T.C.
MALTEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT POLİTİKASI YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

1980 SONRASINDA TÜRKİYE'NİN İHRACAT YAPISI VE İMALAT SANAYİNİN ROLÜ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hazırlayan
Refa Mustafa BAŞKAN

Tez Danışmanı
Prof. Dr. İlker PARASIZ

İstanbul-2005

ÖZET

İhracatta imalat sanayinin yapısında meydana gelen gelişmeleri, geçmişten günümüze kadar olan iktisat bilimi çerçevesinde görüş ve teorileri inceleyerek, özellikle imalat sanayiinin üretim ve yapısındaki değişmelerin 1980'den günümüze Türkiye'deki etkisinin dönemler itibariyle ele alındığı bu çalışmada temel amaç ülkemizde uygulanan sanayileşme politikları sonucunda imalat sanayiinin yapısında ne gibi etkilerde bulunduğunu görebilmektir.

Bu çalışma ile Türkiye'de ihracata yönelik sanayileşeme sürecinde ihracatta meydana gelen değişimin imalat sanayinin 1980'den sonra geçirmiş olduğu değişimi ne ölçüde etkilediği ve bu etkilerin mikro ve makro ekonomik düzeyde ortaya çıkardığı sonuçların bütüncül bir perspektif içinde analizi kapsanmaya çalışılmaktadır.

Bu tez çalışması temel olarak, Türkiye'de 1980'den günümüze kadar ki dönemde ihracata yönelik sanayileşme stratejisi uygulamasından sonra imalat sanayiin üretim ve yapısının gelişiminin nasıl gerçekleştirildiğini araştırmak ve uygulanan yeni sanayileşme stratejisinin başarısını 1980 öncesi sanayileşme stratejisinin başarısıyla karşılaştırmaktır. Ayrıca bu çalışma 1980 sonrasında ihracat içindeki imalat sanayii kuruluşlarının gelişme seyrini ve ihracatın Pazar ve bölge analizlerini içermektedir.

ABSTRACT

The main objective in this study, which is carried out to examine the developments in exports and the structure of the manufacturing industry, and the opinions and the theories within the context of economic sciences from the past to the present, particularly dealing with the effects of the changes in the production and the structure of the manufacturing industry from the 1980's to the Turkey of the present day is to see the impacts of the industrialisation policies on the manufacturing industry.

With this article, the extent of the impact of the change in the exports on the change of the imports industry since 1980 in the exports-related industrialisation process in Turkey will be analysed together with the conclusions in the micro and macro economic levels, in an integral perspective.

This thesis will basically compare the evolution of the production and the structure o the manufacturing industry after the application of the industrialisation strategy that is exports-oriented from 1980 until the present in Turkey and compare the success of the new industrialisation strategy with the success of the pre-1980 industrialisation strategy. Furthermore, this study includes the evolution trend of the manufacturing industrial organisations in exports after 1980 and the market and the regional exports analysis.

ÖNSÖZ

Türkiye'de 1980 den günümüze kadarki dönmede ihracata yönelik sanayileşme stratejisi uygulamasından sonra imalat sanayiin üretim ve yapısının gelişiminin nasıl gerçekleştirildiğini araştırmak ve uygulanan yeni sanayileşme stratejisinin başarısını 1980 öncesi sanayileşme stratejisinin başarısıyla karşılaştırmaktır. Araştırma konusu, Türkiye'de 1980'den günümüze kadar olan kesitte sanayileşme stratejileri ve imalat sanayiin üretim ve yapısıdır. Ancak bir çok şeyde olduğu gibi, ekonomik olaylarda da her dönem değerlendirmesinde önceki ve sonraki dönemler önemlidir. Çünkü her dönem önceki ve sonraki dönemin önemli ölçüde hem sonucu hem nedenidir. Ayrıca, ihracata yönelik sanayileşeme politikası teoride ithal ikameci sanayileşme politikasının bir devamı olarak algılandığı için ve Türkiye'de 1930-1980 döneminde ithal ikamesi sanayileşme politikası uygulandığında bu dönemde değinmek ayrı bir önem taşımaktadır.

Bu çalışmaya katkılarından ve bana göstermiş olduğu yakın ilgiden dolayı Sayın Prof. Dr. İlker PARASIZ'a; Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Başkanı Sayın Prof. Dr. Ertan OKTAY'a ve eğitimim süresince emeği geçen tüm öğretim elemanlarına teşekkür ederim.

1980 SONRASINDA TÜRKİYE'NİN İHRACAT YAPISI
VE
İMALAT SANAYİNİN ROLÜ

İÇİNDEKİLER

Sayfa No

ÖZET…….....*i*
ABSTRACT.....ii
ÖNSÖZ.....iii
İÇİNDEKİLER.....iv
KISALTMALAR.....….xi
ŞEKİLLER…...…...……..…xiii
TABLOLAR.....xiv

GİRİŞ.....1

I. BÖLÜM:
İHRACAT KAVRAMI ve SANAYİLEŞME STRATEJİLERİ.....….....4

1.1.İhracat Kavramı ve Dış Ödemeler Bilançosu.....4
1.1.1. İhracat Kavramı, Milli Gelir Üzerine Etkileri ve Dış Ticaret Çarpanı.4
1.1.2. Dış Ödemeler Bilançosu.....7
1.1.2.1. İthalat Düzeyinin Belirlenmesi.....9
1.1.2.2. İhracat Düzeyinin Belirlenmesi.....10
1.1.2.3. Sermaye Hareketlerinin Oluşumu.....11

1.2. Uluslararası Ticaret Teorisi: Mutlak ve Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi.....15
1.2.1. Uluslararası Ticaret Teorisinin Kapsamı.....15
1.2.2. Uluslararası Ticaret Teorisinin Doğuşu.....16
1.2.2.1. Merkantilizm.....17
1.2.2.2. Klasik Liberalizm ve Uluslar arası Ticaret.....18
1.2.2.3. Uluslar arası Ticaret Teorisi Analizindeki Standart Varsayımlar.....19
1.2.2.4. Emek-Değer Teorisi.....20
1.2.3. Mutlak Üstünlük Teorisi.....21
1.2.4. Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlük Modeli.....22
1.2.5. Ricardo Modelinin Eksiklikleri.....24
1.3.Alternatif Sanayileşme Stratejileri…….....26
1.3.1. İthal İkamesi Endüstrileşme…….....27
1.3.1.1. Kolay İthal İkamesi Aşaması……..……..28
1.3.1.2. Çocuk Endüstriler Tarifesinin Etkisi……..…...31
a. Refah Kaybı…….…….…….33
b. Tarife Uygulamalarının Olası Yararları……....33
1.3.2. İthal İkamesi Sanayileşmeye Bağlı Ekonomide Meydana Gelen Yapısal Değişiklikler……..34
1.3.2.1. İmalat Endüstrisinin Lehine Tarım Aleyhine Gelişmeler……..35
1.3.2.2. Çıktının Sektörler Arası ve Endüstri İçi Bileşiminin Değişmesi....35
1.3.2.3. Tarife Himayesinin Kısmi Yardım Sağlaması……..……..35
1.3.2.4. İmalat Sektöründe Faktör Oranlarını Etkileme….…….36
1.3.2.5. İthal İkamesi Endüstrileşmenin Çeşitli Faktörler Arasında Gelir Dağılımını Değiştirmesi……...……36
1.3.2.6.Gelir ve Servet Dağılımında Eşitsizlikleri Artırması……...……36
1.3.2.7.Ticaret ve Kredi Politikalarının Nüfus Yapısını Etkilemesi…...….37
1.3.2.8.Ödemeler Dengesi Sorunlarının Aşılamaması…….....37

1.3.2.9.İthal İkamesi Endüstrileşmenin Marka Enflasyonuna Neden Olması……...…...37
1.3.3. Bütünleştirilmiş Sanayileşme Stratejisi……38
1.4. Dışa Açık Kalkınma Stratejisi……42
1.4.1. Uluslararası Ticaret ve Ekonomik Büyüme……..43
1.4.2. Kamu Müdahalesi ve İçsel Sapmalar……45
1.4.2.1. Fiyat Sapmalarının Kaynakları……...45
1.4.2.2. Çocuk Endüstriler……...45
1.4.2.3. İçsel Sapmalara Optimal Müdahale……46
1.4.3. Politik Zorlamalı Sapmalar……...47
1.4.4. İhracat ve Büyüme……47
1.5. Sanayileşmede Tarımın Rolü……...49
1.5.1. Tarımın Ekonomiye Katkısı…….…….49
1.5.1.1. Ürün Katkısı……49
1.5.1.2. Faktör Katkısı……..50
1.5.1.3. Piyasa Katkısı……..51
1.5.1.4. Yabancı Döviz Katkısı……51
1.5.2. Tarım Sektörünün Kaynak Tahsisindeki Rolü…….…….51
1.5.3. Pazarlanabilir Fazlanın Önemi……..53
1.5.3.1. Pazarlanabilir Fazla ve Sermaye Oluşumu…….53
1.5.3.2. Pazarlanabilir Fazla ve Ticaret Haddi…….53
1.5.4. Tarım Devrimi ve Gelir Bölüşümü…….…..55
1.5.4.1. Tarımsal Kalkınma Aşamaları……55
1.5.4.2. Tarım Devrimi……56
1.5.4.3. Tarım Devriminin Nedenleri……...……59
1.6. Sosyalist Kalkınma Stratejisi……..……60
1.6.1. Sovyet Modeli……...…….60
1.6.1.1. Rus Modelinin Temel Özellikleri…….……..60
a. Önceliğin Ağır Endüstriye Verilmesi…….……..60
b. Tüketimin Sınırlandırılması…….……61
c. Entelektüel Yetiştirmeye Yönelik Yatırımlar…….……..61
1.6.1.2. Rusya'da Ekonomik Dönüşüm…….……...62

a. Sovyet Tarzı Merkezi Planlama……63
b. Piyasa Ekonomisine Yönelik Reformlar…….……..64
c. Geçiş Sorunları……..65
1.6.2. Çin Modeli……66
1.6.2.1. Çin Deneyiminin Özellikleri…….……..66
a. Rus Yönteminin Örnek Alınması…….…….66
b. Rus Planlarına Uymayan Durumlar……..67
1.6.2.2. Rus-Çin Modelinin Gelişmekte Olan Ülkelere Aktarılması……...67
1.6.2.3. Çin'de Ekonomik Gelişmeler……..68
a. Çin'de Piyasa Ekonomisinin Yükselişi…….68
b. İleriye Doğru Büyük Atılım…….68
c. Deng Xiaopıng Reformları…….……..69
d. Çin Mucizesi……70
e. Planın Dışlanması…….71
1.7. Monetarist Sanayileşme Stratejisi…….……..72
1.7.1. Keynesyen Ekonomiden Monetarist Ekonomiye Geçiş……72
1.7.1.1. Devletin Ekonomide Ağırlığının Artması…….72
1.7.1.2. Devletin Ekonomideki Ağırlığına Karşı Tepki……..73
a. Ekonomik ve Sosyal Sistemin Spesifik Özelliklerine Karşı Teknik Eleştiriler……..……73
b. Keynesyen Makro Ekonomi Politikalarının Enflasyona Neden Olması…….……..……...75
c. Monetaristlerin Yüksek Ortalama Vergi Oranlarına İtirazı……...75
d. Yüksek Gelirli Gruplar Üzerindeki Yüksek Marjinal Vergi Oranlarının Girişimciliği Olumsuz Etkilemesi……..……76
1.7.2. Fiyat Oluşumu ve Ekonomik Etkinlik……..…77
1.7.3. Anahtar Fiyatlar ve Fiyat Sapmaları…….……78
1.7.4. İrrasyonel Fiyatların Oluşma Nedenleri……..…..…82
1.7.5. Monetarist Strateji Çerçevesinde Şili Deneyimi……...…84
1.7.5.1. 1939-1973 Monetarist Politikalar Öncesi Dönem……..84
1.7.5.2. Monetarist Politikalar Dönemi……....85

a. Monetarist Stratejinin Aşama Aşama Tamamlanması……..85
b. Monetarist Stratejinin Başarı Derecesi…….87
c. Monetarist Stratejisinin Büyüme Üzerindeki Etkileri…..……..90
d. Monetarist Kalkınma Stratejisinin İstihdam ve Ücretler Üzerindeki Etkileri……90
e. Monetarist Kalkınma Stratejisinin Para ve Finans Sektörü Üzerindeki Etkileri……91
f. Monetarist Kalkınma Stratejisinin Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkisi……..92
1.7.6. Monetarist Strateji Çerçevesinde Arjantin Deneyimi…….…..92
1.7.7. Enflasyon Düşerken Nispi Fiyatların Doğru Ayarlanması……...95

II. BÖLÜM:
TÜRKİYE'DE 1923-1980 DÖNEMİNDE SANAYİLEŞME STRATEJİSİ ÇERÇEVESİNDE İMALAT SANAYİNİN ÜRETİMİ VE YAPISI.....98

2.1. Kuruluş Yıllarında Sanayileşme Stratejisi.....98
2.1.1. 1923-1930 Dönemi.....99
2.1.2. 1930-1945 Dönemi.....100
2.2. Çok Partili Sisteme Geçiş ve Dışa Açılma Yıllarında Sanayileşme Stratejisi.....103
2.2.1. 1946-1960 Dönemi.....106
2.2.2. 1960-1980 Dönemi.....112
2.3. Osmanlı Döneminde İmalat Sanayiinin Üretim ve Yapısı.……115
2.4. 1923-1980 Döneminde İmalat Sanayiinin Üretim ve Yapısı 119
2.4.1. İmalat Sanayiinde Ölçek.....119
2.4.2. Katma Değer ve İstihdam Yapısı.....121
2.4.3. Yatırım ve Büyüme.....128
2.4.4. Verimlilik ve Teknolojik Gelişme.....132

III. BÖLÜM:

TÜRKİYE'DE 1980'DEN GÜNÜMÜZE SANAYİLEŞME STRATEJİSİ ÇERÇEVESİNDE İMALAT SANAYİİNİN ÜRETİMİ VE YAPISI..…….....140

3.1. 24 Ocak 1980 Kararlarının Anahatları.....140

3.1.1. Piyasa Mekanizmasına İşlerlik Kazandırılması.....142

3.1.1.1.Fiyat Politikası.....142

3.1.1.2. Faiz Politikası.....143

3.1.1.3. Kambiyo Politikası.....144

3.1.2. Yeni Kurumsal Düzenlemeler.....145

3.1.3. Yabancı Sermayenin Teşviki.....147

3.1.4. Dış Ticaretin Serbestleştirilmesi.....149

3.2. 1980'den Günümüze İmalat Sanayiinin Üretim ve Yapısı.....150

3.2.1. İmalat Sanayiinde Ölçek.....150

3.2.2. Üretim ve İstihdam Yapısı.....154

3.2.3. Yatırımlar ve Büyüme.....163

3.2.4. Verimlilik ve Teknolojik Gelişme.....170

IV. BÖLÜM:

TÜRKİYE'NİN İHRACAT YAPISI.....178

4.1. İhracatta Karşılaşılan Sorunlar.....186

4.2. İhracat Açısından Ülke, Ürün ve Pazar Analizleri.....189

4.2.1. Ülke Analizleri.....202

4.2.1.1. Komşu ve Çevre Ülkeler.....204

a. Irak.....……..204

b. Rusya.....……...206

c. Yunanistan.....……..210

d. Bulgaristan.....……..212

e. İran.....215
f. Diğer Komşu ve Çevre Ülkeler.....218
4.2.1.2. Dış Ticaretimizde İlk Sırayı Alan Ülkeler.....224
a. Almanya.....225
b. ABD.....225
c. Fransa.....229
d. İspanya.....230
e. Çin.....231
f. İhracatımızda Önemli Yer Tutan Diğer Ülkeler.....234
4.2.2. Yeni Pazarlar.....245
4.3. İmalat Sanayi ve İhracat.....248
4.4. Türkiye İçin İhracat Stratejisi Önerisi.....261
4.4.1. Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın "Ulusal İhracat Stratejisi".....262
4.4.2. Türkiye'nin İhracat Rekabet Gücü.....267

SONUÇ.....270

KAYNAKÇA.....284

KISALTMALAR:

AB: Avrupa Birliği

ABD: Amerika Birleşik Devletleri

AGÜ: Az Gelişmiş Ülke

AP: Adalet Partisi

APEC: Asya-Pasifik Ekonomik İşbirliği Örgütü

BBYSP: Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı

BDT: Bağımsız Devletler Topluluğu

BM: Birleşmiş Milletler

CE: Avrupa'ya Uygunluk Belgesi

CHP: Cumhuriyet Halk Partisi

COMECON: Komünist Ülkeler Arasında Karşılıklı Ekonomik Yardımlaşma Konseyi

DİE: Devlet İstatistik Enstitüsü

DMO: Devlet Malzeme Ofisi

DP: Demokrat Parti

DPT: Devlet Planlama Teşkilatı

DTM: Dış Ticaret Müsteşarlığı

DTÖ: Dünya Ticaret Örgütü

EPA: Avrupa Verimlilik Ajansı

FDA: Amerikan Gıda ve İlaç İdaresi

G-8: ABD, İngiltere, Fransa, İtalya, Almanya, Japonya, Kanada ve Rusya'nın Oluşturduğu Dünyanın En Büyük Ekonomilerinin Oluşturduğu Topluluk

GATT: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması

GSMH: Gayri Safi Milli Hasıla

GSYİH: Gayri Safi Yurt İçi Hasıla

GÜ: Gelişmiş Ülke

IBRD: Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası

IFC: Uluslararası Finans Kurumu

ILO: Uluslararası İşgücü Örgütü

IMF: Uluslararası Para Fonu

ISO 9000: Uluslar arası Kalite Standardı Belgesi

ISO 14000: Uluslar arası Çevre Yönetimi Belgesi

ITC: Uluslararası Ticaret Örgütü

İGEME: İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi

KB: Kişi Başına

KG MG: Kişi Başına Milli Gelir

KİT: Kamu İktisadi Teşekkülü

KOBİ: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler

MG: Milli Gelir

MOU: Birleşmiş Milletlerin Petrol Karşılığı Gıda, İlaç ve İnsani İhtiyaç Maddeleri Programı

NAFTA: Kuzey Amerika Ülkeleri Serbest Ticaret Anlaşması

NATO: Kuzey Atlantik İttifakı

OECD: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Teşkilatı

OPEC: Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü

PS: Beygir Gücü (BG)

QIZ: İhtisaslaşılmış Sanayii Bölgesi

SSCB: Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği

SWOT: Stratejik Olarak Organizasyonların Kuvvetli ve Zayıf Yanları, Olanakları ve Karşılaşacakları Tehlikeleri Analiz Tekniği

TEK: Türkiye Elektrik Kurumu

TL: Türk Lirası

TSKB: Türk Sınai Kalkınma Bankası

TOFAŞ: Türkiye Otomobil Fabrikaları Anonim Şirketi

UNICE: Avrupa Sanayii ve İşveren Konfederasyonları Birliği

ŞEKİLLER:

Şekil-1: Denge Döviz Kurunun Belirlenmesi .....……....12

Şekil-2: Döviz Kurunun İstikrarlı Oluşu ……...13

Şekil-3: Döviz Kurunun İstikrarsızlığı ……..14

Şekil-4: Yeni ve Kurulu Firmaların Ortalama Üretim Maliyetleri…….30

Şekil-5: Çocuk Endüstri Tarifesi……32

Şekil-6: Nispet Etkisi……..55

Şekil-7: Tarım Devrimi……..57

Şekil-8: Ödünç Verilebilir Fonlar Piyasası…….…...80

TABLOLAR:

Tablo-1: 1913-1915 Sanayi Sayımına göre Osmanlı'da Sanayiinin Durumu.....117

Tablo-2: 1913 Yılında Osmanlı Sanayiinde Yurt İçi Üretimin Yurt İçi Tüketimi Karşılama Oranı (%).....118

Tablo-3: Yıllara Göre İmalat Sanayi Kuruluşlarının Sayısı (1927-1980).....119

Tablo-4: Gruplara Göre İmalat Sanayi Kuruluş Sayısı (1927-1980).....122

Tablo-5: 1963-1980 Döneminde GSMH ve İmalat Sanayiinde Katma Değer (1988 Fiyatlarıyla Milyar TL).....123

Tablo-6: Üretimin Yıllık Ortalama Bileşik Büyüme Oranları (%)(1948-1980).....124

Tablo-7: GSYİH'nın Sektörel Dağılımı (%).....124

Tablo-8: İmalat Sanayii Katma Değerinin Sektörel Dağılımı (%).....126

Tablo-9: İmalat Sanayii İstihdam Yapısı (1963-80 yıllarında ücretlilerin yıllık ortalaması) (%).....127

Tablo-10: İmalat Sanayii Katma Değer ve İstihdamın Kamu ve Özel Kesim Arasında Dağılımı.....128

Tablo-11: Yatırımdaki Yıllık Ortalama Bileşik Büyüme Oranları (%).....129

Tablo-12: İmalat Sanayii Yatırımlarının Ortalama Bileşik Büyüme Oranları.....130

Tablo-13: Toplam Brüt Üretim Artışlarının Kaynakları, 1953-77 (%).....131

Tablo-14: İmalat Sanayiinde İşgücü Verimliliği (İşçi başına katma değer 1980 fiyatları ile 000TL).....134

Tablo-15: İmalat Sanayiinde İşgücü Verimliliğinde Zincirleme Artış……135

Tablo-16: İşgücü Verimliliğindeki Yıllık Ortalama Bileşik Oranlar (%).....137

Tablo-17: Sermaye Verimliliğindeki Ortalama Bileşik Büyüme Oranları (%).....138

Tablo-18: İmalat Sanayiinde Toplam Faktör Verimliliği Yıllık Bileşik Büyüme Oranları (% Değişim).....139

Tablo-19: Yıllara Göre Orta ve Büyük İmalat Sanayii Kuruluşları ve İşçi Sayıları……151

Tablo-20: İşyeri Sayısının İmalat Sanayii Sektör Gruplarına Dağılımı (%).....152

Tablo-21: Sanayii Sayım Yıllarında İmalat Sanayii İşyeri Büyüklüğü.....153

Tablo-22: İmalat Sanayiinde Katma Değer (Milyar TL).....156

Tablo-23: GSYİH'nın Sektörlere Göre Dağılımı (%).....157

Tablo-24: 1979-2000 Dönemi Üretimin Yıllık Ortalama Büyüme Oranları (%)....158

Tablo-25: İmalat Sanayii Katma Değerinde Sektörlerin Dağılımı (%).....160

Tablo-26: Sektörlerin İstihdamdaki Payları (%).....161

Tablo-27: İmalat Sanayiinde İstihdamın Alt Sektörlere Dağılımı (%).....162

Tablo-28: İmalat Sanayii Katma Değer ve İstihdamın Kamu ve Özel Kesim Arasında Dağılımı.....163

Tablo-29: Sabit Sermaye Yatırımlarının Yıllar İtibariyle Dağılımı.....165

Tablo-30: Yatırımların Yıllık Ortalama Bileşik Büyüme Oranları (%).....166

Tablo-31: Sabit Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı (%).....167

Tablo-32: 1980-90 Döneminde İşgücü Verimliliğinin Sektörel Dağılımı (1988 fiyatlarıyla).....171

Tablo-33: İşgücü Verimliliğinin Yıllık Ortalama Büyüme Oranları.....172

Tablo-34: Sermaye Verimliliğinin Yıllık Ortalama Büyüme Oranları (%).....173

Tablo-35: 1981-88 Döneminde Kamu ve Özel İmalat Sanayiinde Toplam Faktör Verimliliğinin Yıllık Bileşik Büyüme Oranları Değişmesi (%).....174

Tablo-36: 1990-2004 Döneminde Kamu ve İmalat Sanayiinde Toplam Faktör Verimliliğinin Yıllık Büyüme Oranları (%).....175

Tablo-37: Dış Ticaret Değerleri (Milyon $).....180

Tablo-38: Ekonomik Faaliyetlere Göre İhracat (Bin $).....181

Tablo-39: Türkiye'nin İhracatının Dünya İhracatındaki Payı (Milyon $).....182

Tablo-40: Türkiye'nin İhracat Performansı (Milyon $).....183

Tablo-41: İhracatta İlk 10 Ülke 2004-2005 Haziran Ayı Karşılaştırması.....184

Tablo-42: Ülke Gruplarına Göre İhracatın Dağılımı (Milyon $).....185

Tablo-43: Dünya İhracat Piyasasında En Hızlı Büyüyen 50 Ürün.....194

Tablo-44: Yükselen Ekonomiler İhracat Piyasasında En Hızlı Büyüyen 50 Ürün..195

Tablo-45: Yükselen Ekonomilerin Dünya Pazarında İhracat Performansları.....197

Tablo-46: Yükselen Ekonomilerin Toplam Yükselen Ekonomi Pazarında İhracat Performansları.....198

Tablo-47: Yükselen Ekonomilerin Dünya Piyasasında İhracat Rekabet Gücü.....201

Tablo-48: Komşu Ülkelere Yönelik İhracat (Milyon $).....203

Tablo-49: Irak'a İhraç Edilebilecek Ürünler.....206

Tablo-50: İran'ın İthalatına Şartlı İzin Verdiği Ürünler.....216

Tablo-51: Türkiye ile ABD Arasındaki Ticaret.....227

Tablo-52: Türkiye'nin En Çok İhraç Ettiği Ürünler ve Bu Ürünlerin En Çok İthal Eden Ülkeler.....246

Tablo-53: Türkiye'de İhracat ve İthalatın Gelişimi (Milyon $).....251

Tablo-54: İhracatın Ürün Yapısının Dağılımı ($).....252

Tablo-55: İhracatın Ürün Yapısı (Milyon $).....253

Tablo-56: İhracatın Ürün Yapısı 1996-2004.....254

Tablo-57: Sanayii Ürünlerinin Toplam İhracattaki Payları (%).....255

Tablo-58: Sanayi Ürünlerinin 1996-2004 Döneminde Toplam İhracattaki Payları (%).....256

Tablo-59: İmalat Sanayii İhracatının Sektörel Dağılımı.....258

Tablo-60: 2000-2004 Döneminde İmalat Sanayii İhracatının Sektörel Dağılımı....259

Tablo-61: Türkiye İçin SWOT Analizi.....264

Tablo-62: Türkiye'nin İhraç Ürünleri ve Rekabet Güçleri.....269

GİRİŞ

Ekonomik kalkınma çabası içinde olan ülkelerin aşmaları gereken önemli sorunlardan biri de döviz darboğazının giderilmesidir. Ülkenin döviz ihtiyacını gidermesinin en sağlıklı yolu ise ihracat gelirlerini arttırılmasıdır. Bunun için ülkenin dış ticaret hacmini genişletmesi ve ihracata yönelik üretime ağırlık vermesi gerekmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin izledikleri sanayileşme politikaları dış ticarete bakış açılarına göre iki başlık altında ele alınabilir. Bunlar korumacılığa ve ithal malların yerli üretimle ikamesi amacına dönük ithal ikamesi politikası; uluslararası ekonomiyle bütünleşmeyi amaçlayan ve ağırlıklı olarak ihracatın arttırılmasına dayanan ihracata yönelik sanayileşme politikasıdır. Kalkınma amacını gerçekleştirmek üzere her iki politikayı da uygulayan ülkelerden biri de Türkiye'dir. Türkiye 1963 yılından itibaren uygulanacak iktisat politikalarını kalkınma planları ile birleştirmeye başlamış, 1980 yılına gelinceye kadar bilinçli ve planlı bir ithal ikamesi politikası izlemiştir. Türkiye ekonomisi 1980 yılı ile birlikte yeni bir döneme girmiştir. 24 Ocak Ekonomik İstikarar Tedbirleri olarak bilinen düzenlemelerle ithal ikamesi politikası terkedilmiş ve ihracata yönelik sanayileşme politikası dönemine girilmiştir. 1980 sonrası dönemde ihracatta önemli bir yapısal dönüşüm yaşanmıştır. Bu dönemde ihracat miktar ve değer olarak arttığı gibi, sektörler ve pazar yönünden de gelişmeler kaydedilmiştir. Ancak 1980'li yıllardaki ihracat atılımı zaman içinde hızını kaybetmiş, iç ve dış gelişmelerin etkisi ve ihracata yönelik sanayilerde üretim kapasitelerinin arttırılmamış olması gibi sebeplerle Türkiye aradan 20 yılı aşkın bir süre geçmiş olmasına karşın dış ticaret dengesini pozitife çevrilememiştir. Gelinen noktada ülkemizin yeni bir ihracat hamlesine ihtiyacı olduğu açıktır. Türkiye'nin kalkınmasını sürdürmek için gerekli olan kaynağı sağlayabilmesinin en vazgeçilmez yollarından biri ihracatını arttırmasıdır. Ancak böylece dış ve iç borç sarmalından kurtulunabilecektir.

Ekonomik büyümeyi ve tam istihdamı sağlarken toplumsal refahı artırmak için tüketim artış oranı en azından nufüs artış oranına eşit olmalı ya da tüketimin

mutlak düzeyi düşmelidir. İstikrarlı bir ekonomik büyüme, iç talep artışının yanısıra dış ticaret imkanları da oluşturacak şekilde üretim yapısının dönüşümünü gerektirmektedir. Bu dönüşüm milli gelir içinde sanayi payının artması ve döviz kaynağı olarak hammadde ihracatından sanayi malları ihracatına geçişle mümkündür. Dış ticaret ve sanayileşme arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır. Bu nedenle sanayileşme politikalarında dış ticaretin ayrı bir yeri ve önemi vardır.

1923-1980 yılları arasında Türkiye ekonomisinin sanayileşme süreci, 1980 sonrası sanayileşmesinden bir çok yönden farklılıklara sahiptir. İthal ikameci ekonomi politikaların uygulandığı 1923-1980 döneminde, sanayileşme planlı bir tercih olarak ekonomide temel önceliği kazanmış ve bu yolla hızlı büyüme, hızlı kalkınma, yapısal değişme, kendi kendine yeterlilik gibi amaçların gerçekleştirilmesi amaçlanmıştır. Gerçektende sanayileşme hedefine doğru büyük başarılar elde edilmiş, bu süreç imalat sanayii gelişiminin sürükleyici motoru olmuştur. 1923'lerden beri ekonomi politikalarında yerini koruyan bu amaç, 1970'lerin sonunda artan dış borç ve yüksek enflasyon sonucu kesintiye uğramış ve 24 Ocak 1980 istikarar programı ile terk edilip, ihracata yönelik ekonomi politikasına geçilmiştir. Ekonomide iç ve dış dengeleri sağlamayı amaçlayan programın çıkış noktası, dış ticaretin serbestleştirilmesi, ekonomide serbest piyasa koşullarının hakim kılınması olmuştur. Başlangıçta kısa dönem istikrar önlemleri olarak yürürlüğe konulan program giderek ekonomideki sanayileşme stratejisini etkileyen köklü yapısal değişmelere yol açmıştır. Araştırma konusu olan Türkiye'de sanayileşme stratejileri çerçevesinde imalat sanayii üretim ve yapısı 1980'den günümüze kadarki zaman diliminde ilgilenilmiş olsa da bu dönemi değerlendirmek için 1980 öncesindeki Cumhuriyet tarihindeki gelişmelere de değinmek gerekmektedir. Çünkü bir şeyi değerlendirmek, başka benzer bir şeyi karşılaştırmaksızın eksik olur. Bu çalışmada önce 1923-1980 dönemi sonra 1980'den günümüze kadarki dönemi ekonomi ve sanayileşme politikalarının özellikleri ve süreç içerisindeki gözlemlenen yapısal değişikliklerin ekonominin sanayileşme potansiyeli ve imalat sanayiinin üretim ve yapısını incelerken çeşitli kaynaklardan elde edilen istatistiksel verilere dayanarak yorumlanıp, sonuca varılmaya çalışılacaktır.

Türkiye 1980'li yıllara ekonomik alanda yeni bir politika tercihi ve ihracat seferberliği ile girdi. Bu yıldan itibaren kalkınmada öncü sektör olma işlevi ihracata verildi ve ihracat 1980-1990 döneminde temel gündemlerden birini oluşturmuştur. Konunun incelenmesinde tarihsel gelişimin aktartılması esas alınmış, uygulanan politikalar ve ihracatın çeşitli yönlerden kaydettiği gelişmeler izlenmiştir. Az gelişmiş ülkelerin temel sorunlarından biri ekonomik istikrarın sağlanması ve kalkınmanın gerçekleştirilmesidir. Bu ülkeler kalkınmalarını gerçekleştirebilmek için çeşitli politikalar uygulamaktadırlar. Bu politikalardan biri de, son yıllarda üzerinde en çok durulan ve 1980'lerden itibaren Türkiye'de de uygulanmaya başlanan ihracata yönelik sanayileşme politikasıdır.

I. BÖLÜM:
İHRACAT KAVRAMI ve SANAYİLEŞME STRATEJİLERİ

Günümüzde, bir ülkenin dışa kapalı ya da açık diye kesin çizgilerle tanımlanması neredeyse imkansız hale gelmiştir. Ancak bazı değişkenlere bakarak dünyanın en kapalı ülkelerinden biri olan Arnavutluk'la (Küba) en açık ülkesi olan Taiwan arasında bir sıralama yapmak mümkündür. Ne var ki, bu sıralamanın ancak belli bir zaman diliminde anlamlı olacağı da çok açıktır. Çünkü her ülke tarihinin bir döneminde göreli olarak dışa açık, bir başka döneminde kapalı olabilir(Balkır, Esen ve Sanin, 1990, s.5). O halde, dışa açık veya kapalı deyimiyle kastedilen bir tarih diliminde o ülkenin dünya ekonomisiyle bütünleşme derecesidir. Dünyanın geri kalanıyla bütünleşmeyi sağlayan dinamikler ise mal, sermaye ve emek akımlarıdır.

Ülkelerin dışa açıklık derecesi dış dünya ile yaptıkları ithalat ve ihracat hacmi ile ölçülür. Ama dış dünya ile bütünleşmesi ve uluslararası arenadaki rekabet gücü yaptığı ihracat ile değerlendirilir.

1.1. İhracat Kavramı ve Dış Ödemeler Bilançosu

1.1.1. İhracat Kavramı, Milli Gelir Üzerine Etkileri ve Dış Ticaret Çarpanı

İhracat: Bir malın, yürürlükteki İhracat Mevzuatı ile Gümrük Mevzuatına uygun şekilde fiili ihracatının yapılması ve Türk Parası Kıymetini Koruma Mevzuatına göre bedelinin (bedelsiz ihracat hariç) yurda getirilmesidir(Melemen, 1995, s.4).

Ülkeler arasındaki ekonomik ilişkiler kaçınılmaz zorunluluklarının bir sonucudur. Uluslararası ekonomik işlemlerin büyük bir çoğunluğu önceleri sınırlı sayıdaki mal ve hizmetlerden oluşuyordu. Zamanla, yeni ihtiyaçların, teknolojik ilerleme ve uluslararası haberleşme ve ulaştırma olanaklarının gelişmesi bu

işlemlerin kapsamını ve boyutlarını artırmıştır. Son yarım asır içinde Batılı Sanayileşmiş ülkelerden kaynaklanan dev çok uluslu şirketler ulusal sınır ve siyasal rejim farkı tanımayarak tüm dünya ülkelerine yayılmıştır(Seyidoğlu, 1993, s.2).

İnsanlığın başlangıcına gittiğimiz zaman, siyasi hudut olmadan da "Dış Ticaret"'in varlığını görürüz. Biraz daha yakından incelendiği zaman, dış ticaretin meydana gelebilmesi için birbirinden bağımsız iki ekonomik ünitenin mevcudiyeti gerekli bulunmaktadır. İnsan toplumlarının ilkel dönemlerinde ortaya çıkan bu dış ticaret aslında mal mübadelesine dayanan bir trampadan başka bir şey değildir.

Uluslararası piyasada bir ülke fiyat ve kalite bakımından üstün olduğu bir malı diğer bir ülkeye satabilmektedir. Dışarıya satılan mallardan elde edilen gelir ise o ülkenin milli gelirine dışarıdan yapılan bir katkıdır.

İhracat, bizim mal ve hizmetlerimize yabancıların yapmış oldukları harcamalardır. Dolayısıyla ülkemizin harcama akımına bir katkı oluşturur. Oysa, ithalat bizim ülkemizdeki yerleşik kişilerin yabancı mal ve hizmetlere yaptıkları ödemelerdir. O nedenle ülkemizin harcama akımından ayrılan bir sızıntı niteliğindedir(Seyidoğlu, 1993, s.167). O halde dış kesimin harcama üzerindeki net etkisi ithalat ve ihracatın farkına eşittir. Bilindiği üzere bu farka ülkenin ticaret bilançosu da denir. Eğer ihracat ithalattan büyükse (ticaret bilançosu fazla veriyorsa) dış kesim talebi net olarak harcama akımını artırıcı yönde etkide bulunacak, ithalatın ihracattan büyük olması durumunda ise toplam harcama akımından net bir sızıntı ortaya çıkacaktır.

Dış ticaretin büyüme üzerindeki etkileri genellikle olumlu niteliktedir. Diğer bir deyişle, dış ticaret çoğunlukla ülkenin büyüme veya daha genel bir ifade ile kalkınma hızını yükseltici yönde etkide bulunur. Dış ticaretin kalkınma üzerindeki olumlu etkileri genellikle dış ticaretin dinamik yararları diye bilinir.

Bir ülkenin yapmış olduğu ihracatın o ülkenin milli geliri üzerindeki etkisi dış ticaret çarpanı aracılığı ile hesaplanır. Bu yolla dışarıdan o ülkeye ihracat yolu ile sızan kaynağın meydana getirdiği etki ölçülebilmektedir(Melemen, 1995, s.5).

Dış ticaret çarpanı: Dış ekonomik ilişkilerin ve kamu sektörünün bulunmadığı varsayımıyla bir ekonominin milli geliri (Y), tüketicilerin tüketim harcamaları (C) ile firmaların yatırım harcamalarından (I) oluşur. Öte yandan milli gelirin (Q) ile milli harcamalar (E) özdeştir(İşgüden ve Akyüz, 1990, s.77) . Bu söyleneni şöyle yazabiliriz:

$$Y=Q = E = C+I \qquad (1)$$

Şimdi de modele kamu harcamalarını (G) ekleyelim. Bu durumda yukarıdaki (1) numaralı özdeşlik şöyle yazılacaktır:

$$Y=Q = E=C+I + G \qquad (2)$$

Bu ifade de ekonomi dışa açılınca aşağıdaki biçimini alacaktır.

$$Y = Q = E = C + I+G + X-M\pm (D \pm Tr) \quad (3)$$

Açıklamaları basitleştirmek amacıyla, ithalat (M) ve ihracat (X) değerlerinin, kâr payı ödeme ya da tahsilatı (±D) ile, alınan ya da verilen transferleri (±Tr) de içerdiğini varsayalım. Bu durumda; gelir, üretim, harcama özdeşliği, aşağıdaki eşitlik şeklinde ifade edilebilecektir.

$$Y = C + I + G \qquad (4)$$

Diğer yandan, yukarıdaki (4) sayılı ifadeyi, $[AY = 1/1-b (AI + AG)]$ ihracatı da içerecek biçimde,

$$AY = 1/1-b (AI + AG + AX) \quad (5)$$

olarak yazabiliriz. [b + s + m=l] olduğundan, 1/1-b = 1/S + M olduğu görülür. 1/(S + M) ifadesine dış ticaret çarpanı denir. Dış ticaret çarpanı, 5 sayılı eşitlikte yer alan yatırım harcamaları, devlet harcamaları ya da ihracat değişmelerinin her birinin gelirde kaç misli değişmeye yol açacağını ifade eder. Örneğin, ihracat miktarındaki değişmenin milli gelir üzerindeki etkisi, ihracat miktarının 1/(S + M) katsayısı ile çarpımı kadar olacaktır(İşgüden, Akyüz, 1990, s.79).

Dış ticaret çarpanının işleyişinde ihracat artışı gelir akımına bir "katılım" niteliğindedir (Diğer "katılımlar" yatırım ve kamu harcamalarıdır). Benzer şekilde ithalat da gelir akımından bir "sızıntı" niteliği taşır (öteki "sızıntılar" da tasarruflar ve vergilerdir).

İhracat, yabancı ülkelerdeki ekonomik koşullara bağlıdır. Bizim ülkemizde ise bu koşulları etkilemek açısından çok küçük kabul edilebilir (küçük ülke varsayımı). O bakımdan ihracat da otonom bir harcama kalemi durumundadır. Oysa ithalat ile ülkenin milli geliri arasında pozitif bir ilişki vardır. Aynen tüketimde olduğu gibi, milli gelir büyüdükçe ithalat artmakta, milli gelir daraldıkça ithalat azalmaktadır(Seyidoğlu, 1993, s.167).

Milli gelire dışarıdan bir sızıntı olarak etkide bulunan ihracat gelirlerinin artırılması ülkeler açısından büyük önem taşımaktadır. Yurt dışına ihraç edilen malların kalitesi, teknolojik seviyesi ve rekabetçi fiyatının yanında başvurulan en önemli araç ise ihracat teşvikleridir. Amaç uluslararası piyasada fiyat açısından ihracatçıları daha avantajlı hale getirmek ve ülkenin etkinliğini artırmaktır.

1.1.2. Dış Ödemeler Bilançosu

Ülkelerin Dış dünya ile olan ekonomik ilişkilerinin hesaplarının tutulmasına Dış Ödemeler Bilançosu denilmektedir. Bir ülkenin ödemeler bilançosundaki hesaplar, ülke vatandaşları ile yabancı ülke vatandaşları arasında belli bir dönemde gerçekleşen ekonomik ilişkilerin tümünü kaydetmektedir. Yabancılardan elde edilen tüm gelirler aktif olarak nitelendirilip hem döviz arzını arttırır hem de ulusal para

birimine talebi arttırır. Aksine pasif kalemleri ülke vatandaşlarının yabancılara yaptıkları ödemelerden kaynaklanır ve hem döviz talebini hem de ulusal para arzını artırır (Oktay, 2002, s. 174).

Ödemeler bilançosundaki aktif ve pasifler iki işlem türünden dolayı meydana gelmektedir:

i. Mal ve hizmetlerin işlemleri olup cari işlemler hesabına kaydedilmektedirler,

ii. İkincisi, sermaye mallarına ilişkin işlemler olup, sermaye hesabına kaydedilmektedirler (Gerçekte dış ödemeler bilançosunda iki değil üç ana hesap veya bölüm bulunmaktadır. Üçüncüsü rezerv hareketleri hesabı olup, buna nihai dengeleyici hesaplar dahil edilmektedir.) (Oktay, 2002, s. 174-182).

i. Cari İşlemler Hesabı: Tüm cari mal ve hizmet alım-satımlarının kaydedildiği hesaplardır. İki ana gruba ayrılmaktadırlar; birincisi görünen kalemler olarak adlandırılmaktadır ve bu gruba hammadde, yiyecek, sanayi ürünleri vb. malların ihracatı ve ithalatı girmekte ve ithalat ve ihracatın farkını ölçmektedir. İkincisi, görünmeyen kalemler olarak adlandırılan hizmetleri içermektedir. Bu gruba; turizm, bankacılık, sigortacılık ve transfer harcamaları dahil olmaktadır. Bu bilgiler ışığında ithalat değeri toplam ihracat değerinden büyük olduğu zaman açık meydana gelecektir.

Açık yabancılara yapılan harcama toplamının yurt dışından gelen (yani Yurt içine gelen) gelirlerden fazla olduğu durumu yansıtmaktadır (Oktay, 2002, s. 174).

ii. Sermaye Hareketleri Hesabı: Ödemeler bilançosunun bu ikinci hesabı ülkenin dış aktif ve pasif işlemlerinin kayıtlarını içermektedir. Bu işlemler yurda giren ve yurt dışına çıkan dolaysız yatırım ve portföy yatırımları şeklindeki fonları, yerli bankaların dış işlemlerini; öteki yerli kurum ve kişilerin dışarıdan aldıkları ve

dış dünyaya verdikleri kredileri ve öteki sermaye işlemlerini içine almaktadır (Oktay, 2002, s. 174).

iii. Rezerv Hareketleri Hesabı: Bir çok ülkede dış ödemeler bilançosu üç ana kalemden oluşmaktadır ve bu üçüncü kaleme de rezerv hareketleri denilmektedir. Cari işlemler sonucunda bir açık ortaya çıktığında ülkeye giren yabancı sermaye unsurları dengeyi sağlamaktadır. Aksi taktirde, cari işlemler hesabının fazla vermesi halinde yurt dışına sermaye çıkışı ya da kredi verilmesi sonucunda dengeye gelinecektir. Buna rağmen denge sağlanamazsa rezerv hareketlerine ihtiyaç ortaya çıkacaktır. Eğer mal ve hizmet ithalatı ile sermaye ithalatı toplamı mal ve hizmet ihracatı ile sermaye ithalatı toplamından büyükse ülkeden altın ve döviz çıkışı olacaktır. Aksi halde ülkeye rezerv yani altın veya döviz girişi olacaktır (Oktay, 2002, s. 175). Ancak bazı gelişmiş ülkelerde rezerv hareketleri hesabına yer verilmemektedir. Bunun nedeni ise; para otoritelerinin dengeleyici işlem (resmi finansman) olarak rezerv hareketlerine daha az başvurmaları neden olarak gösterilebilir.

Bu noktada dış ödemeler bilançosu dengesinin belirlenmesinde, birinci olarak cari işlemler hesabının oluşumunda ithalat ve ihracat düzeyinin belirlenmesi ayrı bir öneme sahiptir. İkinci olarak ise sermaye hareketlerinin oluşumu önem taşımaktadır.

1.1.2.1. İthalat Düzeyinin Belirlenmesi

İthalat talebinin temel belirleyicicileri:

i. Gelir,

ii. Nispi fiyatlar; yut içinde üretilen malların yurt dışındaki benzer malların fiyatlarına göre fiyatı,

iii. Öteki faktörler: kalite, zevk ve tercihler, ulaşım veya teslim tarihleri gibi.

Birinci olarak yurt içindeki toplam talep değişmeleri ithalat düzeyini etkilemektedir. Gelir düzeyi artış gösterince buna bağlı olarak toplam talep artışı meydana gelecektir. Bu talebin bir kısmı ise ithal mallara yönelik olacaktır. İkinci olarak, ithalat düzeyi benzer malların fiyatlarından etkilenmektedir. Malların fiyatları üretildiği ülkenin para birimi ile ölçüldüğünden yurtta üretilen malların yabancı mallarınkine göre nispi fiyatı aşağıdaki gibi tanımlanabilir(Oktay, 2002, s. 176):

$e.P_D/P_F$

Burada e; ülke parasını döviz cinsinden ifade eden döviz kuru,

P_D; yerli malların ülke parası cinsinden fiyatı,

P_F; yabancı malların döviz cinsinden fiyatı.

Bu veriler ışığında nispi fiyatların değişmesine iki temel faktör neden olmaktadır: i. Döviz kurundaki değişmeler ve ii. Ülkeler arasındaki enflasyon oranı farkı. Sabit döviz kuru sisteminin var olması halinde nispi fiyatların belirleyicisi ülkeler arasındaki enflasyon oranlarının farkına bağlı olacaktır. Sonuçta da düşük enflasyon oranına sahip ülkenin malı avantajlı bir konuma sahip olacaktır. Son olarak ülkenin ithal düzeyini fiyat dışı faktörlerde etkilemektedir. Bunlar: malların nitelikleri ve teslim koşulları veya tarihi ile hükümetlerin uyguladıkları dış ticaret politikaları da ithalatı etkilemektedir.

1.1.2.2. İhracat Düzeyinin Belirlenmesi

Bir ülkenin ihracatı öteki ülkenin ithalatı olduğuna göre ihracatın da ithalata benzer şekilde ve benzer etkenler tarafından belirlendiği açıktır. İlk olarak ihracat için geçerli olan gelir düzeyi, kuşkusuz dış dünyanın gelir düzeyidir. Eğer, ceteris paribus, gelir artarsa ihracat da artacaktır. İkinci olarak, bir ülke ihracatına talep, ihraç mallarının rakip ülke mallarının fiyatlarına göre nispi fiyatlarına bağlıdır. Üçüncü olarak, dış dünyanın gelir düzeyi ve nispi fiyatlara ek olarak, yabancıların

zevk ve tercihleri, fiyat dışı etkenler ve dış ticaret politikaları ihracatın düzeyini ithalatta olduğu gibi etkilemektedir(Oktay, 2002, s. 176).

1.1.2.3. Sermaye Hareketlerinin Oluşumu

Sermaye hareketlerinin belirleyicilerinin incelenmesi daha karmaşıktır ve temel etkenler ise:

i. Döviz kuru değişmelerine ilişkin beklentiler

ii. Ülkeler arasındaki nominal faiz oranı farkları ve

iii. Farklı ülkelerdeki reel yatırım fırsatlarından beklenen getiri oranı farklılıkları (Oktay, 2002, s. 177).

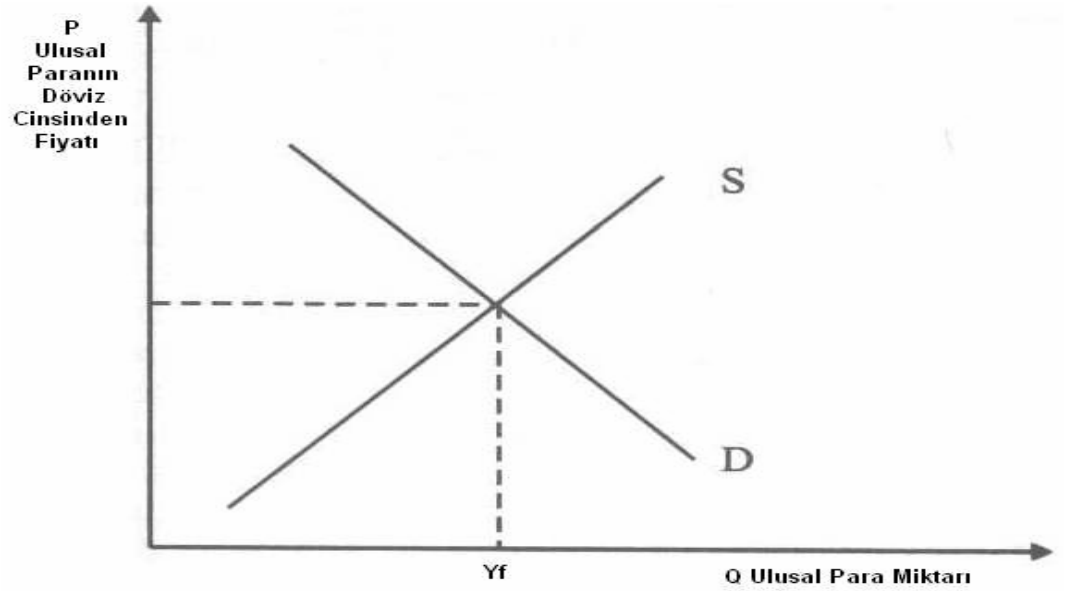
Döviz kurudaki değişmeler sermaye kayıplarına ya da kazançlarına neden olmaktadır. Örneğin bir yabancı ülke vatandaşının diğer bir ülkede mevduatının bulunduğu varsayımı altında, mevduatın bulunduğu ülkede devalüasyon yapılması durumunda o ülkenin parasının değer kaybetmesi ve bunun sonucunda da yabancı ülke vatandaşının o ülke parasındaki mevduatının kayba uğraması söz konusudur. Buradan hareketle beklenen devalüasyonlar ülke dışına sermaye çıkışına yol açmaktadır. Aksine o ülke parasının değer kazanması bekleniyorsa dış dünyadan ülkeye sermaye girişine yol açacaktır. İkinci olarak getiri oranında ülkeler arasında ortaya çıkan farktan dolayı ülkeler arasında sermaye hareketi söz konusu olacaktır. Üçüncü olarak da, dış ülkedeki reel sermaye üzerinden elde edilmesi beklenen kar oranı yurt içindekine kıyasla yüksek ise yurt dışına sermaye çıkışına neden olacaktır.

Burada döviz kurunun belirlenmesine kısaca değinmekte fayda vardır.

Hükümetlerin müdahalesi olmadığı taktirde döviz kuru para biriminin arz ve talebinin birbirine eşit olduğu durumda dengeye kavuşacaktır. Yabancıların yerli paraya olan talebi ödemeler bilançosundaki cari işlemler ve sermaye hesabındaki

aktiflerin toplamına karşılık gelmektedir. İki değişken arasındaki ilişki, devalüasyonun ve revalüasyonun yani yerli paranın yabancı paralara göre değer kaybetmesi ve kazanmasının etkilerine bağlıdır (Oktay, 2002, s. 179). Eğer yerli para, yabancı para karşısında değer kaybederse, ihraç mallarımız benzer mallara göre nispi olarak ucuzlamış ve daha çekici hale gelmiş olacaktır. Kuşkusuz bu malların talebinin fiyat elastikiyetinin sıfırdan büyük olduğu kabul edilmektedir. Yerli paraya talep Şekil-1'de görüldüğü gibi negatif eğimli bir fonksiyondur.

Şekil-1: Denge Döviz Kurunun Belirlenmesi



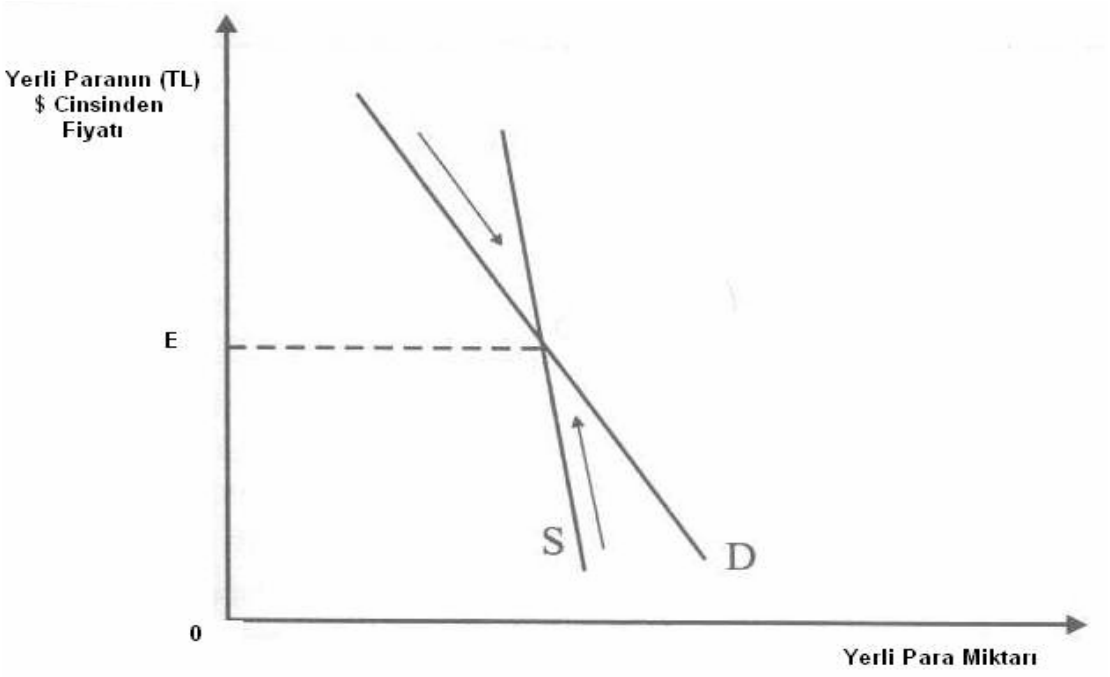
Kaynak: Ertan Oktay, Makro İktisat Teorisi ve Politikası, T.C. Maltepe Üni. İİBF Yayınları, İstanbul, 2002, s. 179

Benzer şekilde yerli paranın döviz piyasasına arzı dış ödemeler bilançosunda cari işlemler hesabı ile sermaye hesabındaki pasiflerin toplamına eşit olup bu ülkeye dış dünyaya yapılan ithalat ve ülkeden dış dünyaya yapılan yatırımlar ve sermaye çıkışlarından kaynaklanmaktadır. Döviz kuru değişmeleri, döviz piyasasındaki yerli para arzını, talep üzerindeki etkisinin tam zıt yönünde etkileyecektir. Yerli para devalüe edilirse veya değer kaybederse yerli mallar; nispi fiyat açısından çekici hale gelecek ve ithalat azalacaktır. Yerli paranın döviz piyasasına arzı para cinsinden fiyatının çarpımına eşittir. Bu harcamaların toplamından sözü edilen ithal mallarının

talep elastikiyetinin birden büyük olduğu varsayımı altında, devalüasyon sonucu yerli para cinsinden fiyatlarının artması nedeniyle azalma görülecektir. Talebin fiyat elastikiyetleri birden küçük ise bunlara yapılan toplam harcama yükselecektir. Talebin fiyat elastikiyetinin birden büyük olduğu kabul edildiğinden yerli paranın arzı döviz kuruna göre yukarıya doğru yükselen, yani pozitif eğimli bir fonksiyon olacaktır (Oktay, 2002, s. 180).

Burada ithal malların talep elastikiyeti birden küçük olursa ve arz eğrisi negatif eğimli olursa ne olur sorusunun cevabı ise: Döviz piyasasının istikrarlı olması için, ithalat ve ihracat talep elastikiyetlerinin toplamının birden büyük olması durumunda geçerli olacaktır. Yani piyasa döviz kuru denge kuru düzeyine doğru hareket edecektir. Marshall-Lerner koşulu olarak nitelendirilen elastikiyetler toplamının bir veya birden büyük oluşu, ihraç malları talep elastikiyetlerinin sıfırdan büyük fakat ithal malları talep elastikiyetinin birden küçük olduğu ve aynı zamanda gerek ithal gerekse ihraç malları arzının elastikiyetinin sonsuz olduğu varsayımıyla gösterilmiştir(Şekil-2) (Oktay, 2002, s. 181).

