade etmektedir. Mallar birbirlerine özdeştir, ancak özelliklerinin yoğunluğu açısından farklılık göstermektedir. Bu nedenle mallar birbirlerinin tam ikamesi değildir. Malların birbirleriyle ikame edilememesi ise ideal mal kavramının ortaya çıkmasını sağlamaktadır. Tüketicilerin bir malda arzuladıkları niteliklere sahip en yakın mal, ideal mal olarak tanımlanmaktadır. (Yılmaz, 2016: 266).

Lancaster modeline göre farklılaştırılmış mal grupları ile yapılan dış ticaret sonucunda farklı ülkelerdeki tüketicilerin arzuladıkları ideal mala ulaşma ihtimalleri artmaktadır.

2.3.11.2. Spence- Dixit- Stiglitz modeli

Spence, Dixit, Stiglitz modelinde (S-D-S) monopolcü rekabet durumunda piyasa yapısı, tüketicilerin birbirlerinden farklı zevkleri ve firmaların sınırlı üretim kaynakları ile sabit gereksinimleri tarafından belirlenen bir pazar yapısına sahiptir. Söz konusu pazar yapısı altında talep kesimi, mal çeşitliliğini tercih eden (seven) farklı zevk ve tercihlere sahip tüketicilerden oluşmaktadır. Pazarın arz kesimi ise üretimde mal çeşitliliği nedeniyle ölçek ekonomilerinden yararlanmaktadır (Ottaviano ve Thisse, 2011: 938-939).

Spence, Dixit ve Stiglitz modeline göre tüketiciler hem niceliksel hem de niteliksel açıdan çeşitlilik gösteren malları tüketme eğilimindedirler. Modelde, malların talep edilmesindeki temel nedenin malların farklılaştırılmasından kaynaklandığı belirtilmektedir (Yılmaz: 2015: 515). Dolayısıyla piyasaya giren malların çeşitliliğinin artması tüketicilerin de faydasını artırmasını sağlamaktadır (Akkoyunlu, 1996: 76).

2.3.11.3. Krugman modeli

Krugman' a (1981: 961) göre endüstri içi ticaret üretimdeki ölçek ekonomileri ile açıklanmaktadır. Ülkelerin yurt içinde tam bir ürün yelpazesi üretmesini engelleyen şey, üretimde sabit maliyetlerin varlığıdır; bu nedenle ölçek ekonomileri endüstri içi ticaretin temel nedeni olarak sayılmaktadır. Krugman modelinde de Lancaster modelinde olduğu gibi mal grupları bulunmakta ve aynı grupta yer alan mallar birbirleri ile ikame edilebilmektedir. Ancak her bir firma yalnızca bir malı üretebilmektedir ve malların farklılaştırma maliyetleri yoktur (Yılmaz, 2016: 271).

Krugman modelinde piyasanın yapısı Chamberlin monopolcü rekabet modeline dayanmaktadır (Krugman, 1979: 479). Chamberlin monopolcü rekabeti ise esas itibarıyla Bertrand fiyat mekanizmasına bağlıdır. Monopolcü rekabet piyasasında çok fazla alıcı ve satıcı olması nedeniyle firmalar kârlarını artırmak için diğer firmalardan bağımsız şekilde hareket etmektedirler. Ancak Bertrand fiyat mekanizmasına göre firmalar kârlarını artırmak için diğer firmaların verilerini dikkate alarak hareket etmektedir (Akkoyunlu, 1996: 75). Bu durum ise firmalar arasında ürünlerin fiyatlarının belirlenmesi noktasında rekabet yaşanmasına neden olmaktadır. Böylece dış ticaretin yarattığı rekabet sayesinde tüketiciler, dış ticaretten önce ulaşamadıkları mallara erişim sağlayabilmektedir Yılmaz, 2016: 274).

2.4. Firma Temelli Yeni Dış Ticaret Teorileri

Dış ticaretin zamanla gelişmesi ve serbestleşmesiyle beraber ülkelerin uyguladıkları politikalar ya da aldıkları önlemler, firmaları doğrudan ve yakından etkiler hale gelmiştir. Bu nedenle dış ticaret teorilerine yeni bir bakış açısı kazandırılması dış ticaret teorilerinin hem teoride hem de uygulamada gerçeklik boyutu kazanmasını sağlamaktadır (Argın, 2015: 666-667). Dış ticaretin firma odaklı açıklanması serbest dış ticaretin dünya kaynaklarının en etkin dağılımını sağladığı varsayımının mevcut kaynakların verimli firmalar aracılığı ile yeniden dağıtımında oynadığı rol çerçevesinde açıklanmaktadır (Namini, 2007: 1).

Firma temelli yeni dış ticaret teorisine göre firmaların verimliliğini etkileyen çeşitli faktörler bulunmaktadır (Bakkalcı, 2013: 73):

- Dış faktörler: Piyasada oluşan rekabet sayesinde firmalar verimliliklerini artırmak için teknoloji transferi yoluna başvurmaktadır.
- Dış ticaret: Pazara giriş sırasında karşılaşılan maliyetler, dış ticaretin verimli firmalar arasında yapılmasını sağlamaktadır
- Çokuluslu firmalar: Firmalar hedef pazara giriş yaptıklarında çokuluslu yapıya sahip olmaktadır.
- Tüketici refahı: Mal farklılaştırma stratejisi sayesinde ürünlerin çeşitlilik kazanması tüketicilerin beğenisini kazanmaktadır.
- Kaynakların yeniden dağılımı: Pazara giriş maliyetlerine katlanmak istemeyen firmalar pazardan çıkarak kaynakların daha verimli firmalara yeniden dağılmasını sağlamaktadır (Melitz, 2003: 1695).

2.4.1. Melitz Modeli

Melitz'e (2003: 1706-1707) göre piyasada bulunan her firma verimlilik ve kârlılık gibi konularda farklı özelliklere sahiptir. Bu nedenle Melitz, dış ticaret teorilerine firma bazlı bakış açısı sunmaktadır. Melitz'in modeline göre, firmalar uluslararası pazara girerken taşıma maliyetleri ve gümrük tarifeleri gibi masrafların yanı sıra birtakım sabit maliyetlere de katlanmak zorundadır. Pazara giriş maliyetleri, firmaların pazara giriş kararlarını etkileyen bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır (Melitz, 2003: 1706-1707). Maliyetlere katlanmaktan kaçınan ve bu nedenle dış ticaret yapmayan firmalar ile dış ticaret yapan firmalar arasında üretim farklılıkları ortaya çıkmaktadır (Pişkin, 2017: 17).

Melitz'in yaklaşımına (2003: 1695-1696) göre dış ticaret, üretken firmaları ihracat yapmaya teşvik ederken üretken olmayan firmaları piyasadan çıkmaya zorlamaktadır. Böylece üretken olmayan firmaların pazardan çıkışı, pazar paylarının üretken firmalara geçerek üretken firmalar tarafından yeniden değerlendirilmesine katkı sağlamakta ve verimliliğin artmasına neden olmaktadır

2.4.2. Grossman ve Helpman Modeli

Grossman ve Helpman (1989), çalışmalarında kullandıkları modelde firmaların yeni bir ürün üretirken kaynak maliyetlerine maruz kaldıklarını ileri sürmektedir.

Firmalar ilerleyen aşamada potansiyel yeni ürün ve yenilikleri üretme çabası içinde araştırma ve geliştirme (AR-GE) çalışmaları yürütmekte ve kâr fırsatları bulunan pazarlara girmektedir. Üretilen yeni ürünler eski ürünlerin yerini alarak zamanla fiyatların, faiz oranlarının ve ticaret modelinin satın almalar için uygun hale gelmesini sağlamaktadır. Diğer yandan yapılan serbest dış ticaret, AR-GE maliyetlerinin ve kaynak donatımının yön verdiği endüstri içi ve endüstriler arasında yapılan ticareti ifade etmektedir.

Grossman ve Helpman'a (1991) göre ürün farklılaştırması yapmak ya da yeni ürünlerin üretilmesi için yeterli teknolojik kaynağa sahip olmayan ülkeler, dış ticaret yolu ile bu ürünleri temin etmekte, böylece o ürünlerde somutlaşan teknolojinin transferini yapmaktadırlar. (Grossman ve Helpman, 1991: Akt; Erdoğan ve Canbay, 2016: 39). Bu çerçevede karşılıklı dış ticarete konu özellikle ileri teknoloji ürünler dış ticaretindeki ürün çeşitliliği sayesinde söz konusu ülkelerin dış ticaret hacimlerinde artış yaşanabilmektedir.

Grossman ve Helpman'a (1994) göre, göreceli olarak daha fazla nitelikli işgücüne sahip olan ülkelerin beşeri sermayenin bol olarak kullanıldığı ürünlerde uzmanlaşması beklenmektedir. Söz konusu bu ülkelerin başlangıçta bilgi yoğun mallar üretseler bile zamanla uluslararası teknoloji paylaşımından daha fazla pay almaları söz konusu olmaktadır. Uzun vadede beşeri sermaye bakımından zengin olan bu ülkeler, yüksek teknolojili sanayi ürünlerine oranla beşeri sermaye yoğun ürün üretiminde lider konum elde etmekte ve beşeri sermaye yoğun ürünleri geleneksel imalat sanayinin ürettiği işgücü yoğun mallar karşılığında ihraç edebilmektedir (Grossman ve Helpman, 1994: 39). Yine Grossman ve Helpman'a (1994) göre ülkelerin sahip oldukları göreceli faktör donatımları uzun vadeli ticaret modelleri oluşturulması konusunda belirleyici konuma sahip olmaktadır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde Türkiye'de cumhuriyetin ilanından günümüze kadar olan süreçte meydana gelen dış ticaret gelişmeleri ifade edilecektir. Bu kapsamda dış ticaret gelişmeleri beş ayrı alt başlık altında incelenecektir. Bölümün devamında ise Türkiye imalat sanayinin mevcut durumu makroekonomik göstergeler ile açıklanacaktır.

3. TÜRKİYE’DE DIŞ TİCARETİN GELİŞİMİ VE İMALAT SANAYİ

Türkiye ekonomisi ve dış ticareti cumhuriyetin ilanından günümüze kadar olan yaklaşık bir asırlık süreçte gerek dünya konjonktüründe yaşanan gelişmeler, gerekse de ülke sınırları içerisinde meydana gelen siyasal, sosyal gelişmeler sonucunda farklı dönemlerden geçmiştir. Her dönemde Türkiye’nin dünya ekonomisine uyum sağlaması amaçlanmıştır. Bu bağlamda dış ticaret üzerinden Türkiye ekonomisinin dünya ekonomisine eklemlenme süreci çeşitli ekonomi ve dış ticaret politikaları ile desteklenmiştir denilebilir.

Bu bölümde Türkiye’de cumhuriyetin ilanından günümüze kadar olan süreçte dış ticaretin gelişimi 1923-1950 dönemi, 1950-1960 dönemi, 1960-1980 dönemi, 1980-2000 dönemi ve 2000 sonrası dönemi olmak üzere beş alt başlıkta incelenmekte, ayrıca Türkiye’de imalat sanayinin genel durumu üzerinde kısaca durulmaktadır.

3.1. 1923- 1950 Dönemi

1923-1950 dönemi, cumhuriyetin ilanı ile başlayıp İkinci Dünya Savaşı öncesi ve sonrası dönemini de içine alan uzun bir dönem olması ve dönemin tümünde izlenen ekonomi politikalarındaki farklılıklar nedeniyle dört ayrı alt başlık altında incelenmiştir.

3.1.1. 1923-1929 Alt Dönemi (Liberal Politika Denemeleri) Dış Ticaret Gelişmeleri

Kuruluş yılları, Türkiye için hem ulusal, hem de uluslararası çapta pek çok gelişmenin yoğun olarak yaşandığı bir dönemdir. Cumhuriyetin ilan edilmesinden hemen önce 17 Şubat-4 Mart 1923 tarihleri arasında gerçekleştirilen İzmir İktisat Kongresi ile cumhuriyetin ilanından sonra izlenecek ekonomi politikalarının temelleri atılmıştır. Kongrede liberal ekonomi politikalarının benimsenmesinin yanı sıra özel teşebbüslere önem veren, girişimcileri teşvik eden, dış gelişmelere açık ve aynı zamanda milliyetçi politikalar benimsenmiştir (Özdemir vd., 2016: 152). Ayrıca yerli üretim teşvik edilmiş ve yabancı sermaye girişine belirli ölçülerde izin verilmiştir (Üzümcü, 2018: 89).

1923-1929 yıllarını kapsayan dönemde, Birinci Dünya Savaşı öncesinde Osmanlı Devleti'nden kalan 1913 tarihli düşük gümrük tarifelerinin Lozan Barış Anlaşması hükümleri nedeniyle artırılmaması, Türkiye ekonomisini dışa bağımlı hale getirmiştir (Özel, 2011: 76). Lozan Barış Anlaşması hükümleri çerçevesinde 1913 yılı gümrük tarifelerinin 5 yıl boyunca uygulama zorunluluğunun 1929 yılında son bulmasıyla beraber dış ticarete düzenlemeler yapılmaya başlanmıştır (Durmuş ve Aydemir, 2016: 161). Bu bağlamda tarımda kullanılan tüm makine ve teçhizatlar gümrük vergisinden muaf tutulmuş, gelişmekte olan sanayi kollarında yerli üretimi koruyabilmek için ithalata yüksek vergiler uygulanmıştır (Savrul vd., 2013: 62; Tezel, 1994: 162).

Uygulanan bu politikalar doğrultusunda tüketicinin de yerli malları tüketmeye teşvik edilmesi için çalışmalar yapılmıştır. Diğer yandan ihracatın geliştirilmesi, yurtdışı pazarların araştırılması ve ticari istihbarat sağlanması için 1925 yılında ticari temsilcilikler kurulmaya başlanmıştır.

Tablo 3.1'de Türkiye'nin 1923-1929 yılları arasındaki dış ticaret verileri yer almaktadır. Tabloda görüldüğü üzere bu alt dönemde ihracat 50 ile 102 milyon dolar arasında, ithalat ise 86 milyon dolar ile 129 milyon dolar arasında değişmiştir. Dış ticaret hacmi 138 milyon dolar ile 232 milyon dolar arasında gerçekleşmiş, ihracatın ithalatı karşılama oranı %58 ile %82 arasında seyretmiştir. Yine tabloda görüldüğü gibi bu alt dönemde sürekli olarak dış ticaret açığı verilmiş ve en yüksek dış ticaret açığının yaklaşık 49 milyon dolar ile 1929 yılında gerçekleştiği gözlemlenmiştir.

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı (%)
1923	50 790	86 872	-36 082	137 662	58,5
1924	82 435	100 462	-18 027	182 897	82,1
1925	102 700	128 953	-26 253	231 653	79,6
1926	96 437	121 411	-24 974	217 848	79,4
1927	80 749	107 752	-27 003	188 501	74,9
1928	88 278	113 710	-25 432	201 988	77,6
1929	74 827	123 558	-48 731	198 385	60,6

Tablo 3.1. Türkiye'nin 1923-1929 Dönemi Dış Ticaret Gelişmeleri (Bin ABD Doları ve %)

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu (2020), (<https://tuikweb.tuik.gov.tr/>)

1929 yılında Büyük Buhran yaşanması tüm dünyayı etkilediği gibi Türkiye’yi de etkilemiştir. Buna bağlı olarak 1925 sonrası ihracat gelirlerinde azalma meydana gelmiş, 1929’dan itibaren gümrük vergi oranlarının artacağı beklentisiyle 1928 ve 1929 yıllarında ithalat artışı belirginleşmiş ve dış ticaret açığında artışlar yaşanmıştır.

1923-1929 döneminde sürekli olarak dış ticaret açığı verilmesinin pek çok nedeni bulunmaktadır. Bunlardan belki en önemlisi ülkenin uzun yıllar boyunca süren savaşlar nedeniyle üretime gerekli yatırımların yapılamamasıdır. Öte yandan gerekli sermaye birikiminin olmaması ve teknik bilgi eksikliği bu dönemde uygulanan politikaların başarısız olmasına ve dış ticaretin olumsuz etkilenmesine neden olmuştur. (Özdemir vd., 2016: 152). Ayrıca gümrük tarifelerinin düşük tutulması ve bu durumun Lozan Anlaşması nedeniyle çözüme kavuşturulamaması da dış ticaret açığı verilmesinde etken olmuştur.

3.1.2. 1930-1938 Alt Dönemi (Devletçi Sanayileşme Dönemi) Dış Ticaret Gelişmeleri

Kuruluş yıllarında gerçekleşen gelişmeler, ekonomik bağımsızlık ve hızlı kalkınma gibi yeni hedeflerin belirlenmesine neden olduğu gibi (Durmuş ve Aydemir, 2016: 163), izlenen liberal politikaların başarısız olması, yeni iktisadi politikalar izlenmesi gerektiğini ortaya çıkarmıştır (Savrul vd., 2013: 63). Bu nedenle 1929 Büyük Buhranın yarattığı olumsuz sonuçları elimine etmek ve olası krizlerden daha az etkilenmek için dış ticarete korumacı ve devletçi politikalar izlenmeye başlanmış, ithal ikameci sanayileşme politikası benimsenmiştir (Üzümcü, 2018: 102).

1930 ve 1931 yılları dış ticarete korumacı müdahalelerin gerçekleştirildiği, ithalata kota konulduğu ve aynı zamanda ihracatın desteklendiği yıllar olarak karşımıza çıkmaktadır (Savrul vd., 2013: 63). İzlenen bu politikalar beraberinde planlı ekonomi düzenini getirmiş ve bu bağlamda 1934-1938 yıllarını kapsayan Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı hazırlanmıştır (Erdoğan, 2020: 256). Söz konusu plan yalnızca sanayi sektörünü kapsadığı için makro bir plan özelliği göstermemektedir. Planın hazırlanmasında hızlı büyüme hedefine ulaşmak için sanayi sektörünün teşvik edilmesi ve bu alanda yapılan yatırımların artırılması amaçlanmıştır. Öte yandan 1933 yılında yapılan tarife değişiklikleri sayesinde diğer ülkeler ile ikili ticaret anlaşmaları

yürürlüğe girmiştir (Savrul vd., 2013: 64). Tablo 3.2’de 1930-1938 yılları itibarıyla Türkiye’nin dış ticaret verilerindeki gelişmeler yer almaktadır.

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı (%)
1930	71 380	69 540	1 840	140 920	102,6
1931	60 226	59 935	291	120 161	100,5
1932	47 972	40 178	7 254	88 690	117,8
1933	58 065	45 091	12 974	103 156	128,8
1934	73 007	68 761	4 246	141 768	106,2
1935	76. 232	70 635	5 597	146 867	107,9
1936	93 670	73 619	20 051	167 289	127,2
1937	109 225	90 540	18 685	199 765	120,6
1938	115 019	118 899	-3 880	233 918	96,7

Tablo 3.2. Türkiye’nin 1930-1938 Dönemi Dış Ticaret Gelişmeleri (Bin ABD Doları ve %)

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu (2020), (<https://tuikweb.tuik.gov.tr/>)

Tablo 3.2’ye göre 1932 yılından itibaren ihracatta sürekli artış yaşanmış, ithalatı ise liberal ekonomi politikalarının izlendiği 1923-1929 dönemine kıyasla azalma kaydedilmiştir. Bu alt dönemde ihracat 48 milyon dolar ile 115 milyon dolar arasında, ithalat ise 40 milyon dolar ile 119 milyon dolar arasında seyretmiştir. Öte yandan 1929 buhranının olumsuz etkisiyle dünyada genel olarak tüm fiyatların gerilediği deflasyonist bir süreç yaşanırken dünya tarımsal ürün ihraç fiyatlarının düşüşünün etkisiyle en düşük ihracat miktarı yaklaşık 48 milyon dolar ile 1932 yılında görülmüştür. Yine 1932 yılı ithalatın ve dış ticaret hacminin en az olduğu yıl olarak tarihe geçmiştir.

Tablo 3.2 dış ticaret dengesi açısından değerlendirildiğinde 1938 yılı dışında her yıl dış ticaret fazlası verilmiştir. İkinci Dünya Savaşı öncesinde savaş koşullarına hazırlık amacıyla askeri mühimmat ihtiyacının karşılanması için 1938 yılında bir yıllığına geçici liberalizasyon kararı alınarak askeri mühimmat ithalatı serbest bırakılmıştır. Bu nedenle 1938 yılında dış ticaret açığı verilmiştir (Tokgöz, 2011: 117). 1930 yılından 1938 yılına kadar olan dönemde ithalatın azalması ile elde edilen dış ticaret fazlalarının, bu dönemde benimsenen ithalatı kısıtlayıcı politikalar yardımı ile gerçekleştiği bilinmektedir.

Bu dönemde devletçi sanayileşme politikası kapsamında Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı (BBYSP) hazırlanmış, ekonomi politikası olarak hızlı sanayileşme politikalarına öncelik verilmiştir (Özçelik ve Tuncer, 2007: 260). BBSYP kapsamında hammaddesi ülkede üretilen sanayi kollarına yönelik üretim yapılması, fabrikaların devlet tarafından ihtiyaç ve tüketim doğrultusunda kurulması amaçlanmıştır (İnan, 1972: 20).

3.1.3. 1939-1945 Alt Dönemi (Savaş Yılları) Dış Ticaret Gelişmeleri

1939-1945 dönemi ülke ekonomisinin savaş koşulları altında devletçilik politikaları ile yönetilmeye çalışıldığı bir dönem olmuştur (Özel, 2011: 79). Bu dönemde Türkiye İkinci Dünya Savaşı'na girmemesine rağmen savaşın oluşturduğu olumsuz koşullardan etkilenmiş, askeri harcamalar artmış ve üretim azalmaya başlamıştır. Bu nedenle bu dönemde dış ticaret büyük ölçüde uluslararası gelişmeler tarafından şekillendirilmiştir (Üzümcü, 2018: 110).

BBSYP ile yaratılan olumlu ekonomik gelişmeler 1936 yılında İkinci Beş Yıllık Sanayi Planının (İBYSP) hazırlanmasına neden olmuştur. İBYSP kapsamında hammaddesi yurtiçinde üretilebilen sanayi kollarına yönelik üretim yapılması, yüksek teknik ve büyük sermaye yatırımlarını gerektiren fabrikaların kurulması, madencilik faaliyetlerine önem verilmesi ve bu kapsamda hammadde ihracatının artırılması amaçlanmıştır (Polatoğlu, 2017: 80). Ancak İBYSP kapsamında açılması planlanan sanayi kuruluşları İkinci Dünya Savaşı nedeniyle hayata geçirilememiş, İBYSP yerine 5 Nisan 1939 tarihinde "Milli Savunma Planı" yürürlüğe konulmuştur. Milli Savunma Planı ile Türkiye'nin sanayileşme ve koruyucu dış ticaret politikaları İkinci Dünya Savaşı koşulları ile uyumlu hale getirilmek istenmiştir (Karluk, 2014: 265).

Tablo 3.3'te 1939-1945 yılları arası Türkiye'nin dış ticaret verileri yer almaktadır. Tabloda görüldüğü üzere savaş yıllarında ihracat 80 milyon ile 196 milyon dolar arasında ithalat ise 50 milyon dolar ile 155 milyon dolar arasında seyretmiştir.

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı (%)
1939	99 647	92 498	7 149	192 145	107,7
1940	80 904	50 035	30 869	130 939	161,7
1941	91 056	55 349	35 707	146 405	164,5
1942	126 115	112 879	13 236	238 994	111,7
1943	196 734	155 340	41 394	352 074	126,6
1944	177 952	126 230	51.722	304 182	141,0
1945	168 264	96 969	71 295	265 233	173,5

Tablo 3.3. Türkiye'nin 1939-1945 Dönemi Dış Ticaret Gelişmeleri (Bin ABD Doları ve %)

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu (2020), (<https://tuikweb.tuik.gov.tr/>)

İhracatta 1940'da bir önceki yıla göre %18,8, ithalatta ise %45,9 oranında azalma meydana gelmiş ve dönemin en düşük dış ticaret hacmi 1940 yılında kaydedilmiştir. Öte yandan dış ticaret dengesi verilerinde korumacı politikalarında etkisi ile kesintisiz olarak dış ticaret fazlası verildiği görülmektedir. Bu bağlamda 1939'da 7 milyon dolar olan dış ticaret fazlası 1945'de 71 milyon dolara kadar yükselmiş, ihracatın ithalatı karşılama oranı %173 düzeyine kadar ulaşmıştır. Dış ticaret hacmi olumsuz savaş koşullarına rağmen 1944'te 304 milyon dolara kadar yükselmiştir.

3.1.4. 1946-1949 Alt Dönemi (Savaş Sonrası Dönem) Dış Ticaret Gelişmeleri

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ülkeler savaşın yarattığı ekonomik tahribatları onarmak için çeşitli girişimlerde bulunmuşlardır. Bu bağlamda Uluslararası Para Fonu- IMF (International Monetary Bank), Dünya Bankası- WB (World Bank) gibi kuruluşlar oluşturulmuştur (Koçtürk ve Gölalan, 2010: 62). Ayrıca 1947 yılında GATT Anlaşması (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması) ile çok taraflı dış ticaret rejimi kurulması hedeflenmiştir (Dikkaya ve Özyakışır, 2018: 124).

IMF ve Dünya Bankası'na katılımın Türkiye'nin %10'un üzerinde devaluasyon yetkisini kısıtlaması ve devaluasyonun ihracatı artırması beklentisiyle 7 Eylül 1946 tarihinde IMF üyeliği öncesi yüksek oranlı bir devaluasyon yapılmıştır. Devaluasyonunun yanı sıra ithalat üzerindeki kısıtlamalar da hafifletilmiştir (Özel, 2011: 80). Türk Lirasının ABD doları karşısındaki değerinin 1,28 TL düzeyinden 2,80 TL'ye çıkarılması yönündeki devaluasyona karşın 1947 yılından itibaren ithalat artışı

frenlenememiş, ihracatın yeterince artmadığı ortamda yeniden dış ticaret açıkları verilmeye başlanmış ve dış ticaret açıkları 1947 yılı sonrası kalıcı bir nitelik kazanmıştır (Tokgöz, 2011: 132).

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı (%)
1946	214 580	118 889	95 691	333 469	180,5
1947	223 301	244 644	-21 343	467 945	91,3
1948	196 799	275 053	-78 254	471 852	71,5
1949	247 825	290 220	-49 395	538 045	85,4

Tablo 3.4. Türkiye'nin 1946-1949 Dönemi Dış Ticaret Gelişmeleri (Bin ABD Doları ve %)

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu (2020), (<https://tuikweb.tuik.gov.tr/>)

1946-1949 dönemi Türkiye'nin dış ticaret gelişmelerinin yer aldığı Tablo 3.4'te görüldüğü üzere savaş döneminde üretime yönelik yeni yatırım yapılamaması ve ithalat kısıtlamalarının azaltılması, dış ticaret açıkları verilmesine neden olmuştur. Bu bağlamda ihracat 1946 yılında 214 milyon dolar düzeyinde gerçekleşmiş ve dalgalı bir seyirle 1949'da 247,8 milyon dolara ulaşmıştır. İthalat ise 1946'da yaklaşık 119 milyon dolar düzeyinde gerçekleşirken 1949'da iki kat artış ile 290 milyon doları aşmıştır. Savaş yıllarında kontrol altında tutulan ithalat, devalüasyona rağmen hızla artmış ve dış ticaret hacmi 1949 yılında 538 milyon dolara ulaşmıştır. Ancak dış ticaret açıkları verilmiştir. 1946 yılında 95 milyon dolar dış ticaret fazlası verilirken 1948'de dış ticaret açığı 78 milyon dolara ulaşmıştır.

3.2. 1950-1960 Dönemi (Demokrat Parti Dönemi)

Demokrat Parti'nin iktidara gelmesiyle beraber önceki dönemlerde uygulanan devletçi ve korumacı politikalar yerini dış ticarete serbestleşmeyi artıran politikalara bırakmıştır (Polat ve Ersungur, 2011: 53). Söz konusu serbestleşme politikaları kapsamında ithalat %60-65 oranında serbestleştirilmiş ve fiyat kontrolleri kaldırılmıştır (Susam vd., 2020: 83). Dış ticarete bu ölçüde serbestleşme ve ekonominin dışa açılma politikalarının uygulanmasının altında yabancı sermayeyi ülkeye çekme arzusu yatmaktadır. Bu bağlamda doğrudan yabancı sermaye yatırımları, ticari kısa ve uzun vadeli krediler ve resmi dış yardımlar ile ülkeye yabancı sermaye girişi sağlanmıştır (Kazgan, 2017: 69).

1950-1960 dönemine ait dış ticaret verilerinin yer aldığı Tablo 3.5' e göre 1950 yılında yaklaşık 286 milyon dolar olan ithalat, ithalatta yapılan liberalleşme politikalarının da etkisi ile 1952 yılında neredeyse iki kat artarak yaklaşık olarak 556 milyon dolara ulaşmıştır. 1953-1958 yılları arasında artan dış ticaret açığına çözüm olarak sınırlandırmalar getirilmiş ve fiyat denetimleri tekrar artırılmıştır (Savrul vd., 2013: 67). Diğer yandan Türkiye'nin ihracatında önemli bir ağırlığa sahip olan tarımsal ürün fiyatlarının dünyada arttığı 1950-1953 döneminde ihracat miktarı da 263 milyon dolardan 396 milyon dolara ulaşsada, bu yıldan sonra dünyada tarım ürünleri fiyatları gerilemesinin de olumsuz etkisiyle ihracat miktarı 1957 yılı hariç giderek azalmış ve 1958'de 247 milyon dolara kadar gerilemiştir.

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı (%)
1950	263 424	285 664	- 22 240	549 088	92,2
1951	314 082	402 086	- 88 004	716 168	78,1
1952	362 914	555 920	- 193 006	918 834	65,3
1953	396 061	532 533	- 136 472	928 594	74,4
1954	334 924	478 359	- 143 435	813 283	70,0
1955	313 346	497 637	- 184 291	810 983	63,0
1956	304 990	407 340	- 102 350	712 330	74,9
1957	345 217	397 125	- 51 908	742 342	86,9
1958	247 271	315 098	- 67 827	562 369	78,5
1959	353 799	469 982	- 116 183	823 781	75,3
1960	320 731	468 186	- 147 455	788 917	68,5

Tablo 3.5. Türkiye'nin 1950-1960 Dönemi Dış Ticaret Gelişmeleri (Bin ABD Doları ve %)

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu (2020), (<https://tuikweb.tuik.gov.tr/>)

İthalatta alınan koruyucu önlemler sonucunda 1953-1958 döneminde ithalatta daralmalar yaşanmıştır. Dolayısıyla meydana gelen bu daralma ile beraber ithal girdi kullanan sanayi kollarının üretiminde de daralmalar meydana gelmiştir (Özel, 2011: 81). Bu nedenle 4 Ağustos 1958'de ekonomide istikrar sağlamaya yönelik kararlar açıklanmıştır. Alınan kararların ortak amacı dış ticaretin düzenlenmesi ve ihracatın artırılmasıdır (Tokgöz, 2011: 157). Bu doğrultuda ihracatın artırılması için çok yüksek oranda devalüasyona başvurulurken takas işlemlerinin yapılmamasına ve uluslararası ticaretin konvertible dövizler ile gerçekleştirilmesine karar verilmiştir (Kazgan, 2017: 74). Ancak alınan kararları takip eden yıllarda ithalat artmaya devam etmiştir.

2015 yılında Kalkınma Bakanlığı tarafından yayımlanan sosyal ve ekonomik göstergelere göre 1950 yılında toplam ihracat içerisinde en yüksek paya sahip olan sektör %92,9 ile tarım sektörü olmuştur. Tarım sektörünü %5,6 pay ile madencilik sektörü, %1,4 pay ile imalat sanayi takip etmektedir. 1960 yılında tarım sektörünün toplam ihracat içerisindeki payı %76'ya gerilemiş, imalat sanayinin payı %17,9'a ve madencilik sanayinin payı ise %6,1'e yükselmiştir (Kalkınma Bakanlığı, 2015: 97).

Döneme ait ithalat verilerinin mal gruplarına göre dağılımı incelendiğinde, 1950 yılında yatırım mallarının ithalatı 131 Milyon ABD doları (%45,8 pay), ara malların ithalatı 96 Milyon ABD Doları (%33,6 pay), tüketim mallarının ithalatı ise 59 Milyon ABD doları (%20,7 pay) düzeyinde gerçekleşmiştir (Kalkınma Bakanlığı, 2015: 99).

3.3. 1960-1980 Dönemi (Planlı Ekonomi Dönemi)

Demokrat Parti iktidarı döneminde liberal dış ticaret politikaları ile dış ticaret dengesinin sağlanamayacağının anlaşılması nedeniyle 27 Mayıs 1960 askeri darbesi sonrası kabul edilen 1961 Anayasası çerçevesinde planlı ekonomik kalkınma dönemine geçiş kararı alınmış ve kalkınmanın bir plan çerçevesinde gerçekleştirilmesi için 1961'de Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) kurulmuştur (Temel vd., 2002: 53). DPT aracılığıyla yürütülen kalkınma planları ile ekonomik kalkınma için oluşturulan stratejiler ve bu stratejilerin amaçları belirlenmiştir. Planlı ekonomik dönemin başlamasıyla beraber liberal dışa açık ekonomi politikaları yerine ithal ikameci sanayileşme stratejisi benimsenmiştir. Bu stratejinin uygulanması yoğun devlet müdahalesini gerektirse de daha çok özel sektörün sermaye birikim koşullarının sağlanması üzerine odaklanmıştır (Erdal ve Dilek, 2018: 149). Uygulanan politikalar kamu sektörü için emredici, özel sektör için teşvik edici özellikler göstermiştir (Ertuna, 2004: 8).

1963 yılında Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nın hayata geçirilmesi ile ekonomide planlı dönem başlamıştır (Polat ve Ersungur, 2011: 55). Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planının uygulamaya konulduğu dönemde iç piyasaya yönelik üretimi artırıcı ithal ikameci teşvikler sağlanmış, 1970 yılında ise devalüasyon yapılarak ihracat teşvik edilmiştir (Özdemir vd., 2016: 158). Ancak 1973-1974 yıllarında meydana gelen petrol krizi dış ticaret göstergelerinin bozulmasına ve dış ticaret

açıkları verilmesine neden olmuştur (Öztürk ve Özyakışır, 2005: 3). İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1968-1972) ile imalat sanayinin ekonominin itici gücü olması, kamunun ara ve yatırım mallarının üretiminde özel sektörün ise dayanıklı tüketim mallarının üretiminde yoğunlaşması amaçlanmıştır (Temel vd., 2002: 53). Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1977) döneminde ise ara mal ve yatırım malı üreten sektörlere yatırım yapılması ve dışa bağımlılığın azaltılması hedeflenmiştir. Ancak siyasi istikrarsızlık ve artan petrol fiyatları nedeniyle petrol ithalatçısı konumunda olan Türkiye ekonomisi olumsuz etkilenmiş ve 1978 yılında finansal kriz yaşanmıştır. Bu nedenle ödemeler bilançosunda meydana gelen dış açıkların finanse edilmesi başta olmak üzere pek çok sorunu gidermek için 1977 ve 1978 yıllarında istikrar programları uygulanmış, ancak beklenen olumlu sonuçlar elde edilememiştir (Özel, 2011: 83).

Tablo 3.6’da Türkiye’nin 1960-1980 dönemi dış ticaret gelişmeleri belirtilmektedir. Tablo 3.6’ya göre dönem başında 320 milyon dolar olan ihracatın 1963 yılı dışında sürekli artarak 1974’te 1,5 milyar doları geçtiği ve 1980’de 2,9 milyar dolara ulaştığı görülmektedir.

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı (%)
1960	320 731	468 186	- 147 455	788 917	68,5
1961	346 740	507 205	- 160 465	853 945	68,4
1962	381 197	619 447	- 238 250	1 000 644	61,5
1963	368 087	687 616	- 319 529	1 055 703	53,5
1964	410 771	537 229	- 126 458	948 000	76,5
1965	463 738	571 953	- 108 215	1 035 691	81,1
1966	490 508	718 269	- 227 761	1 208 777	68,3
1967	522 334	684 669	- 162 335	1 207 003	76,3
1968	496 419	763 659	- 267 240	1 260 078	65,0
1969	536 834	801 236	- 264 403	1 338 070	67,0
1970	588 476	947 604	- 359 128	1 536 081	62,1
1971	676 602	1 170 840	- 494 239	1 847 442	57,8
1972	884 969	1 562 550	- 677 581	2 447 519	56,6
1973	1 317 083	2 086 216	- 769 133	3 403 299	63,1
1974	1 532 182	3 777 501	-2 245 319	5 309 683	40,6
1975	1 401 075	4 738 558	-3 337 483	6 139 633	29,6
1976	1 960 214	5 128 647	-3 168 433	7 088 862	38,2
1977	1 753 026	5 796 278	-4 043 252	7 549 304	30,2
1978	2 288 163	4 599 025	-2 310 862	6 887 187	49,8
1979	2 261 195	5 069 432	-2 808 236	7 330 627	44,6
1980	2 910 122	7 909 364	-4 999 242	10 819 486	36,8

Tablo 3.6. Türkiye’nin 1960-1980 Dönemi Dış Ticaret Gelişmeleri (Bin ABD Doları ve %)

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu (2020), (<https://tuikweb.tuik.gov.tr/>)

Benzer biçimde bu dönem boyunca ithalat da hızla artmış, 1960'da 468 milyon dolar düzeyinde gerçekleşen ithalat, 1973'de yaklaşık 2,1 milyar dolara ulaşmıştır. Ham petrol fiyatlarının artması ithalatın 1975 yılında 4.7 milyar dolara yükselmesine neden olmuştur. İzleyen yıllarda ise 1978 yılı istisna olmak üzere ithalat artmaya devam etmiştir. 1980 yılında ise İran-Irak Savaşının etkisiyle ikinci enerji krizi yaşanmış, ham petrol fiyatlarındaki artışın etkisiyle Türkiye'nin ithalat miktarı 7,9 milyar dolara yükselmiştir.

Tablo 3.6'ya göre dönem boyunca dış ticaret açığının sürekli olarak arttığı görülmektedir. Bu çerçevede dış ticaret açığı 1970'lere kadar 300 milyon doları bulmazken birinci petrol şokunun yaşandığı 1974'te 2,2 milyar dolara, ikinci petrol şokunun yaşandığı 1980'de ise 5 milyar dolara ulaşmıştır. Tablo 3.6'ya göre ihracatın ithalatı karşılama oranı dalgalı bir seyirde gerçekleşmiştir. Dönem başında %68,5 ve 1965'de % 81,1 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı 1975'de Cumhuriyet tarihinin en düşük düzeyine %29,6'ya düşmüş, 1980'de %36,8 düzeyinde gerçekleşmiştir. Diğer yandan, ithalatı azaltmak ve ödemeler dengesini iyileştirmek için uygulanan ithal ikameci sanayi politikasından beklenen sonuçlar alınamamıştır. Özellikle petrol şokları 1970'li yılların ikinci yarısında dış ticaret açığı sorununun derinleşmesine neden olmuştur.

Tablo 3.7'de, 1960, 1970 ve 1980 yıllarına ilişkin ana sektörlerin toplam ihracat içerisindeki payları görülmektedir.

	Tarım	Pay (%)	Madencilik	Pay (%)	İmalat Sanayi	Pay (%)	Toplam
1960	244	76,0	20	6,1	58	17,9	321
1970	441	74,9	39	6,6	109	18,4	589
1980	1 672	57,4	191	6,6	1047	36,0	2 910

Tablo 3.7. İhracatın sektörel dağılımı, 1960-1980 (Milyon ABD doları ve %)

Kaynak: Kalkınma Bakanlığı, 2015: 97

Tabloya göre tarım sektörünün ihracat içerisindeki payının giderek azaldığı imalat sanayinin payının ise yıllar itibariyle artış eğiliminde olduğu görülmektedir.

Aynı döneme ait ithalatın mal gruplarına göre dağılımı ise Tablo 3.8'de yer almaktadır. Tablo 3.8'e göre yıllar itibariyle tüm mal gruplarının ithalatının arttığı, özellikle de yatırım malları ve ara malların ithalatının yüksek oranda arttığı dikkat çekmektedir. Ara mallarının nihai ürün üretiminde kullanılan hammadde, enerji ve

yedek parça fonksiyonuna sahip olması, üretimin artmasıyla birlikte ara mal ithalatının ve cari işlemler açığının artmasına neden olmaktadır.

	Yatırım Malı	Pay (%)	Ara Malı	Pay (%)	Tüketim Malı	Pay (%)	Toplam
1960	244	52,1	179	38,2	44	9,0	468
1970	446	47,0	454	47,8	48	5,0	948
1980	1 581	19,9	6 158	77,8	170	2,1	7 909

Tablo 3.8. İthalatın mal gruplarına göre dağılımı, 1960-1980 (Milyon ABD doları ve %)

Kaynak: Kalkınma Bakanlığı, 2015: 99

Özellikle bir ara malı olarak ham petrol ithalat miktarının ve petrol fiyatlarının artmasının ara malları ve hammadde ithalat miktarının 1980’de 6,1 milyar doları aşması ve %77,8 paya sahip olması bu durumu açıklamaktadır. Bu bağlamda mal gruplarının toplam ithalat içerisindeki payı incelendiğinde 1960 yılında en yüksek payı yatırım malları oluştururken 1980 yılına gelindiğinde en yüksek payı ara malları ve hammaddeler oluşturmuştur.

3.4. 1980-2000 Dönemi

1977-1979 kriz döneminde alınan tedbirlerin yetersiz kalması 24 Ocak 1980 tarihinde yeni ekonomik istikrar kararlarının alınmasına neden olmuştur (Susam vd., 2020: 126). 24 Ocak 1980 kararları ile dış ticarete liberalizasyon amaçlanmıştır. 1980 yılı öncesinde uygulanan ithal ikameci politika yerini ihracata dayalı sanayileşme politikasına bırakmıştır (Ertekin ve Kutlu, 2000: 225). Bu nedenle ihracatı artırmak için Türk Lirası devalüe edilmiş; vergi iadesi, vergi muafiyeti ve düşük faizli kredi imkânı sağlanmıştır (Çetin ve Savrul, 2016: 516). Diğer yandan mali piyasalarda da serbestleşmeye gidilmiş ancak Türk Lirasının konvertibiliteye geçişi bağlamında tam serbestleşmeye 1989 yılında geçilebilmiştir (Kazgan, 2017: 108).

Türk Lirasının değerlendirildiği ortamda 1990’da yaşanan Körfez Krizi ve 1991’de erken seçimlere gidilmesi ve genişletici para politikaları enflasyonun artmasına sebep olmuştur. 1994 yılı başında enflasyon artışının önüne geçilememesiyle finansal kriz yaşanmış, Türk Lirasının önemli ölçüde değer yitirdiği bu ortamda 27 Mart 1994 yerel seçimleri sonrası DYP-SHP koalisyon hükümeti kamu açıklarını kapatmak ve uzun dönemli ekonomik büyümeyi sağlamak için 5 Nisan 1994 İstikrar Kararlarını almıştır.

(Mazlum, 2020: 56). Kamu açıklarını kapatmak için KİT ürünlerine yapılan yüksek oranlı zamların etkisiyle enflasyon oranı TÜFE’de Nisan 1994’te %149 düzeyine kadar yükselmiştir. Genel olarak bakıldığında alınan tedbirler yeterince etkili olmamış, 1990’lı yılların ikinci yarısında siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklar sürmüştür.

Öte yandan 1 Ocak 1996’da Avrupa Birliği (AB) ile Gümrük Birliği Anlaşması imzalanmıştır. 1998 yılında Türk lirası aşırı değerlenmiş ve ihracatın olumsuz etkilenmesine sebep olmuştur (Çetin ve Savrul, 2016: 521). Yine 1997’de Güney Doğu Asya Krizi ve 1998’de Rusya Krizinin yaşanması ihracatın olumsuz etkilenmesine neden olmuştur.

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı (%)
1980	2 910 122	7 909 364	-4 999 242	10 819 486	36,8
1981	4 702 934	8 933 374	-4 230 439	13 636 308	52,6
1982	5 745 973	8 842 665	-3 096 692	14 588 639	65,0
1983	5 727 834	9 235 002	-3 507 168	14 962 836	62,0
1984	7 133 604	10 757 032	-3 623 429	17 890 636	66,3
1985	7 958 010	11 343 376	-3 385 367	19 301 386	70,2
1986	7 456 726	11 104 771	-3 648 046	18 561 497	67,1
1987	10 190 049	14 157 807	-3 967 757	24 347 856	72,0
1988	11 662 024	14 335 398	-2 673 374	25 997 422	81,4
1989	11 624 692	15 792 143	-4 167 451	27 416 835	73,6
1990	12 959 288	22 302 126	-9 342 838	35 261 413	58,1
1991	13 593 462	21 047 014	-7 453 552	34 640 476	64,6
1992	14 714 629	22 871 055	-8 156 426	37 585 684	64,3
1993	15 345 067	29 428 370	-14 083 303	44 773 436	52,1
1994	18 105 872	23 270 019	-5 164 147	41 375 891	77,8
1995	21 637 041	35 709 011	-14 071 970	57 346 052	60,6
1996	23 224 465	43 626 642	-20 402 178	66 851 107	53,2
1997	26 261 072	48 558 721	-22 297 649	74 819 792	54,1
1998	26 973 952	45 921 392	-18 947 440	72 895 344	58,7
1999	26 587 225	40 671 272	-14 084 047	67 258 497	65,4
2000	27 774 906	54 502 821	-26 727 914	82 277 727	51,0

Tablo 3.9. Türkiye’nin 1980-2000 Dönemi Dış Ticaret Gelişmeleri (Bin ABD Doları ve %)

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu (2020), (<https://tuikweb.tuik.gov.tr/>)

Bu çerçevede Türkiye’de dış ticaret gelişmelerinin yer aldığı Tablo 3.9’da görüldüğü üzere ihracat 1989 yılı hariç 1980-1993 döneminde düzenli biçimde artarak 2,9 milyar dolardan 15,3 milyar dolara yükselmiş, bununla birlikte 1989’dan itibaren ihracat artış hızı yavaşlamıştır. Benzer biçimde ithalat da 1980-1993 döneminde hızla yükselmiş, özellikle uluslararası sermaye hareketlerinin serbestleştiği ve TL’nin değerlendirildiği ortamda ithalat artışı 1989-1993 döneminde (körfez krizinin yaşandığı 1991 yılı hariç) çok daha fazla olmuştur. Bu bağlamda Türkiye’nin ithalatı 1980’de 7,9 milyar dolardan 1990’da 22,3 milyar dolara yükselmiş, 1991’deki gerilemenin ardından 1993’de 29,4 milyar dolara ulaşmıştır. İhracattan daha fazla artan ithalatın etkisiyle dış ticaret açıkları yükselmiş, 1980-1989 döneminde 3-4 milyar dolar civarındaki dış ticaret açığı 1993’te 14 milyar doları aşmıştır. Bu gelişmeler sonucu ihracatın ithalatı karşılama oranı 1980’de %36,8 oranında iken 1988’de %81,4 oranına yükselse de 1993’de %52,1 oranına gerilemiştir.

Türkiye’nin ihracatı 1996-2000 döneminde kayda değer değişim göstermemiş, ithalat 1999’daki Büyük Marmara depreminin etkisiyle görülen gerileme dışında artış göstererek 2000 yılında 54 milyar dolara kadar yükselmiştir.

Tablo 3.10’da beşer yıllık periyotlar itibarıyla 1980-2000 döneminde ihracatın sektörel dağılımı yer almaktadır.

	Tarım	Pay (%)	Madencilik	Pay (%)	İmalat Sanayi	Pay (%)	Toplam
1980	1 670	57,4	191	6,6	1 047	36,0	2 910
1985	1 719	21,6	244	3,1	5 995	75,3	7 958
1990	2 249	17,4	326	2,5	10 349	79,9	12 959
1995	2 133	9,9	391	1,8	19 089	88,2	21 637
2000	1 659	6,0	400	1,4	25 518	91,9	27 775

Tablo 3.10. İhracatın sektörel dağılımı, 1980-2000 (Milyon ABD doları ve %)

Kaynak: Kalkınma Bakanlığı, 2015: 97

Tablo 3.10’a göre dönem boyunca tarım sektörünün toplam ihracat içerisindeki payı azalmış, imalat sanayinin toplam ihracat içindeki payı artmıştır. Bu bağlamda 1980 yılında tarım ürünleri ihracatı, toplam ihracatın %57,4’ünü oluştururken bu oran 2000 yılında %6’ya kadar gerilemiştir. İmalat sanayi ihracatı ise 1980’de toplam

ihracatın %36'sını oluştururken 2000 yılına gelindiğinde imalat sanayi toplam ihracatın %91,9'nu oluşturmuştur.

Tablo 3.11'de 1980-2000 dönemine ait ithalatın sektörel dağılımı görülmektedir. Tabloda görüldüğü gibi sanayi ürünlerinin ithalatı dönem boyunca artış göstermiş, 1980 yılında %59 seviyesinde olan sanayi ürünleri ithalatı 2000 yılında %83 düzeyinde gerçekleşmiştir. Tarım ürünlerinin ithalatı 1980 yılında toplam ithalatın sadece %1'ni oluştururken 2000 yılı itibariyle toplam ithalatın yaklaşık %4'nü oluşturmuştur.

	Tarım	Pay (%)	Madencilik	Pay (%)	İmalat Sanayi	Pay (%)	Toplam
1980	79	1,0	3 154	39,8	4 674	59,0	7 909
1985	282	2,5	3 605	31,7	7 454	65,7	11 342
1990	1 137	5,2	4 211	19,3	16 403	75,4	21 751
1995	1 907	5,5	4 081	11,8	28 554	82,6	34 543
2000	2 123	3,9	7 096	13,2	44 200	82,7	53 420

Tablo 3.11. İthalatın sektörel dağılımı, 1980-2000 (Milyon ABD Doları ve %)

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, 2021

<https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=2¶m2=0&sitcrev=0&isicrev=3&sayac=5804>

1980-2000 dönemine ait dış ticaret istatistikleri incelenirken ithalatın mal gruplarına göre dağılımının da incelenmesinde fayda bulunmaktadır. Çünkü ithalatın mal gruplarına göre dağılımı enerji ithalatı başta olmak üzere ara malları ve hammadde ithalatının gelişimi hakkında bilgiler vermektedir. Bu bağlamda Tablo 3.12'de ithalatın mal gruplarına göre dağılımı görülmektedir.

	Yatırım Malı	Pay (%)	Ara Malı	Pay (%)	Tüketim Malı	Pay (%)	Toplam
1980	1 581	19,9	6 158	77,8	170	2,1	7 909
1985	1 830	16,1	9 052	79,8	461	4,0	11 343
1990	4 041	18,1	16 154	72,5	2 076	9,3	22 271
1995	8 119	22,7	25 078	70,4	2 416	6,7	35 613
2000	11 365	20,9	36 010	66,3	6 928	12,7	54 303

Tablo 3.12. İthalatın mal gruplarına göre dağılımı, 1980-2000 (Milyon ABD Doları ve %)

Kaynak: Kalkınma Bakanlığı, 2015: 99

Tablo 3.12’de görüldüğü üzere Türkiye’nin yatırım malları, ara malları-hammaddeler ve tüketim malları ithalatı dönem boyunca artış göstermiştir. Ara malları ithalatının petrol ve genel olarak hammadde ithalatını içermesi Türkiye’nin enerji ithalatına olan bağımlılığını göstermekte, ekonomi için önem arz etmektedir.

Mal gruplarının toplam ithalat içerisindeki payları incelendiğinde ara malları ve hammadde ithalatının bu dönemde değer olarak arttığı ancak toplam içerisindeki payının azaldığı dikkat çekmektedir. Yatırım malları ithalatının toplam ithalat içindeki payının dönem sonu itibarıyla dikkat çekici bir değişiklik göstermediği, buna karşın tüketim malları ithalatının toplam ithalat içerisindeki öneminin arttığı görülmektedir.

3.5. 2000 ve Sonrası Dönem

2001-2005 yıllarını kapsayacak olan sekizinci kalkınma planının Kasım 2000 ve 2001 krizi ile sekteye uğraması yeni istikrar programlarının hazırlanmasına neden olmuştur (Öztürk ve Özyakışır, 2005: 10). Bu doğrultuda Mayıs 2001’de Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı (GEGP) yayınlanmıştır (GEGP, 2001: 12). Program çerçevesinde dalgalı kura geçilmiş ve enflasyon ile kesintisiz mücadele kararı alınmıştır (GEGP, 2001: 12).

Türkiye ekonomisinde 2002-2007 döneminde mali disiplin ve enflasyon düşüşü eşliğinde ihracat ve ithalatta belirgin artışlar görülmüş, ancak 2008 yılında ABD merkezli konut piyasasındaki finansal kriz ortamında yaz aylarında iç piyasada artan petrol ve gıda fiyatları ile nedeniyle enflasyonun yükseldiği görülmüş ve 2008 yılında büyüme oranı küresel finans krizinin de etkisiyle gerilemiştir (Uçar vd., 2019: 335). 2002-2008 döneminde IMF’nin yönlendirdiği mali disiplin ve enflasyona karşı izlenen yüksek faiz politikası TL’nin görece değerlenmesine yol açmış, sonuçta ithalatın bazı yıllarda ihracattan daha fazla arttığı bir iktisadi büyüme süreci yaşanırken yüksek reel faiz ortamında ülkeye kısa vadeli sıcak para girişi de artmıştır (Susam vd., 2020: 207).

Tablo 3.11’de Türkiye’nin 2000-2020 dönemi dış ticaret gelişmeleri görülmektedir. Tabloda görüldüğü üzere 2001 krizi ardından uygulanan istikrar programı kapsamında Türk Lirasının serbest dalgalanmaya bırakılması sonrası 2002 yılı ihracatı bir önceki yıla göre %15 oranında artış göstererek yaklaşık 36 milyon dolara ulaşmıştır. İhracat ve ithalat artışı 2003 yılında da devam etmiş, ihracat 47

milyar doları, ithalat 69 milyar doları aşmıştır. Küresel finans krizi öncesi dönemde Türkiye'nin ihracatı ve ithalatı belirgin biçimde artış göstermiş, ihracat 2008'de 132 milyar doları aşmış, ithalat 202 milyar dolara yaklaşmıştır. 15 Eylül 2008'de Lehman Brothers'ın batmasıyla ortaya çıkan küresel finansal krizin etkisi 2009 yılında görülmüş, Türkiye'nin ihracatı 2009'da %22 oranında azalarak 102 milyar dolara, ithalat yaklaşık %30 civarında azalarak 141 milyar dolara gerilemiştir. Türkiye ekonomisinin küresel finans krizi sonrası yüksek büyüme oranlı büyüme sürecini yaşadığı 2010-2011 yılları sonunda ihracat 135, ithalat ise 240 milyar dolara ulaşarak kriz öncesi seviyelerine ulaşmıştır. Buna karşılık ekonomide kredi genişlemesinin baskılandığı ve iktisadi büyümenin zayıfladığı 2012'de ihracat 152 milyar dolara yükselirken ithalat 236 milyar dolara gerilemiştir (Üzümcü, 2017: 296-297).

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı (%)
2000	27 774 906	54 502 821	-26 727 914	82 277 727	51,0
2001	31 334 216	41 399 083	-10 064 867	72 733 299	75,7
2002	36 059 089	51 553 797	-15 494 708	87 612 886	69,9
2003	47 252 836	69 339 692	-22 086 856	116 592 528	68,1
2004	63 167 153	97 539 766	-34 372 613	160 706 919	64,8
2005	73 476 408	116 774 151	-43 297 743	190 250 559	62,9
2006	85 534 676	139 576 174	-54 041 499	225 110 850	61,3
2007	107 271 750	170 062 715	-62 790 965	277 334 464	63,1
2008	132 027 196	201 963 574	-69 936 378	333 990 770	65,4
2009	102 142 613	140 928 421	-38 785 809	243 071 034	72,5
2010	113 883 219	185 544 332	-71 661 113	299 427 551	61,4
2011	134 906 869	240 841 676	-105 934 80	375 748 545	56,0
2012	152 461 737	236 545 141	-84 083 404	389 006 877	64,5
2013*	161 480 915	260 822 803	-99 341 888	422 303 718	61,9
2014	166 504 862	251 142 429	-84 637 567	417 647 291	66,3
2015	150 982 114	213 619 211	-62 637 098	364 601 325	70,7
2016	149 246 999	202 189 242	-52 942 243	351 436 241	73,8
2017	164 494 619	238 715 128	-74 220 509	403 209 747	68,9
2018	177 168 756	231 152 483	-53 983 726	408 321 239	76,6
2019	180 832 722	210 345 203	-29 512 481	391 177 924	86,0
2020	169 637 755	219 516 807	-49 879 052	389 154 562	77,3

Tablo 3.13. Türkiye'nin 2000-2020 Dönemi Dış Ticaret Gelişmeleri (Bin ABD Doları ve %)

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu (2020), (<https://tuikweb.tuik.gov.tr/>)

* 2013 yılı sonrası dış ticaret verileri Genel Ticaret Sistemi verileridir.

Tablo 3.13’de görüldüğü üzere Türkiye’nin ihracatı 2013’ de 161,5 milyar dolarken 2014’te 166 milyar dolara yükselmiş, ancak 2015’ de yaklaşık 151 milyar dolara ve FETÖ darbe girişiminin olduğu 2016’da görece düşük oranda gerileyerek 149,2 milyar dolara inmiştir. İhracatın gerilemesinde; 2015 yılı ortasından itibaren 120 dolar civarındaki Brent petrol fiyatının 60 dolara gerilemesiyle ihracat yaptığımız bazı petrol ihracatçısı ülkelerin (Rusya, İran, Irak ve S. Arabistan’ın) azalan petrol gelirleri nedeniyle ithalat taleplerinin azalması, Rusya ile 2015 yılı sonunda yaşanan uçak düşürme krizi nedeniyle bu ülkenin Türkiye’nin meyve sebze ürünleri ihracatına ambargo uygulaması, Türkiye’nin ihracatında ilk üç ülke arasında yer alan Irak’a ihracatın DAESH’in Musul’u işgali sonrası birçok sınır kapısından geçişi imkânsız hale getirmesiyle sekteye uğraması ve ABD tarafından İran’a uygulanan ambargonun olumsuz etkisi bulunmaktadır (Üzümcü ve Topal, 2018). Bununla birlikte petrol fiyatlarının 2016 yılı ortasından itibaren yükselmesiyle birlikte Türkiye’nin ihracatı yeniden artmış, 2017’de 164,5 milyar dolara, 2018’de 177,2 milyar dolara 2019’da 180,8 milyar dolara kadar yükselmiştir. İhracatın 2018’de artışında ABD Başkanı Trump ile yaşanan Rahip Bronson krizi bağlamında dolar / TL kurunun yükselmesinin pozitif etkisinin bulunduğu söylenebilir.

Türkiye’nin 2013 yılı sonrası ithalat gelişmelerine bakıldığında ithalatın 260 milyar dolardan 2014-2016 döneminde gerileyerek 202,2 milyar dolara indiği görülmektedir. İthalatın 2015 ve 2016 yıllarında gerilemesinde petrol fiyatlarının azalmasının olumlu etkisi olmuştur. Petrol fiyatlarının yeniden artışa geçtiği 2016 yılı ortalarından itibaren ithalat yeniden artmış ve 2017’de 238 milyar dolara çıkmıştır. Buna karşılık Rahip Bronson krizinin yaşandığı 2018’de TL’nin değer kaybının olumlu etkisiyle ithalat azalarak 231 milyar dolara inmiştir. Ancak ithalatta asıl gerileme Türkiye’de yeniden dengelenme sürecinin yaşandığı ve iç talebin büyük oranda azaldığı, iktisadi büyüme oranının %0,9’a indiği 2019 yılında olmuş ve ithalat 210 milyar dolara kadar inmiştir (Üzümcü, 2020: 252).

Covid-19 pandemisinin AB ülkeleri başta olmak üzere küresel düzeyde talep azalışına yol açtığı ortamda Türkiye’nin ihracat pazarlarında görülen daralmanın etkisiyle Tablo 3.13’de görüldüğü üzere Türkiye’nin ihracat miktarı 2020’de 169 milyar dolara gerilemiş, petrol fiyatlarında gerilemeye karşın artan sağlık harcamalarının etkisiyle ithalat miktarı 2020’de yükselerek 219 milyar dolara yükselmiştir.

Öte yandan dış ticaret açığı 2013’ de yaklaşık 100 milyar dolarken 2016’da 53 milyar dolara inmiş, dış ticaret açığının azalmasında petrol fiyatları düşüşü, düşük oranlı büyüme etkili olmuştur. Buna karşın 2017’de yüksek iktisadi büyüme oranına bağlı ithalat artışı nedeniyle dış ticaret açığı 74,2 milyar dolara yükselmiştir. TL’nin değer kaybının etkisiyle ithalatın azaldığı 2018’de dış ticaret açığı 54 milyar dolara, 2019’da iç talep daralmasının etkisiyle de 29,5 milyar dolara kadar inse de 2020’de yeniden 50 milyar dolara yaklaşmıştır. İhracat ve ithalattaki bu gelişmeler çerçevesinde ihracatın ithalatı karşılama oranı 2013’ de %62 civarında iken 2019’da %86 gibi oldukça yüksek bir orana çıkmış, 2020’de ise %77,3 civarında gerçekleşmiştir.

2000-2020 döneminde ihracatın sektörel dağılımı da Tablo 3.14’te yer almaktadır. Tablodan izlenebileceği gibi 2000-2020 döneminde tarım ürünleri ve madencilik ihracatında değer olarak artış yaşanmasına rağmen dönem boyunca toplam ihracatın en büyük kısmını sanayi malları ihracatı oluşturmuştur. Bu bağlamda bu dönemde işlenmemiş tarım ürünleri ihracatı yaklaşık 1,7 milyar dolardan 2020’de 5,9 milyar dolara yükselse de pay olarak %6 düzeyinden %3,7 oranına kadar gerilemiştir.

	Tarım	Pay (%)	Madencilik	Pay (%)	İmalat Sanayi	Pay (%)	Toplam
2000	1 659	6,0	400	1,4	25 517	92,5	27 602
2005	3 328	4,5	810	1,1	68 813	94,3	73 092
2010	4 934	4,3	2 687	2,3	105 466	93,2	113 244
2015	5 756	4,0	2 798	1,9	134 389	94,0	143 313
2020	5 878	3,7	2 943	1,8	150 616	94,4	159 993

Tablo 3.14. İhracatın sektörel dağılımı, 2000-2020 (Milyon ABD Doları ve %)

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, 2021. * Özel Ticaret Sistemi (ÖTS) Verileridir. (<https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=2¶m2=0&sitcrev=0&isicrev=3&sayac=5804>)

Tablo 3.14’de görüldüğü üzere madencilik ihracatı değeri de benzer biçimde 400 milyon dolar düzeyindeyken yaklaşık 3 milyar dolara yükselmiş, toplam ihracat içindeki payı ise ortalama olarak %1,5 ile %2 arasında değişmiştir. İmalat sanayi ürünleri ihracatının değeri bu dönemde belirgin biçimde artarak 25 milyar dolar düzeyinden 150 milyar dolara yükselmiş, toplam ihracattaki payı ise %92 ile %94 arasında seyretmiştir.

2000-2020 döneminde ithalatın sektörel dağılımı da Tablo 3.15'te görülmektedir.

	Tarım	Pay (%)	Madencilik	Pay (%)	İmalat Sanayi	Pay (%)	Toplam
2000	2 123	3,9	7 096	13,2	44 200	82,7	53 422
2005	2 801	2,4	16 321	14,4	94 208	83,1	113 355
2010	6 456	3,6	25 932	14,6	145 366	81,8	177 789
2015	7 176	3,5	27 608	13,7	166 821	82,7	201 695
2020	9 626	4,7	22 337	11,1	169 390	84,1	201 388

Tablo 3.15. İthalatın sektörel dağılımı, 2000-2020 (Milyon ABD Doları)

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, 2021 * Özel Ticaret Sistemi (ÖTS) Verileridir. (<https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=2¶m2=0&sitcrev=0&isicrev=3&sayac=5804>)

2000-2020 dönemi ithalatının sektörel dağılımının yer aldığı Tablo 3.15'den takip edilebileceği gibi 2000 yılında toplam ithalatın %82,7'sini imalat sanayi malları oluşturmuş, işlenmemiş tarım ürünleri ithalatı toplam ithalat içerisinde en az paya sahip olarak yaklaşık %4 seviyesinde gerçekleşmiştir. İşlenmemiş tarım ürünleri ithalatının 2020 yılında değer olarak 9,6 milyar dolara ulaşması Türkiye'nin işlenmemiş tarım ürünlerinde net ithalatçı olduğunu göstermektedir. Tarım ürünleri ithalatının toplam ithalat içindeki payı bu dönemde ortalama %3 ile %5 arasında seyrettiği belirtilebilir. Madencilik ithalatı değer olarak artış göstererek 7,1 milyar dolardan 2015'de 27,6 milyar dolara kadar yükselmiş ve 2020'de 22,3 milyar dolar civarında gerçekleşmiştir. Madencilik ithalatının toplam ithalattaki payı 2020'de %11,1 düzeyine inse de bu dönemde ortalama %13-14 arasında değişmiştir. İmalat sanayi ithalatının değeri ihracat tarafında olduğu gibi bu dönemde artarak 44 milyar dolardan 170 milyar dolar düzeyine yaklaştığı, toplam ithalat içinde imalat sanayinin payının da %82 ile %84 arasında istikrar kazandığı görülmektedir.

İthalatın mal gruplarına göre dağılımı ithalatın sektörel dağılımına ek olarak daha önce belirtildiği üzere Türkiye ekonomisinin özellikle enerji ithalatında dışa bağımlılığını gösterme açısından bir avantaja sahiptir. Türkiye'de ithalatın mal gruplarına göre 2000-2020 dönemi itibarıyla dağılımı Tablo 3.16'da yer almaktadır. Tabloda görüldüğü üzere Türkiye'nin toplam ithalatı içerisinde en fazla payı ara malları ve hammaddeler, en az payı ise tüketim mallarının oluşturduğu görülmektedir.

	Yatırım Malı	Pay (%)	Ara Malı	Pay (%)	Tüketim Malı	Pay (%)	Toplam
2000	11 365	20,9	36 010	66,3	6 928	12,7	54 503
2005	20 363	17,5	81 868	70,4	13 975	12,0	116 774
2010	28 818	15,5	131 445	71,0	24 735	13,3	185 544
2015	34 905	16,8	143 317	69,2	28 587	13,8	207 234
2020	30 916	13,4	156 207	77,3	21 807	9,0	209 534

Tablo 3.16. İthalatın mal gruplarına göre dağılımı, 2000-2020 (Milyon ABD Doları)
Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, 2021. * Özel Ticaret Sistemi (ÖTS) Verileridir.
<https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=1¶m2=0&sitcrev=0&isicrev=0&sayac=5803>

Bu dönemde Türkiye'nin toplam ithalatı içinde yatırım malları ve tüketim mallarının payının azaldığı ve ara malları ve hammadde ithalatının payının ise arttığı anlaşılmaktadır. Toplam ithalat içinde ara malları ve hammadde ithalatı değerinin dönem boyunca artarak 36 milyar dolar düzeyinden 156 milyar dolara kadar yükseldiği ve pay olarak da Türkiye'nin ithalatının dörtte üçünü aşacak düzeyleri de gördüğü dikkati çekmektedir. Bu bağlamda enerji bağımlılığını gösteren ara malları ithalatının gerek enerji fiyatlarının artması ve gerekse Türkiye'nin iktisadi büyüme oranlarının yüksek olduğu yıllarda artmasının etkisiyle toplam ithalat içindeki payının arttığı, artan enerji ithalatı faturası nedeniyle dış ticaret ve cari işlemler bilançosu açıklarının yükseldiği söylenebilmektedir (Üzümcü ve Başar, 2011: 12).