Şekil-2: Döviz Kurunun İstikrarlı Oluşu

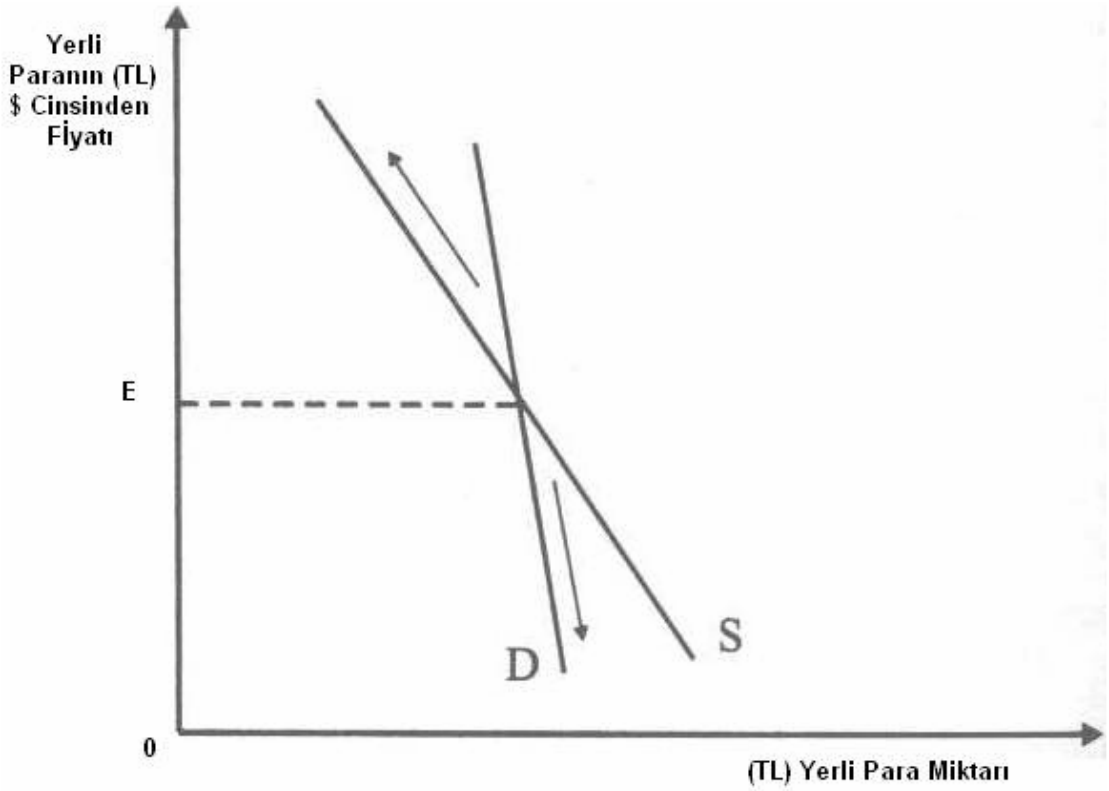


Kaynak: Oktay, 2002, s. 181

Şekil-2'de TL'nin arz eğrisinin negatif olmasına karşın, döviz kuru düzeyi OE noktasının altında olduğu zaman, TL için talep fazlası ve döviz kuru denge düzeyinin üstünde olduğu zaman arz fazlası meydana gelmektedir. İki durumda da şekildeki oklarla gösterildiği gibi yeniden denge noktasına doğru hareket edilecektir.

Ancak, Marshall-Lerner koşulu geçerli değil ise piyasa istikrarsız olacaktır ve bu durum Şekil-3'de gösterilmektedir. Buradaki temel varsayım ise; elastikiyetler toplamı birden küçük olmasıdır. OE noktasından düşük bir döviz kurunda arz fazlası olacak ve döviz kuru düşecektir. Bu durumda denge düzeyinden daha da uzaklaşılmış olunacaktır. Aksi durumda ise, talep fazlası olacak ve piyasa döviz kuru yükselecektir. Yine aynı şekilde piyasa denge kurundan daha da uzaklaşılmış olunacaktır.

Şekil-3: Döviz Kurunun İstikrarsızlığı



Kaynak: Oktay, 2002, s. 182

1.2. Uluslararası Ticaret Teorisi: Mutlak ve Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

Uluslararası İktisat'ın kapsamı uluslar arası ticaret akımları ve uluslar arası mali akımlar olmak üzere iki ana bölümden meydana gelmektedir. Bunlardan birincisi mal ve hizmetlerden, ikincisi de mali fon ve ödeme akımlarından meydana gelmektedir. Mal akımları uluslar arası ekonomik ilişkiler içinde en eski ve en önemli yere sahiptir. İnsan ihtiyaçlarındaki artış, üretim, haberleşme ve ulaşım teknolojilerindeki ilerlemeler dünya ticaretinin gelişmesinde de temel etkenler olarak yer almıştır. Aynı etkenler hizmetler ticaretinin de gelişmesine neden olmuştur. Bununla birlikte, uluslar arası ticarette hizmetler daima ikinci derece önem taşımıştır. Ancak, teknolojinin ulaştığı son nokta ve dünya hizmet ticaretindeki artışlar sonucunda özellikle son yıllarda daha fazla dikkat edilmeye başlanmıştır.

Uluslararası ekonomik ilişkilerin ikinci ana bölümünü oluşturan mali akımlar da geleneksel analizlerde oldukça sınırlı çerçevede ele alınmıştır.

1.2.1. Uluslararası Ticaret Teorisinin Kapsamı

Uluslar arası ticaret teorisinin başlıca amacı ülkeler arasındaki mal ve hizmet alım satımlarının nedenlerini açıklamaktır. Başka bir deyişle, bu alanda yürütülen bilimsel çalışmalar asıl olarak söz konusu amaç doğrultusunda teoriler geliştirme çabasına yöneliktir (Seyidoğlu, 2003, s. 12).

Uluslar arası ticaret teorisindeki varsayımların çoğu aşırı sabit ve kısıtlayıcı niteliktedir. Ancak, bu sınırlı varsayımlar altında ulaşılan sonuçların çoğunun, bunlar kaldırıldığında da geçerliliğini koruyacağı kabul edilir. Başka bir değişle, modellerden elde edilen sonuçlar gerçek dünyada da olduğu gibi çok ülkeli, çok mallı ve çok faktörlü, aksak rekabete dayalı, taşıma giderlerinin, tarifelerin ve öteki dış ticaret kısıtlamalarının yer aldığı bir modelde de büyük ölçüde geçerliliğini kanıtlamıştır (Seyidoğlu, 2003, s. 13). Bu açıdan bakıldığında bilimsel çalışmalarda soyutlama pratik açıdan da gereklidir.

O halde özet olarak, uluslararası ticaret teorisine ilişkin analizleri, bazı aşırı sabitleyici varsayımlar altında ülkelerin birbirleriyle yapmakta oldukları ticaretin temelini, yani dış ticaretin kazançlarını, dış ticaretin bileşimi ve göreceli reel fiyat ilişkilerini açıklamaya yönelik bilimsel faaliyet alanı olarak tanımlama olanağı vardır.

Burada değinilen temel amaçların sorular halinde ortaya konulması Uluslararası Ticaret Teorisi'nin yanıtlaması gereken soruları açıkça ortaya koyması açısından önemlidir. Bunlar:

- Ülkeler neden dış ticaret yaparlar, yani ülkelere kapalı ekonomilere göre ne gibi yararlar sağlamaktadır?

- Bir ülkenin dış ticaret bileşimi nasıl belirlenir, ülkenin hangi malları ihraç edeceği ya da hangi malları ithal edeceği neye göre belirlenir?

- Bir ülkenin ihraç fiyatları ile ithal fiyatları oranı nasıl oluşmaktadır?

Uluslar arası ticaret politikasında, politikaya yönelik bu analizlerde, teorisinin tersine, hükümetin ülkenin uluslar arası ticari ilişkileri üzerine koymuş olduğu kısıtlamalar ve yapmış olduğu dolaysız ve dolaylı müdahalelerin incelemesi konu edilmektedir.

1.2.2. Uluslararası Ticaret Teorisinin Doğuşu

Uluslar arası ticaretin ilk olarak bilimsel olarak incelenmesi Adam Smith'in 1776'da yayınladığı "Ulusların Zenginliği" ile başlamıştır. Bu çalışma aynı zamanda Klasik İktisat Ekolü'nün de temeli olarak kabul edilmektedir.

Uluslar arası iktisat bilimi de yaşanan çağa uyum göstererek gerek teori gerekse politika alanında oldukça hızlı bir gelişme göstermiştir. Bilimsel gelişmeye katkıda bulunanlar arasında Adam Smith'den başlayarak özellikle David Ricardo, john Stuart Mill, Alfred Marshall, Eli Heckscher, Bertil Ohlin, John Maynard

Keynes, Jacob Viner ve Paul Samuelson'u belirtmek gerekir (Seyidoğlu, 2003, s. 14).

Uluslar arası İktisadın incelemesinde dünyada geçerli olan düşünce akımları üzerinde durulması faydalı olacaktır.

1.2.2.1. Merkantilizm

Klasik teoriden önceki ekonomik ve siyasal doktrin Merkantilizm'dir. Bu düşünce akımı 16. ve 17. yüzyıl sonlarına kadar etkili olmuştur. Merkantilist dönemde önce dünyada yaygın bir dış ticaret olayından söz etmek güçtür. Bunun belki tek istisnası orta çağda Uzak Doğu ile Avrupa arasında yaşanan İpek Yolu ticaretidir.

Merkantilizm aslında feodalitenin yerine ulusal devletlerin kurulmakta olduğu bir dönemin görüşlerini yansıtır. Merkantilist görüşler aynı zamanda ulusal devletleri oluşturma sürecinde kralların otoritesini arttırma ve ulusal birliği destekleme amacına hizmet etmiştir (Seyidoğlu, 2003, s. 14).

Merkantilist felsefeye göre, dış ticaret politikasının temel amacı, hazinenin altın stokunun arttırılmasıdır. Bunun için ise ödemeler dengesinde fazlanın oluşturulması gerekmektedir. Bu görüş altın ve diğer değerli madenleri servetin kaynağı olarak kabul etmektedirler ve ülkelerin hazinelerinin altın stokunun aynı zamanda ekonomik ve siyasal gücün de temelini oluşturduğu görüşünü savunmaktadırlar. Bu görüşün benimsenmesinde o dönemde yaşanan uzun süreli savaşların yarattığı finansman ihtiyacı da etkili olmuştur.

Merkantilizm yoğun devlet müdahaleciliğine dayanan bir doktrindir. Dış ödeme fazlası oluşturup altın stoklarını arttırabilmek üzere, iç ve dış ekonomik faaliyetler üzerine yoğun devlet müdahaleciliğini zorunlu görürler. Temel amaçları doğrultusunda izledikleri politikaları daha somut olarak şöyle belirtilebilir: İhracatın arttırılmasına birinci derece önem veriler. Mamul mal ithalinin ise sıkı biçimde

kısıtlanması öngörülür. Buna karşın, ham maddelerin ithali serbesttir (Seyidoğlu, 2003, s. 14). Bu ülkelerin dışarıdan ham madde ithalinin özendirilmesi ve bunların ülkede işlenerek dışarıya mamul mal olarak ihraç edilmesini ifade etmektedir. Merkantilistler altın girişlerinin artırmak için ticaret filosunun geliştirilmesine de büyük önem vermişlerdir. Bunun temel nedeni altın ve benzeri değerli madenlerin sömürgelerden deniz yolu ile elde edilmesidir.

Merkantilist doktrine göre dünya serveti yani değerli altın ve maden stoku sabittir. O nedenle birbirleriyle ticaret yapan ülkelerin çıkarları arasında daima bir çelişki vardır. Şöyle ki, ticaret sonucunda bir taraf kazançlı çıkarken diğer taraf bu ticaret sonucunda aynı oranda zararlı çıkmaktadır. Buna göre ticaretten her iki tarafta aynı ölçüde kazanç elde edemez.

Sanayi devriminden sonra ise yaşanan gelişmeler sonucunda Merkantilizm'in yerini liberal görüşler almaya başlamıştır. Ekonomideki sorun artık üretim değil, İngiltere gibi ülkelerin artan üretimleri sonucuna elde ettikleri malları satabilecekleri pazarların bulunması olmuştur. Bu noktada da Merkantilist düşünce bir çatışma yaşamaya başlamıştır.

Sanayideki gelişmeler, Smith'in ünlü eseri "Ulusların Zenginliği" adlı kitabı ile düşünce alanında yakısını buldu. Böylece Smith'in çalışmalarıyla XVIII. Asrın ikinci yarısından itibaren Merkantilizm, yerini Klasik Liberalizm'e bırakmış oluyordu (Seyidoğlu, 2003, s. 15).

1.2.2.2. Klasik Liberalizm ve Uluslar arası Ticaret

Burada Smith'in uluslararası ticarete ilişkin yaklaşımı "Mutlak Üstünlük Teorisi" başlığı altında incelenecektir.

Bu çerçevede Adam Smith'in Klasik Liberalizm'e yön veren bazı görüşleri şunlardır: Bütün bireyler ekonomik çıkarlarına göre hareket ederler, yani kişiler "homo economicus"'dur (ekonomik insan). Devlet kişilerin bireysel girişim haklarını

kısıtlamamalıdır (“laissez faire, laissez passer”). Çünkü, bireyler kendi çıkarları peşinde koşarken aynı zamanda toplumsal çıkarlara da hizmet etmiş olurlar. Nihayet, ekonomik hayatta düzen sağlayan bir “görünmez el” vardır. Bu görünmez el de fiyat mekanizmasıdır. Ekonomik hayatta düzen, fiyat mekanizmasının işleyişi ile kendiliğinden sağlandığına göre, devletin bu amaçla ekonomiye müdahale etmesine gerek yoktur (Seyidoğlu, 2003, s. 16).

Smith’e göre, toplam dünya serveti sabit değildir ve dış ticaret, uluslar arası uzmanlaşma ve işbölümü doğurarak dünya kaynaklarının verimliliğini daha da arttırır. Böylece dünya üretimi ve refahının yükselmesine neden olmaktadır. Bu görüş açısından karşılıklı ticaret yapan iki ülke uzmanlaşma ve serbest uluslar arası değişim sonucunda daha yüksek üretim ve tüketim düzeylerine ulaşarak yaşam standartlarını birlikte arttırmaktadırlar. Dolayısıyla Smith’e göre, Merkantilizm’in uluslararası ticarette sadece bir tarafın yararlı çıkması şeklindeki görüşü yanlıştır. Çünkü, uluslar arası ticaretten her iki tarafta kazançlı çıkmaktadır.

Smith’in açıklamalarına dayalı olarak Klasik analiz, uluslar arası ticarette uzmanlaşma ve işbölümünün yararları üzerinde durmaktadır. Bu analizler yalnızca arz faktörlerine dayandığı için aşırı sabit ve eksik bulunabilir, ama Klasik analizlerin uluslar arası ticaretin nedenleri konusundaki bilgilerimize çok önemli katkı sağladığı inkar edilemez (Seyidoğlu, 2003, s. 16)

1.2.2.3. Uluslar arası Ticaret Teorisi Analizindeki Standart Varsayımlar

Uluslar arası ticaret analizlerinde kullanılan bazı aşırı basit ve sınırlayıcı varsayımlar vardır. Bunlar:

1- İki ülkeli ve iki mallı analiz modeli: Dünyada yalnızca iki ülke vardır biri ele alınan ülke diğeri onun dışındakilerin tümü ve bu ülkeler aynı iki malı üretirler. Ayrıca, her maldan üretilen birimler homojen bir niteliktedir.

2- Uluslar arası ticarette para kullanılmaz, dış mübadeleler malın malla değişimi biçiminde gerçekleştirilir. Dolayısıyla fiyat, maliyet gibi kavramlar parasal değil, reel kavramlardır. Yani bir malın fiyatı ya diğer bir mal cinsinden, ya da onun üretiminde kullanılan faktörlerin miktarıyla ölçülür.

3- Mal veya faktörün olsun, tüm piyasalarda tam rekabet koşulları geçerlidir.

4- Modellerde hükümet kesimine yer verilmez. Dolayısıyla bu modellerde gümrük tarifesi, kotalar ve dış ticaret üzerindeki öteki kısıtlamalar bulunmaz.

5- Analizlerde taşıma giderlerinin de sıfır olduğu varsayılır.

6- Ekonomi tam çalışma durumundadır, yani kaynakların işsiz kalması söz konusu değildir (Seyidoğlu, 2003, s.17).

1.2.2.4. Emek-Değer Teorisi

Smith ve Ricardo'yu da kapsayacak biçimde Klasik Ekol'e bağlı iktisatçıların değer konusundaki görüşleri "Emek-Değer Teorisi" olarak bilinir. Bu yaklaşıma göre, bir malın maliyeti onun için harcanan emek miktarı ile ölçülür. Diğer yandan emek, homojen bir üretim faktörü olarak kabul edilmiştir (Seyidoğlu, 2003, s. 17).

Bu yaklaşıma göre, üretimde göreceli olarak fazla emek kullanılıyorsa malın maliyeti yani fiyatı yüksek, yine aynı şekilde ne kadar az üretimde emek kullanılıyorsa maliyeti yani fiyatı o kadar düşük olacaktır. Klasik yaklaşımda doğal kaynakların tanrının insanlara bir armağanı olduğu kabul edilir ve dolayısıyla bunların üretilmemiş olması, yani toplumun bunlar için emek harcamamasından dolayı; doğal kaynakların maliyeti oluşturan etkenlerden birisi olarak görmezler.

Sermaye ise, biriktirilmiş ve üretim aracı biçiminde somutlaştırılmış emekten başka bir şey değildir (Seyidoğlu, 2003, s. 17).

1.2.3. Mutlak Üstünlük Teorisi

Adam Smith serbest ticaret ve uluslar arası uzmanlaşmanın yararlarını Mutlak Üstünlük Teorisi ile açıklamıştır. Buna göre, bir ülke karşı ülkeye göre hangi malları daha düşük maliyetle üretiyorsa o malların üretiminde uzmanlaşmalı ve bunları ihraç ederek pahalıya üretebildiklerini dış ülkeden ithal etme yoluna gitmelidir.

Aşağıda Amerika ve Almanya ülkeleriyle A ve B malları ele alınarak mutlak üstünlükler bir örnek üzerinde gösterilmiştir (Seyidoğlu, 2003, s. 17).

Bir İşçinin Bir Günde Üretebildiği Mallar

	A Malı	B Malı
Amerika	50 birim	30 birim
Almanya	20 birim	80 birim

Örneğe göre, Amerika A malının , Almanya ise B malının üretiminde uzmanlaşmalıdır. Çünkü bu malları daha az maliyetle üretmektedirler. Diğer bir ifadeyle, söz konusu ülkelerde emek verimliliği bu mallarda daha yüksektir. O halde, ABD Almanya'ya A malı ihraç edip ondan B malı ithal etmelidir. Böyle bir uluslar arası ticaret modeli iki ülkenin de refahını artırmaktadır. Mutlak üstünlük teorisinin dayandığı temel nokta budur.

Mutlak Üstünlük Teorisi; gelişmiş ve azgelişmiş ülkeler arasındaki ticaret gibi, uluslar arası ticaretin sınırlı bir bölümünü açıklayabilir; gelişmiş ülkeler arasındaki ticareti açıklamakta ise yetersiz kalmaktadır.

1.2.4. Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlük Modeli

Adam Smith'den yaklaşık kırk yıl sonra David Ricardo Mutlak Üstünlük Teorisi'ne ilişkin analizleri geliştirerek Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ni ortaya attı. Teori o derece güçlü bir yapıya sahiptir ki karşılaştırmalı üstünlüklerin bugün de uluslar arası ticaretin temelini oluşturduğu kabul edilir (Seyidoğlu, 2003, s. 18).

Ricardo'ya göre uluslar arası ticareti mutlak üstünlüklere dayandırmaya gerek yoktur. Bu teorinin kapsamını daraltmaktadır. Çünkü, mutlak üstünlükler karşılaştırmalı üstünlüklerin özel bir durumu gibidir. Ricardo'nun yaptığı katkılara göre uluslar arası ticaret için üzerinde durulması gereken, ülkenin bazı malları diğer ülkelerden daha ucuza üretebilmiş olması, yani bu mallarda mutlak üstünlük sahibi olması değildir. Tersine, önemli olan üretimdeki üstünlüklerin derecesidir. Bir ülke, diğerine göre, hangi malların üretiminde daha yüksek oranda bir üstünlük sahibi ise o mallarda uzmanlaşmalıdır (Seyidoğlu, 2003, s. 18). Eğer ülke bazı malların üretiminde diğer mallara göre daha yüksek oranlarda verimli ise yani maliyet olarak daha düşük ise, neden daha az üstün olduğu alanlarda üretim yaparak kaynaklarının israfına neden olsun. Bunun için en iyi politika, ülkenin karşılaştırmalı olarak en etkin olduğu alanlarda üretimde uzmanlaşması ve pahalıya ürettiği ürünleri diğer ülkelerden almasıdır. Başka bir ülke de bütün mallarda daha düşük bir verimlilik göstermesine karşın, bir maldaki verim düşüklüğü öbür maldakinden daha düşük bir ölçüde olabilir. Dolayısıyla o da verimlilikteki olumsuz farkın göreceli olarak düşük bulunduğu malın üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Bu malda uzmanlaşmaya gitmeli ve bunu ihraç etmeyi tercih etmelidir. Ülkeler bu çerçevede hareket ettikleri sürece kaynakları en ekonomik biçimde kullanılmış ve refah düzeyini maksimum seviyeye ulaştırmış olacaktır.

Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ne göre uluslar arası uzmanlaşmanın mantığında bir ülkenin tüm mallarda diğerinden üstün olması çok da gerçek bir varsayım değildir. Örneğin ele alınan ülke sanayi ülkesi, diğeri de bir azgelişmiş ülke durumundaysa, gelişmiş ülkenin tüm mallarda mutlak bir üstünlüğe sahip olması

yüksek bir olasılıktır. Dolayısıyla mutlak üstünlükler açısından bu durumda ticaret olmaması gerekirken karşılaştırmalı üstünlüklere göre hala karlı ticaret yapılabilir.

Aşağıda, karşılaştırmalı üstünlük teorisi konusunda Ricardo'nun kendisi tarafından seçilen örnek ele alınmaktadır (Seyidoğlu, 2003, s. 19).

Bir İşgünü İle Üretilebilen Mal Miktarı

	Kumaş (Metre)	Şarap (Litre)
İngiltere	80	40
Portekiz	10	20

Örneğe göre İngiltere her iki malda da mutlak üstünlüğe sahiptir. Çünkü gerek şarap, gerek kumaşı Portekiz'den daha ucuza üretmektedir. İngiltere iki malda da mutlak üstünlüğe sahip olmakla birlikte, acaba bu mallardaki üstünlüklerinin derecesi aynı mıdır? Hayır, kumaş üretimindeki üstünlük 8 kat buna karşılık şarap üretimindeki üstünlük iki kattır. Bu bakımdan İngiltere kumaş üretmeli, şarabı ise Portekiz'den ithal etmelidir. Başka bir ifadeyle İngiltere kumaş üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Portekiz'in durumu ise bu anlatılanların tersidir. Bu ülke iki malda da İngiltere'ye göre elverişsiz bir durumdadır. Fakat göreceli maliyet yüksekliği kumaşta 8 misli iken şarapta yalnız 2 mislidir. O halde Portekiz'in her iki malı birden üretmektense şarap üretimine yönelmesi bu ülkenin yararına olacaktır. Bu durumda Portekiz şarap üretiminde uzmanlaşır ve kumaşı İngiltere'den ithal etme yoluna giderse her iki ülkede dış ticaretten karlı çıkmış olacaktır.

Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ne göre ülkeler arasında karlı dış için zorunlu koşul, bu ülkelerde iç üretim maliyetlerinin yani yurtiçi fiyatların birbirinden farklı olmasıdır (Seyidoğlu, 2003, s. 20).

Dış ticaretten sağlayacakları yararların ölçüsü uluslar arası fiyat oranına bağlıdır. Bu oranın nasıl oluştuğu ise ülkelerin talep koşullarının da incelenmesini gerektirir. Dış ticaret kazançları ihraç malının daha yüksek dış fiyatı ile iç üretim maliyeti arasındaki farka eşit olacaktır (Seyidoğlu, 2003, s. 20).

1.2.5. Ricardo Modelinin Eksiklikleri

a- Ricardo modeli emek-değer teorisine dayanır. Modelde maliyeti oluşturan tek etken olarak emek kabul edilmiştir. Oysa sermaye, doğal kaynaklar ve girişimcilik faktörlerinin maliyeti dışında bırakılması, gerçekte kıt kaynakların etkin kullanımını engelleyecek çok önemli bir nedendir. Bununla birlikte karşılaştırmalı üstünlük teorisinin geçerli olabilmesi için emek-değer teorisi zorunlu değildir. Teori örneğin fırsat maliyetleri ile de açıklanabilir. Ricardo emeği de homojen bir üretim faktörü olarak görür. Gerçek hayatta ise işçinin eğitim düzeyine ve kazandığı deneyimlere göre çok farklı bilgi ve becerilere sahip emek türleri ortaya çıkar (Seyidoğlu, 2003, s. 21).

b- Ricardo ülkeler arasındaki işgücü verimlik farklarının da nedenlerini açıklamamıştır. Gerçekte ise emek verimliliği eğitim-öğretim, üretim yöntemlerindeki etkinlikler gibi sebeplerle zaman içerisinde sürekli değişmektedir. Buna karşılık Ricardo analizinde bu nedenlerle ilgilenmemiştir. Ayrıca, dış ticaretin uluslar arası emek getiri oranlarını nasıl etkileyeceğini de açıklamamıştır. Bu eksikliği gidermek üzere Faktör Donanım Teorisi adı verilen bir yaklaşım geliştirilmiştir.

c- Ricardo'ya göre, işgücü ülke içinde tam hareketli, ülkeler arasında ise tam hareketsizdir. Fakat gerçekte ne işçilerin ülke içi hareketliliği tam, ne de ülkelerarası hareketliliği sıfırdır. Ricardo'nun bu varsayımı yapması bir zorunluluktur. Çünkü, işçiler verimliliğin yüksek olduğu ülkelerden daha düşük bölgelere ya da ülkelere göç ettikleri taktirde bu verimlilik farkları ortadan kalkabilir. Bu ise modelin dış ticarete ilişkin açıklamalarının temelsiz kalması sonucunu doğurmaktadır.

d- Ricardo teorisi bir arz teorisidir. Bu modelde maliyet ve fiyat gibi kavramlar yalnızca arz ya da üretim koşulları tarafından belirlenir. Talep koşulları dikkate alınmamıştır. Oysa en temel iktisat kuralına göre fiyat arzla talep tarafından birlikte belirlenir. Ricardo modelinde talep faktörüne yer verilmediği için analizlerde karlı ticaretin iç maliyetlerdeki farklılığa bağlı olduğu belirtilirken, uluslar arası

fiyatların gerçekte hangi düzeyde oluşacağı açıklanmamıştır. Çünkü bunun için arzın yanında talep faktörüne de yer vermek gerekir. Modelde sözü edilen fiyat kavramı yalnızca maliyetlere dayanmakta olup, taleple ilgili değildir (Seyidoğlu, 2003, s. 22).

e- Ricardo modeli sabit maliyetlere ve tam uzmanlaşmaya dayanmaktadır. Modelde sadece sabit maliyetlerin göz önüne alınması sonucunda üretimde tam uzmanlaşmaya gidilmesi, yani kaynakların yalnızca ihraç malının üretimine kullanılması, ithal edilebilir mallar üretiminin ise sıfıra düşürülmesidir. Oysa gerçekte ülkeler ihraç malları ile birlikte, bir miktar da ithalata rakip mal üretmekte dedirler. Yani ithalata rakip malların üretimi genellikle sıfır olmaktadır.

f- Ricardo modeli statik bir modeldir. Bu modelde zaman ve değişme faktörlerinin yeri bulunmamaktadır. Gerçek hayatın en temel özelliği ise sürekli bir değişim içinde olmasıdır.

g- Üretimin aşamalara ayrılması: Ricardo modelinde bir malın üretiminin farklı aşamalara ayrılması ve her bir aşamanın, maliyeti minimuma indirmek için değişik ülkelerde yapılması üzerinde durulmuş değildir. Günün üretim teknolojisinin de bir sonucu olarak bir malın üretimindeki tüm ara aşamalar aynı ülke ve aynı üretim tesisinde gerçekleştirilmesi söz konusudur. Oysa, bugün haberleşme ve taşımacılık alanlarında yaşanan hızlı teknolojik gelişmeler dolayısıyla üretim aşamalara ayrılmış ve büyük ölçüde evrenselleşmiştir. Özellikle çok uluslu işletmeler, ülkelerin üretim avantajlarından yararlanmak üzere üretim aşamalarını bu şekilde uluslar arası alana yaymaktadırlar (Seyidoğlu, 2003, s. 22).

Kısacası, günümüzde özellikle sanayi mallarının üretiminde, karşılaştırmalı üstünlüklerin yalnız nihai mal aşamasında değil, ara üretim aşamalarında da gerçekleştirilmeye çalışıldığı, bunun için de farklı üretim aşamalarının uluslar arası alana kaydırıldığı görülmektedir (Seyidoğlu, 2003, s. 23).

1.3. Alternatif Sanayileşme Stratejileri

Bir ülkenin endüstri sektörünün boyutu ve bileşimi kişi başına gelir düzeyi ile ilişkilidir. Ortalama gelir arttıkça, bazı malların talebi diğerlerinden daha hızlı artacaktır. Özellikle düşük malların talebi mutlak olarak daralacaktır. Bu bağlamda gıda maddeleri talebinin gelir esnekliği birden küçüktür. Mamul tüketim mallan talebinin gelir esnekliği birden büyüktür. Dolayısıyla ortalama gelir düzeyi arttığı zaman gıda malları talebi oransal olarak daha az artarken endüstriyel malların talebi oransal olarak daha fazla artacaktır. Kapalı bir ekonomide talep kompozisyonundaki bu değişmeler üretim kompozisyonunda buna tekabül eden değişmelere neden olacaktır. Dışa açık bir ekonomide talep ve çıktı ötüşmesi zayıflayacaktır. Özellikle küçük ekonomilerde dış ticaret hesapları milli gelirin büyük bir oranını oluşturmaktadır.

Yani endüstrileşme kalkınmanın nedeninden çok sonucudur. İmalat pasif bir şekilde talepteki küçük artışlara cevap vermektedir.

Endüstri tarıma göre daha sermaye yoğundur. Böylece yüksek tasarruf ve yatırım oranları, imalat sektöründeki genişlemeleri ve buna ilişkin endüstriyel faaliyetleri teşvik eder. Benzer şekilde endüstri tarıma göre daha fazla uzman emeğe ihtiyaç duyar. Eğer kamu politikası ve özel girişim eğitim ve öğretim kolaylıklarını artırıyorsa artan uzman emek arzı endüstrileşmeyi teşvik edecektir. Öte yandan, kimya, çelik, çimento, güç kaynakları gibi bazı endüstriyel süreçler ölçek ekonomileri içerirler. Bu tür faaliyetlerde meydana gelen üretim artışı daha düşük maliyet, daha düşük fiyat ve daha fazla miktar şeklinde sonuçlanır(Parasız, 2005, s. 115).

Gelişen ülkelerde ilk ve en yaygın endüstrileşme modeli ithal malların yerli üretimle ikame edilmesidir.

1.3.1. İthal İkamesi Endüstrileşme

Devletleri dış ticarette korumacılığa iten çeşitli sebepler üzerinde durulmakta ve bu uygulamanın tarihi, sanayileşmenin ilk dönemlerine kadar götürülebilmektedir. Ülkeler arasında serbest dış ticareti ve uzmanlaşmayı öngören Klasik Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisine ilk tepki Almanya'da Frederich List (1789-1846)'den gelmiştir. List Klasik serbest dış ticaret görüşünü reddederek. Terbiyeci Gümrük Koruması teorisini ortaya atmış; serbest dış ticaret öğretisinin İngiltere'nin ülkesel özel çıkarlarını genel yarar diye gösterdiğini, halbuki karşılıklı ticaret yapan ülkeler arasında gelişme farkları bulunduğunu, dolayısıyla bu teorinin yeni sanayileşen ülkelerin gelişmesini önleyeceğini belirtmiştir. List'e göre terbiye edici gümrük koruması, yavru sanayiler yabancılarla rekabet edecek düzeye gelinceye kadar uygulanmalıdır(Kazgan, 1984, s.208).

Düşünsel temellerini List'e kadar götürebileceğimiz ithal ikamesi politikası, bir sanayileşme modeli olarak özellikle 1940'lı yılların sonlarından itibaren yaygınlaşmaya başladı. Bu strateji, daha önce yurt dışından ithal edilen malların, çeşitli koruyucu ve özendirici önlemlerle yurt içinde üretilmesini öngörmektedir. Böylece ülkede döviz tasarrufu yapılacağı ve ödemeler dengesinin sağlanabileceği düşünülmektedir. Bu politikada ülke ekonomisi fiyat, kalite ve maliyet yönünden dünya piyasalarından soyutlanmakta; korumanın olmadığı bir ortamda yaşayamayacak olan bir dizi sanayi dalı ve firma, karlı bir şekilde faaliyetini sürdürmektedir. Genellikle "planlı" bir şekilde uygulanan bu politikada devlet önemli ölçüde rol üstlenmektedir.

İthal ikamesi politikası, başlangıçta tüketim mallarının ülke içinde üretimi ve ikinci aşamada da ara malı ve yatırım mallan üretiminin ülke içinde gerçekleştirilmesi olmak üzere iki aşamada gerçekleştirilmektedir.

İthal ikamesi politikası çeşitli eleştirilere uğramış bulunmaktadır. Bu politikayı uygulayan ülkelerde yüksek koruma duvarlarının arkasında uluslararası standartlara göre yüksek maliyetli ve pahalı, buna karşılık düşük kaliteli üretim

yapısının ortaya çıktığı; iş adamlarının atalete sürüklenmesi nedeniyle araştırma - geliştirme faaliyetlerinin ihmal edildiği ve monopolleşme eğilimlerinin kuvvetlendiği, tüm bunların sonunda ise kaynak israfı ve kaynak dağılımında bozulmanın ortaya çıktığı ileri sürülmektedir. Yine ithal ikamesi, başlangıçtaki amacın tam tersine, milli ekonominin dışa bağımlılığının artmasına neden olabilmektedir. Kurulan sanayiler için gerekli makine donanımı ve ara - malı temininde ülke dışarıya bağımlı hale gelmektedir(Seyidoğlu, 1982, s.433). Diğer önemli bir husus, bu politikanın uygulanması sonucu ihracatın ihmal edilmesi ve olumsuz etkilenmesidir. Bunda, ihracat için üretimin iç piyasaya yönelik üretim kadar teşvik görmemesi ve ulusal paranın resmi kur üzerinden aşırı değerlenmiş olması etkili olmaktadır. Sonuçta ihracatın artmaması ödemeler dengesi açıklarını gündeme getirmekte ve ülke bu açıklan finanse edebilmek için dış kaynaklara başvuracağından dış borçlar giderek artmaktadır.

1.3.1.1. Kolay İthal İkamesi Aşaması

Dünyada ilk endüstrileşen ülke olan Büyük Britanya dışında ülkelerin gösterdikleri bütün başarılı endüstrileşme çabaları yerli endüstriyel sektörün geliştirilmesinin ilk aşamasında ithal ikamesi endüstrileşmenin unsurlarını içermektedir. İthal ikamesi endüstrileşme ülke içinde tüketimi karşılamaya yönelik olarak ithal edilen mamul malların bir kısmının ya da tamamının üretimini hedeflemektedir.

İthal ikamesi endüstrileşme sürecin bütün endüstrilerde aynı anda başlatılmasına gerek yoktur. Bazı endüstriler daha iyi adaydır. Ayrıca hangi endüstrilerin önce hangilerinin daha sonra kurulması konusu da önemlidir. Bu bağlamda bazı göstergeler şunlar olabilir:

i. Yurtiçi piyasanın boyutu (nüfusun boyutu, ortalama gelir ve gelir dağılımı).

ii. Mevcut potansiyel girişimciler havuzunun boyutu ve becerileri.

iii. Emek gücünün becerisi ve emeğin tarımdan endüstriye göç hızı.

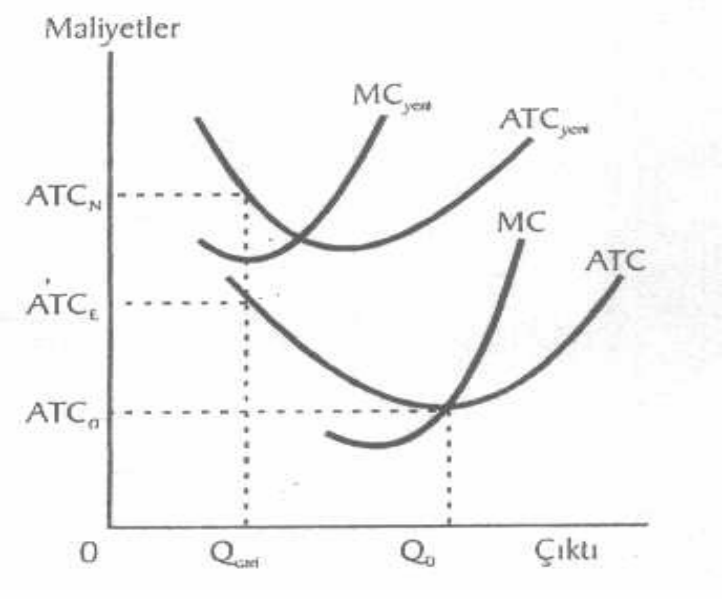
iv. Teknolojiyi, gerekli fiziksel sermayeyi ve diğer girdileri ve eğitimli yönetici ve emeği satın almak için gerekli finans kaynağının olması.

v. Gelecekte malın talebinde potansiyel artış olması ve üretim sırasında yaparak öğrenme potansiyelinin olması.

vi. Üretimde pozitif dışsalların olması.

Niçin ithal ikamesi endüstrileşme stratejisi sorunsunun yanıtı ise: İthal edilmiş mallara benzer ürün üreten birkaç genel firmanın yurt içi üretimlerini arttırmaları, yabancı rekabetten korunmak için bazı kamu müdahalelerine ihtiyaç duyarlar. Gelişmekte olan ülkelerde yeni kurulan firmalar belli bir süre yüksek üretim maliyetlerine maruz kalırlar. Bu yüksek maliyetler deneyimsiz yönetim, uzmanlığı düşük emek, teknolojik yetersizlik ve etkinsizlik, düşük düzeyde beşeri sermaye birikimi, etkin olmayan finansal piyasalar, ölçek ekonomilerini sağlamak için yetersiz boyut vb. nedenlere bağlı olarak geçiş etkinsizliğinin bir sonucudur. Geçiş etkinsizliği, geçiş sırasında ekonomideki etkinlikler üretim sürecinde teknolojiyi öğrenme, çalışanların eğitimi, beşeri sermaye stokunun ve kalitesinin artması, yönetim yenilikleri, bono ve hisse senedi piyasasındaki gelişmeler finansal aracılığın bankalar ve finansal kurumlar aracılığı ile alacağını söylemek mümkündür(Parasız, 2005, s. 117).

Şekil-4: Yeni ve Kurulu Firmaların Ortalama Üretim Maliyetleri



Kaynak: Parasız, age, 2005, s. 117

Şekil-4 üretimdeki geçiş etkin Maliyetler sizliklerinin etkisini göstermektedir. Yeni yerli üreticilerin ortalama ve marjinal maliyetleri yabancı üreticilerinkinden daha yüksektir. Birim üretim maliyetinin minimum olduğu (ATC eğrisinin minimumu) sosyal olarak optimal düzeyden daha düşük üretim için ve ölçek ekonomilerinin tam olarak gerçekleşmesinden önce ortalama ve marjinal üretim maliyetleri geçiş etkinsizliklerine bağlı olarak olabileceği düzeyden daha yüksek olacaktır. Göreli olarak düşük üretim düzeyinde Q_{cari} gibi kolay ithal ikamesi endüstrileşme başlayacaktır. Yeni firmaları birim üretim maliyetleri (ATC_N) geçici olarak, ayni üretim düzeyinde yabancı üreticilerin (ATC_E) daha yüksek olacaktır, optimal üretim düzeyindeki ATC_0'e Q_0 birim üretim maliyetleriyle mukayese edildiğinde hem geçici etkinsizlikler ve düşük üretim düzeyi nedeniyle mevcut yabancı üreticilere göre ithal ikamesi endüstriler daha yüksek maliyetle üretim yapacaktır(Parasız, 2005, s. 117).

Yeni üreticilerle mevcut kurulu yabancı firmalar arasındaki üretimin ortalama ve marjinal maliyetleri arasındaki fark ithal ikamesi sektöründeki yeni firmalar açısından çocuk endüstri himayesi sağlama argümanını gündeme getirmektedir. Belli

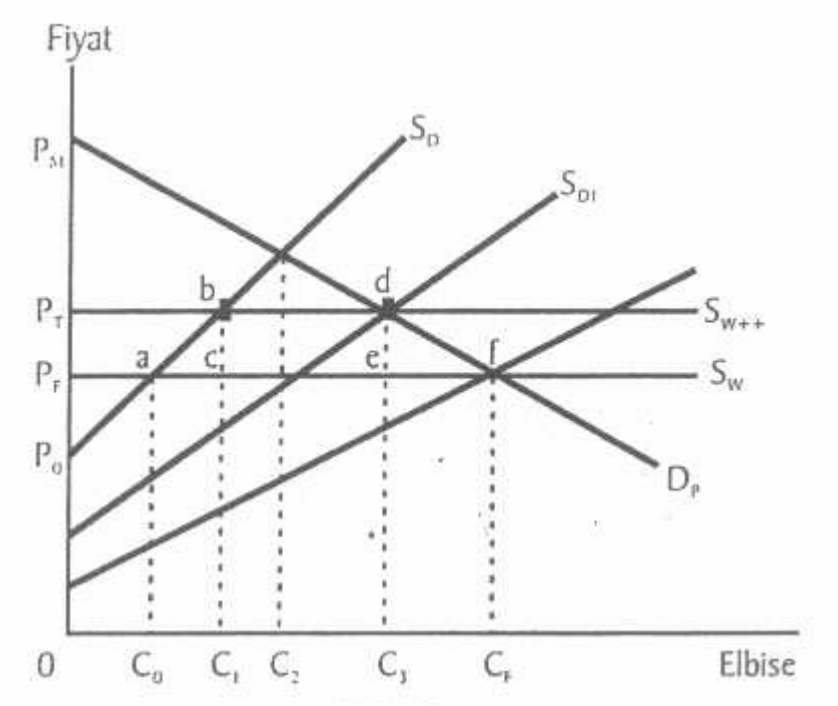
bir ithalat üzerine konan vergiler (himayeci tarifeler), yüksek maliyetli yerli çıktının rekabet gücünü arttıracaktır. Çünkü böylece ithal edilen tüketim mallarının nihai fiyatını yurt içinde ithalatı ikame eden yerli malların üzerine çıkaracaktır. Yani, yerli mallar ithal edilen mallan ikame edecektir. Böylece yerli üreticiler ortalama maliyet üzerinde aşağıya doğru kayacaktır. Şekilde bu kayma ATC_{yeni} ya da $ATC_{yabancı}$ yabancı eğrisi üzerinde olabilir.

İthalatı ikame eden firmaları daha düşük maliyetli yabancı firmalara karşı korumanın bir yolu da bu firmalara sübvansiyon verilmesidir. Bu sübvansiyon üretimin özel marjinal ve ortalama maliyetlerini düşürerek ithal edilmiş mallara karşı tıpkı tarifeler gibi bir himaye sağlar. Ancak kota ve tarife uygulandığında fiyat düzeyi artarken, sübvansiyon verilmesi durumunda fiyat düzeyinde bir artış olmaz. Bununla birlikte sübvansiyon durumunda kamu kaynaklarında bir azalma meydana gelecektir.

1.3.1.2. Çocuk Endüstriler Tarifesinin Etkisi

Çocuk endüstrisi tarifesinin yurt içi piyasa fiyatı ve tüketim, yurt içi üretim ve gelişmekte olan ülkelerin refahı üzerindeki etkisi Şekil-5'de gösterilmektedir. Şekilde S_D elbisenin cari (ya da potansiyel) yurt içi arz eğrisini göstermektedir. S_W elbisenin dünya arz eğrisidir. Bu eğri yatay olarak çizilmiştir. Böylece serbest ticareti yansıtmaktadır ve gelişen bir ülkenin sabit P_F serbest ticaret fiyatında arzuladığı herhangi bir miktar elbiseyi satın alabileceğini göstermektedir. D_D, kişi başına gelir, gelir dağılımı, nüfus boyutu, tüketici tercihleri verildiğinde yurt içi elbise talebini göstermektedir. İthal ikamesi programından önce, eğer cari olarak serbest ticaret varsa, o taktirde gelişmekte olan ülkelerde elbisenin piyasa fiyatı P_F olacaktır ve gelişen ülkede toplam elbise arz ve talebi C_F olacaktır, bu toplamın C_0 miktarı yerli endüstriler tarafından üretilecektir. İthal edilmiş elbise miktarı C_F-C_0'a eşittir. Bu ithal ikamesi için potansiyel piyasayı göstermektedir.

Şekil-5: Çocuk Endüstri Tarifesi



Kaynak: Parasız, age., 2005, s. 119

Eğer gelişen bir ülke sabit bir miktarda tarife koyarsa bu dünya elbise arz eğrisini (S_W) ülke elbise arz eğrisi S_{W+t}'ye kaydıracaktır. Tarife sonucu, ithal edilen malın fiyatı P_T'ye yükselecektir. Böylece $S_{W+t}=D_0$ olacaktır. Yerli üreticilerin üretmek isteyecekleri miktar C_1 olacaktır. Öte yandan C_1'in altında kalan miktar elbise P_0'ın üzerinde P_T'nin altındaki bir fiyatta yerli üreticiler tarafından satılabilir. Yerli üreticilerin bu şekilde fiyat düşürme davranışı üretici fazlasını azaltacaktır. Ancak bu durumda yurt içinde üretilmiş mal kalite farklılığı nedeniyle yabancı ithalatı tam olarak ikame edemez. Dolayısıyla tüketicilerde ithal mallara karşı güçlü bir eğilim olacaktır. Şekil-5'de görüldüğü gibi tarifeye rağmen yabancı elbise, ithalatı (C_3-C_1 kadar) tarife düzeyine ve diğer faktörlere bağlı olarak devam edebilir(Parasız, 2005, s. 119).

a. Refah Kaybı

Tarife (t) uygulaması toplumda refah kaybına neden olmaktadır. Şekil-5'de görüldüğü gibi tarife uygulaması C_F-C_3'e eşit miktarda yerli tüketimde bir azalışa neden olmaktadır. Tarifeden sonra tüketici arttığı $P_FP_T$df alanı kadar azalmaktadır. Ancak tüketici artık kaybının bir kısmı hükümet tarafından tarife gelirleri olarak elde edilmektedir. Bu alan bcde dikdörtgenidir. Tarife gelirleri tarife (t) ile ithalat düzeyinin (C_3-C_1) çarpımına eşittir. Aynı şekilde, yerli üreticilerin potansiyel üretici artığı $P_FP_T$ba yamuğunun alanı kadar artacaktır. Bununla birlikte tarife abc+def üçgenlerinin toplam alanı kadar bir refah kaybına neden olmaktadır. O halde t tarife uygulaması nedeniyle tüketici artığı şeklinde tüketicilerin kaybı üretici artığı şeklinde yerli üreticilere ve artan kamu gelirleri şeklinde hükümete aktarılmamaktadır. Tüketici artığının bir kısmı hiç kimsenin kazancı olmamaktadır. Böylece bir refah kaybı söz konusudur. O halde çocuk endüstri tarifesi sonucu toplam sosyal refahta bir net statik kayıp sonuç söz konusudur(Parasız, 2005, s. 120).

b. Tarife Uygulamalarının Olası Yararları

Orta vadede daha dinamik bir şekilde düşünüldüğünde ithal ikamesi endüstrilerinin kurulması için yardım sağlayan tarifeler zaman içinde dönüşüm etkinsizliğinin asılmasıyla sonuçlanabilir. Eğer zaman içinde bu gerçekleşirse, yurt içi arz eğrisi sağa aşağıya S_{D1} 'e kayacaktır. Eğer yerli elbise endüstrisi başarılıysa ve uluslararası düzeyde rekabetçi düzeye gelirse yurt içi arz eğrisi S_{D2}'ye kayacaktır. Yurt içi arz eğrisinin bu şekilde sağa kaymasının nedenleri: Birinci olarak tarifelerin sağladığı koruyucu duvarlar arkasında yerli üreticilerin sayısında artış olacaktır. İkinci olarak, yurt içi arz eğrisi şu nedenlerle sağa kayacaktır.

i. En iyi teknolojiyi uygulayarak yerli firmalar etkinliklerini artırabilirler.

ii. Daha iyi eğitim almış yöneticiler ve çalışanlar, üretimi arttırıcı katkı yaparlar.

iii. Yaparak öğrenme süreci sonunda hem yöneticiler hem çalışanlar uygulamalarda etkinliklerini artırırlar.

iv. Daha etkin yönetim ve finansal tekniklerin kullanım, kalite kontrolleri vb. üretimi artırıcı etki yapacaktır.

Bütün bu etmenler üretimin marjinal ve ortalama maliyetinin düşmesine katkı yapacaktır. Böylece yerli elbise endüstrisinin toplam arz eğrisi sağa S_{D2}'ye kayacaktır(Parasız, 2005, s. 120).

Geçici etkinsizliklerin ortadan kaldırılmasıyla tüketici artığı yeniden artacak ve hatta tarife öncesi duruma ulaşacaktır. Ayrıca yurt içi üretici arttığı da arz eğrisi sağa doğru kaydıkça artacaktır. Böylece sosyal refah düzeyi tarife öncesi düzeyin üzerine yükselecektir. Ayrıca, yurt içi üretim düzeyinde hem istihdam hem de GSYİH artacaktır. Bu durum başlangıçta tarife konulması sonucu meydana gelen statik refah kaybını kolayca telafi edecektir.

Çocuk endüstrilerin himayesinin kaldırılması aşamasında ise: Şekil-6'de görüldüğü gibi bir kez geçiş etkinsizlikleri aşıldığı ve yurt içi arz eğrisi S_{D1}'ye ulaştığı zaman yerli endüstri yabancı ithalatla dünya fiyatlarında rekabet eder hale gelecektir. Yerli endüstri C_F çıktı düzeyinde yabancı üreticilerle aynı etkinlik düzeyine ulaşacaktır.

1.3.2. İthal İkamesi Sanayileşmeye Bağlı Ekonomide Meydana Gelen Yapısal Değişiklikler

İthalata karşı himayeyi genellikle sanayicilere yönelik finans sermayesi eşlik etmektedir. Bu bağlamda birçok ülkede kamusal ya da özel kalkınma bankaları kurulmakta ve bunlar yeni endüstrilere spesifik amaçlı sermaye tedarik etmektedir. Gerek gümrük tarifeleri, kotalar, lisanslar şeklinde ticaret politikaları gerekse ucuz kredi politikaları birçok yoldan ekonominin yapısını değiştirmektedir.

1.3.2.1. İmalat Endüstrisinin Lehine Tarım Aleyhine Gelişmeler

İmalat Endüstrisinin büyümeyi teşvik ederken diğer sektörlerin büyümesini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu tarım sektörünün birkaç şekilde aleyhine olmaktadır.

Kamu yatırımları tarımsal faaliyetlerden endüstriyi destekleyen faaliyetlere yönelmektedir. Tarımsal nüfusun satın aldığı imalat sektörü ürünlerinin fiyat yükselmektedir. Aynı şekilde tarım sektörünün kullandığı girdilerin, fiyatı tarımsal ürünlerin fiyatlarına göre yükselmektedir. Böylece üretim açısından çiftçilerin kârlılığı azalmaktadır. Tüketim açısından mamul tüketim mallarıyla değiştirmek üzere tarımsal üretim için güdülenmeler azalmaktadır.

1.3.2.2. Çıktının Sektörler Arası ve Endüstri İçi Bileşiminin Değişmesi

İthal ikamesi endüstrileşme yalnızca üretimin sektörlerarası bileşimini değil aynı zamanda endüstri içi bileşimini de değiştirmektedir. Bazı endüstriler diğerlerine göre daha fazla oranda himaye edilmektedir. Politik baskılara ve ekonomik durumlara bağlı olarak zaman içinde tarife oranlan çoğalmaktadır. Böylece keyfi ve irrasyonel bir himaye oranlan yapısı oluşmaktadır(Parasız, 2005, s. 121).

Asıl önemlisi birçok mamul malın üretiminde girdi olarak diğer mamul malların kullanılmasıdır. Örneğin çelik dayanıklı tüketim mallarının üretiminde kullanılmaktadır. Eğer çelik ve dayanıklı tüketim mallarına aynı oranda tarife himayesi sağlanmışsa, o taktirde dayanıklı tüketim malları endüstrine sağlanan reel ya da efektif himaye oranının katma değeri çelik endüstrisine göre daha az olacaktır. Çünkü birincisi, ikincisinden yüksek maliyetli girdi satın almak zorundadır.

1.3.2.3. Tarife Himayesinin Kısmi Yardım Sağlaması

Tarife yerli endüstriyi yerli piyasada yabancı rekabete karşı korurken yabancı piyasalarda herhangi bir yardım sağlamamaktadır. İthal ikamesi endüstrileşme yurt

içi piyasada imalat sektörünün satışlarının lehine yurt içi piyasalarda satışların aleyhine bir eğilim yaratmaktadır.

1.3.2.4. İmalat Sektöründe Faktör Oranlarını Etkileme

Finans sermayesinin göreli maliyetini azaltarak endüstride daha fazla makine kullanılmasını teşvik etmektedir. Eğer aynı zamanda ülke parası aşırı değerlenmişse yüksek sermaye/emek oranına doğru bir eğitim yaratmakta, çok büyük kapasiteli fabrika yapımına yatırım yapılmakta ve yeterli miktarda istihdam yaratılamamaktadır. Aşırı değerlenmiş ülke parası ayrıca makine ve teçhizat ithalatı için döviz talebini arttırmaktadır. Böylece yalnızca sermaye yoğun üretim yöntemi kabul edilmemekte aynı zamanda yabancı döviz yoğun üretim yöntemleri benim-senmektedir.

1.3.2.5. İthal İkamesi Endüstrileşmenin Çeşitli Faktörler Arasında Gelir Dağılımını Değiştirmesi

İthal ikamesi endüstrileşme milli gelirde endüstriyel karların payını arttırmaktadır. Buna karşılık ihracata yönelik tarım ve maden rantlarını ve ücretlerin payını azaltmaktadır. Bu durum özellikle yurt içi piyasaları küçük alan ülkelerde monopolleşmeyi en yüksek monopol kârlarını teşvik etmektedir. Böylece gelir dağılımında kârlara doğru bir kayma meydana gelmektedir. Faktör paylarındaki bu değişme ekonomide tasarruf eğilimini arttırdığı için olumlu da karşılanmaktadır(Parasız, 2005, s. 122).

1.3.2.6. Gelir ve Servet Dağılımında Eşitsizlikleri Artırması

İthal ikamesi endüstrileşme süreci sırasında kırsal alanda ve kentlerde enformel sektörlerde çalışanlar kentlerdeki üst gelirliler karşısında alan kaybetmektedir. Kaldı ki, zaten başlangıçtaki gelir dağılımı eşitsiz olduğundan ithal ikamesi süreci bu eşitsizlikleri artırmaktadır. Üstüne üstlük gelirin yüksek gelirlilerin

elinde yoğunlaşması gelir esnekliği yüksek, lüks mallara karşı olan talebi arttırmaktadır.

1.3.2.7. Ticaret ve Kredi Politikalarının Nüfus Yapısını Etkilemesi

İthal ikamesi endüstrileşme kırsal alandan kentleri göçe teşvik etmekte ve kentlerde genişleme patlaması yaratmaktadır. Hızlı kentleşmenin maliyeti ise ağırdır. Çünkü zaten yeterli olmayan fonların bir kısmı sosyal alt yapı yatırımlarına gitmektedir sosyal alt yapı yatırımları talepteki artışı gecikmeli olarak cevap verdiğinden kentlerin çevresinde gecekondulaşma hızla artmaktadır.

1.3.2.8. Ödemeler Dengesi Sorunlarının Aşılamaması

İthal ikamesi endüstrileşme ödemeler dengesi sorunlarını çözmek bir yana tam tersine arttırmaktadır. İthal ikamesi endüstrileşme sırasında temel tüketim ve sermaye malları ve ara mallan ithal edilmeye devam etmektedir, üretimlerini sürdürebilmeleri için gerekli bazı malların ithalatı ülkede bir süre sonra döviz darboğazı yaratmaktadır.

1.3.2.9. İthal İkamesi Endüstrileşmenin Marka Enflasyonuna Neden Olması

İthal ikamesi süreci sırasında gelir dağılımı eşitsizliklerinin artması sonucu çok mal çeşidine azar azar talebin oluşmasına neden olmaktadır. Böylece yüksek gelirlilerin tercihleri doğrultusunda ithal ikamesi endüstrileşme, çok mal çeşidine yönelmektedir. Böylece ölçek ekonomilerinden yararlanma şansı çok az olan küçük fabrikalar kurulmaktadır. Ayrıca zaten dar olan iç talebin tahminine yönelik marka çokluğu yaşanmaktadır. Bu durum ülkelerin yaşadıkları döviz darboğazı sonucunu arttırmaktadır(Parasız, 2005, s. 123).