Diğer yandan yatırım malları ve tüketim malları ithalatının değer olarak 2020 yılına kadar artış gösterdiği, ancak toplam ithalat içindeki paylarının görece azaldığı görülmektedir. Bu bağlamda yatırım malları ithalatı değeri 11 milyar dolar düzeyinden 35 milyar dolar düzeylerine kadar yükselse de 2020'de 31 milyar düzeyine inmiş, toplam ithalat içinde yatırım mallarının payı da yaklaşık %21 düzeyinden %13,4'e kadar gerilemiştir. Benzer biçimde tüketim malları ithalatı değeri yaklaşık 7 milyar dolar düzeyinden 28 milyar dolar düzeyine kadar yükselmiş, 2020'de 21,8 milyar dolar olmuştur. Tüketim malları ve yatırım malları ithalatında hem değer, hem de pay olarak 2020 yılında gerçekleşen belirgin düşüşün arka planında Covid 19 küresel pandemisi bulunmaktadır. Covid 19 ile birlikte küresel tedarik zincirinin bozulması ve ülkelerin dış ticaret işlemlerini sınırlaması Türkiye'nin de 2020 yılında tüketim ve yatırım malları ithalatının belirgin biçimde azalmasına neden olmuştur.

Bilgi teknolojilerinin hızla gelişmesi ve küresel rekabetin artması günümüzde ihraç ve ithal edilen mallardaki teknoloji yoğunluğunun önem kazanmasını sağlamıştır. Özellikle katma değeri yüksek ileri teknoloji malların toplam ihracat içindeki payının yüksek olması bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğünün bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. Bu bağlamda Tablo 2.17’de Türkiye’de 2013-2020 dönemi itibarıyla imalat sanayi ürünlerindeki ihracat ve ithalatındaki teknoloji yoğunluklarına yer verilmektedir.

İHRACAT					İTHALAT			
	Yüksek Teknoloji	Orta Yüksek Teknoloji	Orta Düşük Teknoloji	Düşük Teknoloji	Yüksek Teknoloji	Orta Yüksek Teknoloji	Orta Düşük Teknoloji	Düşük Teknoloji
2013	3,4	31,5	30,7	34,5	12,3	41,2	33,8	12,7
2014	3,4	31,6	29,2	35,8	14,0	42,1	30,3	13,5
2015	3,6	31,8	29,5	35,0	15,7	44,3	26,5	13,5
2016	3,5	33,1	28,3	35,1	17,0	44,9	25,6	12,6
2017	3,9	34,6	28,3	33,3	15,1	41,1	32,6	11,2
2018	3,5	36,4	27,6	32,6	13,4	42,0	33,2	11,4
2019	3,5	36,4	27,4	32,8	13,6	41,2	32,1	13,1
2020	3,4	35,9	27,2	33,5	13,0	41,7	34,5	10,8

Tablo 3.17. Türkiye İmalat Sanayi Dış Ticaretinin Teknoloji Yoğunluğu 2013-2020 (%)

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Dış Ticaret İstatistikleri, Aralık Ayı Haber Bültenleri; 2014- 2016- 2018- 2019, Sayı: 18575, 25821, 30652, 37412

Türkiye imalat sanayinin ihraç ve ithal ettiği mallarda kullanılan teknoloji yoğunluklarının ifade edildiği Tablo 3.17’ye göre imalat sanayi ihracatı içerisinde en az payı yüksek teknoloji malların oluşturduğu görülmektedir. Orta düşük teknoloji imalat sanayi mallarının toplam ihracat içindeki payı dönem boyunca azalmış ve düşük teknoloji malların ihracatı fazla değişiklik göstermemiştir. Türkiye’de imalat sanayi ihracatının toplam ihracat içindeki payı %94 düzeylerine ulaşsa da ileri teknoloji ürünlerin imalat sanayi ihracatı içindeki payının %3-4 gibi görece düşük olması katma değeri yüksek mal ihracatında gelişmiş ülkeleri yakalayabilmek açısından önem taşımaktadır. Yine imalat sanayi ihracatının üçte birine yakınının düşük teknoloji malları olması da imalat sanayinin rekabet gücü yakalayamaması noktasında bir sorun

olarak karşımıza çıkmaktadır. Orta yüksek ve yüksek teknoloji mallarının imalat sanayi ihracatı içindeki payının (imalat sanayi ithalatında olduğu gibi) toplamda %50 civarına ulaştırılması yönünde stratejik dış ticaret politikaları üretilmesi Türkiye'nin gelişmiş ülkeler arasına dahil olması ve gelecekteki rekabet gücü açısından bir hedef olarak belirlenebilir (Avcı vd., 2016: 59).

İmalat sanayinin en fazla ithal ettiği mal grubunu orta yüksek teknoloji ürünler oluşturmaktadır. Bu tür malların ithalat içindeki payı %40'ın üzerinde seyretmektedir. Orta düşük teknoloji malların ithalatının 2017 yılına kadar azaldığı ve 2020 yılında toplam sanayi malı ithalatı içindeki payının %34,5'e yükseldiği görülmektedir. Yüksek teknoloji malların ithalatının toplam ithalattaki payının, ihracatın aksine görece yüksek olduğu ve %12 ile %17 arasında değiştiği görülmektedir. Düşük teknoloji sanayi malları ithalatının ise toplam sanayi malı ithalatı içindeki payı dönem boyunca %10'nun üzerinde gerçekleşmiştir.

2000-2020 döneminin dış ticaretinde meydana gelen yapısal değişimlerin tespiti için dış ticaretin fasıllara göre incelenmesi de gerekmektedir. Bu bağlamda Tablo 3.18'de fasıllara göre dış ticaret verileri ifade edilmektedir. 2013-2020 döneminde dış ticaretteki bazı fasılların yer aldığı Tablo 3.18'de fasıllar 2020 yılı değerleri dikkate alınarak seçilmiştir. Buna göre ihracatta 2013 yılı itibariyle en önemli fasıl yaklaşık 18 Milyar Dolar ile motorlu kara taşıtları olmuş ve dönem boyunca önemini korumuştur. Kazanlar ve makineler ile elektrikli makineler, bu dönemde motorlu kara taşıtlarından sonra Türkiye'nin ihracatında ikinci ve üçüncü gruptaki önemli fasıllar haline gelmiştir. 1980'li yıllarda ihracat içinde önemli paya sahip olan tekstil ürünleri, demir çelik ve yenilen meyvelerin ihracat değerleri artsa bile oranlarında gerilemeler olmuştur. Kıymetli mal ihracatı da 2016 yılında dönem boyunca aldığı en yüksek ihracat değerine ulaşmıştır. Diğer yandan petrol ve türevlerini içeren mineral yakıtlarının ihracatı 2013 yılından 2017'ye kadar artmış, 2017 sonrası azalarak 2020'de yaklaşık 5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Türkiye'nin mineral yakıt ihraç etmesi ithal ettiği mineral yakıtlarını işlemeden kaynaklanmaktadır (Dikkaya ve Üzümcü, 2017: 303).

İhracat								
Kod	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
08 Yenilen Meyveler	4 243	4 730	4 785	4 253	4 380	4 344	4 590	4 830
27 Mineral Yakıtlar	10 117	7 500	5 148	3 380	4 799	5 809	8 447	4 715
61 Örme Giyim Eşyası	9 362	10 127	9 009	8 946	8 951	9 177	9 200	8 384
62 Örülmemiş Giyim Eşyası	6 046	6 601	6 251	6 284	6 398	6 723	6 871	6 599
71 Kıymetli Madenler	7 003	7 722	11 265	12 179	10 884	7 175	7 333	6 693
72 Demir ve Çelik	9 785	9 118	6 491	6 133	8 164	11 479	10 019	8 803
84 Kazanlar ve Makinalar	14 254	14 969	13 406	13 311	14 866	17 080	17 762	16 796
85 Elektrikli Makine ve Cihazlar	10 638	10 870	9 241	8 757	9 144	9 757	9 748	9 303
87 Motorlu Kara Taşıtları	17 597	18 788	18 127	20 426	24 599	27 511	26 901	22 098
İthalat								
Kod	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
08 Yenilen Meyveler	740	857	872	906	1 011	944	938	904
27 Mineral Yakıtlar	57 752	56 175	38 651	27 464	37 654	43 613	41 731	28 925
61 Örme Giyim Eşyası	891	929	806	751	727	718	617	543
62 Örülmemiş Giyim Eşyası	1 702	1 700	1 573	1 479	1 301	1 158	914	749
71 Kıymetli Madenler	16 243	8 131	4 192	7 214	17 452	12 568	13 367	26 591
72 Demir ve Çelik	18 678	17 765	14 757	12 697	16 969	18 594	15 049	15 103
84 Kazanlar ve Makinalar	31 567	29 061	26 779	28 017	27 931	26 862	22 160	25 272
85 Elektrikli Makine ve Cihazlar	18 534	18 863	18 374	19 470	20 605	17 283	15 444	17 140
87 Motorlu Kara Taşıtları	17 764	16 655	18 320	18 416	17 914	14 385	10 007	15 291

Tablo 3.18. Fasıllara göre dış ticaret 2013-2020 (Milyon ABD Doları)

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, 2021 (<https://data.tuik.gov.tr/Bulten/>)

Aynı fasılların ithalat değerleri incelendiğinde Tablo 3.18’de görüldüğü üzere enerji ithalatı yani mineral yakıtlar (27 fasıl ithalatı) ilk sırada gelmektedir. 2020 yılında Covid 19 küresel pandemisi nedeniyle petrol fiyatları gerilediği ve ekonomik büyüme görece zayıf kaldığı için enerji ithalatı miktarı yaklaşık 29 milyar dolara gerilese de 2021’de yeniden 50 milyar dolar civarına yükselmiştir. Benzer biçimde mineral yakıtlar enerji ithalatına bağımlılık düzeyinin petrol fiyatlarının yükseldiği 2013 ve 2014 yıllarında daha yüksek olduğu görülmektedir. Öte yandan kazan ve makinaların ithalatı enerji ithalatından sonra ikinci sırada önemli fasıl durumundadır. Kıymetli madenler ithalatı dalgalı bir seyir ile 2020’de yaklaşık 27 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiş olsa da 2021 yılında yaklaşık 7,1 milyar dolar olmuştur (TÜİK, 2022)

3.6. Sanayileşme ve İmalat Sanayi

Sanayi kavramı hammaddelerin taşınması, işlenmesi ve nihai ürün haline getirilmesi süreçlerini kapsayan sınai faaliyetler bütünü olarak tanımlanmaktadır (Koç vd., 2018: 18). Sanayi sektörü, gerek tarım ve hizmet sektörleri ile olan ilişkisi gerekse de yarattığı katma değer ve sağladığı istihdam ile en üretken sektör olarak nitelendirilmektedir (Adıgüzel, 2011: 74; Hajihassaniasl ve Kök, 2016: 2).

Sanayileşme dört aşamada gerçekleşmektedir(Kalkınma Bakanlığı, 2018: 5-6);

- İlk aşamada, sanayi üretiminde ihtiyaç duyulan makinelerin, işgücü tarafından daha iyi kullanılması zaman alacağından bu aşamada teknoloji adaptasyonu sağlanmaktadır.
- İkinci aşamada, edinilen teknolojik birikim ile birlikte makinelerin iyi ve doğru kullanılması, arıza durumunda bu sürecin bilgi sayesinde kısılması ve buna bağlı olarak maliyet avantajı sağlanması gibi etkenler verimliliği arttırmaktadır.
- Üçüncü aşamada, taklit yolu ile üretim yapılmaya başlanmaktadır. Elde edilen teknolojik altyapı ve deneyim sayesinde ülkeler, ithal edilen makinelere benzer üretim yapmaya başlamaktadır. Böylece yeni sektörlerin gelişmesi sağlanmaktadır.
- Son aşamada, ülkeler ilk üç aşamada edindikleri tecrübeler sonucunda yeni ürünler üretmeye başlamaktadır. Yeni ürünler üretilmesi ise güçlü AR-GE çalışmalarını gerektirmektedir. Yeni ürünlerin geliştirilmesi ile beraber sermaye birikimi sağlanmakta ve yeni verimlilik artışları elde edilmektedir.

Ekonominin itici gücü olarak kabul edilen sanayi sektörünün ülke refahını artırması ve ekonomik kalkınmaya katkı sağlaması ülkelerin sanayileşmeye verdikleri önemi artırmaktadır (Dalgıç, 1996: 96). Sanayileşme, üretimde teknolojinin gerektirdiği yeni tekniklerin kullanılmasını, üretimde ölçek ekonomisinden yararlanarak maliyetlerin azaltılmasını, toplumun ekonomik ve sosyal açıdan geçirdiği değişimleri kapsamaktadır. Bu açıdan bakıldığında sanayileşme, teknolojik gelişmelere uyum sağlanması ile paralellik göstermekte, ülkenin ekonomik olarak

kalkınmasının yanı sıra sosyal, toplumsal ve kültürel kalkınmanın da gerçekleştirilmesini ifade etmektedir (Koç vd., 2018: 16).

Sanayileşme, teknolojik gelişmeler doğrultusunda üretken imalat sanayi ile desteklenmekte ve iktisadi kalkınma süreciyle birlikte hareket etmektedir. Üretimde meydana gelen değişimler ve üretken yapının dönüşümü sanayileşme ile ilişkilendirilmektedir. Bu durum ise üretim faktörlerinin tarımdan yüksek verimlilik ile karakterize edilen modern imalat sanayilerine geçişi ifade etmektedir (UNIDO, 2020: 3). İmalat sanayi üretiminde katma değeri yüksek, yüksek teknolojlili mallarının üretimini ve dış ticaretini gerçekleştirebilen ülkeler küresel rekabet avantajı elde etmekte ve milli gelir düzeylerini artırabilmektedir.

3.7. Türkiye’de İmalat Sanayinin Yapısı

Türkiye’de sanayileşme süreci Osmanlı Dönemi ile başlamış, özellikle Tanzimat Dönemi’nde tersane ve gemicilik faaliyetleri sanayi gelişimine katkı sağlamıştır. Ancak Avrupa’da sanayi devriminin gerçekleşmesi Osmanlı Devletindeki küçük ölçekli ve görece geri teknolojlili geleneksel sanayiye olumsuz yönde etkilemiştir (Şanlı ve Petek, 2018: 187). Özellikle İngiltere ile 1838 yılında Balta Limanı Anlaşması’nın imzalanması İngiltere’ye ticari ayrıcalıklar vermiş ve pahalıya üretilen yerli malların yerini ucuz ithal mallar almıştır (Seyitdanoğlu, 2009: 54). İmalat sanayinin kısıtlı teknoloji ve insan gücüyle üretime devam etmesi ve Avrupa’nın açık pazarı haline gelmesi Osmanlı Devleti’nin sanayi devrimine uyum sağlayan ülkelere karşı uluslararası rekabet gücünün azalmasına neden olmuştur.

Cumhuriyetin ilanı ile başlayan dönemde sanayinin gelişim seyri incelendiğinde kuruluş yıllarından itibaren benimsenen sanayileşme politikaları 1930’lı yıllarda ilk önemli sanayi atılımı olan BBYSP’nin ortaya konmasına yol açmış ve devletçi sanayileşme politikaları 1940’lı yıllarda sürdürülmeye çalışılmıştır (Tokgöz, 2011: 118-119). Demokrat Parti iktidarının yaşandığı 1950’li yılların ilk yarısında liberal politikalarla devletçi sanayileşme politikalarında zayıflama görülsede dönemin ikinci yarısında “her ile bir fabrika sloganı” ile devletçi sanayileşme politikalarına geri dönmüştür. 1960-1980 döneminde ise kalkınma planları yoluyla devletin sanayileşme noktasında hem girişimci olarak rolünün devamı söz konusu olmuş, ayrıca özel kesimin sanayileşme çabaları devlet eliyle desteklenmiş ve önemli

atılımlar gerçekleştirilmiştir. 24 Ocak 1980 kararlarıyla birlikte sanayi politikaları ihracata dayalı sanayileşme stratejisine entegre biçimde yürütülmeye başlanmıştır (Eşsiz ve Özdemir, 2018: 70-74).

1980’li yıllarda uygulanan serbestleşme politikaları kapsamında teknolojik ürünlerin üretiminde kullanılan sermaye yoğun mallarının kolay elde edilebilmesi imalat sanayiini sermaye yoğun malların üretimi için teşvik etmiş, dış ticaret için imalat sanayinin stratejik önemini artmıştır (Eşsiz ve Özdemir, 2018: 76). 1990’lı yıllarda Türkiye’de uygulanan sanayileşme politikalarının finans piyasaları düzenlemelerinin gerisinde kaldığı, 2000 sonrası dönemde ise sanayileşmenin uzun vadeli kalkınma planları çerçevesinde desteklendiği görülmektedir (Tonus, 2007: 193).

Uluslararası piyasalarda emtia fiyatlarında meydana gelen değişimlerden Türkiye imalat sanayisi de etkilenmekte, üretimin ara mal ithalatına bağlı olarak gerçekleşmesi Türkiye’nin uluslararası pazarlardaki rekabet gücünün zayıflamasına neden olmaktadır (Özen, 2015: 141; Gros ve Selçuki, 2013: 8). Tüm bu olumsuzlukların önüne geçebilecek ve imalat sanayiini daha nitelikli bir yapıya dönüştürebilecek faaliyetler devlet eli ile yürütülebilmekte (kamu alımları, teşvikler, vergiler, yasal düzenlemeler) uluslararası ve kamu-özel sektör arasındaki iş birliği ve iletişim mekanizmaları çalışmaları gerçekleştirilmektedir (Kalkınma Bakanlığı, 2015: 28).

Türkiye’de imalat sanayinin durumunu görmek bağlamında imalat sanayinin GSYİH içindeki payına, imalat sanayi üretim endeksinin gelişimine, imalat sanayi kapasite kullanım oranlarına ve imalat sanayi istihdamının toplam istihdam içindeki payına bakılabilir. İmalat sanayinin GSYH içerisindeki payı, imalat sanayinin gelişimini incelemek için yararlanılan en önemli ekonomik göstergelerden biridir. Bu bağlamda Tablo 3.19 Türkiye imalat sanayinin 1998-2020 yıllarına ait GSYH payları ve değerleri ifade edilmektedir.

Yıl	Değer (Bin TL)	GSYH payı (%)	Yıl	Değer (Bin TL)	GSYH payı (%)
2000	32 079 067	18,9	2011	231 091 922	16,5
2001	43 802 293	17,9	2012	250 407 453	15,9
2002	61 314 634	17,1	2013	296 851 336	16,3
2003	80 795 423	17,2	2014	344 641 238	16,8
2004	98 783 262	17,1	2015	392 517 526	16,7
2005	114 992 902	17,0	2016	435 889 611	16,6
2006	135 751 181	17,1	2017	551 275 960	17,6
2007	149 177 459	16,9	2018	715 540 192	19,0
2008	163 094 344	16,3	2019	789 675 113	18,4
2009	152 541 975	15,2	2020	950 527 598	18,7
2010	175 779 844	15,1			

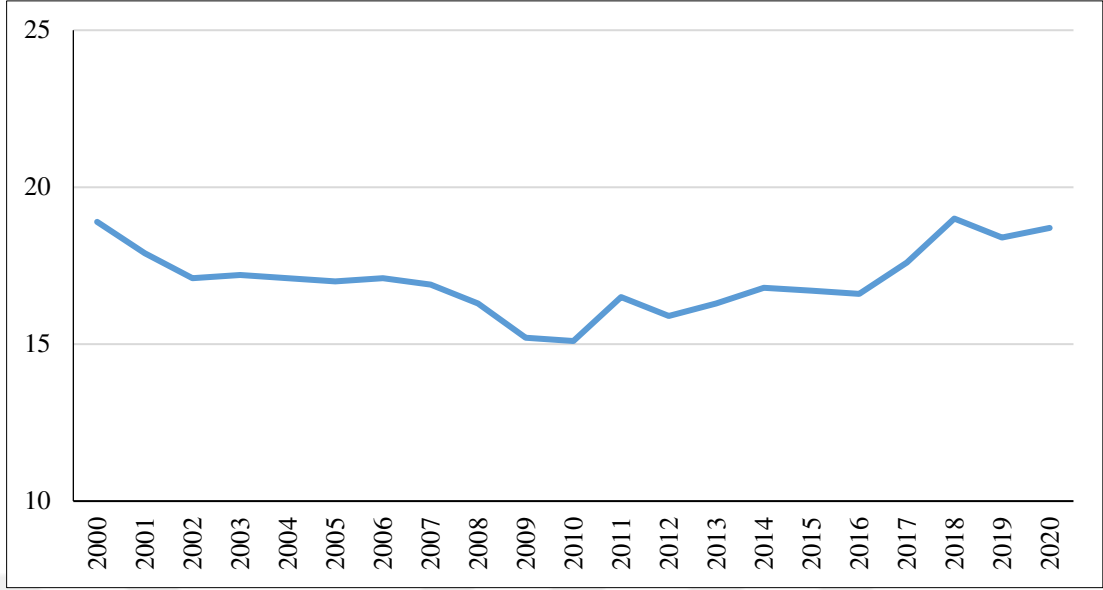
Tablo 3.19. İmalat sanayi üretimi ve GSYİH içindeki payı (cari fiyatlarla ve %, 2000-2020)

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, 2021,

(<https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Yillik-Gayrisafi-Yurt-Ici-Hasila-2020-37184>)

Türkiye imalat sanayisinin GYSH içerisindeki paylarının ve toplam değerlerinin yer aldığı Tablo 3.19’a görüldüğü üzere imalat sanayi üretimi dönem boyunca sürekli olarak artmış, yalnızca küresel finansal krizin etkisiyle 2009 yılında azalarak 152 Milyar TL seviyesine gerilemiştir. 2010 sonrası imalat sanayi üretiminin değeri artmaya devam etmiş ve cari fiyatlarla 175 milyar TL civarından 2020 yılında 950 milyar TL civarına ulaşmıştır.

İmalat sanayi üretiminin GSYH içindeki payı Şekil 3.1’de ifade edilmektedir. 2000-2010 yılları arasında imalat sanayinin GSYH içerisindeki payının düşüş eğiliminde olduğu, 2000 yılında %18,9 seviyesinde gerçekleşen imalat sanayinin GSYH içindeki payının 2002 yılı itibariyle azalama eğilimine girdiği, 2010’da %15,1 seviyesine gerilediği görülmektedir. 2010 yılından sonraki dönemde ise imalat sanayinin GSYH içerisindeki payının dalgalı bir seyirde olduğu ve 2020 yılında %18,7 seviyesinde gerçekleştiği görülmektedir.



Şekil 3.1. İmalat sanayi üretiminin GSYH içindeki payının gelişimi (%) (2000-2020)¹

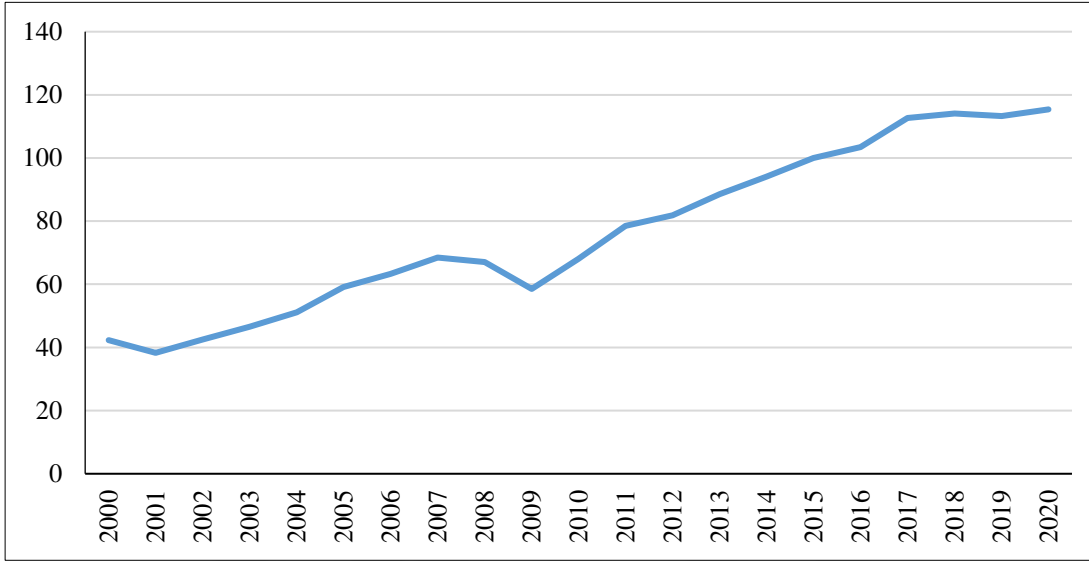
Ulusal ekonominin güçlendirilmesi için stratejik öneme sahip bir sanayi kolu olarak nitelendirilen imalat sanayi (Yu vd., 2020: 334) Türkiye'nin küresel rekabet gücünün ve katma değerinin artırılması açısından önem arz etmektedir (Özen, 2015: 141).

Covid 19 salgınıyla birlikte üretim ve tedarik zincirlerinin zarar görmesiyle yaşanan belirsizlikler firmaların üretim kapasitelerinin düşmesine ve ekonomide durgunluk yaşanmasına neden olmuştur (Çetinkaya, 2020: 186). Covid 19 salgınının küresel tedarik zincirine zarar vermesi ve ülkelerin salgınla mücadele kapsamında sınırlarını kapatması Türkiye imalat sanayinin hammadde ve yedek parça temininde sorun yaşamasına neden olmuştur (İğdeli, 2021: 64). Bu durum ise imalat sanayiinin üretiminin düşmesine neden olmuş ve dış ticaret hadlerini olumsuz etkilemiştir.

Türkiye'nin imalat sanayisinin durumunun değerlendirilmesinde yukarıda belirtildiği gibi GSYİH içindeki payı dışında çeşitli göstergelere başvurulmaktadır. Bu göstergeler arasında imalat sanayi üretim endeksi ve imalat sanayi kapasite kullanım oranının gelişimi de bulunmaktadır. Sanayi üretimindeki artış veya azalışların ifade edilmesinde sanayi üretim endeksi kullanılmaktadır. Sanayi üretim endeksi Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından aylık periyotlarla yayımlanmakta ve baz yılı

¹ Tablo 3.19'dan türetilmiştir.

olarak 2015 yılı kullanılmaktadır (2015=100). Bu bağlamda imalat sanayi üretim endeksinin gelişimi Şekil 3.2’de görülmektedir.



Şekil 3.2. İmalat sanayi üretim endeksinin gelişimi (2000-2020) (2015=100)

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, 2021,

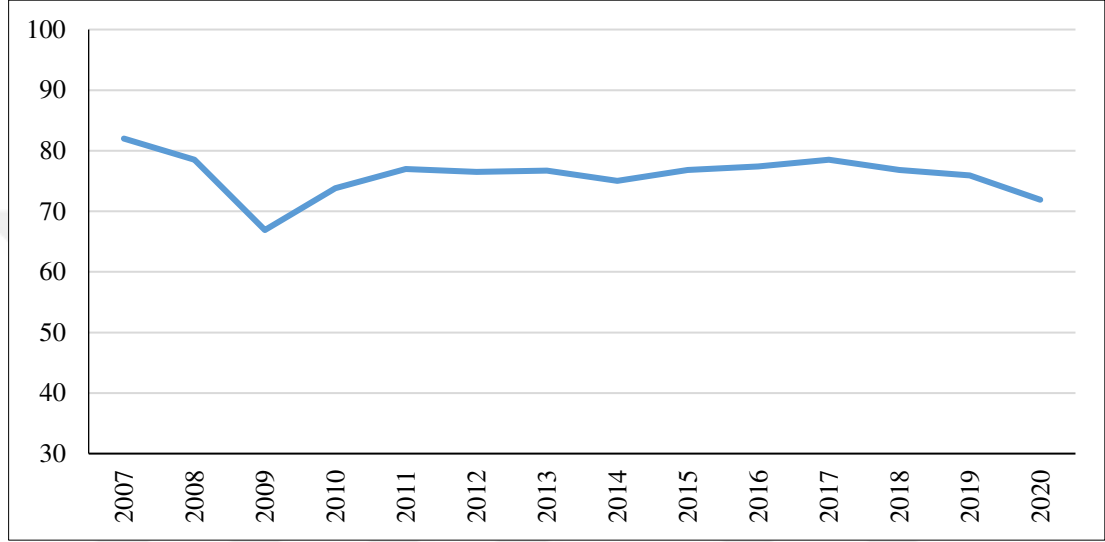
(<https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Sanayi-Uretim-Endeksi-Ekim-2021-37305>)

Türkiye imalat sanayi üretim endeksi gelişmelerinin ifade edildiği Şekil 3.2’ye göre, imalat sanayi üretim endeksinin 2001 ve 2008 krizlerinden etkilendiği, 2001 yılında 38,3 düzeyinde, 2008 krizinin etkilerinin görüldüğü 2009 yılında ise 58,5 düzeyinde gerçekleştiği görülmektedir. Başka bir deyişle ilgili yıllarda sanayi üretiminin azaldığı sonucuna ulaşılmaktadır. 2009 yılından sonra ise imalat sanayi üretim endeksi küçük dalgalanmalarla birlikte artış göstermiş ve 2020 yılında 115,4 seviyesinde gerçekleşmiştir.

Türkiye imalat sanayisinin değerlendirilmesinde yararlanılan bir diğer gösterge ise kapasite kullanım oranıdır. Kapasite kullanım oranı, firmaların ya da ülke çapında bir üretim ölçeğine göre toplam kapasitenin ne kadarı ile üretim yapıldığını göstermektedir. Kapasite kullanım oranının %90 düzeyinin üzerinde olması ekonomik gidişatın görece iyi olduğunu, %70-%80 düzeyinde olması ise ekonomide yeni yatırım yapılmasa bile ekonomik büyüme potansiyelinin olduğunu göstermektedir (Koç vd., 2017: 8).

Türkiye’de imalat sanayi kapasite kullanım oranlarının gelişimi Şekil 3.3’te görülmektedir. Kapasite kullanım oranının bir önceki yıla göre azalması imalat sanayi üretiminin düştüğünü, bir önceki yıla göre artması ise imalat sanayi üretiminin arttığını

göstermektedir. Şekil 3.3'te görüldüğü üzere imalat sanayi kapasite kullanım oranının en düşük seviyesi 2009 yılında kaydedilmiş ve üretim faaliyetlerinde azalmalar meydana gelmiştir. Diğer yandan üretimin faaliyetlerinin azalmasına bağlı olarak ekonomide daralma yaşanmıştır. Kapasite kullanım oranının en yüksek seviyesi ise 2007 yılında gerçekleşmiş ve ilerleyen yıllarda bu seviyenin üzerinde bir kapasite kullanım oranı kaydedilmemiştir.



Şekil 3.3. İmalat sanayi kapasite kullanım oranının gelişimi (2007-2020)

Kaynak: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası EVDS, 2021,

(https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/serieMarket/collapse_21/6007/DataGroup/turkish/bie_kko2/)

24 Ocak 1980 kararları ile ihracata dayalı sanayileşme stratejisi benimsenmiş ve imalat sanayi üretiminin artırılmasının yanı sıra istihdam oranının da artırılması amaçlanmıştır (Egeli, 2001: 153, Akt., Karaçor ve Saraç, 2011: 181).

Türkiye’de imalat sanayi istihdamının 2005-2020 dönemindeki gelişimi de Tablo 3.20’de yer almaktadır. Türkiye işgücü istatistikleri TÜİK tarafından aylık periyotlar halinde 15 yaş üzerindeki çalışanları kapsayacak şekilde yayımlanmaktadır.

Türkiye’de sektörler itibarıyla istihdamın gelişiminin yer aldığı Tablo 3.20’ye göre toplam istihdam içerisinde dönem boyunca en fazla paya hizmet sektörünün sahip olduğu, 2005 yılında toplam istihdamın %25,5’ini oluşturan tarım sektörünün payının azalarak 2020 yılında %17,6 seviyesine gerilediği görülmektedir. 2005 yılında toplam istihdamın %5,6’sını oluşturan inşaat sektörü istihdamının 2011 yılına kadar arttığı,

2011-2013 döneminde %7,2 seviyesinde gerçekleştiği ve dönem sonu itibariyle %5,7 seviyesine gerilediği anlaşılmaktadır.

Yıllar	Tarım		Sanayi		İnşaat		Hizmetler		Toplam İstihdam (Bin Kişi)
	Bin Kişi	Pay (%)	Bin Kişi	Pay (%)	Bin Kişi	Pay (%)	Bin Kişi	Pay (%)	
2005	5 014	25,5	4 241	21,6	1 097	5,6	9 281	47,3	19 633
2006	4 653	23,3	4 362	21,9	1 192	6,0	9 726	48,8	19 933
2007	4 546	22,5	4 403	21,8	1 231	6,1	10 029	49,6	20 209
2008	4 621	22,4	4 537	22,0	1 238	6,0	10 208	49,5	20 604
2009	4 752	23,1	4 179	20,3	1 305	6,3	10 380	50,4	20 615
2010	5 084	23,3	4 615	21,1	1 434	6,6	10 725	49,1	21 858
2011	5 412	23,3	4 842	20,8	1 680	7,2	11 332	48,7	23 266
2012	5 301	22,1	4 903	20,5	1 717	7,2	12 016	50,2	23 937
2013	5 204	21,2	5 101	20,7	1 768	7,2	12 528	50,9	24 601
2014	5 470	21,1	5 316	20,5	1 912	7,4	13 235	51,0	25 933
2015	5 483	20,6	5 332	20,0	1 914	7,2	13 891	52,2	26 621
2016	5 305	19,5	5 296	19,5	1 987	7,3	14 617	53,7	27 205
2017	5 464	19,4	5 383	19,1	2 095	7,4	15 246	54,1	28 189
2018	5 297	18,4	5 674	19,7	1 992	6,9	15 774	54,9	28 738
2019	5 097	18,2	5 561	19,8	1 550	5,5	15 872	56,5	28 080
2020	4 716	17,6	5 497	20,5	1 538	5,7	15 060	56,2	26 812

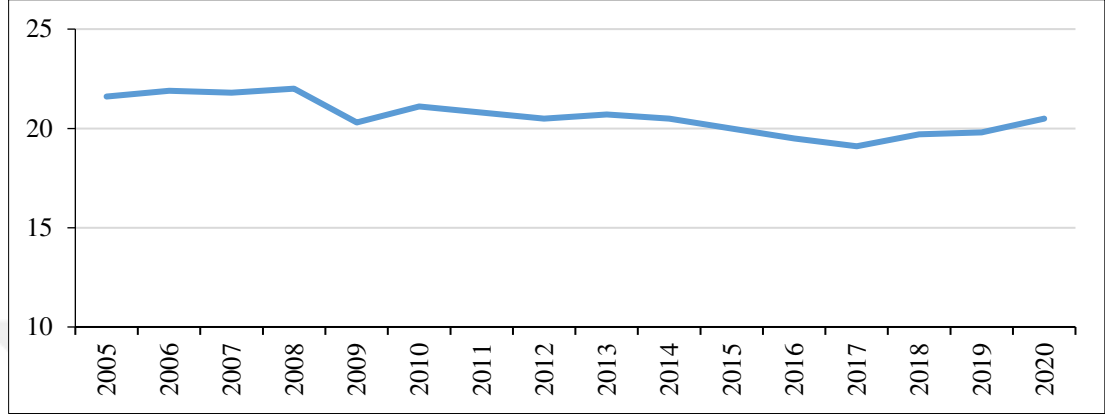
Tablo 3.20. Sektörel istihdam ve sanayi istihdamının gelişimi (Yıllık Ortalama, 2005-2020)

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, İşgücü İstatistikleri Dönemsel Sonuçları, Özet İşgücü İstatistikleri <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=istihdam-issizlik-ve-ucret-108&dil=1>

Tablo 3.20’de görüldüğü gibi sanayi sektöründe 2005 yılında 4 milyon 241 bin kişi istihdam edilirken, 2008’de 4 milyon 537 bin kişiye ulaşılmış, ancak küresel finansal krizin etkilerinin sürdüğü 2009 yılında sanayi istihdamı 4 milyon 179 bin kişiye gerilemiştir. Küresel finans krizi sonrası sanayi sektörü istihdamı FETÖ darbe girişiminin yaşandığı 2016 yılı hariç 2018 yılına kadar düzenli biçimde artış göstermiştir. 2018 yılında sanayi sektöründe 5 milyon 674 bin kişi istihdam edilmesine rağmen 2019 yılında küresel ölçekte üretimin daralması, 2020 yılında ise Covid 19 salgınının başlaması sanayi sektörü istihdamının azalmasına neden olmuştur.

Sanayi sektörü istihdamının toplam istihdam içerisindeki payının değişimi ise Şekil 3.4’te görülmektedir. 2005-2020 dönemi sanayi sektörünün toplam istihdam içerisindeki payının ifade edildiği Şekil 3.4’den izlenebileceği gibi sanayi sektörü

2005 yılında toplam istihdamın %21,6'sını oluştururken küresel finansal krizin etkisiyle 2009 yılında toplam istihdamın %20,3'ünü oluşturmuştur. 2008 yılından itibaren azalma eğilimine giren sanayi istihdamı payı 2013-2017 döneminde sürekli olarak azalmıştır.



Şekil 3.4. Sanayi sektörü istihdamının toplam istihdamdaki payının gelişimi (2005-2020)²

Şekilde görüldüğü üzere 2018 yılından itibaren sanayi istihdamının payı tekrar artmaya başlamış ve 2020’de toplam istihdamın %20,5’ini oluşturmuştur. Özetle gerek Tablo 3.20’de gerekse de Şekil 3.4’te görüldüğü üzere toplam istihdam içinde sanayi sektörü istihdamı payının 2008 yılından itibaren görece azalma eğilimine girdiği, buna karşılık hizmet sektörü istihdamının toplam istihdam içindeki payının genel olarak artma eğilimine girdiği dikkatleri çekmektedir.

Çalışmanın dördüncü bölümünde yurtiçi satışlar ile ihracat ilişkisinin teorik çerçevesi ifade edilecek, ilişkinin Türkiye’den ve dünyadan örneklerine yer verilecektir.

² Tablo 3.20’den türetilmiştir.



4. YURTIÇİ SATIŞLAR İLE İHRACAT ARASINDAKİ İLİŞKİ: TEORİK ÇERÇEVE VE LİTERATÜR TARAMASI

Çalışmanın bu bölümünde yurtiçi satışlar ile ihracat arasındaki ilişkiyi inceleyen ampirik çalışmalara yer verilmektedir. Bu bağlamda öncelikle söz konusu ilişkiye dair teorik çerçeve tanıtılmakta, ardından yurtiçi satışlar ile ihracat arasındaki ilişkinin Türkiye ve dünya ekonomilerinde çalışılan bazı örnekleri belirtilmektedir.

4.1. Teorik Çerçeve

Yurtiçi satışlar ve ihracat ilişkisini konu alan çalışmalarda söz konusu ilişkinin ikame edilebilirlik ve tamamlayıcılık ilişkisi çerçevesinde değerlendirildiği görülmektedir. Olumsuz bir yurtiçi (yurtdışı) talep şoku karşısında firmaların satışlarını yurtdışı (yurtiçi) piyasalara yönlendirebilmesi ikame edilebilirlik olarak tanımlanmaktadır. Yurtiçi satışların ve ihracatın talep şokları karşısında eş zamanlı olarak artması ya da azalması ise tamamlayıcılık ilişkisi olarak değerlendirilmektedir (Belke vd., 2015: 316).

Yurtiçi satışlar ile ihracat arasındaki ilişkinin boyutunun açıklanması noktasında üç yaklaşımdan söz edilmektedir. Bu yaklaşımlardan birincisi kapasite kısıtları yaklaşımıdır. Kapasite kısıtları yaklaşımına göre, yurtiçi talep ile ihracat arasındaki ilişki, firmaların iş döngüleri aşamalarına bağlıdır ve firmaların kapasite kullanımları ile ölçülmektedir. Firmaların kapasite kısıtlarına sahip olması, yurtiçi talepte meydana gelen artışların kısa dönemde ihracatı azaltıcı bir etki yaratmasına neden olmaktadır (Belke vd. 2015: 317).

İkinci yaklaşımda yurtiçi satışlar ile ihracat ilişkisi çok uluslu şirket yatırımları açısından incelenmektedir. Bu yaklaşıma göre çok uluslu şirket yatırımları ile yerel işletmeye gerçekleştirilen bilgi akışı, yerel işletmelerin verimliliğini artırarak satışlarının da artmasını sağlamaktadır. Ancak diğer yandan ulusal pazara giren çok uluslu işletmelerin yerel işletmelerin rakibi konumuna gelmesi, yerel işletmelerin yurtiçi ve yurtdışı satışlarının olumsuz etkilenmesine neden olmaktadır (Wang vd., 2014: 217).

Yurtiçi satışlar ile ihracat arasındaki ilişkinin incelenmesinde kullanılan son yaklaşım ise firmaların ihracat yapma sürekliliği ile paralellik göstermektedir. Bu

noktada işletmelerin sürekli ihracat yapan ya da geçici olarak ihracat yapan firmalar olarak ayrılması önem kazanmaktadır. Bu yaklaşıma göre sürekli ihracat yapan firmalar ile geçici olarak ihracat yapan firmaların yurtiçi satışları ve ihracatları arasındaki ilişki marjinal maliyetler ile açıklanmaktadır (McQuid ve Rubini, 2014: 14)

Yurtiçi satışlar ile ihracat arasındaki ilişkiye dair yapılan çalışmalar, firmaların yurtiçi ve yurtdışı satışlarını etkileyen pek çok değişken olduğunu ve bu değişkenlerin makro ve mikro düzeydeki koşullara göre değişiklik gösterdiğini ifade etmektedir.

Salomon ve Shaver (2005) çalışmalarında, işletmelerin ihracat davranışlarını ürünün nitelikleri ve üretim kapasitesi gibi firma karakteristiğini açıklayan faktörlerin varlığı ile hükümet politikaları, piyasa büyüklüğü, coğrafi yakınlık ve döviz kuru dalgalanmaları gibi dışsal faktörlerin varlığı ile ilişkilendirmiştir.

Bugamelli, Gaiotti ve Viviano (2014) yurtiçi satışlar ve ihracat ilişkisini ülkeler arası talep esnekliği farklılıklarının, işletmelerin finansal kısıtlarının ve marjinal maliyetlerin şekillendirdiğini savunmuşlardır. Diğer yandan Belke, Oaking ve Setzer (2015), yurtiçi satışlar ve ihracat arasındaki ilişkiyi işletmenin kapasite kısıtları ile açıklamışlardır. Buna göre firmalar kapasite kısıtları nedeniyle yurtiçi talep miktarındaki artışı yurtdışı piyasalar ile değerlendirememektedir.

McQuoid ve Rubini (2014), yurtiçi satışlar ve ihracat ilişkisinin firmaların sürekli ihracat yapan ve geçici olarak ihracat yapan firmalar noktasında incelenmesi gerektiğini savunmuşlardır.

4.2. Literatür Taraması

Bu bölümde yurtiçi satışlar ile ihracat arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalar incelenmiş, Türkiye imalat sanayi üzerinde yapılan çalışmalar ve diğer ülkeler üzerinde yapılan çalışmalar olmak üzere iki başlık altında sunulmuştur.

4.2.1. Türkiye Dışındaki Ülkelerin Sanayilerini Konu Alan Literatür Taraması

Salomon ve Shaver (2005), İspanya'da faaliyet gösteren imalat firmaları üzerinde yaptıkları 1990-1997 yılları kapsayan çalışmalarında, içsel ve dışsal faktörlerin yurtiçi satışlar ve ihracat üzerindeki etkileri araştırılmış, verilerin analizinde iki aşamalı en küçük kareler (Two stage least square- 2SLS) yöntemi

kullanılmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre reklam ve AR-GE yatırımlarındaki artışlar yurtiçi satışları ve ihracatı olumlu etkilemiştir. Diğer yandan araştırmada yerli ve yabancı firma için farklı sonuçlar tespit edilmiştir. Buna göre yerli işletmeler için yurtiçi satışlar ve ihracat arasında tamamlayıcılık ilişkisi, yabancı işletmelerin yurtiçi satışları ve ihracatları arasında ise ikame ilişkisi olduğu tespit edilmiştir.

Berman, Berthou ve Hericourt (2011), Fransız firmalarının yurtiçi satışları ile ihracatını inceleyen çalışmalarında 1995-2001 dönemini analiz etmişlerdir. Analize konu olan işletmeler NACE-36 sınıflandırmasına göre seçilmiş ve verilerin analizi iki aşamalı en küçük kareler yöntemi (2SLS) ile gerçekleştirilmiştir. Çalışmaya göre ihracat, yurtdışı talepte oluşan dışsal değişimler ile tahmin edildiğinde yurtiçi satışlar ile ihracat ilişkisi birbirlerini tamamlayıcı boyut kazanmaktadır. Elde edilen bu sonuç, yurtiçi satışlar ile ihracat arasındaki negatif ilişkiden farklıdır. Yurtdışı talepte meydana gelen artışlar ile alakalı makro ekonomik değişiklikler, hem ihracatı hem de yurtiçi satışları artırmaktadır.

Vannoorenberghe (2012), firmaların satışlarında meydana gelen ticari oynaklığı (değişkenlik) konu alan çalışmada, yurtiçi ve yurtdışı piyasalarda meydana gelen şokların firmaların ihracatlarını ve yurtiçi satışlarını ne derecede etkilediği araştırmıştır. Bu bağlamda Amadeus veri setinden 1998-2007 yılları arasında Fransız firmalarının ayrıntılı bilanço bilgileri kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, ihracatçı firmaların kısa dönemde yurtiçi satışları ve ihracatlarını ikame edebildiği ve hem yurtiçi piyasalarda hem de yurtdışı piyasalarda ortalamanın üzerinde bir yurtiçi (ya da ihracat) satış büyümesinin ihracat satışlarının ortalamasının altında bir büyüme ile ilişkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Diğer yandan piyasadaki diğer ihracatçı firmalarla kıyasla daha fazla ihracat yapan firmaların, daha az ihracat oynaklığına ve daha fazla yurtiçi satış oynaklığına sahip oldukları belirtilmiştir.

Altomonte, Sono ve Vandenbussche (2013), 2001-2011 yıllarını kapsayan çalışmalarında finansal göstergelerin firmaların kârlılık düzeylerini, uluslararası piyasalara girebilme yeteneklerini ve ihracatlarını nasıl etkilediğini, son olarak firmaların finansal arz koşulları altında kriz sırasında ihracatçı olabilme kararları üzerindeki rolünü araştırmışlardır. Çalışmanın veri setini İspanya, İtalya, Fransa, İngiltere, Macaristan ve Avusturya'da faaliyet gösteren on beş bin firma oluşturmuş

ve verilerin analizi MANOVA (Çok değişkenli varyans analizi) yöntemi ile gerçekleştirilmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre finansal koşulların firmaların yüksek verimlilik seviyesine ulaşmaları ve büyümeleri için önemli bir etken olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Gelişmiş finansal sistemlere ve elverişli kredi arzı koşullarına sahip olan ülkelerde, özellikle dış sermayeye büyük ölçüde güvenen sektörlerde, ortalama verimlilik seviyeleri açısından firmaların daha iyi performans gösterdiği tespit edilmiştir. Diğer yandan yurtiçi talep koşullarının, yurtiçi piyasaların daralması sırasında ihracat yapması muhtemel olan firmaların ihracatının yönlendirilmesi noktasında önemli bir etken olduğu vurgulanmıştır.

Bugamelli, Gaiotti ve Viviano (2014), İtalya’da faaliyet gösteren imalat firmalarının 2001-2012 dönemini kapsayan yurtiçi satışları ve ihracatları arasındaki ilişkinin dinamiklerini araştırmışlardır. Verilerin analizinde doğrusal en küçük kareler yöntemi (EKK) kullanmışlardır. Çalışmaya göre yurtiçi satışlar ve ihracat ilişkisi firmaların iş döngülerine ve dış faktörlere göre değişiklik göstermektedir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre ihracat ve yurtiçi satışlar arasında tamamlayıcılık ilişkisi bulunmakta, yurtiçi satışlar finansal kriz dönemlerinde atıl kapasite ve likidite kısıtları gibi nedenlerle olumsuz etkilenmektedir.

Wang, Wei, Liu, Wang ve Lin (2014), rekabetçi analiz ve küresel üretim ağı yaklaşımlarını kullanarak çok uluslu girişimlerin Çin imalat sanayisinin yurtiçi satışları ile ihracatındaki rolü üzerinde çalışmışlardır. Çalışma sonucunda çokuluslu girişimlerin varlığının hem yurtiçi satışları hem de ihracatı etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır. Öte yandan bu eş zamanlı etkinin boyutu, Çokuluslu girişimlerin yurt içi satışlar üzerindeki negatif etkisi ve ihracat üzerindeki pozitif etkisi ile açıklanmaktadır. Tedarik zinciri, rekabet, beşeri sermaye ve tecrübe gibi pozitif dışsallıklara sahip olan Çokuluslu girişimlerin yerli firmalara rekabet açısından üstünlük sağlamaları ihracat üzerinde olumlu bir etki yaratmıştır. Negatif dışsallıklar pozitif dışsallıklara göre yurt içi satışların üzerinde daha baskın bir etki yaratmış, çok uluslu girişimlerin varlığı yurt içi satışları olumsuz etkilemiştir.

McQuoid ve Rubini (2014), 1995-2006 dönemi için Şili imalat sektöründe ihracat ve yurtiçi satışlar ilişkisini sürekli ihracat yapan ve geçici olarak ihracat yapan işletmeler açısından değerlendirdikleri çalışmalarında yöntem olarak EKK kullanılmış, geçici olarak ihracat yapan işletmelerin yurtiçi satışları ve ihracatları

arasında negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Sürekli ihracat yapan işletmelerin yurtiçi satışları ve ihracatları arasında ise pozitif ilişki tespit edilmiştir. Ortaya çıkan sonuçlar ise marjinal maliyetler ile açıklanmıştır. Buna göre sürekli ihracat yapan işletmelerin ölçek ekonomileri sayesinde maliyetleri düşürerek hem yurtiçinde hem de yurtdışında daha fazla satış yaptığı tespit edilmiştir.

Belke, Oeking ve Setzer (2015), çalışmalarında Euro bölgesinde bulunan beş ülkenin (İspanya, Portekiz, İtalya, Fransa, Yunanistan) yurtiçi satışları ve ihracatları arasındaki ilişki inceledikleri çalışmalarında 1980q1-2012q4 dönemi için incelemiş ve yöntem olarak doğrusal olmayan regresyon modeli kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucunda yurtiçi satışlar ve ihracat arasındaki ilişkinin kapasite kısıtları ile ilgili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Düşük kapasite ile çalışılması durumunda İspanya, Portekiz, İtalya ve Fransa için yurtiçi satışlar ile ihracat arasında ikame ilişkisi tespit edilirken normal iş döngüsü içerisinde yüksek kapasite kullanılması durumunda yurtiçi satışlar ile ihracat arasında tamamlayıcılık ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Crespo ve Sepulveda (2015), İspanya imalat sektöründe faaliyet gösteren firmaların 1990-2011 döneminde kapasite kısıtları altında yurtiçi satışları ve ihracatı arasında ikame ilişkisinin varlığı araştırılmıştır. Firmalar, Ekonomik Faaliyetlerin İstatistiki Sınıflamasına (NACE) göre seçilmiş, verilerin analizinde doğrusal en küçük kareler yöntemi (Ordinary Least Squares- OLS) kullanılmıştır. Analiz sonucunda firmaların kapasite kısıtları ile yurtiçi satışları ile ihracatları arasında ikame ilişkisi kurulduğu belirtilmiştir. Bu durum, kapasite kısıtlarının firmaların yurtdışı talep artışları karşısında pazarda kolayca genişlemesini engellemesi ve bu nedenle yurtiçi piyasalar ile yurtdışı piyasalar arasında değiş tokuşun gerçekleşmesi ile açıklanmıştır.

Esteves ve Rua (2015), Portekiz'in 1980-2012 döneminde yurtiçi talep gelişmeleri ile ihracatın kısa vadeli dinamikleri arasındaki ilişkiyi araştırdıkları çalışmalarında, ihracat pazar payı ile reel döviz kuru arasındaki ilişkinin uzun dönemli ilişkisini ölçmek için verilere eş bütünleşme testleri uygulanmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre geciken yurtiçi talep gelişmeleri ile ihracat performansı arasında kısa vadede negatif ilişki tespit edilmiştir. Ek olarak, iç talebin azalması durumunda söz konusu negatif etkinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirtilmiştir. Öte yandan iç talepte meydana gelen bir düşüşün firmaları ihracat yapmayı denemeye yönlendirdiği belirtilmiştir.

Sun ve Anwar (2016), Çin imalat sanayisinin 6 alt kolu için (tekstil, nakliye ekipmanları, iletişim vb. araçları, genel teçhizatlar, eczacılık ve içecek sanayisi) 2005-2007 yıllarını kapsayan çalışmalarında yabancı yatırımlar, yurtiçi satışlar ve ihracat yoğunluğu arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Verilerin analizinde genelleştirilmiş momentler yöntemi (GMM) kullanıldığı çalışmalarında araştırmaya göre, 6 sanayi kolundan yalnızca eczacılık sektöründe yurtiçi satışlar ve ihracat ilişkisinin tamamlayıcılık gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Diğer sanayi kollarında ise ilişki boyutu ikame edilebilirlik düzeyinde gerçekleşmiştir. Ayrıca tekstil sektöründeki rekabetin artması tekstil firmalarının hem yurtiçi satışlarının hem de ihracatının artmasına neden olmuştur. Ancak eczacılık sektöründe meydana gelen rekabet artışı eczacılık işletmelerinin ihracatının büyük oranda azalmasına sebep olmuştur. Yabancı yatırımların varlığı ile yurtiçi satışlar ve ihracat ilişkisi ise sanayi kollarına göre farklılık göstermiştir.

Bobeica, Esteves, Rua ve Staehr (2016), çalışmalarında Euro bölgesinde yer alan 11 ülkenin yurtiçi talep baskıları ile ihracatları arasındaki ilişkiyi 1996-2016 dönemi için incelemişler ve verilerin analizini dinamik panel veri analizi ile gerçekleştirmişlerdir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre yurtiçi talep ve ihracat arasındaki ilişkinin asimetrikliği, yurtiçi talebin azaldığı zamanlarda ortaya çıkmaktadır. Diğer yandan, yurtiçi piyasalarda meydana gelen talep düşüşleri nispeten daha cazip olduğunu ileri sürülen yurtdışı piyasalara aktarılabilirken, tam tersine yurtiçi taleplerdeki artış her zaman ihracat ile karşılanmamaktadır.

Ahn ve McQuoid (2017), 1970-2010 yıllarını kapsayan çalışmalarında Endonezya'da faaliyet gösteren işletmelerin fiziksel ve finansal kısıtlarının marjinal maliyetler üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Verilerin analizi GMM yöntemi ile gerçekleştirilmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre, fiziksel ve finansal kısıtları olan işletmelerin yurtiçi satışları ve ihracatları arasında negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre negatif yönlü ilişkinin nedeni işletmelerin fiziksel ve finansal kısıtlarının yarattığı artan marjinal maliyetler olmuştur.

Esteves ve Prades (2017), on iki Avrupa ülkesi üzerinde yaptıkları 1997-2014 yıllarını kapsayan çalışmalarında Avrupa ülkelerinde yapılan politik ve ekonomik düzenlemelerin sonuçlarının ülkeler arasında neden farklılık gösterdiğini ve ihracatın kritik önemine dikkat çekmişlerdir. Çalışmada, panel veri analizi kullanılmış ve

verilerin analizi regresyon yöntemi ile gerçekleştirilmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre, ihracat ve yurtiçi satışlar arasında negatif ilişki olduğu, başka bir deyişle ihracat ve yurtiçi satışlar arasındaki ilişkinin boyutunun ikame ilişkisine dayandığı sonucuna ulaşılmıştır. Diğer yandan, ana sektörlerle odaklı ihracat yapan ülkelerde, ihracatın yurtiçi satışlar ile ihracat arasındaki ikame ilişkisinin etkisine karşı daha az duyarlı olduğu tespit edilmiştir.

Buono ve Formai (2018), İtalya’da faaliyet gösteren firmaların 1997-2012 yılları arasında banka kredi şokları karşısında yurtiçi satışları ve ihracatları arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Verilerin analizinde log-linear model kullanılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre, banka kredileri arzında meydana gelen şoklar, ihracatçı firmaları yurtiçi satışlarını etkilemeden ihracatlarını azaltmaya, ihracatçı olmayan firmaları ise yurtiçi satışlarını azaltmaya yöneltmiştir.

Bardaji, Bricongne, Campagne ve Gaulier (2018), Fransız firmalarının yurtiçi satışları ve ihracat büyümeleri arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında 2002-2012 dönemini iki ayrı alt dönemde incelemişlerdir. Verilerin analizinde sabit etkili panel regresyon modeli kullanılmıştır. Çalışmanın sonucunda ihracat satışlarının yurtiçi satışlar ile olan ilişkisinin negatif yönlü olduğu tespit edilmiştir. İlişkinin yönü negatif olsa dahi işletme stratejisi ve ürün fiyatları gibi ikameye özgü faktörlerin, likidite ve teknoloji kısıtları gibi tamamlayıcılığı teşvik eden faktörlere göre daha baskın olduğu belirtilmiştir.

Liu (2018), çalışmasında Kolombiya imalat sanayi firmalarının 1982-1991 döneminde yurtiçi ve yurtdışı satışlarının döviz kuru devalüasyonları karşısındaki tepkilerini ölçmüştür. Söz konusu imalat sanayi firmaları Standart Endüstriyel Sınıflandırma (Standard Industrial Classification–SIC4)’ya göre seçilmiş ve verilerin analizi zaman serisi analizi ile gerçekleştirilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, firmalar kısa vadeli kapasite kısıtları ve yurtdışı talep şokları karşısında yurtiçi satışları ile ihracatları arasında ikame ilişkisi tespit edilmiştir. Diğer yandan, yurtdışı taleplerde meydana gelen artış sonrasında ihracata yönelik satışlarının büyümesi yurtiçi piyasada üretim fiyatlarının artmasına ve tüketici refahının azalmasına neden olmaktadır.

4.2.2. Türkiye Sanayilerini Konu Alan Literatür Taraması

Çiftçi ve Durusu Çiftçi (2013), 1996-2000 yıllarını kapsayan çalışmalarında Türk imalat sanayisinin yurtiçi satışları ile ihracatı arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. 2SLS yöntemi ile gerçekleştirilen analiz sonucunda yurtiçi satışlar ve ihracat arasında negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Çalışmadan elde edilen diğer bulgulara göre AR-GE yatırımlarının ihracatı etkileyen en önemli faktör olduğu, genel yönetim giderlerinin hem yurtiçi satışların hem de yurtdışı satışların gerçekleştirilmesinde önemli bir faktör olduğu ileri sürülmüştür.

Toraganlı ve Yalçın (2016), 2002-2010 yıllarını kapsayan yurtiçi satışlar, ihracat ve reel döviz kurları arasındaki ilişkiyi Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (GMM) yöntemini kullanarak inceledikleri çalışmalarında farklı talep koşulları altında ihracat ile yurtiçi satışlar arasında ikame ilişkisi olduğuna dair kanıta ulaşamamıştır. Çalışmalarında Türk Lirasının devalüe edilmesinin ihracatı artırdığı, fakat ithal girdi kullanan endüstrileri olumsuz etkilediği varsayımı doğrulanmıştır. Ayrıca yeterli dış borç/ihracat oranına sahip olan firmaların reel döviz kurlarına daha az duyarlı olduğu tespit edilmiştir.

Gül (2019), 2004-2014 yıllarını kapsayan imalat sanayide faaliyet gösteren firmalarının yurtiçi satışları ile ihracatın esnekliğini araştırdığı çalışmasında firmaların seçiminde Avrupa Komisyonu tarafından kabul edilen iktisadi faaliyetlerin (aktivitelerin) sınıflaması olan NACE-2 (Nomenclature des Activités Économiques dans la Communauté Européenne) sınıflandırmasını kullanmış, verilerin analizi ise GMM yöntemi ile gerçekleştirmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre yurtiçi satışlar ile ihracat arasında ikame ilişkisi tespit edilmiş, yurtiçi talebin ortalamasının altında seyrettiği yıllarda ikame ilişkisinin daha belirgin olduğu saptanmıştır. Düşük kaldıraçlı firmaların yurtiçi satışlarının düşmesi durumunda, yurtiçi satışlarının ihracatı ikame gücünün yüksek kaldıraçlı firmalara göre daha esnek olduğu, genç firmaların yurtiçi satışları ile ihracatları arasındaki ikame esnekliğinin eski firmalara göre daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca kimya ve mobilya sanayisi için yurtiçi satışlar ile ihracat arasında yüksek ikame ilişkisi, tekstil ve metal sanayisi için daha düşük ikame ilişkisi tespit edilmiştir.

Erbahar (2019), Türk firmalarının ihracat ve yurt içi satışlarını birbirlerine bağlayan kanallar ile farklı pazarları tanımlayan mal satışları arasındaki ilişkiyi 2005-

2014 dönemi için incelemiş, verilerin analizi 2SLS yöntemi ile gerçekleştirilmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre, ihracat talep şokları firmaların yurtiçi satışlarını pozitif yönde etkilemektedir. Çalışmada firma-ürün düzeyinde ihracat ve yurtiçi satışlar arasında tamamlayıcılık ilişkisi tespit edilmiş, söz konusu ilişkinin büyük ölçüde ölçek ekonomileri yoluyla açıklanabileceği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca istihdam, ücretler ve yatırımların geçici ihracat talep şoklarının firma düzeyinde genişlemeye neden olabileceğini düşündürmektedir.

İlk bakışta görülebileceği gibi literatürde Türkiye imalat sanayinin yurtiçi satışları ve ihracatı arasındaki ilişkinin doğrudan incelendiği çalışmaların sayısının az olması nedeniyle imalat sanayinin ihracat, verimlilik ve ekonomik büyüme çerçevesinde incelendiği çalışmaların bazıları da literatür bölümüne dahil edilmiştir.

Özçelik ve Taymaz (2003), Türkiye imalat sanayinin ihracat performansının belirleyicilerini inceledikleri çalışmalarında, ihracatın belirleyicilerinin yenilikçi firmalar ile yenilikçi olmayan firmalar arasında farklılık gösterdiği bulgusuna ulaşmışlardır. Buna göre firmaların yenilik üretmeleri, AR-GE faaliyetleri, sermaye yoğunlukları ve çalışanlara ödenen reel ücretler ihracatı ve Türkiye imalat sanayinin uluslararası rekabet politikasını etkilemektedir. Bu noktadan hareketle Türkiye imalat sanayinin rekabet gücü elde edebilmesi için teknoloji odaklı ve sermaye yoğun ürünler ihraç etmesi ve bu yolla bir ekonomik büyüme hedeflemesi gerekmektedir.

Köksal ve Özgül (2008), Türkiye imalat sanayinin yüksek ve düşük performans gösteren işletmeler arasındaki ihracat rekabet avantajı farklılıklarını inceledikleri çalışmalarında, veriler anket yöntemiyle toplanmıştır. Çalışmada her işletmenin ihracat kaynaklarının, ihracat becerilerinin ve ihracat rekabet avantajlarının analiz edilmesi amaçlanmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre işletmelerin marka imajları, ihraç ettikleri ürünlerin kalitesi ve maliyetleri ihracat pazarları için rekabet avantajı oluşturan unsurlar arasında yer almakta, tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarına cevap verilebilmesi de işletmelerin rekabet avantajı elde etmesine katkı sağlamaktadır. Ayrıca ihracat yöneticilerinin bilgi düzeyleri yüksek performans gösteren işletmeleri düşük performanslı işletmelerden ayırmaktadır.

Özler, Taymaz ve Yılmaz (2009), 1990-2001 yılları arasında Türkiye imalat sanayinin ihracat kararlarını araştırdıkları çalışmalarında, veri setini Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması 2 (ISIC-2)'de yer alan işletmeler oluşturmuş ve verilerin

analizi, panel veri analizi yöntemiyle gerçekleştirilmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre, işletmelerin ihracat kararı almalarında ihracat pazarlarının batık maliyetleri etkili olmakta, işletmelerin geçmiş ihracat deneyimleri mevcut ihracat kararı alma süreçlerinde etkisini yitirmektedir. Diğer yandan ihracat pazarlarından çıkıp tekrar pazara giren işletmeler yine batık maliyetlere maruz kalmaktadır.

Kurt ve Terzi (2010), 1989:1-2003:4 döneminde Türkiye imalat sanayinin ihracatı, ithalatı, emek verimliliği ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında verilerin analizi VAR analizi ile gerçekleştirilmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre, ihracat ve ekonomik büyüme, ekonomik büyüme ve verimlilik artışı, ithalat ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre ihracatın ara mal ithalatına bağlı olması verimlilik artışını pozitif yönde etkilemekte, dış açıklığın artmasına neden olmaktadır.

Çoban (2015), 1991-2012 döneminde BİST imalat işletmelerinin finansal gelişimi ile ihracat performansı arasındaki ilişkiyi tespitine yönelik çalışmada verilerin analizi, panel veri analizi ile gerçekleştirilmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre hisse senedi piyasasının gelişimi işletmelerin ihracat performansını artırmakta, bankacılık sektörünün gelişimi ile ihracat performansı arasındaki nedensellik çalışma için oluşturulan şirket gruplarına göre değişiklik göstermektedir. Ayrıca işletmelerin finansal gelişimleri ihracat performanslarının bir göstergesi olarak kullanılabilmekte, uluslararası ticaret için finans sektörü politikalarının önemi artmaktadır.

Adıgüzel (2015), 2002-2008 yılları arasında BIST imalat ve İSO 500 işletmelerinin uluslararasılaştırma faaliyetleri ve finansal performanslarının ihracatın toplam satışlar içerisindeki payı üzerindeki etkilerinin incelendiği çalışmada verilerin analizi panel veri analizi yöntemi ile gerçekleştirilmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre uluslararasılaşmanın işletme hissedarları tarafından işletmenin ihracatının arttığı dönemlerde risk birimi başına getiriye azaltan bir strateji olarak algılanabileceğini göstermektedir.

Altuntaş, Çınar ve Kaynak (2018), Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde faaliyet gösteren imalat sanayi işletmelerinin ileri üretim teknolojileri, inovasyon, ihracatları ve firma performansları arasındaki ilişkiyi araştırdıkları çalışmalarında, verilerin

analizinde yapısal eşitlik modelinden yararlanılmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre ileri üretim teknolojileri ile inovasyon arasında ve ihracat ile firma performansı arasında güçlü pozitif etki bulunmaktadır. Ayrıca inovasyon, ileri üretim teknolojilerinin firma performansı ve ihracat arasındaki ilişkinin yönünü etkilemektedir.

Kara, Tarakçıoğlu Altınay ve Erkan (2020), BİST imalat sanayi içerisinde yer alan otomotiv sanayi işletmelerinin ekonomik ve finansal rantabilitesi, etkinlik ve verimlilik düzeylerindeki değişimleri ve ihracat rekabet gücünü inceledikleri 2007-2017 yıllarını kapsayan çalışmalarında, verilerin analizi Oran Analizi, Veri Zarflama Analizi (VZA), Malmquist Toplam Faktör Verimliliği (TFP) ve açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksleri ile gerçekleştirilmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre verimlilik ve ihracatta rekabet edebilirlik değerlerinin birlikte hareket ettiği, ekonomik ve finansal rantabilitenin bu hareketi güçlendirdiği sonucuna varılmıştır. Ayrıca, finansal verimlilik ile ihracat rekabet gücü arasında doğrudan bir ilişki tespit edilmiştir.

Türkmen ve Yiğitler (2022), çalışmalarında Türkiye'nin yüksek ve orta teknoloji ürün ihracatındaki rekabet gücü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki 1989-2017 yılları için araştırmıştır. Bunun için imalat sanayinin yüksek ve orta teknoloji ürün ihracatındaki rekabet gücü Balassa'nın açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi yardımıyla hesaplanmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre Türkiye imalat sanayi yüksek teknoloji ürün ihracatında dezavantaja, orta teknoloji ürünlerin ihracatında ise avantaja sahip olmakla birlikte orta ve yüksek teknoloji ürünlerin rekabet gücü endeks değerlerinde artış meydana gelmesi ekonomik büyümeyi pozitif etkilemektedir.

Çalışmanın son bölümünde, BİST Sanayi İşletmelerinin yurtiçi satışları ile ihracatı arasındaki ilişkiyi tespit etmek için kullanılan değişkenler, modeller ve verilerin analizi için kullanılan panel veri analizi yöntemi ifade edilecek, analizden elde edilen bulgulara yer verilecektir.