1.3.3. Bütünleştirilmiş Sanayileşme Stratejisi

Bütünleştirilmiş sanayileşme stratejisinin temel amacı, ülkenin varolan ve potansiyel ekonomik yapısını dikkate alarak, kıt kaynaklarını optimal kullanarak, sanayileşmiş ülkeler arasında yer almak için gerekli yapısal dönüşümü gerçekleştirmek olmalıdır. İlk ve en önemli adım atılarak, yeni stratejinin, ithal ikamesi ve ihracata dayalı strateji arasında, birbirinin karşıtı değil birbirini tamamlar yönde, iç ve dış konjonktür değişmelerine karşı esnek bir özellik gösteren yapıda olması sağlanmalıdır. Bütünleştirilmiş sanayileşme stratejisi çerçevesinde ithal ikamesi, ülkenin karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olmayacağı alanlarına kadar yayılıp ve zamanla sınırsız biçimde genişleyen şeklinden farklıdır, tersine, aşırı ithal ikamesi sürecinde ortaya çıkan büyüme engellerini önleyici niteliktedir. Kalkınmaya yeni başlayan bir ülkenin ilk aşamalarda, ihracat olanağı yaratan özel kaynakları yoksa, ithal ikame sanayiini geliştirmesi ve bu yeni sanayileri gümrük yasakları, miktar kısıtlamaları veya yüksek gümrük vergileri yoluyla koruması, bu ilk aşamalarda kaçınılmaz kabul edilebilir. Ancak, ithal ikameci bir sanayiinin ihracatçı bir ekonomik yapıya dönüştürülmesi için, uzun dönemli bir perspektifle yeni bir dış ticaret politikası belirlemesi gereklidir. Piyasa ekonomisine dayalı, gerçek anlamda dışa dönük büyüme hedefleyen bu stratejide, ithal ikamesinin, sanayii ihracata işin başında yönlendirmesi için sistematik bir hazırlık olarak anlaşılması ve uygulanması zorunludur. Bu hazırlık, eldeki tüm bilgi ve tahminlere göre ileride en fazla ihracat şansına sahip ithal ikameci sanayilerin geliştirilmesi ile mümkün olabilir. İhraç ürünleri sanayi ise ithal ikameci sürecin bitiminden önce kurulmuş olmalıdır. Başka bir deyişle ithal ikamesi, bir ödemeler sorunu olarak değil, bilinçli tercihler içeren bir sanayileşme yöntemi olarak ele alınmalıdır(Özbey, 1999, s.11). Geniş ve gelecekte de genişlemesi beklenen iç pazarın, sellektif ithal ikamesi için uygun bir ortam oluşturduğu göz ardı edilmemelidir. Seçilmiş ürün grubu ya da gruplarıyla ve belli süre sınırlanmış ithal ikamesi, el işçiliğine dayalı üretimden sınai bir üretime ya da onların farklılaştırılmasına geçiş sürecini kolaylaştırabilecektir. İleride ulusal teknoloji kapasitesini ve verimliliği arttıracak, endüstriler arası bağlantılar ve potansiyel rekabet gücü kriterlerine göre seçilmiş ithal ikameci sektörler, önceden açıklanmış bir takvime bağlı ve aşamalı bir şekilde azaltılarak korunmalıdır. İthal

ikamesi sektörleri aracılığıyla dış konjonktürdeki beklenmedik olumsuz gelişmeler ve dalgalanmaların olası etkileri en aza indirilirken, ihracat ile gelişme için gerekli döviz sağlanmış olacaktır. Bütünleştirilmiş sanayileşme stratejisinin uygulanması sonucu, bir birim döviz kazanılması ile bir birim döviz tasarrufu için harcanan marjinal iç-kaynak maliyeti aynı olacaktır(Alpar, 1982, s.107). Korumacılık ile ortaya çıkan refah kaybı, eş anlı olarak uygulanan ihracat politikası sonucunda yaratılan yeni karşılaştırmalı üstünlüklere uygun uluslararası uzmanlaşmayla giderilebilecektir(Özbey, 1999, s.12). Yerli üretimin, ithal yasakları ve miktar sınırlamaları gibi mutlak şekilde korunması yerine, vergi ve sübvansiyon gibi araçlarla sellektif şekilde korunması, korunmanın etkinliğini arttıracaktır. Kur ve faiz politikası gibi genel etkileri olan araçlar yerine, vergi, sübvansiyon gibi araçlar, korunması istenen sektörlere veya ürünlere doğrudan uygulanabilir niteliktedir. Böylece, teşviki istenen sektörlerin kendi lehlerine olan fiyat farkı kaldırılacağı için, verimlilik ve maliyet kaygıları ön plana çıkacaktır. Bu şekilde daha rasyonel bir müdahale sağlanmış olacaktır. Korumadan doğan maliyetler en aza indirilirken verimliliğin artması da teşvik edilmiş olacaktır. Sonuçta, kaynak dağılımındaki etkinliğin sağlanmasıyla sanayide yapısal bozuklukların ortaya çıkmasının önüne geçilebilir.

Bilindiği gibi, 1980 öncesinde aşırı ve uzun süreli uygulanan ithal ikamesi, kaynak dağılımını bozarak ülkenin potansiyel karşılaştırmalı üstünlüklere ters düşen bir sanayileşme yapısına yol açmıştır. Bu durum, 1980 sonrasında da dışa dönük ihraç sanayilerine verilen ve sellektif olmayan aşırı sübvansiyonlar nedeniyle ortaya çıkmıştır. Bilindiği gibi, Dünya ekonomisinde kısa süren bir ithal ikamesi ile birlikte dinamik ve rekabet yeteneği olan ihracat sanayilerinin başarıyla korunduğuna ilişkin örnekler yaşanmıştır(Japonya, Güney Kore).

Fiyat rekabeti yerine, kalite ve teknoloji rekabetinin olduğu günümüz dünyasında Türkiye'nin uluslararası alanda rekabet gücü oldukça düşüktür. Uluslararası rekabet gücünü hedefleyen Bütünleştirilmiş Strateji çerçevesinde öncelikle temel makro ekonomik sorunların giderilip, istikrarlı ve etkin bir piyasa ekonomisinin yaratılması gereklidir. Varolan ve potansiyel karşılaştırmalı

üstünlüklerin ortaya çıkabilmesi için, piyasa sürecinin ve fiyat mekanizmasının dikkate alınması ve piyasa ekonomisi ile tutarlı olması gereken ek uyarımları yaratmak için destekleyici önlemlerin alınması gereklidir. Bunlardan en önemlileri, istikrarlı bir gerçekçi kur uygulamasına geçiş, dış girdilerde gümrüklerin azaltılması, ihracata özel krediler, ihracat malları sanayilerine yönelik yüksek amortismanlar, gelir ve kurumlar vergilerinin düşürülmesi veya taksitlendirilmesi, ticari bilgilendirmede kamu ve yabancı şirketlerce destek sağlamasıdır. Bir ülkenin rekabet gücü, o ülkenin yatırım, üretim ve ihracat artışını hedefleyen ekonomik yapıya sahip olması ile yakından ilgilidir. İhracat stratejisinin pazar ve ürün çeşitlenmesine olanak verecek esnek bir yapı temelinde oluşturulması ve gerekli görülen mal ve pazarlar için özellikle pazarlama alanında yabancı sermayenin özendirilmesi gereklidir. Gerekli yasal ve idari çerçevenin oluşturulması da dahil olmak üzere, sanayi ve yatırım konularında işbirliğinin arttırılması konusu Türkiye için öncelik taşıyan bir sorundur. Yeni stratejide özendirme sistemi, önceki uygulamalardan farklı bir biçimde tasarlanmalıdır. Sanayiinin yeniden yapılanması için yatırım eğilimi yüksek, teknolojik değişime açık, ihracata katkısı olan ve bu alanda projeler üreten işletmelere, ayrıca imalat sanayii sektörlerinin rehabilitasyonuna ve teknolojik gelişme ve yenilikleri izleyerek rekabet gücünü arttırmaya yönelik faaliyetlere mali destek sağlanabilir. Gelir ve kaynak dağılımını etkileyen ve ekonominin reel sektörü üzerinde önemli yansımaları olan finans sistemi de reforma tabi tutulmalıdır. Para politikasının ekonominin gereklerine ve fiyat istikrarını sağlayacak biçimde yürütülmesi ve siyasal iktidarların keyfi müdahalelerinden uzak, ulusal iktisat politikalarıyla uyumlu bir yapıya kavuşturulması gereklidir. Optimal maliyetlerle ve teknoloji ile üretim, ithal ikamesi için yapılacak yatırımlarla ihracatı arttırmak için yapılacak yatırımlar arasında olması gereken denge, göz önünde tutulması gereken diğer koşullardır. İmalat sanayiinin gelişiminde ve ekonomiye katkısında, ihracata verilen temel önem sürdürülmelidir. Ancak, ihracatın emek-yoğun tüketim mallarında yoğunlaşmasından özellikle kaçınılmalıdır. Bu malların, yüksek arz esnekleri yanında düşük talep esnekliklerinin olması, ihracatları bu mallar üzerinde yoğunlaşan ülkeler için –özellikle de giderek daha çok ülkenin sanayileşme sürecine emek-yoğun tüketim mallarıyla başladığı düşünüldüğünde- çeşitli olumsuzlara yol açacaktır. Bu nedenle ihracatta, ülkenin gelişmişlik düzeyine paralel olarak, sermaye

ve beceri yoğun alanlar yönünde değişen karşılaştırmalı üstünlükler çerçevesinde yapısal değişme sağlanmalıdır. Bütünleştirilmiş stratejide, seçilmiş sektörler üzerinde uygulanan ve uzun dönemde zamanla azaltılan korumalarla, korumacı olmayan dış ticaret politikasının, ulusal teknoloji kapasitesini geliştirme, verimliliği ve sanayiinin rekabet gücü arttırma açısından olumlu katkıları olacaktır(Özbey, 1999, s.16). Türkiye sanayileşmesini, ileri bir aşamada özgün teknolojisini üretinceye kadar ithal teknolojilere dayalı olarak sürdürmek durumundadır. Önemli olan, doğru öncelik alanlarında doğru teknolojilerin seçiminin yapılması ve teknolojinin optimal kullanımının ve yeniden üretiminin sağlanabilmesidir. Geliştirilmiş son teknolojileri içeren sermaye malları ithali yanında, ortak yatırımlar, teknik yardım programları ve doğrudan yabancı sermaye girişleri biçimindeki teknoloji girişlerinden de yararlanılabilir. İthal teknolojilerin sermaye yoğun olması sonucu ortaya çıkabilecek istihdam sorunlarına yönelik olarak, işgücü kalitesini arttıran eğitim programları uygulanabilir. Sermaye-yoğun ve yeterli işgücü-yoğun teknolojiler arasında yer alan "ara teknolojiler"de geliştirilebilir(Özbey, 1999, s.16). Verimliliğin arttırılması yanında karlılığın arttırılması da, uluslararası rekabette önemli bir faktördür. Bu alanda kamu sektörü harcamaları ile vergilendirme düzeyinin daha optimal olması ve borçlanma düzeyi azaltılarak, harcamaların cari hesaplardan daha çok yatırım harcamaları kalemlerinde toplanması gerekmektedir. Yapısal sorunlar ancak ciddi ve kararlı yapısal reformlarla çözüme kavuşturulabilir. Bu anlamda öncelikle "kamu sektörü reformu" gerçekleştirilerek, kamu sektörü daha etkin hale getirilmelidir. İçinde bulunduğumuz yüzyılın ikinci yarısında yaşanan Asya mucizesinin temel kaynağı da budur. Bu mucizeyi gerçekleştiren ülkelerin izledikleri politikalara ve yaşadıkları sosyal tecrübelere bakıldığında, temel özelliklerinden ilki, ekonomik kalkınmayı ulusun gündeminde birinci sırada tutmayı başarmış olan politik ve bürokratik kadroların istikrarlı iktidar ve görev süreleridir. İkinci özellik ise, bu kadroların serbest pazar ekonomisi üzerine kurulu, ancak sınırlı ve sellektif bir ekonomik politika izlemiş olmalarıdır(Özbey, 1999, s.17).

1.4. Dışa Açık Kalkınma Stratejisi

Dışa dönük sanayileşme stratejisi veya ihracatın teşviki politikaları, dışa açık ticaret politikasının sanayileşme ve kalkınma üzerinde olumlu etki yapacağını savunan D. Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisine dayanır. Bu stratejiye, ihracatın öncülük ettiği büyüme (exportled growth) veya dışa dönük sanayileşme de denilmektedir. Burada sanayileşme için gerekli motivasyon iç talepten çok dış talepten, yani mal ve hizmet ihracından beklenmektedir. Burada İhracat / GSMH oranı kullanılmakta, ihracatın yıllık artış hızının GSMH artış hızından büyük olması ve ihracatta sınai mamullerin payının artışı önem taşımaktadır(Kazgan, 1988, s86).

İhracata yönelik sanayileşme, koruyuculuk yerine, dış rekabeti esas aldığından üretici davranışlarında ve üretimin yapısında önemli değişiklikler yapacaktır. Dış rekabet nedeniyle müteşebbisler kaliteyi iyileştirme ve fiyatı düşürme yöntemleri peşinde olacaklar, yeni malların bulunması gibi arayışlarla ekonomi büyük bir dinamizm kazanacaktır. İhracata yönelik politikalar sonucu ihracat hacmindeki genişleme döviz rezervlerini artıracak, bu ise ödemeler bilançosu üzerinde olumlu etki yapacaktır. İhracat artışı ile birlikte dış pazarlara açılma firmaların optimum büyüklüklere ulaşmalarını da mümkün kılacaktır. Yine ihracat içinde sanayi ürünlerinin payının artması ile ihracat gelirleri daha istikrarlı bir yapıya kavuşabilecektir.

İhracata Yönelik Sanayileşme Stratejisinde, ihracatın teşviki için çeşitli tedbirler uygulanmaktadır. Bu tedbirler ülkelere göre bazı farklılıklar gösterebilmekle beraber başlıca ihracat teşvikleri; ihracatta prim sistemi, ihracatta vergi iadesi ile vergi indirimi ve muafiyeti, girdi teşvikleri (ucuz kredi, ucuz hammadde, nakliye indirimi vb.) ve devletin pazarlama yardımı şeklinde sıralanabilir.

İhracata yönelik sanayileşme stratejisinin de uygulanmasında birtakım zorluklarla karşılaşılmaktadır. Her şeyden önce, bu strateji azgelişmiş ülkelerde emeğin bol ve ucuz olmasından hareketle emek - yoğun endüstrilerin geliştirilmesini

öngörür. Ancak bu ülkelerde emek verimliliğinin düşük olması ve sanayi için güvenilir bir işgücü kaynağı oluşturmaması bu ülkeleri uluslararası alanda avantajlı olmaktan çıkarabilir. Yine bu ülkelerde pazarlama bilgisi, ambalaj gibi hususlar yeteri kadar gelişmemiştir. Bu konularda uluslararası standartlara uyamama önemli bir sorun oluşturmaktadır. Ayrıca ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin başarısında ülke mamullerine dış talep büyük önem taşımaktadır. Oysa sanayileşmiş ülkelerde 1970'li yılların ortalarından itibaren görülen "Yeni Korumacılık" önlemleri azgelişmiş ülkelerin mallarına olan talebi daraltmış, bu durum ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin başarı şansını önemli ölçüde zorlaştırmıştır(Seyidoğlu, 1982, s.436).

1.4.1. Uluslararası Ticaret ve Ekonomik Büyüme

Heckscher-Ohlin teorisine göre ticaret, uluslararası emek ve sermaye mobilitesini kısmen ikame eder. Faktör fiyatları serbest ticaret rejimi koşullarında bütün ekonomilerde eşit hale gelir. Bu koşullarda uluslararası ticaret her yerde reel gelirleri yükselten ve zengin ülkelerle fakir ülkeler arasında gelir farklılıklarını gideren bir güçlü büyüme aygıtı olarak çalışır. Bunun için emek ve sermayenin hiçbir kısıtlamaya tabi olmaksızın serbestçe dolaşımı gerekir(Parasız, 2005, s. 107).

Bu sonucun meydana gelme olasılığı prensip olarak bir ülkede maliyet oranları dünya maliyet oranlarından ne kadar farklıysa o kadar fazladır. Beşeri kabiliyetleri ve kapasiteleri de içeren emek gücü ülkeler arasında eşitsiz bir şekilde dağılmıştır, doğal kaynak donanımı ülkeden ülkeye değişmektedir, tüketim tercihleri ve zevkler ülkeden ülkeye değişmektedir. Diğer bir deyişle hem arz. hem talep koşullarındaki farklılıklar kârlı bir ticaretin başlamasına neden olmaktadır.

Kapalı bir ekonomide, tüketim modeli zorunlu olarak üretim modeliyle aynıdır. Ancak bir kez bir ülke uluslararası ticarete açılırsa, üretim kompozisyonu görünür bir şekilde nihai ve ara taleplere ayrılır. Bu ticaret iki kazanç kaynağının oluşmasına neden olur. Birinci olarak, otarşi durumunda geçerli fiyat oranlarından farklı fiyat oranlarında mal ve hizmet değiş tokuş fırsatına bağlı bir kazanç ortaya

çıkar. İkinci olarak her ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu mal ve hizmet üretiminde uzmanlaşma fırsatı yaratır. Bununla birlikte bu kazançlar bir ekonomi esnek olmadıkça, üretim faktörleri mobil olmadıkça ve hızla hareket etmedikçe ve bir sektörden diğerine küçük maliyet farklılıkları olmadıkça ve arz ve talepteki kaymalara faktör fiyatları cevap vermedikçe gerçekleşmez(Parasız, 2005, s. 108).

Sermaye birikim oranı düşük olan ülkelerde üretimin kompozisyonunun değiştirilmesi ve uluslararası ticaretin sağlayacağı potansiyel kazançların elde edilmesi çok zordur. Bir kez belli bir üretim yapısı oluşturulduğunda emek ve sermaye hareketsizleşme eğilimine girmektedir. Bu nedenle gelişen ekonomilerde sermaye stoku ve beşeri kaynakların kaydırılmasıyla nadiren üretimin bileşiminde değişiklik sağlanmaktadır. Sermaye ve emek kaynaklarındaki artışlar bir ekonomiye esneklik kazandırır. Yoksa sermaye stokunun boyutu kendiliğinden ekonomiye gerekli olan esnekliği sağlayamaz. İşte bu nedenle uluslararası ticaret tarafından yaratılan fırsatların değerlendirilme kabiliyeti bir ekonominin büyüme oranına ve her şeyin ötesinde yatırım oranına bağlıdır. O halde ekonomik büyüme bir ülkeye ticaret sonucu alınan statik yada tahsis kazançlarını elde etmesine olanak verir.

Büyümenin olmaması durumunda, ayarlanma yalnızca sektörel olarak mobil kaynak gerektirmemekte aynı zamanda faktör fiyatlarının esnek olmasını gerektirmektedir. Eğer faktör hareketsizliğine reel faktör fiyatlarının yapışkanlığı ilave edilirse, uluslararası nispi mal fiyatlarındaki değişmeler üretimin bileşimindeki değişiklikten ziyade daha düşük çıktı düzeyi şeklinde sonuçlanabilir(Parasız, 2005, s.108).

Bir ülkenin ticaret hadlerindeki bir dışsal değişme en azından bir malın fiyatının diğer bütün malların fiyatlarına göre düşeceğini içerir. Bunun meydana geldiği endüstri şimdi daha az rekabetçidir ve önceki durumuna göre daha az karlıdır. Bir endüstride kullanılan faktörlerin marjinal ürün geliri ve dolayısıyla üretim faktörleri talebi azalacaktır. Eğer endüstri ticari olarak ayakta kalmak istiyorsa endüstride kullanılan faktörlerin fiyatının düşmesi gerekecektir. Eğer faktör fiyatları aşağıya doğru esnek değilse ve piyasa baskılarına direnç gösteriyorsa, endüstrinin

çıktısı daralacak ve daha az karlı endüstriler iş hayatına veda edeceklerdir. Dahası üretimde meydana gelen düşüş kuşkusuz endüstrideki maliyet koşullarına da bağlı olarak değişiklik gösterecektir.

1.4.2. Kamu Müdahalesi ve İçsel Sapmalar

Yerli sanayii yabancı rekabetinden korumak için bir dizi argüman geliştirmiştir. Jagdish Bhagwati bu duruma içsel sapmalar, piyasa aksaklıklarına bağlı eksik fiyat sinyalleri dernektedir.

1.4.2.1. Fiyat Sapmalarının Kaynakları

Fiyat sapmalarına bir dizi faktör neden olmaktadır. Örneğin özel zaman tercihi oranı sosyal ıskonto oranından daha yüksek olabilir. Özel girişimcilerin zaman ufku çok kısa olabilir ve çok yüksek kâr talep edebilir. Bunun sonucu olarak birçok sosyal olarak kârlı yatırıma girişilmeyebilir. Öte yandan yurt içi sermaye piyasası sığ olabilir ve yatırımları cezbetmek ve bir yatırım finansman kaynağı olmak açısından etkin bir performans göstermeyebilir. Bunun sonucu olarak bir bütün olarak tasarruflar düşebilir ve yatırım bileşimi optimal olmayabilir. Aynı şekilde emek piyasasında da aksaklıklar olabilir. Örneğin kalifiye emeğin sosyal getirisi yüksek olabilir. Bu nedenle özel girişimciler rakipleri tarafından eğitilmiş kalifiye elemanlarının transfer edileceği korkusuyla eğitime yatırım yapmayabilirler. Bizzat çalışanlar da gelirlerinin düşük olması ve ödünç alma imkanlarının kısıtlılığı nedeniyle eğitimden yoksun kalabilirler. Sonuçta, birçok nedenle, emeğin endüstriye reel maliyeti tarımdaki fırsat maliyetini aşabilir ve bu durum endüstrileşmeyi engelleyici önemli bu faktördür.

1.4.2.2. Çocuk Endüstriler

Gelişmekte olan ülkelerdeki fiyat sapmaları iktisatçıların çocuk endüstrileri tarifelerle koruma altına almaya yönlendirmiştir. Ancak çocuk endüstri kavramı

göründüğü kadar anlaşılması kolay değildir. Bir defa koruma tüketici fiyatlarını yükseltir ve bu ekonomi için bir reel maliyet ve bir reel refah kaybıdır.

Birinci olarak çocuk endüstrilerin olası yararların elde edilmesi için oldukça uzun bir zamanın geçmesi gerekebilir. İkinci olarak hem maliyetlerin hem de yararların sosyal ıskonto oranıyla ıskonto edilip mukayese edilmesi gerekir. Bazen belirsiz bir gelecekte korunmuş bir faaliyet uluslararası rekabetçi düzeye ulaşabilir ve tüketiciler dünya fiyatlarında malı satın alabilirler. O halde eğer gelecekteki getirilerin bugünkü değeri himaye maliyetinin bugünkü değerini aşıyorsa, bir tarife doğrulanabilir. Ancak çocuk endüstrilerin himayesi argümanı bir geçici kısa vadeli yardım argümanıdır, yoksa uzun vadeli yüksek bir tarifenin sürdürülmesi argümanı değildir. Üçüncü olarak çocuk endüstriler argümanı ötesinde hükümetlerin endüstriyel kalkınmanın ilk aşamalarında endüstrileşmeye müdahale etmesinin ve yardım yapmasının iyi nedenleri olabilir. Ancak tarife korumasının en iyi yardım şekli olduğu o kadar açık değildir. Tarifeler başlangıçta fiyat sapmaları yaratan ve endüstrileşmenin önünü tıkayan piyasa aksaklıklarını telafi etmek için katkıda bulunabilir. Ancak bu aynı zamanda fiyat sapmalarına da neden olmaktadır. Şöyle ki korumacılık yurt içi satışların lehinde, yurt dışı satışların aleyhinde bir durum yaratmaktadır(Parasız, 2005, s. 110).

1.4.2.3. İçsel Sapmalara Optimal Müdahale

İçsel sapmaların varlığı halinde optimal politika sapma noktasına doğrudan müdahaledir. Böylece eğer sapma eğitime yapılan eksik yatırımdan ileri geliyorsa, optimal çözüm bir tarife değildir. Bu durumda ya hükümet eğitim kolaylığı sağlamalı yada Özel eğitim programlarına sübvansiyon vermelidir. Eğer piyasa başarısızlığı endüstriyel ücret oranının emeğin fırsat maliyetini aşmasından ileri geliyorsa, en iyi politika becerisi az çalışanlara sübvansiyon verilmesidir. Bu sübvansiyon vergiler aracılığı ile finanse edilecektir. Eğer fiyat sapmasının kaynağını sermaye piyasasındaki bir aksaklık oluşturuyorsa, sapmaları ortadan kaldırmak için yapılacak en iyi şey uygun vergiler ve sübvansiyonlardır.

Genel olarak içsel sapmaların ortadan kaldırılmasında tarifeler nadiren en iyi politikadır. Diğer sübvansiyon ve vergiler prensip olarak tercih edilebilir. Ancak uygulamada ideale ulaşmak da zordur. Eğer kurumsal bir dizi nedenle ideale ulaşılamıyorsa o zaman ikinci en iyi politika tarifelere yönelmek olacaktır.

1.4.3. Politik Zorlamalı Sapmalar

Üçüncü Dünya ülkelerinde ve aynı şekilde endüstrileşmiş ülkelerde karşılaşılan fiyat sapmaları içsel değil ve fakat politika zorlamalıdır. Yani hükümetin düzeltici eylemini gerektiren doğal olgudan ziyade doğrudan hükümetin bir eyleminin sonucudur. Bazı analistler hemen hemen bütün kamu politikalarının etkinliği, reel gelir düzeyini ve çıktının büyüme oranını azaltan sapmalara neden olduğu izlenimi vermektedir. Artan oranlı vergiler çalışma güdüsünü azaltıcı, sosyal güvenlik programları emek maliyetini arttırıcı, istihdamı azaltıcı, düşük faiz oranları yatırımın etkinliğini tasarruf düzeyini ve büyüme oranını azaltıcı etki yapar. Bu olgular kabul edilirse hükümetin hiçbir şey yapmaması gerekir ya da mümkün olduğunca az şey yapması gerekir. Laissez Faire geçerli olmalıdır(Parasız, 2005, s. 111). Tarife korumacılığının gelişmiş ülkelerdeki maliyetinin GSYİH'nın %1'i civarında olduğu hesap edilmiştir. Üçüncü Dünya üzerine yapılan bazı araştırmalarda Arnold Harberger tarife ve miktar kısıtlamalarının milli gelirin % 2.5'undan az olduğuna işaret etmektedir.

1.4.4. İhracat ve Büyüme

Korumacılıktan ihracata yönelik kalkınma stratejisine geçerken bazı zorluklarla karşılaşılacaktır. Birinci olarak uzuncu bir süre uygulanan ithalat ve döviz kontrollerinden birdenbire vazgeçilmesi halinde yabancı döviz talebinde ani bir artış olacaktır. Bunun sonucu olarak bir güven sorunu ortaya çıkacaktır. Eğer yeteri kadar güven sağlanamazsa çok şiddetli bir kısa dönem spekülatif döviz talebi artışı olacaktır. O halde eğer önemli miktarda yabancı döviz stoku yoksa ya da dış yardım alınamamışsa liberalizasyonun tedricen basamak basamak gerçekleştirilmesinde yarar vardır(Parasız, 2005, s. 111).

Açık ekonomi kavramı serbest mal ve hizmet akımları kadar üretim faktörlerinin uluslararası dolaşımına izin vermektedir. Bu aşamada ticaretin serbestleştirilmesi ön planda gelmektedir.

Uluslararası ticaretin büyüme üzerindeki etkileri:

i. Kaynak mobilitesinin ve faktör fiyat esnekliğinin olduğu varsayıldığında, Ricardo'nun vurguladığı gibi ticaretten statik kazanç elde edilecektir. Bu kişi başına geliri arttıracaktır. Gelişen ülkelerde yurt içi talep düzeyi üretimde ölçek ekonomilerinden yararlanmak için yetersiz olabilir. Böyle durumlarda ihracat bir ülkenin artan gerililerden yararlanmasına olanak verecektir.

ii. Marjinal tüketim eğiliminin birim olmadığı durumda gelir düzeyindeki artışı yatırımlardaki bir artış eşlik eder. Yatırım düzeyinin artması, ekonomide sermaye azalan getirilerle karşılaşmadığı durumda çıktının büyüme oranını arttırmaya devam edecektir.

iii. Ticaret ithalatın göreli fiyatını ve ithalatı ikame eden yurt içi üretimi azaltacaktır. Eğer sermaye malları göreli olarak, ithalat yoğunsa, dış ticaret tüketime göre sermayenin maliyetini azaltacaktır. Belli bir fiyat ikame etkisinin olduğu varsayıldığında, bu durum yatırım düzeyini ve büyüme oranını artıracaktır.

iv. Dışa açık ekonomide yatırımın prodüktivitesi korunan bir ekonomiye göre daha büyüktür. İhracattaki artışa bağlı olarak kaynak tahsisindeki iyileşme yatırımın etkinliğini arttıracaktır. Ayrıca dışa açık bir ekonomi daha gelişmiş teknolojileri, ithal etme konumunda olacaktır. Böylece sermaye birikimi, yatırımın prodüktivitesindeki artışla birlikte ekonomik büyüme oranını hızlandıracaktır.

v. Genel olarak ihracatı arttırmaya yönelik kalkınma stratejisi gelir dağılımını ihracat sektöründe kullanılan üretim faktörleri lehine değiştirecektir. Eğer faktör gelirlerinin tasarruf eğilimleri farklıysa ve faktör oranlan sektörler arasında değişiyorsa bu durumun yatırım ve ekonomik büyüme üzerinde yansıması olacaktır.

Genel olarak ihracatın göreli olarak bol olan üretim faktörünü daha yoğun olarak kullandığı farz edilir. Böylece gelişen ülkelerde emek bol olduğundan, ihracata yönelik strateji milli gelirde ücretlilerin payını arttıracaktır. Böylece gelir dağılımı daha adil hale gelecektir. Eğer çalışanların tasarruf eğilimi mülkiyet sahiplerinin tasarruf eğilimlerinden daha düşükse, tasarruf yatırım ve büyüme oranı düşecektir(Parasız, 2005, s. 112).

Emek bol olan bir ekonomide ihracata yönelik strateji ekonomik büyümenin emek yoğun faaliyetlerde yoğunlaşmasına neden olarak reel ücretlerin yükselmesi üzerinde büyük bir etki yaratarak gelir dağılımının çalışanlar lehine değişmesine neden olacaktır. Toprak ya da kaynak yoğun ürünleri ihraç eden gelişen bir ülkede toprak rantalarının artması ise gelir dağılımında eşitsizliklere neden olacaktır(Parasız, 2005, s. 113).

1.5. Sanayileşmede Tarımın Rolü

Hemen hemen bütün gelişmekte olan ülkelerde tarım ekonominin hakim sektörüdür. Gelişmekte olan ülkelerde toplam çıktının %40-90'ı tarım sektöründen kaynaklanmaktadır. Üstelik tarım sektörü çalışan nüfusun %40-80'ini istihdam etmekledir.

1.5.1. Tarımın Ekonomiye Katkısı

1.5.1.1. Ürün Katkısı

Tarım, çalışan emeğin beslenmesine yönelik gıda arz etmelidir. Eğer ekonominin diğer sektörleri gelişmişse, bunun ithalatla karşılanması için ihracat faaliyetlerinin ithalat için yeterli döviz sağlaması gerekir. Rostow'un kalkınma modelinde de tarımsal reform kalkınmanın kalkış aşamasını öncelemektedir(Parasız, 2005, s. 125). Toplam tarımsal çıktıyla geçinme ihtiyacı arasındaki farka pazarlanabilir fazla adı verilmektedir. Kalkınmanın ilk aşamasında ekonomik

ilerleme pazarlanabilir fazlada bir artış gerektirmektedir. Bunun için de emek prodüktivitesinde bir artış gerekmektedir.

Neo-Klasik kalkınma modeli sürecinde pazarlanabilir fazla çok önemli bir kavramdır. Çünkü gıda talebi artarken pazarlanabilir fazla artmadıkça gıda talebi yükselmeye başlayacaktır. Bu durumda ticaret hadleri endüstrinin aleyhine dönecektir. Endüstride daha yüksek ücret ödenecektir. Bunun sonucunda kârlar ve sermaye birikimi azalacaktır. Böylece pazarlanabilir fazla endüstriyel büyümenin en büyük kısıtı olacaktır.

1.5.1.2. Faktör Katkısı

Tarımın faktör katkısı biri emek diğeri sermaye olarak iki kısımdan oluşmaktadır. Endüstri ve diğer faaliyetler için gerekli emek tarımdan gelmektedir. Bunun için de tarımda prodüktivitenin yükselmesi gerekir. Endüstride çalışan emeğin maliyeti ne kadar düşükse endüstriyel büyüme oranı o kadar hızlı olacaktır. Bunun için de tarım sektörünün emeği salıvermesi gerekir. G.Doğu Asya ülkelerinde gözlenen hızlı ekonomik büyümenin gerisinde tarımdan gelen ucuz emeğin rolü almıştır.

İkinci olarak tarım, endüstriyel kalkınma için tasarruf ve sermaye birikiminin bir kaynağıdır. Tasarruf gönüllü ya da gönülsüz olabilir. Gönüllü tasarruflara örnek büyük toprak sahiplerinin endüstriyel faaliyetlere yaptıkları yatırımlardır. Öte yandan küçük köylü çiftçiler küçük tasarruflarını kırsal bankalara yatırabilir. Gönülsüz tasarruf kamunun tarım sektörünü vergilendirmeyi ya da tarımsal fazlaları salma ya da kollektivizasyon şeklinde el koyması şeklinde olabilir(Parasız, 2005, s. 126). Hükümetlerin tarım sektörünü vergilendirmesinin diğer geleneksel şekli tarımsal ürünleri fiyatlandırma politikasıyla ilişkilidir. Böylece çiftçilere ödenen fiyatlar malların satılabileceği piyasa fiyatlarının altında tutulur. Aradaki fark hükümetin net geliridir.

1.5.1.3. Piyasa Katkısı

Endüstriyel ürünlerin en büyük otonom talep kaynağını tarım sektörü talebi oluşturur. Kalkınmanın ilk aşamalarında tarım sektörü endüstriyel mallar için en büyük piyasayı oluşturmaktadır. Ayrıca tarımsal ve endüstriyel büyüme arasında bir tamamlayıcılık vardır. Hızlı endüstriyel büyümenin ön koşulu tarımsal sektörün hızlı büyümesidir.

Düşük tarım fiyatları arz potansiyeli bakış açısından endüstri için iyidir. Böylece endüstri ham maddeyi ve ücret mallarını daha ucuza elde edebilir. Bu ise sektörünün karlılığını artıracaktır. Ancak düşük tarımsal fiyatlar tarım sektörünün satın alma gücünü düşürdüğü zaman endüstriyel mallara yönelik talepte düşmüş olacaktır.

Bu durumda iki sektör arasında denge ticaret haddine ihtiyaç vardır. Endüstriyel büyüme tarımsal fiyatların çok yüksek tutulmasıyla arz yanlı olarak kısıtlanmamalıdır ya da tarımsal fiyatların çok düşük tutulmasıyla talep yanlı olarak kısıtlanmamalıdır. O halde bütünüyle sistemin büyüme oranını maksimize etmek için bir denge ticaret hadlerinin belirlenmesi gerekir(Parasız, 2005, s. 127).

1.5.1.4. Yabancı Döviz Katkısı

Ekonomik kalkınmanın ilk aşamalarında, yabancı dövizin tek kaynağı muhtemelen birincil malların ihracatıdır. Böylece tarımsal ürünlerin ihracatı çok önemli bir yabancı döviz kaynağıdır. İthalat büyük ölçüde tarımsal malların ihracatıyla yapılabilecektir. Özellikle kalkınma sürecinin sürdürülmesi için yatırıma yönelik malların ithalatı gereklidir.

1.5.2. Tarım Sektörünün Kaynak Tahsisindeki Rolü

Tarım AGÜ'lerin ekonomik büyümesinde hayati rol oynamaktadır. Tarımın bu konudaki rolünü şöyle sıralayabiliriz:

i. Tarım, tarım dışı sektöre emek tedarik eder. Zaten birçok AGÜ'de emek fazlası vardır. Böylece çok düşük fırsat maliyetli emek varlığı büyümeyi teşvik eden en önemli etmen olabilir.

ii. Tarım gıda ve hammadde arz etmektedir, endüstrileşmenin maliyeti temelde düşük gıda ve hammadde fiyatlarına bağlıdır. Endüstriyel reel ücretler gıda fiyatlarına bağlı olduğundan, istikrarlı gıda fiyatları ekonomik kalkınmanın temel unsuru olarak farz edilmektedir. Kaldı ki birçok AGÜ'de gıda talebi çok yüksektir ve önemli ölçüde düşmesi beklenmemektedir. AGÜ'lerde gıda talebinin gelir esnekliği gelişmiş ülkelerdekinden daha yüksektir. Bu alanda yapılan araştırmalara göre gıda talebinin gelir talep esnekliği AGÜ'lerde %6 iken GÜ'lerde %2'dir. AGÜ'lerde gıda tüketiminin gelir içindeki payı yüksek olduğundan arzın az esnek olduğu göz önüne alınırsa, gıda fiyatlarındaki bir artış bütün ekonomi üzerinde olumsuz bir etki yaratacaktır(Parasız, 2005, s. 128).

iii. Tarımsal ürünlerin ihracatı bir ülkenin yabancı döviz kazanmasına neden olacaktır. Ancak eğer birçok AGÜ aynı mallan aynı zamanda ihraç ediyorsa, bu malların düşük gelir ve düşük fiyat talep esnekliklerini göz önüne alındığında fiyatları düşebilecektir, ihracat ürünlerinin farklılaştırılması bu risklerin azaltılmasına yardım edecektir.

iv. AGÜ'lerin sermaye birikimi oranını tarım sektörü önemli oranda artırabilir. Birikim süreci gıda arzının esnekliğine bağlıdır. Eğer arz yönünde tıkanıklıklar varsa ücretler ve maliyetler yükselecek ve kâr marjları düşecektir. Böylece artıklarda ve büyümede bir gerileme olacaktır.

v. AGÜ'lerde tarım yurtiçi piyasa boyutunun genişlemesinde önemli bir rol oynamaktadır. Çiftçilerin parasının ve reel gelirinin artması sonucu endüstriyel malların talebi artacak ve endüstrileşmeyi teşvik edecektir.

1.5.3. Pazarlanabilir Fazlanın Önemi

Adam Smith toprağın işlenmesinde sağlanacak ilerleme sonunda, toplumdaki emeğin yarısı bütün toplumun gıdasını karşılamak için yeterli olacaktır. Böylece çiftçilerin diğer yarısı toplumun diğer ihtiyaçlarının karşılanması için istihdam edilebilecektir.

1.5.3.1. Pazarlanabilir Fazla ve Sermaye Oluşumu

Genel olarak emek fazlası olan ekonomide, tarımsal üretim kaybı olmaksızın, tarımsal emek fazlası diğer sektörlere transfer edilebilir. Eğer kişi başına tüketim sabit kalırsa, fazla reel sermaye oluşumuna mobilize edilebilir. Tarım sektöründe artığın piyasaya transferi ve tarımsal nüfusta tasarrufu sağlamak için hükümet vergi ve resim koyabilir ya da köylüleri daha fazla tasarrufta bulunma yönünde ikna etme yoluna gidebilir. Böylece bireylerden vazgeçildiğinde her kesin durumunun daha iyi olacağının insanlara anlatılması gerekmektedir. Böyle bir politikanın başarısı ve uygulanması çok zordur. Alternatif olarak ticaret hadleri yeni tarımsal fiyatların endüstriyel fiyatlara oranı değiştirilebilir.

1.5.3.2. Pazarlanabilir Fazla ve Ticaret Haddi

Ticaret hadlerinin tarımın aleyhine döndürülmesi farklı şekillerde gerçekleştirilebilir:

i. Fiyat kontrolleri vasıtasıyla tarımsal malların fiyatlarının endüstriyel malların fiyatlarıyla aynı oranda yükselmesi engellenebilir.

ii. Çiftçilerin tüketimine giren endüstriyel mallar vergilendirilebilir.

iii. Tarımsal fiyatlar sabit tutularak yerli imalat mallarının fiyatlarının yükselmesine izin verilebilir.

iv. Devlet mamul malların ticaretini yapabilir.

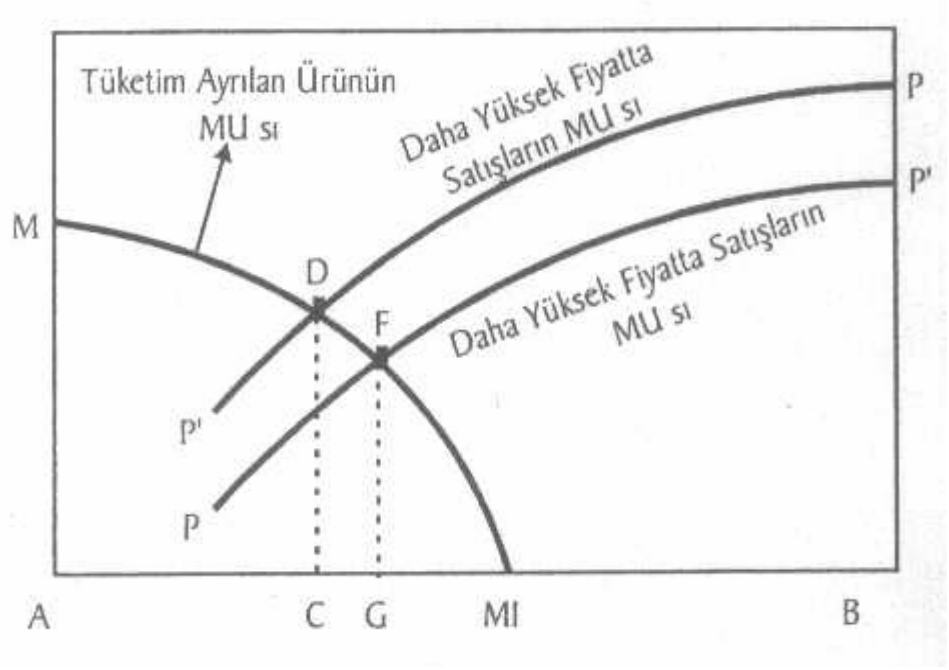
1 ve 2. politikaların kabul edilmesi durumunda özel endüstrinin kâr marjları yükselmektedir ve artığı elde etmek için maliye politikası kullanılabilmektedir. 2. ve 4. yöntemlerin kabulü doğrudan doğruya kalkınmanın finansmanına yönelik kaynakları artıracaktır. Burada hemen işaret edelim ki transfer edilecek tarımsal nüfus fazlası ne kadar fazlaysa potansiyel tasarrufu emmek için ticaret haddi o kadar tarım aleyhine gelişecektir(Parasız, 2005, s. 129).

Bununla birlikte tarımsal nüfus fazlası tarımsal olmayan sektöre transfer edildiği zaman, tarım sektöründe kalanlar öncekine göre kendi üretimlerini daha büyük bir kısmını tüketebilirler. Gelir etkisinin bu şekilde doğrudan doğruya devreye girmesi pazarlanabilir artığın azalmasına neden olabilir. Ticaret hadleri tarım aleyhine geliştiği zaman, başkaca iki etki devreye girecektir. Bunlar türev gelir ve ikame etkisidir. Ticaret hadleri tarım aleyhine geliştiği zaman reel gelirleri azalan çiftçilerin kendi malları dahil bütün her şeye olan talebi azalır. Bu pazarlanabilir artığı artırabilir. Ancak tarımsal mallar endüstriyel mallara göre daha ucuz hale geldiğinden bu durum çiftçilerin kendi mallan yerine endüstriyel mallan ikame etmelerine neden olur. Eğer doğrudan gelir ve ikame etkisi türev gelir etkisinden daha güçlü ise, o takdirde toplam piyasa artığı(fazlası) azalacaktır.

Demokratik bir toplumda ticaret hadleri tarım aleyhine geliştiği için bir çiftçi önceki sattığı kadar satmamaya karar verebilir. Buna nispet etkisi denilmektedir. En uç durumda, çiftçiler herhangi şeyi satmayı reddedebilirler.

Şimdi durum Şekil-6 yardımıyla açıklayalım. Şekilde AB veri tahıl miktarım göstermektedir. MM' tüketim için ayrılan tahılların marjinal faydasındaki bir gerilemeyi göstermektedir. PP' satışların marjinal faydasını göstermektedir. Dengeye D noktasında ulaşılmaktadır ve pazarlanan artık CB'dir. Tahıl fiyatı düştüğü zaman, PP' eğrisi pp'ne kaymakta ve yeni denge noktası F'de artık GB ye düşmektedir(Parasız, 2005, s. 130).

Şekil-6: Nispet Etkisi



Kaynak: Parasız, age., 2005, s. 130

Yukarıdaki yaklaşımın tam tersine, fiyatın düşmesi durumunda pazarlanabilir artığın artabileceği de ileri sürülmektedir. Bunun nedeni olarak da aynı parasal gelir düzeyini korumak isteyen çiftçilerin nakit talebinin sabit olacağı tartışılmaktadır. Böyle bir varsayım çiftçilerin tahıl dışı ürünlerine karşı gelir talep esnekliklerinin çok düşük olacağını ve ikame etkisinin sıfır olacağını içermektedir.

1.5.4. Tarım Devrimi ve Gelir Bölüşümü

1.5.4.1. Tarımsal Kalkınma Aşamaları

Az gelişmiş ülkelerde geleneksel tarımın kullanılması birkaç ayrı aşama içermektedir. Birinci aşama geçinme çiftçiliği: Bu aşamada genellikle çiftçiler kendileri için üretim yaparlar. Üretimin temel amacı yaşama şansını maksimize etmektir. İkinci aşama karma çiftçiliğin büyümesini: Bu aşamada çiftçiler kısmen kendi tüketimleri ve kısmen de piyasa için üretim .yapmaktadır. Piyasa için bu üretim AGÜ'lerde tarımın ticaretleşme sürecinin başlangıcını göstermektedir.

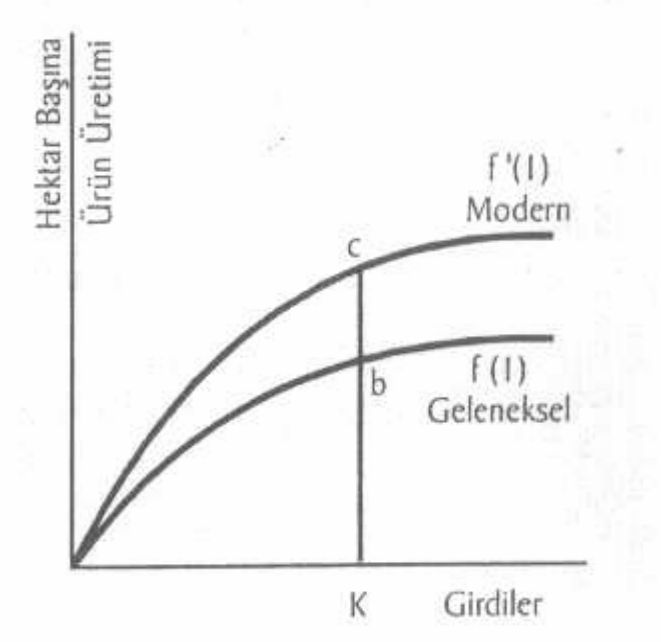
Üçüncü aşamada tarım tamamen ticarileşmiştir. Üretim esas itibariyle piyasa için yapılmaktadır. Böylece prodüktivite, özellikle dekar başına hasılat ve bazı tür tarımsal ürün hızla yükselmektedir. Tarımdaki böyle bir ilerlemeye "yeşil devrim" denilmektedir.

1.5.4.2. Tarım Devrimi

Tarım devrimi herhangi bir tarımsal ürün ya da ürünlerin üretim fonksiyonunda bir kaymayla açıklanabilir. Şekil-4 de bir ürünün üretim düzey eksende girdiler yatay eksende gösterilmiştir. Üretim fonksiyonu Q=f(I) olsun. Burada Q tarımsal çıktı miktarı I emek, toprak, su, gübre gibi girdilere eşittir.

F(I) üretim fonksiyonu bir geleneksel tarım girdi ve çıktısı arasındaki ilişkiyi göstermektedir. OK bir birim girdi kullanıldığında üretimde bir artış olduğunda f(l) fonksiyonu f (I)'ya be kadar kayabilir. Eğer be yeteri kadar büyükse bir yeşil devrim söz konusudur. AGÜ'lerde tarımda meydana gelen böyle bir dönüşüm ekonomik büyüme oranına önemli katkı yapar, yapısal değişim sürecini hızlandırır, beslenmeye katkı yapar, emeğin etkinliğini ve verimliliğini artırır ve genel refahta iyileşmeye neden olur. Yeşil devrim keza sosyal modernleşme sürecini kolaylaştırır(Parasız, 2005, s. 131).

Şekil-7: Tarım Devrimi



Kaynak: Parasız, age., 2005, s. 131

Bu aşamada en azından toprak birimi başına tanımsal üründe şu gelişmeler meydana gelir.

i.Çıktı karmasında bir değişme meydana gelir.

ii. Ürün yoğunluğunda bir değişme meydana gelir.

iii. Ürün getirişinde bir değişme olur.

Tarım sektöründe teknik değişme biyolojik ve mekanik olmak üzere iki başlık altında toplanabilir. Biyolojik yenilikler genel olarak toprak prodüktivitesini arttıran etmenleri içermektedir.Mekanik yenilikler genellikle traktör gibi daha fazla makine kullanımı anlamına gelmektedir.

Tarım devriminin doğasını şöyle özetleyebiliriz.

i. Bazı AGÜ çiftçileri mucize tohum çeşitlerini (buğday, pirinç vb) büyük oranda kullanmaya başlamıştır. Böylece tanımsal ürünlerin üretiminde büyük artış sağlanmıştır.

ii. Yeni üretim teknikleri sayesinde büyük ve küçük tarım işletmelerinde ölçeğe göre yansız üretim gözlenmektedir. Bir diğer deyişle hem büyük hem küçük çiftçiler aşağı yukarı aynı getiriye sahip olmaktadır. Bununla birlikte çok küçük toprağa sahip olan fakir çiftçiler bir başlangıç donanımına, kredi olanağına ve diğer tamamlayıcı girdiye sahip olmadıkları için yeni teknolojileri kullanamamaktadır.

iii. Yüksek getirili teknolojilerin devreye girmesi çiftlik çalışanlarının talebinde bir artış yaratmakta ve bu durum reel ücretlerde bir artışa neden olmaktadır. Bu durum büyük ölçüde yeşil devrimini mekanizasyon ve traktörleşme olarak görülmesi sonucu istihdamda ve reel ücretlerde düşüşe neden olacağı yaklaşımıyla bir tezat oluşturmaktadır.

iv. Yeni teknolojilerin devreye girmesi birçok durumda mevcut gelir dağılımı dengesizliğini arttırmaktadır(Parasız, 2005, s. 132).

Birçok araştırma; yeşil devrimi izleyen dönemde nispi koşullardan çok mutlak koşullarda gelir farklılıklarının meydana geldiğini ortaya koymaktadır.

Öte yarıdan yeşil devrimi izleyen dönemde bir ülkenin bölgeleri arasında gelir farklılıkları meydana gelmektedir. Bunun başlıca nedenleri şunlardır(Parasız, 2005, s. 133):

-Bölgeler arasında sulama ve su farklılıklarının olması.

-Doğru zamanda doğru miktarda gübre kullanım düzeyinde farklılıkların olması.

-Verimi artıran tohum ve diğer tamamlayıcı girdiler hakkında farklı bilgi akışının olması.

-Yeni tohum, gübre ve ilaçlama imkanlarının kullanılma farklılıklarının olması.

1.5.4.3. Tarım Devriminin Nedenleri

i. Birçok gelişmekte olan ülkede 1950'li yıllarda ve 1960'ların başında nüfusun sürekli olarak artması kişi başına reel gelirin ve kişi başına gıda miktarının azalmasına neden olmuştur. Bu koşullarda tarıma teknik ilerlemeyi sokmak zorunlu hale gelmiştir.

ii. Toprak sınırlılığı, emek gücündeki hızlı büyüme tarım ve tarım dışı sektörlerde emek kullanımının büyüme oranının düşüklüğü, tarım sektörüne yönelik ciddi yatırım politikasının olmaması nedeniyle bazı AGÜ'de gıda krizinin yaşanmasına neden olmuştur.

iii. Yeni tohumların bulunması, aynı topraktan yılda iki ya da üç kez ürün elde etme imkanının ortaya çıkması yılda hektar başına üretimi önemli miktarda artırmıştır. Böylece elde edilen yüksek hasat sonucu çiftçilerin gelirinde önemli artış olmuştur. Bu durum çiftçilerin riskler karşısında davranışlarının değişmesine neden olmuştur.

iv. Gübre kullanımının artması da AGÜ'lerde ürün ve gıda miktarını artırmıştır.

v. Sulama kolaylıkları ve kontroller su arzı da AGÜ'lerde ürün ve gıda miktarının artmasına neden olmuştur.

vi. Tarım sektörünün mekanikleşmesi emek faktörünün yer değiştirmesini zorunlu hale getirmiştir. Kolayca tahmin edileceği gibi tarıma traktörün, biçer döverin vb. girmesi büyük bir işsizlik ordusunun yaratılmasına neden olmuştur. Böylece,

vii. Yeni teknolojilerin kabulü tarım sektöründe kâr maksimizasyonu güdüsünü beraberinde getirmiştir.

viii. Tarımda yeni teknolojilerin kabulünde kamu sektörü de önemli rol oynamıştır. Hükümet gübre, tarımsal ilaç sübvansiyonu vererek, traktör ithalatında gümrük vergisi muafiyeti tanıyarak ya da döviz kurunu aşın değerlenmesi sonucu makine ve teçhizat ithalatını ucuzlatarak, düşük faizli kredi olanakları yaratarak yeni teknolojilerin kullanılmasını arttırmaktadır.

1.6. Sosyalist Kalkınma Stratejisi

Şimdiye kadar analiz edilen bütün stratejilerde kaynakların tahsisinde piyasa mekanizmasına ve rekabetçi süreçlere öncelik verilmiştir. Piyasa güçlerine hükümet kontrolleri, vergiler, sübvansiyonlar yoluyla düzenleme getirmekte ya da müdahale etmektedir.

Teoride birden fazla sosyalist strateji izlenmiştir. Bunlar Klasik Sovyet (ya da Stalinci) model, Çin (Maocu) model, işçilerin kendi kendini yönettikleri Yugoslav model ve kendi kendine güvenen Kuzey Kore Modeli olarak irdelemek mümkündür(Parasız, 2005, s. 141). Biz bunlardan yalnızca Rusya ve Çin Modellerini incelemekle yetineceğiz.

1.6.1. Sovyet Modeli

1.6.1.1. Rus Modelinin Temel Özellikleri

a. Önceliğin Ağır Endüstriye Verilmesi

Kapitalist ekonomilerde endüstrileşme genel olarak daha az yatırım fonu gerektiren ve ağır endüstriye göre daha hızlı sermaye rotasyonuna sahip olan ve daha kolay kâr elde edilebilmesini sağlayan hafif endüstrilerde başlamıştır. Ancak bu süreç çok uzundur. Oysa Sovyetler Birliği mümkün olduğunca hızlı bir şekilde ağır

endüstrileri geliştirmek istemiştir. Gerçekten de Stalin döneminde demir-çelik ve kömür temel endüstriler olmuştur. Ekonomik faaliyetlerin bir tek branşına yatırımların tahsis edilmesi çok büyük dengesizliklere neden olmuştur.

b. Tüketimin Sınırlandırılması

Önceliğin ağır endüstriye verilmesi sonucu doğal olarak tüketim kısıtlanmıştır. Tüketimin kısıtlanmasında en önemli araç iş hacmi üzerine konan vergiler olmuştur. Öte yandan ürünlerin satış fiyatlarına yapılan zamlarla hükümet bir o kadar tüketimi azaltmıştır. İş hacmi üzerine konan vergiler cebri tasarrufun en önemli aracı olmuştur ve yaklaşık olarak Sovyet bütçesinin %60'ını oluşturmuştur(Parasız, 2005, s.142).

c. Entelektüel Yetiştirmeye Yönelik Yatırımlar

Sovyet yöneticileri teknik formasyonun geri kalmış bir ülkede kalkınma planlarının gerçekleştirilmesinde en önemli unsurlardan birisi olduğunu unutmamışlardır.

Planlama tekniği üretim kapasitelerinin, sektör ve branşların ihtiyaçlarının ayrıntılı analizini gerektirmektedir. Merkezi Organ (Gosplan) üçlü bir rol üstlenmişti. Birinci olarak planlama örgütü hükümetin direktifleri çerçevesinde planın rakamlarını saptadıktan sonra kesin planı oluşturmuş ve tutarlılığını sağlamıştır. Daha sonra yeni yatırımların ayrıntılarını devletler arasındaki değişimleri ve temel malların fiyatlarını belirlemiştir(Parasız, 2005, s. 142).

Sovyet planları beş yıllık bir dönemi kapsayan yıllık planlardı. Sovyet planlan yıllıktı. Yıllık planlar beş yıllık planların hatalarını düzeltici etki yapmaktaydı ve ekonomiye sürekli müdahaleleri içeriyordu. Böylece bazı uzmanlara göre Sovyet ekonomisi öngörmelerden çok o sıradaki gereksinmelere göre yönetilen bir ekonomiydi.

1.6.1.2. Rusya'da Ekonomik Dönüşüm

Sovyetler Birliği, önderliğini Vlademir Lenin'in yaptığı Bolşevik İhtilalini izleyerek 1917'de kuruldu. Yaklaşık yetmiş fırtınalı yıldan sonra, 1991'de Sovyetler Birliği çöktü ve en büyükleri Rusya ve Ukrayna olmak üzere 16 bağımsız cumhuriyet oluştu.

Sovyetler Birliği 1917 yılında kurulmakla birlikte ekonominin yönetim sistemi 1928 yılında oluşturuldu. Sistemin mimarı Joseph Stalin'di. Ekonominin finansal, imalat ve ulaştırma sektörleri Lenin tarafından kamu mülkiyetine aktarılmış ve kamu kontrolü altına girmiştir. Stalin bu listeye çiftlikleri de katarak piyasa mekanizmasının yerine plan mekanizmasını koydu.

Bu bağlamda temelde sermaye malları üretimini amaçlayan beş yıllık planları yürürlüğe koydu. Tüketim mallan üretimi ikinci planda tutuldu. Sermaye malları üretimine verilen önceliklerden dolayı Sovyet Ekonomisi hızla büyüdü.

Stalin'in ölümünden sonra 1950'li yıllardan itibaren hızlı ekonomik büyüme devam etti. Ancak planın önceliği tedricen sermaye malları üretiminden tüketim malları üretimine kaydırıldı.