5. YURTIÇİ SATIŞLAR VE İHRACAT İLİŞKİSİ: BİST SANAYİ İŞLETMELERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA 2010-2020

Bu çalışmanın amacı, 2010-2020 yılları arasında Türkiye’de imalat sanayinin yurtiçi satışları ile ihracatı arasındaki ilişkiyi tespit etmektir. Çalışmanın bu bölümünde çalışmanın veri setine, modeline, yöntemine ve elde edilen bulgulara yer verilmektedir.

5.1. Çalışmanın Veri Seti ve Modeli

Çalışmanın veri setini Kamuyu Aydınlatma Platformu’nda (KAP) yer alan ve Borsa İstanbul’da (BİST) işlem gören, BİST Sınai Endeksi’nde yer alan ve 2010 yılı itibariyle aktif büyüklüğü 100 milyon TL’nin üzerinde olan imalat sanayi işletmeleri oluşturmaktadır. Çalışmada 2010 yılının başlangıç yılı olarak belirlenmesinde 2010 yılı öncesinde meydana gelen ekonomik krizler etkili olmuştur. Söz konusu bu sınırlamalardan önce güncel olarak bakıldığında BİST Sınai Endeksi’nde yer alan 173 imalat sanayi işletmesi tespit edilmiştir. Ancak bu işletmelerden 52’sinin 2010 yılı itibarıyla BİST’te işlem görmediği, 2010 yılı aktif büyüklüğü 100 Milyon TL’nin altında olan 45 işletme olduğu tespit edilmiştir. Böylece örneklem kapsamına 76 işletme dahil edilmiştir. Ancak bu işletmelerden de 8’inin hasılat kalemlerinde yurtiçi satış ve yurtdışı satış ayrımı yapılmamış olması nedeniyle 8 işletme veri setinin dışında bırakılmış, son durumda veri setini 68 işletme oluşturmuştur.

Çalışmada firmaların yurtiçi satışları, ihracatları, kaldıraç oranları, kârlılık oranları, nakit oranları ve faaliyet gösterdikleri yıl toplamı (yaş) kullanılmış, bu veriler KAP’ta yayımlanan finansal raporlardan elde edilmiştir. Yurtiçi ve yurtdışı satış verilerini deflate edebilmek için yurtiçi ÜFE ve yurtdışı ÜFE (üretici fiyat endeksi) verileri kullanılmış ve ÜFE verileri TCMB EVDS (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sistemi) veri tabanından sağlanmıştır.

Değişkenler	Tanım	Birimi	Kaynak
Reelihr	Reel ihracat	TL	
Reelyis	Reel yurtiçi satışlar	TL	
Kldrço	Kaldıraç oranı	%	KAP
Nkto	Nakit oranı	%	
Krllko	Kârlılık oranı	%	
Yaş	Firmanın yaşı	yıl	

Tablo 5.1. Analizde kullanılan değişkenler, tanımları ve kaynağı

Çalışmada yurtiçi satışlar ve ihracat arasındaki ilişkiyi tespit etmek için kullanılan modeller Denklem 1’de ve Denklem 2’de ifade edilmektedir;

$$\begin{aligned}
& Reelihr_{it} \\
& = c + \beta_1 Reelyis_{it} + \beta_2 Kldrço_{it} + \beta_3 Nkto_{it} + \beta_4 Krllko_{it} + \beta_5 Yaş_{it} \\
& + \varepsilon_{it}
\end{aligned} \tag{5.1}$$

$$\begin{aligned}
& Reelyis_{it} \\
& = c + \beta_1 Reelihr_{it} + \beta_2 Kldrço_{it} + \beta_3 Nkto_{it} + \beta_4 Krllko_{it} + \beta_5 Yaş_{it} \\
& + \partial_{it}
\end{aligned} \tag{5.2}$$

Modellerde, $Reelihr_{it}$ işletmelerin ilgili yılda gerçekleştirdiği reel ihracatı, $Reelyis_{it}$ ilgili yılda gerçekleştirilen reel yurtiçi satışları, $Kldrço_{it}$ kaldıraç oranını, $Nkto_{it}$ nakit oranını, $Krllko_{it}$ kârlılık oranını ve $Yaş_{it}$ işletmenin yaşını ifade etmektedir. Modelde yer alan reel değerler hesaplanırken ÜFE endekslerinden yararlanılmış, ihracat verileri yurtdışı ÜFE verileri kullanılarak, yurtiçi satış verileri ise yurtiçi ÜFE kullanılarak reel hale getirilmiştir.³

Finansal oranlar finansal raporlarda yer alan kısa ve uzun vadeli yükümlülükler/varlıklar, net kâr/varlıklar ve hazır değerler/kısa vadeli yükümlülükler kalemleri kullanılarak hesaplanmıştır.⁴ Bu bağlamda kaldıraç oranı firmaların aktifleri ile kısa ve uzun vadeli yükümlülüklerini yerine getirme derecesini ifade etmektedir.

³ Reel ihracat = (İhracat/Yurtdışı ÜFE)

Reel yurtiçi satışlar = (Yurtiçi satış/Yurtiçi ÜFE)

⁴ Kaldıraç oranı = (Kısa vadeli yükümlülükler + Uzun vadeli yükümlülükler) / Varlıklar

Kârlılık oranı = Net kâr / Varlıklar

Nakit oranı = Hazır değerler / Kısa vadeli yükümlülükler

Oranın 0.50'den büyük olması firmanın yabancı kaynak kullanımının fazla olduğu ve borçlarını ödemede güçlük çekebileceği anlamına gelmektedir. Kârlılık oranı ile firmaların ihracatlarında/yurtiçi satışlarında meydana gelen değişimlerin ihracat/yurtiçi satışları ne ölçüde etkilediği tespit edilmek istenmiştir. Diğer yandan nakit oranı ekonomik koşullarda herhangi bir daralma durumunda işletmelerin likit varlıkları ile kısa vadeli yükümlülüklerini ne ölçüde karşılayabildiğini ifade etmektedir. İşletmelerin yaşı ile de eski ve yeni firmaların ihracat/yurtiçi satış yapma eğilimleri tespit edilmeye çalışılmaktadır.

5.2. Çalışmanın Yöntemi

Ekonomik analizlerde zaman serisi, yatay kesit verileri ve panel veri olmak üzere üç tür veri kullanılmaktadır. Zaman serisi verileri, bir ya da daha fazla değişkenin zaman içerisinde aldığı değerlerden meydana gelirken yatay kesit verileri, değişkenlerin aynı zaman noktasında gözlemlenen değerler kümesinden oluşmaktadır (Wooldridge, 2013: 5-8). Panel veriler ise birimlerin yatay kesit gözlemlerinin belirli bir zaman döneminde bir araya getirilmesi ile oluşturulmaktadır (Tatoğlu, 2020: 2). Bu nedenle panel verilerdeki gözlemler, kesitsel boyut (i) ve zaman serisi boyutu (t) olmak üzere en az iki boyut içermektedir (Hsiao, 2005: 144).

Panel veri analizinde kullanılan model, Denklem 3'de ifade edilmektedir;

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta_{it}X_{it} + \varepsilon_{it}$$
$$i= 1,2,...,N \quad t=1,2,..., T \quad (5.3)$$

Denklem (3)'de, Y bağımlı değişkeni, α sabit terimi, X bağımsız değişkeni, β eğim parametresini ve u ise hata terimini temsil etmektedir. Değişkenlerin ve hata teriminin kesit boyutu ve zaman boyutuna sahip olması bu değişkenlerin zamana ve birimlere göre değer aldığını göstermektedir (Tatoğlu, 2020: 5). Panel veri analizlerinde birimlerin belirlenen tüm zaman dilimi boyunca gözlemlenebilir durumda olması dengeli panel, birimlerin belirlenen zaman dilimi içerisinde bazı zamanlarda kesintiye uğraması veya verilerin mevcut olmaması dengesiz panel olarak adlandırılmaktadır (Baltagi, 2005: 165).

Panel veri analizi, birçok regresyon veri setinde olduğu gibi yatay kesit verilerinden oluşurken diğer yandan regresyon veri setinin aksine değişkenlerin zaman

boyutu içerisinde incelenmesi söz konusu olmaktadır (Frees, 2004: 1-2). Bilgi teknolojilerinin gelişmesiyle birlikte veri setinin elde edilmesi panel verilerin toplanmasını kolaylaştırmaktadır.

Ekonometrik analizlerde panel veri analizinin kullanılmasının çeşitli avantajları ve dezavantajları bulunmaktadır. Panel veri analizinin avantajları şunlardır:

- Zaman serisi ve yatay kesit verileri, birimlerin (bireyler, firmalar, ülkeler vb.) heterojenliğini kontrol etmekte yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle analizden elde edilen sonuçların yanıltıcı çıkma riski bulunmaktadır. Yatay kesit verileri ve zaman serisi analizleri aksine panel veri analizi heterojenliği kontrol etmektedir (Baltagi, 2005: 4).
- Panel veri analizi, yatay kesit ve zaman serisi verilerini içerdği için karmaşık bir yapıya sahiptir. Ancak sabit olmayan zaman serilerinin analizi ve hata terimlerinin ölçümleri gibi durumlarda hesaplamaların ve istatistiki çıkarımların yapılmasını basitleştirebilmektedir (Hsiao, 2007: 5).
- Panel veri modelleri, birimlerin davranışlarının karmaşıklığını test edebilmek için daha karmaşık davranışsal hipotezler oluşturabilmeyi, bu hipotezlerin test edilmesini ve atlanan değişkenlerin etkisinin kontrol edilebilmesini sağlamaktadır (Hsiao, 2005: 146-147).
- Panel veri modelleri sayesinde çalışmadan daha bilgilendirici veriler, değişkenler arasında daha az benzerlik ve daha fazla verimlilik sağlanabilmektedir (Baltagi, 2005)

Panel veri analizi kullanılmasının yukarıda açıklanan avantajlarına karşın çeşitli dezavantajları da bulunmaktadır. Panel veri analizlerinde karşılaşılan en önemli sorun, birimlerin kendilerine özgü nitelikleri nedeniyle heterojenliğin bulunmasıdır (Breitung, 2005: 152). Panel veri analizinin dezavantajları şu şekilde ifade edilmektedir (Baltagi, 2005: 7-9):

- Mikro paneller her birim için kısa vadeli yıllık verileri içermektedir. Ancak panelin zaman aralığını artırmak katlanılan maliyeti artırmaktadır. Bu durum ise verilerin yıpranma ihtimalini ve sınırlı bağımlı değişken panel veri modelleri için hesaplanma zorluğunu artırmaktadır (8).

- Ülkeler arası bağımlılığı hesaba katmayan uzun süreli serilere sahip ülkeler veya bölgelerdeki makro paneller yanıltıcı çıkarımlara yol açabilmektedir.

Panel veri analizinde, veriler analiz edilmeden önce modelin belirlenmesi açısından verilerin tanımlayıcı (descriptive) istatistiklerinin incelenmesi ve bazı ön testlerin yapılması önem arz etmektedir.

5.2.1. Panel Verilerde Tanımlayıcı İstatistikler ve Grafikler

Yatay kesit analizi ve zaman serisi analizlerinde olduğu gibi panel veri analizinde de tanımlayıcı istatistikler her birim için ortalama, medyan, standart sapma, maksimum ve minimum değerleri ifade etmektedir. Maksimum değer, ilgili veri setinde yer alan ilgili değişkenin gözlem boyunca aldığı en yüksek değeri ifade ederken, minimum değer ise ilgili değişkenin gözlem boyunca aldığı en küçük değeri ifade etmektedir. Ortalama, değişkenlerin her bir gözlem için aldığı değerler toplamının toplam gözlem sayısına bölünmesiyle elde edilmektedir. Medyan, belli bir kurala göre sıralanan veri setinin tam ortasında yer alan değeri ifade etmektedir. Standart sapma ise her bir gözlemin gözlem ortalaması ile farklarının karelerinin toplanması ve bu değerlerin toplam gözlem sayısına bölünmesi ile elde edilen sonucun karekökünün alınması ile elde edilmektedir.

Tanımlayıcı istatistikler veri setinin anlamlandırılması açısından önem arz etmektedir. Panel veriler için elde edilen tanımlayıcı istatistikler, her birimin ortalamadan ne ölçüde saptığı hakkında bilgi vermekle birlikte birimlerin zaman içerisinde sergiledikleri davranışların incelenmesine ve panel veri setinin heterojen ya da homojen yapısını tespit edilmesine de olanak sağlamaktadır (Altunkaynak, 2007: 14). Ancak zaman ve birim boyutunun fazla olduğu panel verilerde tanımlayıcı istatistikler yetersiz kalabilmektedir. Bu nedenle panel veri grafikleri doğru tahmin yapılmasına yardımcı olabilmektedir. Panel verilere özgü üç araştırma grafiği bulunmaktadır. Bunlar (Frees, 2004: 18):

- Çoklu zaman serisi grafikleri (Multiple time series plots): Genellikle bağımsız değişkende (t) meydana gelen bir değişiklik sonucunda bağımlı değişkende (Y_{it}) meydana gelen değişimi görselleştirmektedir. Çoklu zaman serisi grafikleri seri içinde yer alan olağan dışı değerlerin tespit edilmesine,

panel birimler arasındaki heterojenliğin görselleştirilmesine ve gözlemlerin zaman içerisindeki değişimlerinin izlenmesine yardımcı olmaktadır.

- Serpilme grafikler (Scatter plots): Serpilme grafikler, açıklayıcı değişkenler ile bağımlı değişken arasındaki ilişkinin açıklanmasına yardımcı olurken diğer yandan panel birimlerin zaman içerisindeki değişimlerini göstermektedir.
- Eklenmiş değişken grafikleri (Added variable plots): Bağımsız bir değişken (X_{kit}) ile bağımlı değişken (Y_{it}) arasındaki dönüşümün diğer tüm bağımsız değişkenleri nasıl etkilediğini gösteren serpilme grafik türü olarak tanımlanmaktadır. Oluşan saçılma alanına çekilen regresyon çizgisi, tüm bağımsız değişkenleri içeren regresyon modelindeki katsayıların eğimine eşit olmaktadır (Gallup, 2020: 30).

Veri setine ait tanımlayıcı istatistikler sonucunda elde edilen bilgiler doğrultusunda model tahminleri yapmak için çeşitli ön testlere ihtiyaç duyulmaktadır.

5.2.2. Modelin Homojenliğinin Araştırılması

Swamy (1970), hem kesişim hem de eğim katsayılarını tesadüfi değişkenler olarak ele alan tesadüfi katsayılı modelleri test ettiği çalışmasında eğim homojenliği testinden bahsetmektedir. Swamy eğim homojenliği testi, birim sayısının nispeten zaman boyutundan küçük olduğu, yatay kesit bağımlılığının olduğu serilerde daha etkin sonuçlar vermektedir (Pesaran ve Yamagata, 2008: 54). Pesaran ve Yamagata (2008) ise Swamy eğim homojenliği testine iki yaklaşım ile katkı sağlayarak delta (Δ) testini geliştirmişlerdir. Bu bağlamda, geliştirilen yaklaşımlar veri setinin büyüklüğüne göre farklılık göstermekte, büyük veri setlerinin değişkenlerinin homojenliğinin test edilmesi noktasında (delta tilde) $\hat{\Delta}$ istatistiği, küçük veri setlerinin değişkenlerinin homojenliğinin test edilmesinde ise $\tilde{\Delta}_{adj}$ istatistiği kullanılmaktadır (Pesaran ve Yamagata, 2008: 57). Sırasıyla bu test istatistiklerini içeren eşitlikler Denklem 4 ve 5’de ifade edilmektedir.

$$\hat{\Delta} = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1}\hat{S} - k}{\sqrt{2k}} \right) \quad (5.4)$$

$$\begin{aligned} \tilde{\Delta}_{adj} \\ = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1}\hat{S} - k}{\sqrt{Var(T, k)}} \right) \end{aligned} \quad (5.5)$$

Her iki test istatistiğinde de N yatay kesit sayısını, $\hat{S}$ Swamy (1980) test istatistiğini, k bağımsız değişken sayısını, $Var(T, k)$ ise varyansı ifade etmektedir. Delta testine ait hipotezler ise şu şekilde ifade edilmektedir (Pesaran ve Yamagata, 2008: 52);

$H_0: \beta_i = \beta$, eğim homojendir. (Bütün yatay kesit birimleri (i) için)

$H_1: \beta_i = \beta_j$, eğim homojen değildir. (En az β_i için)

5.2.3. Yatay Kesit Bağımlılığı Testleri

Yatay kesit bağımlılığı, yatay kesit birimler (bireyler, firmalar, ülkeler gibi) arasındaki etkileşim olarak tanımlanmaktadır (Baltagi vd., 2012: 1). Söz konusu etkileşim ise her birim için hesaplanan hata terimlerinin birimler ile korelasyonlu olduğunu ifade etmektedir (Tatoğlu, 2020: 9). Bu nedenle yatay kesit bağımlılığının etkisi kesitler arası korelasyonun büyüklüğü ile paralellik göstermektedir (De Hoyos ve Sarafidis, 2006: 482).

Uluslararası ticaretin ve finansal entegrasyonun artmasıyla birlikte birimlerin birbirlerinden bağımsız hareket etmeleri gerçekçi bir yaklaşım sunulmasını engellemekte ve yatay kesit bağımsızlığının kabul edilmesi, analiz sonuçlarının sapmalı değerler almasına neden olmaktadır (Menyah vd., 2014: 389). Bu nedenle panel veri analizinde kullanılacak olan modelin tahmin aşamasına geçilmeden önce panel birimlerinin yatay kesit bağımlılığının kontrol edilmesi gerekmektedir.

Yatay kesit bağımlılığı test edilirken panel verinin birim boyutu (N) ve zaman boyutu (T) boyutu dikkate alınmaktadır. Panel veri analizi yapılan çalışmalar incelendiğinde birim boyutunun zaman boyutundan büyük olduğu ($N > T$) durumlarda Friedman (1937), Frees (1995), Pesaran (2004) yatay kesit bağımlılığı testleri; birim boyutunun zaman boyutundan küçük olduğu ($N < T$) durumlarda ise Breusch ve Pagan (1980) LM testi (Lagrange Multiplier), Pesaran, Ullah, Yamagata (2008) yatay kesit

bağımlılığı testleri kullanılmaktadır. Bu bağlamda Friedman (1937) test istatistiği Denklem 6’da ifade edilmektedir;

$$FR = (T - 1)[(N - 1)R_{AVE} + 1] \quad (5.6)$$

Eşitlikte, R_{AVE} sıfırdan farklı çapraz korelasyonları ifade etmektedir. FR testi “N sıralaması” sorununun çözümünde kullanılmaktadır (Frees, 2004: 20). Frees (1995) test istatistiğini içeren eşitlik denklem 7’deki gibi ifade edilmektedir;

$$FRE = N(R_{AVE}^2 - (T - 1)^{-1}) \quad (5.7)$$

Denklem 7’de ifade edilen FRE testi, birimler arası otokorelasyonu test etmek için rank korelasyon katsayılarının karelerinin toplamına dayanan bir testtir (Tatoğlu, 2020: 247).

Pesaran (2004) test istatistiği ise Denklem 8’de ifade edilmektedir;

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \widehat{p}_{ij} \quad (5.8)$$

CD testinde, $\widehat{p}_{ij}$, i. ve j. kalıntı arasındaki korelasyon katsayısını ifade etmekte ve test birimler arası kalıntıların korelasyon katsayılarının toplamına dayandırılmaktadır (Pesaran, 2004: 5). Birim boyutunun zaman boyutundan küçük olduğu ($N < T$) durumlarda kullanılan yatay kesit bağımlılığı testlerinden olan Breusch ve Pagan LM testi, parametrik kısıtlamalar ile uygulanan hipotez tahmine dayanmaktadır (Breusch ve Pagan, 1980: 239).

Yatay kesit bağımlılığı testleri yatay kesit birimlerinin aralarında korelasyon olmadığı biçimindeki aşağıdaki hipotezin test edildiği testleri ifade etmektedir.

$H_0 : p_{ij} = 0$ (Birimler arası korelasyon yoktur)

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \widehat{p}_{ij}^2 \quad (5.9)$$

Yukarıda denklem biçimde belirtilen LM test istatistiğinde p_{ij} yatay kesit birimlerinin kalıntıları arasındaki korelasyon katsayısını ifade etmektedir. Kalıntılar ise Denklem 10’da yer alan test istatistiği ile hesaplanmaktadır;

$$\hat{\rho}_{ij} = \hat{\rho}_{ji} = \frac{\sum_{t=1}^T e_{it}e_{jt}}{\left(\sum_{t=1}^T e_{it}^2\right)^{1/2} \left(\sum_{t=1}^T e_{jt}^2\right)^{1/2}} \quad (5.10)$$

Pesaran, Ullah ve Yamagata tarafından geliştirilen LM_{adj} testi (bias-adjusted LM test) ise dışsal tahmincileri ve normal hataları olan panel modelleri durumunda yatay kesit bağımlılığını test eden LM testinden doğan sapmalı sonuçlar ortaya çıkabilmekte, bu durumda LM testine Denklem 7'den farklı olarak varyans ve ortalamanın da eklenmesi ile oluşturulmuş yatay kesit bağımlılığı testi kullanılmaktadır (Pesaran vd., 2008: 105-106). LM_{adj} test istatistiği ise Denklem 11'deki eşitlik biçiminde ifade edilmektedir;

$$LM_{adj} = \sqrt{\frac{2}{N(N-1)}} \left(\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \frac{(T-k)\hat{\rho}_{ij}^2 - \mu_{Tij}}{u_{Tij}} \right) \sim N(0,1) \quad (5.11)$$

LM_{adj} istatistiğinin asimptotik olarak standart normal dağılım gösterdiği kabul edilmektedir. Test istatistiğinde her yatay kesit (i) için, μ_{Tij} $(T-k)\hat{\rho}_{ij}^2$ 'nin ortalamasını, u_{Tij} varyansını ve $\hat{\rho}_{ij}$ ise korelasyon katsayısını ifade etmektedir (Pesaran vd., 2008: 108).

5.2.4. Birim Kök Testleri

Zaman serisi analizinde olduğu gibi panel veri analizinde de birim kök varlığı, serilerin durağan olmamaları anlamına gelmektedir (Gujarati ve Porter, 2009: 744). Panel birim kök testleri, özellikle çeşitli ekonomik değişkenlerin yakınsamalarını-farklılıklarını içeren ülkeler ve bölgeler arası panel veri setlerinin uzun zaman aralığını içermesi nedeniyle geniş kullanım alanı bulmaktadır (Chang ve Song, 2002: 1). Birim kök testlerine⁵ ait temel ve alternatif hipotezleri şu şekilde oluşturulmaktadır;

$H_0: \rho = 0$, seri durağan değildir.

$H_1: \rho < 0$, seri durağandır.

Serilerde $\rho=0$ olarak bulunması ilgili serinin birim köke sahip olduğunu göstermektedir (Gujarati, 2016: 324). Böylece ilgili serinin durağan olmadığı

⁵ Hadri (2000) birim kök testi temel ve alternatif hipotezleri ters oluşturulmaktadır.

$H_0: \rho = 0$, seri durağandır.

$H_1: \rho < 0$, seri durağan değildir.

sonucuna ulaşılmaktadır. Serilerin durağan olmaması ise zaman serisinin ortalamasının ve varyansının zaman içerisinde değişkenlik gösterdiğini ifade etmektedir. Serilerde $\rho < 0$ olarak bulunması ise serilerin birim köke sahip olmadığını başka bir deyişle serilerin durağan olduğunu göstermektedir.

Panel birim kök testleri, paneli oluşturan yatay kesitlerin birbirlerinden bağımsız olup olmamalarına göre farklılık göstermektedir. Bu bağlamda yatay kesitlerin bağımlılık ve bağımsızlık durumlarına göre birinci nesil birim kök testleri ve ikinci nesil birim kök testleri uygulanmaktadır (Koçbulut ve Altıntaş, 2016: 154). Birinci nesil birim kök testleri, panelde yer alan zaman serisi kesitlerinin birbirlerinden bağımsız olarak hareket ettiği, yani yatay kesit bağımlılığının olmaması durumunda uygulanacak testleri ifade etmektedir (Barbieri, 2006: 4). İkinci nesil birim kök testleri ise paneli oluşturan serilerde yatay kesit bağımlılığının olduğu durumlarda kullanılmaktadır (Hurlin ve Mignon: 2007: 8).

Birinci nesil birim kök testlerinde, serilerin homojen veya heterojen yapıya sahip olmalarına göre testler kullanılmaktadır. Bu bağlamda serilerin homojen olması durumunda Levin-Lin-Chu (llc), Breitung ve Hadri birim kök testleri kullanılmaktadır. Serilerin heterojen yapıda olması durumunda Im-Pesaran-Shin (IPS), Maddala-Wu ve Choi birim kök testleri kullanılmaktadır.

Yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil birim kök testleri olarak da Taylor ve Sarno MADF (Multivariate Augmented Dickey-Fuller), Breur, McNown ve Wallace SURADF (Seemingly Unrelated Regression Augmented Dickey-Fuller), Bai ve Ng PANIC (Panel Analysis of Nonstationarity in Idiosyncratic and Common), Pesaran CADF (Cross-Sectionally Augmented Dickey-Fuller) ve Carrion-i-Silvestre PANKPSS testleri kullanılmaktadır.

Pesaran (2007: 269) çalışmasında, birim kök testlerini tahmini faktörlerden doğan sapmalara dayandırmak yerine yatay kesitsel olarak artırılmış CADF istatistiklerinin basit ortalamalarına veya ilişkili red ihtimallerinin uygun dönüşümlerine dayandırmaktadır. CADF panel birim kök testi EKK regresyon test istatistiği Denklem 12’de ifade edilmektedir;

$$\Delta y_{it} = a_i + b_i y_{i,t-1} + c_i \bar{y}_{t-1} + d_i \Delta \bar{y}_t + e_i \quad (5.12)$$

Veri setinin hem $N > T$ ve hem de $N < T$ olduğu durumlarda CADF kullanılabilmektedir (Pesaran, 2007: 269). CADF testi sonucunda CIPS değerleri her yatay kesit için ayrı olarak hesaplanan t değerlerinin ortalaması alınarak hesaplanmaktadır. CIPS değerlerinin test istatistiği ise Denklem 13’de ifade edilmektedir (Pesaran, 2007: 276);

$$CIPS(N, T) = t - bar = N^{-1} \sum_{i=1}^N t_i(N, T) \quad (5.13)$$

Bai ve Ng (2004) çalışmalarında serilerin durağanlığını seri ve model bazında test etmek için PANIC yaklaşımını geliştirmişlerdir. Bu yeni yaklaşımda yatay kesit bağımlılığı göz ardı edilmeden durağanlığı test etmek için faktör analitik modeli kullanılmaktadır. Faktör analitik modeline ilişkin test istatistiği Denklem 14’te ifade edilmektedir.

$$X_{it} = D_{it} + \lambda_i' F_t + e_{it} \quad (5.14)$$

Denklem 14’te, D_{it} ‘in polinom trend fonksiyonunu, F_t ortak faktörlerin $r \times 1$ vektörünü, λ_i' faktör yüklemelerinin fonksiyonunu, e_{it} ise hata terimini ifade etmektedir. PANIC testi ve diğer ikinci nesil birim kök testleri hata teriminde faktör yapısına izin vermektedir. Buna göre hata terimi faktör yapısı test istatistiği Denklem 15’teki gibi ifade edilmektedir (Nazlıoğlu vd, 2021: 6);

$$\varepsilon_{it} = \gamma_t' F_t + e_{it} \quad (5.15)$$

Denklem 15’te yer alan F_t , gözlemlenmemiş ortak faktörlerin f boyutlu bir vektörünü, γ_t' yükleme ağırlıklarını ve e_{it} kendine özgü hata terimini ifade etmektedir. Nazlıoğlu vd. (2021) çalışmalarında “data generating” test istatistiğini geliştirerek New PANIC testini geliştirmişlerdir. Buna göre New PANIC test istatistiği sırasıyla Denklem 16’daki gibi ifade edilmektedir;

$$y_{it} = d_{it}' \delta_i + r_{it} + \gamma_t' F_t + e_{it} \quad (5.16)$$

Yukarıda ifade edilen Denklem 16’da yer alan New PANIC istatistiğinde F_t bilinmemektedir ve tahmincileriyle değiştirilmesi gerekmektedir. Bu nedenle ortak faktörleri tahmin etmek için ana bileşen yöntemi kullanılarak Bai ve Ng (2005) testinin değiştirilmiş versiyonu elde edilmiştir. New PANIC testinde Bai ve Ng (2005) testinin P_{PC} ve $P_{m,PC}$ tahmincilerine ek olarak W_{PC} ve Z_{PC} tahmincileri geliştirilmiştir (Nazlıoğlu vd., 2021: 6).

5.2.5. Panel Eş Bütünleşme Testleri

Ekonomik olarak eş bütünleşme, aralarında uzun vadeli veya dengeli ilişki bulunan iki değişkenin doğrusal birleşimi olarak tanımlanmaktadır (Gujarati ve Porter, 2009: 762). Eş bütünleşme testleri ise durağan olmayan serilerde meydana gelen bu doğrusal birleşimin durağan olup olmamasını sınamakta ve durağan ilişki tespit edilmesi durumunda uzun vadeli denge analizlerinin yapılmasına olanak sağlamaktadır (Tarı ve Yıldırım, 2009: 100). Başka bir deyişle, eş bütünleşme testleri birim kök testlerinin çok değişkenli bağlamda genişletilmiş halini temsil etmektedir (Barbieri, 2008: 3). Eş bütünleşme test istatistiği Denklem 17’de ifade edilmektedir;

$$Y_{it} = \alpha_i + \delta_i t + \beta_{it} x_{it} + \beta_{Mi} x_{Mit} + \varepsilon_{it} \quad (5.17)$$

$$t = 1, 2, \dots, T \quad i = 1, 2, \dots, N \quad m = 1, 2, \dots, M$$

Denklem 17’ye göre, t serinin zaman boyutunu, N birim boyutunu, α sabit terimi, δ zaman trendini, m değişken sayısını, β eğim katsayılarını, ε ise hata terimini ifade etmektedir. Panelin N sayıdaki yatay kesitlerinin her birinin M sayıda değişkeni bulunmaktadır. Dolayısıyla her biri M sayıda değişkene sahip N farklı denklem ortaya çıkmaktadır. Veri setini oluşturan değişkenlerin homojen ya da heterojen yapıda olmaları, birim kök içerip içermemeleri ve yatay kesit bağımlılığına sahip olup olmama durumları, uygulanacak olan eş bütünleşme testinin belirlenmesinde önem arz etmektedir.

Ampirik literatür incelendiğinde panel veri analizlerinde kullanılan pek çok eş bütünleşme testi olduğu görülmektedir. Bunlardan bazıları Kao, Pedroni, McCoskey–Kao, Johansen ve Westerlund panel eş bütünleşme testleridir.

Westerlund ECM Testi genel olarak seriler arasında uzun dönemli ilişki olup olmadığını belirlemek için kullanılan eş bütünleşme testi olarak ifade edilmektedir (Erkişi, 2019: 1044). Westerlund (2007: 737), koşullu hata düzeltme modeli odaklı çalışmasında dört ayrı panel eş bütünleşme testi önermekte (ECM- Error Correction Model) ve her test, birbirleri ile seri olarak ilişkili hata terimleri ve eksojen (dışsal) regresörler, bireysel spesifik kesme, trend terimleri ve bireysel spesifik eğim parametreleri dahil olmak üzere bireysel spesifik kısa süreli dinamikleri barındırabilmektedir. ECM testinde serilerin grup ortalama istatistiklerinin yapılandırılması üç aşamadan oluşmaktadır. Bunun için öncelikle her yatay kesit birimi (i) için grup ortalamalarının EKK yöntemi ile hesaplanması gerekmektedir (Westerlund, 2007: 716). Her yatay kesit birimi (i) için grup ortalamalarının EKK test istatistiği Denklem 18’de ifade edilmektedir;

$$\Delta y_{it} = \delta'_i d_t + \hat{\alpha}_i y_{it-1} + \hat{\lambda}'_i x_{it-1} + \sum_{j=1}^{p_i} \hat{\alpha}_{ij} \Delta y_{it-j} + \sum_{j=0}^{p_i} \hat{\gamma} \Delta x_{it-j} + \hat{e}_{it} \quad (5.18)$$

$$\hat{\alpha}_i(1) = 1 - \sum_{j=1}^{p_i} \hat{\alpha}_{ij} \quad (5.19)$$

İkinci aşamada aşağıda belirtilen test istatistiğinin tahmini gerçekleştirilmektedir. (Westerlund, 2007: 716);

Son aşamada ise grup ortalamalarına ilişkin test istatistikleri sırasıyla Denklem 20 ve Denklem 21’de yer alan test istatistikleri aracılığıyla hesaplanmakta ve $SE(\hat{\alpha}_i)$, $\hat{\alpha}_i$ ’nin standart hatasını ifade etmektedir (Westerlund, 2007: 717);

$$G_T = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{\hat{\alpha}_i}{SE(\hat{\alpha}_i)} \quad (5.20)$$

$$G_\alpha = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{T \hat{\alpha}_i}{\hat{\alpha}_i(1)} \quad (5.21)$$

Westerlund ECM eş bütünleşme testine ait temel hipotezler ise şu şekilde ifade edilmektedir (Westerlund, 2007: 716);

$H_0: \alpha_i = 0$, eş bütünleşme ilişkisi yoktur.

$H_1: \alpha_i = \alpha < 0$, eş bütünleşme ilişkisi vardır.

5.2.6. Panel Nedensellik Testleri

Nedensellik testi Granger (1969: 424) tarafından geliştirilmiştir ve bir değişkenin gelecekteki değerinin tahmin edilmesinde başka değişkenlerinin rolü olup olmadığını ortaya koymaktadır. Panel veri analizi açısından Granger nedensellik testi, panel veri modellerinin yapısı nedeniyle geniş kullanım alanı bulmaktadır. Özellikle panel veri setlerinin zaman serisi verilerine göre daha fazla gözlem barındırması kısa dönemli panel veri setlerinde Granger analizinden daha etkin sonuçlar alınmasını sağlamaktadır (Hood vd., 2008: 325). Dumitrescu ve Hurlin' e (2012: 1540) göre ülkeler ya da bireyler arasında nedensellik ilişkisi bulunması bunun diğer ülkeler ya da bireyler için de geçerli olduğu anlamına gelebilmektedir. Bu da panel veri setlerinin zaman serilerine göre daha fazla gözlem içermesinin nedensellik ilişkisinin daha etkin sonuçlar verdiğini kanıtlar niteliktedir.

Çalışmanın amacı kapsamında seriler arasındaki nedensellik ilişkisinin varlığı Dumitrescu ve Hurlin (2012) tarafından geliştirilen panel nedensellik testi ile gerçekleştirilmiştir. Dumitrescu- Hurlin panel nedensellik test istatistiği Denklem 22'de ifade edilmektedir.

$$y_{it} = \alpha_i + \sum_{k=1}^K \gamma_i^k + y_{i,t-k} + \sum_{k=1}^K \beta_i^k X_{i,t-k} + \varepsilon_{it} \quad (5.22)$$

Denklem 22'de X ve Y, t döneminde N birimi için gözlemlenen sabit değişkenleri temsil etmektedir. Regresyon eğim katsayısı β_i^k , $\beta_i = (\beta_i^1 + \beta_i^2 \dots \beta_i^K)$ şeklinde ifade edilmekte ve birimler arasında değişmektedir. Aynı şekilde gecikme parametresi (γ_i^k) de birimler arasında değişmekte ve bireysel etkilerin (α_i) ise sabit olduğu kabul edilmektedir (Dumitrescu ve Hurlin, 2012: 1541).

5.3. Araştırmanın Bulguları

Bu çalışmada, BİST’te işlem gören ve KAP’a mali bildirim yapma zorunluluğu bulunan, 2010 yılı itibariyle aktif büyüklüğü 100 Milyon TL’nin üzerinde olan BİST Sınai Endeksi’nde yer alan imalat sanayi işletmelerinin 2010-2020 dönemi yurt içi satışları ve ihracatları arasındaki ilişkinin boyutu araştırılmaktadır. Çalışmanın bu kısmında panel veri analizi ile elde edilen sonuçlara ve sonuçlara ait değerlendirilmelere yer verilmektedir. Bu bağlamda ilk olarak veri setine ait tanımlayıcı istatistikler incelenmektedir.

	Ortalama	Ortanca	En Büyük Değer	En Küçük Değer	Standart Sapma	Gözlem Sayısı
Reelihr	267297818	65471507	1062776270	0	914936269	748
Reelyis	337500118	128761057	553673867	1032289	643728314	748
Krllko	0.042386	0.041358	0.306702	-0.366	0.077878	748
Kldrço	0.508220	0.510994	1.6555	0.086	0.231045	748
Nkto	0.328102	0.146570	5.517729	1.871	0.518669	748
Yaş	48.2	47	93	14	11.88635	748

Tablo 5.2. Tanımlayıcı istatistikler

Tablo 5.2’ de araştırmanın modeline ilişkin betimleyici istatistikler yer almaktadır. Söz konusu panel veri setinin boyutu, 11 zaman birimi ve 68 yatay kesit birimi olmak üzere 748 ($T \times N = 11 \times 68$) birimden oluşmakta ve panel veri setinin kayıp ya da eksik gözlem barındırmaması nedeniyle dengeli panel olduğu anlaşılmaktadır.

Ekonometrik analizlerde verilerin yapısının doğru tahlil edilmesi gerektiği noktasında tüm araştırmalarda fikir birliği sağlanmaktadır. Bu açıdan bakıldığında ekonometrik analizin ilk aşamasında modele ilişkin tanı analizlerinin yapılması gerekmektedir. Panel veri analizlerinde kullanılacak testlerin seçiminde çalışmanın modelinin/modellerinin tesadüfi etkili ya da sabit etkili model olduğunun belirlenmesi gerekmekte, bunun için Hausman testi uygulanmaktadır. Ancak Baltagi (2008: 12-14) çalışmasında ülke grupları, şirketler ve yerel yönetimler verilerinin kullanıldığı çalışmalarda sabit etkili model seçiminin daha etkin sonuçlar vereceğini

savunmaktadır. Bu nedenle çalışmada kullanılan her iki model için sabit etkili model varsayımı yapılarak panel veri analizi uygulanmıştır.

Değişen varyans sınaması için değiştirilmiş Wald testi uygulanmıştır. Değiştirilmiş Wald testi sabit etkiler modelinde birimlere göre heteroskedasitenin sınaması için kullanılan bir test olmakla birlikte normal dağılım varsayımının geçerli olmadığı durumlarda da kullanılabilir (Tatoğlu, 2020: 237). Tablo 5.3'te değişen varyans testine ilişkin sonuçlar ifade edilmektedir.

	Ki-kare	Olasılık Değeri
Model 1	1.8e+05	0.0000
Model 2	34442.71	0.0000

Tablo 5.3. Değişen varyans (heteroskedasite) sınaması

Tablo 5.3'te yer alan Wald testi sonuçlarına göre, sabit varyansı reddeden H_0 hipotezi reddedilmektedir. Bu sonuca göre birimlere göre heteroskedasite bulunmaktadır. Modelin heteroskedasite ve otokorelasyon barındırması regresyon tahmininde kullanılacak analizlerin seçiminde önemli rol oynamaktadır. Bu nedenle modele otokorelasyon testi yapılması gerekmektedir. Tablo 5.4'te otokorelasyon sınaması sonuçları yer almaktadır.

	Durbin-Watson	Baltagi-Wu
	d istatistiği	LBI
Model 1	0.9641	1.241
Model 2	0.6129	0.877

Tablo 5.4. Otokorelasyon sınaması

Modellerin otokorelasyon varlığı Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin-Watson (D-W) ve Baltagi-Wu'nun LBI test istatistikleri ile sınanmıştır. Ampirik literatürde otokorelasyon varlığını tespit etmek için 2 değeri kritik değer olarak kabul edilmektedir. Buna göre 2'den küçük değerler otokorelasyon varlığını işaret etmektedir. Tablo 5.4'te görüldüğü üzere her iki teste göre hem Model 1'de hem de Model 2'de test istatistiklerinin 2'den küçük olması modellerde otokorelasyon olduğunu göstermektedir.

Modelin eğim katsayılarının hesaplanması, daha sonraki aşamalarda uygulanacak olan testlerin belirlenmesi noktasında önem arz etmektedir. Tablo 5.5'te Model 1'e ve Model 2'ye ait delta testi sonuçları ifade edilmektedir.

	Delta Tilde: $\hat{\Delta}$		Delta Tilde Adj: $\tilde{\Delta}_{adj}$	
	İstatistik	Olasılık Değeri	İstatistik	Olasılık Değeri
Model 1	0.157	0.438	0.243	0.404
Model 2	6.999	0.000	11.606	0.000

Tablo 5.5. Delta testi sonuçları

Pesaran ve Yamagata (2008) çalışmalarında birim boyutunun zaman boyutundan büyük olduğu ve büyük bir örneklem yapısının bulunduğu durumlarda Delta Tilde_{adj} testinin daha doğru sonuçlar vereceğini belirtmektedir.

Bu bilgi ışığında Delta testi sonuçlarına göre, Model 1'in homojen olduğunu ifade eden H_0 hipotezi hem Delta Tilde hem de Delta Tilde_{adj} testi sonucunda %5 anlamlılık düzeyinde reddedilememekte ve modelin homojen olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Model 2'de H_0 hipotezi hem Delta Tilde hem de Delta Tilde_{adj} testi sonucunda %5 anlamlılık düzeyinde reddedilmekte ve modelin heterojen olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Model yapısının belirlenmesi analizin ilerleyen aşamalarında uygulanacak olan yatay kesit bağımlılığı, birim kök ve eş bütünleşme testlerinin seçiminde önemli rol oynamaktadır. Bu noktada yatay kesit bağımlılığının hem değişken hem de model bazında test edilmesi gerekmektedir. Model bazında gerçekleştirilen yatay kesit bağımlılığı testi sonuçları Tablo 5.6'de ifade edilmektedir.

Testler	Model 1	
	İstatistik	Olasılık Değeri
Pesaran CD Normal	158.2972	0.0000
Friedman Chi-square	680.0000	0.0000
Frees Q	61.20000	0.0000
Testler	Model 2	
	İstatistik	Olasılık Değeri
Pesaran CD Normal	0.452861	0.6506
Friedman Chi-square	49.93316	0.0000
Frees Q	7.243930	0.0000

Tablo 5.6. Model düzeyinde yatay kesit bağımlılığı testleri sonuçları

Model düzeyinde yatay kesit bağımlılığı test sonuçlarının yer aldığı Tablo 5.6'ya göre, Model 1 için Pesaran CD Normal, Friedman ve Frees test sonuçlarına göre yatay kesit bağımlılığını reddeden H_0 hipotezi kabul edilmektedir. Buna göre modeli oluşturan seriler arasında yatay kesit bağımlılığı olduğu görülmektedir.

Model 2 için Pesaran CD Normal testine göre yatay kesit bağımlılığının olmadığı. Friedman ve Frees test sonuçlarına göre ise yatay kesit bağımlılığının olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Değişken düzeyinde yatay kesit bağımlılığı testi sonuçları ise Tablo 5.7'de ifade edilmektedir.

Değişkenler	Breusch-Pagan LM		Pesaran scaled LM		Bias-corrected scaled LM		Pesaran CD	
	İstatistik	Olasılık Değeri	İstatistik	Olasılık Değeri	İstatistik	Olasılık Değeri	İstatistik	Olasılık Değeri
Reelihr	5144.596	0.0000	41.46181	0.0000	38.06181	0.0000	2.544105	0.0110
Reelyis	6648.549	0.0000	63.74322	0.0000	60.34322	0.0000	14.28097	0.0000
Krllko	3472.889	0.0000	16.69511	0.0000	13.29511	0.0000	3.210581	0.0013
Kldrço	7804.566	0.0000	80.86987	0.0000	77.46987	0.0000	29.47800	0.0000
Nkto	3791.204	0.0000	21.41101	0.0000	18.01101	0.0000	6.498251	0.0000
Yaş	25049.85	0.0000	336.3625	0.0000	332.9625	0.0000	158.2714	0.0000

Tablo 5.7. Değişken düzeyinde yatay kesit bağımlılığı testleri sonuçları

Değişken düzeyinde yatay kesit bağımlılığı testi sonuçlarının yer aldığı Tablo 5.7'ye göre yatay kesit bağımlılığının yokluğunu ifade eden H_0 hipotezi reddedilmekte, modelde yer alan seriler arasında değişkenler düzeyinde yatay kesit bağımlılığı bulunmaktadır.

Panel veri analizinde uygulanacak birim kök testleri, modelin homojen ya da heterojen yapıda olmasına ve yatay kesit bağımlılığının olup olmamasına göre farklılık göstermektedir. Çalışmada uygulanacak birim kök testlerinin modelin homojen yapısına ve model-değişken bazında yatay kesit bağımlılığı içermesine uyumlu olması gerekmektedir. Bu nedenle serilerin durağan olup olmadığını ölçmek için yatay kesit bağımlılığı altında homojen panellerde $N < T$ ve $N > T$ durumlarında sonuç veren Nazlıoğlu vd. (2021) tarafından geliştirilen New PANIC testi kullanılmıştır. Tablo 5.8'de New PANIC testi sonuçları ifade edilmektedir.

Panel birim kök testi sonuçlarının yer aldığı Tablo 5.8’de modeli oluşturan serilere ait istatistikler; sabit terimli ve sabitli + trendli olmak üzere iki grupta incelenmiştir. Panel birim kök testi sonuçlarına göre modeli oluşturan tüm serilerin sabit terimli ve sabitli + trendli iken tüm istatistik değerlerinde durağan olduğu görülmektedir. Başka bir deyişle modeli oluşturan seriler birim kök içermemektedir. New PANIC testinde P_{PC} ve $P_{m,PC}$ istatistikleri ile daha tutarlı sonuçlar vermektedir (Nazlıoğlu vd, 2021: 7). Bu nedenle bu çalışmada P_{PC} ve $P_{m,PC}$ istatistiği dikkate alınmaktadır.

Sabitli						
Test istatistiği	reexp	redomsal	levrat	prorat	cashrat	age
W_{PC}	21.790 (0.000)	24.165 (0.000)	18.723 (0.000)	11.973 (0.000)	15.288 (0.000)	5.748 (0.000)
P_{PC}	786.503 (0.000)	786.658 (0.000)	786.303 (0.000)	785.864 (0.000)	786.079 (0.000)	785.457 (0.000)
$P_{m,PC}$	39.443 (0.000)	39.452 (0.000)	39.430 (0.000)	39.404 (0.000)	39.417 (0.000)	39.379 (0.000)
Z_{PC}	-22.588 (0.000)	-22.591 (0.000)	-22.584 (0.000)	-22.576 (0.000)	-22.580 (0.000)	-22.567 (0.000)
Sabitli ve Trendli						
W_{PC}	11.907 (0.000)	18.983 (0.000)	16.873 (0.000)	11.067 (0.000)	14.462 (0.000)	9.480 (0.000)
P_{PC}	583.817 (0.000)	588.186 (0.000)	586.882 (0.000)	583.298 (0.000)	585.394 (0.000)	582.319 (0.000)
$P_{m,PC}$	27.153 (0.000)	27.418 (0.000)	27.339 (0.000)	27.121 (0.000)	27.249 (0.000)	27.062 (0.000)
Z_{PC}	-18.197 (0.000)	-18.300 (0.000)	-18.269 (0.000)	-18.184 (0.000)	-18.234 (0.000)	-18.161 (0.000)

Tablo 5.8. Panel birim kök testi sonuçları

Ampirik literatür, eş bütünleşme testi yapılması için serilerin I (1) düzeyde durağan olması gerektiğine işaret etmektedir. Ancak panelin zaman boyutunun kısa olması ve yapılan önsel testlerin tutarsız olabilme ihtimaline karşın eş bütünleşme testine başvurulmuş ve test sonuçlarının model tahmini sonuçları ile uyumlu olduğu tespit edilmiştir. Westerlund (2007) tarafından geliştirilen panel eş bütünleşme testi serilerin homojen olmasına ve yatay kesit bağımlılığı içermesine izin vermektedir. Çalışmada kullanılan modele ait Westerlund (2007) eş bütünleşme testi sonuçları Tablo 5.9’da ifade edilmektedir.

Westerlund eş bütünleşme sonuçlarının yer aldığı Tablo 5.9’da grup içi sonuçları, her bir yatay kesit için, panel sonuçları ise panelin tümü için elde edilen eş

bütünleşme sonuçlarını ifade etmektedir. Ancak modellerin eğim katsayılarının farklı olması sonuçların yorumlanması açısından önemlidir.

	Model 1		Model 2	
	İstatistik	Olasılık Değeri	İstatistik	Olasılık Değeri
Grup İçi	-2.448	0.007	-2.804	0.003
Panel	-1.651	0.049	0.304	0.619

Tablo 5.9. Panel eş bütünleşme testi sonuçları

Buna göre Model 1 için hem grup içi hem de panel sonuçları istatistiksel olarak anlamlı düzeyde bulunmakla birlikte iki ayrı model kurulduğu için Model 1 için panel sonuçlarının, Model 2 için ise grup içi sonuçlarının dikkate alınması gerekmektedir. Buna göre Model 1’de panel içerisinde serilerin birlikte hareket ettiği, Model 2’nin ise grup içerisinde serilerin birlikte hareket ettiği söylenebilmektedir. Ampirik literatür, eş bütünleşme testi yapılması için serilerin I (1) düzeyde durağan olması gerektiğine işaret etmektedir. Ancak panelin zaman boyutunun kısa olması ve yapılan önsel testlerin tutarsız olabilme ihtimaline karşın eş bütünleşme testine başvurulmuş ve test sonuçlarının model tahmini sonuçları ile uyumlu olduğu tespit edilmiştir.

Analizde kullanılan modellerin değişen varyans ve otokorelasyon içermesi, homojen yapıda parametrelere sahip olması ve yatay kesit bağımlılığı içermesi yurtiçi satışlar ve ihracat ilişkisinin Panel Düzeltilmiş Standart Hataları tahmincisi (Panel corrected standart errors- PCSE) ile incelenmesini gerektirmektedir. Buna göre PCSE tahmincisine ilişkin sonuçlar Tablo 5.10’de ifade edilmektedir.

Model 1	Katsayılar	Standart Hata	Olasılık Değeri
Reelyis	0.770	0.053	0.000
Kldrço	1.633	0.750	0.029
Krllko	4.387	1.805	0.015
Nkto	-0.685	0.616	0.266
Yaş	-0.876	0.380	0.021
Olasılık> Ki-kare= 0.000			
Model 2	Katsayılar	Standart Hata	Olasılık Değeri
Reelihr	0.173	0.017	0.000
Kldrço	1.248	0.245	0.000
Krllko	4.427	0.893	0.000
Nkto	0.236	0.122	0.054
Yaş	0.832	0.067	0.000
Olasılık> Ki-kare= 0.000			

Tablo 5.10. PCSE tahmincisi sonuçları

PCSE tahmincisi sonuçlarının yer aldığı Tablo 5.10'a göre her iki modelin de, nakit oranları bir kenara bırakılırsa, anlamlı olduğu anlaşılmaktadır.

Model 1'e göre yurtiçi satışlarda meydana gelen 1 TL'lik artış ihracatı 0.77 TL artırmaktadır. Bu sonuca göre ihracatın yurtiçi satışlar için üretim avantajı sağladığı ve bu nedenle aralarında pozitif ilişki olduğu söylenebilmektedir. Bu sonuca göre BİST Sınai Endeksinde yer alan ve bizim tez çalışmamızda veri setimizi oluşturan imalat sanayi işletmelerinin yurtiçi satışları ile ihracatı arasında tamamlayıcılık ilişkisi bulunduğu sonucuna ulaşılabilmektedir. Elde edilen bu sonucun Türkiye imalat sanayisini konu alan literatürle uyumlu olduğu görülmektedir.

Finansal oranlar incelendiğinde kaldıraç oranının %1 düzeyinde artması ihracatı 1.63 TL, kârlılık oranının %1 düzeyinde artması ise ihracatı 4.38 TL artırmaktadır. BİST Sınai Endeksinde yer alan imalat sanayi işletmeleri örneğinde Model 2'ye göre de kaldıraç oranlarının ihracatı pozitif yönde etkilemesinin sermaye yoğun bir üretim sektörü olan imalat sanayi işletmelerinde kaldıraç oranlarının 0.50 değerini aşabileceği beklentisinden kaynaklandığı söylenebilir. Diğer yandan örnekleme dâhil edilen BİST Sınai Endeksinde yer alan verilerini kullandığımız imalat sanayi işletmelerinin kârlılık oranlarındaki artışın ihracatı pozitif yönde etkilemesinin ilgili dönemdeki kâr artışlarından kaynaklandığı düşünülmektedir.

Model 1'de yer alan nakit oranı katsayısı istatistiksel olarak anlamsız görülmekle birlikte %1 düzeyindeki nakit oranındaki artışın ihracatı 0.68 TL azaltabileceği sonucuna varılmaktadır. Nakit oranının analize dâhil edilen BİST Sınai Endeksinde yer alan imalat sanayi işletmelerinin ihracatlarını negatif yönde etkilemesi ihracata yönelik üretim yapmak için vazgeçilen nakit değeri ifade etmesi bağlamında katsayısı anlamsız olsa da iktisaden açıklanabilmektedir. BİST Sınai Endeksinde yer alan imalat sanayi işletmelerinin yaş durumu ise ihracatın 0.87 TL azalmasına neden olmaktadır. Bu durumda kuruluş tarihi yeni firmaların eski firmalara göre daha fazla ihracat yaptığı sonucu ortaya çıkmaktadır. Genel iktisadi beklentinin aksine, yani tecrübeli (daha eski) firmaların daha fazla ihracat yapabileceği beklentisine ters bu sonucun analize dâhil edilen ve kuruluş yılı daha yeni olan firmaların dinamik yapıları ve zaman kısıtı nedeniyle ihracatlarının daha fazla olabileceği yönünde yorumlanabilmektedir. Bu bağlamda inceleme dönemimiz örneğin 1980-2020 dönemi gibi 40 yılı aşan bir süre olsa idi muhtemelen imalat sanayi işletmelerinin yaşı ile

ihracatları arasında pozitif bir ilişkinin ortaya çıkabileceği tahmin edilebilir. Ayrıca bu çalışmada Türkiye’deki tüm imalat sanayi firmaları ele alınmadığı gibi BİST Sınai Endeksi içinde yer alan tüm firmalar da analize dahil edilmediği için beklentinin aksine bir sonucun çıktığı belirtilebilir.

Model 2’ye göre, BIST Sınai Endeksinde yer alan ve bizim veri setimizi oluşturan imalat sanayi işletmelerinin ihracatlarının 1 TL artması bu işletmelerin yurtiçi satışlarını 0.17 TL artırmaktadır. BİST Sınai Endeksinde yer alan imalat sanayi işletmelerinin ihracatları ve yurt içi satışları arasında tespit edilen bu pozitif ilişki, ilk modelde olduğu gibi bu iki değişken arasında tamamlayıcılık ilişkisi olduğu biçiminde yorumlanabilir.

Model 2’ye göre BİST Sınai Endeksinde yer alan imalat sanayi işletmelerinin kaldıraç oranında meydana gelen %1 düzeyindeki bir artış, yurtiçi satışları 1.24 TL artırmaktadır. Bu durumda imalat sanayi firmalarının varlıklarını borç ile finanse etmelerinin yurtiçi satışlarını olumlu etkileyebileceği sonucuna ulaşılabilmektedir. Yine Model 2’ye göre BİST Sınai Endeksinde yer alan imalat sanayi işletmelerinin kârlılık oranının %1 artması, yurtiçi satışları 4.42 TL artırmaktadır. Elde edilen bu sonuca göre imalat sanayi firmalarının kârlılık düzeyleri arttıkça yurtiçi satışlarının da arttığı sonucuna ulaşılabilmektedir.

Diğer yandan Model 2’ye göre BİST Sınai Endeksinde yer alan imalat sanayi işletmelerinin nakit oranında meydana gelen %1 düzeyindeki artış, ilk modelin aksine yurtiçi satışları 0.23 TL artırabilmektedir. Bu durum yurt içi satışlar ile nakit oranı arasında pozitif ilişki bulunduğu biçiminde yorumlanabilir. Diğer yandan Model 2’ye göre BİST Sınai Endeksinde yer alan imalat sanayi işletmelerinin yaşını ifade eden age serisinde bu kez meydana gelen %1 düzeyindeki bir artış, bu işletmelerin yurtiçi satışlarının 0.83 TL artmasını sağlamaktadır ki, bu durumda firmaların yurtiçi tecrübelerinin yurtiçi satışlarını artırdığı sonucuna ulaşılabilmektedir.

BİST Sınai Endeksinde yer alan imalat sanayi işletmelerinin incelendiği bu çalışmada yurtiçi satışlar ve ihracat ilişkisini açıklamaya çalışan modellerde kullanılan değişkenler arasındaki ilişkiyi gösteren nedensellik ilişkisinin tespitinde Granger nedensellik testi yaklaşımını benimseyen Dumitrescu ve Hurlin (2012) panel nedensellik testi uygulanmıştır. Dumitrescu ve Hurlin (2012: 1540) panel nedensellik testi, kullanılan modelin sabit etkili olmasına ve heterojen yapıda olmasına, yatay kesit

bağımlılığı içermesine izin vermektedir. Ayrıca, zaman boyutunun birim boyutundan küçük olduğu panellere de bu nedensellik testi uygulanabilmektedir. Bu bağlamda çalışmada kullanılan modellere ait panel nedensellik analizi sonuçları Tablo 5.11’de yer almaktadır.

Model 1			
Sfır Hipotezi	W-istatistiği	Z-İstatistiği	Olasılık Değeri
Reelihr → Reelyis	2.0407	6.0680	0.0000
Reelyis → Reelihr	2.3370	7.7959	0.0000
Reelihr → Kldrço	1.8821	5.1433	0.0000
Kldrço → Reelihr	1.7026	4.0969	0.0000
Reelihr → Krllko	3.1029	12.2621	0.0000
Krllko → Reelihr	2.5229	8.8800	0.0009
Reelihr → Nkto	2.1725	6.8365	0.0000
Nkto → Reelihr	1.8162	4.7592	0.0000
Reelihr → Yaş	2.6182	9.4356	0.0000
Yaş → Reelihr	2.6182	3.5875	0.0003
Model 2			
Sfır Hipotezi	W-istatistiği	Z-İstatistiği	Olasılık Değeri
Reelyis → Reelihr	2.3370	7.7959	0.0000
Reelihr → Reelyis	2.0407	6.0680	0.0000
Reelyis → Kldrço	2.7210	10.0350	0.0000
Kldrço → Reelyis	2.5654	9.1281	0.0000
Reelyis → Krllko	2.0305	6.0086	0.0000
Krllko → Reelyis	3.3320	13.5979	0.0000
Reelyis → Nkto	1.4139	2.4132	0.0158
Nkto → Reelyis	1.7752	4.5202	0.0000
Reelyis → Yaş	3.1575	12.5804	0.0000
Yaş → Reelyis	3.1575	5.1760	0.0002

Tablo 5.11. Panel nedensellik analizi sonuçları

Dumitrescu ve Hurlin (2012: 1456) panel nedensellik testine göre zaman boyutunun küçük olduğu durumlarda Z- istatistiği daha tutarlı sonuçlar vermektedir. Bu nedenle Tablo 5.11’de Z-İstatistiği sonuçları yer almaktadır.

Model 1’den elde edilen sonuçlara göre BİST Sınai Endeksinde yer alan imalat sanayi işletmeleri örneğinde yer verilen değişkenler bağlamında ihracattan yurtiçi satışlara doğru bir nedensellik ilişkisi olduğu gibi yurtiçi satışlardan da ihracata doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Bu durumda BİST Sınai Endeksinde yer alan

imalat sanayi işletmelerinin yurtiçi satışları ve ihracatları arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.

Diğer yandan Tablo 5.12’de ifade edildiği üzere BİST Sınai Endeksinde yer alan imalat sanayi işletmeleri örneğinde ihracatın, yurtiçi satışların yanı sıra kaldıraç oranının, kârlılık oranının, nakit oranının ve firma yaşının Granger nedenseli olduğu anlaşılmaktadır. Elde edilen bu sonuçlara göre BİST Sınai Endeksinde yer alan imalat sanayi işletmeleri örneğinde Model 1’e göre ihracat ile yurtiçi satışlar, ihracat ile kaldıraç oranı, ihracat ile kârlılık oranı, ihracat ile nakit oranı ve ihracat ile yaş arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.

Model 2’ye ait panel nedensellik sonuçları da Model 1 sonuçları ile paralellik göstermektedir. Diğer bir deyişle elde edilen bu sonuçlara göre BİST Sınai Endeksinde yer alan imalat sanayi işletmeleri örneğinde Model 2’ye göre de yurtiçi satışlar ile ihracat, yurtiçi satışlar ile kaldıraç oranı, yurtiçi satışlar ile kârlılık oranı, yurtiçi satışlar ile nakit oranı ve yurtiçi satışlar ile yaş arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmakta; yurtiçi satışların, ihracatın, kaldıraç oranının, kârlılık oranının, nakit oranının ve firma yaşının Granger nedenseli olduğu anlaşılmaktadır.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Dünyadaki kıt kaynakların dünyanın her bölgesine eşit dağılmaması ülkeler arasında dış ticaretin başlamasına yol açmış, ortaya çıkan dış ticaret genel olarak ülkelerin refah düzeyinin artmasına katkı sağlamıştır. Dünya nüfusunun artması, bireylerin istek ve ihtiyaçlarının çeşitlenmesi gibi faktörler dış ticaretin gelişmesine ve ülkeler arasında iktisadi bağımlılık düzeyinin artmasına neden olmuştur.

Dış ticareti açıklama noktasında çeşitli doktrinler bulunmaktadır. Bu doktrinlerden Merkantilizm, dış ticareti tarafların birinin kazandığı diğerinin kaybettiği bir alışveriş olarak kabul etmektedir. Buna karşılık Smith, Ricardo, Heckscher ve Ohlin tarafından ileri sürülen klasik dış ticaret teorilerinde serbest dış ticaretin her iki ülkenin zenginleşmesine katkı sağladığı fikri hâkimdir. İkinci Dünya Savaşı sonrası yapılan ampirik çalışmalarda Heckscher ve Ohlin'in ileri sürdüğü faktör donatımı teorisinin tartışmaya açılması ve benzer mallar üzerindeki serbest dış ticaretin artması yeni dış ticaret teorilerinin ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu nedenle yeni dış ticaret teorileri ve firma bazlı dış ticaret teorileri geliştirilmiş, klasik dış ticaret teorilerinden farklı olarak bu teoriler ile dış ticaret teorileri piyasa ve firma yapısına özgü faktörler ile açıklanmaya çalışılmıştır.

Dış ticaret, Türkiye ekonomisinin dünya ekonomisine entegre olması açısından da önem arz etmektedir. Cumhuriyetin ilanından günümüze kadar geçen yaklaşık bir asırlık süreçte Türkiye ekonomisi çeşitli yapısal değişimler geçirmiş, dış ticaret de bu yapısal değişimlere uygun dış ticaret politikaları ile desteklenmiştir. Bu bağlamda 24 Ocak 1980 kararları ile ithal ikameci sanayi politikasının yerine dış ticarete liberalizasyon politikaları benimsenmiş, ihracat teşvik edilirken ithalat serbestleştirilmiştir. 1980'den günümüze izlenen dış ticaret politikalarında genel olarak ihracat artışına yönelik uygulamalara yer verilmiştir. Bu kapsamda ihracatı teşvik etmek için vergi iadesi ve vergi muafiyeti, girdi teşvikleri, pazarlama yardımı, AR-GE yardımı, pazar araştırması ve pazara giriş desteği, yurtdışında bulunan fuarlara katılım desteği gibi araçlara başvurulmuştur.

İhracat, firmaların büyümek için başvurdukları bir strateji olma yanı sıra, ülkelerin temel ekonomik faaliyetleri arasında yer almaktadır. İhracatın artırılması devletlerin ekonomik politikalarının başında gelmektedir. İhracatın artmasıyla birlikte üretimde ve istihdam düzeylerinde artış meydana gelmekte ve uluslararası piyasalarda

rekabet artmaktadır. Uluslararası rekabetin artması ülkeleri üretimde yeni teknolojiler kullanmaya, yeni mallar ve hizmetler üretmeye teşvik etmektedir. Bu özellikleri ile ihracat, ülkelerin refah düzeylerinin artmasını sağlamaktadır.

Yurtiçi satışlar ve ihracat ilişkisi, yurtiçi talep şokları karşısında ülke ekonomilerinin toparlanması ve gelecekteki konjonktürel gelişmeler bağlamında önem taşımaktadır. Literatürde yurtiçi satışlar ihracat ilişkisinin açıklanması noktasında üç yaklaşımdan bahsedilmektedir. Buna göre firmaların sahip oldukları kapasite kısıtları, piyasada yer alan çokuluslu firmalar ve firmaların ihracat performansı, yurtiçi satışları ve ihracatı etkileyen faktörler arasında yer almaktadır. Diğer yandan söz konusu ilişkinin tanımlanması noktasında ikili ayrım gözetilmektedir. Yurtiçi satışlar ve ihracatın beraber hareket etmesi tamamlayıcılık ilişkisi, ters yönde hareket etmesi ise ikame ilişkisi olarak tanımlanmaktadır.

Bu çalışmada yurtiçi satışlar ve ihracat arasındaki ilişki firma düzeyinde incelenmiştir. Bunun için BİST Sınai Endeksinde yer alan imalat sanayi işletmelerinin yurtiçi satışları ve ihracatları yanı sıra kaldıraç oranları, kârlılık oranları, nakit oranları ve kuruluş yılları esas alınmıştır. Kapasite kısıtları için kaldıraç oranı ve nakit oranı kullanılmıştır. Çalışmada yurtiçi satışlar ve ihracat ilişkisi iki model aracılığıyla ölçülmüştür. İlk modelde ihracat bağımlı değişken iken ikinci modelde yurtiçi satışlar bağımlı değişken olarak modele dâhil edilmiştir.

Model 1'den elde edilen sonuçlara göre BİST Sınai Endeksinde yer alan işletmelerin yurtiçi satışlarında meydana gelen 1 TL'lik bir artış, ihracatlarını 0.77 TL artırabilmektedir. Bu bağlamda modele göre ihracatın yurtiçi satışlar için üretim avantajı sağladığı ve aralarında pozitif ilişki olduğu belirtilebilmektedir. Bu sonuca göre BİST Sınai Endeksi içinde yer alan ele alınan işletmeler bazında yurtiçi satışlar ve ihracat arasında tamamlayıcılık ilişkisi bulunmaktadır. Elde edilen bu sonucun Türkiye imalat sanayisini konu alan literatürle uyumlu olduğu görülmektedir. Diğer yandan örnekleme dâhil edilen firmaların kârlılık ve kaldıraç oranlarındaki artışın ihracatı pozitif yönde etkilemesinin ilgili dönemdeki kâr artışlarından kaynaklandığı düşünülmektedir. Yine kârlılık oranı ve kaldıraç oranı ile ihracat arasındaki pozitif ilişkiye göre firmalar ihracattan ve yurtiçi satışlardan elde ettikleri gelirler ve kârlar ile borçlarını finanse edebilmektedir. Son olarak çalışmamızda verilerini kullandığımız BİST Sınai Endeksinde yer alan işletmeler örneğinde yaş serisinden elde edilen

bulgular, genç firmaların eski firmalara göre daha fazla ihracat yaptığını göstermektedir.

Yurt içi satışların bağımlı değişken olduğu Model 2 analiz sonuçlarına göre BİST Sınai Endeksinde yer alan işletmeler örneğinde ihracatta meydana gelen 1 TL'lik bir artışın yurtiçi satışları 0.17 TL artırabilmesi de ihracat ve yurtiçi satışlar arasında tespit edilen pozitif ilişkinin ilk modelde olduğu gibi tamamlayıcılık ilişkisi olduğunu göstermektedir. İkinci modelde de kaldıraç ve kârlılık oranında artışların, özellikle kârlılık oranındaki artışların çok daha güçlü biçimde yurt içi satışlarla pozitif ilişkisinin bulunması, BİST Sınai Endeksinde yer alan verilerini kullandığımız imalat sanayi işletmelerinin kârlılık düzeyleri arttıkça yurtiçi satışlarının arttığını göstermekte ve iktisadi teori ve pratikle uyumlu bir sonuca işaret etmektedir. BİST Sınai Endeksinde yer alan imalat sanayi işletmelerinin kaç yıldır faaliyette bulunduklarını gösteren yaş serisinde meydana gelen artışın yurtiçi satışları artırması da, iktisadi teoriyle uyumlu bir bulgudur. Bu bulguya göre örnekleme de yer alan imalat sanayi işletmelerinin yaşlarının, yani yurtiçi tecrübelerinin artmasının bu işletmelerin yurtiçi satışlarını artırdığı anlaşılmaktadır.