1960'lı yıllarda büyüme oranı yavaşlamaya başladı. 1970'li yıllarda ve 1980'li yılların başlarında Sovyet Ekonomisi ciddi sorunlarla karşılaştı. Büyüme iyice yavaşladı ve yapılan bazı tahminlere göre kişi başına gelir düştü.

İşte bu koşullarda Mikhail Gorbachev Sovyet Ekonomisini yeniden yapılandırma planıyla iktidara geldi. Gorbachev'in planı bireysel sorumluluğun arttırılmasına ve performansa göre ödüle dayanmaktaydı. Gorbachev sistemde reform yapmaktan çok, sistem içinde reform yaptı. Reform planı tedrici ve evrimciydi. Bu nedenle iyi ya da kötü çok az etki yaptı. Ancak ekonomik büyümeyi hızlandıramadığı ve normal bir yurttaşın yaşam koşullarını iyileştiremediği için, Sovyetler Birliği'nde çok kısa dönem sonra kökten değişikliklere yöneldi. Ancak

uğranılan başarısızlıklar sonucu Ağustos 1991'de Sovyetler Birliği dağıldı. Gorbachev'in uyguladığı Prestroika (yeniden yapılanma) ve Glasnost (açıklık) programlarının sağladığı serbestlik, milliyetçi ve etnik duyguların artmasına ve siyasal faaliyetlerde patlamaya neden oldu(Parasız, 2005, s. 143).

a. Sovyet Tarzı Merkezi Planlama

Sovyet tarzı merkezi planlama bir ekonomik planlama yöntemiydi ve aşağıdaki dört anahtar unsuru içeriyordu:

i. Yönetimde Hiyerarşi: Ekonomik faaliyetin hemen hemen her yönünü belirleyen merkezi plan büyük ve karmaşık bir hiyerarşiye sahipti. Hiyerarşinin tepesinde devletin politik otoritesi, en altında mal ve hizmet üreten fabrikalar ve çiftlikler vardı. Aradaki katmanlarda üstler ve astlar yer alıyordu. Üstlerin astlar üzerinde mutlak ve keyfi bir gücü vardı.

ii. Yinelenen Planlama Süreci: Yinelenme süreci giderek çözüme yönelik bir tekrarlanan hesaplamalar serisidir. Merkezi planlama bir yineleme sürecine sahiptir. Bir plan teklif edilir ve planın bütün unsurları birbirleriyle tutarlı hale gelinceye kadar tekrar tekrar ayarlamalar yapılır. Plan sürecinde yönetim hiyerarşisinin inişli çıkışlı tekliflerini ve tepkilerini içeren bir haberleşme dizisinin yinelendiği görülür.

Sovyetler Birliği'nde süreç, en üst siyasal hiyerarşinin büyük amaçlar ve direktifler kümesiyle başlar. Bu direktifler planlama bakanlığı tarafından hedeflere dönüştürülür ve hiyerarşinin daha alt kademelerine geçerken çok daha detaylı hedeflere dönüşür.

iii. Yasal Olarak Bağlayıcı Emirler: Planlama bakanlığı tutarlı bir plan (hatta gerçekleşmesi mümkün olmayan) hazırladığı zaman, siyasal otoritenin bağlayıcı emirlerine dönüşen bir yasa haline gelmiştir. Emirler yukarıdan aşağıya ayrıntılara dönüşmüştür.

iv. Planların Sıkılığı ve Katılığı: Sovyetler Birliği'nde üstlerin astlara ulaştırdığı hedeflerden sapma söz konusu olamazdı. Eğer bir birim kendisi açısından planlanan hedeflere ulaşamazsa, onun çıktısına dayalı olarak üretim yapacak diğer birimler de başarısız olacaktır. Planın katılığı değişen durumlara göre ayarlanma olanağının bulunmamasıdır.

b. Piyasa Ekonomisine Yönelik Reformlar

1990'lı yıllara doğru bütün Sovyetler Birliği'nde planlı ekonomik sisteme karşı bir hoşnutsuzluk vardır. Gelirler düşüyordu ve eski siyasal düzen büyük bir baskı altındaydı. İşte bu atmosfer içinde piyasa ekonomisine doğru bir geçiş mekanizması başlatıldı. Bu sürecin üç temel unsuru vardır:

i. Merkezi Plan Zorlamalarının Gevşetilmesi: Yıllık planlar üzerinde merkezi planın kontrolünün gevşetilmesi, kamu iktisadı kuruluşlarının yöneticilerinin özel firma yöneticileri gibi davranmalarına izin verilmesi,işletmelerin merkezi plancılardan emir beklemeksizin değişen koşullara cevap vermesi amaçlanmaktadır.

ii. Fiyat Düzenlemelerinin Kaldırılması: Fiyat kontrollerinin kaldırılmasıyla kıt kaynakların en yüksek değerli kullanımlara tahsisine izin vermesi amaçlanmaktadır. Böylece kıtlıkların ortadan kalkması hedeflenmiştir. Bazı durumlarda kıtlıkların pahalı mal ve hizmetlerle giderilmesi söz konusu olmuştur. Böylece yüksek fiyatlar üreticilerin üretimlerini arttırmalarını teşvik etmiştir.

iii. Firmalara Sınırlı Özel Mülkiyetin Verilmesi: Özel mülkiyetli firmalara doğru yönelim son derece yavaş olmuştur. Birçok mal ve hizmette kıtlıkların olduğu saptanmıştır. Bu sorunlar karşısında, özel mülkiyetli firmalara izin verilerek girişimci bireylerin kâr fırsatlarını kollayarak üretimi arttıracakları ve böylece kıtlıkların ortadan kaldırılacağı düşünülmüştür.

c. Geçiş Sorunları

Rusya ve eski Sovyetler Birliği'ndeki diğer devletler piyasa ekonomisine geçiş sürecinde üç büyük sorunla karşılaşmıştır. Bunlar;

i. Değer ve Yasal Sistemler: Eski Sovyetler Birliği'nin siyasal liderlerinin ve halkın, serbest siyasal kurumlar ve piyasalarla ilgili hiçbir kişisel deneyimleri yoktu. Onlar hem formel hem de enformel olarak tüccarların ve spekülatörlerin yalnızca kötü karakterli değil, aynı zamanda suçlu olduklarına inanmaları için eğitilmişlerdi.

Bu değerlerin isteyerek unutulması yavaş ve belki de acılı bir süreçtir.

Yasal sistem keza bir piyasa ekonomisinin ihtiyaçlarına iki bakımdan uygun değildir. Birinci olarak iyi oluşturulmuş mülkiyet hakları yoktur. İkinci ve daha önemli olarak, hükümetin bireyler ve firmalar gibi davranmaları yönünde bir gelenek oluşmamıştır.

ii. Geleneksel Ticaret Akımlarının Çökmesi: Merkezi olarak yönetilen imparatorluk çöktüğü zaman bunu izleyen siyasal yeniden yapılanma yıkıcı ekonomik sonuçlara neden olmuştur. Bunlardan en ciddisi Sovyetler Birliği, merkezi Moskova olmak üzere araba tekerleği biçiminde birbiriyle son derece bağımlı olarak örgütlenmiş bir cumhuriyetler grubuydu. Bağımlılığı en fazla olan cumhuriyetlerden Beyaz Rusya, üretimin % 70'ini diğer cumhuriyetlere verirken aynı değerde malı onlardan alıyordu. Diğer cumhuriyetlere en az bağımlı olan Kazakistan üretimin % 30'unu diğer cumhuriyetlere vermekteydi. Cumhuriyetler arası ticaretin büyük bir kısmı, merkezi planlar tarafından yönetildiği için tek tek işletme yöneticileri üret-tikleri şeylerin nereye gittiği ya da girdilerinin nereden geldiği konusunda çok az şey biliyorlardı.

Merkezi planın çökmesiyle, firma yöneticileri girdi sağlamaya ve piyasa aramaya başladılar. Ancak henüz etkin bir enformasyon şebekesi oluşturamadıklarından, hammadde ve diğer reel girdi yetersizlikleri ortak sorun

olmaya devam etmektedir. Bu sorun zamanla uzman aracılar ve spekülatörlerin faaliyetleriyle çözülebilir. Ancak bu tür faaliyetlere karşı gösterilen siyasal tepkiler nedeniyle aracıların artması yavaş olmaktadır(Parasız, 2005, s. 147).

iii. Finansal Kriz: Ekonomide kıtlıkların giderilmesi işlevi fiyatların serbestçe ayarlanmasına bırakıldığı için, devletin bu gelir kaynağı kurumuştur. Gelirin bir diğer (en büyük) kaynağı kamu işletmelerinin kârlarıydı. Merkezi planlamanın çöküşü ve özelleştirme nedeniyle devletin bu gelir kaynağı da keza azalmıştır.

Merkezi planlama sisteminde paranın ekonomi üzerinde hiçbir rolü yoktu. Kamu işletmeleri ve hükümet açısından para bir kayıt tutma birimiydi. Merkezi planlamanın çökmesiyle para özellikle hükümet açısından daha önemli hale gelmiştir. Hükümetin geleneksel gelir kaynaklarını kaybetmesi ve harcamalarını kısamaması sonucu bir kamu bütçe açığı oluşmuştur. Hükümet bu açıkları para basarak kapatmaya başlamıştır. Böylece 1992'de enflasyon oranı %300 olmuştur. Enflasyon oranı 1993'de %1300 olmuştur. 1994 yılında sağlanan uluslararası yardımla enflasyon % 200'e düşürülmüştür. Bu oran 1996 dan itibaren önce %20'lere daha sonra tek rakamlı oranlara düşmüştür(Parasız, 2005, s. 147).

1.6.2. Çin Modeli

1.6.2.1. Çin Deneyiminin Özellikleri

a. Rus Yönteminin Örnek Alınması

İlk iki beş yıllık planda Çin endüstriyel potansiyeli harekete geçirmeyi amaçlanmış, bu sırada zaten düşük olan tüketim düzeyini korumuştur.

i. Öncelik ağır endüstriye verilmiştir. 1953-1957 yılları arasında tarım net olarak endüstriye feda edilmiştir.

ii. Hafif ve gıda endüstrilerinde büyüme oranı yavaşlamıştır.

b. Rus Planlarına Uymayan Durumlar

i. Küçük ve Orta Ölçekli Firmaların Korunması: Çok fazla sermaye gereksinimi olmayan küçük ve orta boy işletmeler korunmuştur. Planın ilk yılında küçük fabrikalar lehinde bir kampanya başlatılmıştır. Bu küçük fabrikalar aynı anda hem eski zanaatları hem de yeni birimleri içeriyordu.

Bu uygulamaların sonucunda fiyat ve kalitesizlik ortaya çıkmıştır. Ancak Çin kalkınırken istihdamın artırılmasını ve kentsel yatırımların şişmemesini ön planda tutmuştur. Bu durum genel olarak prodüktif yatırımların aleyhine bir durum yaratmıştır(Parasız, 2005, s. 148).

ii. Tarım Sektörünün İşgücü Deposu Olması:Tarım sektöründe kitleler altyapı yatırımlarına yönlendirilmiştir. 1957 yılında tarım ve endüstrilerinin birlikte kullanıldığından söz edilmektedir. Ancak 1958 yılında ağır endüstrinin hizmetinde bir tarım sektörü doktrini geliştirilmiştir. Milyonlarca traktör ihtiyacı ortaya çıkınca Çin tarımı endüstrinin en önemli müşterisi olmuştur. Buradan ağır endüstrinin büyümesi için tarımın geliştirilmesi gündeme gelmiştir.

iii. Nüfus Aşırılığının Yarattığı Olumsuzluklar

1.6.2.2. Rus-Çin Modelinin Gelişmekte Olan Ülkelere Aktarılması

Rus-Çin modelinin gelişmekte olan ülkelere aktarılmasına yönelik bazı çekinceler vardır. Birinci olarak Rus ve Çin planlarında sermaye birikimi sorunu çok keskin değildi. Çünkü Rusya, 1917 devriminden önce de önemli bir alt yapıya sahipti. Çin'de ise 1932'den itibaren Mançurya Japonlar tarafından önemli ölçüde endüstrileştirilmiştir. İkinci olarak Rusya ve Çin'de kültürel faktörler birçok gelişen ülkeden çok farklıydı. Rusya'nın entelektüel birikimin eziciliği tartışılmaz olarak ortadadır. Rusya'nın elitleri birçok gelişen ülkenin elitleriyle aynı düşünce yapısına

sahip değildi.Çin'in ise çok eski bir uygarlığa sahip olduğunu unutmamak gerekir. Üçüncü olarak, nüfus verileri Rus deneyimi sırasında oldukça elverişliydi. Nüfus artışının Rusya'da fazla olmaması, bu ülkenin tüketim ve tarım sorunlarını gözardı etmesine olanak vermiştir. Aynı nedenle Çin nüfus sorunun ön plana çıkararak nüfus artışını sınırlamaya yönelmiştir. Sonuç olarak Sovyet planlaması gelişmekte olan ülkelerin taklit edilebilecekleri bir model oluşturmamıştır. Ağır endüstrinin hızlı büyümesi hızlı nüfus artışının gerekli kıldığı tüketim mallan üretimiyle bağdaşmamaktadır(Parasız, 2005, s. 149).

1.6.2.3. Çin'de Ekonomik Gelişmeler

a. Çin'de Piyasa Ekonomisinin Yükselişi

Çin dünyanın en geniş ülkesidir. Nüfusu 1.2 milyarı aşmaktadır. Çin Halk Cumhuriyeti 1949'da kurulmuştur.

Modern Çin, Mao Zedong'un önderliğindeki devrimci komünist harekâtın ülkenin kontrolünü ele geçirmesi ve eski lider Chiang Kai-shek'i Formoza (şimdi ki Taiwan) adasına sürgüne göndermesiyle başladı.

Halk Cumhuriyeti'nin ilk yıllarında kentlerde imalat endüstrileri devlet tarafından kuruldu ve işletilmeye başlatıldı. Çiftlikler kolektifleştirildi. Ayrıca üretimde öncelik sermaye teçhizatına verildi.

b. İleriye Doğru Büyük Atılım

1958'de Mao Zedung Çin ekonomisinde İleriye Doğru Büyük Atılım adı verilen bir süreci başlattı. Bu süreç küçük ölçeğe ve emek yoğun teknolojiye dayalı bir ekonomik plandı. Bu planda bireylere yapılacak ödemeyle bireysel çaba arasında çok küçük bir bağlantı vardı. İleriye Doğru Büyük Atılım bir ekonomik başarısızlıktı. Prodüktivite çok yavaş bir şekilde arttı ve insanların yaşam standardı çok az değişti. Tarım sektöründe, büyük ölçüde ıslah edilmiş tohum kullanımı, geliştirilen sulama

şebekeleri ve kimyasal gübreler Çin'in nüfusu için yeterli yiyecek üretimini sağlayamamıştır. Çin dünyanın en büyük buğday, bitkisel yağ ve hatta ham pamuk ithalatçısı olmuştur(Parasız, 2005, s. 150).

Çin tarımında gözlenen bu kötü performansın bir nedeni olarak Çin'de ekilebilir arazilerin sınırına ulaşılması ve nüfus patlamasının büyüklüğü karşısında tarımda daha verimsiz arazilerin çiftçilere açılması gösterilmektedir. Bir başka sorun da İleriye Doğru Büyük Atılımın devrimci ve ideolojik güdülerinin dejenere olarak Kültürel Devrim'e dönüşmesidir. Bağnaz devrimciler yöneticileri, mühendisleri, bilimcileri suçladılar ve onları köy hayatına mahkum ettiler. Okullar ve üniversiteler kapatıldı ve böylece beşeri sermaye birikimi boşa harcanmış oldu.

c. Deng Xiaopıng Reformları

Mao'nun ölümünden iki yıl sonra 1978'de Çin'in yeni lideri Deng Xiaoping büyük ekonomik reformlar açıkladı. Tarımdaki kolektifleştirilmeye son verildi. Tarım arazileri uzun vadeli kira karşılığı çiftçiler arasında dağıtıldı. Kiraya karşılık olarak her hanehalkı sabit bir vergi ödemeyi ve üretimin bir kısmını devlete vermeyi kabul ediyordu. Çiftlik ürünleri piyasası liberalleştirilmişti ve çiftçiler üretimlerini daha yüksek fiyata satabiliyorlardı. Aynı şekilde devlet de özellikle pamuk ve diğer hububat dışı ürünler için ödediği fiyatları arttırmıştı.

Deng Xiaoping'in reformların sonucu şaşırtıcı oldu. Pamuğun ve yağ bitkilerinin çıktı artış oranı 14 kat oldu. 1957-1978 yılları arasında soya fasulyesinin üretimi yıllık % 1 gibi bir orana gerilerken, 1990'lı yıllarda yılda % 4 büyümeye başladı. 1978 ve 1994 arasında kişi başına üretim yılda ortalama % 7.5 oranında arttı. 1982-1988 arasında kişi başına üretim yılda % 7.8 arttı. Bu artış 1991-1994 arasında % 9.5 oldu. 1990'lı yıllarda Çin'in ihracatı 150 milyar dolardan 300 milyar dolara sıçradı(Parasız, 2005, s. 151).

d. Çin Mucizesi

Yüksek oranlı bir ekonomik büyüme gerçekleştiren Çin'in bu başarısında yapılan reformların dört çizgisi önemli rol oynamıştır. Bunlar:

i. Yeni Özel Firmaların Piyasaya Girişi: Çin ekonomisinde en hızlı büyüyen sektör kırsal alandaki endüstriyel firmalardır. 1990'lı yıllarda, bu sektör yıllık % 17.5 oranında büyümüştür. Bu sektör 1978'de ulusal endüstriyel çıktının % 22'sini üretirken 1993'te toplam endüstriyel çıktının %50'ye yakınını üretmiştir. Tersine, kamu ekonomik kuruluşları 1978'de toplam çıktının % 78'ini üretirken 1995'li yıllarda yaklaşık % 50'sini üretmektedir.

Yeni firmaların piyasaya girişi hem yeni firmaların kendi aralarında hem de yeni firmalarla kamu firmaları arasında rekabeti kızıştırmıştır. Bu rekabet hem özel hem de kamu firmalarının daha etkin ve daha prodüktif bir şekilde çalışmasını teşvik etmiştir.

ii. Kamu Firmalarının Verimliliğinde Ve Karlılığında Artış: Çın kamu firmalarım satarak ekonomisini özelleştirmedi. Bunun yerine özelleştirme ekonomiye yeni giren firmalardan geldi. Kamu firmaları çalışmaya devam etti ve hükümet bu firmaların kârlı olmasını sağlamak için her türlü teşvikini sağladı. Eğer kamu firmaları kâr etmiyorsa, hükümet onlardan vergi almadı.

Mümkün olan en büyük kârı ve vergi gelirini elde etmek için, Çin'in ekonomi plancıları kamu firmalarına yönelik teşvikleri değiştirerek özel firmalarınkine benzer teşvikleri gündeme getirdiler.

iii. Etkin Vergileme Sistemi: Batı ekonomilerindeki vergi sisteminden bir hayli farklılık göstermektedir. Firmalardan hükümete sabit miktarda kâr ödemeleri istenmektedir. Bir kez bu sabit miktar ödendiği zaman, firma herhangi ek kârı kendinde alıkoymaktadır. Bir diğer deyişle vergiler firmaların kâr düzeyinden bağımsız olarak konmaktadır.

iv. Aşamalı Fiyat Reformu: Çin, fiyatları planlamayı terk etmedi. Sosyalist planlama sistemi, mamul mallar fiyatlarını oldukça yüksek ve yurtiçi fiyatları yurtdışı fiyatlara göre daha yüksek tutuyordu. Bu fiyatlama düzenlemesi özel firmaların üretimlerini son derece kârlı kılıyordu. 1978'de özel sektör küçükken, sektörde kâr oranı % 40'dı. Yüksek kâr oranı özel firmaların piyasaya girmeleri yaratıcı ve verimli faaliyetlere yönelmeleri için bir teşvik oluşturdu. Rekabet güçleri fiyatları tedricen düşürdü. 1990'lı yallarda getiri oranı % 10'a düştü, fiyat hareketleri tedrici olarak gelişti. Fiyatlarda şok ayarlamalara yer verilmemiştir(Parasız, 2005, s.152)**.**

e. Planın Dışlanması

1970'li yıllarda gerçekleştirilen reformların sonucu olarak Çin ekonomisi giderek daha fazla piyasa ekonomisi haline geldi. Böylece ekonomide özel firmaların payı ve piyasada belirlenen fiyatlar tedricen arttı. Buna karşılık Çin ekonomisinde kamu işletmelerin payı ve planlanmış ya da düzenlenmiş fiyatlar giderek azaldı.

Bu sürecin desteklenmesi için maliye ve para politikasında bazı değişikliklerin yapılması zorunluydu. Merkezi planın geçerli olduğu dönemde hükümetin vergi gelirleri fiyatlama politikasından geliyordu. Merkezi planlama sisteminin yerini, piyasa sistemi alınca, hükümet bir vergi toplama birimini oluşturması gerekiyordu. Aynı şekilde hanehalkının tasarruflarının büyüyen özel firmaların yeni bina, fabrika ve teçhizat yatırımlarını finanse edecek şekilde kanalize olmasını sağlayacak finansal piyasaların geliştirilmesi gerekiyordu(Parasız, 2005, s. 153).

Vergi sisteminde yapılan reforma rağmen, Çin hükümeti topladığı vergilerden daha fazlasını harcamak zorunda kaldı ve bütçe açıklarını para basarak karşıladı. Böylece enflasyon meydana geldi. Ancak Çin enflasyonu ekonomik faaliyetlerin hızla artış göstermesi ve artan parayı emmesi sonucu kontrol dışına çıkmadı.

1.7. Monetarist Sanayileşme Stratejisi

1.7.1. Keynesyen Ekonomiden Monetarist Ekonomiye Geçiş

1.7.1.1. Devletin Ekonomide Ağırlığının Artması

1930'lara kadar ki Ortodoks düşünce Adam Smith'in savunduğu bırakınız yapsınlar dır. 1930'lu yıllarda yaşanan büyük ekonomik depresyon Almanya ve İtalya'da faşizmin hortlamasına ve ekonomik sistem olan kapitalizmi tehdit edecek seviyeye gelmiştir. Bu noktada Keynesyen makro ekonomi uygulamaları kapitalizmin kurtuluşu haline gelmiştir. Devlet bekçi devlet statüsünden çıkarak müdahaleci ve refahı sağlama sorumluluğunu üstlenen bir statüye geçmiştir. Yeni ekonominin birinci görevi yoğun işsizliği azaltmak olmuştur. İkinci görevi ise II. Dünya Savaşı esnasında ihtiyaç duyulacak kamu maliyesi prensiplerini ortaya koymaktı. Üçüncüsü savaş sonunda refah devletine ulaşma yolunu göstermekti. Bu şekilde devletin başlangıçta üstlendiği görevler hızla büyümeye başlamıştır.

Refah hizmetlerinin tedarikine paralel olarak, devlet yatırım ve büyüme sorumluluğunu da üstlenmiştir. Bu durum ister istemez büyük kamu işletmelerinin yaratılması sonucunu doğurmuştur. Bu oluşum kısmen bazı kamu özel firmalarının devletleştirilmesi kısmen de kamu fonlarının yeni devlet işletmelerinin kurulması için kullanılmasıyla gerçekleştirilmiştir. Böylece karma ekonomi doğmuştur. Batı Avrupa'da kamu işletmeleri ulaşım, enerji, finans, haberleşme ve basın, özellikle de bazı sürükleyici imalat sanayi sektörlerinde;çelik, gemi yapımı, otomobil, hakim duruma gelmişlerdir. ABD'de ise birkaç kamu kuruluşu ile sınırlı kalmıştır. Buna karşılık işletmeler, monopol gücü tehlikesi olduğu alanlarda yada uzun programlar dahil savunma alanında ayrıntılı düzenlemelere ve gözetime tabi tutulma yoluna gidilmiştir.

1.7.1.2. Devletin Ekonomideki Ağırlığına Karşı Tepki

Devletin ekonomideki ağırlığına karşı ilk tepki, ABD'de başladı. ABD'de geleneksel olarak devlet Avrupa'ya göre daha az refah hizmeti sağlamaktaydı. Bu gelişmeye karşı tepki aynı anda Keynesyen ekonomiye refah devletine ve karma ekonomiye karşı olmuştur. Suçlama OECD ülkelerinde son 45 yıl hatta daha fazla bir süre boyunca geliştirilen politik ve ekonomik sisteme bir tepki şeklinde olmuştur(Parasız, 2005, s.82). Bu tepkiler üç düzeyde meydana gelmiştir.

a. Ekonomik ve Sosyal Sistemin Spesifik Özelliklerine Karşı Teknik Eleştiriler

i. Refah Devletinin. Sağladığı Yararların İleride Olumsuz Etkiler Yaratması: Teknik düzeyde refah devletinin sağladığı yararlar kümesinin çalışmaya, iş aramalarına karşı bir negatif teşvik oluşturduğunu ve bunun sonucu olarak refah devleti eksik istihdama ve fakirliğe karşı ilelebet çare arayışı içinde olmaktadır(Parasız, 2005, s.82). Eleştirilere göre çözüm, sağlanan yararların hem nitelik hem de nicelik olarak azaltılması ile sağlanabilir. İkinci teknik eleştiri, karma ekonomide kamu işletmeleri piyasa testine tabi değildir ve bu nedenle etkinsizdir, yüksek maliyetlidir, daha düşük kaliteli mal ve hizmet üretmektedir. Bütün bunlar kaynakların yanlış tahsisine ve ortalama gelir düzeyinin olması gereken düzeyinin altında kalmasına ile sonuçlanmaktadır. Bu durumda çözüm kamu iktisadi kuruluşların özel sektöre devredilmesidir yada satılmasıdır.

ii. Özelleştirme İle İlgili Tartışmalar: Bununla birlikte bu çözüme karşı görüşlerde de birinci olarak birçok millileştirilmiş endüstrinin, karsız ve kapanma tehlikesi içinde olduğu için özel sektörden devralınmış olması yer almaktadır. Millileştirmeden sorumlu hükümetler bu endüstrilerin kapanmasını hem kısa dönemde binlerce insanın işlerini kaybedecekleri korkusuyla hem de uzun

dönemde diğer endüstrilere hammadde sağladığı için ülkenin menfaatine uygun olmadığını görüşüne dayanarak engel olmuşlardır. İkinci olarak demir-çelik gibi diğer işletmelerde ölçek ekonomilerinden yararlanarak maliyetleri düşürmek, uluslararası düzeyde daha rekabetçi olmak ve böylece kaynak tahsisini iyileştirmek için millileştirmiştir(Parasız, 2005, s.83). Üçüncü olarak elektrik ve telekomünikasyon gibi bir dizi endüstri kamu sektöründe kurulmuştur. Eğer bu endüstrilerin özel sektörde kalmasına izin verilirse, tipik bir şekilde monopolcü davranış göstereceklerinden korkutmuştur. Böylece bir kez daha vurgulamak gerekirse millileştirme kaynak tahsisi etkinlik, kriterine dayandırılmıştır.

Özel ve kamu sektörü işletmelerinin karşılaştırılmasında karlılık iyi bir ölçü değildir. Prensip olarak kamu sektörü işletmeleri sosyal maliyeti ve sosyal yararı ön planda tutamakta ve böylece piyasa maliyetleri ve özel kar analizinin dışında kalmaktadırlar. Özel maliyetlerin sosyal maliyetlerden ve gelinlerden farklı olması tek başına kamu işletmelerinin kurulmasını doğrulamaz. Bunun yerine, vergiler, sübvansiyonlar ve özel firmalar üzerinde kamun düzenlemelerine gidilebilir. Ancak halihazırda kamu işletmesi mevcutsa, zararına çalışmaları onların kamu yararına çalışmadıklarını ve satılmalarının gerekli olduğunu göstermez)Parasız, 2005, s.83).

Bununla birlikle bütün kamu işletmelerinin etkin olduğunu da söylemek mümkün değildir. Bu işletmelerin özel sektöre satılmasından önce, rasyonel fiyatlama ve yatırım kriterleri yada diğer yönetim reformlarıyla bu firmaların performanslarının arttırılması ve etkisizliklerinin azaltılması mümkündür(Parasız, 2005, s.84). Kamu işletmelerinin satılmasına karar verilmesi halinde de bu kez elde edilecek getirinin nasıl kullanılacağı sorunu tartışılmaktadır. Eğer elde edilecek gelirler vergileri azaltmak için kullanılırsa sonuç özel bireylerin vergi indirimi sonrası artan gelirlerini nasıl kullanacaklarına bağlı hale gelmektedir. Eğer genel kamu harcamalarının finansmanı için kullanılırsa, bu durumda özel tasarruflar kamu tüketimine dönüşmüş olur. Böylece kamu sektörü sermayesinin

bir kısmını tüketmiş olur. Buna karşılık eğer kamunun elde ettiği gelirler kamu işletmelerine yatırılırsa, bu durumda kamunun yatırım portföyü değiştirilmiş olunmaktadır. Eğer toplanan hasılat finansal piyasalara kanalize edilirse, yani kamu sektörü tasarrufları özel sektör yatırımlarını finanse etmek için kullanılırsa, bu durumda ekonominin ağırlık merkezinde özel sektöre doğru bir kayış meydana gelir. Bu sırada ekonomide herhangi bir sermaye azalması da meydana gelmemektedir.

b. Keynesyen Makro Ekonomi Politikalarının Enflasyona Neden Olması

Bu durumda enflasyonun bastırılması ücret ve fiyat kontrolleri kadar fiyat kontrollerini de gündeme getirilebilir. Piyasalar normal rollerini yerine getirmezler ve fiyat sinyalleri kaynakların tahsisinde ve etkinliğinde yol gösterici olma niteliklerini kaybederler. Bu eleştiriyi güçlendiren bazı olgular ise: Tam istihdamın sürdürülmesi ücret enflasyonunu teşvik edebilir ve bu durum fiyat artışlarını durdurmak için gelirler politikası uygulamalarını ve idari gözetim önlemlerini gündeme getirebilir. Faktör ve mal piyasasında etkinsizlik artma eğiliminde olacaktır. Bununla birlikte yüksek eksik istihdam kapitalist ekonominin süreklilik arz eden bir özelliği olarak görüldükçe sıkı para politikası ve deflasyonun enflasyonla mücadelede daha başarılı olacağını söylemek fazla gerçekçi olmayacaktır(Parasız, 2005, s.84).

c. Monetaristlerin Yüksek Ortalama Vergi Oranlarına İtirazı

Monetaristler kapitalist ekonomilerdeki yaygın yüksek ortalama vergi oranlarına itiraz etmektedir, hükümetin cari geliri birçok Avrupa ülkesinde GSYH'nın % 40'ından daha fazladır. Oysa ABD'de ortalama vergi oranı GSYH'ın %20'sinden daha azdır. Yüksek vergi düzeyi özel sektör üzerindeki "dışlama etkisi" yaratmaktadır. Özel sektörün kamu sektöründen daha etkin olduğuna inanıldığı için bu durum daha düşük etkinliğe neden olmaktadır(Parasız, 2005, s.85).

d. Yüksek Gelirli Gruplar Üzerindeki Yüksek Marjinal Vergi Oranlarının Girişimciliği Olumsuz Etkilemesi

i. Özel Sektör Firmalarının Dışlanması: Yüksek gelirli gruplar üzerinde marjinal vergi oranlarının yüksekliği girişimcilik olumsuz etkilemektedir. Bununla birlikte ampirik kanıtların bu argümanların çok fazla desteklemediği görüşü de vardır. Örneğin vergi oranlarının yüksek olduğu Fransa ve Almanya'da kişi başına çıktı (prodüktivite) vergi oranları düşük olan ABD ve Kanada'ya göre daha hızlı artmıştır. Böylece vergileme düzeyi ile etkinlik arasında bir bağlantı olsa bile Monetaristlerin iddia ettikleri gibi bu çok güçlü ve doğrudan değildir.

ii. Psikolojik Vergi Tavanı: Yüksek vergi oranı bir noktada yasaya olan saygıyı azaltmakta ve halk içinde kayıt dışı ekonomi kültürünün yaygınlaşmasına neden olmaktadır. Kritik vergi düzeyindeki değişme ulusal bağların güçlülük derecesine, ideolojik inanışlara ve ulusal amaçlara bağlı olarak farklılık göstermektedir. Böylece Keynesyen politikalar ortalama yüksek kişisel vergi oranlarıyla algılanırken Monetarist eleştiriler reel konulara gönderme yapmaktadır(Parasız, 2005, s.85).

iii. Keynesgil Ekonomiye Monetarist Temel İtiraz: Refah devleti ve karma ekonominin politik ve felsefik olduğu ve nihayet modern kapitalist ekonomilerin performans yollarının analiziyle ilgili nispeten çok az şeye sahip olmasıdır. Bu güdü, etkinsizlik ve optimal altı kaynak tahsisinin önemsiz olduğu anlamına gelmemektedir. Günün sonunda önemli olan fiyat ve miktar kısıtlaması değil değer yargısıdır. Monetaristlerin açıkladığı gibi konu özgürlüktür. Devlete ve bürokrasiye karşı, güçlü bir tercih, değer tercihlerini yansıtan piyasa mekanizması ve özel sektöre yönelik güçlü tercihtir. Önemli olan bireycilik, kendine güven ve rekabettir. Ekonomik serbestlik politik özgürlük için gereklidir. Ekonomik serbestliği zedeleyen herhangi bir şey hürriyet ve özgürlüğe karşı bir tehdit olarak algılanmakta ve ekonomik sonuçlarına bakılmaksızın karşı konulmaktadır.

1.7.2. Fiyat Oluşumu ve Ekonomik Etkinlik

Monetarist ekonomi politikasını özetleyen bir ifade varsa, o da doğru fiyatların bulunmasıdır. Serbest girişim ve piyasa güçlerinin sınırlanmaması etkinliği ve daha yüksek refah düzeyini sağlayacaktır. Ekonomi sanki bütün fiyatların bir büyük mezatla belirlenmesine bağlı olarak çalışmaktadır. Alım ve satımlar piyasayı temizleyen fiyat oluşuncaya kadar devam etmektedir. Açık artırma tam enformasyon ve sıfır işlem maliyeti içererek anında meydana gelmektedir. Nispi fiyatlar yukarıya ve aşağıya doğru son derece esnektir. Kuşkusuz nispi fiyatlar mal ve hizmet fiyatlarının yanısıra emek ve diğer üretim faktörlerinin fiyatlarını da içermekledir. Arz fiyat değişmelerine cevap vermektedir ve böylece bir sürtünmesiz, dünyada ayarlanmalar hızla ve pürüzsüz bir şekilde gerçekleşmektedir(Parasız, 2005, s.86).

Alternatif bir dünya bir belirsizlikler, enformasyon eksikliği ve büyük ekonomik sürtünmeler dünyasıdır. Böyle bir dünyada fiyatlar yapışkandır ve ayarlamalar düzgün bir şekilde meydana gelmemektedir. Fiyatların sabit olduğu piyasalarda bir rahatsızlık karşısında ayarlanma, fiyattaki bir değişmeden çok miktar değişmeleri şeklinde meydana gelmektedir. Bunun sonucunda, cari fiyat düzeyinde çıktı düzeyi karı maksimize, maliyetleri minimize eden düzeyin altında olacaktır. Ayrıca, eğer kendi haline bırakılırsa. fiyatların .sabit kaldığı bir ekonomi bir makro ekonomik istikrarsızlık ve eksik istihdam riskiyle karşılaşacaktır. Fiyatlar sabit kaldığı sürece, talepteki değişmeye ayarlanma tamamen üretim hacminde bir düşüşle gerçekleşecektir. Daha düşük üretimi muhtemelen istihdamdaki bir düşüş izleyecek bu sırada ücret düzeyi değişmeyecektir. Eğer fiyatların sabit kaldığı endüstrisi çok büyükse, çıktıdaki ve istihdamdaki bir daralma başlangıçtaki rahatsızlığı arttıran bir çarpan mekanizmasını harekete geçirecektir. Böylece ekonominin sıhhati daha da bozulacaktır.

Öte yandan bazı piyasalar açık arttırma modeline daha yakındır ve fiyat esnek piyasaların etkin kaynak tahsisine götüreceğini düşünmek doğaldır. Aşırı talep olduğu zaman fiyatlar hızla yükselecek, tersine aşırı arz olduğu zaman fiyatlar hızla düşecektir. Kuşkusuz bazı uluslararası birincil madde fiyatlarının özellikle fiyatların

düzenlenmesini ve fiyat istikrarının sağlanması yönünde hiçbir girişimde bulunulmadığı zaman volatilitesinin çok yüksek olacağını söylemek mümkündür. Ancak yabancı döviz elde etmek için birincil mal ihracatına çok fazla bağımlı olan gelişmekte olan ülkelerin fiyat esnekliğinden uzun vadeli yarar sağlayacağı açık değildir. Gerçekten de petrolün göreli fiyatlarındaki 1973 ve 1979'daki artış ve 1985-1986'daki düşüş dünya ekonomisinde istikrarın bozulmasına neden olmuştur. Nicholas Kaldor istikrarlı mal fiyatlarının üretimini teşvik edeceğini ve uzun dönemde daha düşük ortalama fiyatlara neden olacağını vurgulamaktadır(Parasız, 2005, s.87).

O halde, esnek fiyatlı piyasaların çalışması çok etkinsizdir. Fiyatların yeteri kadar düzenli olmaması fiyatlarda önemli dalgalanmalara neden olacakta ve bu durum üretim üzerinde düşürücü bir etki yaratarak riskleri artıracaktır.

Böylece farklı nedenlerle sabit fiyat ve esnek fiyat piyasaları etkinsizdir. Sabi! fiyat piyasalarının etkinsizliği, rahatsızlıklara karşı cevapların miktar ayarlamaları şeklinde ortaya çıkmakta ve bu durum kısa dönemde üretim ve istihdam düşüşüne neden olmaktadır, Esnek-fiyat modelinin etkinsizliği fiyat iniş ve çıkışlarının riskleri arttırmasından ve uzun dönemde daha düşük ortalama çıktıya ve daha yüksek ortalama fiyatlara neden olmasından kaynaklanmaktadır Bu sorunlar piyasa ekonomisine Özgüdür ve onlar için açık bir çözümde yoktur(Parasız, 2005, s.87).

1.7.3. Anahtar Fiyatlar ve Fiyat Sapmaları

Ekonomide bazı fiyatlar diğerlerinden daha önemlidir ve yine bazı fiyatlar ise anahtar fiyatlardır. Hiç kimse fiyatları hiyerarşik olarak sınıflandıramaz. Bir ülkedeki bir anahtar fiyat diğer ülkelerde farklılık gösterebilmektedir. Ancak döviz kurunun, faiz oranının ve ücret oranının anahtar fiyatlar listesinde olmasına yönelik bir genel uzlaşma bulunmaktadır.

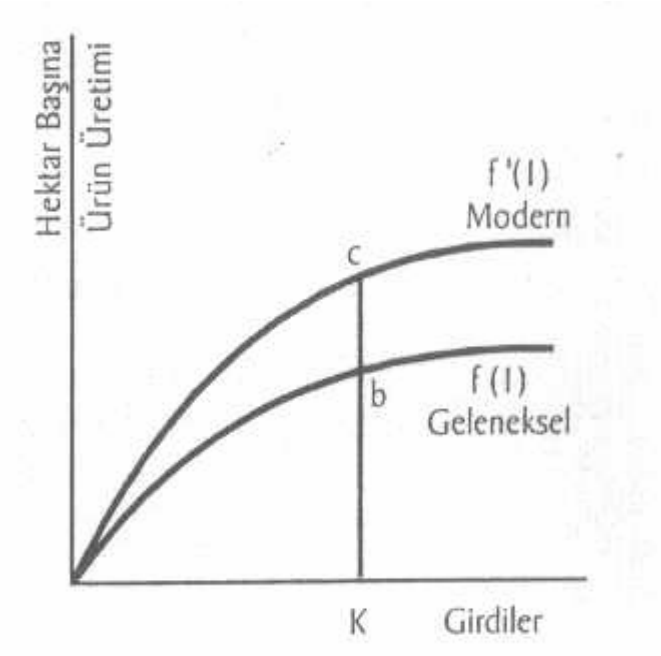
Üçüncü Dünyada yalnızca genel fiyatlarda değil aynı zamanda anahtar fiyatlarda da sapmalar görülmektedir. Yerli ve ticarete konu malların yabancı fiyatlarının yanlış dizilmesi sonucu döviz kurları aşırı değerlenmektedir. Üreticilerin hem yurt içi hem uluslararası piyasalarda satışta bulunma konusunda cesareti kırılmaktadır. Çünkü aşın değerlenmiş döviz kuru ihraç mallarının fiyatlarım göreli olarak yüksek tutarken, rekabetçi ithal mallarının fiyatlarını nispeten düşük tutmaktadır. Bu durumda çözüm olarak yabancı döviz çıkışlarını durdurmak için ithalata engellerin konulması önerilmekte ve böylece ithalatın yerli üretimle yer değiştirmesi yönünde güçlü teşvikler sağlanmaktadır. Ancak ithal ikamesine selektif bir şekilde gidilirse bu durum endüstrileşmeye güçlü bir dürtü sağlayacaktır(Parasız, 2005, s.88).

Benzer bir durumla da sermaye piyasasında karşılaşılmaktadır. Eğer reel faiz oranı negatif değilse ya da çok düşükse tasarruf sahipleri mevduatlarının karşılığında çok küçük miktarda da olsa bir getiri elde ederler. Bunun sonucu olarak tasarruf sahiplerinde fonlarını resmi piyasalardan daha yüksek getiri elde edebilecekleri enformel kredi piyasasına doğru bir yönelim söz konusu olacaktır. Böylece kredi piyasasında birbirinden farklı reel faiz oranları meydana gelecektir. Kredi piyasalarından birinde negatif diğerinde pozitif olan iki parçalı bir görünüm meydana getireceklerdir.

Kuşkusuz ödünç alanlar fonları resmi kredi piyasasından sağlamak ve düşük faiz oranlarından yararlanmak isterler. Böylece bu piyasada bir aşırı kredi talebi meydana gelir ve bunun sonucu olarak finansal kurumlar çok sıkı kredi tayınlaması uygulamasına gitmek zorunda kalırlar. Düşük faizli borç elde etmeyi becerenler aşırı şekilde sermaye yoğun teknikleri tercih etmeye yönelecekler ve bu durumda kaynak tahsisinin etkinliğini, ekonominin formel sektörlerindeki istihdamı ve gelir dağılımını olumsuz yönde etkileyecektir. Normal bankacılık sektöründen ödünç alamayanlar yan piyasaya yada enformel piyasaya ve kendi tasarruflarına güvenmek yolunu tercih edeceklerdir.

Bu şekilde bölümlenmiş sermaye piyasalarına iki ünlü Monetarist iktisatçı Roland Mc Kinnon bastırılmış piyasalar, Edward Shaw sığ piyasalar adını vermektedir. Mc Kinnon ve Shaw resmi kredi piyasasında nominal faiz oranları üzerindeki tavanın kaldırılmasını ve finansal piyasalarda bir genel liberalizasyonu istemektedir. Burada amaç ödünç verilebilir fonlar arz ve talebinin serbestçe hareket etmesi ve bu şekilde piyasanın temizlenmesidir(Parasız, 2005, s.89):

Şekil-8: Ödünç Verilebilir Fonlar Piyasası



Kaynak: Parasız, age., 2005, s. 89

Şekil-8 resmi ödünç verilebilir fonlar piyasasında analizin esasını göstermektedir. Ödünç verilebilir fonlar (L) arz (S_L) ve talebinin (D_L) faiz oranlarındaki (r) değişmeye karşı esnek olduğu farzedilmiştir. Başlangıçta reel faiz oranının r_0 düzeyinde olduğunu farzedelim. Bu durumda tasarruf sahipleri L_0 kadar fon arz etmekte ödünç almak isteyenler L_1 kadar talep etmektedir. Böylece L_0L_1 kadar bir aşırı fon talebi söz konusudur. $0L_0$ kadar fon arzı $0L_1$ kadar fon talep edenler arasında tayınlanmaktadır. Bu koşullarda piyasanın temiz olması mümkün değildir(Parasız, 2005, s.89).

Tersine finansal liberalizasyon sonucu faiz oranı denge düzeyine (r_e) yükselecektir. Bu durum L_e kadar fonun piyasaya akmasına neden olacaktır. Fonların bir kısmı güdülenen ek tasarruflardan diğer kısmı da ödünç vericilerin fonlarını enformel piyasadan formel piyasaya aktarımına bağlı olarak sağlanacaktır. Aynı zamanda daha yüksek faiz oranı talep edilen kredi miktarını L_1 den L_e'ye düşürecektir ve böylece piyasa temizlenmiş olacaktır(Parasız, 2005, s.89). O halde faiz oranları sermayenin fırsat maliyetini yansıtmaktadır. Krediler en karlı yatırım projelerine yönlendirilecektir. Yeni yatırım projelerinde optimal sermaye emek oranı kabul edilecek ve bu durum ek istihdam fırsatları yaratarak gelir dağılımının iyileşmesine katkıda bulunacaktır. Sonuç olarak toplam tasarruflar artacak ve bu daha yüksek yatırım düzeyine ve daha hızlı ekonomik büyümeye neden olacaktır.

İlk bakışta Monetarist analiz oldukça cazip görünmesine karşılık analizin bir sorunu liberalizasyondan sonra kredi piyasasının temizlenmesi ve tayınlama olgusunun ortadan kalkmasıdır. Bununla birlikte günümüzde genel olarak finansal sistem ne kadar liberal olursa olsun, ödünç verilebilir fonlar piyasası asla temiz olmayacaktır. Bankalar ve diğer finans kurumları her zaman kredi tayınlamasına zorlanacaklardır. Yani hiçbir tüketicinin cari faiz oranında istediği kadar ödünç almasına izin verilmeyecektir. Miktar kısıtlamaları gerekecektir. Bunun nedeni birinci olarak hiçbir finansal kurum bir ödünç alıcının geri ödeme sözüne tam olarak güvenemez. İkinci olarak geri ödememe durumunda yada geri ödememe tehdidi karşısında bankalar yüksek maliyetlere maruz kalacaktır. Üçüncü olarak eğer aktifler teminat karşılığı satılsa bile, ödünçler geri ödenmediği zaman kredilerin tam değerinin geri alıp alınmayacağı konusunda belirsizlik olacaktır.

Bir ek sorun Monetaristler tasarrufun faiz esnekliğinin yüksek olduğunu varsaymaktadırlar. Finansal liberalleşmenin yararlarından birisi de, daha yüksek faiz oranlarının daha fazla fonun resmi sektöre kanalize edilmesini sağlaması ve sermaye piyasasının etkinliğini artırmasıdır. Bir ikinci yarar ekonomik büyümenin hızlanmasıdır: Daha yüksek faiz oranları, toplam tasarrufları arttıracaktır. Böylece sermaye birikimi hızlanacak ve bunun sonucunda daha hızlı teknolojik değişme meydana gelecek, çıktının büyüme oranı ve prodüktivite artışı hızlanacaktır.

Araştırmalar faiz oranlarındaki değişmelere toplam tasarrufun çok fazla duyarlı olduğu konusunda soru işareti koymaktadır. Böylece tek başına finansal reformların ekonomik büyüme için yeterli olacağı gibi bir sonuca dikkatle yaklaşılması gerekmektedir.

Yalnızca sermaye piyasası değil aynı zamanda emek piyasasının da bir hayli sapma gösterdiğine inanılmaktadır. Resmi sektördeki ücretler bir dizi nedenle emeğin fırsat maliyetini aşabilir. Bunun nedenleri: Birinci olarak, kamu sektörü iyi bir işveren gibi davranmaya çalışabilir ve çalışanlarına göreli olarak yüksek ücret ödeyebilir. İkinci olarak kamu sektöründeki yüksek ücretler özel sektör ücretlerini de yükseltici etki yapabilir. Üçüncü olarak özellikle yabancı firmalar cari ücret oranının üzerinde ücret ödeyebilirler. Dördüncü olarak hükümet resmi sektörde en az geçim ücreti yasasını uygulayabilir. En az geçim ücretinin piyasa ücret oranının üzerinde olması durumunda bu durum ekonominin büyük bir bölümünde emek yoğun yöntemler üzerinde olumsuz etkiler doğuracaktır. Bunun sonucu olarak da eksik istihdam artışına, enformel sektörde düşük ücretli istihdamın yaygınlaşmasına, çalışanlar sektöründe reel gelirin düşmesine ve genel olarak da fakirliğin artışına neden olacaktır. Sonuçta da ücretler sendikaların baskısı sonucu yükselecektir.

Ücret oranları, faiz oranları ve döviz kurları dışında diğer önemli fiyatlar da sosyal fırsat maliyetini yansıtmakta başarısızdır. Buna örnek olarak kentsel kamu kuruluşlarının fiyatlarını verebiliriz. Monetaristlerin buna getirdikleri çözüm kamu sektörü kuruluşlarının arz ettiği mal ve hizmetlerin fiyatlarının yükseltilmesi ve kötüleşen ticaret hadlerinin iyileştirilmesidir(Parasız, 2005, s.91).

1.7.4. İrrasyonel Fiyatların Oluşma Nedenleri

Rasyonel olmayan fiyatların ekonomi üzerinde neden olduğu zararlar açıktır. Doğru fiyatların saptanması kalkınmanın sonu olarak görülmemelidir. Bilakis yanlış fiyatların konulması kalkınmanın sonudur. Bunun tek istisnası sosyalist ülkelerdir. Bu ülkelerde kaynaklar merkezi plancılar tarafından tahsis edilir. Çok fazla hatalı fiyat sistemi muhtemelen hem düşük gelir düzeyiyle hem de gelirin büyüme oranında

bir yavaşlama ile sonuçlanır. Bununla birlikte eğer zarar açıksa ve çare basitse acaba niçin birçok hükümet gerekli olanı yapmaktan kaçınmaktadır. Hükümetin birçok amacının olması, buna karşılık bu amaçları gerçekleştirmek için birkaç politika aracına sahip olmasıdır. Hükümetlerden hızlı ekonomik büyümeyi sağlaması, enflasyonu durdurması, kentlerde sosyal koşulların iyileştirilmesi; köylülere yardım, yerli imalat sektörünün güçlendirilmesi, silahlı kuvvetlerin teçhizatının yenilenmesi, dış kredilerin geri ödenmesi vb. amaçlar için ülke kaynaklan yetmemektedir ve ayrıca devletin yönetim kapasitesi yetersiz kalmaktadır. Politik nedenlerle bazı araçlar hükümet tarafından kullanılamamaktadır. Bunlar arasında aktiflerin yeniden dağıtımını kurumsal ve kişisel vergileme düzeylerini saymak mümkündür. Böylece hükümet aynı aletlerle birden fazla amacı başarmaya ve bir amaçtan diğerine geçişe zorlanmaktadır. Örneğin hükümet enflasyonu düşürmek için aşırı değerlenmiş döviz kurunu kullandığı zaman ihracatın bundan fazla etkilenmeyeceğini umut etmektedir. Ancak umutlar sönünce ve ihracat duraklayınca, hükümet döviz kuru politikasını değiştirmekte ve bu kez de ithal edilmiş malların büyük bir olasılıkla yükselecek fiyatlarının kentlerde huzursuzluk çıkarmayacağını umut edecektir. Bir üçüncü olasılık hükümet politikalarında sınıfsal eğilimlerin olmasıdır. Genel olarak hükümetin, bütün halkın arzu ve ihtiyaçlarını karşılaması gerekmez. Yandaşlarının taleplerini ve onların sürekli ihtiyaçlarını karşılaması yeterlidir.

Monetaristler bu çözümü güç konulardan üç şeklide uzak durmayı başarmışlardır. Birinci olarak sınıflar ve menfaat grupları göz ardı edilmektedir Monetarist teori ekonominin yalnızca iki gruptan oluştuğunu farz etmektedir.

i. Ekonomi, birbirlerinden bağımsız ancak birlerlerinden ayırt edilemeyen bireylerden oluşmaktadır.

ii. Tam rekabet koşulları altında çalışan küçük firmalardan oluşmaktadır.

Böylece sınıf menfaati ve örgütsel gruplar söz konusu olmamaktadır.

İkinci olarak Monetarist teoride hükümetin amacını, kapitalist sistemin işlemesi için gerekli yasal, kurumsal ve finansal çerçevenin oluşturulması olarak düşünmektedirler. Bunun gerisini piyasa gerçekleştirecektir. Hükümetin işi, değişimleri kolaylaştırıcı ve sözleşmelerin rahatlıkla yapılabileceği bir parasal sistemi sağlamaktır. Eğer hükümet kendi amaçlarını empoze ederek piyasaya karışırsa, yalnızca sapmalara neden olacak ve etkisizlikleri arttıracaktır.

Nihayet gelir bölüşümü konusunda birçok Monetarist gözlerini kapatmakta ve işlerin iyi gitmesini umut etmektedir. Ancak bu mümkün değilse, Monetaristler bir gelir bölüşümüyle diğerini seçmek için bir ahlaki temelin olmadığı görüşündedir. Bununla birlikte, eğer hükümet gelir dağılımını değiştirmekte ısrarlıysa, bunu yapmanın bir tek yolu vardır. O da götürü vergiler ve sübvansiyonlardır. Diğer herhangi bir yöntem güdülenmeleri etkileyen ve etkinlik ve çıktıyı azaltan sapmalar yaratmaktadır. Eğer düşük gelirlilerin milli gelir içindeki paylarını arttırmaya yönelik politikalar toplam geliri azaltıyor ve bu azalma sonucu düşük gelirlilerin milli gelirden aldıkları paydaki düşüş başlangıçtaki iyileştirmeden daha fazlaysa, bundan düşük gelirliler kayıplı çıkacaklardır. Üstelik götürü vergiler ve sübvansiyonlarla ilgili bir pratik yol bulunamadığı zaman, en iyi şey hiç bir şey yapmamaktır gibi bir sonuç ortaya çıkmaktadır(Parasız, 2005, s.93).

1.7.5. Monetarist Strateji Çerçevesinde Şili Deneyimi

1.7.5.1. 1939-1973 Monetarist Politikalar Öncesi Dönem

Şili 1973-1983 yılları arasında Monetarist kalkınma stratejisini çok yakından izlemiştir. Şili 50 yılı biraz aşan bir süreden beri üç çok ayrı kalkınma stratejisi izlemiş ve bunlardan her biri tesadüfi olarak değil bilinçli bir şekilde zamanın hükümetleri tarafından seçilmiştir. 1939'da hükümet bir kalkınma örgütü oluşturmuş ve bu örgüte büyümeyi teşvik sorumluluğu yüklemiştir. Örgüt kısmen özel sektör firmalarına uzun vadeli finansman sağlamış kısmen kamu sektörü endüstrilerini kurmuştur. Böylece ekonomiye devlet müdahale etmeye başlamış ve bir klasik ithal ikamesi endüstrileşme stratejisi benimsemiştir. Bu strateji 1970 yılında, sosyalist

Salvador Allende'nin Başkan olarak seçilmesiyle sona ermiştir. Yeni hükümet bu kuruluşları temel alarak bir sosyalist kalkınma stratejisi izlemeye başlamıştır. Ancak sosyalist strateji kısa ömürlü olmuştur. Eylül 1973'te Başkan Allende'nin ihtilalle devrilmesinden sonra bir sağ görüşlü askeri diktatörlük dönemi başlamıştır.

Bu sırada ithal ikameci liginden sosyalist kalkınma sürecine geçiş zor gerçekleşmiştir. İki yüzden fazla işletme millileştirilmiştir Önceki hükümet döneminde başlatılan toprak reformu hızlandırılmış, kooperatifçilik teşvik edilmiş, ayrıntılı mikro ekonomik müdahaleler arttırılmıştır. Makro ekonomik düzeyde kamu gelirlerinin çok ötesine geçecek şekilde kamu harcamalarında artış olmuştur. 1970-1973 yılları arasında kamu harcamaları reel olarak % 62.7 artarken gelirler % 18'in üzerinde gerilemiştir. Bunun sonucu olarak kamu açıkları 1970'de GSYİH'nın % 2.9'u iken 1973'te %24.6'ya yükselmiştir. Bu strateji aslında sosyalist bir strateji değil, aşırı sol Keynesyen bir stratejidir.

Başlangıçta toplam talep çok aşırı bir şekilde şişirilmiştir. Böylece 1971'de reel GSYİH % 9 artmış, ancak sonraki iki yılda üretim gerilemiştir. 1973 yılı sonunda kişi başına gelir 1970 yılındaki düzeyinin altına inmiştir. Kamu iktisadi kuruluşları zararına çalışmaya başlamış ve kamu sektörüne tasarruflar negatif olmuştur. Millileştirme programından korkan özel sektör tasarruf ve yatırım yapmayı kısmıştır. 1972 yılında net yurt içi tasarruf negatifti ve 1973 yılında hem net yurt içi tasarruf hem yurt içi yatırım GSYH'nın sırasıyla -%5.2 ve -%2.5'u olmuştur. Uzun dönemde büyümenin itici gücü olan sermaye birikimi durmuştur. Bu arada fiyatlarda bir patlama yaşanmıştır. 1971'de yıllık enflasyon oranı % 22.1 iken 1973'de %605.9'a yükselmiştir. Bu gelişmeler çerçevesinde bir istikrar programının başlatılması zorunlu hale gelmiştir(Parasız, 2005, s.94).

1.7.5.2. Monetarist Politikalar Dönemi

a. Monetarist Stratejinin Aşama Aşama Tamamlanması

General Pinochet'in yeni hükümeti dört karar almıştır.

i. Enflasyonun kontrolü birinci derecede sağlanacaktı.

ii. Ekonomiyi istikrara kavuşturmak için Monetarist politikalar kullanılacaktı.

iii. Uzun vadeli kalkınma stratejisi yalnızca başlangıç safhasında uygulanacak istikrar programı Monetarist temellere dayandırılacaktı.

iv. Askeri diktatörlük bütün gücünü Monetarist reformlara karşı muhalefeti bastırmak için kullanacaktı.