Çalışmada yurtiçi satışlar ve ihracat ilişkisinin açıklanmasında kullanılan yurtiçi satışlar, ihracat, karlılık oranı, nakit oranı, kaldıraç oranı ve yaş serilerinin arasındaki ilişkiyi ortaya koyan panel nedensellik testi sonuçlarına göre BİST Sınai Endeksinde yer alan ve örnekleme dâhil edilen imalat sanayi işletmelerinin Model 1'e göre yurtiçi satışlarından ihracatlarına ve Model 2'ye göre de ihracatlarından yurt içi satışlarına doğru çift yönlü nedensellik ilişkisinin bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yine ihracat ile yurt içi satışlar dışındaki Model 1 ve Model 2'de kullanılan diğer değişkenler ile bu iki değişken arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Belirli bir seviyeye kadar uygun koşullarda borç kullanılması firmaların sermaye maliyetini olumlu etkilemektedir. Bu bağlamda sermaye maliyetlerinin en aza indirilmesi borç/özkaynak dengesini sağlamakta, firmaların maliyet avantajı sağlamasına neden olabilmektedir. Bu nedenle bu çalışmada yer alan firmalar örneğinde kaldıraç oranındaki artışın bu firmaların ihracatını ve yurtiçi satışlarını olumlu etkilediği söylenebilmektedir.

BİST Sınai Endekste yer alan ve verilerini kullandığımız imalat sanayi işletmelerinin yurtiçi satışlarında meydana gelen artış, bu işletmelerin ihracatlarını da artırmakta, bu da zayıf yurtiçi talep koşullarında bu işletmelerin genel olarak yurtiçi satışlarını yurtdışı piyasalara kaydıramadığını göstermektedir. Diğer bir deyişle çalışmada ele alınan BİST Sınai Endekste yer alan imalat sanayi işletmelerinin olası yurtiçi şok karşısında pazar değiştirme esnekliğinin düşük olduğu anlamına gelmektedir. Diğer yandan Model 2'ye göre çalışmada ele alınan BİST Sınai Endeksinde yer alan imalat sanayi işletmelerinin ihracatında meydana gelen artış karşısında yurtiçi satışları da artmaktadır. Bu da zayıf yurtdışı talep koşullarında bu işletmeler örneğinde satışların yurtiçi piyasalara doğru kaydırılamadığını göstermekte, olası yurtdışı şok karşısında pazar değiştirme esnekliğinin düşük olduğu söylenebilmektedir.

Avrupa ekonomilerinin yurtiçi satışlar ve ihracat ilişkisinin incelendiği ampirik literatürde söz konusu ilişkinin ikame ilişkisi olduğuna dair fikir birliği bulunmasına rağmen Türkiye imalat sanayisini konu alan çalışmalarda söz konusu ilişkinin ikame ilişkisi ya da tamamlayıcılık ilişkisi olduğuna dair fikir birliği bulunmamaktadır. Bu çalışmada, BİST Sınai Endekste yer alan verilerini kullandığımız imalat sanayi işletmelerinin yurtiçi satışları ve ihracat ilişkisini ölçen her iki modelden elde edilen sonuçlar, 2010-2020 yılları arasında incelenen işletmeler bazında bu iki değişken arasındaki ilişki boyutunun tamamlayıcılık düzeyinde gerçekleştiğini göstermektedir. Elde edilen bu sonucun Türkiye imalat sanayisini konu alan çalışmalar ile uyumlu olduğu görülmektedir.

Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre, yurt içi satışları güçlü imalat sanayi firmalarının tamamlayıcılık ilişkisi düşünüldüğünde bu firmaların daha fazla dış ticarete katılmaları teşvik edilebilir. Firma temelinde güçlü yurt içi satış ve ihracatın devam ettirilebilmesi açısından firmaların rekabetçi üstünlüklerini koruyucu kaliteli ve katma değeri yüksek ürünler ihracatı yapmasının sağlanması da yine teşvik edilmesi gereken bir başka boyutu göstermektedir. Sadece çalışmada yer verilen imalat sanayi işletmeleri örneğinde değil, tüm Türkiye imalat sanayi ihracatında teknoloji yoğunluğu yüksek ürünlerin ağırlığının artması (özellikle yüksek ve orta ileri teknoloji ürünler ihracatı) noktasında araştırma geliştirme çabalarını teşvik edici unsurlar ve stratejik dış ticaret politikaları geliştirilebilir. Ayrıca Türkiye'de kalkınma planları

çerçevesinde üretim, satış ve dış ticaret ilişkisi güçlü olduğu belirlenen imalat sanayi ürünlerinin üretim ve ihracatının, katma değerinin artmasına yönelik markalaşma çabalarının da güçlendirilmesi büyük önem taşımaktadır.

Bu tez çalışmasında kullanılan yöntem ve elde edilen bulguların ışığında gelecekteki bilimsel çalışmalara katkı sağlaması açısından bazı önerilerde de bulunulabilir. Bu bağlamda ampirik analizlerde yer verilecek yeni modeller, farklı değişkenler kullanılarak geliştirilebilir. Yine bu çalışmada olduğu gibi iki farklı model kullanılması durumunda, veri setindeki değişkenler farklılaştırılarak Dinamik Panel Veri Analizi uygulanabilir. Modellerin veri seti oluşturulurken imalat sanayindeki sektör bilançoları kullanılarak her bir alt sektör için analiz yapılabilir. Ayrıca bu çalışmanın benzeri modeller kurulmak istendiğinde birim boyutunun, yani örnekleme dâhil işletme sayısının daha fazla, zaman boyutunun ise daha uzun, örneğin 1980-2020 yılları gibi daha uzun bir zaman aralığı olarak seçilmesinin ampirik analizlerin yapılmasını kolaylaştıracağı düşünülmektedir.



KAYNAKLAR

- 2014 Yılı Faaliyet Raporu. (2015). T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı: https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/Kalkinma_Bakanligi_-2014_Yili_Faaliyet_Raporu%E2%80%8B.pdf adresinden alındı
- Adıgüzel, G. (2015). Effects of Export Diversification on Financial Performance of Turkish Exporters. *International Conference on Trade, Business, Economics and Law (ICTBEL 2015 Edinburgh)* (s. 1-14). Edinburgh: ISBN: 978-0-9930368-5-9 (Online).
- Adıgüzel, M. (2011). *Türkiye Ekonomisi ve Stratejik Dönüşümü*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Ahn, J., & McQuoid, A. F. (2017). Capacity Constrained Exporters: Identifying Increasing Marginal Cost. *Economic Inquiry*(55), 1175-1191.
- Akkoyunlu, A. (1996). Yeni Dış Ticaret Teorileri. *Ekonomik Yaklaşım*, 7(21), 71-99.
- Aksu, L. (2014). Türkiye'de 1960-2009 Yıllarını Kapsayan Dış Ticaret Politikalarının İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkilerinin Ekonometrik Analizi. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(1), 375-426.
- Altomonte, C., Sono, T., & Vandenbussche, H. (2013, Ağustos). Firm-Level Productivity and Exporting: Diagnosing the Role of Financial Constraints . *European Commission Product Market review 2013: Financing the Real Economy*, s. 30-46.
- Altunkaynak, B. (2007). *Sektörel Panel Veri Analizi Yaklaşımıyla Türkiye'nin AB Ülkelerine İmalat Sanayi Bakımından İhracatın Belirlenmesi*. Ankara: Gazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, İstatistik ABD Doktora Tezi (212665).
- Altuntaş, S., Çınar, Ö., & Kaynak, S. (2018). Relationships among advanced manufacturing technology, innovation, export and firm performance: Empirical evidence from Turkish manufacturing companies. *Kybernetes*, 47(9), 1836-1856.
- Argın, N. (2015). Firma Bazlı Ticaret Modelleri ve Türk Ekonomisi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 5(2), 661-690.
- Atık, H. (2006). Tercihlerde Benzerlik Teorisi: Türkiye ve Bazı Komşu Ülkelerin Dış Ticareti Üzerine Bir Analiz. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 61(2), 33-43.
- Avcı, M., Uysal, S., & Taşçı, R. (2016). Türk İmalat Sanayinin Teknolojik Yapısı Üzerine Bir Değerlendirme. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 17(36), 49-66.
- Bağcı, E. (2016). Türkiye'nin İmalat Sektörünün Uluslararası Rekabet Gücü Analizi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 38(1), 73-92. doi: 10.14780/iibd.46308
- Bai, J., & Ng, S. (2004). A Panic Attack on Unit Roots and Cointegration. *Econometrica*, 72(4), 1127-1177.

- Bai, J., & Ng, S. (2005). *A New Look at Panel Testing of Stationarity and the PPP Hypothesis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bakkalcı, A. C. (2013). Yeni Yeni Dış Ticaret Teorileri'nin Makroekonomik Doğası ve Türk Ekonomisi. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 11(22), 66-98.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data (Third Edition)*. West Sussex, England: John Wiley & Sons Ltd.
- Baltagi, B. H. (2008). *Econometric Analysis of Panel Data*. Chichester: John Wiley & Sons.
- Baltagi, B., Feng, Q., & Kao, C. (2012). A Lagrange Multiplier Test for Cross-Sectional Dependence in a Fixed Effects Panel Data Model. *Center for Policy Research*(193), 1-41.
- Barbieri, L. (2006). Panel Unit Root Tests: A Review. *Quaderni Dipartimento Di Scienze Economiche E Sociali*(43), 1-53.
- Barbieri, L. (2008). Panel Cointegration Test: A Survey. *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*(1), 3-36.
- Bardaji, J., Bricongne, J. C., Campagne, B., & Gaulier, G. (2018). Domestic and Export Performances of French Firms. *The World Economy*, 42(3), 785-817.
- Bayraktutan, Y. (2003). Bilgi ve uluslararası Ticaret Teorileri. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* , 4(2), 175-186.
- Bedir, A. (2009). *Uluslararası Ticarete Fiyata Dayalı Rekabet Gücü ile Endüstri İçi Ticaret Arasındaki İlişki :Türk İmalat Sanayi Örneği*. Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü.
- Belke, A; Oeking, A; Setzer, R. (2015). Domestic demand, capacity constraints and export dynamics: Emprical evidence for vulnerable euro area countries. *Economic Modelling*, 315-325.
- Berman, N; Berthou, A; Hericourt, J. (2011). Export dynamics and sales at home. *Centre D'etudes Prospectives Et D'Informations Internationales*, 1-43.
- Beyhan, B. (2007). Yeni Türkiye Kuramı'nın Politika Çıkarımları Üzerine: Yeniliğin Birikimli Özelliği. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 62(2), 1-35.
- Bhagwati, J. (1965). The pure theory of international trade : A survey. *Surveys of Economic Theory: Growth Development*, 2(1), 156-236.
- Bilgili, E. (1998). Dış Ticaret, Ekonomik Kalkınma ve Sanayi Devrimi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 35-50.
- Bobeica, B., Esteves, P.S., Rua, A., Staehr, K. (2016). Exports and domestic demand pressure: a dynamic panel data model for the euro area countries. *Review of World Economics*, 10-125.
- Bocutoğlu, E. (2012). *İktisadi Düşünceler Tarihi*. Ankara: Murathan Yayıncılık Matbaacılık.
- Borkakoti, J. (1998). The Linder Hypothesis. *International Trade: Causes and Consequences* (s. 366-376). içinde London: Palgrave. doi:https://doi.org/10.1007/978-1-349-27014-9_24

- Breitung, J. (2005). A Parametric Approach to The Estimation of Cointegration Vectors in Panel Data. *Econometric Reviews*, 24(2), 152-173.
- Breusch, T. S., & Pagan, A. (1980). The Lagrange Multiplier Test and its Applications to Model Specification in Econometrics. *Review of Economic Studies*, 47(1), 239-253.
- Bugamelli, M; Gaiotti, E; Viviano, E. (2014). *Domestic and foreign sales: Complements or substitutes*. İtalya: Banca D'Italia- Questioni di Economia e Finanza.
- Buono, I; Formai, S. (2018). The heterogeneous response of domestic sales and export to bank credit shocks. *Journal of International Economics*, 55-73.
- Chang, Y., & Song, W. (2002). Panel Unit Root Tests in the Presence of Cross-Sectional Dependency and Heterogeneity. *ASSA Meeting*, (s. 1-20). Atlanta.
- Choi, E. K. (2003). Implications of Many Industries in the Heckscher–Ohlin Model. *Handbook of International Trade* (s. 32-59). içinde Blackwell Publishing Ltd. doi:10.1002/9780470756461.ch2
- Costinot, A. (2009). An Elementary Theory of Comparative Advantage. *Econometrica*, 77(4), 1165-1192.
- Costinot, A., & Donaldson, D. (2012). Ricardo's Theory of Comparative Advantage: Old Idea, New Evidence. *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 102(3), 453-458.
- Cotsomitis, J., DeBresson, C., & Kwan, A. (1991). A Re-examination of the Technology Gap Theory of Trade: Some Evidence from Time Series Data for O.E.C.D. Countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127(4), 792-799.
- Crespo, A., & Sepulveda, J. A. (2015). *The Role of Physical and Financial Constraints in Export Dynamics*. Italy: European University Institute Max Weber Programme.
- Çakmak, H. K. (2004). Stratejik Dış Ticaret Politikaları. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*(7), 48-66.
- Çelik, K. (2008). *Uluslararası İktisat* (4 b.). Trabzon: Murathan Yayınevi.
- Çetin, E., & Savrul, M. (2016). Türkiye’de 1980 Sonrası Liberalleşme Sürecinde Dış Ticaretteki Gelişmelerin Türkiye’nin Cari Açığına Etkisi. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 14(28), 511-532.
- Çetinkaya, M. (2020). Covid 19 Salgınının Ekonomik Etkileri Üzerine Bir Değerlendirme ve Reel Sektöre Yönelik Politika Önerileri. K. A. Koçak (Dü.) içinde, *Covid 19 Küresel Salgınının Siyasi, Sosyal ve Ekonomik Yansımaları* (s. 185-193). Ankara: Türk Akademisi Siyasi Sosyal Araştırmalar Vakfı.
- Çiftçi, C., Durusu Çiftçi, D. (2013). The interrelationship between domestic sales and export : the case of Turkish manufacturing sector 1996-2010. *Akdeniz İktisadi İdari Bilimler Dergisi*, 77-98.
- Çoban, S. (2015). Does the Financial Development Spur Export Performance? Evidence from Turkish Firm-Level Data. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5(2), 434-440.

- Dalgıç, A. (1996). Türkiye’de Sanayileşme Süreci ve Sanayileşmenin Geleceği. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*(603), 95-101.
- Dalgıç, A. (2015). Türkiye’de Sanayileşme Süreci ve Sanayileşmenin Geleceği. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*(603), 95-101.
- De Feis, G. L., Grunewald, D., & De Feis, N. (2016). International trade theory of hyper-globalization and hyper-information flow conceived. *International Journal of Business and Applied Science* 5(1), 23-29.
- De Hoyos, R. E., & Sarafidis, V. (2006). Testing for Cross-Sectional Dependence in Panel-Data Models. *The Stata Journal*, 6(4), 482-496.
- Deviren, N. V. (2004). Yeni Dış Ticaret Teorileri. *Mevzuat Dergisi*, 7(81), 1-11.
- Dikkaya, M., & Özyakışır, D. ((a) 2018). Türkiye Ekonomisinde Yeni Arayışlar: 1946-1960 Dönemi. *Osmanlı’dan Günümüze Türkiye’nin İktisadi Tarihi* (s. 119-141). içinde Ankara: Savaş Kitabevi.
- Dikkaya, M., & Üzümcü, A. (2017). *Uluslararası Ticaret ve Finans*. Ankara: Savaş Yayınevi.
- Dilber, İ., & E. Sönmez, F. (2016). Thirlwall Kanununun Gelişmiş Ülkeler Açısından Geçerliliği: Panel Veri Analizi. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 8(2), 139-150.
- Dış Ticaret İstatistikleri, Aralık 2014*. (2015, 01 30). Türkiye İstatistik Kurumu: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Aralik-2014-18575> adresinden alındı
- Dış Ticaret İstatistikleri, Aralık 2016*. (2017, 01 31). Türkiye İstatistik Kurumu: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Aralik-2016-24821> adresinden alındı
- Dış Ticaret İstatistikleri, Aralık 2018*. (2019, 31 Ocak). Türkiye İstatistik Kurumu: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Aralik-2018-30652> adresinden alındı
- Dış Ticaret İstatistikleri, Aralık 2020*. (2021, 01 29). Türkiye İstatistik Kurumu: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Aralik-2020-37412> adresinden alındı
- Doğan, M. (2013). Türkiye Sanayileşme Sürecine Genel Bir Bakış. *Marmara Coğrafya Dergisi*(28), 211-231.
- Dumitrescu, E. I., & Hurlin, C. (2012). Testing for Granger Non-Causality in Heterogeneous Panels. *Economic Modelling*, 29, 1540-1460.
- Dunn Jr, R. M., & Mutti, J. H. (2004). *International Economics 6th Edition*. New York, NY: Routledge.
- Dura, C. (2000). Yeni Dış Ticaret Teorileri: Genel Bir Bakış. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*(16), 1-16.
- Durmuş, S., & Aydemir, N. K. (2016). Atatürk Dönemi Türkiye Ekonomisi (1923-1938). *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(12), 155-167.

- Egeli, H. A. (2001). “Dış Ticaret Açısından Sanayileşme Stratejileri ve Türkiye Uygulaması. *Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(7), 149-161.
- Erbahar, A. (2019). Two worlds apart? Export demand shocks and domestic sales. *Review of World Economics*, 313-342.
- Erdal, A., & Dilek, Ö. (2018). Kamu Müdahaleciğinin Yeni Evresi ve Planlı Ekonomi Dönemi. *Osmanlı'dan Günümüze Türkiye'nin İktisadi Tarihi* (s. 145-167). içinde Ankara: Savaş Kitabevi.
- Erdoğan, H. (2020). Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Ekseninde Türkiye Cumhuriyeti'nin Kalkınma Politikası ve Tarımsal Üretim. *Journal of Universal History Studies*, 3, 252-268. doi:DOI: 10.38000/juhis.803098
- Erdoğan, S., & Canbay, Ş. (2016). İktisadi Büyüme ve Araştırma & Geliştirme (Ar-Ge) Harcamaları İlişkisi Üzerine Teorik Bir İnceleme. *Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(2), 29-44.
- Erer, D., & Erer, E. (2020). Industry 4.0 and International Trade: The Case of Turkey. *Agile Business Leadership Methods for Industry 4.0* (s. 69-84). içinde Emerald Publishing Limited. doi:10.1108/978-1-80043-380-920201005
- Erkişi, K. (2019). International Trade and Economic Growth in Middle East Countries: A Panel Data Analysis. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 54(3), 1035-1048.
- Ertekin, M. S., & Kutlu, E. (2000). 1980 Sonrası Dönemde Türkiye Dış Ticaretinin Genel Bir Analizi. *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(1), 223 - 254.
- Ertuna, Ö. (2004). 1923'ten Bugüne Türkiye Ekonomisi ve 2023'e Doğru Hedefler. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*(21), 6-17.
- Esteves, P. S., & Prades, E. (2017). Does Export Concentration Matter in Economic Adjustment Programs? Evidence from The Euro-Area. *Journal of Policy Modeling*, 1-17. doi:10.1016/j.polmod.2017.10.005
- Esteves, P. S., & Rua, A. (2015). Is There A Role for Domestic Demand Pressure on Export Performance? *Empirical Economics*, 1173-1189. doi:10.1007/s00181-014-0908-5
- Eşsiz, F. P., & Özdemir, M. G. (2018). Türkiye'de Sanayileşme Politikaları. *Türkiye Ekonomisi Sektörel Yaklaşım* (s. 61-94). içinde Ankara : Savaş Kitabevi.
- Eurostat. (2013, Ağustos 26). *Glossary: Standard International Trade Classification (SITC)*. Eurostat Statistics Explained: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Standard_international_trade_classification_\(SITC\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Standard_international_trade_classification_(SITC)) adresinden alındı
- Fisher, O. E. (2011). Heckscher–Ohlin Theory When Countries Have Different Technologies. *International Review of Economics and Finance*, 20, 202-210.
- Frees, E. W. (1995). Assessing Cross-Sectional Correlation in Panel Data. *Journal of Econometrics*, 69, 393-414.
- Frees, E. W. (2004). *Longitudinal and Panel Data: Analysis and Applications for the Social Sciences*. New York: Cambridge University Press.

- Friedman, M. (1937). The Use of Ranks to Avoid the Assumption of Normality Implicit in the Analysis of Variance doi:10.1080/01621459.1937.10503522 . *Journal of the American Statistical Association*, 32(200), 675-701.
- Gallup, J. L. (2020). Added-Variable Plots for Panel-Data Estimation. *The Stata Journal*, 20(1), 30-50.
- Gençoğlu, A. Y. (2020). Kapitalizme Teorik Yaklaşımlar: Kapitalist Ekonomik Sistemin Temel Nitelikleri Üzerinden Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Temaşa Felsefe Dergisi*(14), 237-256.
- Granger, C. W. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods. *Econometrica*, 37(3), 424-438.
- Greeaway, D. (1988). *Economic Development and International Trade*. New York: St. Martin's Press.
- Gros, D., & Selçuki, C. (2013). *The Changing Structure of Turkey's Trade and Industrial Competitiveness: Implications for the EU*. Centre for European Policy Studies (CEPS) Working Paper Series no.03.
- Grosse, R., & Behrman, J. N. (1992). Theory in International Business. *Transnational Corporations*, 1(1), 93-126.
- Grossman, G. M., & Helpman, E. (1989). Product Development and International Trade. *Journal of Political Economy*, 97(6), 1261-1283. doi:10.1086/261653
- Grossman, G. M., & Helpman, E. (1991). *Innovation and Growth: in the Global Economy* (1 b.). Cambridge, MA: The MIT Press.
- Grossman, G. M., & Helpman, E. (1994). Endogenous Innovation in the Theory of Growth. *Journal of Economic Perspective*, 8(1), 23-44.
- Gujarati, D. (2016). *Örneklerle Ekonometri*. (N. Bolatoğlu, Çev.) Ankara: BB101.
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2009). *Basic Econometrics (Fifth Edition)*. New York: The McGraw-Hill Companies, Inc.
- Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı. (2001). Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası: <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/26640b7b-9641-4c35-99ec-cd10a9d4e51b/program.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-26640b7b-9641-4c35-99ec-cd10a9d4e51b-m3fB7oF> adresinden alındı
- Gül, E. (2015). GATT/WTO Çerçevesinde Uluslararası Ticaret ve Çevre İlişkisi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*(9), 1-20.
- Gül, S. (2019). An anlysis on the domestic sales and export: a dynamic model for the Turkish manufacturing firms. *Central Bank of the Republic of Turkey, Working Paper No: 19/02*, 1-29.
- Hajihassaniasl, S., & Kök, R. (2016). Scale Effect in Turkish Manufacturing Industry: Stochastic Metafrontier Analysis. *Journal of Economic Structures*, 5(13), 1-17.
- Helpman, E. (1981). International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition. *Journal of International Economics*, 11(3), 305-340.
- Helpman, E. (1998). Explaining the structure of foreign trade: Where do we stand? *Weltwirtschaftliches Archiv*, 134(4), 573-589.

- Hong, W. C. (2009). Global Competitiveness Measurement For The Tourism Sector. *Current Issues in Tourism*, 12(2), 105-132. doi: 10.1080/13683500802596359
- Hood, M. V., Kidd, Q., & Morris, I. L. (2008). Two Sides of the Same Coin? Employing Granger Causality Tests in a Time Series Cross-Section Framework. *Political Analysis*, 16, 324-344.
- Horn, H., & Mavroidis, P. C. (2001). Economic and legal aspects of the Most-Favored-Nation clause. *European Journal of Political Economy*, 17, 233-279.
- Hsiao, C. (2005). Why Panel Data? *The Singapore Economic Review*, 50(2), 143-154.
- Hsiao, C. (2007). Panel Data Analysis—Advantages and Challenges. *Sociedad de Estadística e Investigación* (16), 1-22 (DOI 10.1007/s11749-007-0046-x).
- Hurlin, C., & Mignon, V. (2007). Second Generation Panel Unit Root Tests. *Working Papers, HAL halshs-00159842, version 1*, 1-24.
- İğdeli, A. (2021). Covid 19'un Türkiye'de İmalat Sektörü Üzerindeki Etkisi. A. İğdeli, & C. Demirtaş (Dü) içinde, *Covid 19'un Etkilerinin Sektörel Açıdan Değerlendirilmesi* (s. 57-76). Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- İnan, A. (1972). *Devletçilik İlkesi ve Türkiye Cumhuriyeti'nin Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı 1933*. Ankara: Türk Tarih Kurumu Yayınları.
- İşgücü İstatistikleri, Ekim 2021-Sayı: 37491. (2021, 10 12). Türkiye İstatistik Kurumu: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Isgucu-Istatistikleri-Ekim-2021-37491> adresinden alındı
- Jošic, H., & Jošic, M. (2017). Application of Lagrange Multipliers in the Analysis of the Stolper Samuelson Theorem. *Theory and Applications in the Knowledge Economy* (s. 685-693). Zagreb: Take.
- Jurcic, L., Josic, H., & Josic, M. (2013). Testing Rybczynski Theorem: An Evidence from The Selected European Transition Countries. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 4(10), 99-105.
- Kalkınma, B. (2018). *On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023) İmalat Sanayii Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu*. Ankara.
- Kara, O., Tarakçıoğlu Altınay, A., & Erkan, B. (2020). The Relationship Between Efficiency, Rantability and Export Competitiveness: An Implementation on Turkish Automotive Sector. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 19(3), 1194-1214.
- Karaçor, Z., & Saraç, T. B. (2011). Dış Ticaret ile Sanayi Sektörü İstihdam Oranı Arasındaki Kısa ve Uzun Dönem İlişkisi: Türkiye Örneği (1963-2009). *Yönetim ve Ekonomi*, 18(2), 181-194.
- Karluk, S. R. (2014). *Türkiye Ekonomisi Cumhuriyetin İlanından Günümüze Yapısal Dönüşüm* (13 b.). İstanbul: Beta.
- Kazgan, G. (2017). *Tanzimant'tan 21. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Keesing, D. B. (1966). Labor Skills and Comparative Advantage. *The American Economic Review*, 1(2), 249-258.

- Kenen, P. B. (1970). Skills, Human Capital and Comparative Advantage. *Education, Income, and Human Capital* (s. 193-240). içinde National Bureau of Economic Research.
- Keskin, H. İ., & Aksoy, E. (2019). OECD ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Gelir Artışı ve İşgücüne Katılım Arasındaki İlişki: Panel Eşbütünleşme Analizi. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 54(1), 1-20.
- Kibritçiöğlu, A. (1994). Adam Smith'in Uluslararası İktisat Kuramına Katkıları Hakkında. *Ekonomik Yaklaşım*, 5(12), 55-62.
- Kicsi, R., & Buta, S. (2010). Protectionism and “Infant” Industries Theoretical Approaches. *The Annals of “Dunarea de Jos” University of Galati Economics and Applied Informatics*(1), 173-180.
- Kiyota, K. (2017). Factor Intensity Reversals Redux. *RIETI Discussion Paper Series*(17-E-021), 1-23.
- Koç, E., Şenel, M. C., & Kaya, K. (2018). Türkiye’de Sanayi Sektörünün Genel Durumu-Sanayi Ciro Endeksi. *Mühendis ve Makina*, 59(692), 17-34.
- Koçbulut, Ö., & Altıntaş, H. (2016). İkiz Açıklar ve Feldstein-Horioka Hipotezi: OECD Ülkeleri Üzerine Yatay Kesit Bağımlılığı Altında Yapısal Kırılmalı Panel Eşbütünleşme Analizi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*(48), 145-174.
- Koçbulut, Ö., & Barış, S. (2016). Avrupa Birliği Ülkelerinde İhracat ve Doğrudan Yabancı Yatırımların Kadın İstihdamı Üzerindeki Etkisi: Panel Veri Analizi. *Aydın İktisat Fakültesi Dergisi*, 1(2), 22-39.
- Koçtürk, O. M., & Gölalan, M. (2010). 1923-1950 Türkiye Ekonomisinin Yapısal Analizi. *Üçüncü Sektör Kooperatifçilik*, 45(2), 48-65.
- Köksal, M. H., & Özgül, E. (2010). The export competitive advantages of Turkish manufacturing companies. *Marketing Intelligence & Planning*, 28(2), 206-222.
- Kravis, I. B. (1956). Availability and Other Influences on the Commodity Composition of Trade. *Journal of Political Economy*, 64(2), 143-155. doi:10.1086/257769
- Krugman, P. R. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics*, 9(4), 469-479.
- Krugman, P. R. (1981). Intraindustry Specialization and the Gains from Trade. *Journal of Political Economy*, 89(5), 959-973.
- Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2003). *International Economics Theory and Policy (Sixth edition)*. Boston: Elm Street Publishing Services, Inc.
- Kurt, S., & Terzi, H. (2007). İmalat Sanayi Dış Ticareti Verimlilik ve Ekonomik Büyüme İlişkisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(1), 25-46.
- Lancaster, K. (1980). Intra-industry trade under perfect monopolistic competition . *Journal of International Economics*, 10(2), 151-175.
- Lee, C., Wills, D., & Schluter, G. (1988). An Empirical Analysis of the Leontief Paradox in US Agricultural Trade. *Agribusiness*, 4(1), 49-61.

- Leontief, W. (1953). Domestic Production and Foreign Trade; The American Capital Position Re-Examined. *American Philosophical Society*, 97(4), 332-349.
- Linder, S. B. (1961). *An Essay on Trade and Transformation*. Sweden: Almqvist & Wiksells.
- Liu, Y. (2018). Capital adjustment costs: Implications for domestic and export sales dynamics. *University of Mannheim Department of Economics Working Paper Series No. 18-04*.
- Lowinger, T. C. (1971). The Neo-Factor Proportions Theory of International Trade: An Empirical Investigation. *The American Economic Review*, 61(4), 675-681.
- Manufacturing, value added (% of GDP). (2021, 12 21). The World Bank: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.ZS?end=2020&locations=TR&start=1990> adresinden alındı
- Mazlum, N. (2020). 1980-2018 Dönemi Türkiye Ekonomisi ve Dış Ticaretinin Gelişim Seyri. *Gümrük Ticaret Dergisi*, 7(22), 54-71.
- McQuoid, A., & Rubini, L. (2014). *The Opportunity Cost of Exporting*. Society for Economic Dynamics 2014 Meeting Papers.
- Meerhaeghe Van, M. (1986). *Economic Theory A Critic's Companion*. Dordrecht: Springer-Science Business Media.
- Melitz, M. J. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695-1725.
- Menyah, K., Nazlıoğlu, Ş., & Wolde-Rufael, Y. (2014). Financial Development, Trade Openness and Economic Growth in African Countries: New Insights from A Panel Causality Approach. *Economic Modeling*(37), 386-394.
- Metzler, L. A. (1949). Tariffs, The Terms of Trade and the Distribution of National Income. *Journal of Political Economy*, 57(1), 1-29.
- Myint, H. (1958). The "Classical Theory" of International Trade and the Underdeveloped Countries. *The Economic Journal*, 68(270), 317-337.
- Namini, J. E. (2007). Trade, Neoclassical Growth and Heterogeneous Firms. 1-35. <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.366.3262&rep=rep1&type=pdf> adresinden alındı
- Nazlıoğlu, Ş., Payne, J. E., Lee, J., Rayos-Velazquez, M., & Karul, C. (2021). Convergence in OPEC carbon dioxide emissions: Evidence from new panel stationarity tests with factors and breaks. *Economic Modelling*, 100, 1-13.
- Nazlıoğlu, Ş., Payne, J. E., Lee, J., Rayos-Velazquez, M., & Karul, Ç. (2021). Convergence in OPEC carbon dioxide emissions: Evidence from new panel stationarity tests with factors and breaks. *Economic Modelling*, 100, 1-13.
- O'Rourke, K. H. (2003). Heckscher-Ohlin Theory and Individual Attitudes Towards Globalization. *National Bureau of Economic Research*, 1-30.
- Orta Anadolu Kalkınma Ajansı; T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Kayseri İl Müdürlüğü; Erciyes Üniversitesi; Erciyes Üniversitesi UZEM; T.C. Kalkınma Bakanlığı. (2014). *Sektörlerde Ara Mali İthalatının Azaltılmasına Yönelik Araştırma Projesi Raporu*. Kayseri.

- Ottaviano, G. I., & Thisse, J.-F. (2011). Monopolistic Competition, Multiproduct Firms and Product Diversity. *The Manchester School*, 79(5), 938-951.
- Özçelik, E., & Taymaz, E. (2004). Does innovativeness matter for international competitiveness in developing countries? The case of Turkish manufacturing industries. *Research Policy*, 33, 409-424.
- Özçelik, Ö., & Tuncer, G. (2007). Atatürk Dönemi Ekonomi Politikaları. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1), 253-266.
- Özdemir, Ü., Kantürk Yiğit, G., & Oral, M. (2016). Cumhuriyetten Günümüze Ekonomi Politikaları Bağlamında Türk Dış Ticaretinin Gelişimi. *Doğu Coğrafya Dergisi*, 21(35), 149-174.
- Özel, H. A. (2011). Türkiye'de Ticari Serbestleşmenin Tarihsel Gelişimi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 6(2), 73-92.
- Özen, A. E. (2015). Seçilmiş Göstergelerle Türkiye İmalat Sanayisinin Analizi. *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi*(15), 140-162.
- Özer, I. (2007). Stratejik Dış Ticaret Politikaları. *Uluslararası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları*, 2(3), 65-102.
- Özler, Ş., Taymaz, E., & Yılmaz, K. (2009). History Matters for the Export Decision: Plant-Level Evidence from Turkish Manufacturing Industry. *World Development*, 37(2), 479-488.
- Özler, Ş., Taymaz, E., & Yılmaz, K. (2009). History Matters for the Export Decision: Plant-Level Evidence from Turkish Manufacturing Industry. *World Development*, 37(2), 479-488.
- Öztürk, N. (2003). Dış Ticaret Kuramında Yeni Yaklaşımlar. *Öneri Dergisi*, 5(19), 109-126.
- Öztürk, S., & Özyakışır, D. (2005). Türkiye ekonomisinde 1980 sonrası yaşanan yapısal dönüşümlerin GSMH, dış ticaret ve dış borçlar bağlamında teorik bir değerlendirmesi. *Mevzuat Dergisi*, 8(94), 1-20.
- Paraskevopoulou, C., Tsaliki, P., & Tsoulfidis, L. (2013). Revisiting Leontief's Paradox. *International Review of Applied Economics*, 30(6), 693-713.
- Pesaran, M. H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. *Cambridge Working Papers in Economics*, 1-39.
- Pesaran, M. H. (2007). A Simple Panel Unit Root Test In The Presence Of Cross-Section Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22, 265-312.
- Pesaran, M. H., & Yamagata, T. (2008). Testing Slope Homogeneity in Large Panels. *Journal of Econometrics*, 142, 50-93.
- Pesaran, M. H., Ullah, A., & Yamagata, T. (2008). A Bias-Adjusted LM Test of Error Cross-Section Independence. *The Econometrics Journal*, 11(1), 105-127.
- Pişkin, E. (2017). *The Matter of Survival for Turkish Exports*. Antalya: Munich Personal RePEc Archive.
- Polat, Ö., & Ersungur, M. Ş. (2011). Türkiye Ekonomisinde Dış Ticaretin Gelişimi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1), 48-64.