1974 yılı başından itibaren önemli reformlara hızla girişilmiştir. 1974 yılı başında yoğun bir şekilde özelleştirme programı gündeme gelmiştir. Banco del Estado dışında bütün bankalar özel sahiplerine iade edildi. Kamu işletmeleri açık arttırma ile özel sektöre satıldı. Böylece 1973-1980 arasında kalkınma örgütüne bağlı şirket sayısı yaklaşık olarak 300'den 12'ye düştü. Böylece kararlı bir şekilde servet ve sahiplik özel sektöre transfer edildi. Aynı şekilde toprak reformu çerçevesinde daha önceden özelleştirilen arazilerin %30'u eski sahiplerine iade edildi. Diğer %20 arazi açık arttırma ile kırsal alanda oturmayanlara satıldı. Geri kalan köylü çiftçiler arazilerini büyük çiftlik sahiplerine satmaya yada kiralamaya zorunlu kaldılar. Çünkü bankacılık sistemi özelleştirilince, tarımsal kredilerden küçük çiftçilerin yararlanma şansı kalmamıştı(Parasız, 2005, s.95).

Sosyal harcamalar büyük ölçüde kesilirken kamu yatırımı daha da sert bir şekilde kısılmıştır. Bütçe açığı GSYİH'nın %24.6'sını oluştururken %2.3'e düşürüldü. Bu zaman zarfında, Monetarist doktrine göre, enflasyonun temel kaynağı olarak görülen, kamu açıkları sonucu artan para arzı fazlalığı ortadan kaldırıldı.

Vergi ve harcama reformlarına finans ve banka reformları eşlik etti. Faiz oranları serbest bırakıldı, yabancı bankalar üzerindeki kısıtlamalar kaldırıldı ve çok amaçlı bankacılığa izin verildi. Sonuçta, hükümet (i) mevduat garantilerini kaldırdı, (ii) ticari bankaların denizaşırı kredileri üzerindeki garantilerini kaldırdı (iii) Güç

duruma düşen bankalara yardım yapılmayacaktı. 1974 reformları 1975'te sıkı para politikasıyla ilişkilendirildi(Parasız, 2005, s.95).

1975'te bir üçüncü Monetarist reform olarak dış ticaret ve uluslararası sermaye akımlarıyla ilgili reformlar devreye sokulmuştur. 1975'te ticaret üzerindeki miktar kısıtlamaları kaldırılmış ve yüksek tarife oranları azaltılmıştır. İzleyen yıl Şili And Paktından çekilmiş ve böylece Pakt'a üye diğer beş Latin Amerika ülkesiyle tercihli ticaret yapmaktan vazgeçmiştir. Böylece dış ticarete açık ekonomi yaratma süreci 1979'da uluslararası sermayenin serbest bırakılmasıyla tamamlanmış oldu.

b. Monetarist Stratejinin Başarı Derecesi

1973 Eylülünde enflasyon yıllık %400 civarında seyretmekteydi. Kamu açıkları çok büyük düzeydeydi ve çeşitli fiyat kontrolleri söz konusu idi ve karaborsa yeşermişti. Ekim 1973'te fiyatların libere edilmesinin ilk etkisi enflasyonu düşürmek bir yana fiyatlarda bir sıçrama şeklinde ortaya çıkmıştır. Böylece bütün bir yıl için enflasyon oranı %600'ü aşmıştır. Bununla birlikte alınan önlemler bütçe dengesini sağlamaya ve para arzının artış oranını azaltmaya başlamıştır. Talepte gerçekleştirilen bütün bu daralmaya karşın enflasyon istisnai alarak yüksek kalmıştır. Örneğin enflasyon oranı 1974'te %359, 1975'te %343 olarak gerçekleşmiştir. Talepteki düşüş bir fiyat düşüşünden çok üretimde, özellikle endüstriyel sektörde üretim hacminde düşüşe neden olmuştur. Ekonominin verdiği cevap Monetarist teorinin öngördüğü gibi olmamıştır. Nitekim 1995'te kişi başına reel çıktı % 14'ten fazla düşerken fiyatlar yılda birkaç yüz oranında artmaya devam etmiştir.

Bu noktada hükümet taktik değiştirmiş ve döviz kuruna ödemeler dengesini sağlamak için değil ve fakat enflasyonla mücadele için kullanmaya karar vermiştir. Bu bağlamda 1975'te ticaret kısıtlamaları kaldırılmış ve tarifeler azaltılmıştır. Normal şartlar altında büyük ödemeler bilançosu açığının meydana gelmesini önlemek için pesonun devalüasyona tabi tutulması gerekirdi. Tam tersine 1976 ve 1977'de hükümet pesoyu ayrı ayrı %10 oranında devalüe etmiştir(Parasız, 2005, s.96). Böylece önceliği enflasyonun düşürülmesine vererek ticaret bilançosu feda edilme

yoluna gidilmiştir. 1976-1979 döneminde Şili'nin ticaret bilançosu fazladan açığa yönelmiştir. Dolar olarak ihracat %86.9 artarken dolar olarak ithalat % 156.7 artmıştır. Bununla birlikte politika çalışmaya devam etmiş ve enflasyon sürekli olarak düşerek 1979'da %38 olmuştur, O yıl hükümet döviz kurunu 1 dolar=39 peso olarak sabitleştirmiştir.

Döviz kurunun bu şekilde dondurulması ve ödemeler dengesi krizinin görmezden gelinmesiyle Şili ekonomisi dışa tam açık ekonomi haline gelmiştir. Böyle bir ekonomide enflasyon yalnızca yerli para arzı tarafından değil aynı zamanda dünya fiyatlarındaki değişmeler ve döviz kurundaki değişmeler tarafından belirlenmeye başlamıştır. Teorik olarak bunun adı altın standının price-specie-flowu mekanizmasıdır. Bu teorinin günümüzdeki benzerinin adı ödemeler dengesinin parasal teorisidir(Parasız, 2005, s.95). Burada yabancı döviz rezervlerinin çıkışı bankacılık likiditesinde ve kredide bir daralmaya neden olmakta ve bu durum fiyatlarda bir düşüşle sonuçlanmaktadır.

Teori çalıştıkça enflasyon oranı yavaşça düşmeye devam etmiş ancak, 1979' dan sonra kişi başına çıktının büyümesi de düşmeye başlamıştır. Sonuçta, 1982'de Şili büyük bir depresyona girmiş ve kişi başına gelir hemen hemen %16 düşmüştür. Yüksek faiz oranları, yüksek borçluluk ve düşen satışlar nedeniyle firmalar tıkanma noktasına gelmiş, üretim ve istihdam da düşüşler yaşanmıştır. Sonuçta yine ekonomi felaketin eşiğine gelmiştir.

Finansal baskının sona ermesi ve bankacılıkta Laissez-faire'in teşviki beklenildiği gibi faiz oranında bir yükselişe neden oldu. Ancak hiç kimse, en azından bütün Monetaristler, faiz oranlarının bu kadar yükseleceğini yada uzun süre bu kadar yüksek düzeyde kalacağını beklememekteydi. Reel faiz oranlarının dalgalanması bazı yıllar %40-50 arasında çok yüksek düzeyde dalgalanmıştır. Yalnızca, ulusal sermaye akımları üzerindeki kontrollerin kaldırıldığı 1979 ve 1980, 1983 ve 1985 yıllarında yabancı ödünçlerin artmasına bağlı olarak reel faiz oranları makul düzeye inmiştir. Buna karşılık diğer yıllarda reel faiz oranları %30 ve üstünde oluşmuştur.

Sermayenin getirişi ise bu kadar yüksek olmadığı için, dolayısıyla yatırımlar azalmıştır(Parasız, 2005, s.97).

Öte yandan gayri safi yatırım çok düşük kalmış ve hiçbir şekilde GSYİH' nın %20'sini aşmamıştır. Daha da önemlisi bütün ek net sabit sermaye stoku yabancı tasarruflar tarafından finanse edilmiştir. Ayrıca birikim miktarı son derece ılımlı kalmıştır. 1974'ten 1982'ye kadar ortalama net yatırım gayri safı milli hasılanın yalnızca %5.5'idi. Bu oran uzun süre boyunca kişi başına kabul edilebilir bir büyüme oranını desteklemek için yetersiz kalmıştır.

Monetarist teori Şili'de sürdürülürken ümit edilen tezlerden birisi de çok yüksek faiz oranlarının tasarrufları dolayısıyla yüksek yatırım oranını teşvik edeceği idi. Maalesef ülkede toplam net tasarruf son derece düşük kalmıştır ve reel faiz oranlarındaki değişmeye göre tasarruf elastikiyetinin pozitif olduğuna dair bir kanıt yoktur. Gerçekte 1874-1982 yılları arasında ortalama net tasarruf GSYİH'nın -%03'dür. Bunun nedenini bazı iktisatçılar şöyle açıklamaktadır.

i. Sebastian Edwards kamu işletmelerinden elde edilen gelirin hükümet tarafından cari kamu harcamalarının finansmanında kullanıldığı için, yani özel tasarruf negatif kamu tasarruflarıyla dengelendiği için tasarrufun düşük olduğunu vurgulamaktadır.

ii. Arnold Harberger kamu aktiflerinin özel sektöre satılması zenginlerin servetini öyle bir şekilde artırmıştır ki, artık onlar tasarruf yapmaları için bir neden görmemeye başlamışlardır.

iii. Özellikle 1981'de büyük ölçüde yabancı ödünç alma imkanı yabancı tasarrufların yerli tasarrufu ikame etme fırsatı vermiştir

Hangi açıklama geçerli olursa olsun Monetarist kalkınma stratejisi tasarruf oranını yükseltmekte başarısız olmuştur(Parasız, 2005, s.98).

c. Monetarist Stratejisinin Büyüme Üzerindeki Etkileri

On iki yıl uygulanan Monetarist politikalardan sonra 1985 yılında kişi başına reel çıktı 1970'in altındaydı. Yalnızca 1979, 1980 ve 1981 yıllarında kişi başına reel çıktı 1970 yılının üzerindeydi. Üstelik Monetarist strateji altında büyüme oranı oldukça istikrarsızdır. Gerçekten de dört yıl boyunca kişi başına çıktı düşmüştür. Bunun iki yılındaki düşüş çok serttir. 1977'den 1980'e yalnızca bir dönem hızlı büyüme gerçekleşmiştir ve bu bir çok depresif düzeyden sonra meydana gelen bir yukarı sıçramadır. Bütün bir dönem boyunca kişi başına çıktı büyüme oranı trendi sıfırdır.

Büyüme performansının yetersizliğinde suç dışsal etmenlerde aranmamalıdır. Şili'nin en büyük ihracat kalemi olan bakırın fiyatı biraz dalgalanmış ve 1980'de en yüksek düzeyine ulaştıktan sonra sürekli düşme eğilimi göstermiştir. Monetarist tecrübe bakır fiyatlarının yüksek olduğunu dönemde yaşanmıştır. Daha da önemlisi Monetarist strateji dışsal kaynaklar tarafından güçlü bir şekilde desteklenmiştir. 1981 ve 1982'de ülkeye giren yabancı sermaye GSYH'nın %14.1 ve %9.9'una tekabül etmekteydi. 1974-1982 döneminde ülkeye yıllık ortalama yabancı sermaye girişi GSYH'nın %5.45 idi. Bu ticaret hadlerindeki bozulmayı fazlasıyla telafi ediyordu. Hasılı Monetarist tecrübe yıllarında dışsal denge ülke lehineydi(Parasız, 2005, s.98).

d. Monetarist Kalkınma Stratejisinin İstihdam ve Ücretler Üzerindeki Etkileri

1973'te emek gücünün eksik istihdam oranı %4.8 iken 1976'da %17.1'e yükseldi. Bu oran 198l'de %9'un altına inmiştir. 1982'de %20'ye yükselmiş ve 1985'te %17'ler civarında seyretmekteydi. 1874-1985 esnasında ortalama eksik istihdam oranı %14.7 olarak gerçekleşmiştir. 1975 yılında hükümet eksik istihdamı düşürmek için emek piyasasına müdahale etmekten başka çare bulamamıştır. Çünkü o tarihte işsizlik oranı %15'lere yükselmişti. Bütün Monetarist prensiplere ters olarak, hükümet piyasanın serbestçe çalışmasına izin vermeyerek bir minimum eksik istihdam programını yürürlüğe koydu. Bu istihdam programı emek gücünün %3.8'ine istihdam yaratmıştır. 1982'de istihdam programı emek gücünün %9.2'ni istihdam

etmeye devam etmiştir. 1975-1982 yılları ele alındığında ortalama olarak emek gücünün %5.4'ü düşük ücretle kamu çalışma projelerinde istihdam programı çerçevesinde çalışmıştır. Eğer istihdam programı çalışanları eksik istihdam rakamına katılırsa ekonominin prodüktif olarak çalıştırmayı başaramadığı ortaya çıkacaktır(Parasız, 2005, s.99).

1974 yılında reel ücretler 1970 yılındaki düzeyin %40 altındadır. Ücretler daha sonra sürekli olarak artmış ancak 1971'de ulaştığı en yüksek düzeyine bir daha ulaşamamıştır. 1980 ve 1981'de enflasyon oranı düştüğü için, bu iki yıl içinde reel ücretler artmıştır. Emek piyasası 1982'de yeniden ayarlanmıştır.

e. Monetarist Kalkınma Stratejisinin Para ve Finans Sektörü Üzerindeki Etkileri

Finans sektöründe ilk başarısızlık işaretleri 1977'de büyük bankalar arasında yer alan Banco Osorno'nun iflas eşiğine gelmesiyle ortaya çıktı. Laissez-faire doktrinine rağmen hükümet bankacılık sistemine müdahale etti. Banco Osorno'nun özel yabancı borçları da garanti altına alındı. Böylece yabancı ödünç vericilere iflaslara karşı güvence sağlandı. Şili'ye ödünç vermenin riski ortadan kalktığı için, böylece piyasa disiplini ortadan kalkmış oldu.

Yabancı ödünçler hızla arttı ve ödünçlerin %90'dan fazlası özel sektörü kanalize edilmiş oldu. 1980'li yılların başlarında yerli tasarruf negatif oldu, yatırımlar düşük düzeyde kaldı, ödemeler dengesi pozisyonu bozuldu ve ekonomi bir depresyon eşiğine geldi. Böylece 1981 yılı sonunda finansal sistem yeniden bir karışıklık yaşamaya başlanmıştır. Merkez bankası son başvuru mercii olarak davranarak özel bankacılık sistemine yoğun miktarda kredi sağlamıştır. Böylece bütün kalkınma stratejisi çökmüştür.

1982'de parasal ödemeler dengesi teorisiyle birlikte sabit döviz kuru terk edilmiş ve Peso %88 oranında devalüe edilmiştir. Bunun en önemli sonucu enflasyonun hızlanması şeklinde kendini göstermiştir. Bir kez daha hükümet önceki

politikasını terk etmek ve piyasaya müdahale etmek zorunda kalmıştır. Sonuçta Peso ikinci kez devalüe edilmiş, döviz kontrollerine gidilerek konvertibilite askıya alınmıştır. 1984'te döviz kuru yeniden değiştirilmiş. 1981-1984 arasında pesonun toplam değer kaybı %229'a ulaşmıştır. Hükümet sistemdeki bir çöküşü önlemek için bankacılık ve finansal sistemi millileştirmiştir. Daha önceden olduğu gibi hükümet denizaşırı borçların ödeneceğini garanti etmiştir.

Öte yandan hükümet kamu işletmelerini zengin gruplara satmaya başlamıştır. Alıcılar bu aktiflerin karşılığını ticari bankacılık aracılığıyla dışardan ödünç alarak ödeme yoluna gitmişler ve böylece sağlanan fonlar ekonominin prodüktif potansiyelini arttırmak için kullanılmamıştır. Böylece uzun dönem çıktısındaki kişi başına büyüme oranı sıfır olmuştur.

f. Monetarist Kalkınma Stratejisinin Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkisi

Yüksek eksik istihdam ve istihdam programı vasıtasıyla çok sayıda çalışanlara ödenen düşük ücret ve reel ücretlerin 1972'den itibaren düşmesi nedeniyle gelir dağılımı giderek adil olmayan bir hale gelmiştir. Bankacılık sektörünün ve kamu işletmelerinin özelleştirilmesi büyük miktarda aktifleri kontrol eden bir dizi küçük firmaların oluşmasıyla sonuçlanmıştır. Öte yandan meydana gelen krizlerin ve 1984'te 17.266 milyar dolara ulaşan dış borçların yükü de geniş halk kitlelerinin üzerinde kalmıştır.

1.7.6. Monetarist Strateji Çerçevesinde Arjantin Deneyimi

Arjantin'in Monetarist tecrübesi ile Şili'ninki arasında bir dizi benzerlikler vardır. Her iki ülkede de popülist hükümetler ekonomiyi kötü yönettikten sonra silahlı kuvvetler ihtilal ile yönetime el koymuştur. Her iki ülkede de Monetarizm sivil özgürlükleri kaldırmış ve her iki ülkede de bir ekonomik kalkınma stratejisi olarak Monetarizm başarısızlığa uğramıştır.

Monetarizm Arjantin'de Peron yönetimiyle birlikte 1973-1976 arasında başlamıştır. 1970'li yılların başlarında Arjantin'de kişi başına reel çıktı yılda %8 ile %1.8 arasında büyümüştür. Bununla birlikte Peroncu rejim aynı anda hem genişlemeyi hızlandırma hem milli gelirin daha büyük bir kısmını çalışanlara dağıtma girişiminde bulunmuştur. Bunun içinde kamu harcamalarını araç olarak kullanmaya başlanmıştır. Böylece kamu açıklan 1973 yılında GSYİH'nın %4.4'ü iken 1975'te %10.3'ne yükselmiştir.

Başlangıçta politikanın çalıştığı görülmüş, kişi başına GSYİH'nın büyümesi hızlanmış ve 1974'te %23.7'ye ulaşmıştır. Bu sırada ücretlilerin payı da hızla artış göstermiştir. 1972'de ücretlerin GSYH'daki payı 1970 yılına göre %81.9 oranında yüksekken 1975'te 1970 düzeyine göre %95.8 olmuştur. Kuşkusuz bu durumun böyle gitmesi mümkün değildir. Nitekim, önce fiyatlar patladı. 1974 yılında tüketici fiyatları %20.2'i arttı. 1975'te enflasyon oranı % 189.9, 1976'da %443 arttı. İkinci olarak, kişi başına GSYH 1975 yılında yükselmek bir yana %3.3 oranında, 1976'da %1.7 düştü. Üçüncü olarak, ücretlerin payı 1976'da 1970'lerdeki durumuna göre %64.3 geriledi. Ve nihayet görülmemiş bir kargaşa çıktı ve aşırı sağ ve aşırı sol uçlar şiddet eylemleri başlattılar. Birçok masum insan öldü ve iş yerleri yağmalandı. Böyle bir ortamda Mart 1976'da General Videla iktidara geldi(Parasız, 2005, s.101).

Yeni hükümet hızla Peronist ekonomi politikaları rejiminden vazgeçti. Ekonomik kalkınmaya yönelik yeni bir radikal Monetarist strateji yürürlüğe koydu. 1976 ve 1977'de birçok ticari ve finansal reform yapıldı. İhracat üzerindeki ağır vergiler azaltıldı, ithalat üzerindeki miktar kısıtlamaları kaldırıldı ve tarifeler sırasıyla 1976, 1977 ve 1988'de kademe kademe indirildi. Bununla birlikte döviz kuru ihracatı teşvik etmek yada ödemeler dengesini kontrol etmek için değil enflasyon oranını düşürmek için kullanıldı. Bunun sonucu olarak döviz kuru kısa bir sürede aşırı değerlenmiş duruma geldi(Parasız, 20005, s.101).

Kamu sektörünü kontrol altına almak için kamu vergi ve harcama politikaları daraltılmıştır. Faiz oranları serbest bırakılmış ve böylece faiz oranlarının arz ve talep koşullarında belirlenmesi teşvik edilmiştir. Bankacılık sektörüne serbest giriş teşvik

edilmiştir. Bankalar üzerindeki otoritelerin gözetimi kaldırıldı. 30 yıldan fazla süreden beri merkez bankası tarafından kontrol edilen faiz oranlan nedeniyle sabit negatif faiz oranları birdenbire arttı ve ödünç verilebilir fonlar enformel yada paralel kredi piyasasından cezp edilmiş oldu. Böylece finansal sistemde reel mevduatlar iki yıl içinde %20 yükseltilmiştir.

Yabancı ödünçler finansal sistemdeki büyümeyi beslemiştir. Böylece 1976 ve 1982 arasında kamunun dış borcu GSYİH'nın %4.6 iken %32.1'e yükselmiştir. Böylece Arjantin'in borcu 24.593 milyon dolara ulaşmıştır. Bu yabancı sermayenin hiçbiri yatırımın finansmanı için kullanılmamıştır. Nitekim gayri safı yatırım 1976'da GSYİH'nın %22'si iken 1983'de %13'e düşmüştür.

Monetarist stratejinin ilk başarısızlık işaretlen 1979'da görülmeye başlandı. Üç yıl sonra ekonomide depresyon yaşanmaya başladı. Nedenleri;

i. Yüksek reel faiz oranlan sermaye oluşumunu engelledi.

ii. Aşırı değerli döviz kuru ödemeler dengesinde cari hesabın bozulmasına, ithalatın artmasına ve yerli üreticiler üzerinde daha fazla rekabetçi baskı oluşturdu.

iii. Reel ücretlerde ve birim emek maliyetlerinde büyük bir artış meydana geldi.

iv. Ucuz ithalat, yüksek faiz oranları, yükselen emek maliyetleri karları azalttı. Bu durum firmaların aldıkları kredileri bankalara geri ödemelerinde sıkıntı yarattı ve bazı şirketler iflas etmeye başladı. Bu durum finansal sektörde bir krizin meydana gelişini öne aldı(Parasız, 2005, s.102).

Aşırı değerlenmiş döviz kuru sermaye çıkışlarına neden olmuştur. Ekonomideki kredi arzı artan bir şekilde yabancı parasal aktiflere dayanıyordu. 1972-1981 arasında yabancı kredi toplam kredinin %32.6'ından %51.7'sine yükselmiş ve yabancı kredinin GSYİH içindeki payı %10.7'den %27.4'e yükselmiştir.

Monetarist politikalar sonucu fiyat artışları 1976'da %443 yükselirken bu oran 1977'de hızla %176.2'ye düşmüştür. Bu gerileme ılımlı bir şekilde gelecek üç yılda düşmeye devam etmiş ve 1980 yılında fiyat artışı %100 olmuştur. Daha sonra enflasyon oranı hızlanmaya başlamış, 1984'te fiyat artışı kontrolden çıkmıştır. 1984'te tüketici fiyatları %826.7 oranında artmıştır.

Monetarist stratejinin ilk yıllarında kamu sektörü hesaplarında bir iyileşme görülmüştür. Kamu açıkları 1977-1980 arasında düşmüş ancak, 1981 'de bütçe açıkları üç kat artarak GSYİH'nın %11.3'ü olmuştur.

Finansal reformlar beklenildiği gibi yükselen faiz oranlarıyla sonuçlandı. Reformlar boyunca reel mevduat faiz oranlan daha az negatif oldu ve 1981-1983 arasında pozitif değer aldı. Buna karşılık reel ödünç faiz oranlan çok fazla dalgalandığı için yatırımcıların karşı karşıya olduğu finansal ortam istikrarsız ve öngörülemez bir şekilde devam etti. Finansal baskının kaldırılması finansal kaos üretti. Ödünç alanların ödedikleri reel faiz oranı ortalama %35'ti. Monetarist reformlar ekonomik etkinliğe katkı yapmaktan daha çok etkinsizliğe ve hatta sistemde bir çöküşe neden olma aşamasına gelmişti(Parasız, 2005, s.102).

1.7.7. Enflasyon Düşerken Nispi Fiyatların Doğru Ayarlanması

Kuşkusuz uzun yıllar yüksek enflasyon içinde yaşayan ülkelerde ve ülkemizde enflasyonun tek rakamlı hale gelmesi son derece önemlidir. Ancak bir ülkede enflasyonun tek rakamlı hale gelmesi kadar doğru nispi fiyatların da oluşması gerekir. Kaldı ki enflasyonun tek haneli hale düşürülmesi sırasında doğru fiyatların oluşmasına zarar verilmişse bir ülkede tek rakamlı hale düşerken reel faiz oranlarının yüksekliği, ülke parasının aşırı değerli olması ucuz uzak doğu mallarının ülkeye girmesi, gelir dağılımındaki bozulma sonucu talep yapısının değişmesi, enflasyonun oksijen olarak desteklediği işlerde çalışanların söz konusu işlerin gözden düşmesi sonucu işsiz kalmalarının yarattığı ve yaratacağı sosyal baskılar, monopol konumundaki firmaların mark-up fiyat artışlarına gitme olasılıkları bir ekonomide bir nispi fiyat sorunu olduğunu ortaya koymaktadır(Parasız, 2005, s. 103).

Monetarist kalkınma stratejileri doğru fiyatların bulunmasını serbestleştirmelerle gerçekleştirmeye çalışmaktadır. Ancak emek piyasasına gelince işler bir parça değişmektedir. Ayrıca teknoloji kelimesinden hiç söz edilmemektedir. Bu bağlamda Arjantin ve Şili tecrübeleri bize Monetarist ekonomik kalkınma stratejisi hakkında bir dizi şey öğretmiştir. Bunlar:

i. Doğru fiyatlara ulaşmak yeterli değildir. Keynesyen öğretide eğer bir kapitalist ekonomi kendi haline bırakılırsa muhtemelen potansiyelinin çok altında performans göstermektedir. Hükümet ekonominin bütün yönetim sorumluluğunu hem para politikası hem de maliye politikasıyla ve bütçe açıklarını kontrol ederek üstlenmelidir. Herşey piyasaya bırakılmamalıdır. Bu yaklaşımı ünlü Monetarist iktisatçı Ronald Mc Kinnon'da paylaşmaktadır.

ii. Doğru fiyatlara ulaşılması düşünüldüğü kadar kolay değildir. Hükümetler şu yada bu şekilde eksik istihdamı azaltarak, en az sayıda da olsa iş yaratarak, reel ücretlerin üzerine bir tavan koyarak karışmak zorunda kalmışlardır. Ayrıca hükümetler finansal piyasalara ve banka ödemelerine müdahale etmişlerdir.

iii. Fiyatlar politik olarak yansız değildir. Fiyatlar gelir dağılımını etkiler. Yani göreli fiyatlardaki bir değişme kaçınılmaz bir şekilde reel gelirin transferini içerir ve böyle bir transfer sonucu kaybedeceklerin ellerinden geldiği kadar direnecekleri beklenebilir. Monetaristler etkin olmayan fiyatların yalnızca hükümetlerin yanlışlıklarından değil aynı zamanda yüksek gelir sahiplerinin aşırı ve aykırı talebini tatmin için gösterilen boşuna çabalardan ileri gelmektedir. Böylece hem sıkı para politikasının hem gelirler politikasının birlikte uygulanmaması halinde örneğin bir döviz kuru devalüasyonu ticarete konu malların nispi fiyatlarında bir değişiklikten ziyade daha yüksek nominal ücretlere ve hızlanmış enflasyona neden olacaktır.

iv. Doğru fiyatın ne olduğu her zaman belli değildir. Örneğin toplam yatırımın büyük bir kısmı hükümet tarafından yapılıyorsa, sermaye piyasasının serbestleştirilmesinin yatırım tahsisi üzerinde çok az etkisi olacaktır. Aynı şekilde

eğer devlet tarımsal ürünlerin pazarlamasında önemli rol oynarsa, içsel ticaret hadlerindeki değişmenin tarımsal üretim üzerindeki etkisi çok az olacaktır.

v. Tecrübeler serbest piyasaların mutlaka her zaman doğru fiyat üretmediğini göstermektedir. Yani piyasa mekanizmasının oluşturduğu fiyatlar sapma gösterebilir ve sosyal maliyet ve getirileri yansıtmakta başarısız olabilir. Yüksek reel faiz oranları şiddetli ve uzun yıllara dayalı spekülatif faaliyetlere bağlı olarak sapma göstermiş olabilir. Buna bağlı olarak ister doğru, ister yanlış olsun liberalleştirilmiş piyasalarda hasıl olan fiyatlar arzulanan ve beklenen etkileri hasıl etmeyebilir.

vi. Finansal sistemde Laissez-faire'in uygulanması yani kamu otoritelerinin finansal sistem üzerindeki gözetimlerini gevşetmeleri ya da kaldırmaları, kaynak tahsisini etkinleştirir nispi fiyatlar kümesini oluşturmak bir yana çok önemli finansal kurumların batmasına neden olabilir.

vii. Prensip olarak fiyatların arz ve talepteki değişmelere ayarlanmaları arzu edilir. Ancak eğer ayarlanma serbestliği uygulamada reel fiyatlarda hızlı dalgalanmalar şeklinde olursa ve eğer bundan anahtar fiyatlar etkilenirse zararlı olabilir. Öngörülemeyen döviz kurları ve faiz oranlan örneğin belirsizliği artırır, maliyetleri yükseltir, firmaların yatırım ve üretim planı yapmalarını güçleştirir ve bunun sonucu olarak etkinliği uzatır ve ekonomik büyümeyi yavaşlatır. Bu durumda fiyatı sabit olan bir eleman istikrara katkı yapar. Burada sabitleştirilmesi gereken bir nominal fiyat değil bir reel fiyat olmalıdır.

viii. Tecrübeler uluslararası sermaye akımlarının kontrol edilmesinden yana bir sonuç ortaya koymaktadır. Bu özellikle ekonomi politikasının yönünü liberal rejime çevirdiği zaman çok önemlidir. Geçiş esnasında riskler ve belirsizlikler çok yüksektir ve tasarruf sahiplerinin sermayelerini yurt dışına götürme teşebbüsünde bulunma olasılıkları çok yüksektir.

II. BÖLÜM:
TÜRKİYE'DE 1923-1980 DÖNEMİNDE SANAYİLEŞME STRATEJİSİ ÇERÇEVESİNDE İMALAT SANAYİİNİN ÜRETİM VE YAPISI

Türkiye'de, sanayileşme stratejisi olarak iç pazara yönelik ithal ikameci politikaların benimsenmesi 1929 dünya bunalımı koşullarında geçekleşmiştir. Uygulanış süresi amaçlarıyla araçların tutarlı olması, toplum katmanlarının çoğunluğunun desteğini sağlaması ve uygulandığı süre içinde politika değişikliklerini içeren çeşitli farklara rastlanmasına karşın temel özelliklerini koruması bir ülkenin uzun döneni stratejisini belirleyen temel özellikler olarak kabul edilebilir. Bu tanım çerçevesinde, Türkiye'de 1930-1980 döneminde uygulanan sanayileşme ve dış ticaret politikaları uzun dönem stratejisi olarak belirlenebilir.

Özel sektörün özendirilmesi için birkaç başarısız deneyin yapıldığı 1920'lerin hemen ardından "...başlangıçta Devlet önderliğinde sanayileşme" olarak uygulanan bu politikalar çeşitli kesintilere uğramasına rağmen, 1970'lerin sonuna değin sürdürülmüştür(Şenses, 1989, s.21).

İki sanayi (1934, 1936) ve dört kalkınma planının (1963-67, 1968- 72, 1973-1977, 1977-83) uygulandığı bu zamanda, 1960'ların başlangıcına kadar genelde hafif tüketim mallarında, 1960'larda dayanıklı tüketim ve ara mallarında, 1970'lerde ise ileri ara ve yatırım mallarında ithal ikamesi hedeflenerek, tarım-dışı sektör ve özellikle imalat anayı lehine hızlı bir yapısal dönüşüm amaçlanmıştır.

2.1. Kuruluş Yıllarında Sanayileşme Stratejisi

Kuruluş yılları Türk ekonomi politikasının başlıca ilkelerinin belirlenmesi ve yeni kurumsal ve yasal düzenlemeleriyle daha sonraki gelişmelerin temelini oluşturması açısından çok önemlidir.

1908 bir ortaçağ imparatorluğundan modern bir kapitalist topluma geçişin başlangıç ve yarım kalmışta olsa bir burjuva devriminin dönüm noktası sayılabilir. Sonrada 1923'de başarılı olan Kemalist "devrim", bu tarihte kapitalist dönüşümlerin siyasi ön gereklerini tamamladı. Sıra artık bir yarı sömürge mirasın özelliklerine sahip olan azgelişmiş bir ekonomiyi milli bir kapitalizme dönüştürecek iktisat politikalarını denemekte idi(Boratav, 1987, s.45).

Savaş üretimi olumsuz yönde etkilemiş, üretim kaynaklarının azalmasına neden olmuştur. Bu sırada spekülasyona dayanan kazançlar hızla artmıştır Bu durum üretimin ve dışalımın azalmasının doğal sonucudur.

Savaş sonrasında altın ve döviz kurları dahil tüm fiyatlar % 700 artmıştır. Geçinme endeksi 1914 taban alınırsa 1920de 1406; 1922'de 999 olmuştur. Aynı dönemde dayalı olan ekonomide tarımsal üretim yarıya düşmüştür Bu düşüş bir kısım dışsatım malları ve hayvancılıkta daha fazladır. Üretim düşüşleri madencilik ve sanayiinde de görülmüştür.

2.1.1. 1923-1930 Dönemi

Bu dönem İzmir İktisat Kongresi ile başlayan bir fikri gelişme ve oluşma, ekonomik envanterin belirlenmesi, model arayışı ve belli ölçüde karma ekonomi modelinin temellerinin atıldığı dönemdir.

1908 sonrasında ittihatçıların ve 1923 İzmir İktisat Kongresi'nden sonra Kemalistlerin modern bir kapitalist ekonominin oluşması ve sanayileşmeyi gerçekleştirmek için strateji kısmen siyasi kadrolardan oluşan bireyleri zenginleştirip yabancı sermaye ile işbirliği ve ortaklık yapacak bir burjuvazi geliştirmek idi. Bu amaç için ölçülü ve ılımlı bir korumacı ekonomik rejim öngörülüyordu. 1923'de İzmir İktisat Kongresi'nde kalkınma stratejisi belirlenmiştir. Bu zamanlarda kalkınma stratejisi olarak iki farklı tez savunuluyordu. Bunlar İnönü' nün ve çoğunlukla bürokratların savunduğu "devletçilik" yoluyla sanayileşme tezi ve tüccar ve sanayicilerin savunduğu, önceleri Fethi Okyar ve Serbest Fırka'nın ve daha

sonrada Celal Bayar'ın öncülüğünü yaptığı "Liberal İktisat Politikası" tezleridir(Payamoğlu, 1995, s.7). İzmir İktisat Kontesinde Liberal görüş kabul edilerek şu ilkeler kararlaştırılmıştır:

i. Milli sanayii teşvik edecek kanunların çıkartılması.

ii. Sanayicilere kredi sağlanması.

iii. Yerli ürünlerin ulaşım tarifelerinde indirim yapılması

iv. Sanayi için teknik elaman yetiştirilmesi ve teknik eğitimin geliştirilmesi.

Bu dönemde bütün dünyada gelişmenin ancak sanayii geliştirme ile mümkün olacağı görüsü hakimdi. Türkiye'de de Cumhuriyetin kuruluşundan itibaren sanayiinin kurulması geliştirilmesi ve özel sektörün teşvik edilmesi benimsenmiştir. Tarımda aşarın, kaldırılmasıyla çiftçi dolaylı teşvik görmüştür.

Fakat bundan sonraki tecrübeler azgelişmiş ülkelerin kalkınmasının tarımın geliştirilmesinden geçtiğini, göstermiştir. Ayrıca sadece özel teşebbüsün teşviki ile azgelişmiş ülkelerde özel kesimin gerek kaynak yetersizliğinden, gerekse tecrübesizliğinden ekonominin ve sanayiinin gelişmesi elde edilemeyeceği kanısına varılmıştır. Böylece "Devletçilik" dediğimiz ekonomik rejime geçilmiştir.

2.1.2. 1930-1945 Dönemi

1931-1945 donemi dünya ekonomisi için büyük buhran yıllarıdır. Türkiye ekonomisi dışa kapanarak ve devlet eliyle bir milli sanayileşme denemesi içine girip ana hatlarıyla başarılı olduğu söylenebilir. Gerçi bu rejimde özel teşebbüs esastır, fakat daha :faaliyet gösterilmemiş alanlarda İktisadi Devlet Teşekkülleri kurulmuş ve 1934 Yılından itibaren Birinci Beş Yıllık Sanayileşme Planı (BBYSP) takip

edilmiştir. Böylece yumuşak bir devletçilik rejimi tercih edilmiştir. Yumuşak devletçilik rejimi amaçlandığını Atatürk açıkça belirtmiştir. Ona göre:

i. Devletin sinai alandaki faaliyetleri bir gaye değil, kalkınma dönemine ait bir gereksinim olarak başlatılmıştır ve ilke olarak milli ekonominin temeli özel teşebbüstür.

ii. Devletçilik kısmi'dir, sanayii alanına açılır, tarımda ve kamusal üretim yapan müesseselerin veya kooperatiflerin kurulması söz konusu değildir.

iii. Devletin yatırım yaptığı bütün alanlar özel teşebbüse böylece rekabete açıktır.

Buradan anlaşılıyor ki, 1933 de uygulanmaya konan devletçilik 1923-33 dönemine oranla daha çok bir karma ekonomi rejiminin özelliklerini taşıyan bir devletçilik görünümündedir.

BBYSP'nın başlıca amaçları şunlardır:

i. Yerel yada bölgesel tarımsal üretime ve doğal kaynaklara dayalı sınai üretim birimlerinin kurulması;

ii. Özellikle dışalım konusu olan temel tüketim mallarının yerli üretimine (öncelikle dokuma sanayiine) öncelik verilmesi;

iii. Sanayi işletmelerinin kuruluş yerlerinin hammadde ve işgücü kaynaklarına yakın olması.

Denebilir ki BBYSP amaçlarının temel niteliğine göre salt bir sanayi planıdır, tümüyle ekonomiye yönelik amaçlan içermez; bu nedenle bir makro plan niteliğinde değildir(Kepenek, Yentürk, 1994 s. 60).

Bu zamanda hızlı bir ekonomik gelişme gerçekleştirilmiştir. Dokuma, demir-çelik, şeker, kağıt, cam gibi imalat sanayii sektörlerinde önemli gelişmeler olmuştur. Bunun yanında bankacılık geliştirilmiştir, imalat sanayii için Sümerbank, madencilik için Etibank gibi büyük bankalar kurulmuş, tarım sektörü için de Ziraat Bankası geliştirilmiştir.

Taşımacılıkta demir yollarına önem verilmiştir Aynı zamanda en uzun vadeli yatırım olarak Milli Eğitimin güçlendirilmesi gerektiği anlaşılmıştır. 1939-1943 için öngörülen ikinci Beş Yıllık Sanayi Planı Atatürk'ün ölümü ve II. Dünya Savaşı nedeniyle uygulanamamıştır.

Türkiye'de II. Dünya Savaşının başlangıcında iktisadı kalkınmanın temelini atmış ve ekonomi canlanmaya başlamıştı. 1939'a kadar devletin çabası ülke ekonomisini kalkındırmaktı, ikinci Dünya Savaşı sırasında ise ülkenin savunma zorunluluğu ön plana gelmiştir ve bir yarı seferberlik tutumu vardı. Bu dönemde kaynaklar öncelikle seferberlik harcamalarına aktarılmıştır. Fakat büyük çapta savunma harcamaları gerektiği için mali olanaklara ek olarak Merkez Bankası emisyonu arttırılmış, bunun sonucu olarak ülkede önemli çapta bir enflasyon oranı artışı olmuştur. Fiyat artışlarını durdurmak için Ocak 1940'da Milli Korunma Kanunu çıkartılmıştır. Milli Korunma Kanunu ekonomi politikasını etkileyen temel metin olmuştur(Payamoğlu, 1995, s.9).

Refik Saydam hükümeti enflasyon sorununu katı fiyat denetimleri ve tarım ürünlerine düşük fiyatla el koyma gibi cebri yöntemlerle çözmek istedi Bunun için Ticaret Ofisi ve İaşe Müsteşarlığı gibi yeni örgütler kuruldu. İşçi sınıfına yönelik cebri uygulamalar olarak ücretle iş yükümlülüğü ve çalışma süresinin uzatılması getirildi, işverenlere yönelik olarak hükümete geniş yetkiler verilmiştir. Bunlar özel işletmelere geçici el koyma, imalatta ve iç ticarette tavan fiyatları ve ihracatta taban fiyatları saptama, temel malların vesikayla dağıtılması gibi yetkilerdir. Bu uygulamaların ne kusursuz işlemiş ne de tümüyle iflas ettiği söylenebilir. İyi yönleri askerin ucuza beslenmesi ve giydirilmesi, kentli nüfusun gelir sınırları fazla zorlanmadan ekmek ve kömür sağlayabilmesi olmuştur. Kötü tarafı ise, piyasa

denetime gidilen her alanda karaborsanın, stokçuluğun, rüşvet ve kayırmacılığın önüne geçilememiştir(Boratav, 1987, s.66).

1942 Temmuz'unda göreve gelen Şükrü Saraçoğlu hükümeti ise piyasa üzerinde sıkı mekanizmalarını kısmen kaldırmış ve azaltmıştır. Bu yönde hububat alım fiyatları yükseltilmiş ve ürünün % 25'inden fazlasının piyasa fiyatına satılabilmesi için çiftçiye izin verilmiştir. İaşe Müsteşarlığı dağıtılmış ve gıda maddelerinde fiyat denetimleri kaldırılmış veya hafifletilmiştir. Sonuçta kentlerde fiyatlar ve çiftçi tüccar kazançları önemli ölçüde artmıştır. Buğday fiyatları % 120 ve % 200, genel fiyat düzeyi ise % 75 ve % 90 oranlarında artmıştır. Böylece 1942 ve 1943 yıllarında savaş döneminin en yüksek enflasyon oranları yaşanmıştır. Bu olumsuz etkilere karşı hükümet iki Olağanüstü Vergi Kanunu çıkardı. Bunlar Varlık Vergisi ve Toprak Mahsulleri Vergisi Kanunu idi. Varlık Vergisi bir defaya mahsus olmak üzere toplanmıştır. Vergi borçlarını bir ay içinde ödemeyenler, önce kamplara, sonra da çalışma yükümlülüğüne çarptırılmışlardır. Bu verginin tahsilatı 1944 başlarında kaldırıldığında 1943 yılının Katma Bütçeler ve Yerel Yönetimler dahil devlet harcamalarının %38'inin milli gelirin % 3,5'ini; sanayi ve hizmet kesimlerin de yaratılan hasılanın yaklaşık %8'ini oluşturmuştur. 1946'da kaldırılan Toprak Mahsulleri Vergisi gayri safi üretimden % 10 oranında alınmıştır. Bu vergi en çok piyasa için üretmeyen küçük ve yoksul köylüye büyük yük olmuştur.

2.2. Çok Partili Sisteme Geçiş ve Dışa Açılma Yıllarında Sanayileşme

Sanayileşme stratejisi Türkiye'de ikinci Dünya Savaşının sonunda büyük değişiklikler meydana getirdi. Bu dönemde batı dünyası ile siyasal ve ekonomik ilişkilere yönelme ve yeni oluşturulan uluslararası örgütlere üye olma ve batı ile ittifak içinde yer alma çabaları görülmektedir.

Türkiye'nin dışa açılmasını dış ve iç koşullar baskı yapmıştır. Bu konuda verilen kararları ekonomik ve siyasal amaçlar hedeflemiştir.

Dış baskılar konusunda o zamanın uluslararası alandaki olaylara değinmek gerekir. İkinci Dünya Savaşı sonunda galip devletler ABD, Sovyet Rusya ve İngiltere, mağlup devletler ise Almanya ve Japonya idi. Sovyetler Birliğinin savaştan güçlenerek çıkması kapitalist dünya ile sosyalist dünya arasında bloklaşmayı hızlandırmıştır. ABD'nin ekonomik ve siyasi iki temel amacı vardı. Birincisi, batı dünyasını ve uluslararası sistemi yeniden kurumlaştırmasında önder olmak, ikinci olarakta, Sovyet Rusya'nın yayılmasını önlemek ve mağlup devletler Almanya ve Japonya 'nın tekrar bir savaş saldırganlığını engellemek için önlemler almaktı. Bu amaçlarını gerçekleştirmek için, Türkiye'ye de askeri yardımlar ve Marshall Plan'ı çerçevesinde ekonomik yardımlar vermiştir, Uluslararası Para Sistemini, Dünya Bankasını, IMF ve GATT gibi kurumların kurulmasında öncülük etmiştir. Sovyetlerin Türkiye üzerindeki emellerini açığa vurması, Türkiye'yi batı bloğu içinde siyasi, askeri ve iktisadi antlaşmalara ve kuruluşlara katılmayı zorlamıştır.

Dışa açılmada etken olan iç baskılarda ise ilk olarak askeri kaynaklı baskıyı söylemek gerekir, ikinci Dünya Savaşı sırasında Türkiye'nin askeri gücünün zayıflığı ve temel gıda maddesi buğdayı bile yeterince sağlayamadığı gerçeği ortaya çıkmıştır. Savaş sırasında İngiltere ve ABD'den askeri yardım istenmiş, savaş sonunda da Rusya'nın toprak talebinde bulunmasıyla askeri yardım gereği devam etmiştir. Böylece askeri kaynaklı iç baskı oluşmuştur(Payamoğlu, 1995, s.11).

Diğer bir iç baskı ise o zamana kadar süregelen devletçi ekonomi politikalar nedeniyle tüccar, çiftçi ve diğer halkın büyük kısmının memnun kalmamış olmasıdır. Dışa açılma ile devletçiliğin zayıflayacağı, dış sermayenin ve dış pazarların gelişmeye yol açacağı kanısı vardı. Bu nedenle dönemin güçlü sınıfları olan büyük toprak sahipleri ve tüccarlar "dışa açılma"'yı gerekli gördüler. Daha bu kesimlerin önderliğini yapan Demokrat Parti 1950'de iktidara gelmeden CHP iktidarı döneminde yeni tutumun ilk adımlan atılmıştır.

Böylece Türkiye savaş sonrası uluslararası dengede Batı Bloğunda yer almak için savaş sırasındaki tarafsızlık politikasını terk etmiştir. Birleşmiş Milletlerin kuruluş antlaşmasına katılmak amacıyla 23 Şubat 1945'de Almanya'ya savaş ilan

etmiştir. 26 Haziran 1945'de San Francisco'da Birleşmiş Milletler anlaşmasını imzalamıştır.

Savaş sonrası uluslararası ekonomik düzenini kurmak için toplanan Bretton Woods Konferansına'da katılmış ve burada kurulması kararlaştırılan Uluslararası Para Fonu'na (İMF) ve Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankasına (Dünya Bankası, IBRD)19 Şubat 1947'de (5016 Notlu Kanun'la) üye olmuştur. 1947'de Truman Doktrin'i çerçevesinde ilk askeri yardım alınmış, 1948 yılında da Marshall Yardımı kapsamına girilip ekonomik yardım alınmış ve OECD'ye üye olunmuştur. 1952'de de NATO'ya girilmiştir.

Bu tarihlerden sonra Türkiye, ekonomik kalkınmasını sağlamak için bu uluslararası kuruluşlardan kredi almak çabası içinde olmuştur. Bu kuruluşların gönderdikleri uzmanların uygulanmakta olan devletçi, müdahaleci ekonomi politikasını eleştirmeleri, iktisat politikasındaki değişmelerde büyük etken olmuştur. Türkiye'nin Marshall yardım programına alınması ve dış kaynak kullanması için bu değişikliğin zorunlu olduğu belirtilmiştir. Kendi kaynaklarının yetersiz olduğuna inanan Türkiye'nin kalkınması için bu önerilere uyulmuştur(Şenses, 1989, s.99). Batının bu önerileri özetle şunlardır:

i. Ekonomide kamu girişimciliği daraltılması ve özel kesimin teşvik edilerek daha hızlı gelişmesine yardım edilmesi;

ii. Ağır sanayie girilmemesi;

iii. Tarım ürünlerine ağırlık verilmesi, hafif metal, inşaat malzemeleri, deri, orman ürünleri, seramik el sanatları gibi sanayi dallarına ağırlık verilmesi.

2.2.1. 1946-1960 Dönemi

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Türkiye'nin yeni ekonomi politikasında ilk önemli adım, 7 Eylül kararlan diye bilinen, 1946 yılındaki devalüasyon ve dış ticaret önlemleridir.

1947 yılında Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu çıkarılmıştır 1950'de özel kesim yatırımlarını teşvik amacıyla Türkiye Sinai Kalkınma Bankası (TSKB) kurulmuştur.

Yapılan devalüasyon sonucunda Türk Lirasının değeri 1 ABD $'ı karşısında 1.30 TL'den % 53.6 civarında düşürülerek 2.50 TL yapıldı. Devalüasyon, savaş sonrası dönemin koşullarına ve yeni ekonomi politikalarına uyum sağlamaya yönelikti. Amaç dış ticarette liberasyonun getireceği ithalat artışını sınırlamak ve ihracatı dışarıya satılmakta olan ürünlerin fiyatını dış ülkeler için çekici hale getirerek arttırmaktı. Devalüasyon ve dış ticarette liberasyona gidilmesinin etkileri amaçlandığı gibi olmamıştır.

1930 yılından 1946'ya kadar (1934'de küçük bir açık hariç) dış ticarette sürekli fazla veren Türkiye'nin devalüasyondan sonra 1947'den sonra sürekli açık vermeye başlaması devalüasyonun dış ticaretin dengelenmesi gibi kaygılarla yapılmadığını göstermektedir. Nitekim 7 Eylül Kararlarının dış ticarete ilişkin sonucu, o zamana kadar toplanan rezervlerin eritilmeye başlaması olmuştur. Türkiye'de devalüasyon ve dış ticarette liberasyona gidilmesinin, başta İngiltere olmak üzere, gelişmiş kapitalist ülkeler tarafından istediği anlaşılmaktadır. Devalüasyon ve beraberindeki önlemlerdeki asıl etken, Bretton Woods anlaşmasının gereklerine uymak olmuştur. Nitekim yapılmış olan devalüasyon aynı yıl içinde IMF tarafından onaylanmıştır(Tekelli, İlkin, 1974, s.6).

7 Eylül Kararlarının diğer etkileri ise, öncelikle ihracata dönük kesimlere devalüasyonun sonucu olarak bu değer aktarılması demekti. Bunlar çoğunlukla ihracata dönük büyük çiftçilerdi, ithalatta liberasyona gidilmesi ise sinai gelişmeyi

olumsuz etkilemiştir. Öte yandan ticaret sermayesi kazançlı çıkmıştır. İthalatın serbest bırakılması ayrıca genel fiyat düzeyinin yükselmesine karşılık ücretlerin geride kalması, sermaye birikimi için ek kaynaklar oluşturmuştur. Denebilir ki, 7 Eylül kararlananın etkileri içteki sınıf yapısı ile uluslar arası kapitalizmin çıkarlarının uyumu çerçevesinde belirlenen işbölümün yeniden oluşturulması yönünde olmuştur. Bu savı açık bir şekilde Türkiye'nin Marshall Yardım Programına katılma çabalarında izlenebilir. Programın Türkiye'den beklentisi, tarımsal üretimini geliştirmesi ve OECD ülkelerine hammadde ve yiyecek maddeleri ihracatında uzmanlaşması yönünde olmuştur(Payamoğlu, 1995, s.14). Bu Plana katılmayı amaçlayan Türkiye'nin de gerekli adımları attığı görülmektedir. Savaş sırasında devletçilik dönemindeki planlar niteliğinde hazırlanmış olan bir plan, savaştan sonra değişmiş olan uluslararası konjonktür uyarınca, bu planı kaldırılarak yerine 1947 Türkiye iktisadı Kalkınma Planı (Vaner Planı) adıyla bilinen ve geçekte Marshall Programına katılabilmek için sunulacak bir rapor niteliğinde olan metni hazırlamıştır. Bu rapor 1930'lu yıllarda hazırlanan sanayi planlarının aksine nispeten dengeli büyüme öngörmekteydi. Hedef özellikle tarımın geri kalmış yapısını iyileştirerek ekonominin diğer sektörleri ile bütünleştirmek ayrıca tarımla ilgili altyapı ulaşım, haberleşme ve enerjiyi geliştirmekti. Sanayi ise en sonda yer almaktadır. Plan'ın tercihlerinde dış finansmanla ilgili beklentilerin etkili olduğu anlaşılmaktadır(Tekelli, İlkin, 1974, s.16). Nitekim kaynak olarak dış kredilere dayanılmıştır. Bu dönemde Türkiye'ye gelen ABD'li uzmanlar Avrupa'nın gıda maddeleri ihtiyacının karşılanmasında Türkiye'ye büyük iş düşüğünü Türkiye'nin tarımda karşılaştırmalı üstünlüğünün olduğunu, tarıma ve hafif sanayie yönelerek daha hızlı bir kalkınma sağlayacağını telkin ediyorlardı. Dış kredi çevrelerinin sözcüsü durumunda olan bu uzmanların görüşleri Türkiye'nin İkinci Dünya Savaşı sonrasında ekonomi politikasının belirlenmesinde etkili olmuştur.

1948'de İstanbul'da İktisat kongresi toplanmıştır. Burada bu plan doğrultusunda tavsiye kararları alınmıştır. Hükümetin özel kesime daha fazla serbesti tanıması ve onu teşvik etmesi isteniyordu. Devletin ulaştırma, haberleşme, enerji, eğitim gibi altyapı alanlarında ve özel kesimin yetersiz kaldığı üretim dallarına girmesi öneriliyordu.

Tarımsal gelişme çerçevesinde, traktör vb gibi tarımsal aletlerin ithali ve dolayısıyla da Marshall yardım programının özellikle ABD'nin ihracatını artırması amacına hizmeti öngörülmektedir. Sonuç olarak Türkiye, 1948 yılında yardım programı kapsamına alınarak OECD'ye üye olmuştur Bütün bunlar, sözü edilen uluslararası işbölümü çerçevesinde değerlendirilmelidir. Türkiye'nin savaşı izleyen yıllarda geçirdiği deneyim uluslararası işbölümünde Bunalım öncesi konumu yeniden alma sürecinin aşamalarıdır(Avcıoğlu, 1969, s.385).

Özetle 1946-1950 dönemi Türkiye'nin iktisat politikasında dönüşüm yıllarıdır. Bu geçiş dönemi 1950 yılında Demokrat Partinin iktidara gelmesiyle tamamlandı. Yeni hükümet programı bu doğrultuda hazırlandı.

1950-1960 döneminde DP iktidara gelmiştir. Uygulanan temel ekonomik politikalar ve etkileri açısından özel sektöre ve serbestleştirmeye ağırlık veren ekonomi politikalarından beklenen verim alınamamıştır. Özelleştirme girişimleri sonuçsuz kalmış, Kamu kesiminin imalat sanayii katma değerindeki payı önceleri % 58.3'ten % 45'e kadar düşmüş ve 1955'den sonra yine ağırlık kazanmıştır. Kamu yatırımlarının GSMH'ya oranı artarken verimlilikleri azalmıştır. 1955'e kadar hızla genişleyen yatırım ve krediler 1953'den sonrası enflasyon artışına neden olmuştur. Tarım ve altyapı yatırımlarının hızlandırılmıştır. 1955'e kadar hızla genişleyen tarımsal üretim daha sonra yavaşlamıştır. Önceleri düşük oranlarda tutulabilen enflasyon sonradan kredilerdeki artış ve dış ticaretteki güçlükler nedeniyle yükselmiştir(Payamoğlu, 1995, s.16).

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Türkiye'de ekonomik bir patlama oldu. Bunun nedenleri 1930'larda başlanan altyapı yatırımları, eğitim politikasına önem verilmesi ve yeni kurulan fabrikalardır. Ayrıca savaşla biriken yabancı dövizleri ve savaş sonrası Amerikan yardımları, önemli ithalat olanakları vermekteydi ve 1950'ye kadar kapalı bir ekonomi durumunda kalan Türkiye ekonomisi dünyaya açılmaya başlamıştır.

1950 yılında siyası iktidar değişip siyaset ve ekonomi politikalarında Liberalizme doğru yönelme olmuş ve devletçilik önemli ölçüde azaltılmaya çalışılmıştır. Bu siyasetin temelleri Resmi Gazete'de yayınlanmıştır. Bunlar özetle; ülkenin ekonomik donatılması hızlandırılması, bunun için yatırımların arttırılması, bütçenin diğer kısmı da ağırlıkla üretime yönlendirilmesi, özel sermaye sisteminin desteklenmesi, yabancı sermayenin Türkiye'ye çekilmesine çabalanacak, iç sermayenin de üretim yatırımlarına yönlendirilmesinin teşvik edilmesi, yabancı sermayeyi teşvik amacı ve özel sermayeyi yatırıma teşvik aracı ile 1951'de 5821 No.lu Yabancı Sermaye Kanunu çıkarılmıştır. Ancak bu kanunun tanımı ve ticareti yabancı sermayeye kapalı tuttuğu ve kar transferini sınırladığı için, 1954'de 6224 No.lu Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu ile bu sınırlamalar kaldırılmıştır(Kazgan, 1988, s.303).

Bu yıllarda Türkiye ABD kaynaklı dış yardım ve krediye dayalı devlet yatırımlarında ve tarımsal makine ve traktör ithalatında bulunmuştur. Tarımda makinalaşma yeni alanların ekime açılmasını sağlamıştır Ayrıca tarım sektörü devletin bol ve ucuz kredi sağlaması ve yüksek fiyat politikası ile teşvik görmüştür. Bu dönemde tarımsal üretim ve ihracatı teşvik için dış konjonktürde elverişli olmuştur. Kore Savaşı ortamında Türkiye'nin tarım ürünlerine olan talebin ve böylece fiyatlarının artması ihracat gelirlerinde büyük artışlar sağlamıştır. Bunun yanında ithalatta liberalizasyonda doruk noktasına ulaşılmıştır.