- Polatoğlu, M. G. (2017). İkinci Beş Yıllık Snayi Planı (1938-1942). *Atatürk Dergisi*, 6(1), 55-87.
- Porter, M. E. (1990). The Competitive Advantages of Nations. *Harvard Business Review*, 73-91.
- Posner, M. V. (1961). International Trade and Technical Change. *Oxford Economic Papers*, 13(3), 323-341.
- Rapp, W. V. (1975). The Many Possible Extensions of Product Cycle Analysis. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 16(1), 22-29.
- Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness . (1985). *Global Competition: The New Reality*. Washington: US Government Printing Office.
- Ricardo, D. (1817). *Siyasal İktisadın ve Vergilendirme İlkeleri* (6 b.). (B. Zeren, Çev.) İstanbul: Türkiye İş Bankası Yayınları.
- Ruffin, R. J. (2002). David Ricardo's Discovery of Comparative Advantage. *History of Political Economy*, 34(4), 727-748.
- Rybczynski, T. M. (1955). Factor Endowment and Relative Commodity Prices . *Economica*, 336-341.
- Rymarczyk, J. (2021). The Impact of Industrial Revolution 4.0 on International Trade. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 9(1), 105-117. doi:<https://doi.org/10.15678/EBER.2021.090107>
- Salomon, R; Shaver, M. (2005). Export and domestic sales: their interrelationship and determinants. *Strategic Management Journal* , 855-871.
- Salvatore, D. (2013). *International Economics (Eleventh Edition)*. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.
- Savrul, B., Özel, H. A., & Kılıç, C. (2013). Osmanlı'nın Son Döneminden Günümüze Türkiye'de Dış Ticaretin Gelişimi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8(1), 55-77.
- Schumacher, R. (2012). Adam Smith's theory of absolute advantage and the use of doxography in the history of economics. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics* , 54-80.
- Sen, A. (1988). The Concept of Development. *Handbook of Development Economics*, 1, 10-26.
- Seyidoğlu, H. (2020). *Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama*. İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Seyitdanoğlu, M. (2009). Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii (1839-1876). *Tarih Araştırmaları Dergisi*, 28(46), 53 - 69.
- Smith, A. (1774). *Ulusların Zenginliği*. (A. Yunus, & M. Bakırcı, Çev.) İstanbul: Alan Yayıncılık.
- Spencer, B., & Brander, J. (2008). Strategic Trade Policy. *The New Palgrave Dictionary of Economics*. içinde Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Stolper, W. F., & Samuelson, P. A. (1941). Protection and Real Wages. *The Review of Economic Studies*, 58-73.

- Subasat, T. (2003). What Does the Heckscher-Ohlin Model Contribute to International Trade Theory? A Critical Assessment. *Review of Radical Political Economics*, 35(2), 148-165.
- Sun, S., Anwar, S. (2016). Interrelationship among foreign presence, domestic sales and export intensity in Chinese manufacturing industries. *Routledge*, 2443–2453.
- Susam, N., Özgül, H. B., & Yavuz, E. (2020). *Türkiye Ekonomisi ve Maliyesi 1923-2023*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Swamy, P. A. (1970). Efficient Inference in a Random Coefficient Regression Model. *Econometrica*, 38(2), 311-323.
- Swerling, B. C. (1954). Capital Shortage and Labor Surplus in the United States? *Review of Economics and Statistics*, 36(3), 286-289.
- Şanlı, O., & Petek, A. (2018). Makro Ekonomik Değişkenler Açısından Türkiye’de Sanayi Sektörünün Gelişimi ve İmalat Sanayinin Teknolojik Yapısı. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(3), 185-203.
- T.C. Kalkınma Bakanlığı. (2015). *Ekonomik ve Sosyal Göstergeler 1950-2014*. Ankara.
- Takım, A. (2011). Türkiye’de 1960-1980 Yılları Arasında Uygulanan Kalkınma Planlarında Maliye Politikaları. *Maliye Dergisi*(160), 154-176.
- Tarı, R., & Yıldırım, D. Ç. (2009). Döviz Kuru Belirsizliğinin İhracata Etkisi: Türkiye İçin Bir Uygulama. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 16(2), 95-105.
- Tatoğlu, F. Y. (2020). *Panel Veri Ekonometrisi Stata Uygulamalı*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Temel, A., Boyar, E., & Saygılı, Ş. (2002). Türkiye Ekonomisinde Yapısal Değişim (1946-1999). *Planlama Dergisi*, 49-76.
- Terzi, H., & Oltulular, S. (2004). Türkiye’de Sanayileşme ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensel İlişki. 5(2), 219-226.
- Tezel, Y. S. (1994). *Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi* (3 b.). İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Tohamy, S. M., & Jr, J. W. (2003). Lessons from the Specific Factors Model of International Trade. *The Journal of Economic Education*, 34(2), 139-150.
- Tokgöz, E. (2011). *Türkiye'nin İktisadi Gelişme Tarihi (1914-2011)*. Ankara: İmaj Yayınevi.
- Tonus, Ö. (2007). Gümrük Birliği Sonrasında Türkiye’de Dışa Açıklık ve Sanayileşme. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*(17), 193-214.
- Topuz, H., & Coşkun, A. E. (2018). Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi: Türkiye, Kolombiya ve Güney Kore Üçlüsünün Sektörel Bazda Uygulamalı Bir Analizi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(25), 672-685.
- Toraganlı, N., Yalçın, C. (2016). Export, real exchange rates and external exposures: emprical evidence from Turkish manufacturing firms. *Central Bank of the Republic of Turkey, Working Paper No: 16/24* , 1-44.

- Tuğcu, C. T. (2018). Panel Data Analysis In The Energy-Growth Nexus (EGN). N. Menegaki Angeliki içinde, *Economics and Econometrics of the Energy-Growth Nexus* (s. 255-271). London: Elsevier Science.
- Tunalı, H., & Erbelet, E. (2017). Ekonomik Büyüme ve Sanayileşme İlişkisinde Kaldor Yasasının Türkiye'deki Geçerliliğinin Analizi. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(1), 1-15.
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2021, 12 22). Dış Ticaret İstatistikleri ISIC Rev3 Sınıflamasına Göre Dış Ticaret(ISIC Rev3): <https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=2¶m2=0&sitcrev=0&isicrev=3&sayac=5804> adresinden alındı
- Uçar, Ç., Hatırlı, S. A., & Önder, K. (2019). 2000 Sonrası Yaşanan Finansal Krizlerin Türkiye'nin Dış Ticareti Üzerine Etkileri. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(28), 332-347. doi:10.20875/makusobed.524972
- UNIDO. (2020). Achieving Sustainable Development. (L. Yong, Dü.) *Industrialization as the Driver of Sustained Prosperity*, s. 1-33. https://www.unido.org/sites/default/files/files/2020-04/UNIDO_Industrialization_Book_web4.pdf adresinden alındı
- Üzümcü, A. (2018). Türkiye'de Ulusal Ekonominin İnşası: 1923-1945 Dönemi. *Osmanlı'dan Günümüze Türkiye'nin İktisadi Tarihi* (s. 85-115). içinde Ankara: Savaş Kitabevi.
- Üzümcü, A. (2020). Türkiye'nin Rusya ve Azerbaycan ile Dış Ticaretinde Enerjinin Rolü ve Son Gelişmeler. 4. *International Congress on Economics, Finance and Energy, Political Economy of Energy Revolution* (s. 245-284). Ankara: Ahmet Yesevi Üniversitesi Yayınları.
- Üzümcü, A., & Başar, S. (2011). Türkiye'nin Cari İşlemler Bilançosu Açığı Üzerinde Enerji İthalatı ve İktisadi Büyümenin Etkisi: 2003– 2010 Dönemi Üzerine Bir Analiz. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 48(558), 5-22.
- Üzümcü, A., & Topal, S. (2018). AK Parti Döneminde Türkiye'nin Dış Ticaretinin Gelişimi ve 15 Temmuz Darbe Girişiminin Türkiye'nin Dış Ticaret ve Turizmüne Yansımaları. *15 Temmuz Darbe Girişimi ve Türkiye Uluslararası Sempozyumu-Bildiriler Kitabı* (s. 19-41). Nobel Akademik Yayıncılık, Eğitim ve Danışmanlık Hizmetleri.
- Vannoorenberghe, G. (2012). Firm-Level Volatility and Exports. *Journal of International Economics*, 86, 57-67. doi:10.1016/j.jinteco.2011.08.013
- Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190-207.
- Wang, J; Wei, Y; Liu, X; Wang, C; Lin, H. (2014). Simultaneous impact of the presence of foreign MNEs on indigenous firms export and domestic sales. *Management International Review*, 195-223.
- Westerlund, J. (2007). Testing For Error Correction in Panel Data. *Oxford Bulletin of Economics and Statistic*, 69(6), 709-748. doi:10.1111/j.1468-0084.2007.00477.x
- Wiles, R. C. (1974). Mercantilism and the Idea of Progress. *Eighteen-Century Studies*, 8(1), 56-74.

- Wooldridge, J. M. (2013). *Introductory Econometrics A Modern Approach (5th Edition)*. Ohaio, United States of America.
- Xiao, J., Juodis, A., Karavias, Y., & Sarafidis, V. (2021). Improved Tests for Granger Non-Causality in Panel Data. *MPRA Paper 107180*, 1-10.
- Yıllık Gayrisafi Yurt İçi Hasıla, 2019*. (2020). Türkiye İstatistik Kurumu: (https://tuikweb.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=2513) adresinden alındı
- Yılmaz, A. (2015). New Foreign Trade Theories. *The Journal of Academic Social Science Studies*, 40, 509-521.
- Yılmaz, Ş. E. (2016). *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*. Ankara: Efil Yayınevi.
- Yu, G., Chen, J., Li, W., & Chen, W. (2020). The Benefit of Manufacturing Industry in Henan Province to help Targeted Poverty Alleviation. *Revista de Cercetare si Interventie Sociala*, 70, 333-353. doi:<https://doi.org/10.33788/rcis.70.20>
- Yüksel, E., & Sarıdoğan, E. (2011). Uluslararası Ticaret Teorileri ve Paul R. Krugman'on Katkıları. *Öneri Dergisi*, 9(35), 199-206.

EKLER

EK-1.

2010			
Sıra	Kod	Şirket Unvanı	Aktif Büyüklük
1	ACSEL	ACISELSAN ACIPAYAM SELÜLOZ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
2	ADEL	ADEL KALEMCİLİK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.	91.031.840
3	AFYON	AFYON ÇİMENTO SANAYİ T.A.Ş.	64.405.715
4	AKCNS	AKÇANSA ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	1.231.806.821
5	ATEKS	AKIN TEKSTİL A.Ş.	242.193.015
6	AKSA	AKSA AKRİLİK KİMYA SANAYİİ A.Ş.	1.358.902
7	ALCAR	ALARKO CARRIER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	255.377.619
8	ALKIM	ALKİM ALKALİ KİMYA A.Ş.	213.628.661
9	ALKA	ALKİM KAĞIT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	128.928.422
10	AEFES	ANADOLU EFES BİRACILIK VE MALT SANAYİİ A.Ş.	5.588.831
11	ASUZU	ANADOLU ISUZU OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	330.028.419
12	ARCLK	ARÇELİK A.Ş.	7.321.759
13	ARSAN	ARSAN TEKSTİL TİCARET VE SANAYİ A.Ş.	139.018.019
14	AVOD	A.V.O.D. KURUTULMUŞ GIDA VE TARIM ÜRÜNLERİ SANAYİ TİCARET A.Ş.	x
15	AYES	AYES ÇELİK HASIR VE ÇİT SANAYİ A.Ş.	x
16	AYGAZ	AYGAZ A.Ş.	2.803.648
17	BAGFS	BAGFAŞ BANDIRMA GÜBRE FABRİKALARI A.Ş.	250.290.832
18	BAKAB	BAK AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	118.855.762
19	BALAT	BALATACILAR BALATACILIK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
20	BNTAS	BANTAŞ BANDIRMA AMBALAJ SANAYİ TİCARET A.Ş.	x
21	BANVT	BANVİT BANDIRMA VİTAMİNLİ YEM SANAYİİ A.Ş.	582.227.624
22	BASCM	BAŞTAŞ BAŞKENT ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	
23	BTCIM	BATIÇİM BATI ANADOLU ÇİMENTO SANAYİİ A.Ş.	524.799.216
24	BSOKE	BATISÖKE SÖKE ÇİMENTO SANAYİİ T.A.Ş.	214.391.293
25	BAYRK	BAYRAK EBT TABAN SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
26	BRKSN	BERKOSAN YALITIM VE TECRİT MADDELERİ ÜRETİM VE TİCARET A.Ş.	13.713.583
27	BLCYT	BİLİCİ YATIRIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
28	BRKO	BİRKO BİRLEŞİK KOYUNLULULAR MENSUCAT TİCARET VE SANAYİ A.Ş.	111.310.534
29	BRMEN	BİRLİK MENSUCAT TİCARET VE SANAYİ İŞLETMESİ A.Ş.	81.272.654
30	BRSAN	BORUSAN MANNESMANN BORU SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	1.002.686.909
31	BFREN	BOSCH FREN SİSTEMLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	71.246.991
32	BOSSA	BOSSA TİCARET VE SANAYİ İŞLETMELERİ T.A.Ş.	428.152.545
33	BRISA	BRİSA BRIDGESTONE SABANCI LASTİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	790.967.940
34	BURCE	BURÇELİK BURSA ÇELİK DÖKÜM SANAYİİ A.Ş.	39.072.457
35	BURVA	BURÇELİK VANA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	8.260.970
36	BUCIM	BURSA ÇİMENTO FABRİKASI A.Ş.	377.732.782
37	CCOLA	COCA-COLA İÇECEK A.Ş.	3.014.042
38	CELHA	ÇELİK HALAT VE TEL SANAYİİ A.Ş.	78.185.167
39	CEMAS	ÇEMAŞ DÖKÜM SANAYİ A.Ş.	462.693.921

40	CEMTS	ÇEMTAŞ ÇELİK MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	157.754.669
41	CMBTN	ÇİMBETON HAZIRBETON VE PREFABRİK YAPI ELEMANLARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	54.871.092
42	CMENT	ÇİMENTAŞ İZMİR ÇİMENTO FABRİKASI T.A.Ş.	1.103.902
43	CIMSA	ÇİMSA ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	1.133.836.800
44	CUSAN	ÇUHADAROĞLU METAL SANAYİ VE PAZARLAMA A.Ş.	x
45	DAGI	DAGI GİYİM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
46	DARDL	DARDANEL ÖNENTAŞ GIDA SANAYİ A.Ş.	76.523.039
47	DMSAS	DEMİSAŞ DÖKÜM EMAYE MAMÜLLERİ SANAYİ A.Ş.	117.800.851
48	DERIM	DERİMOD KONFEKSİYON AYAKKABI DERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	55.538.430
49	DERAS	DERLÜKS DERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	
50	DESA	DESA DERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	114.587.450
51	DEVA	DEVA HOLDİNG A.Ş.	622.800.948
52	DNISI	DİNAMİK ISI MAKİNA YALITIM MALZEMELERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
53	DIRIT	DİRİTEKS DİRİLİŞ TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
54	DITAS	DİTAŞ DOĞAN YEDEK PARÇA İMALAT VE TEKNİK A.Ş.	35.179.970
55	DOBUR	DOĞAN BURDA DERGİ YAYINCILIK VE PAZARLAMA A.Ş.	55.010.383
56	DGKLB	DOĞTAŞ KELEBEK MOBİLYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	38.979.404
57	DOGUB	DOĞUSAN BORU SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.	14.289.370
58	DOKTA	DÖKTAŞ DÖKÜMCÜLÜK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.	339.322.194
59	DURDO	DURAN DOĞAN BASIM VE AMBALAJ SANAYİ A.Ş.	40.801.843
60	DYOBY	DYO BOYA FABRİKALARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	442.220.011
61	EGEEN	EGE ENDÜSTRİ VE TİCARET A.Ş.	85.683.836
62	EGGUB	EGE GÜBRE SANAYİİ A.Ş.	233.805.485
63	EGPRO	EGE PROFİL TİCARET VE SANAYİ A.Ş.	250.488.232
64	EGSER	EGE SERAMİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	198.817.917
65	EPLAS	EGEPLAST EGE PLASTİK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.	80.782.485
66	EKIZ	EKİZ KİMYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	42.670.150
67	EMKEL	EMEK ELEKTRİK ENDÜSTRİSİ A.Ş.	50.372.995
68	EMNIS	EMİNİŞ AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	44.964.916
69	ERBOS	ERBOSAN ERCİYAS BORU SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.	110.360.280
70	EREGL	EREĞLİ DEMİR VE ÇELİK FABRİKALARI T.A.Ş.	13.540.972.636
71	ERSU	ERSU MEYVE VE GIDA SANAYİ A.Ş.	23.507.612
72	FADE	FADE GIDA YATIRIM SANAYİ TİCARET A.Ş.	x
73	FMIZP	FEDERAL-MOGUL İZMİT PİSTON VE PİM ÜRETİM TESİSLERİ A.Ş.	26.001.122
74	FROTO	FORD OTOMOTİV SANAYİ A.Ş.	3.335.080.040
75	FORMT	FORMET ÇELİK KAPI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
76	FRIGO	FRİGO-PAK GIDA MADDELERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	28.969.004
77	GEDZA	GEDİZ AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
78	GENTS	GENTAŞ DEKORATİF YÜZEYLER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	126.048.741
79	GEREL	GERSAN ELEKTRİK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.	70.394.443
80	GOODY	GOODYEAR LASTİKLERİ T.A.Ş.	511.847.535
81	GOLTS	GÖLTAŞ GÖLLER BÖLGESİ ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	429.559.451
82	GUBRF	GÜBRE FABRİKALARI T.A.Ş.	2.176.354.397
83	HATEK	HATEKS HATAY TEKSTİL İŞLETMELERİ A.Ş.	182.371.934
84	HEKTS	HEKTAŞ TİCARET T.A.Ş.	125.735.695
85	HURGZ	HÜRRİYET GAZETECİLİK VE MATBAACILIK A.Ş.	1.578.926.274

86	ISKPL	IŞIK PLASTİK SANAYİ VE DIŞ TİCARET PAZARLAMA A.Ş.	x
87	IHEVA	İHLAS EV ALETLERİ İMALAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	289.388.612
88	IHGZT	İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.	244.652.034
89	ISDMR	İSKENDERUN DEMİR VE ÇELİK A.Ş.	
90	IZMDC	İZMİR DEMİR ÇELİK SANAYİ A.Ş.	630.400.399
91	IZFAS	İZMİR FIRÇA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
92	JANTS	JANTSA JANT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
93	KAPLM	KAPLAMIN AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
94	KRDMA, KRDMA, KRDMD	KARDEMİR KARABÜK DEMİR ÇELİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	1.403.660.608
95	KARSN	KARSAN OTOMOTİV SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.	415.502.299
96	KRTEK	KARSU TEKSTİL SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.	127.182.092
97	KARTN	KARTONSAN KARTON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	192.236.371
98	KATMR	KATMERCİLER ARAÇ ÜSTÜ EKİPMAN SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	59.549.723
99	KENT	KENT GIDA MADDELERİ SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.	577.589.829
100	KERV	KEREVİTAŞ GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	176.127.149
101	KRVGD	KERVAN GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
102	KLMSN	KLİMASAN KLİMA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	145.006.875
103	KNFRT	KONFRUT GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	50.812.178
104	KONYA	KONYA ÇİMENTO SANAYİİ A.Ş.	412.504.058
105	KORDS	KORDSA TEKNİK TEKSTİL A.Ş.	1.331.735.272
106	KRSTL	KRİSTAL KOLA VE MEŞRUBAT SANAYİ TİCARET A.Ş.	69.028.791
107	KUTPO	KÜTAHYA PORSELEN SANAYİ A.Ş.	143.923.749
108	LUKSK	LÜKS KADİFE TİCARET VE SANAYİİ A.Ş.	54.459.499
109	MAKTK	MAKİNA TAKIM ENDÜSTRİSİ A.Ş.	100.082.387
110	MRSHL	MARSHALL BOYA VE VERNİK SANAYİİ A.Ş.	164.994.334
111	MEGAP	MEGA POLİETİLEN KÖPÜK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
112	MNDRS	MENDERES TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	389.203.666
113	MERKO	MERKO GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	50.653.086
114	TIRE	MONDİ TİRE KUTSAN KAĞIT VE AMBALAJ SANAYİ A.Ş.	278.667.845
115	NIBAS	NİĞBAŞ NİĞDE BETON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
116	NUHCM	NUH ÇİMENTO SANAYİ A.Ş.	1.064.781.088
117	OLMIP	OLMUKSAN INTERNATIONAL PAPER AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	275.017.113
118	ORMA	ORMA ORMAN MAHSULLERİ İNTEGRE SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	xx
119	OTKAR	OTOKAR OTOMOTİV VE SAVUNMA SANAYİ A.Ş.	635.639.291
120	OYAKC	OYAK ÇİMENTO FABRİKALARI A.Ş.	291.573.089
121	OYLUM	OYLUM SİNAİ YATIRIMLAR A.Ş.	x
122	OZBAL	ÖZBAL ÇELİK BORU SANAYİ TİCARET VE TAAHHÜT A.Ş.	x
123	OZRDN	ÖZERDEN PLASTİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
124	PARSN	PARSAN MAKİNA PARÇALARI SANAYİİ A.Ş.	275.296.891
125	PENG	PENGUEN GIDA SANAYİ A.Ş.	134.582.583
126	PETKM	PETKİM PETROKİMYA HOLDİNG A.Ş.	2.375.893.103
127	PETUN	PINAR ENTEGRE ET VE UN SANAYİİ A.Ş.	353.775.764
128	PINSU	PINAR SU VE İÇECEK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	95.833.189
129	PNSUT	PINAR SÜT MAMULLERİ SANAYİİ A.Ş.	532.592.717
130	POLTK	POLİTEKNİK METAL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x

131	PRZMA	PRİZMA PRES MATBAACILIK YAYINCILIK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
132	RODRG	RODRİGO TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
133	ROYAL	ROYAL HALI İPLİK TEKSTİL MOBİLYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
134	RTALB	RTA LABORATUVARLARI BİYOLOJİK ÜRÜNLER İLAÇ VE MAKİNE SANAYİ TİCARET A.Ş.	x
135	SAFKR	SAFKAR EGE SOĞUTMACILIK KLİMA SOĞUK HAVA TESİSLERİ İHRACAT İTHALAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
136	SANFM	SANİFOAM SÜNGER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
137	SAMAT	SARAY MATBAACILIK KAĞITÇILIK KIRTASIYECİLİK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.	x
138	SARKY	SARKUYSAN ELEKTROLİTİK BAKIR SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	664.131.263
139	SASA	SASA POLYESTER SANAYİ A.Ş.	486.966
140	SAYAS	SAY YENİLENEBİLİR ENERJİ EKİPMANLARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
141	SEKUR	SEKURO PLASTİK AMBALAJ SANAYİ A.Ş.	x
142	SELGD	SELÇUK GIDA ENDÜSTRİ İHRACAT İTHALAT A.Ş.	14.089.151
143	SEYKM	SEYİTLER KİMYA SANAYİ A.Ş.	x
144	SILVR	SİLVRLİNE ENDÜSTRİ VE TİCARET A.Ş.	69.654.861
145	SODSN	SODAŞ SODYUM SANAYİİ A.Ş.	x
146	SKTAS	SÖKTAŞ TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	288.893.195
147	SNPAM	SÖNMEZ PAMUKLU SANAYİİ A.Ş.	79.516.376
148	SUMAS	SUMAŞ SUNİ TAHTA VE MOBİLYA SANAYİ A.Ş.	x
149	TATGD	TAT GIDA SANAYİ A.Ş.	556.449.270
150	TKURU	TAZE KURU GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
151	TMPOL	TEMAPOL POLİMER PLASTİK VE İNŞAAT SANAYİ TİCARET A.Ş.	x
152	TOASO	TOFAŞ TÜRK OTOMOBİL FABRİKASI A.Ş.	5.284.135
153	TUCLK	TUĞÇELİK ALÜMİNYUM VE METAL MAMÜLLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
154	TUKAS	TUKAŞ GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	169.061.415
155	TRILC	TURK İLAÇ VE SERUM SANAYİ A.Ş.	x
156	TMSN	TÜMOSAN MOTOR VE TRAKTÖR SANAYİ A.Ş.	x
157	TUPRS	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	13.918.037
158	PRKAB	TÜRK PRYSMIAN KABLO VE SİSTEMLERİ A.Ş.	271.159.65
159	TTAK	TÜRK TRAKTÖR VE ZİRAAT MAKİNELERİ A.Ş.	886.172.555
160	TBORG	TÜRK TUBORG BİRA VE MALT SANAYİİ A.Ş.	218.817.019
161	ULUSE	ULUSOY ELEKTRİK İMALAT TAAHHÜT VE TİCARET A.Ş.	x
162	ULUUN	ULUSOY UN SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
163	USAK	UŞAK SERAMİK SANAYİ A.Ş.	131.281.365
164	ULKER	ÜLKER BİSKÜVİ SANAYİ A.Ş.	2.885.873.435
165	VANGD	VANET GIDA SANAYİ İÇ VE DIŞ TİCARET A.Ş.	x
166	VESBE	VESTEL BEYAZ EŞYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	968.899
167	VESTL	VESTEL ELEKTRONİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	3.998.244
168	VKING	VİKİNG KAĞIT VE SELÜLOZ A.Ş.	104.626.110
169	YATAS	YATAŞ YATAK VE YORGAN SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	191.466.107
170	YBTAS	YİBİTAŞ YOZGAT İŞÇİ BİRLİĞİ İNŞAAT MALZEMELERİ TİCARET VE SANAYİ A.Ş.	x
171	YONGA	YONGA MOBİLYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	x
172	YKSLN	YÜKSELEN ÇELİK A.Ş.	x
173	YUNSA	YÜNSA YÜNLÜ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	143.720.751

EK-2.

			2010
Sıra	Kod	Şirket Unvanı	Aktif Büyüklük
4	AKCNS	AKÇANSA ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	1.231.806.821
5	ATEKS	AKIN TEKSTİL A.Ş.	242.193.015
7	ALCAR	ALARKO CARRIER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	255.377.619
9	ALKA	ALKİM KAĞIT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	128.928.422
11	ASUZU	ANADOLU ISUZU OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	330.028.419
13	ARSAN	ARSAN TEKSTİL TİCARET VE SANAYİ A.Ş.	139.018.019
17	BAGFS	BAGFAŞ BANDIRMA GÜBRE FABRİKALARI A.Ş.	250.290.832
18	BAKAB	BAK AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	118.855.762
21	BANVT	BANVİT BANDIRMA VİTAMİNLİ YEM SANAYİİ A.Ş.	582.227.624
23	BTCIM	BATIÇİM BATI ANADOLU ÇİMENTO SANAYİİ A.Ş.	524.799.216
24	BSOKE	BATISÖKE SÖKE ÇİMENTO SANAYİİ T.A.Ş.	214.391.293
28	BRKO	BİRKO BİRLEŞİK KOYUNLULULAR MENSUCAT TİCARET VE SANAYİ A.Ş.	111.310.534
30	BRSAN	BORUSAN MANNESMANN BORU SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	1.002.686.909
32	BOSSA	BOSSA TİCARET VE SANAYİ İŞLETMELERİ T.A.Ş.	428.152.545
36	BUCIM	BURSA ÇİMENTO FABRİKASI A.Ş.	377.732.782
39	CEMAS	ÇEMAŞ DÖKÜM SANAYİ A.Ş.	462.693.921
40	CEMTS	ÇEMTAŞ ÇELİK MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	157.754.669
43	CIMSA	ÇİMSA ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	1.133.836.800
47	DMSAS	DEMİSAŞ DÖKÜM EMAYE MAMÜLLERİ SANAYİ A.Ş.	117.800.851
50	DESA	DESA DERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	114.587.450
58	DOKTA	DÖKTAŞ DÖKÜMCÜLÜK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.	339.322.194
60	DYOBY	DYO BOYA FABRİKALARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	442.220.011
63	EGPRO	EGE PROFİL TİCARET VE SANAYİ A.Ş.	250.488.232
64	EGSER	EGE SERAMİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	198.817.917
70	EREGL	EREĞLİ DEMİR VE ÇELİK FABRİKALARI T.A.Ş.	13.540.972.636
74	FROTO	FORD OTOMOTİV SANAYİ A.Ş.	3.335.080.040
78	GENTS	GENTAŞ DEKORATİF YÜZEYLER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	126.048.741
80	GOODY	GOODYEAR LASTİKLERİ T.A.Ş.	511.847.535
81	GOLTS	GÖLTAŞ GÖLLER BÖLGESİ ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	429.559.451
82	GUBRF	GÜBRE FABRİKALARI T.A.Ş.	2.176.354.397
83	HATEK	HATEKS HATAY TEKSTİL İŞLETMELERİ A.Ş.	182.371.934
84	HEKTS	HEKTAŞ TİCARET T.A.Ş.	125.735.695
87	IHEVA	İHLAS EV ALETLERİ İMALAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	289.388.612
88	IHGZT	İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.	244.652.034
90	IZMDC	İZMİR DEMİR ÇELİK SANAYİ A.Ş.	630.400.399
94	KRDMA, KRDMB, KRDMD	KARDEMİR KARABÜK DEMİR ÇELİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	1.403.660.608
95	KARSN	KARSAN OTOMOTİV SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.	415.502.299
96	KRTEK	KARSU TEKSTİL SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.	127.182.092
97	KARTN	KARTONSAN KARTON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	192.236.371
99	KENT	KENT GIDA MADDELERİ SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.	577.589.829
100	KERV	KEREVİTAŞ GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	176.127.149

102	KLMSN	KLİMASAN KLİMA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	145.006.875
104	KONYA	KONYA ÇİMENTO SANAYİİ A.Ş.	412.504.058
107	KUTPO	KÜTAHYA PORSELEN SANAYİ A.Ş.	143.923.749
109	MAKTK	MAKİNA TAKIM ENDÜSTRİSİ A.Ş.	100.082.387
110	MRSHL	MARSHALL BOYA VE VERNİK SANAYİİ A.Ş.	164.994.334
112	MNDRS	MENDERES TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	389.203.666
114	TIRE	MONDİ TİRE KUTSAN KAĞIT VE AMBALAJ SANAYİ A.Ş.	278.667.845
116	NUHCM	NUH ÇİMENTO SANAYİ A.Ş.	1.064.781.088
117	OLMIP	OLMUKSAN INTERNATIONAL PAPER AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	275.017.113
119	OTKAR	OTOKAR OTOMOTİV VE SAVUNMA SANAYİ A.Ş.	635.639.291
120	OYAKC	OYAK ÇİMENTO FABRİKALARI A.Ş.	291.573.089
124	PARSN	PARSAN MAKİNA PARÇALARI SANAYİİ A.Ş.	275.296.891
125	PENG	PENGUEN GIDA SANAYİ A.Ş.	134.582.583
126	PETKM	PETKİM PETROKİMYA HOLDİNG A.Ş.	2.375.893.103
127	PETUN	PINAR ENTEGRE ET VE UN SANAYİİ A.Ş.	353.775.764
129	PNSUT	PINAR SÜT MAMULLERİ SANAYİİ A.Ş.	532.592.717
138	SARKY	SARKUYSAN ELEKTROLİTİK BAKIR SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	664.131.263
146	SKTAS	SÖKTAŞ TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	288.893.195
149	TATGD	TAT GIDA SANAYİ A.Ş.	556.449.270
154	TUKAS	TUKAŞ GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	169.061.415
158	PRKAB	TÜRK PRYSMIAN KABLO VE SİSTEMLERİ A.Ş.	271.159.625
159	TTRAK	TÜRK TRAKTÖR VE ZİRAAT MAKİNELERİ A.Ş.	886.172.555
160	TBORG	TÜRK TUBORG BİRA VE MALT SANAYİİ A.Ş.	218.817.019
164	ULKER	ÜLKER BİSKÜVİ SANAYİ A.Ş.	2.885.873.435
168	VKING	VİKİNG KAĞIT VE SELÜLOZ A.Ş.	104.626.110
169	YATAS	YATAŞ YATAK VE YORGAN SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	191.466.107
173	YUNSA	YÜNSA YÜNLÜ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	143.720.751

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Soyadı, adı : ÖZDEMİR, Dilan
Uyruğu : T.C.

Eğitim

Derece	Eğitim Birimi	Mezuniyet Tarihi
Yüksek lisans	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Uluslararası Ticaret A.B.D	2022
Lisans	Ufuk Üniversitesi-Uluslararası Ticaret	2018
Lise	İncirli Lisesi-Eşit Ağırlık	2013

İş Deneyimi

Yıl	Yer	Görev
2020-	Tarsus Üniversitesi	Araştırma Görevlisi

Yabancı Dil

İngilizce