1950'lerin ilk üç yılı bu parlak dönem oldu. Bir yandan Kore Savaşının yarattığı olumlu konjonktür, bir yandan savaş döneminde birikmiş olan döviz rezervlerine nihayet ekonominin temel sektörü olan tarımda yaşanan iyi hasılat yılları, yeni iktidarın kalkınma hamlesi için olumlu koşullar sağladı. Bunun yanı sıra, samimi ilişkiler içine girilen Batı Dünyasında sağlanan dış yatırımlarda beklenen kalkınma hamlesinin yapılabilirliği hakkında olumlu beklentiler uyandırılmıştır. Böylece yapısal tıkanıklıklara kalıcı çözümler getirilememiş, kaynakların planlı ve bilinçli zorlanması olmamıştır. Bu yanılgıya sonraki yıllarda sıkça düşülmüştür, aksaklıklara kalıcı reformlar getirmeden, salt dış kredi kullanımıyla yeni kalkınma hamlelerine girişilmiştir.

Ancak savaşın sona ermesiyle üç olumsuz etki ortaya çıktı i.) ulusal gelir artışında azalma. ii.) enflasyonun hızla artması, iii) önemli ölçüde dış ödemeler açığı. Savaşın bitişiyle Türkiye'nin ihraç ürünlerine olan talep artışı son bulurken savaş tarımsal ürünleri stok eden ABD ve diğer batı ülkelerin bu stoklarını eritmeye başlamaları ilk elde Türkiye'nin ihracat gelirlerinin düşmesine neden olmuştur. Bu arada ekilebilir alanların sınırına ulaşılmış olması da 1950'lerin ilk yıllarında yaşanan hızlı büyüme döneminin sona ermesi demekti. ithalat harcamaları artarken ihracat gelirlerinin düşmeye başlamasının yarattığı döviz darboğazı ithalatta liberizasyon politikasının sona ermesini getirmiş ve böylece 1953 yılı sonundan itibaren dış ticaret açıklarının kapanması amacıyla yeniden gümrük vergileri ve miktar kısıtlamaları içeren korumacı önlemlere başvurulmuştur(Alpar, 1974, s.63).

Ticaret sermayesi 1950'lerin ortalarına doğru tarımsal büyümenin sınırlarına varınca, bir yandan tarıma dayalı dokuma ve gıda gibi dallarda, diğer yandan da ithalat kısıtlamalarının nihai ürünün ithalatını kısıtlamasıyla parçaların ithal edilip yurt içinde monte edilmesi ya da ürünün ham ve ara maddelerinin ithal edilip yurt içinde işlenmesi ile uğraşan sanayilerin oluşmasına yol açmıştır.

Bu dönüşüme yol açan diğer bir etken bu dönemdeki yüksek enflasyon ortamı olmuştur. Enflasyon bir yandan iç pazarda karlılığın artmasına neden olurken, diğer yandan sabit kurlara dayalı kambiyo sisteminde, Türk Lira'sının dış değerini yitirmesine yol açmıştır Böylece ortaya çıkan aşırı değerli döviz kuru, nihai ürünün kısıtlandığı bir ortamda, ara ve yatırım mallarının ithalatını teşvik etmiş, yatırım malları ve girdiler açısından dışa bağımlı ithal ikameci sanayilerin karlılığına katkıda bulunmuştur(Alpar, 1974, s.64).

Bu donemde DP Hükümetinin sürdürdüğü ekonomi politikası da bilinçli olarak özel sanayi girişimini desteklemiştir 1950'li yıllar özel sermaye birikimine doğrudan KİT katkılarının doğrudan başlangıcıdır. DP'nin seçimden önce KİT'lerin özel kesime satılması sözlerine karşın bunu gerçekleştirememiştir. En önemli neden özel kesimin sermaye yetersizliği idi. Ayrıca 1950'lerden itibaren özellikle dokuma fabrikalarının yok pahasına ellerine geçirmek isteyen kimselerin bu hususta yoğun

bir faaliyetine rastlanmıştır(Payamoğlu, 1995, s.19). Bu faaliyet resmi makamlarca şüphe ve kararsızlık, kamu oyunda özellikle aydın çevrelerde kuvvetli bir tepki doğurmuştur. KİT'ler iç talebi karşılayacak ölçüde yerli üretilen ünlü üç beyaz un, şeker ve dokumayı üretemez olmuştur. Ek olarak kağıt, çimento ve demir-çelik ürünlerinde çok aşırı arz yetersizlikleri olmuştur. Dış alım ortamında yönetim bu ürünlerin yerli üretimine yönelir. KİT'ler yeniden sanayileşmenin itici gücü yapılmış, KİT'ler özel sermaye ile ortaklıklar kurmaya bu dönemde başlamıştır. Özel kesime düşük fiyatla girdi sağlama yada ürün vererek ticaret karlarının devir yöntemlerine ek olarak, ortaklık sermaye birikimine katkı yolu açılmıştır(Kepenek, Yentürk, 1994, s.470). Örneğin Türkiye Şeker'in Tat Konserve'ye, TEK'in Çanakkale Seramik'e, Makine Kimya'nın Tofaş'a ve o yıllarda kurulan DMO'nun Arçelik'e ortak edilmiştir. Ayrıca kamu kesimi ve özel kesim ortaklıklarında Devlet taahhüt ettiği % 49 sermayenin tamamını öderken, özel kuruluşlar taahhüt ettiği % 51 sermayenin sadece 1/4'ünü ödeyerek elde edilen karın yanısıra ortak olmuşlardır. Çünkü kar dağıtımı Ticaret Kanunu'na göne taahhüt edilen sermaye oranında yapılmaktadır. Böylece bu ortaklıklar özel kesime kaynak aktarmanın başka bir kanalını oluşturmuştur.

Demokrat Parti Yönetimi, savaş sonrasında. ABD ve Dünya Bankası çevrelerinin önerdiği, demir-çelik, ağır kimya, kağıt ve petro-kimya tesisleri kurulmaması yönündeki önerilere koşut bir sanayileşmeyi de sürdürmeye çalışmıştır. Ancak dönemin ikinci yarısında ağırlaşan dış ödeme güçlükleri, piyasa dengesizlikleri ve buna bağlı fiyat artışları devalüasyona gidilmesini ve İMF'nin istikrar önlemlerinin birincisinin uygulanmasına yol açmıştır.

Devalüasyon ile birlikte kota uygulamasını içeren ve 1960'lı yıllar boyunca geçerli olacak düzenli bir ithalat rejimi başlamıştır. İhracatta ise katlı kur uygulamasına gidilmiştir ve ihraç ürünleri için kur değişme oranları devalüasyon oranının altında tutulmuştur. Devalüasyonun ayrıca yabancı sermayenin ülke içindeki alım gücünü arttırmıştır.

2.2.2. 1960-1980 Dönemi

Bu dönemde temel ekonomik politikalar ve etkilerini şöyle özetleyebiliriz: istikrarlı ve hızlı büyümenin hedef alınması, sosyal adalete ağırlık verilmesi, karma ekonomik modelin yeniden temel olarak benimsenmesi; içe dönük politikalarda sanayileşme ve kendi kendine yeterlilik amacının sürdürülmesi, önemli ara malların dışında, yerli üretimin yabancı rekabete karşı korunması, ihracatı teşvik için vergi iadesi ve kolay kredi olanaklarının sağlanması fiyat istikrarını ve yüksek yatırım düzeyini sağlamaya yönelik sermaye birikiminin, para ve maliye politikalarının temel amacı olarak benimsenmesi; ticari bankalar üstünde para otoritelerinin merkezi kontrolünün sağlanması; 1970'lerin başında işçi dövizlerinin ekonomik ferahlık yaratması; 1974'deki petrol fiyat artışlarının ekonomi üstündeki olumsuz etkisi cari işlemler açığının en yüksek düzeye ulaşması ve bu açığın dış borçlarla karşılanmasıdır.

Bu dönemin ekonomi politikaları açısından en büyük özelliği beş yıllık kalkınma planlarının devreye girmesidir. Bilindiği gibi, ülkemizde "Beş Yıllık Planlar Dönemi" 1963'de başlamış ve 1950-60 yılları arasında ise plansız bir büyüme dönemi yaşanmıştır.

1950-60 döneminin ilk yarısında, elverişli iç ve dış şartlarında yardımı ekonomide küçümsenmeyecek gelişmeler görülmüştür. Fakat ikinci yarıda artan dış ticaret açıkları ve enflasyon ile büyük bir bunalıma sürüklenmiştir. Nedeni, "... iç ve dış kaynaklar zorlanarak, dengesiz, koordinasyonsuz bir kalkınma çabasının sürdürülmesi idi."(Payamoğlu, 1995, s.21). Yürütülen programlar ve projeler arasında bir koordinasyon yoktur. Devlet kısa sürede çok sayıda programa el atmıştı ancak, bunları finanse edecek yeterli ve sağlam kaynakları bulmamıştı. Sürekli dış kaynak kullanımına gidilmiş, ama bunlar kendini ödeyecek projeler değil, altyapı yatırımlarına ve iç talebi karşılamaya yönelik yatırımlara yöneltilmiştir. Sonuçta ekonomi dış kredi olmadan işleyemez hale düşmüştür ve krize doğru sürüklenmiştir.

Böyle bir ortamda "Planlama Düşüncesi" doğmuş ve güçlenmiştir. 1960'da hükümet değişikliğinden sonra da uygulama alanına aktarılmıştır. Türkiye'de ilk Beş Yıllık Kalkınma Planı 1963'de yürürlüğe girdi.

Genel olarak bütün planların özellikleri şunlardır:

Beş Yıllık Kalkınma Planları ekonominin bütününü kapsayan makro planlardır. Planlar kamu kesimi için emredici; özel kesim için caydırıcı ve teşvik edicidir.

Kalkınma planları ekonomik kalkınmanın kısa, orta ve uzun dönemli aşamaların hepsini birden planlamayı hedeflemişlerdir. Planlarda kısa ve uzun dönem amaçları birbirleri ile çelişir. Uygulamanın nasıl olacağı yıllık programlar gösterir.

Kalkınma planları 1930'lu yılların sanayi planları gibi tüm ağırlığın sanayie verildiği dengesiz bir kalkınma anlayışını terk etmiştir. Planlarda sanayileşmeye gerekli önem verilmiş ama sanayileşme konusunda tüm planların yaklaşımları aynı olmamıştır.

Belirli bir yıllık büyüme hızına ulaşma, planlarda temel amaçlanmıştır.

1960-80 döneminde uygulanan sanayileşme politikası, ithal ikameci sanayileşme politikasıdır. Bu politika 1980'e kadar bütün Cumhuriyet tarihi boyunca ve hatta Osmanlı İmparatorluğu zamanında da uygulanmıştır. ithal ikameci sanayileşme politikasının genel olarak ülke ekonomisine ve sanayi sektörüne ne gibi etkileri olmuştur ne gibi sorunlara yol açmıştır?(Payamoğlu, 1995, s.22)

Sanayi sektörü içinde asıl ağırlık imalat sanayiindir. 1978'e kadar olan dönemde ekonomide sanayi sektörü mutlak ve nispi olarak büyümüştür. 1963-78 döneminde devlet imalat sanayiinde nispi ağırlığının giderek azaldığı görülmektedir. Özel kesim, karlı bulduğu alanlara daha fazla yatırım yaparak hızla gelişmiştir. Bu

dönemde devlet kaynaklarını alt yapı yatırımlarına harcamış, daha verimli alanlara az yatırım yapabilmiştir(Payamoğlu, 1995, s.22).

Türkiye'de 1960'lara kadar temel tüketim mallarının ithal ikamesi büyük ölçüde gerçekleştirilmiştir. İlk üç plan döneminde ara ve yatırım malları ile dayanıklı tüketim mallarının ithal ikamesi gerçekleştirilmeye çalışılmıştır. 1970'li yılların ikinci yarısında dayanıklı tüketim ve ara malları konusunda başarı sağlanmıştır. Ama yatırım malları konusunda gereken mesafe alınamamıştır.

Yatırım malları üretiminin arttırılması sanayileşme için çok önemlidir. Bir ülkenin sanayileşme düzeyi, yatırım malları sanayiinin sanayi sektörü içindeki payı ile değerlendirilebilir. Ayrıca sanayileşmenin her aşamasında, bu aşamalara uygun teknolojilerin kullanılıp kullanılmadığına bakılmalıdır. Verimlilik ve maliyet göstergelerine de dikkat edilmelidir. Aksi taktirde sanayileşmenin ileri aşamalarında kullanılan teknoloji ve girdiler bakımından dışa bağımlılığın artmasından dolayı, ekonominin dışa bağımlılığının da arttığı görülür(Alpar, 1974, s.30). Türkiye'nin 1978 sonrası sürüklendiği bunalımda bunun etkisi olduğu söylenebilir. Türkiye için temel sorun her zaman için kendi kaynakları ile sanayileşmesinin finansmanını yapmaması olmuştur. Bunun nedeni de kaynakların yetersizliği değil onların harekete geçirilememesidir.

İkinci olarak, ülkemiz 1978'den sonra bir döviz darboğazı içine girmiştir: Çünkü ithal ikamesi sanayileşme stratejilerinde döviz kazanmaya değil, döviz tasarruf etmeye yönelik politikalar uygulanır. Fakat asıl olarak yukarıda anlatılan neden dolayısıyla, kendi kaynaklarını harekete geçiremediğinden dolayı, zaman içinde ekonominin döviz talebi artmıştır. Geleneksel ihraç ürünlerine dayalı ithal politikası ile bu talebi karşılamak mümkün olmamıştır(Alpar, 1974, s.32).

Bu ülkede ithal ikameci sanayileşme politikalarının uygulanabilmesi için iç pazar belli bir büyüklükte olmalıdır. Bu açıdan dayanıklı tüketim malları aşamasında bir sorun yaşanmıştır. Bu tür malları karşılayacak bir iç piyasaya Türkiye her zaman

için sahipti. Ama ara malları ve özellikle yatırım malları aşamasına gelince sorunlar başlamıştır.

"Rasyonel üretim için daha ileri teknoloji ve daha büyük ölçekle üretim gerekiyordu. İleri teknoloji bulmak ve yurda getirmek birinci sorun oldu. İkinci sorun büyük tesis kurmak için ithal girdi biçiminde sermayenin sağlanmasıydı. Son olarak kurulan tesisin tam kapasite ile çalıştırılması üretim maliyetlerinin düşük tutulması da önemli bir sorundu"(Alpar, 1974, s.32).

İthal ikameci sanayileşmede iç pazarın dış rekabete karşı korunması da gerekir. Farklı sektörlerde aşırı uzun süreli koruma etkinliği önlendiği ve tekelleşmeye yol açtığı gibi, etkisiz, yetersiz bir konuma da sektörlerin gelişmemesine neden olmuştur.

İlk üç kalkınma planı döneminde Türkiye ekonomisinde düzenli ve yüksek bir büyüme gerçekleşmiştir. 1963-73 döneminde bu oran ortalama yıllık %7'dir. Aynı zamanda ekonomide istikrar korunabilmiştir. Ama 1970'den sonra fiyat istikrarı bozulmuş, 1977'de itibaren enflasyon gittikçe hızlanma eğilimine girmiştir.

2.3. Osmanlı Döneminde İmalat Sanayiinin Üretim ve Yapısı

Osmanlı İmparatorluğu'nun bıraktığı miras kendi kendisine yetmeyen ve tarıma dayalı bir yapı sergilemektedir. Tablo-1'den de anlaşılacağı gibi Osmanlı imalat sanayiinin kuruluş sayılarına bakıldığında gıda ve tekstil sanayiinin %27,7'lik pay ile ilk sırayı paylaşmaktadırlar. İkinci sırada ise kırtasiye ve matbaa %19,5 ile gelmektedir. Gıda ve tekstil sektörlerini sırasıyla %70,3 ve %12 pay almaları hammaddenin tarımdan sağlayan üretimin ağırlıkta olması, Osmanlının bir tarım ülkesi olduğunu göstermektedir. Ayrıca sanayiide aşırı derecede bölgesel yoğunlaşma görülmektedir. Kuruluşların 155'i İstanbul'da, 62'si İzmir'de ve diğer 65'i diğer batı bölgelerinde bulunmaktadır. Sayım kapsamı dışında kalan bölgelerde sadece Tarsus ve Adana'da 4 pamuk ipliği fabrikası, Kayseri ve Konya'da birer

güherçile kalhesi, diğer kentlerde birkaç un ve deri fabrikası olduğu ileri sürülmektedir(Toprak, 1982, s.182).

Mülkiyet dağılımına gelince 264 asli kuruluştan 22 tanesi devlete, 28 tanesi anonim şirketlere ve 214 tanesi (%81,1) özel şahıslara aittir. Özel şahıslara ait 214 kuruluşun 42'si (%19,6) Müslümanlara, 172'si (%80,4) Gayri-Müslimlere aittir. Bu veriler 1915 yılı sanayi sayımı sonucunda ulaşılmıştır. Savaş yıllarında ise dağılımın Türk-İslam unsurları lehine geliştiği tahmin edilmektedir(Toprak, 1982, s.191). Oran olarak Osmanlı sanayiinde Türk sermayedarların ve işçilerin sayısı sadece %15 olduğunu Yakup Kepenek aktarmıştır(Kepenek, Yentürk, 1994, s.21). Rumlar sermayenin %50'sine, emeğin %60'ına, Ermeniler sermayenin %20'sine, emeğin %15'ineve Yahudiler sermayenin %5'ine, emeğin %10'una sahiptir. Bu hesaba göre geri kalan %10 sermaye yabancı sermayedarlara aittir(Payamoğlu, 1995, s.25). Türkiye bir tarım ülkesi olduğu için yabancılar daha çok ticaret, ulaştırma ve bankacılığa yatırım yapıyorlardı(Kepenek, Yentürk, 1994, s.21). yabancı sermaye yatırım tutarı 1914 yılı başına kadar yaklaşık 74,3 milyon İngiliz Sterlini idi. Fransızlar %50,1, Almanlar %27,8 ve İngilizler %15,2 paya sahiptir. Bu yatırımların %63,1'i demiryollarına yapılmıştır.

Tabloda değinilmesi gereken bir başka nokta da, büyük sınai kuruluşlarının devlet tarafından kurulmuş olmasıdır. Silah ve madeni eşya fabrikaları devlete aittir. Bu 44 kuruluşta 15500 beygir gücü kullanılmış, 7800 işçi çalıştırılmış ve 2 milyon liralık üretim yapılmıştır. Fakat bu üretim büyük çoğunlukla ordu ve saray ihtiyaçları için gerçekleştirilmiş, pazara yönelik üretilmemiştir(Payamoğlu,1995, s.26).

Tablo-1: 1913-1915 Sanayi Sayımına göre Osmanlı'da Sanayiinin Durumu

	Gıda	Toprak	Deri	Tahta Mobilya	Tekstil	Kırtasiye, Matbaa	Kimya	Madeni Eşya	Silah	Toplam
Kuruluş Sayısı	78	27	13	24	78	55	13	27	17	282
% Pay	27,7	7,4	4,6	8,5	27,7	19,5	4,6	-	-	100
Kuruluşların Mülkiyet Dağılımı										
Devlet	1	1	1	-	18	1	-	-	-	22
A.Ş.	8	5	1	-	10	-	4	-	-	28
Özel Şahıs	66	11	11	24	45	50	7	-	-	214
Kuruluşların Coğrafi Dağılımı										
İstanbul	45	20	11	15	15	44	5	-	-	155
İzmir	23	1	2	9	8	11	8	-	-	62
Diğer	10	-	-	-	55	-	-	-	-	65
Kuruluşların İstihdam ve Ücret Yapısı										
İşçi Sayısı	3916	336	1270	377	6763	1267	131	1000	6800	14060
% Pay	27,9	2,4	9	2,7	48,1	9	0,9	-	-	100
Ortalama Ücret (Gün/Kuruş)	14,2	13,8	13,9	16	6,8	13,6	13,7	-	-	-
Kuruluşların Teknoloji ve Üretim Yapısı										
Çalışan Güç (PS)	7893	3837	961	513	6247	705	821	2100	13400	20977
% Pay	37,5	18,3	4,6	2,5	29,8	3,4	3,9	-	-	-
Üretilen Değer (Bin TL)	5319	26,8	625,8	59,2	907,9	461,9	170	800	1200	7570,5
% Pay	70,3	0,3	8,3	0,8	12	6,1	2,2	-	-	100

Kaynak: 1915 Yıllı Sanayii İstatistikleri, Ankara Ün. Sos. Bil. Ens. Yay. 1979

Tablo-2'de bazı sanayi dallarında yerli üretimin iç tüketimi karşılama oranları görülmektedir. Özellikle dış ticarete uygun olan malları üreten sanayi dallarında yerli üretim iç talebi karşılamaktan çok uzaktır. Buz, şekercilik ve tahıl üretimi dışında kendi kendine yeterli olduğu sanayi dalı yoktur. Tuğla üretimi iç tüketimin %30'unu,

sabun üretimi iç tüketimin 1/5'inden azını karşılayabilmektedir. Bu malların geri kalan kısmı ise ithal edilmektedir.

Tablo-2: 1913 Yılında Osmanlı Sanayiinde Yurt İçi Üretimin Yurt İçi Tüketimi Karşılama Oranı (%)

Değirmencilik	59,4
Makarna Üretimi	93
Şekercilik ve Tahin Üretimi	131,3
Konserve Üretimi	43,9
Bina Üretimi	91,6
Buz Üretimi	103,1
Tuğlacılık	32,1
Kireç Üretimi	64,4
Çimento Üretimi	69,8
Çimento Ürünleri	52,7
Debagat	40,2
Marangozluk Ürünleri	41,2
Kutu Üretimi	94,5
Aba, Şayak ve Çuha Ür.	41,3
Yün İplik Üretimi	82,5
Pamuklu Dokuma	9,5
Pamuk İpliği Üretimi	20,6
İpekli Dokuma	4,5
Yağ Üretimi	3,1
Sabun Üretimi	18,9
Palamut Özü Üretimi	97,5

Kaynak: Zafer Toprak, Türkiye'de "Milli İktisat" 1908-1918, Yurt Yayınları, 1982, s.190

2.4. 1923-1980 Döneminde İmalat Sanayiinin Üretim ve Yapısı

2.4.1. İmalat Sanayiinde Ölçek

İmalat sanayiinde ölçek araştırırlınca sanayi büyüklüğü, mülkiyetin devlete veya özel sektöre ait oluşu, faaliyet alanları, sanayi kuruluşlarının kullandığı motor gücü gibi özellikler önemlidir. Bu bilgiler en sağlıklı olarak yapılan sanayi sayımları ile elde edilse de gelişme trendini daha ayrıntılı yakalayabilmek için DİE ve diğer kaynaklarında senelik verimliliklerinden yararlanılacaktır.

İmalat sanayi kuruluşların sayısı 1927de 2081'dan 1980'de 8710'a , böylece dört katından fazlasına yükselmiştir. (Tablo-3)

Tablo-3: Yıllara Göre İmalat Sanayi Kuruluşlarının Sayısı (1927-1980)

Yıllar	**Kuruluş Sayısı**	**Dönemlik Değişim (%)**	**1927'ye Göre (%) Değişim**	**İş Yerlerinin Hukuki Durumu**	
				Özel(%)	**Kamu(%)**
1927	2081	-	100	-	-
1932	1473	-29,2	70,8	97,7	2,1
1939	1164	5,5	56	90,3	9,7
1950	2618	124,9	125,8	96,1	3,9
1955	4262	62,8	204,4	96,3	3,7
1960	5503	29,1	269,2	96	4
1965	3243	-52,8	155,8	90,8	9,2
1970	4820	48,6	231,6	94,7	5,3
1975	6068	25,9	291,6	93,3	6,7
1980	8710	43,5	418,5	95,3	4,7

Kaynak: DİE İstatistik Göstergeleri 1923-1992, www.die.gov.tr

Tabloyu yakından incelediğimizde 1932-1938'e kadar kuruluş sayıları 1927 baz alındığında % 100'den % 53'e düşmektedir ve 1950'de 1936'a göre 124.9'luk bir artış vardır. Bunun nedeni, istatistiklerde 1932'den itibaren sadece Sanayi Teşvik Kanunundan faydalanan kuruluş sayıları kullanılmış olması ve tüm kuruluşları kapsamamasıdır. Ayrıca bazı işyerlerinin kendilerine gönderilen anketlere cevap vermemesi ve oransal olarak küçük bazı kuruluşların iş hayatından çekilmeleri neden olabilir. Ek olarak bazı özel kuruluşların 1933'den sonra başlayan devlet kuruluşlarının oluşturulması karşısında piyasa gücünü kaybetmesi olabilir(Payamoğlu, 1995, s.29).

1941-1950 yıllarında sanayi sayımı yapılmadığı ve 1942 yılında Sanayi Teşvik Kanunu kalktığı için bu yıllara ait veri yoktur. 1950 yılından itibaren kuruluş sayısında bir önceki veri yılı 1939'a göre % 124.9'luk bir artış vardır. Bunun nedeni 1951 yılında batı ölçülerine uygun olarak 1950 yılının faaliyetlerini gösteren "Sanayi ve İşyerleri Sayımı" yapılmış olmasıdır.

1950 yılında orta ve büyük sanayi gurubuna giren 2618 kuruluş bulunuyordu. Bu rakam 1980'de 8710'a yükselmiştir. Bu yıllarda en büyük artış 1950-1955 arasında %62,8 ile kaydedilmiştir. Bunun nedeni olarak, DP Hükümetinin daha önce söylendiği gibi tarım sektörünü aşırı desteklemiş olmasıdır. Tablo 3'de 1950-1955 yıllarındaki kuruluş sayısındaki artış 1644 tür. Bunun 952'si sadece, tarıma dayanan gıda ve tekstil, deri, dokuma sanayi artışından kaynaklanmaktadır. 1955-1965 arasında ise yıllık artışlarda bir azalma görülmededir. Özellikle 1961-1965 döneminde % 52.8lik bir azalma vardır. 1965-1980 arasında ise tekrar 3243 kuruluştan 8710'a çıkan bir kuruluş sayısı artış gözlenmektedir. 1927-1980 yıllarında iş yerlerinin hukuki durumunda kamu sektörünün en yüksek oranı 1939 senesinde % 9.7'dir. Özel sektörün böylece en düşük oranı bu yılda 90.3'tür. 1932'de ise kamu sektörü oranı en düşük olarak % 2.1, özel sektör oranı en yüksek olarak % 97.9'dur.

İmalat sanayiin orta ve büyük kuruluş sayısı dağılımında (Tablo-4), 1927-1980 senelerinde tarım girdilerine dayanan imalat sanayii düşen oranda başı çekmendir. Öte yandan teknoloji yoğun üretim tarzını gerektiren sanayi gruplarının oranı gittikçe artmaktadır.

Gıda sanayii 1927'de sanayiin % 34.2'sini oluştururken 1980'de % 21.3'e düşmüş tekstil ise 1927'de % 27.5 iken 1980'de % 19.4'e düşmüştür. Orman girdilerine dayanan mobilya ve orman ürünleri sanayii ise 1927'de % 8.9'dan 1980'de % 4'e düşmüştür.

Azda olsa bir düşüş kaydeden sanayi grubu da kimya-petrol ve kauçuk ürünleri sanayiidir. Bunun nedeni bu sanayi grubunun çok daha teknoloji yoğun üretim tarzına ve işgücü olarak çok yüksek eğitimli elemana gereksinimi olduğudur(Payamoğlu, 1995, s.31). 1927'de % 12,2den l980'de % 11.6'ya düşmüştür. Türkiye'de ise bunun kıtlığı vardır. Makine, metal eşya, ulaşım araçları sanayii 1927'de % 9.9'dan 1980'de % 26.1'e yükselmiştir. Metal ana sanayii 1927'den 1939'a kadar yokken 1950'de % 1.9'dan 1980'de % 5.6'ya yükselmiştir. Yükselme kaydeden diğer sanayi gruplarıda taş-toprak sanayii ve kağıt ürünleri, basım sanayiidir. Sırasıyla 1927'de % 3.7'yi ve % 2.8'i oluşturup, 1980'de % 6.8 ve % 42'ye yükselmişlerdir.

Diyebiliriyiz ki, sonuç olarak imalat sanayiinde 1927-1980 döneminde tarım girdileri kullanan sanayiden sanayi girdileri kullanan sanayie doğru bir kayma vardır. Emek yoğun üretimden teknoloji yoğun üretime doğru geçiş gözlenmektedir(Payamoğlu, 1995, s.31).

2.4.2. Katma Değer ve İstihdam Yapısı

İmalat sanayiinde katma değer (Tablo-5) 1963-80 döneminde % 227 artıp 4086 trilyondan 13.338 trilyona yükselmiştir. GSMH ise 27236 trilyondan 66682 trilyona % 144.8 oranında artmıştır. Böylece imalat sanayii ekonomide dinamik güç olmuştur. Göze çarpan bir nokta 1963-75 döneminde önceleri katma değerin reel

artışı GSMH reel artışının çok önündeyken (1963-65 döneminde katma değer artışı % 18.5, GSMH artısı % 7.3), giderek eşitlenmiş, 1975'de biraz altına inmiş, 1975-80 döneminde tekrar öne geçmiştir(Payamoğlu, 1995, s.32).

Tablo-4: Gruplara Göre İmalat Sanayi Kuruluş Sayısı (1927-1980)

Yıllar	**1927**	**1932**	**1939**	**1950**	**1955**	**1960**	**1965**	**1970**	**1975**	**1980**
Gıda Toplam Oran (%)	712	447	308	1023	1547	1868	1042	1264	1482	1851
	34,2	30,3	26,5	39,1	36,3	33,9	32,1	26,2	24,4	21,3
Tekstil, Dokuma Toplam Oran (%)	572	445	247	526	954	1223	783	1130	1243	1688
	27,5	30,2	21,2	20,1	22,4	22,2	24,1	23,4	20,5	19,4
Mobilya, Orman Ürünleri Toplam Oran (%)	185	82	67	234	277	424	135	258	273	352
	8,9	5,6	5,8	8,9	6,5	7,7	4,2	5,4	4,5	4
Kağıt Ür., Basım San. Toplam Oran (%)	59	30	14	92	112	194	150	253	305	367
	2,8	2	1,2	3,5	2,6	3,5	4,6	5,2	5	4,2
Petro-Kimya ve Kauçuk San. Toplam Oran (%)	254	242	215	364	561	758	299	376	707	1007
	12,2	16,5	18,5	13,9	13,2	13,8	9,2	7,8	11,7	21,6
Taş, Toprak Toplam Oran (%)	78	45	130	101	393	404	186	318	385	359
	3,7	3,1	11,2	3,9	9,2	7,3	5,7	6,6	6,3	6,8
Metal Ana Sanayi Toplam Oran (%)	-	-	-	50	67	115	77	160	317	392
	-	-	-	1,9	1,6	2,1	2,4	3,3	5,2	5,6
Mak., Met., Ulaş., Araç Toplam Oran (%)	206	145	100	186	278	411	472	859	1282	2274
	9,9	9,8	8,6	7,1	6,5	7,5	14,6	17,8	21,1	26,1
Diğer İmalat Sanayi Toplam Oran (%)	15	37	163	42	60	106	99	202	74	81
	0,7	2,5	1,4	1,6	1,4	1,9	3,1	4,2	1,2	0,9
Toplam	2081	1473	1164	2618	4262	5503	3243	4820	6068	8710

Kaynak:DİE İstatistik Göstergeleri 1923-1992, www.die.gov.tr

Tablo-5: 1963-1980 Döneminde GSMH ve İmalat Sanayiinde Katma Değer (1988 Fiyatlarıyla Milyar TL)

Yıllar	**1963**	**1965**	**1970**	**1975**	**1980**
Katma Değer	4086	4841	7934	11419	13358
GSMH	27236	29235	40576	58679	66682
Önceki Döneme Göre Artış (%)					
Katma Değer	-	18,5	63,9	43,9	17
GSMH	-	7,3	38,5	44,6	13,6

Kaynak:DPT Ekonomik ve Sosyal Göstergeler (1950-1992), www.dpt.gov.tr

Üretimin yıllık ortalama bileşik büyüme oranlarında (Tablo-6) 1948-1980 döneminde imalat sanayii GSYİH ve tarım sektörünün üstünde bir gelişme göstermiştir. GSYİH % 55'lik ve tarım sektörü % 33 ile GSYİH'nın altında kalırken, imalat sanayii büyümenin dinamiği olarak % 19'luk bir ortalama yıllık büyüme göstermiştir. GSYİH içindeki pay olarakta tarım sektörü yıllık % 2 gerilerken, imalat sanayii tam tersine %2'lik bir ortalama yıllık artış göstermiştir.

Büyüme oranlarında 1973-78 döneminde imalat sanayii ve GSYİH oranı neredeyse eşit durumda ve 1977-80 döneminde ise GSYİH oranı % 0.4 iken, imalat sanayii oranı % 2,4'e gerilemiştir.

1963-77 döneninde ise, imalat sanayiin üretim artışları 1978 yılına kadar GSYİH'dan daha hızlı bir gelişme göstermiş (1963-77 arasında GSYİH ve imalat sanayii üretiminin yıllık ortalama büyüme hızlan sırasıyla % 6,4 ve % 9,5'dir), böylece ekonominin sürükleyici dinamizmi olmuştur. Tarım sektörü büyüme oranları ise 1963-77 döneminde sürekli GSYİH ve imalat sanayii oranları altında kalmış 1977-80 döneminde ise % 2,5 ile GSYİH ve imalat sanayii oranlarından fazladır.

Tablo-6: Üretimin Yıllık Ortalama Bileşik Büyüme Oranları (%)(1948-1980)

Dönemler	**48-53**	**53-63**	**63-68**	**68-73**	**73-78**	**63-77**	**77-80**	**48-80**
GSYİH	7,9	4,5	5,9	6	6,6	6,4	0,4	5,5
Tarım	6,6	2,6	1,6	1,1	6	2,9	2,5	3,3
İmalat San.	11,2	6,2	11,3	9,1	6,9	9,5	-2,4	5,9
GSYİH İçindeki Payı (%)								
Tarım	-1,2	-1,8	-4,1	-4,7	-0,6	-3,4	2,1	-2
İmalat San.	3,1	1,6	5,1	2,9	0,3	2,9	-2,7	2

Kaynak:DİE 1991, KÖSE, A. H. tarafından hesaplanmıştır, a.g.e. Tablo 26

GSYİH'nın sektörel dağılımında (Tablo-7), sanayi sektörü payının 1950-80 döneminde %10,7'den %25'e yükseldiğini, imalat sanayii payının ise %8,9'dan %21,1'e geliştiğini görüyoruz. Tarımın payı aynı dönemde %45,5'den %22,6'ya düşmüştür. Nitekim bu pay 1963-77 döneminde yıllık ortalama %3,4 düşerken, imalat sanayii payı %2,9 artmıştır (Tablo-6).

Tablo-7: GSYİH'nın Sektörel Dağılımı (%)

Sektörler	**1950**	**1960**	**1970**	**1980**
Tarım	45,5	40,9	29,3	22,6
Sanayii	10,7	15,3	19,1	25
İmalat San.	8,9	12,6	16,3	21,1
İmalat San. Pay Artışı	-	41,6	29,4	29,4
Hizmetler	43,8	43,8	51,6	52,4

Kaynak:DPT Ekonomik ve Sosyal Göstergeler (1950-1992), www.dpt.gov.tr

Büyük imalat sanayiin üretim ve istihdam yapısına alt sektörler itibariyle incelendiğinde (Tablolar 7-8), 10 kişiden fazla işçi çalıştıran imalat sanayii üretiminin sırasıyla en önemli, beş alt sektörün 1980 yılında petrol ve kömür, dokuma, gıda, kimyasal ürünler ve metal ana sanayii olduğu görülür. Bunların toplam payı % 59,7 eder istihdamda ise dokuma, gıda, metal ana sanayii, taşa toprağa dayalı sanayi, ve tütün %60 ile başı çekmektedir.

Katma değer açısından en çok gelişen alt sektörler sırasıyla plastik ürünleri, petrol ve kömür, elektrik makineleri ve giyim eşyası sanayiidir.

Üretimde sektör grupları paylarının tüketim mallarından ara ve yatırım mallarına doğru kayma olmuştur. Aynı hareket istihdamda da görülmektedir.

Ayrıca imalat sanayiinde 1963-1980 döneminde üretim ve istihdamda tüketim mallarından ara ve yatırım mallarına doğru önemli bu yapısal değişim gerçekleşmiştir.

İmalat sanayi, katma değer ve istihdamın kamu ve özel kesim arasında dağılımında (Tablo-10) katma değerin dağılımı özel kesimin lehine gelişmiştir. 1950 de kamu kesimi değeri % 59 iken 1980'de % 33'e düşmüştür. Ters orantılı olarak özel kesimde bu oranlar 1950'de % 41 1980'de ise % 67'dır; istihdamda da kamu kesimi payı 1950'de % 47'den 1980'de % 36'ya düşmüştür. Özel kesimin ise 1950'de % 53'den 1980'de % 64'e çıkmıştır.

Tablo-8: İmalat Sanayii Katma Değerinin Sektörel Dağılımı (%)

	1963	**1970**	**1980**
TÜKETİM MALLARI	**51,5**	**40,4**	**33,4**
Gıda	19,2	12,6	10,9
İçki	3,3	3,7	3,1
Tütün	6,5	9,8	4,3
Dokuma	22	13,8	14,2
Giyim Eşyası	0,5	0,5	0,9
ARA MALLAR	**33,1**	**45**	**48,7**
Ağaç ve Mantar	1,5	0,9	1,1
Mobilya ve Döşeme	0,2	2	0,2
Kağıt	3,3	2,6	1,9
Basım ve Yayın	2	1,9	0,9
Kürk ve Deri	0,5	0,3	0,2
Plastik Ürünler	1	1,7	3
Kimyasal Ürünler	7	6,6	10,2
Petrol ve Kömür	5,2	15,2	14,5
Taş ve Toprağa Dayalı san.	5,6	5,2	6,8
Metal Ana San.	6,8	10,6	9,9
YATIRIM MALLARI	**15,4**	**14,4**	**17,9**
Metal Eşya	6,2	4,3	3,6
Makine	2,7	4	4,7
Elektrikli Makineler	2,4	1,4	4,3
Taşıt Araçları	3,5	3,1	5
Çeşitli İmalat	0,6	1,6	0,3
TOPLAM	**100**	**100**	**100**

Kaynak: DİE, İstatistik Yıllığı (1986), www.die.gov.tr

Tablo-9: İmalat Sanayii İstihdam Yapısı (1963-80 yıllarında ücretlilerin yıllık ortalaması) (%)

	1963	**1970**	**1980**
TÜKETİM MALLARI	**58,7**	**50,7**	**46,5**
Gıda	16,4	15,1	15,4
İçki	1,5	2	1,5
Tütün	8	6,9	6,7
Dokuma	31,8	25,6	21
Giyim Eşyası	1	1,1	1,9
ARA MALLAR	**24,8**	**28,5**	**32,6**
Ağaç ve Mantar	1,9	1,8	1,7
Mobilya ve Döşeme	0,3	0,5	0,4
Kağıt	2,5	2,4	2,3
Basım ve Yayın	1,7	1,9	1,3
Kürk ve Deri	0,6	0,5	0,5
Plastik Ürünler	1,7	1,7	2,7
Kimyasal Ürünler	4,7	6	5,5
Petrol ve Kömür	0,6	0,4	1,3
Taş ve Toprağa Dayalı san.	6,6	7,2	7,5
Metal Ana San.	4,2	6,1	9,4
YATIRIM MALLARI	**16,5**	**20,8**	**20,9**
Metal Eşya	6,7	6,6	4,6
Makine	1,7	4,1	5,9
Elektrikli Makineler	1,6	2	3,8
Taşıt Araçları	5,8	6,5	6
Çeşitli İmalat	0,7	1,6	0,6
TOPLAM	**100**	**100**	**100**
TOPLAM (000 Kişi)	**299**	**504,1**	**787**

Kaynak: DİE, İstatistik Yıllığı (1986), www.die.gov.tr

Katma değer ve istihdam oranlarının değişimlerini değerlendirecek olursak, sonuçta özel kesimin daha verimli ürettiğini görüyoruz. Kamu kesimi 19,5'e kadar istihdam oranından büyük katma değer oranına sahiptir. Özel kesim ise 1975'e kadar tam tersine katma değer oranından büyük bir istihdam oranına sahiptir. 1980 yılında bu durum tersine döner ve özel kesimin üretimi daha verimli bir üretim tarzı göstermektedir.

Tablo-10: İmalat Sanayii Katma Değer ve İstihdamın Kamu ve Özel Kesim Arasında Dağılımı

	Katma Değer Payı (%)		**İstihdam Payı (%)**	
	Kamu	**Özel**	**Kamu**	**Özel**
1950	59	41	47	53
1955	50	50	40	60
1963	53	47	44	56
1970	54	46	36	64
1975	48	52	35	65
1980	33	67	36	64

Kaynak: DİE, İstatistik Göstergeler (1923-1992), www.die.gov.tr

2.4.3. Yatırım ve Büyüme

Yatırımların gelişmesinde üretimin gelişmesine benzer bir eğilim görülmüştür. Ekonomideki toplam yatırımların yıllık ortalama % 10.1 arttığı 1963-77 döneminde (Tablo-11), imalat sanayii yatırımlarında yıllık ortalama % 10.9 ile daha fazla, tarımsal yatırımlarda ise yıllık ortalama % 9,1 ile daha düşük artışlar gerçekleşmiştir. Bu gelişmede diğer önemli bir nokta imalat sanayii yatırımları içerisinde kamu kesimi payının giderek artmasıdır(Payamoğlu, 1995, s.38). 1963-67'de %32.7 iken 1973-77'de %43.6'ya yükselmiştir.

1977-80 döneminde yatırımların gerilemesi önemli bir noktadır. Toplam yatırımlar yılda ortalama % 8,3 gerilerken, tarım % 18,3, imalat sanayii ise % 10,1 gerileme kaydedilmiştir. Özellikle imalat sanayiinin özel kesim yatırımları % 19,1 eksilirken kamu kesiminde %1,2'lik bir gerileme olmuştur.

Tablo-11: Yatırımdaki Yıllık Ortalama Bileşik Büyüme Oranları (%)

	1963-68	**1968-73**	**1973-78**	**1977-80**	**1963-77**
Toplam Yatırım	9,6	7,5	8,6	-8,3	10,1
Tarım	11,2	1	6,9	-18,3	9,1
İmalat Sanayii Genel	7,8	11,5	7,4	-10,1	10,9
İmalat San. Kamu	23,4	12,7	9,2	-1,2	6,5
İmalat San. Özel	2,6	10,8	6,2	-19,1	6,5

Kaynak:DİE 1991, KÖSE, A. H. tarafından hesaplanmıştır, a.g.e. Tablo 27

Bu kesimin sermaye yoğunluğu görece yüksek (petro kimya, metal ana sanayii, gübre, kağıt gibi) "yeni" alt sektörler üzerinde yoğunlaşarak, bu sektör içindeki yapısal değişmeyi hızlandırıcı bir rol üstlenmesidir (Tablo-12). 1968-77 yılları arasındaki dönemde yatırımlardaki yıllık ortalama bileşik büyüme oranlarında en yüksek değer yatırım mallarında, sonra ara mallarda, en düşük değer ise tüketim mallarındadır. Sırasıyla bunlar %16,9, %12,0 ve %11,3'tür.

Ekonominin gelişmesi ve büyümesindeki etkenler de , 1980'e kadar olan uzun dönemde önemli farklılıklar vardır. Celasun'un verilerine göre (Tablo-12), ithal ikameciliğin ekonomi genelindeki üretim artışlarına katkısı 1953-68 arasında pozitif (1953-63'de %1,9, 1963-68de % 8,2), 1968-73 arasında % - 1,3 ile negatiftir. Bu katkının en belirgin olduğu sektör imalat sanayiidir (dönem sırasına göre, % 9,1, % 10,5, % - 1,5). İkinci Beş Yıllık Plan dönemine rastlayan 1968-73 yıllarında, ihracat artışlarının büyümeye olan oransal katkısı ekonomi genelinde % 12,1; tarımda %

37,1; imalat sanayiinde % 10,7 düzeyinde olup yurtiçi talep artışlarından sonra büyümenin temel faktörüdür(Payamoğlu, 1995, s.39).

Tablo-12: İmalat Sanayii Yatırımlarının Ortalama Bileşik Büyüme Oranları

	1968-73	**1973-78**	**1977-80**	**1968-77**
Tarım	9	7,1	-18,3	7,9
İmalat Sanayii	11,5	7,4	-10,1	12,6
A. Tüketim Malları	**14,8**	**0,1**	**-19,8**	**11,3**
Gıda	6,8	14,2	-23,5	13,8
İçki ve Tütün	-5,3	23,2	-18,5	11,6
Dokuma ve Giyim	22,9	-12,5	-16,5	8,9
B. Ara Malları	**9,8**	**8,8**	**-4**	**12**
Deri Ürünleri	80,2	-5,3	-28,4	43,8
Orman Ürünleri	6,6	31,8	48,2	19,2
Kağıt Ürünleri	-18,8	45,1	-13,6	8,6
Kimya Ürünleri	2,1	9,9	18,2	8,2
Petrol Ürünleri	0,3	16	-6,7	17,3
Kauçuk Ürünleri	-2,2	18,1	-60	17,2
Toprak Ürünleri	-1,8	7,7	-2,2	4,1
Metal Ürünleri	43,3	0,2	-11,1	21,2
C. Yatırım Malları	**12,2**	**13,6**	**-20,8**	**16,9**
Madeni Eşya	19,3	3,7	-32,9	15,3
Makine İmalat	7,8	23,7	43,8	21,7
Elektrikli Makine	16,7	13,3	-31,9	16,8
Taşıt Araçları	8,5	11,1	3,4	12,4
Toplam Yatırımlar	**8,7**	**9**	**-8,3**	**11,3**

Kaynak: MARAŞLIOĞLU, H.; TIKTIK, A.; Türkiye Ekonomisinde Sektörel Gelişmeler; Üretim, Sermaye Birikimi ve İstihdam, 1968-1988, DPT Yayınları No: 2271-İPD: 428, Ankara, 1991

Tablo-13: Toplam Brüt Üretim Artışlarının Kaynakları, 1953-77 (%)

	1953-63	**1963-68**	**1968-73**	**1973-77**
YURT İÇİ TALEP GENİŞLEMESİ				
Ekonomi Genelinde	92,4	83,6	86	100,4
Tarımda	104,9	320,3	118,8	
İmalat Sanayiinde	80	75,2	76,2	
TİCARET ETKİSİ				
A. İhracat Artışları				
Ekonomi Genelinde	2,7	4,8	12,1	-0,1
Tarımda	1,9	28,9	37,1	
İmalat Sanayiinde	2,3	4,4	10,7	
B. İthal İkamesi				
Ekonomi Genelinde	1,9	8,2	-1,3	0,6
Tarımda	-3	50,3	-5,8	
İmalat Sanayiinde	9,1	10,5	-1,5	
TEKNOLOJİK GELİŞMENİN ETKİSİ				
(Girdi-Çıktı Katsayılarında Değişme)				
Ekonomi Genelinde	3	3,4	3,2	
Tarımda	-3,9	-299,5	-50,1	
İmalat Sanayiinde	7,6	9,9	14,6	

Kaynak:DİE 1991, KÖSE, A. H. tarafından hesaplanmıştır, a.g.e. Tablo 28

Tablo-13'den anlaşıldığı gibi, teknolojik gelişmenin tüm dönem boyunca ekonomideki büyümeye olan katkısının düşük olduğu gözlenmektedir Bu olgu büyük ölçüde tarımdaki teknolojik (girdi katsayılarındaki) değişmeden kaynaklanmaktadır. Ara girdi kullanımının çeşitlenmesi ve artmasına bağlı olarak, tarım kesiminde katma değer - üretim oranı düşmekte ve bu gelişme analiz sonuçlarına yansımaktadır. Bu ise, tarımın ekonomideki toplam üretim içindeki önemli bir yere sahip olması nedeniyle, diğer kesimlerdeki teknolojik gelişmenin etkisini nötralize etmekte ve böylelikle ekonomi genelinde teknolojik gelişmenin büyümeye olan katkısını ihmal edilecek bir düzeye inmesine yol açmaktadır(Aydoğuş, 1991, s.66).

2.4.4. Verimlilik ve Teknolojik Gelişme

Verimlilik bazı uluslararası organizasyonlarca şöyle tanımlanır.

OECD: Verimlilik çıktının üretim öğelerinden birine bölünmesine eşittir.

İLO: Ürünler başlıca dört öğenin bileşimi sonucu üretilir. Toprak, sermaye, işgücü ve organizasyon.

EPA(European Produktivıty Agency): Verimlilik her bir üretim öğesinin etkili kullanım derecesidir.

OECD, ILO ve EPA verimliliği teknik oran olarak tanımlıyor: İmalat sanayii verimliliğini göstermek için burada bu tanımlara uygun oranlar kullanılmıştır. Bu tür verimlilik ölçümleri fiziksel verimlilik ve değer verimliliği yöntemleri olarak ikiye ayrılır. Birincisi personel sayısı, zaman, ağırlık, parça veya ünite sayısı, uzunluk hacim vb. niceliksel verimlilik ölçümüdür. İkincisi para miktarı cinsinden değer olarak ölçümüdür. Burada değer verimlilik yöntemleri kullanılmıştır(Köroğlu, 1993, s.4).

İmalat sanayiinde işçi başına katma değer her ne kadar piyasanın ve devletin KİT ürünleri için belirlediği fiyattan etkilense de bir verimlilik göstergesi olarak kullanılabilir(Kepenek, Yentürk, 1994, s.394).

Tablo-14 ve Tablo-15'e baktığımızda işçi başına katma değerin imalat sanayiinde 1950'den 1980'e kadar 380.000 TL'den 1.050.000 TL'ye kadar % 176,3 oranında artış göstermiştir. En yüksek oransal artış 1963-1970 döneminde % 102 ile gerçekleştirilmiştir. 1970-80 döneminde hafif iniş ve çıkışlarla işçi başına katma değerde önemli bir değişme gözlemlenmemiştir.

Verimlilik kamu ve özel kesimlerde büyük farklılıklar göstermektedir. TL olarak kamu kesimi sürekli daha yüksek rakamlara sahiptir. Bunun nedeni kamu

kesiminin teknoloji yoğun üretim tarzı gerektiren kimya, petrol ve ürünleri sektör grubunda yoğun olmasıdır. Verimlilik zincirleme artışında ise 1950 baz alınırsa 1980'de kamu kesiminin değeri %241,7 iken özel kesimin değeri % 326,7'dir.

1980 yılında işyerlerinin hukuki durumunda (Tablo-15) özel kesim % 95,3 paya sahiptir. Böylece toplam verimlilik artışında özel kesimin rolü ağır basmaktadır.

İmalat sanayiin sektör gruplarına baktığımızda 1950'de verimlilik sırası tüketim malları, ara mallar ve yatırım malları idi. 1980'de ise ara malları üreten sanayi başı çekiyordu. Burada gene kimya ve petrol ürünleri sanayii 3.030.000 TL ile ve metal ana sanayii 1.100.000 TL ile önde gidiyor. Yatırım malları sanayii ikinci sırada ve tüketim malları üçüncü sırada yer almıştır.

Verimlilik artışında en fazla gelişen sanayii ele alırsak (Tablo-13) aynı sıralama karşımıza çıkıyor. 1950-1980 döneminde yatırım malları sanayii ikinci sırada ve tüketim malları üçüncü sırayı alıyor.

1980'de verimliliği ve verimlilikte zincirleme en çok gelişmiş sektör grupları sırasıyla kimya, petrol ve kauçuk ürünleri sanayii, metal ana sanayii, metal eşya, makine ve teçhizat sanayii, ulaşım aracı, ilmi ve mesleki ölçme aletleri sanayileridir.

Tablo-16, Tablo-17 ve Tablo-18'de imalat sanayiinde işgücü, sermaye ve toplam faktör verimliliklerinde yıllık ortalama bileşik büyüme oranları verilmiştir. Burada genelde 1960'lardan 1980'lere kadar bir düşüş göze çarpıyor.

Tablo-14: İmalat Sanayiinde İşgücü Verimliliği (İşçi başına katma değer 1980 fiyatları ile 000TL)

	1950	**1955**	**1963**	**1970**	**1975**	**1980**
Devlet	**480**	**630**	**710**	**1530**	**1430**	**1160**
Özel	**300**	**430**	**520**	**750**	**770**	**980**
Sektör Grupları						
Tüketim Malları						
Gıda	530	570	560	1110	1180	800
Tekstil, Deri, Dokuma	300	480	350	550	490	680
Ara Malları						
Mobilya, Orman Ürünleri	240	310	390	510	580	590
Kağıt Ürünleri, Basım San.	320	530	640	1060	870	810
Kimya, Petrol ve Kauçuk Ürünleri San.	400	590	940	2950	2660	3030
Taş, Toprak	320	430	430	740	640	950
Metal Ana Sanayii	380	550	840	1780	990	1100
Yatırım Malları						
Makine, Metal Eşya, Ulaşım Araçları	250	310	470	690	820	890
Diğer İmalat Sanayii	**440**	**740**	**410**	**960**	**630**	**680**
Toplam	**380**	**510**	**510**	**1030**	**1000**	**1050**

Kaynak: DİE, İstatistik Göstergeler 1923-1992, www.die.gov.tr

Tablo-15: İmalat Sanayiinde İşgücü Verimliliğinde Zincirleme Artış (1950=100)

	1950	**1955**	**1963**	**1970**	**1975**	**1980**
Devlet	**100**	**131,3**	**147,9**	**318,8**	**297,9**	**241,7**
Özel	**100**	**143,3**	**173,3**	**250**	**256,7**	**326,7**
Sektör Grupları						
Tüketim Malları						
Gıda	100	107,5	105,7	209,4	222,6	150,9
Tekstil, Deri, Dokuma	100	160	116,7	183,3	163,3	226,7
Ara Malları						
Mobilya, Orman Ürünleri	100	129,2	162,5	212,5	241,7	245,8
Kağıt Ürünleri, Basım San.	100	165,6	200	331,3	271,9	253,1
Kimya, Petrol ve Kauçuk Ürünleri San.	100	147,5	235	737,5	665	757,5
Taş, Toprak	100	134,4	134,4	231,3	200	296,9
Metal Ana Sanayii	100	144,7	221,1	468,4	260,5	289,5
Yatırım Malları						
Makine, Metal Eşya, Ulaşım Araçları	100	124	188	276	328	356
Diğer İmalat Sanayii	100	168,2	93,2	218,2	143,2	154,5
Toplam	**100**	**134,2**	**134,2**	**271,1**	**263,2**	**276,3**

Kaynak: DİE, İstatistik Göstergeleri 1923-1992, www.die.gov.tr

İşgücü verimliliği büyüme hızında (Tablo-16) ekonomi genelinde 1968-73 dönemi ile 1977-80 dönemi arasında 4,9 puanlık bir düşüş vardır. tarım sektöründe ise 1,7 puanlık bir artış olurken imalat sanayiinde 5,7 puanlık düşüş gerçekleşmiştir. İmalat sanayiin sektör gruplarında ise en az düşüş tüketim mallarında 2,6 puan ile gerçekleşip, bunu ara mallar 3,5 puan düşüşle ve yatırım malları -14,1 puanla takip ediyor.

Sermaye verimliliği büyüme oranlarında da (Tablo-17) işgücü verimliliği büyüme oranlarında olduğu gibi düşüler olsa da fark düşüşün şiddetinde görülüyor. Burada düşüşler daha yüksek gerçekleşmiştir. Ayrıca tarım sektöründe işgücü verimlilik büyüme oranında artış olmasına karşın burada sermaye verimliliği büyüme oranında bir düşüş vardır. Gene en fazla düşüş yatırım mallarında (-19 8 puan), sonra ara mallarında (- 10.7 puan) ve en az düşüş tüketim mallarındadır (- 5.5 puan).

İmalat sanayii toplam faktör verimliliği yıllık bileşik büyüme oranlarında (Tablo-16) düşüşler gözlemlenebilmektedir. Burada gene en fazla düşüş yatırım malları sanayiindedir. Onu ara malları sanayii takip etmektedir.

Tablo-16: İşgücü Verimliliğindeki Yıllık Ortalama Bileşik Oranlar (%)

	1968-73	**1973-78**	**1978-80**
Ekonomi Geneli	**5,87**	**5,19**	**1**
Tarım	**4,27**	**5,9**	**5,98**
İmalat Sanayii	**5,1**	**3,17**	**-0,5**
A. Tüketim Malları	**4,34**	**5,32**	**1,75**
Gıda	0,22	5,75	1
İçki, Tütün	11,64	5,81	-0,86
Dokuma, Giyim	6	5,94	1,98
B. Ara Mallar	**3,25**	**1,42**	**-0,1**
Deri Ürünleri	-2,39	2,58	-0,1
Orman Ürünleri	2,73	1	1,38
Kağıt ve Basım	7,12	4,47	-0,36
Kimya Ürünleri	9,97	5,72	0,65
Petrol Ürünleri	-0,75	-13,64	0,84
Kauçuk Ürünleri	-2,97	7,65	12,64
Toprak Ürünleri	6,28	4,86	-0,5
Metal Ürünleri	7,64	7,42	0,19
C. Yatırım Malları	**8,61**	**1,87**	**-5,44**
Madeni Eşya	12,84	3,55	-1,39
Makine İmalat	-3,64	0,13	-4,98
Elektrikli Makineler	5,69	8,32	-11,17
Taşıt Araçları	10,94	-3,01	-6,41
Hizmetler	1,54	2,58	0,25

Kaynak:DİE 1991, KÖSE, A. H. tarafından hesaplanmıştır, a.g.e. sayfa 91

Tablo-17: Sermaye Verimliliğindeki Ortalama Bileşik Büyüme Oranları (%)

	1968-73	**1973-78**	**1978-80**
Ekonomi Geneli	**4,57**	**0,64**	**-4,88**
Tarım	**3,65**	**2,67**	**2,4**
İmalat Sanayii	**1,7**	**-3,63**	**-8,56**
A. Tüketim Malları	**2,35**	**-4,41**	**-3,16**
Gıda	4,78	-5,23	-4,62
İçki, Tütün	-27,98	-9,02	-17,39
Dokuma, Giyim	2,61	-2,87	-0,76
B. Ara Mallar	**1,43**	**-3,22**	**-9,24**
Deri Ürünleri	2,19	-18,8	-11,75
Orman Ürünleri	6,8	-0,26	-7,99
Kağıt ve Basım	6,35	-0,8	-9,75
Kimya Ürünleri	-1,41	-1,06	-13,25
Petrol Ürünleri	8,64	-9,71	-6,64
Kauçuk Ürünleri	3,48	-2,75	-6,24
Toprak Ürünleri	2,71	3,01	-6,28
Metal Ürünleri	-6,01	2,41	-9,23
C. Yatırım Malları	**3,99**	**-4,08**	**-15,84**
Madeni Eşya	4,12	1,5	-5,92
Makine İmalat	-0,69	-11,7	-18,05
Elektrikli Makineler	9,82	-1,33	-21,9
Taşıt Araçları	6,11	-6,87	-18,59
Hizmetler	5,26	2,79	-3,4

Kaynak: MARAŞLIOĞLU, H.; TIKTIK, A.; Türkiye Ekonomisinde Sektörel Gelişmeler; Üretim, Sermaye Birikimi ve İstihdam, 1968-1988, DPT Yayınları No: 2271-İPD: 428, Ankara, 1991

Tablo-18: İmalat Sanayiinde Toplam Faktör Verimliliği Yıllık Bileşik Büyüme Oranları (% Değişim)

	1965-76	**1976-81**
Gıda, İçki, Tütün	0,5	-0,4
Dokuma, Giyim, Deri	1,8	-2,9
Orman Ürünleri	1,2	-3,4
Kağıt, Basım	1,7	-1,7
Kimya-Petrol Ürünleri Last.	2,1	0,3
Taş ve Toprak Mamulleri	1,5	1,5
Metal Ana Sanayii	1,6	-3,4
Metal Eşya-Makine, Ulaşım Araçları	3	-3,8
Toplam Bileşik	1,5	-1,4
Trend	1,5	-2,4

Kaynak:DİE 1991, KÖSE, A. H. tarafından hesaplanmıştır, a.g.e. Tablo 31

III. BÖLÜM:
TÜRKİYE'DE 1980'DEN GÜNÜMÜZE SANAYİLEŞME STRATEJİSİ ÇERÇEVESİNDE İMALAT SANAYİİNİN ÜRETİM VE YAPISI

3.1. 24 Ocak 1980 Kararlarının Anahatları

Türkiye'de 1923'den itibaren izlenen iktisat politikaları, bazı dönemler dışında, devletin ağırlıklı olarak rol oynadığı ve daha çok içe dönük politikalar olmuştur. 1960'lara kadar fiili şartlar gereği uygulanan ithal ikamesi politikası, 1963 yılından itibaren bilinçli ve planlı bir politika olarak izlenmeye başlanmıştı.

1963'de başlayan planlı kalkınma dönemi ile birlikte ithal ikameci politikalar birçok tüketim ve ara malları dallarında yerli üretimin hızla artmasına yol açmış; enerji, ulaşım, haberleşme gibi alt yapılarda büyük gelişmeler kaydedilmiştir. Ancak bu olumlu gelişmeler sürekli olamamıştır. Dövize aşırı bağımlı bir sanayi yapısı ortaya çıkmış, 1960'larda ithal ikamesinin birinci aşaması tamamlanmış olmasına rağmen ikinci aşamaya bir türlü geçilememiş ve 1970'lerin ortalarından itibaren olumsuz bir konjonktüre girilmesi ile birlikte Türkiye ekonomisinde ciddi sorunlar oluşmaya başlamıştı(Solak, 1991, s.77).

Özellikle 1974 yılı başlarından itibaren etkisini gösteren Petrol Krizi, bir yandan Türkiye'nin ithalat harcamalarını aşırı ölçüde arttırarak döviz ihtiyacını şiddetlendirirken, diğer yandan da uluslararası piyasadan uygun koşullarda kredi bulma imkanlarını da daraltmıştı. Bu dönemde yurt dışından beklenenin üzerinde işçi dövizi gelmesi nispi bir rahatlık sağlamış, buna ilaveten 1970'lerin ortalarından sonra kısa vadeli borçlanma yoluna gidilmiştir. Mevcut döviz rezervlerinin giderek azalması ve dış ticaret hadlerinde meydana gelen olumsuz gelişmeler ekonomide daralmaya ve ithal mallarında kıtlıklara neden olmuştur. Tüm bunların sonucunda sanayide kapasite kullanım oranları düşmüş, bu durum üretim azalışı ve mal kıtlıkları

yanında, istihdam hacmindeki daralma ve sendikaların ücretler konusundaki hassasiyetleri nedeniyle iş barışını da tehdit eder hale gelmiştir(solak, 1991, s.78).

1977'den itibaren dış borçların vadelerinin gelmesi ve fiyatların kontrol edilememesi sonucu ekonomide kriz belirtileri görülmeye başlanmış, 1978-1980 arası çok ciddi boyutlarda döviz darlığı ve enflasyon problemleri ile ekonomi tıkanmıştır. 1977 yılında cari hesaplar açığı GSYİH'nın % 9'una yükselmiş, dış borç stokunun GSMH içindeki payı % 23,2'den % 27,6'ya yükselmiş ve enflasyon 1979'da % 71,1'lere ulaşmıştır. Tüm bunların sonucu ara ve yatırım malları ithalat hacmi % 50 civarında düştü ve kapasite kullanım oranlarındaki düşüşle birlikte büyüme hızı negatif değerlere inmiştir(Çeçen, Doğruel, 1990, s.112).

Bu krizin aşılması amacıyla yeni bir istikrar önlemleri paketi hazırlandı. 25 Ocak 1980 tarihinde Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren, fakat Bakanlar Kurulunda kabul edildiği tarih olan 24 Ocak tarihi ile bilinen bir dizi önlem benimsendi. Öncelikle yaşanan ekonomik krizin aşılmasına dönük olmakla beraber, 24 Ocak 1980 Ekonomik İstikrar Tedbirleri Türkiye' de yeni bir dönemin başlangıcını da ifade etmektedir. Bu kararlar ile, Türkiye' de o güne kadar uygulanan ithal ikamesi politikası terk edilmiş ve ihracata dönük bir sanayileşme politikası benimsenmiştir.

24 Ocak 1980 Ekonomik İstikrar Tedbirleri ile, daha önceki ekonomiyi liberalleştirme denemelerinden farklı ve daha kökten adımlar atılmıştır. 24 Ocak kararları ile "ihracata dayalı" kalkınma dönemine girilmiş, temel ekonomik politikalar ihracata dönük sanayilerin ve ihracatın teşvikine yönelik olmuştur.

Benzer uygulamalar II. Dünya savaşı sonrası dönemde, ithal ikamesi sürecinin birinci aşamasını tamamlayarak dışa dönük stratejilere yönelen ülkelerde de görülmüştür. II. Dünya savaşı sonrasında Danimarka, Portekiz, İspanya; belli sınırlamalarla 1950'li yılların ortalarında Japonya ve nihayet 1960'lı yılların ortalarında Güney Kore, Singapur ve Tayvan bu uygulamalara örnek oluştururlar(Balassa, 1986, s.157).

Bu temel ayırım yanında, uygulanan politikalar açısından da daha önceki liberalleşme denemelerinden farklılıklar görülür. Nitekim 1950 sonrasının para arzını genişletici, faiz hadlerini düşürücü, dövizde % 50' yi geçen narh sistemi ile ticari sektöre kaynak aktarıcı ve sonuçta oluşan sermayeyi ithal ikamesi yolu ile yatırımlara dönüştürücü politikalar yerini, 1980 sonrasında, sıkı para politikası, serbest pazar ekonomisi ve ihracat teşviklerinin esasının oluşturduğu bir modele terk etmiştir(Solak, 1991, s.80).

24 Ocak tarihinden itibaren ekonominin uluslararası alana açılması yönünde adımlar atılmış, Kamu kesiminin küçültülmesi hedeflenmiştir. Yine, yeni bir fiyatlama mekanizması benimsenerek, mal ve faktör fiyatlarının devlet tarafından tespiti uygulamasına son verilmiş ve piyasa mekanizmasına işlerlik kazandırılmıştır. İhracatın teşvikine özel önem verilmiş; bütün bunların gerektirdiği kurumsal ve idari düzenlemeler gerçekleştirilmiştir. Bu bölümde 24 Ocak kararları ile getirilen yeni düzenlemeler ana hatları ile incelenecektir. Daha sonra bu dönemde imalat sanayiinin üretim ve yapısı incelenecektir.

3.1.1. Piyasa Mekanizmasına İşlerlik Kazandırılması

24 Ocak kararları öncesi dönemde devlet ekonomide bir çok alanda esas belirleyici konumunda olup, döviz kuru, temel mal ve hizmet fiyatları, faiz oranları devlet tarafından belirlenmekte ve kontrol altında tutulmakta idi. 1980 değişimi ile birlikte bu durumu değiştirme yönünde önemli adımlar atıldı. Bunların başlıcalarını fiyat politikası, faiz politikası ve döviz kuru başlıkları altında inceleyebiliriz.

3.1.1.1.Fiyat Politikası

Piyasa mekanizmasının işlerlik kazanması yönünde atılan ilk önemli adım fiyat denetimlerinin büyük ölçüde kaldırılması ve kamu kesiminde fiyat ayarlamalarının ilgili birimlerce sık sık yapılması şeklinde atıldı(Şenses, 1989, s.28). Bu çerçevede 24 Ocak 1980 tarih ve 8/173 sayılı karar ile "Fiyat Saptama-Kontrol-Koordinasyon Komitesi" kaldırıldı(DPT, 1984, s.23). Yine 24 Ocak 1980 tarih ve

8/180 sayılı kararla "temel mal ve hizmetler"'in tanımı yeniden yapılarak kapsamı daraltıldı. Elektrik, kömür, gübre, demiryolları, denizyolları taşımacılığı dışındaki ürün ve hizmetler bu tanım kapsamı dışında bırakıldı. Yeni düzenlemeye göre temel mal ve hizmetler tanımına girmeyen ürünlerin fiyatları Kamu İktisadi Teşekkülleri (KİT) tarafından belirlenecekti(DPT, 1984, s.34). Böylece bir yandan KİT açıklarının giderilerek bütçe üzerindeki yüklerinin azaltılması, diğer yandan da ikili fiyat oluşmasının ortadan kaldırılması amaçlanmaktaydı. Yine fiyat artışlarıyla iç talep kırılarak ihraç edilebilir mal fazlası sağlanmak isteniyordu(Solak, 1991, s.82).

KİT ürünlerinin fiyatlarının serbest bırakılması sonucu, bu ürünlerin fiyatlarına sık sık ve büyük oranlarda zam yapıldı. KİT'ler büyük oranda, tekel olma avantajlarını da kullanarak, verimlilik artışından çok fiyatlama politikası ile karlılık sağlamaya dönük bir politika izlemişlerdir. Bu yüksek fiyat politikasında, KİT ürünlerini bir tür vergilendirme ve fon oluşturma aracı olarak kullanma eğilimi de etkili olmuştur.

3.1.1.2. Faiz Politikası

Piyasa mekanizmasına işlerlik kazandırma amacına dönük olarak atılan adımlardan biri de faiz oranlarının piyasa koşullarına bırakılmasıdır. 1960-80 arası dönemde mevduat ve kredi faiz hadleri Bakanlar Kurulu Kararnameleri ile belirleniyordu. Faiz oranlarının kontrol altında tutulması, özellikle enflasyonun hızlandığı dönemlerde bankaların mevduat müşterilerine ek gelir sağlama formülleri aramalarına ve bankaların birbirleri ile fiyat dışı rekabete yönelmelerine neden oluyordu. Yine bu uygulama, bankalar yanında "paralel (tefeci) para piyasaları"nın yaygınlaşmasına yol açmıştı(Büyükdeniz, 1991, s.65).

24 Ocak İstikrar Tedbirleri çerçevesinde 4 Haziran 1980 tarih ve 8/909 sayılı kararla bankalar mevduat ve kredilere uygulayacakları faiz oranlarını belirlemede serbest bırakıldı(DPT, 1984, s.128). Ancak bu serbestliğe rağmen faiz oranlarının belirlenmesinde tümüyle piyasa koşulları işletilmedi ve bankalar geçmişteki "ucuz maliyetle mevduat toplama" alışkanlıklarını terk etmeyerek

"centilmenlik" anlaşması yapma yoluna gittiler. Ayrıca faizlerin serbest bırakılması ile banker olarak adlandırılan aracıların denetimsiz bir şekilde çoğalması ve 1982 yılında banker krizinin yaşanması para piyasasına tekrar müdahaleyi getirdi. Bir süre sonra, 4 Şubat 1988 tarihinde ticari bankalara yeniden mevduat faiz oranlarını serbestçe belirleme yetkisi verildi(DPT, 1984, s.128).

1980 sonrası dönemde faiz oranları, önceki dönemin aksine mevduatlara pozitif reel getiri sağlayacak düzeyde tutulmuştur. 1981 yılından itibaren, 1984 hariç reel faizler pozitif değerler almıştır.

3.1.1.3. Kambiyo Politikası

24 Ocak tedbirlerinin önemli öğelerinden biri de sürekli devalüasyonlar olmuştur. Türkiye ekonomisi 1978-1980 döneminde yüksek oranlı devalüasyonlar yaşamıştır. 1978 yılında %34.9, 1979 yılında %28.0 ve 1980 yılında %144.7 oranında Türk Lirası devalüe edilmiştir(Solak, 1991, s.91). 1980 yılı içinde, 25 Ocak kararlan ile 1 ABD Dolan 47 TL.'den 70.- TL.'ye yükseltilmiş, bir dizi devalüasyon sonucu 5 Ağustosta 1 Dolar 80.- TL. olmuştur.

1981 yılından itibaren, daha önceki dönemde gerçekleştirilen uzun aralıklı ve yüksek oranlı devalüasyon uygulaması terk edilerek, döviz fiyatının serbest piyasada oluşması amacına dönük olarak "denetimli değişken kur" sistemine geçildi(Kazgan, 1988, s. 347). Daha önce Bakanlar Kurulu tarafından kullanılan döviz kurunu belirleme yetkisi Merkez Bankasına verildi. Yine aynı yıl 29 Aralık kararlarıyla da ticari bankalara Merkez Bankası'nın belirlediği kurun altında ve üstünde bir "marj"la (artı-eksi % 6) kur saptayabilme imkanı tanındı. 1 Temmuz 1985'den itibaren ise ticari bankalar kurun belirlenmesinde tam serbest bırakıldı. Ancak bu serbestlik uzun sürmedi. Spekülasyonun artması üzerine 14 Mart 1986'da Merkez Bankası yeniden devreye girdi ve ticari bankalara bırakılan marj daraltılarak %1'e indirildi(Kazgan, 1988, s.347).

Döviz kurunun serbestçe oluşumuna dönük kararlar yanında, 1980 sonrası dönemde atılan önemli adımlardan biri de döviz üzerindeki kontrollerin ve yasaklamaların büyük ölçüde kaldırılmasıdır. Bu çerçevede 29 Aralık 1981 kararlarıyla bankaların ve şirketlerin her türlü döviz işlemi yapması, kişilerin yanlarında her türlü dövizi bulundurmaları ve istedikleri gibi kullanmaları, yurt dışına çıkışlar serbest bırakıldı ve yurt dışına çıkarılabilecek döviz miktarları arttırıldı(Kazgan, 1988, s.348).

Kambiyo politikası alanında 1980 sonrası dönemde atılan önemli adımlardan biri de Türk Lirasının konvertibilitesinin sağlanmasına dönük olmuştur. Bu dönemde döviz kurunun oluşması büyük oranda piyasa koşullarına bırakılmış, kambiyo politikası serbestleştirilmiş ve aşama aşama TL'nin tam konvertibilitesinin sağlanması amaçlanmıştır. Bu doğrultuda 9 Ağustos 1989 kararları önemli aşamalardan birini oluşturmaktadır.

Kısaca, 1980 sonrası dönemde, ihracat aleyhine bir durum oluşturan aşırı değerlenmiş kur politikasından vazgeçilmiş, döviz kurunun serbest piyasa koşullarında belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu dönemde oynak kur politikası izlenerek TL'nin resmi ve özel fiyatı arasındaki farkın kapatılması, ülkeye döviz girişinin arttırılması ve en önemlisi ihracat aleyhine olan durumun düzeltilmesi hedeflenmiştir.

3.1.2. Yeni Kurumsal Düzenlemeler

24 Ocak Ekonomik İstikrar Tedbirleri ile birlikte, bu kararların uygulanmasında rol alacak yeni kurum ve kuruluşlar da oluşturulmuştur.

Bu kuruluşlardan biri 24 Ocak 1980 tarih ve 8/166 sayılı kararla kurulan "Koordinasyon Kurulu"dur. Bu kurulun amacı söz konusu kararın birinci maddesinde, Beş Yıllık Plan ve yıllık programların uygulanması ile ilgili olarak, birden fazla bakanlığı, ilgilendiren konularda üst seviyede koordinasyonu sağlamak, ithalat ve ihracat rejimlerinin düzenlenmesi ile ilgili esasları tespit etmek, dış

ekonomik ilişkilerde koordinasyonu sağlamak ve gerektiğinde Yüksek Planlama Kurulu'na tavsiyelerde bulunmak şeklinde belirlenmiştir(DPT, 1984, s.13). Koordinasyon Kurulu, Başbakanlık müsteşarının başkanlığında DPT Müsteşarı, ilgili bakanlıkların müsteşarları, DPT İktisadi Planlama Dairesi Başkanı, Merkez Bankası Başkanı ve diğer bazı üst düzey bürokratlardan oluşmaktaydı(DPT, 1984, s.13).

Aynı kararla kurulan bir diğer yeni kuruluş ise "Para ve Kredi Kurulu"dur. Bu kurulun amacı, para ve kredi politikasının uygulanmasında koordinasyonu sağlamak, kredilerin plan ve program ilkelerine uygun olarak dağılımını ve finansman güçlüklerinin giderilmesini temin etmek, destekleme fiyatları konusunda tavsiyelerde bulunmak ve ödemeler dengesindeki gelişmeleri takip ederek gerekli tedbirleri almak şeklinde tespit edilmişti(DPT, 1984, s.14).

Para ve Kredi Kurulu, Başbakanlık Müsteşarının başkanlığında DPT müsteşarı, ilgili bakanlıkların müsteşarları, DPT İktisadi Planlama Dairesi Başkanı, Merkez Bankası Başkanı ve Maliye Bakanlığı Gelirler Genel Müdürü'nden oluşmaktadır.

24 Ocak 1980 tarih ve 8/168 sayılı Kararla da bir "Yabancı Sermaye Dairesi" kurulmuştu. Bu dairenin amacı, yabancı sermaye ile ilgili kararlar ve işlemlerde ahenk ve hız sağlanması, yabancı sermaye ve bununla ilgili dış krediler ve diğer bütün işlemlerin yürütülmesi şeklinde belirlenmişti(DPT, 1984, s.19).

1980 sonrası dönemde büyük önem taşıyan teşvik tedbirleri ile ilgili işlemlerin yürütülmesi için, 24 Ocak 1980 tarih ve 8/182 sayılı karar ile 'Teşvik ve Uygulama Dairesi" kurulmuştur. Bu daire Başbakanlığa bağlı olup, Ticaret, Sanayi ve Teknoloji Bakanlıkları bünyelerinde bulunan Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlükleri ile bu konu ile ilgili diğer birimlerin bütün görev ve yetkileri, her türlü ihracat teşviki ile ilgili işlemler bu daire bünyesinde toplanmıştır(DPT, 1984, s.36).

Bu dönemde oluşturulan kurum ve kuruluşlar bunlardan ibaret değildir. Yukarıda adı geçen kuruluşlar istikrar tedbirleri paketiyle birlikte kurulan ve daha

çok genel nitelikli olan kuruluşlardır. Bunların yanında zaman içinde yeni birçok idari düzenleme yapılmıştır. Bunlardan özellikle, çeşitli amaçlarla kurulan Fon'lara uygulamada önemli roller üstlenen Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, Kamu Ortaklığı İdaresi gibi kuruluşlara işaret etmek gerekir.

3.1.3. Yabancı Sermayenin Teşviki

24 Ocak Ekonomik İstikrar Tedbirleri ile gerçekleştirilmek istenen ekonomiyi dışa açma, uluslararası ekonomi ile bütünleşme, kalkınmada dış kaynaklardan yararlanma gibi hedefler çerçevesinde Yabancı Özel Sermaye ye önemli teşvikler getirilmiştir.

Bu amaçla 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu'na dayanarak çıkartılan 24 Ocak 1980 tarih ve 8/168 sayılı Yabancı Sermaye Çerçeve Kararnamesi ile, iktisadi kalkınmaya yararlı olması, Türk özel sektörüne açık bulunan bir faaliyet sahasında çalışma ve tekel veya özel imtiyaz ifade etmemesi şartlarıyla Türkiye'ye gelecek yabancı özel sermayenin girişine izin verileceği belirtilmiş ve uyulacak esaslar tespit edilmişti(DPT, 1984, s.19).

Kararnamenin üçüncü maddesi ile, toplam sabit yatırım tutarı 2 milyon dolar ile 50 milyon dolar arasında olması, yabancı sermaye iştirak oranının % 10'dan az, % 49'dan çok olmaması ve yabancı sermaye iştirak miktarının asgari 1 milyon dolar olması esasa bağlanmış ve yabancı sermayenin iştirak edebileceği yatırım sahaları, sektörler ve alt sektörler olarak belirtilmiştir(DPT, 1984, s.20).

Toplam sabit yatırım miktarı ve iştirak oranı ile ilgili kısıtlamalar, İslam Kalkınma Bankası, IFC (International Finance Corporation) ve benzeri uluslararası kuruluşların iştirak edeceği yatırımlarda; ayrıca Suudi Arabistan, Libya, İran, Irak, Kuveyt, Birleşik Arap Emirlikleri, Bahreyn ve Katar tarafından Ortadoğu ülkelerine dönük ihracat potansiyeli taşıyan mallar için yapılacak yabancı sermaye iştiraklerinde geçerli olmayacaktır(DPT, 1984, s.21).

Yabancı Sermaye ile ilgili 6224 sayılı Kanuna dayalı olarak çıkartılan bir diğer karar da 24 Ocak 1980 tarih ve 8/178 sayılı Petrol Aramaları Hakkında Karar olup, petrol hakkı sahiplerine ürettikleri ham petrolün % 35'ini ihraç etme hakkı tanınmış ve elde ettikleri dövizi ithalatta kullanma imkanı getirilmiştir(DPT, 1984, s.31).

Bu dönemde alınan çeşitli kararlarla turizm sektörüne de yabancı sermayenin gelmesi sağlanmaya çalışıldı. Bununla ilgili olarak, 8/168 sayılı Yabancı Sermaye Çerçeve Kararnamesi ile çeşitli kolaylıklar öngörüldüğü gibi, ayrıca 27 Haziran 1980 tarihinde yürürlüğe giren 8/1133 sayılı Turizmi Teşvik Çerçeve Kararı ile de bazı öncelikler tanınmıştı(DPT, 1984, s.143). Daha sona 16 Mart 1982 tarihinde yürürlüğe giren 2634 sayılı "Turizmi Teşvik Kanunu" ile bir Turizmi Geliştirme Fonu kurulması öngörülmüş, ayrıca turizm kredileri, haberleşme kolaylıkları, elektrik, havagazı ve su ücretlerinde ucuz tarife gibi kolaylıklar getirilmişti(DPT, 1983, s.44).

Yabancı Özel sermayenin yurda girişinin arttırılmasına dönük kararlardan biri de faizsiz bir sistemle çalışan Özel Finans Kurumları'na izin veren 16.12.1983 tarih ve 83/7506 sayılı Kararnamedir. Bu Kararname ile özel finans kurumlarının kuruluş şartları, çalışma esasları ve denetimleri gibi hususlar düzenlenmişti(DPT, 1983, s.49).

Ekonominin dışa açılması ve yabancı sermaye girişinin arttırılması amacına dönük uygulamalardan bir diğeri de Serbest Bölgelerin kurulmasıdır. Türkiye'de yabancı sermaye ve teknoloji girişinin hızlandırılması, ihracat amacıyla yatırım ve üretimin arttırılması, ekonominin girdi ihtiyacının ucuz ve düzenli bir şekilde karşılanması, dış finansman ve ticaret imkanlarından daha çok yararlanılması gibi amaçlarla 6 Haziran 1986 tarih ve 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu ile Serbest Bölgelerin oluşturulması kararlaştırılmıştı(Solak, 1991, s.101). Bilindiği gibi, ülke siyasi sınırları içinde olmakla beraber gümrük sınırları dışında sayılan bu bölgelerde vergi, resim harç, gümrük ve Kambiyo ile ilgili yasal düzenlemeler uygulanmamaktadır.

3.1.4. Dış Ticaretin Serbestleştirilmesi

1980 sonrası dönemde, döviz piyasasındaki serbestleşmeye paralel olarak ithalat ve ihracat rejimlerinde de serbestleştirme yönünde adımlar atıldı. İlk olarak 25 Ocak 1980 tarih ve 8/191 sayılı "1980 Yılı İthalat Rejimi Kararı" kabul edilerek, 1979 tarihli ithalat rejimi yürürlükten kaldırıldı(DPT, 1984, s.56).

Dış ticaretin serbestleştirilmesi yönünde asıl önemli yenilikler ise, 2 Ocak 1981 tarih ve 8/2117 sayılı "1981 Yılı İthalat Rejimi Kararı" ile getirildi(Solak, 1991, s.101). Bu karar ile getirilen yeniliklerin en önemlisi, 1958 yılından bu yana 22 yıl uygulanan ve "Kota sistemi" olarak bilinen "Tahsisli Mallar Listesi" uygulanmasına son verilmesidir. Tahsisli mallar listesinde yer alan maddeler maliyetlerine göre I ve II sayılı Liberasyon listelerine alındı. Böylece ithalatın serbestleştirilmesi yönünde önemli bir adım atılmış oldu(Solak, 1991, s.102).

1981 İthalat Rejimi hükümete, gerektiğinde yurt içinde üretilen bazı malların ithali iznini vermiş, Türkiye'de üretilmekle beraber ihtiyacı karşılayamayan malların yer aldığı II No.lu liberasyon listesinin kapsamı genişletilerek bu listeye 835 mal alınmıştı(Solak, 1991, s.102).

Yine bu dönemde ithalat üzerindeki yasaklamalar büyük ölçüde kaldırıldı. İthali yasak mal sayısı 1800'den fazla iken, önce bu sayı azaltıldı, daha sonra da uyuşturucu, silah yada bunların girdileri gibi mallar dışında ithali yasak mal bırakılmadı. İthali izne tabi olan mal sayısı 1984'de 100 kadarken, bu sayı 1988'de 33'e indi. Ocak 1984 öncesinde ortalama % 76.3 olan nominal gümrük vergisi oranı, % 48.9'a indirildi. Buna karşılık yerli mallar için koruma fonlara kaydırılarak, tarife dışı engeller ithalat rejiminde önemli bir araç haline geldi. Tüm bunların sonucunda ithalatla liberasyon oranı %90'lar düzeyine ulaştı(Kazgan, 1988, s.349).

3.2. 1980'den Günümüze İmalat Sanayiinin Üretim ve Yapısı

Bu kısımda 1980 den sonraki dönemde ihracat yönelik sanayileşme stratejisi etkisinde imalat sanayiinde, ölçek, üretim, istihdam, yatırım, verimlilik ve ihracat nasıl bir hareket gösterdiği incelenecektir.

3.2.1. İmalat Sanayiinde Ölçek

İmalat sanayiinde kuruluş sayısı 1980-1990 döneminde sadece 161 kuruluş artmıştır. (Tablo-19) 1980'de ortalama 90 işçiden dalgalanmalar sonucu 1990'da ortalama 115 işçiye çıkmıştır. 1990'dan 2001 yılına gelindiğinde ise, 115'den 127'ye çıktığı gözlemlenmekte ve özellikle 1999 ve 2000 yıllarında yaşanan ekonomik krize bağlı olarak dalgalanmalar gözlenmektedir. İşçi artışı işyeri artışından daha fazladır. Bunun kaynağı işyerlerinin büyüklüğünden veya sermayenin arttığından değil, artan kapasite kullanım oranlarıdır.

Tablo-19: Yıllara Göre Orta ve Büyük İmalat Sanayii Kuruluşları ve İşçi Sayıları

Yıllar	Kuruluş Sayısı	Ortalama İşçi Sayısı
1980	8710	90
1981	9193	87
1982	9456	88
1983	9266	93
1984	8779	101
1985	10642	87
1986	9764	97
1987	9414	103
1988	9322	107
1989	9445	108
1990	8871	115
1991	9125	110
1992	9658	114
1993	10567	109
1994	10127	105
1995	10230	110
1996	10583	117
1997	11367	129
1998	12332	137
1999	11262	127
2000	11118	127
2001	11311	125

Kaynak:DİE, İstatistik Göstergeleri 1923-1992'den hesaplanmıştır, www.die.gov.tr

1980-1990 döneminde imalat sanayiinde işyeri sayının gelişimi, geçen dönemlerin aksine yatırım ve ara malları sanayii aleyhine ve tüketim malları sanayii lehine gelişmiştir. (Tablo-20) 1980-1990 dönemi ara malları sanayii %32,2'den %28,3 paya düşmüş, yatırım malları sanayii %26,1'den %22,6 paya düşmüş, tüketim malları sanayii ise %40,7'den %47,6'ya çıkmıştır. 1990, 1995 ve 2000 yılları

dağılımına bakıldığında ise, tüketim malları işyeri sayılarının gelişimi %47,6'dan %46,3'e gerileme göstermiştir. Yine aynı dönemde ara malları imalat sanayii işyeri sayısının gelişimine bakıldığında ise; 28,3'den 27,8 e bir gerileme gerçekleşmiştir. Aynı şekilde yatırım malları sanayiinde de 22,6'dan 24,8'e bir gerileme gerçekleşmiştir. Bu azalmanın nedeni olarak ise 1994 ve 2000 krizlerinin etkisi büyüktür. 1980-1990 dönemi eğilimdeki temel etken gümrük duvarlarının açılmasıyla teknoloji yoğun sanayii dallarında uluslar arası rekabette zayıf düşüp, ara malı ithalinin artmasındandır. Ayrıca ara ve yatırım malları sanayii devamlı sermaye yatırımı gerektiren sanayii dallarıdır ve 1980'li yılların yatırım politikası imalat sanayii aleyhine olmuştur.

Tablo-20: İşyeri Sayısının İmalat Sanayii Sektör Gruplarına Dağılımı (%)

	1980	**1985**	**1990**	**1995**	**2000**
Tüketim Malları	**40,7**	**45,4**	**47,6**	**46,9**	**46,3**
Gıda, İçki, Tütün	21,3	21,4	21,3	17,3	15,8
Dokuma, Giyim, Deri	19,4	24	26,3	29,6	30,3
Ara Mallar	**32,2**	**29,5**	**28,3**	**28,4**	**27,8**
Orman Ürünleri	4	4,7	3,6	4	3,9
Kağıt, Basım	4,2	4,3	3,8	3,4	3,5
Kimya-Petrol Ürünleri	11,6	9,5	9,3	8,8	9
Taş, Toprak	6,8	6,4	7,7	8,2	7,8
Metal Ana Sanayii	5,6	4,6	4,3	3,9	3,6
Yatırım Malları	**26,1**	**24**	**22,6**	**22,2**	**24,8**
Metal Eşya, Makine, Ulaştırma Araçları	26,1	24	22,6	22,2	24,8
Diğer	**0,9**	**1,1**	**1**	**2,3**	**1**

Kaynak: DİE, Ekonomik Göstergeler 1923-1992'den hesaplanmıştır, Ekonomik Göstergeler 1950-2000,www.die.gov.tr

Tablo 21'de 1963, 1970,1980 ve 1985 yılları için imalat sanayii kuruluşlarının küçük ve büyük işletmelere dağılımı görülmektedir. 1985'den sonrasındaki istatistiklerde büyük ve küçük işyerleri tanımı için "25 işçi çalıştırma" sınırı alındığı için on ve daha az veya daha fazla işçi çalıştıran işyerleri sayısı hakkında bilgi edinilememiştir. Burada doğruluk oranı en yüksek olan "Sanayi ve İşyerleri Sayımları"'ndan faydalanılmıştır(Payamoğlu, 1995, s.61).

Küçük ölçekli işyerleri 1963 yılında imalat sanayiindeki işyeri sayısının %98'ini oluşturmaktadır. Bu oran 1985 yılında %95'e düşmüştür. Öte yandan çalışan sayısı ve katma değerde imalat sanayiinin temelini büyük ölçekli işyerleri oluşturur. Örneğin 1985 yılında işyeri sayısının sadece %5'i büyük ölçekli iken, katma değerin %87'si ve istihdamın %64'ü bunlar tarafından sağlanmaktadır. Büyük ölçekli firmaların istihdamı 1963 yılında toplam istihdamın %69'unu oluşturmaktadır. 1970'den itibaren bu oran %61'e düşmüştür. 1985'de ise %64'dir.

Tablo-21: Sanayii Sayım Yıllarında İmalat Sanayii İşyeri Büyüklüğü

	1963	**1970**	**1980**	**1985**
İşyeri Sayısı				
Büyük	3012	4820	8710	10647
%	2	3	5	5
Küçük	157759	170479	177159	193106
%	98	97	95	95
Çalışan Sayısı (100)				
Büyük	299	510	796	937
%	69	61	62	64
Küçük	132	327	494	526
%	31	39	38	36
Katma Değer Payı				
Büyük %	73	88	88	87
Küçük %	27	12	12	13

Kaynak: DİE, Sanayi ve İşyeri Sayımı, www.die.gov.tr

Büyük ölçekli işyerleri ise 1963'de %2'den 1985'de %5'e yükseldiğine göre, istihdamdaki azalma 1970'li yıllardan itibaren büyük ölçekli imalat sanayiinin görece sermaye yoğun teknolojilere geçmeye başladığını gösterir. Küçük ölçekli işyerlerinde ise işyeri sayısı artışı oran olarak, çalışan sayısı artışı altındadır.

3.2.2. Üretim ve İstihdam Yapısı

İmalat sanayii katma değeri 1980-1990 döneminde, 1970-1980 döneminden çok daha hızlı olarak, 13,358 trilyon TL'de 27,112 trilyon TL'ye (1988 fiyatları ile) %103 artış ile kendini ikiden fazlasına katlamıştır. (Tablo-22) 1970-80 döneminde ise katma değer %68,4 artış ile 7,934 trilyon TL'den 13,358 Trilyon TL'ye yükselmişti. Katma değerde gelişme olarak 1970-80 dönemine benzer bir şekilde 1980'lerin ilk yarısında %45,4'lük bir artış sağlanırken, bu artış 1985-90 döneminde %39,6'ya inmiştir(Payamoğlu, 1995, s.62). 1990-2004 döneminde imalat sanayii katma değerinin yılla itibariyle izlediği dağılım özellikle 1994 ve 1999 yıllarındaki ekonomik krizler nedeniyle büyük dalgalanmalar yaşanmış olsa da artış yaşanmıştır.

Sonuçta 1970-80 döneminde olduğu gibi katma değer ve GSMH büyüme hızlarında katma değer büyüme hızı ilk yarıda dönem ortasında neredeyse bir eşitlik olmuştur, 1988'de katma değer büyüme hızı GSMH büyüme hızının gerisinde kalmış, 1989 ve 1990'da gene üstünlük kazanmıştır. Günümüze kadarki dönemde ise bu seyir sürekli olarak GSMH'nın artışından daha fazla gerçekleşmiştir.

Göze çarpan bir nokta, 1982, 1985 ve 1988 yıllarında üçer yıllık aralarla imalat sanayiin büyüme hızında önemli gerilemeler meydana gelmiştir. Bu yıllar 1980-1990 döneminin büyüme intervalinin dip noktalarıdır ve ortalama büyüme hızları sırayla %5,4, %5,2 ve %1,8 olmuştur. Öte yandan tepe noktalar yine üçer yıllık aralarla 1981'de %9,5, 1984'de %10,2, 1987'de %9,9 ve 1990'da %10'dur.

GSYİH bileşiminde (Tablo-23) imalat sanayii 1980'de %21,1 pay ve 1990'da %25,6 pay almıştır. Böylece 1980-90 farkı %4,5 puandır. 1970-80 döneminde ise fark %4,8 puan idi. Buna göre imalat sanayiinin GSYİH'daki gelişmesinin hız

kaybettiğini söyleyebiliriz. Bu artışın zirvesi 1988'de %26'dır. 1989'da %25,2'ye inip 1990'da %25,6 olmuştur. Yine aynı dönem içinde sanayi sektörünün ve imalat sanayiinin payı ise ekonomik krizler çerçevesinde dalgalanmalar yaşasa da ve özellikle kriz dönemlerinde Türk Lirasının Dolar karşısında değer kaybetmesi ihracat açısından olumlu gelişmeler sergilemesi çerçevesinde artış yaşamasına rağmen 2004 yılı sonunda sanayi sektörü %24,9 ve imalat sanayii ise %20,4 ile gerilemiş olduğu gözlemlenmektedir.

Buna paralel olarak tarım sektörünün payı 1980-85'de %26,6'dan %18'e gerilerken, 1990'da sadece %18,1'e inmiştir. 1990'dan sonra ise izlenen seyir sonucunda 2004 yılı verilerine göre; tarım sektörü düzenli olarak gerilemiş ve bu yılda %11,2 olarak gerçekleşmiştir.

Hizmet sektörünün payı 1980-90 yıllarında aynı seviyelerde kaldığına göre esas buradaki etken imalat sanayiinin düşen performansı olmuş denebilir. Yine bu dönemde dikkat çeken önemli bir nokta ise hizmet sektörünün sürekli olarak GSYH'dan aldığı payı arttırması ve 2004 yılında bu oranın %63,9'a ulaşmasıdır.

Tablo-22: İmalat Sanayiinde Katma Değer (Milyar TL)

Yıllar	Katma Değer	GSMH		Katma Değer	GSMH
1980	3338	69749		-	-
1981	3653	72775		9,4	4,8
1982	3888	65937		6,4	3,1
1983	4178	62193		7,4	4,2
1984	4564	60759		9,2	7,1
1985	4825	68199		5,7	4,3
1986	5331	76464		10,5	6,8
1987	5868	87734		10	9,8
1988	5960	90975		1,5	1,5
1989	6140	108679		3	1,6
1990	6734	152393	**Yıllık Büyüme**	9,6	9,4
1991	6895	152352		2,4	0,3
1992	7293	160748		5,8	6,4
1993	7970	181994		9,2	8,1
1994	7361	131137		-7,6	-6,1
1995	8386	171979		14	8
1996	8982	184724		7	7,1
1997	10010	194360		11	8,3
1998	10128	205978		1,2	3,9
1999	9553	187664		-5,6	-6,1
2000	10168	201463		6,4	6,3
2001	9340	144607		-8	-9,5
2002	10312	182929		10	7,9
2003	11197	238409		8,6	5,9
2004	12328	301636		10	9,9

Kaynak: DPT, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler 1950-2000, www.dpt.gov.tr

Tablo-23: GSYİH'nın Sektörlere Göre Dağılımı (%)

Yıllar	Tarım	Sanayi	İmalat Sanayii	Hizmetler
1980	26,1	19,3	17,1	54,6
1981	24,2	21,9	19,4	53,9
1982	22,4	22,8	20	54,8
1983	20,9	21,9	19,1	57,2
1984	21,2	21,1	18,1	57,7
1985	19,7	21,7	18,3	58,6
1986	19,5	25,5	22,2	55
1987	17,8	25,8	21,8	56,4
1988	17,3	27	23	55,7
1989	16,6	27,1	23,1	56,3
1990	17,5	25,5	22	57
1991	15,2	25,9	22,2	58,9
1992	15	25,6	21,6	59,4
1993	15,4	24,5	20,8	60,1
1994	15,5	26,4	22,1	58,1
1995	15,7	26,3	22,6	58
1996	16,9	25,2	21,1	57,9
1997	14,5	25,3	21,6	60,2
1998	17,5	22,9	19,4	59,6
1999	15,3	23,2	19,2	61,5
2000	14,1	23,3	19,2	62,6
2001	12,1	25,7	20,6	62,2
2002	11,6	25,2	20,1	63,2
2003	11,7	24,7	20	63,6
2004	11,2	24,9	20,4	63,9

Kaynak: DPT, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler 1950-2000, www.dpt.gov.tr

İmalat sanayii ortalama büyüme hızı 1980'lerin ilk yarısında %7,6 olmasına karşın ikinci yarısında %7'ye düşmüştür. Burada etken 1986'dan itibaren kamunun açık finansman eğilimlerinin tekrar başlaması imalat sanayiini yeniden bunalıma sokmasıdır(Payamoğlu, 1991, s.63). Ayrıca belirtilmesi gereken nokta, imalat

sanayiin 1983-1990 dönemindeki %7,1'lik ortalama büyüme hızının kaynağı %50'lerden %70'lere çıkan kapasite kullanım oranlarıdır.

İmalat sanayii yıllık büyüme hızları (Tablo-24) bu dönemde sürekli GSYİH ve tüm büyüme hızlarının üstünde olmuştur. 1983-90 döneminde yıllık büyüme hızları imalat sanayiin %7,1, GSYİH'nın 5,8 ve tarımın 5,8 olmuştur. 1990-1994 döneminde imalat sanayiinin 3,9, 1995 yılında 13,9 ve 1996-2000 döneminde ise %4 ortalama artış göstermiştir.

GSYİH içindeki paylarda tarımın 1983-90 döneminde ortalama yıllık %2,4 gerileme olurken, imalat sanayi payı %1,3 artmıştır.

Tablo-24: 1979-2000 Dönemi Üretimin Yıllık Ortalama Büyüme Oranları(%)

	IV. Plan		**1984 Programı**		**V. Plan**		**VI. Plan**		**1995 Programı**		**VII. Plan**	
	1979-83		**1984**		**1985-1989**		**1990-1994**		**1995**		**1996-2000**	
	Hedef	**Gerçek**	**Hed.**	**Ger.**	**Hed.**	**Ger.**	**Hed.**	**Ger.**	**Hed.**	**Ger.**	**Hed.**	**Ger.**
Tarım	5,3	0,3	3,5	0,5	3,6	0,8	4,1	1,6	2,5	2	3,7	1,7
Sanayi	9,9	2,4	6,6	9,9	7,5	6,5	8,1	3,8	4,9	12,1	7,7	4
İmalat Sanayii	-	4,8	-	9,2	-	6,2	-	3,9	-	13,9	-	4
Hizmet	8,5	2,6	4,5	7,9	6,5	5	6,7	4,1	4,3	6,3	6,8	4,5
GSYİH	-	2,2	4,9	6	-	4,6	-	3,7	-	7,2	-	4
GSMH	8	1,7	6,1	7,1	6,3	4,7	7	3,5	4,4	8	7,1	3,8

Kaynak: DİE, Ekonomik Göstergeler 1950-2000'den hesaplanmıştır, www.die.gov.tr

İmalat sanayii katma değerinin alt sektörlere göre dağılımında (Tablo-25) 1980 öncesi dönemde ara ve yatırım malları üreten sektörlere kaydığını görmüştük. 1970-80 döneminde ara malları sektörlerinin imalat sanayii katma değerindeki payı %3,7 ve yatırım malları sektörlerinin payı %3,5'lik bir artış, tüketim malları ise %7'lik bir azalma gösteriyordu. 1990'dan 2000 yılına kadar olan dönemde ara

mallarının aldığı pay azalırken, tüketim ve yatırım malları imalat sanayiinin aldığı payın özellikle de yatırım malları sanayiinin aldığı payın önemli artışlar gösterdiğini tablodan izleyebilmekteyiz.

1980'lerde ise bu yapısal gelişmenin çok yavaşladığını görüyoruz. 1980-90 döneminde katma değerde payı yatırım malları sektörlerinde sadece %1,8, ara malları sektörlerinde sadece %0,8 artış, tüketim malları sektörlerindeki sadece %2,5'lik bir azalma vardır. Hatta tüketim malları sektörlerinin katma değer payının özellikle 1980-84 döneminde %33,5'e çıktığını ve ara malları sektörlerinin payında %44,4'e düştüğünü görüyoruz. 1994 ve 1999 krizlerinin ise etkilerinin bir hayli önemli olduğu açıkça görülmektedir.

Tablo-25: İmalat Sanayii Katma Değerinde Sektörlerin Dağılımı (%)

	1980	1981	1982	1983	1984	1986	1988	1990	1993	1994	1995	1996	1998	1999	2000
Tüketim Malları	**33,5**	**31,9**	**35,6**	**33,9**	**36,4**	**29,5**	**31,3**	**31**	**38,8**	**44,4**	**40,7**	**38,1**	**40,3**	**37,6**	**36,8**
Gıda, İçki, Tütün	18,3	18,6	22,1	19,2	20,5	17	16,5	16,1	17,3	19,8	16,1	18	24,3	22,8	24,2
Dokuma, Giyim, Deri	25,2	13,3	13,5	14,7	15,9	12,5	14,8	14,9	21,5	24,6	24,6	20,1	16	14,8	12,6
Ara Mallar	**48,4**	**51,3**	**46,8**	**48,1**	**44,4**	**53,6**	**50,6**	**49,2**	**33,2**	**31,8**	**34,1**	**32,5**	**29,7**	**32,7**	**30**
Orman Ürünleri	1,2	1	0,9	1,1	1	0,9	1,1	1	17	17,9	17,2	17	15	16,5	14
Kağıt, Basım	2,8	2,7	3	3,3	3,5	2,7	3,1	3,4	5,3	3,8	4,2	4,5	4,7	5	5,2
Kimya-Petrol Ürünleri	27,7	32,6	29,6	29,5	24,8	35,7	28,4	29,9	5,6	4,9	5	4,4	5	6,1	6
Taş, Toprak	6,8	7	6,6	6	5,7	6,9	7,6	8,1	3,9	3	5	3,1	3,3	3,4	3,1
Metal Ana Sanayii	9,9	8	6,7	8,2	9,4	7,4	10,4	6,8	1,4	2,2	2,6	3,5	1,7	1,7	1,7
Yatırım Malları	**17,7**	**16,5**	**17,3**	**17,7**	**18,8**	**16,7**	**17,8**	**19,5**	**26,5**	**22,5**	**24**	**28**	**29**	**28,7**	**32,2**
Metal Eşya, Makine, Ulaştırma Araçları	17,7	16,5	17,3	17,7	18,8	16,7	17,8	19,5	26,5	22,5	24	28	29	28,7	32,2
Diğer	**0,3**	**0,2**	**0,2**	**0,3**	**0,3**	**0,3**	**0,2**	**0**	**1,5**	**1,3**	**1,3**	**1,4**	**1**	**1**	**1**

Kaynak: DİE, Ekonomik Göstergeleri 1950-2000'den hesaplanmıştır, www.die.gov.tr

İmalat sanayiine istihdam açısından istihdamında (Tablo-26), 1990-2005 döneminde ekonomi genelinde önemi neredeyse iki katına çıkmıştır. Bunun nedeni ileride göreceğimiz gibi, kapasite kullanım oranlarının artmasıdır.

1980'de ekonomide çalışan işgücünün %4,5'i imalat sanayiinde çalışırken, bu değer 1990'da %8,9'a ulaşmıştır. Esas artış 1980-85 döneminde olup, 1985'de istihdamdaki payı %8,5 olmuştur. Sanayi sektörünün genelinde ise 1980-90 döneminde %20'den %12,8'e düşüş kaydedilmiştir.1995, 2000 ve 2005 yılları seyri izlendiğinde ise imalat sanayiinde çalışan işgücünün sırasıyla %13,8, &15,5, %16,8 olarak gerçekleştiğini görmekteyiz.

Tablo-26: Sektörlerin İstihdamdaki Payları (%)

Yıllar	Tarım S.	Sanayi S.	İmalat S.
1980	57,9	20	4,5
1985	57	15,6	8,5
1990	52,1	12,8	8,9
1995	47,8	14,9	13,8
2000	34,5	18,2	15,5
2005	30,1	19,4	16,8

Kaynak: DİE, Ekonomik Göstergeler 1950-2000'den hesaplanmıştır, www.die.gov.tr

İmalat sanayiinin net istihdamı ise 1980'de 787.000'dan 1990'da 1.024.000'e %30,1 oranında artmıştır. Bu artış 1980 öncesi dönemlerden çok daha fazladır.

İstihdamın alt sektörlere göre dağılımında (Tablo-27) tüketim malları sanayiin katma değer açısından önemi azaldığı halde, işyeri ve istihdam açısından öneminin arttığını görüyoruz. 1980-90 döneminde istihdam payı %42,3'den %47,1'e yükselmiştir. Ara ve yatırım mallarında ise durum çok farklıdır. 1970-80 döneminde istihdamda yapısal değişim bu sektörler lehine iken, ara malları sanayi payı 1980-90 döneminde %32,1'den %31,1'e gerilemiştir, yatırım malları sanayiinde ise 1980-85 döneminde %20,5'den %21,7'ye yükseldikten sonra, 1985-90 döneminde %21,2'ye gerilemiştir. Böylece istihdamda yapısal değişim emek yoğun üretim tarzına sahip olan tüketim malları sanayiine doğru gerçekleşmiştir. Son dönemlere bakıldığında ise özellikle tüketim malları imalat sanayiinde azalış gözlenirken, ara ve yatırım malları imalat sanayiinde istihdam oranında bir artış gözlemlenmektedir. 2000 yılı verilerine göre tüketim, ara ve yatırım malları imalat sanayiinde istihdam oranları sırasıyla; %38,3, %34,3, %26,1 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo-27: İmalat Sanayiinde İstihdamın Alt Sektörlere Dağılımı (%)

	1980	**1985**	**1990**	**1995**	**2000**
Tüketim Malları	**42,3**	**45,7**	**47,1**	**38,7**	**38,3**
Gıda, İçki, Tütün	18,9	20,6	18,3	16,5	21
Dokuma, Giyim, Deri	23,4	25,1	28,8	22,2	17,3
Ara Mallar	**32,1**	**31,9**	**31,1**	**34,6**	**34,3**
Orman Ürünleri	2,2	2,3	2	22,5	21,4
Kağıt, Basım	3,6	3,9	3,6	3,8	4,3
Kimya-Petrol Ürünleri	9,5	9,5	9,8	3	4
Taş, Toprak	7,4	7,6	7,5	4,2	3,5
Metal Ana Sanayii	9,4	8,6	8,2	1,3	1
Yatırım Malları	**20,5**	**21,7**	**21,2**	**25,5**	**26,5**
Metal Eşya, Makine, Ulaştırma Araçları	20,5	21,7	21,2	25,5	26,5
Diğer	**0,4**	**0,6**	**0,5**	**1,1**	**1**

Kaynak: DİE, Ekonomik Göstergeler 1950-2000'den Hesaplanmıştır, www.die.gov.tr

İmalat sanayii katma değer ve istihdamının kamu ve özel kesim arasındaki dağılımı (Tablo-28), 1980 öncesinin tersine bir gelişme göstermiştir. 1970-80 döneminde kamu kesiminin istihdamdaki payı %36'da sabit kalırken katma değer payı %54'den %33'e gerilemiştir. 1980-90 döneminde ise kamu kesiminin istihdam payı gerçi %36'dan %24'e gerilemekte ama katma değer payı 1980'de %33 ile istihdam payının altında iken, 1990'da %31 ile istihdam payının üstündedir. İstihdam payı ile katma değer payı 1985 senesinde ise özellikle özel kesimden üstündür.

1980'den istihdam %36'dan 1985'de %30'a indiği halde, %33'lük katma değer payı %38'e çıkıyor. 1995 ve 2000 yıllarında ise; katma değer payının kamu kesimince %29, %32 ve özel kesim tarafından %71, %68 olarak gerçekleştiği görülmektedir.

Tablo-28: İmalat Sanayii Katma Değer ve İstihdamın Kamu ve Özel Kesim Arasında Dağılımı

Yıllar	Katma Değer Payı %		İstihdam Payı %	
	Kamu	Özel	Kamu	Özel
1980	33	67	36	64
1985	38	62	30	70
1990	31	69	24	76
1995	29	71	21	79
2000	32	68	20	80

Kaynak: DİE, Ekonomik Göstergeler 1950-2000'den Hesaplanmıştır, www.die.gov.tr

Sonuçta özel kesimin istihdam payı 1980-90 döneminde %64'den %76'ya yükseliyor, kamu kesiminin payı ise %36'dan %24'e iniyor. Katma değerde yine özel kesim payı %67'den %69'a yükseliyor ve kamu kesimi payı %33'den %31'e düşüyor, ama verimlilik açısından kamu kesimi verimliliğini arttırırken, özel kesimin verimliliği düşüyor. Böylece 1980-1985'de imalat sanayii genelindeki hızlı katma değer artışında büyük bir etkenin kamu kesimi olduğunu ileri sürebiliriz. 1995-2000 yıllarında ise katma değer payının gelişimine paralel olarak kamu ve özel kesim payları sırasıyla; %21, %20 ve %79, %80 olarak gerçekleştiği gözlemlenmektedir. Bu veriler ışığında kamu kesiminin istihdam oranının azalışına paralel olarak katma değer oranının da azaldığı ve yine özel sektörün her iki alanda da artış gösterdiği aralarında da doğrusal bir bağıntı olduğu ortaya çıkmaktadır.

3.2.3. Yatırımlar ve Büyüme

1980-90 döneminde imalat sanayii yatırımları gerek reel düzeyde, gerekse toplam yatırımlardaki payda gerilmekte ve yatırım profili değişmektedir.

Tablo-29'de görüldüğü gibi, 1977-1980 döneminde başlayarak 1980-1989 döneminde hem ekonomi genelinde hem de imalat sanayiinde yatırımlardaki yıllık ortalama büyüme oranları çoğunlukla gerilemiştir. 1982'den sonra düzelme olduysa da 1985'den sonra tekrar düşüşe geçmiştir. 1980 hariç 1980-1989 döneminde imalat sanayii değerleri sürekli toplam yatırım büyüme oranlarının altında kalmıştır ve böylece reel olarak gerilemiştir. 1989'dan sonraki dönemde ise imalat sanayi yatırımları ekonomi genelindeki yatırımlardan dalgalanmalar olmasına karşılık daha fazla bir artış gerçekleştirmiştir. Ve böylece reel olarak toplam yatırımlardan daha fazla gelişerek değer kazanmıştır. Ancak bu artış genel ekonomideki yatırımların çok fazla üzerinde gerçekleşmemiştir. Ancak 1999 krizinden sonra 2001 senesini saymazsak toplam yatırımlardan oldukça büyük farklarla gelişim göstermiş ve reel olarak ilerleme sağlamıştır.

1963-1970 döneminde yılda ortalama %10,9 ve 1970-1979 döneminde %8,4'lük bir büyüme gösteren imalat sanayii yatırımları, ekonominin bunalıma girdiği 1978 yılından itibaren gerilemeye başlamış (Tablo-30), 1980-85 döneminde yılda ortalama %5,6, 1985-89 döneminde %7,4 ve 1980-89 döneminde ise %6,4'lük bir düşüş izlenmiştir.

Bu gelişmenin sonucu olarak imalat sanayiin toplam yatırımlar içindeki payı 1977-80 döneminde %31'den %28,7'ye, 1980-85 döneminde %21,1'e, 1985-90 döneminde ise %13,6'ya inmiştir. Burada önemli etken olarak kamu sektörü imalat sanayii yatırımlarındaki gerileme gösterilebilir.

Tablo-29: Sabit Sermaye Yatırımlarının Yıllar İtibariyle Dağılımı

Yıllar	Toplam Yatırımlar		İmalat Sanayii Yatırımları	
	Değer	%	Değer	%
1978	5.928.344	-11	1.940.533	-15,8
1979	5.618.275	-5,2	1.639.786	-15,4
1980	4.959.762	-11,7	1.531.721	-6,5
1981	4.793.250	-3,4	1.430.179	-6,6
1982	4.767.649	-0,55	1.304.342	-8,7
1983	4.891.397	2,6	1.208.785	-7,3
1984	4.997.421	2,2	1.181.650	-2,2
1985	5.786.427	15,8	1.257.920	6,4
1986	6.563.778	13,4	1.304.398	3,7
1987	7.244.086	10,4	1.138.476	-12,7
1988	7.294.596	0,7	1.103.830	-3
1989	7.515.314	3	1.034.678	-6,2
1990	8.567.337	14	1.630.245	57,6
1991	8.634.534	0,8	1.627.301	-0,1
1992	9.126.276	5,7	1.648.390	1,3
1993	11.328.934	24	2.091.517	26,9
1994	9.652.596	-14,8	1.865.979	-10,8
1995	10.498.097	8,7	2.195.106	17,6
1996	11.787.541	12,3	2.440.705	11,2
1997	13.466.019	14,2	2.443.495	0,1
1998	13.022.212	-3,3	2.349.929	-3,8
1999	11.238.386	-13,7	1.953.398	-16,8
2000	12.875.712	14,6	2.447.997	25,3
2001	8.885.380	-30,9	1.556.485	-36,4
2002	8.549.769	-3,8	1.880.141	20,7
2003	9.465.486	10,7	2.567.341	36,5
2004	12.250.166	29,4	4.063.668	58,3

Kaynak: DPT, Ekonomi ve Sosyal Göstergeler 1950-2000'den Hesaplanmıştır, www.dpt.gov.tr

Tablo-30: Yatırımların Yıllık Ortalama Bileşik Büyüme Oranları (%)

	1977-80	1980-1985	1985-89	1980-89
Toplam Yatırımlar	-8,3	3,4	2,7	3,1
İmalat Sanayii	-10,1	-5,6	-7,4	-6,4
İmalat Sanayii Kamu	-1,2	-12,5	-29,2	-19,2
İmalat Sanayii Özel	-19,1	2,1	3,2	2,5
Ulaştırma	-13,9	13,7	-3,8	5,6
Turizm	-5,3	26,8	37,6	31,5
Konut	0,2	-1,4	26,5	10,2

Kaynak: Payamoğlu, a.g.e., 1995, s.69

İmalat sanayii kamu sektörü yıllık yatırımları 1980-85 döneminde %12,5, 1985-89 döneminde %29,2 ve 1980-88 döneminde ise %19,2 oranlarında gerilemiştir.

Kamu sektörü sabit sermaye yatırımları içinde 1977'de %21,6'lık bir paya sahip olan imalat sanayii 1990'da sadece %4,5'dir. (Tablo-31) 1990'dan sonraki seyri yine azalma yönünde gerçekleşmiş ve 2004 yılında kamu kesimi imalat sanayi sabit sermaye yatırımları %2,5 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo-31: Sabit Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı (%)

Toplam Yatırımlar							
	1977	**1980**	**1985**	**1990**	**1995**	**2000**	**2004**
TARIM	10,3	7,6	7,4	5,4	5,4	4,9	4,6
MADENCİLİK	2,9	3,3	5,1	1,8	1,3	1,1	1,8
İMALAT	32,5	28,5	23,1	19,5	22,6	19,4	33,2
ENERJİ	5,4	8,7	10,2	7,6	2,9	7,3	5,0
ULAŞTIRMA	16,5	14,2	22,0	17,9	18,8	30,1	23,3
TURİZM	0,6	0,6	1,4	3,8	2,4	3,6	5,6
KONUT	21,2	27,8	18,8	33,1	35,7	15,8	9,2
EĞİTİM	2,0	1,8	2,2	2,6	2,0	4,9	4,2
SAĞLIK	0,8	0,8	0,8	1,5	1,8	4,0	4,1
DİĞER HİZMETLER	7,9	6,7	8,9	6,7	6,9	9,1	9,1
TOPLAM	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Kamu Yatırımları							
	1977	**1980**	**1985**	**1990**	**1995**	**2000**	**2004**
TARIM	11,4	7,9	7,0	9,6	11,7	8,7	8,7
MADENCİLİK	6,6	7,6	9,8	3,4	2,1	1,2	1,4
İMALAT	21,6	26,3	12,6	4,5	5,7	2,9	2,5
ENERJİ	14,4	21,3	22,0	21,7	12,9	15,2	14,6
ULAŞTIRMA	25,3	20,8	28,0	34,0	30,2	35,2	32,4
TURİZM	0,8	0,5	0,9	1,2	2,4	0,5	0,7
KONUT	2,4	2,4	2,6	4,0	1,5	0,8	1,1
EĞİTİM	4,9	4,1	4,2	6,9	8,3	11,9	12,7
SAĞLIK	1,8	1,8	1,2	2,8	4,9	4,5	4,9
DİĞER HİZMETLER	10,6	7,2	11,6	11,9	20,2	19,2	20,9
TOPLAM	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Özel Yatırımlar							
	1977	**1980**	**1985**	**1990**	**1995**	**2000**	**2004**
TARIM	9,7	7,4	7,7	3,6	4,1	3,3	3,3
MADENCİLİK	0,7	0,5	1,2	1,1	1,1	1,1	1,9
İMALAT	38,9	30,0	31,9	26,2	26,2	26,5	43,1
ENERJİ	0,2	0,4	0,4	1,3	0,8	3,9	1,8
ULAŞTIRMA	11,4	9,7	17,0	10,7	16,4	27,9	20,3

TURİZM	0,4	0,6	1,8	5,0	2,4	4,9	7,2
KONUT	32,1	44,7	32,3	46,0	43,0	22,2	11,8
EĞİTİM	0,3	0,2	0,5	0,7	0,7	1,9	1,4
SAĞLIK	0,2	0,2	0,5	0,9	1,2	3,7	3,9
DİĞER HİZMETLER	6,2	6,3	6,7	4,4	4,1	4,7	5,3
TOPLAM	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Kaynak: DPT, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler 1950-2000, www.dpt.gov.tr

Özel sektör imalat sanayii yatırımları ise, 1980-90 döneminde toplam yatırımlar içinde kamu sektörünün verileri gibi düşük olmasa da tümü 1977 payının altındadır. Tablo-34'de göze çarpan bir nokta da, kamu sektörü yatırımlarının büyük kısmını ulaşım ve enerji sektörüne 1980'de sırasıyla %20,8 ve %21,3'den 1989'da %29,9 ve %30,1'e yükselterek aktarmasıdır. 1989'da imalat sanayiinin aldığı pay sadece %4,6'dır. Özel sektör ise ulaşım ve konut sektörüne %10,3 ve %42,9'dan 1989'da %10,4 ve %50,1'e yükselmiştir. Diğer bir deyişle 1980-90 döneminde kamu ve özel sektör, üretken sektörlerde yatırım eğilimini büyük bir oranda düşürmüştür. 1990-2005 arasına bakıldığında ise; imalat sanayi sabit sermaye yatırımlarının %26,2'den %43,1'e yükseldiği görülmektedir. Ancak bu artışın asıl gerçekleştiği dönem 2000 yılından sonraki 4 yıldır. 1990'dan 2000'e kadar olan dönemde ufak dalgalanmalar olmasına rağmen %26,2 seyrini sürdürmüştür. 1990'dan sonra göze sabit sermaye yatırımlarında göze çarpan bir diğer husus da turizm ve ulaştırma sektörlerinde sabit sermaye yatırımların artış göstermesidir. Son dönemde yatırım eğilimin artış gösterdiği tablodan gözlemlenebilmektedir.

Bu gelişmeler ihracata yönelik iktisat politikasına uygun olarak 1980 programının sektör önceliklerinin bir yansımasıdır. DPT'nin programına göre ulaştırma, haberleşme ve enerji sektörlerinin toplam kamu yatırımları içindeki payının 1985-89 döneminde %54,2'ye, imalat sanayiinin ise sadece %9,1'lik bir paya sahip olması planlanmakta idi. Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde ise yine ulaştırma, haberleşme ve enerji sektörlerinin toplam kamu yatırımları içindeki payının %50,3'e ulaşması imalat sanayii yatırımları payının ise %7,6'da kalması hedeflenmektedir(DPT, 1993, s.23).

Böylece 1980'li yıllardan beri Türkiye'nin kamu yatırımları yoluyla sanayiini geliştirme politikasından vazgeçmesiyle köklü bir politika değişikliği olmuştur. Sanayileşme hedefi daha çok özel sektöre bırakılmıştır. Fakat bu doğrultuda özendirmeler yapılmışsa da (1980-90 döneminde yatırım özendirmelerinin yıllık ortalama %46,6'sı imalat sanayiine yapılmıştır) özel sektör de sanayileşme hedefine yönelmiştir(Kepenek, Yentürk, 1994, s.283).

1980-90 döneminde özel yatırımların neredeyse yarısı konut sektöründe yoğunlaşmıştır. İmalat sanayii yatırımlarının alt sektörlere göre dağılımında yatırımların üçte ikisinin dokuma ve giyim, metal işleme, taş ve toprağa dayalı sanayi, taşıt araçları ve kimya sektöründe toplandığını görüyoruz(Payamoğlu, 1995, s.71).

İmalat sanayiine yatırım eğilimindeki bu zayıflamada etken olan faktörler konusunda önce 1978-80 döneminin döviz darboğazından kaynaklanan ara malı ithal engelleri gibi ekonomik ve terörizm gibi siyasal gelişmelerin karamsarlık ve belirsizlik ortamı; 1983 yılı sonlarına kadar süren askeri rejim; daha sonra siyasal yaşamda gözlenen hareketsizlik ve nihayet süregelen enflasyon, yüksek faiz ve kur politikası gibi istikrarsızlıklar yatırımcıların davranışlarını imalat sanayii aleyhine etkilediği söylenebilir. Ayrıca 1980 sonrasında gelir bölüşümünü üretken olmayan kesimler lehine bozan gelir ve fiyat politikalarının önem kazanması etkili olmuştur(Payamoğlu, 1995, s.71).

Bir yandan yüksek enflasyon içte mal ve hizmet talebini daraltmış, diğer taraftan çok yüksek oranda kredi ve kur maliyetleri sermayenin kullanma maliyetini artırması, kapasite arttırıcı yatırımları önlemiştir.

Yüksek faiz politikası sonucunda bir çok kuruluş yatırım planlarını ertelemiş, yeni kredi alma zorlaşmış, mevcut üretimi yürütmek dahi ağırlaşmış, kazançları rant ve faiz gelirine yatırmayı teşvik edilmiştir.

Bu dönemde kredi dağılımında sektör öncelikleri değişip, örneğin kredi ve teşviklerinin imalat sanayiinde ticaret ve hizmet sektörüne kayması bunu desteklemiştir.

Özetle, 1980-90 döneminde yatırımlar konusunda çıkan sonuç, üretken sektörler dediğimiz tarım, madencilik ve imalat sanayiine yapılan göreli payının sürekli azalması; salt ulaştırma, haberleşme, konut ve turizm yatırımlarının artmasıdır. Öte yandan eğitim ve sağlık gibi ekonomide en önemli yatırım olan "insana yatırım" da ihmal edilip, giderek özel ellere bırakılmıştır. Bu şartlarda ekonomik ve toplumsal gelişmenin gerçekleşme olanağı şüphelidir(Kepenek, Yentürk, 1994, s.282).

3.2.4. Verimlilik ve Teknolojik Gelişme

1980 sonrasında sağlanan verimlilik artışları ithalat tıkanıklıklarının giderilmesi, kapasite kullanım oranlarının artması ve dış pazarlara yönelen firmaların kalite iyileştirme ve üretim maliyetlerini düşürmeleri ile açıklanabilir. Bununla birlikte bu dönemde yatırım eğiliminin zayıflaması ve ekonominin talebi kısıcı politikalarla daha düşük bir gelir-istihdam düzeyinde dengeye getirilmesi çabaları, verimlilik artışlarını sınırlamıştır. Böylece bu dönemde elde edilen verimlilik artışları üretim tarzının teknolojik seviyesini arttırmakla elde edilmemiştir.

1980-90 döneminde imalat sanayiinde işgücü verimliliği (Tablo-32) kişi başına 15,7 milyon TL'den 29,1 milyon TL'ye yükselerek %85,4 oranında artmıştır. Bu oran kamu kesiminde %117,3, özel kesimde ise %79 artmıştır. Bu değerler 1970-1980 döneminden çok daha yüksektir. 1970-80 döneminde imalat sanayii işgücü verimliliği ancak %1,9 oranında artmıştır. En çok işgücü verimliliği reel artışı gösteren üç sektör grupları sırayla kağıt ve basım sektörleri; taş ve toprak ürünleri; gıda, içki ve tütün sektörleridir(Payamoğlu, 1995, s.72).

Tablo-32: 1980-90 Döneminde İşgücü Verimliliğinin Sektörel Dağılımı (1988 fiyatlarıyla)

	1980	1985	1990	1980-90 Artış %
İmalat San. Toplam	15,7	18	29,1	85,4
İmalat San. Kamu	17,3	23,4	37,6	117,3
İmalat San. Özel	14,6	15,9	26,3	79
Gıda, İçki, Tütün	12	18,3	25,5	112,5
Dokuma, Giyim, Deri	10,2	10,5	15,1	48
Orman Ürünleri	8,8	9,9	14,3	62,5
Kağıt, Basım	12,1	17,1	27,6	128,1
Petro-Kimya Ür.	45,4	49,1	88,2	94,3
Taş, Toprak	14,2	15,6	31,1	119
Metal Ana San.	16,5	18	24	45,5
Metal Eşya, Makine, Ulaşım Araçları	13,3	15	26,7	100,8

Kaynak: DİE, Ekonomik Göstergeler 1923-1992'den Payamoğlu T. tarafından hesaplanmıştır, 1995, s.72

İşgücü verimliliği büyüme oranlarında (Tablo-33) imalat sanayiinde 1980-90 döneminde yıllık %4,9 ile gerçekleşmiştir. Bu değer 1970-79 döneminde ancak %0,1'idi. "1970'lerde işgücü verimliliğin düşük olmasında, üretim ölçeğinin küçük, sermaye yoğunluğunun düşük, kullanılan teknolojinin geri ve emek yoğun oluşu, beşeri sermaye stokunun niteliksizliği gibi etkenler rol oynamıştır." Düşük kapasite oranları ve 1970'lerin sonundaki ithalat tıkanıkları kapasite kullanımındaki düşüşü arttırmaktadır(Boratav, 1987, s.30).

1981-90 döneminde işgücü verimliliği en yüksek olarak sırasıyla metal eşya, makine ve ulaşım araçları sanayilerinde %7,6 ile; metal ana sanayiinde %6,6 ile ve kimya, petrol ürünleri sanayilerinde %5,8 ile gerçekleşmiştir.

Tablo-33: İşgücü Verimliliğinin Yıllık Ortalama Büyüme Oranları

	1981-1988	1988-1990	1981-1990
Gıda, İçki, Tütün	4,8	4,2	4,7
Dokuma, Deri, Giyim	2,6	2,4	2,7
Orman Ürün.	4,4	1,8	3,9
Kağıt, Basım	4,2	11,3	5,6
Petro-Kimya Ürün.	5,6	6,3	5,8
Taş, Toprak	2	11,3	3,8
Metal Ana Sanayii	11,8	-14,1	6,6
Metal Eşya, Makine, Ulaşım Araçları	7	9,9	7,6
İmalat Sanayii Genelinde	**4,9**	**4,8**	**4,6**

Kaynak: DİE, Ekonomik Göstergeler 1923-1992'den KÖSE A. H. Tarafından hesaplanmıştır.

Sermaye verimliliğinde 1980-1988 döneminde (Tablo-34) toplam ekonomide yıllık ortalama %3,5 artmıştır. 1985-88 döneminde bu oran %4,5 olmuştur. İthalat sanayiinde ise tüm dönem boyu fazla değişmeyerek ortalama yıllık %5,7 olmuştur. İlk bakışta geçmiş dönemlerden çok daha iyi olan bu veriler, üretim teknolojisinde bir gelişme olduğu imajı veriyor. Ama geçmiş bölümlere baktığımızda bu değerlerin nedenlerinin artan kapasite kullanım oranlarında ve reel olarak düşen işgücü maliyetlerinde yattığı ortaya çıkmaktadır(Payamoğlu, 1995, s.74).

Tablo-34: Sermaye Verimliliğinin Yıllık Ortalama Büyüme Oranları (%)

	1980-85	1985-88	1980-88
Toplam Ekonomide	**2,9**	**4,5**	**3,5**
İmalat Sanayii	**5,6**	**5,8**	**5,7**
A. Tüketim Malları	**4,4**	**4,2**	**4,3**
Gıda	2,2	4,8	3,2
İçki, Tütün	-1,1	5,4	1,3
Dokuma, Giyim	10	5,1	8,1
B. Ara Mallar	**6,7**	**8,9**	**7,5**
Deri Ür.	11,6	1,3	7,6
Orman Ür.	10,4	10,9	10,6
Kağıt ve Basım	2,3	8,1	4,3
Kimya Ür.	2,4	11,6	5,8
Petrol Ür.	2,3	10,2	5,8
Kauçuk Ür.	5,5	6,7	6
Toprak Ür.	5,6	6	5,8
Metal Ür.	16,8	8,9	13,8
C. Yatırım Malları	**7,8**	**0,3**	**4,9**
Madeni Eşya	6,4	3,7	5,4
Makine İmalat	7,2	1,3	4,9
Elektrikli Makine	12,7	-4,8	5,8
Taşıt Araçları	6,7	-0,8	3,8

Kaynak: KÖSE A. H., a.g.e., s.91

İmalat sanayii alt sektörlerinde, tüketim malları sermaye verimliliğinin 1980-85 döneminde %4,4'den 1985-88 döneminde %4,2'ye gerilediği, ara malları sanayii %6,7'den %8,9'a yükseldiği ve yatırım malları sanayii ise aynı dönemlerde %7,8'den %0,3'e gerilediği görülüyor. Burada yine 1980 sonrasının yatırım politikasından en çok yatırım malları sanayiinin zarar gördüğü anlaşılıyor.

1981-88 yıllarında imalat sanayiinde TFV'nin ortalama büyüme oranı (Tablo-35) %1,5 olmuştur. 1970-76 döneminde bu değer %0,8 idi. Kamu kesiminde 1981-88 döneminde %1 ve özel kesimde %2 ile özel kesim faktör verimliliği iki kat daha verimli olduğu anlaşılıyor. Kamu kesimi dokuma, giyim, deri, taş-toprak mamulleri

ve metal eşya, makine ve ulaşım araçları sektörlerinde negatif değerlere bile düşmektedir. Özel kesim ise her sektörde pozitif değerlere sahip olmamakla beraber, sektörler arasında çok büyük farklar gösteriyor. Örneğin metal ana sanayii %3,1 değere sahip iken, metal eşya, makine ve ulaşım araçları sektörlerinde %2,7 hızında bir faktör büyüme oranı gösteriyor.

Tablo-35: 1981-88 Döneminde Kamu ve Özel İmalat Sanayiinde Toplam Faktör Verimliliğinin Yıllık Bileşik Büyüme Oranları Değişmesi (%)

	Kamu	**Özel**	**Toplam**
Gıda, İçki, Tütün	2,8	1,7	2
Dokuma, Deri, Giyim	-0,5	0,2	0,2
Orman Ür.	1,4	2,4	2,1
Kağıt, Basım	3,5	1,9	2,6
Petro-Kimya Ür.	0,1	2,5	1,1
Taş, Toprak	-2,1	1,9	1
Metal Ana Sanayii	4,2	3,1	3,6
Metal Eşya, Makine, Ulaştırma Araçları	-1,8	2,7	2,3
İmalat Sanayii Genel	**1**	**2**	**1,5**

Kaynak: UYGUR, E: Policy, Productivity, Growth and Employment in Turkey 1960-1989 and Prospects for the 1990's, Special Topic Study-ILO, 1991; aktaran: KÖSE A. H., a.g.e., s.31

Tablo-36: 1990-2004 Döneminde Kamu ve İmalat Sanayiinde Toplam Faktör Verimliliğinin Yıllık Büyüme Oranları (%)

	İmalat Sanayii			Gıda, İçecek İmalatı			Tekstil Ür.		
	Kamu	Özel	Toplam	Kamu	Özel	Toplam	Kamu	Özel	Toplam
1990	74,1	75,7	75,2	79,6	69,1	72,4	79,0	83,0	82,5
1991	76,8	72,6	74,0	77,9	71,3	73,6	66,4	77,1	75,7
1992	77,8	75,7	76,4	80,4	68,1	72,6	73,9	80,7	80,0
1993	79,2	79,8	79,6	73,1	72,0	72,5	77,1	81,8	81,3
1994	78,3	70,8	72,9	71,4	71,5	71,6	59,6	79,7	78,0
1995	80,5	77,9	78,6	72,3	73,0	72,9	58,4	82,6	81,4
1996	82,1	76,5	78,0	78,7	71,1	72,4	60,3	83,9	82,9
1997	81,3	78,6	79,4	72,2	72,0	72,3	62,5	83,9	83,0
1998	81,0	74,6	76,5	80,6	66,0	69,4	55,5	78,0	77,5
1999	79,0	69,8	72,4	76,2	64,8	67,8	24,9	75,7	74,8
2000	79,8	74,4	75,9	74,7	66,6	68,5	37,5	80,2	79,4
2001	81,8	66,7	70,9	75,7	62,9	65,7	41,9	76,7	76,3
2002	81,7	72,8	75,4	75,1	63,8	66,1	43,8	82,9	82,6
2003	83,9	75,9	78,4	78,9	68,6	70,8	24,4	81,1	81,0
2004	85,7	79,8	81,3	72,5	71,2	71,6	42,7	79,7	79,7

	Giyim Eşyası İm.			Rafine Ed. Pet. Ür.			Kimyasal Madde. İm.		
	Kamu	**Özel**	**Toplam**	**Kamu**	**Özel**	**Toplam**	**Kamu**	**Özel**	**Toplam**
1990	74,7	75,6	75,6	72,0	78,8	73,6	93,4	74,5	80,1
1991	71,3	77,0	76,6	74,0	74,1	74,1	79,6	71,6	74,1
1992	78,0	76,5	76,6	77,1	75,4	76,7	85,3	73,0	76,9
1993	69,4	85,0	84,5	78,7	89,7	81,1	81,9	76,6	77,7
1994	64,5	86,7	85,4	79,8	71,7	78,0	79,7	71,0	73,0
1995	81,8	90,5	89,8	85,7	79,2	84,4	87,9	76,4	79,8
1996	59,7	85,5	83,7	83,9	64,2	79,6	87,9	77,9	81,0
1997	67,1	84,2	82,7	84,0	70,6	81,7	87,0	76,9	79,7
1998	59,3	80,5	78,6	82,3	69,9	80,2	89,9	76,6	80,1
1999	34,8	79,7	75,5	81,6	71,8	80,3	85,4	74,6	77,3
2000	33,9	83,8	82,7	80,8	61,1	77,5	86,5	75,9	78,2
2001	25,3	79,6	79,0	85,0	63,2	81,8	83,5	68,8	72,1
2002	12,8	84,3	84,2	84,9	55,8	81,9	90,6	72,4	76,9
2003	0,0	84,8	84,8	87,2	63,8	85,3	85,6	73,2	76,9
2004	0,0	84,2	84,2	88,5	80,0	88,3	91,2	74,4	78,8
	Metalik Olmayan Diğ.			**Ana Metal San.**			**Makine ve Teçhizat İm.**		
	Kamu	**Özel**	**Toplam**	**Kamu**	**Özel**	**Toplam**	**Kamu**	**Özel**	**Toplam**
1990	74,9	85,2	83,8	60,9	78,3	71,5	53,6	69,9	68,1
1991	76,2	83,7	82,6	87,2	72,4	79,4	60,1	64,4	63,9
1992	72,4	88,5	86,1	85,5	79,4	82,2	51,6	72,6	70,1
1993	80,8	90,9	89,8	90,2	81,3	85,1	71,4	77,8	77,2
1994	76,5	84,6	84,0	90,6	75,4	81,2	62,7	66,3	66,2
1995	75,3	87,7	87,0	78,9	76,1	77,6	68,7	78,5	77,6
1996	70,2	88,4	87,5	89,4	79,9	82,9	94,6	81,7	82,8
1997	66,8	90,3	89,0	88,4	80,2	83,1	63,9	85,6	84,1
1998	74,6	84,2	84,0	84,8	76,6	79,4	66,0	77,7	76,9
1999	65,6	80,1	79,9	84,5	72,4	76,7	63,3	65,6	65,4
2000	61,5	81,6	81,4	95,9	71,4	78,9	64,7	69,3	68,7
2001	57,0	76,3	76,1	88,1	66,1	73,3	67,4	63,2	63,5
2002	53,0	75,5	75,2	85,0	71,6	75,4	53,6	71,1	69,9
2003	57,4	76,8	76,6	94,4	74,9	80,7	51,4	82,0	80,6
2004	74,6	83,7	83,7	92,4	80,9	84,5	56,4	84,6	83,8

	Taşıt Araçları Karoseri İmalatı		
	Kamu	**Özel**	**Toplam**
1990	30,0	77,4	77,3
1991	24,0	68,9	68,8
1992	23,8	82,9	82,8
1993	3,8	84,1	84,1
1994	0,0	61,6	61,6
1995	0,0	69,2	69,2
1996	0,0	57,8	57,8
1997	0,0	65,8	65,8
1998	0,0	63,7	63,7
1999	0,0	54,7	54,7
2000	0,0	72,5	72,5
2001	0,0	45,0	45,0
2002	0,0	56,9	56,9
2003	0,0	65,3	65,3
2004	0,0	81,5	81,5

Kaynak: DİE, Ekonomik Göstergeler 1950-2000, www.die.gov.tr

IV. BÖLÜM:
TÜRKİYE'NİN İHRACAT YAPISI

Ekonomik kalkınma çabası içinde olan ülkelerin aşması gereken önemli sorunlardan bir tanesi de döviz darboğazının aşılmasıdır. Gelişen ekonomilerin ihtiyaç duyduğu döviz ihtiyacının sağlanması için en sağlıklı yol ise ihracat gelirlerinin artırılmasıdır.

Gelişmekte olan ülkelerin izledikleri sanayileşme politikaları dış ticarete bakış açılarına göre iki başlık altında toplanabilir. Bunlar korumacılığa ve ithal malların yerli üretimle karşılanmasına yönelik ithal ikamesi politikası ve uluslararası ekonomiyle bütünleşmeyi amaçlayan ve ağırlıklı olarak ihracatın arttırılmasına dayanan ihracata yönelik sanayileşme politikasıdır. Kalkınma hamlesini gerçekleştirmek üzere bu politikaların ikisini de uygulayan ülkelerden birisi de Türkiye'dir. Türkiye 1963 yılından itibaren iktisat politikalarını Kalkınma Planları ile belirlemeye başlamıştır. Ve 1980 yılına gelininceye kadar kontrollü bir şekilde ithal ikameci politikalar izlenmiştir. 1980 yılı itibariyle 24 Ocak Ekonomik İstikrar Tedbirleriyle beraber ithal ikameci politikalar terk edilmiş ve ihracata yönelik sanayileşme politikası benimsenmiştir. Bu dönemden sonra ihracatta önemli bir yapısal dönüşüm yaşanmıştır. Yine bu dönemde ihracat gelirleri yükselmiş, sektör ve pazarlar açısından da gelişmeler meydana gelmiştir.

Ancak 80'li yıllardaki bu atılım zamanla ivmesini kaybetmiş; iç ve dış gelişmelerin etkisi altında ihracata yönelik kapasite arttırılamamış ve günümüze kadar dış ticaret dengesini pozitife çevirememiştir.

Gelinen noktada Türkiye'nin kalkınmasını sürdürebilmesi için gerekli olan kaynağın sağlanabilmesi için yeni bir ihracat hamlesinin gerektiği gözlemlenmektedir.

Türkiye Cumhuriyetinin ilk yılları incelendiğinde sanayi ve ticaret yapısının Osmanlı'dan pek parlak olmayan bir miras olarak devralındığı gözlemlenmektedir. Dış ticaret ve ekonomik açıdan köklü değişikliklerin yapılması 1929 yılından sonrasına rastlamaktadır. Bu yıllardan sonra korumacı ve müdahaleci bir dış ticaret politikası uygulanmıştır. Sözü edilen dönemde ekonomik politikaların ise temel hedefi, ekonomik açıdan kendi kendisine yeterli bir yapıya kavuşturulmadır. İhracat bu dönemde ana hedefler arasında ön sıralarda yer bulamamıştır. 1960'lı yıllarda ithal ikameci politikalar uygulanmaya başlanmış ve bu yolla sanayileşmeye çalışılmıştır. Bu politika 1980'e kadar geçerliliğini korumaya devam etmiştir.

1980 yılı Türkiye ekonomisi ve dış ticaret politikaları açısından çok önemli bir dönüm noktasıdır. 24 Ocak 1980 Kararları ile ülke ekonomisinin serbest piyasa ekonomisinin koşullarına göre çalışmasını sağlamak ve dünya ekonomileri ile bütünleştirmeyi gerçekleştirmek için "ihracata dayalı sanayileşme" stratejisi benimsenmiştir. Bu kararların alınıp ihracatın desteklenmesiyle beraber, dış ticaret hacminde ve ihracatta önemli artışlar gerçekleşmiş ve bunun yanında ihracat ürün kompozisyonu da değişikliğe uğramıştır. Türkiye'nin 1980 yılında 2,9 milyar dolar olan ihracatı 2001 yılına gelindiğinde 31 milyar dolar düzeyine çıkmıştır. 2004 yılına gelindiğinde ise, bu rakam 63 milyar dolar seviyesine çıkmıştır. İhracat içinde tarım ürünlerinin payı hızla gerilerken sanayi mallarının payı radikal bir şekilde artış göstermiştir. Nitekim 1980 yılında %36 olan sanayi ürünlerinin toplam ihracat içindeki payı 2000 yılına gelindiğinde %81,7'ye ulaşmıştır(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.5).

Tablo-37: Dış Ticaret Değerleri (Milyon $)

	İhracat		İthalat		Dış Ticaret Dengesi	Dış Ticaret Hacmi	İhracatın İthalatı karşılama Oranı
Yıllar	**Değer**	**Değişim**	**Değer**	**Değişim**			
1980	2.910.122	28,7	7.909.364	56,0	-4.999.242	10.819.486	36,8
1981	4.702.934	61,6	8.933.374	12,9	-4.230.440	13.636.308	52,6
1982	5.745.973	22,2	8.842.665	-1,0	-3.096.692	14.588.638	65,0
1983	5.727.833	-0,3	9.235.002	4,4	-3.507.169	14.962.835	62,0
1984	7.133.602	24,5	10.757.032	16,5	-3.623.430	17.890.634	66,3
1985	7.958.008	11,6	11.343.376	5,5	-3.385.368	19.301.384	70,2
1986	7.456.724	-6,3	11.104.771	-2,1	-3.648.047	18.561.495	67,1
1987	10.190.047	36,7	14.157.807	27,5	-3.967.760	24.347.854	72,0
1988	11.662.021	14,4	14.335.398	1,3	-2.673.377	25.997.419	81,4
1989	11.624.692	-0,3	15.792.143	10,2	-4.167.451	27.416.835	73,6
1990	12.959.288	11,5	22.302.126	41,2	-9.342.838	35.261.414	58,1
1991	13.593.462	4,9	21.047.014	-5,6	-7.453.552	34.640.476	64,6
1992	14.714.629	8,2	22.871.055	8,7	-8.156.426	37.585.684	64,3
1993	15.345.067	4,3	29.428.370	28,7	-14.083.303	44.773.437	52,1
1994	18.105.872	18,0	23.270.019	-20,9	-5.164.147	41.375.891	77,8
1995	21.637.041	19,5	35.709.011	53,5	-14.071.970	57.346.052	60,6
1996	23.224.465	7,3	43.626.642	22,2	-20.402.177	66.851.107	53,2
1997	26.261.072	13,1	48.558.721	11,3	-22.297.649	74.819.793	54,1
1998	26.973.952	2,7	45.921.392	-5,4	-18.947.440	72.895.344	58,7
1999	26.587.225	-1,4	40.671.272	-11,4	-14.084.047	67.258.497	65,4
2000	27.774.906	4,5	54.502.821	34,0	-26.727.915	82.277.727	51,0
2001	31.334.216	12,8	41.399.083	-24,0	-10.064.867	72.733.299	75,7
2002	36.059.089	15,1	51.553.797	24,5	-15.494.708	87.612.886	69,9
2003	47.252.836	31,0	69.339.692	34,5	-22.086.856	116.592.528	68,1
2004	63.120.949	33,6	97.539.766	40,7	-34.418.817	160.660.715	64,7

Kaynak: DİE, Dış Ticaret İstatistikleri 2004, www.die.gov.tr

Tablo-38: Ekonomik Faaliyetlere Göre İhracat (Bin $)

	Haziran					Ocak-Haziran				
	2004		2005		Değişim	2004		2005		Değişim
	Değer	(%)	Değer	(%)		Değer	(%)	Değer	(%)	
Sektörler					(%)					(%)
İ H R A C A T										
Genel toplam	**5 280 932**	**100,0**	**5 792 487**	**100,0**	**9,7**	**29 019 228**	**100,0**	**34 972 678**	**100,0**	**20,5**
Tarım ve Ormancılık	204 754	3,9	201 193	3,5	-1,7	1 081 981	3,7	1 314 653	3,8	21,5
Balıkçılık	4 366	0,1	6 063	0,1	38,9	35 058	0,1	51 272	0,1	46,2
Madencilik ve Taşocakçılığı	45 632	0,9	67 390	1,2	47,7	286 957	1,0	372 162	1,1	29,7
İmalat	5 002 620	94,7	5 489 933	94,8	9,7	27 473 422	94,7	33 053 524	94,5	20,3
Diğer	23 560	0,4	27 908	0,5	18,5	141 810	0,5	181 067	0,5	27,7
İ T H A L A T										
Genel toplam	**8 467 765**	**100,0**	**9 847 854**	**100,0**	**16,3**	**45 311 639**	**100,0**	**54 980 419**	**100,0**	**21,3**
Tarım ve Ormancılık	307 200	3,6	260 867	2,6	-15,1	1 513 333	3,3	1 484 941	2,7	-1,9
Balıkçılık	645	0,0	1 357	0,0	110,3	2 420	0,0	8 962	0,0	270,3
Madencilik ve Taşocakçılığı	849 964	10,0	1 193 469	12,1	40,4	4 977 001	11,0	6 945 308	12,6	39,5
İmalat	6 994 242	82,6	8 211 655	83,4	17,4	37 204 671	82,1	44 779 674	81,4	20,4
Diğer	315 713	3,7	180 506	1,8	-42,8	1 614 215	3,6	1 761 534	3,2	9,1

Kaynak: DTM, İstatistik Yıllığı 2004, www.dtm.gov.tr

1980 yılında uygulamaya konulan liberalleşme ve uygulanan ihracatı teşvik politikaları sonucu, Türkiye'nin dünya ihracatından aldığı pay bu gelişmeler paralelinde hızlı bir artış göstermiştir. Dünya ile entegrasyon çabaları sonucunda; Türkiye ihracatının 1980 yılında dünya ihracatı içerisinde %0,15 olan payı 1985'te %0,43'e, 1998 yılında da %0,52 düzeyine çıkmıştır. 2001 yılı itibariyle söz konusu oran %0,47'ler civarındadır(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.6). 2004 yılı itibariyle ise bu oran 0,69 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo-39: Türkiye'nin İhracatının Dünya İhracatındaki Payı (Milyon $)

Yıllar	Dünya İhracatı	Türkiye İhracatı	Pay (%)
1938	23	0,12	0,49
1948	58	0,2	0,34
1958	107	0,25	0,23
1980	1940	2,91	0,15
1985	1832	7,96	0,43
1990	3377	12,96	0,38
1991	3493	13,59	0,39
1992	3750	14,72	0,39
1993	3747	15,35	0,41
1994	4110	18,11	0,44
1995	4925	21,64	0,44
1996	5115	23,22	0,45
1997	5295	26,25	0,5
1998	5186	26,97	0,52
1999	5625	26	0,5
2000	6364	26,6	0,4
2001	6162	31,2	0,52
2002	6481	36,05	0,55
2003	7546	47,25	0,62
2004	9123	63,12	0,69

Kaynak: DTM, Türkiye İhracatının Dünya İhracatındaki Payı 2004, www.dtm.gov.tr

Türkiye ile dünya ihracatındaki büyüyen sektörler yapı açısından karşılaştırma yapıldığında önemli farklılıklar gözlenmektedir. Türkiye'nin ihracatında hala emek-yoğun ve nispeten düşük teknoloji gerektiren sektörlerin ağırlığı hissedilirken, dünya ihracatında ileri teknoloji içeren, bilgi yoğun ve katma değeri yüksek sektörlerin ilk sıraları aldığı görülmektedir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.6).

Tablo-40: Türkiye'nin İhracat Performansı (Milyon $)

Ürün Grupları	1999	1999-2000 (%)	İhracattaki Payı (%)
Hammaddeler	5.987	9	23
Hammadde Yoğun Ürünler	1.026	21	4
İşgücü Yoğun Ürünler	11.284	15	43
Teknoloji Yoğun Ürünler	2.406	19	9
İnsan Sermayesi Yoğun Ürünler	5.296	15	20

Kaynak: International Trade Center, 2000, www.intracen.org

Dolayısıyla, önümüzdeki yıllarda ihracatını arttırmak ve dünya ihracatından daha fazla pay almak isteyen Türkiye; mutlaka değişen mal kompozisyonlarına uygun olarak, katma değeri yüksek, sermaye yoğun ve ileri teknolojili sektörlere yönelinmesi bir zorunluluk olarak ortaya çıkmaktadır.

Ülkeler itibariyle ihracat rakamlarını incelediğimizde Almanya'nın uzun yıllardır ihracat açısından birinci Pazar olduğu görülmektedir. 1990'lı yıllardan beri sürekli artış gösteren Almanya'ya ihracatımız 5,5 milyar dolar düzeyine yükselmiştir. Ancak, toplam ihracat içerisindeki payına bakıldığında 1990'lı yılların başında toplam ihracat içinde %23,3 olan pay, 2000 yılında % 18,6 düzeyine düşmüştür. İhracat açısından en iyi ikinci partner ise ABD'dir. Bu ülkeye gerçekleştirilen ihracat 2000 yılında %28,7 gibi yüksek bir oranda artarak 3,1 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. 1990 yılında bu değer 968 milyon dolar iken toplam ihracat içindeki payı %7,5 civarındaydı. 2000 yılında ise ulaşılan 3,1 milyar dolarlık ihracat ile ABD'nin toplam ihracat içindeki payı 11,3'e yükselmiştir.2004 yılı ile 2005 yılının ocak ayındaki dağılıma bakıldığında ise; ilk sırayı yine Almanya'nın aldığı ancak ikinci sırada İngiltere'nin geldiği görülmektedir. ABD ise İtalya'dan sonra 4. sırada yer almaktadır. Bu değişmede özellikle Türk Lirasının aşırı değer kazanmasının önemi oldukça büyüktür.

Tablo-41: İhracatta İlk 10 Ülke 2004-2005 Haziran Ayı Karşılaştırması

ÜLKELER		HAZİRAN				
		2004	DAĞILIM	2005	DAĞILIM	DEĞİŞİM
			%		%	%
1-	Almanya	712	13,5	710	12,3	-0,3
2-	İngiltere	444	8,4	476	8,2	7,1
3-	İtalya	393	7,4	403	7,0	2,5
4-	A.B.D.	479	9,1	400	6,9	-16,5
5-	Fransa	298	5,6	314	5,4	5,2
6-	İspanya	215	4,1	224	3,9	3,9
7-	Irak	191	3,6	244	4,2	27,6
8-	Hollanda	196	3,7	165	2,8	-16,2
9-	Rusya Federasyonu	128	2,4	175	3,0	36,6
10-	Romanya	92	1,7	141	2,4	54,0

Kaynak: DTM, İstatistik Yıllığı 2004, www.dtm.gov.tr

İhracatımızın ülke grupları açısından incelenmesinde ise; Avrupa oldukça önemli bir konuma sahiptir. Özellikle, Avrupa Birliği bu bölgede ticaret hacmimizin yüksek seyrettiği gurubu teşkil etmektedir. NAFTA (ABD, Kanada, Meksika) ülkelerine ihracatta da belirgin bir artış görülmektedir. Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ülkelerine yapılan ihracat 1999 yılında %42,5 oranında düşerek 1,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2000 yılında yaşanan %7,6 oranındaki artış ile ihracat 1,6 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır.2004 yılı haziran ve 2005 yılı haziran ayının ihracatının ülke grupları arasında dağılımına bakıldığında dağılımın değişmediği ancak Asya ülkelerinin payının arttığı gözlemlenmektedir.

Tablo-42: Ülke Gruplarına Göre İhracatın Dağılımı (Milyon $)

	HAZİRAN				
	2004	**% DAĞ.**	**2005**	**% DAĞ.**	**% DEĞ.**
A- AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİ (AB)	**2.832**	**53,6**	**2.866**	**49,5**	**1,2**
1- AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİ (15)	*2.669*	*50,5*	*2.691*	*46,5*	*0,9*
2- AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİ (10)	*164*	*3,1*	*174*	*3,0*	*6,5*
B- TÜRKİYE SERBEST BÖLGELERİ	**189**	**3,6**	**232**	**4,0**	**23,1**
C- DİĞER ÜLKELER	**2.260**	**42,8**	**2.695**	**46,5**	**19,2**
1- DİĞER AVRUPA ÜLKELERİ	**523**	**9,9**	**692**	**11,9**	**32,4**
2- AFRİKA ÜLKELERİ	**273**	**5,2**	**311**	**5,4**	**13,8**
Kuzey Afrika Ülkeleri	*217*	*4,1*	*226*	*3,9*	*4,1*
Diğer Afrika Ülkeleri	*56*	*1,1*	*85*	*1,5*	*51,7*
3- AMERİKA ÜLKELERİ	**542**	**10,3**	**483**	**8,3**	**-11,0**
Kuzey Amerika Ülkeleri	*507*	*9,6*	*427*	*7,4*	*-15,7*
Orta Amerika ve Karayip Ülkeleri	*18*	*0,3*	*34*	*0,6*	*93,4*
Güney Amerika Ülkeleri	*18*	*0,3*	*21*	*0,4*	*18,3*
4- ASYA ÜLKELERİ	**899**	**17,0**	**1.182**	**20,4**	**31,5**
Yakın ve Ortadoğu Ülkeleri	*703*	*13,3*	*914*	*15,8*	*30,1*
Diğer Asya Ülkeleri	*196*	*3,7*	*268*	*4,6*	*36,6*
5- AVUSTRALYA VE YENİ ZELANDA	**22**	**0,4**	**19**	**0,3**	**-13,5**
6- DİĞER ÜLKE VE BÖLGELER	**2**	**0,4**	**9**	**0,1**	**405,6**
GENEL İHRACAT TOPLAMI	***5.281***	***100,0***	***5.792***	***100,0***	***9,7***
SEÇİLMİŞ ÜLKE GRUPLARI					
OECD ÜLKELERİ	*3.435*	*65,1*	*3.356*	*57,9*	*-2,3*
EFTA ÜLKELERİ	*81*	*1,5*	*63*	*1,1*	*-22,0*
KARADENİZ EKONOMİK İŞBİRLİĞİ	*504*	*9,5*	*654*	*11,3*	*29,7*
EKONOMİK İŞBİRLİĞİ TEŞKİLATI	*183*	*3,5*	*204*	*3,5*	*11,5*
BAĞIMSIZ DEVLETLER TOPLULUĞU	*302*	*5,7*	*391*	*6,7*	*29,4*
TÜRK CUMHURİYETLERİ	*83*	*1,6*	*116*	*2,0*	*38,8*
İSLAM KONFERANSI TEŞKİLATI	*917*	*17,4*	*1.149*	*19,8*	*25,3*

Kaynak: DİE, Dış Ticaret İstatistikleri 2004, www.die.gov.tr

4.1. İhracatta Karşılaşılan Sorunlar

Bugün Türkiye yıllar boyunca izlenen yanlış ve eksik politikaların sonucu olarak üretemeyen, üretildiğinde verim elde edemeyen, üretiminden daha fazla tüketen bu nedenle borçluluğu git gide artan bir görünüm sergilemektedir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.8).

İhracatçı açısından bakıldığında: sağlıklı bir üretim yapısı oluşturulmadan sağlıklı ve sürekli gelişen bir ticaretin mümkün olmayacağı ortadadır. Üretim ve ihracatın birbirinden ayrı ayrı irdelenmesi sağlıklı sonuçlar doğurmayacaktır. Üretim ağır finansal yükler, teknolojik yetersizlikler, pahalı girdiler, enerji sıkıntısı ve yüksek maliyetli işgücü kıskacında can çekişmektedir. Ekonomik yüklere ek olarak siyasal istikrar problemleri de orta ve uzun vadeli stratejik kararların alınmasını güçleştirmiştir(Kepenek, Yentürk, 1994, s.85).

Avrupa Birliği'nin Serbest Ticaret Anlaşmasını imzalayan ülkelere Türkiye dahil değildir. AB'ye girmeye aday ülke olmakla beraber diğer aday ülkelerin yararlandığı pek çok program ve fonlardan yararlanamamaktadır. 11 Eylül olayları sonrasında ABD ile yapılan görüşmeler beklenilen sonuçları doğurmamıştır. Gümrük Birliği'ne istinaden AB ile ABD arasındaki şartlar Türkiye için birebir geçerli olması gerekirken biz hala asimetrik işleyen trafik arasında yer almaktayız.

Uzun yıllardır ulaşılmaya çalışılan ihracat ve ithalat hedeflerini destekleyecek radikal gelişmelerde yaşanmamıştır. 1980 sonrası özel kesim yatırımlarının ticarete konu olan ve ticarete konu olmayan sektörler arasında dağılımının incelenmesi ortaya ilginç sonuçlar çıkarmaktadır. 1980 yılından sonra yatırımların sektörel dağılımında ortaya çıkan gelişmeler, yapısal uyum politikalarından beklenin tersine bir gelişme göstermektedir. 1980 yılından önce ticarete konu olan özel kesim yatırımlarının GSMH içindeki payı 1971-1976 arası %7,9; 1977-1979 arası %6,9 civarındadır. Bu oran 1980 yılında %5'e düşmüş ve 15 yıl aynı düzeyde kalmış ve 1993 yılından itibaren %6'ya yükselmiştir. 1999-2000 ekonomik krizi ile ise yine %5 düzeylerine gerilemiştir.

Halbuki özel kesimde ticarete konu olmayan sektörlerin GSMH içindeki payı 1981 yılında % 6'ya düşmüş, 1985 yılında artış göstermeye başlayarak 1994 yılında %13 seviyesine yükselmiştir. Bu oran 1998 yılına kadar aynı kalırken, kriz yıllarında yine %11 seviyelerine gerilemiştir. Özetle denilebilir ki, dışa açılma politikaları ile birlikte, Türkiye'de içe dönük sektörlerin yatırım oranlarında bir artış görülürken, dışa açık sektörlerin yatırım paylarında bir durakalama göze çarpmaktadır.

1980 sonrası dönemde, uygulanan teşvik politikaları sonucunda ihracatın ürün kompozisyonu sanayi ürünleri lehine zenginleşerek değişirken, zaman içinde başka tür bir olumsuz yapı oluşmuş; sanayi ürünleri ihracatımız dokuma-giyim ve demir-çelik ürünleri ihracatına büyük çapta bağımlı hale gelmiştir. Bu gelişmeler göz önüne alındığında, Türkiye'nin ihracatının, dünya ticaretinde yaşanan gelişmelere paralel bir gelişme gösterdiği ifade edilmektedir.

Türkiye ihracatının sektörel yapısı incelendiğinde ise, sanayi ürünleri %82,6 gibi bir oranda ağırlıklı olmakla beraber, karşılaşılan yapının çok sağlıklı olduğunu söylemek mümkün değildir. Dünya ihracatında %6'lık bir paya sahip olan tekstil ve konfeksiyon sektörü ihracatımızın yaklaşık %34'ünü oluşturmaktadır. Bu ihracatımızın ise %50'si AB ülkelerine yönelmiş durumdadır. Bu bağımlı yapının sakıncası, bölgesel veya uluslar arası konjonktürsel değişimler ya da tüketici tercihlerindeki kaymaların etkilerinin ihracat performansımıza katlanarak yansıma olasılığıdır. Bunun yanı sıra sektörel bağımlılık dünya üretimi ve ticaretindeki sektörel trendlerin yakalanması sürecini de yavaşlatmaktadır. Örneğin, dünya ticaretindeki payı son yıllarda katlanarak %14 civarına gelen büro ve haberleşme cihazlarının ülkemiz ihracatındaki payı %3,8'ler düzeyinde gerçekleşmiştir. Aynı şekilde tekstil-konfeksiyon grubunun dünya ihracatı içindeki %6'larda olan payı giderek azalmaktadır(DTM, 2004, www.dtm.gov.tr).

Türkiye ihracatının bölgesel dağılımı ile dünya ithalatının bölgesel dağılımı karşılaştırıldığında, dünya ithalatında, Kuzey ve Latin Amerika ile Asya bölgelerinin payı giderek artarken, Türkiye'nin söz konusu bölgelere yönelik ihracatının yeterli düzeyde gelişme göstermediği gözlemlenmektedir. Diğer taraftan, Türkiye'nin eski

Doğu Bloğu, Ortadoğu ve Afrika ülkelerine yönelik ihracat eğiliminin dünya ortalamasının üzerinde olduğu anlaşılmaktadır. Batı Avrupa'nın dünya ithalatı içerisindeki payı azalırken, 1996 yılı itibariyle Türkiye'nin bu bölgeye yönelik ihracatının toplam ihracat içindeki payının %50,9 düzeyinde olması aşırı bir bölgesel yoğunlaşmaya işaret etmektedir(DTM, 2004, www.dtm.gov.tr).

Yıllar itibariyle ihracatın gelişmesine bakıldığında, gerek dış pazar koşullarının gerek izlenen ekonomi politikalarının etkisi sonucunda istikrarlı bir ihracat artışının sağlanamadığı gözlemlenmektedir. Örneğin, 1982 yılında ihracat %22 oranında artarken 1983 yılında ihracatın artmaması, 1986 yılında ise %6 oranında küçülmesi istikrarlı bir gelişmenin sürdürülmediğini göstermektedir.

Son yıllarda uluslar arası ticaretin yapısında da önemli değişiklikler meydana gelmektedir. Bu değişikliklerin en göze çarpanı ise dikey ihtisaslaşmadır. İhraç edilen ürünler için ithal girdi kullanımı olarak tanımlanan dikey ihtisaslaşmanın dünyada son yirmi beş yılda %40 oranında büyüme göstererek, dünya ticaretinin %30'unu kapsamıştır. Bu konuda kamu yetkilileri çok dikkatli olmalı, gereğinden fazla dikey ihtisaslaşmaya izin verilmemelidir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.10).

Ülke ihracatında en büyük desteklerden birini veren Eximbank'ın kanyak sorunu büyüktür. Bu sorunun çözümlenmemesi KOBİ'lerin ihracata yönelmelerinde yeterli desteğin elde edilememesine yol açmaktadır. KOBİ'lerin ihracat pazarına çekilmesi bu firmaları hem rekabetçi açıdan güçlendirecek, hem de vizyonlarının gelişmesine yardım edecektir.

İhracat yapmak isteyen firmaların ihracatı arttıramamalarının nedeni sadece kamudan ve ihracat stratejilerinin yanlışlığından kaynaklanmamaktadır. Dış pazarların sürekli değişim içinde olması, bu pazarların çeşitli sınırlar koymaları da işletmeler açısından çeşitli sorunların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. İşletmelerin dış pazarlarda başarılı olabilmesi ve rekabet edebilmeleri için bu sorunları ve engelleri analiz ederek aşmasının yollarını aramaları gerekmektedir.

Öncelikle bir çok ülke ithaline izin verdiği ürünlerin çeşitli standartlara sahip olmasını ve bu standartları taşıdığına dair belgeye sahip olunmasını zorunlu kılmaktadır. Örneğin AB CE işaretinin kullanılması başlamıştır. Bu işareti taşımayan malların toplulukta üretimi veya satışını yasaklamıştır. Bu tür zorunlu işaretlere ek olarak ürünün uluslararası alanda kabul görürlülüğünü arttıracak çeşitli standartlara da sahip olmak, Türk ürünlerinin büyük ve gelişmiş pazarlara girmesin açısından zorunluluktur. Kalite güvencesi verildiğini gösteren ISO 9000 standartlarına veya doğal çevreye önem verildiğini gösteren ISO 14000 çevre yönetim sistemi belgesine işletmelerin sahip olması gerekmektedir. Bu tür zorunluluklar Türk firmalarının yapılarını yeniden elden geçirmelerini ve teknolojik değişimi hızla gerçekleştirmelerini zorunlu kılmaktadır.

Dış pazarlara açılmak isteyen KOBİ'ler ve dış deneyimi olmayan bir kısım büyük firmalar dış ticaret konusunda uzman elemanların yetersizliğini yaşamaktadır. Türkiye'deki firmaların yaklaşık %98'inin KOBİ olduğu için dış pazarlara açılma konusunda uzman eleman yetersizliği bu firmaların önünü tıkamaktadır. Ayrıca bu firmaların teknolojik değişimi de takip etmeleri ve yeni teknolojileri uygulamaya koymaları kolay olmamaktadır. Bilgisizlik ve vizyon problemi yüzünden dış pazarları, iç talebin yetersiz olduğu dönemlerde kısa süreli olarak düşünmeleri yeni teknolojilere sahip olmalarını ve yeni yönetim kabiliyetleri geliştirmelerini önlemektedir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.10).

Türkiye'nin dış pazarlarda önündeki en önemli engellerden birisi de Türk malı imajıdır. Kalitesiz ve ucuz mal imajı Türk firmalarının dış pazarlarda başarılı olmasını güçleştirmektedir.

4.2. İhracat Açısından Ülke, Ürün ve Pazar Analizleri

Modern toplumların gelişme ve ekonomik açıdan büyüme süreçlerinde uluslar arası ticaretin oldukça etkin bir yeri vardır. Dış ticaret 21. yy. küresel ekonomik düzeninde de ülkelerin genel ekonomik politikalarında büyük yer tutmaktadır. Ülkeler arası sınırların yok olduğu, ilişkilerin zamanla daha iç içe girdiği

küresel yeni dünya düzeninde, ülkelerin kendi sınırlarını kapatarak, yerel endüstri ve ekonomik avantajlar üzerine odaklanmış içsel ticaret politikalarını uygulamaları imkansızdır. Bu tür içe kapalı politikalar 1980'li yıllardan beri etkisini kaybetmiştir. Ülkelerin belirli mal veya sektörlerdeki ihracat payı azaldığında ya da ülkeye giren ithal malların miktarı arttığında ülkelerin rekabet gücünün azaldığı Rugman ve D'Cruz (1989) tarafından ifade edilmiştir. Ülkelerin rekabet gücündeki değişimlerin doğrudan dış ticaret performansıyla ilgili olduğu Cas ve arkadaşlarınca belirtilmiştir. Dış ticaret ve ülkenin rekabet gücü arasındaki ilişkinin boyutu üzerinde daha önce yapılan çalışmalar, verimlilik, dış ticaret performansı ve milli gelirdeki artışlar üzerine yoğunlaşmıştı. Markusen (1992), ülkenin rekabet gücünün ve dış ticaret performansının ülkedeki endüstriyel verimlilikten ve dış ticarete yönelik endüstrilerdeki verimlilik düzeyinden etkilendiğini savunmaktadır. Ayrıca Ezeala-Harrison (1995), dış ticaret performansındaki değişimlerin rekabet gücünü doğrudan etkilediğini ifade etmektedir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.13).

Dış ticaret ve rekabet gücü arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarmak için yapılan çalışmaların bir bölümü de, yükselen ekonomilerin ihracat performansı ve uluslar arası rekabet gücünü araştırmaya yöneliktir. Bu çalışmalarda uluslar arası rekabet gücü ve ihracat performansı arasındaki ilişkiler ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Türkiye'nin ihracat performansının analiz edildiği çalışmada 1980 sonrası performansı mükemmel olarak nitelenip, ihracattaki artışın ülkenin gelişmesinde önemli yere sahip olduğu Celasun ve Rodrik (1989) tarafından belirtilmektedir. Bu çalışmada Türkiye'nin ihracat performansında hükümetlerin verdiği ihracat teşviklerinin, coğrafi konumun ve Ortadoğu pazarına yakınlığın etkili olduğu vurgulanmaktadır. Anand ve arkadaşları (1990) da yaşanan gelişmeyi Türk mucizesi olarak niteleyip, Türk lirasının değer kaybetmesine (devalüasyon) izin verilmesi ve diğer makro politikalarla da desteklenmesiyle başarının sağlandığı söylenmektedir. Celasun ve Rodrik'in yaptığı çalışmadan farklı bir metotla aradaki ilişkiyi açıklayan Arslan ve Wijinbergen (1990, 1993) de, ihracatta yakalanan başarının döviz kurlarının ülkedeki esnek yapısına, Türk lirasının değer kaybetmesine izin veren makro ekonomik politikaların uygulanmasına ve hükümetlerce verilen teşviklere

bağlı olduğunu ifade etmiştir. Bu çalışmaların tümünde yapılan analizlerde toplam ihracat tutarları veri olarak alınmıştır(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.13).

Çalışmanın bu bölümünde Türkiye'nin de yer aldığı 22 yükselen ekonominin ihracat performansları, Uluslar arası Ticaret Örgütünden (International Trade Center) sağlanan verilerle hesaplanmaya çalışılmaktadır. 1993-1997 yılları arasında bu ülkelerin gerçekleştirdiği dört basamaklı STIC kodlu tüm ihraç ürünleri çalışmaya dahil edilmiştir. Çalışmada ülkelerin ihracat performansları hesaplanırken, diğer çalışmalardan farklı olarak toplam ihracat rakamları yerine, bireysel ürün performansından hareketle ülkenin toplam ihracat performansına ulaşmaya çalışılmaktadır. İhraç edilen tüm 4 basamaklı ürünlerin performansı, dünya ve yükselen ekonomilerin kendi arasındaki pazarların performanslarına paralel olacak şekilde hesaplanmıştır. Çalışmada beş yıllık süre içinde, ülkelerin 1 milyon dolardan fazla satış yaptığı ve aynı sürenin en az üç yılı ihracatın gerçekleştirildiği ürünler analiz edilmiştir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.14).

Bu bölümde daha önce yapılan rekabet gücü çalışmalarından farklı olarak bireysel ürün rekabet gücünden hareketle, yükselen ekonomilerin toplam ihracat rekabet güçlerine ulaşmak hedeflenmektedir. Çalışmada göreli (nispi) ürün performansı araştırılmıştır.

Analizin yapıldığı beş yıllık dönemde, eğer belirli bir ürünün ihraç miktarı, aynı ürünün toplam dünya ihracatındaki artış hızından daha hızlı artış göstermişse ya da toplam azalmadan daha az miktarda azalma göstermişse, bu ürün rekabet gücü olan başarılı bir ürün olarak nitelenmektedir. Aynı dönemde ele alınan ürünün ihracat artışı, dünya ihracat artış hızından daha az bir artış göstermiş ya da azalmadan daha büyük bir azalma gerçekleşmişse, rekabet gücü olmayan başarısız bir ürün olarak adlandırılmaktadır.

Ayrıca 22 ülkenin ihraç ettiği 4 basamaklı SITC kodlu ürünler, kendi ihracat performanslarına göre, çok başarılı, başarılı, başarısız ve çok başarısız olarak sınıflandırılmaktadır. Beş yıllık süreç içerisinde dünya ihracat artışının ağırlıklı

ortalamasının %10,2 olduğu varsayımına dayanarak dünya ihracat artışından daha hızlı bir artış gösteren ürünlerin başarılı bir performans yakaladığı kabul edilmiş ve çok başarılı olarak nitelenmiştir.

Ürünlerin bu şekilde sınıflandırılmasındaki amaç, ülkenin ihraç ürünlerinin tek tek performanslarının ortaya konularak toplam ihracat rekabet gücüne ulaşılmıştır. Literatürde yer alan bilimsel çalışmaların çoğunluğunda toplam ihracat rakamıyla çalışması, ürün bazlı çalışmaların yetersiz oluşu, ülkelerin dış dünyadaki performanslarını arttıracak ürünleri belirlemesini engellemektedir. Ülkelerin dünya piyasasındaki yerleri belirlemede ihracat performansları tek belirleyici unsur olmaması karşın, yıkıcı rekabette başarılı olmanın yolu, ülkelerin ihraç ettikleri ürünlerin performanslarını tanıyabilmesinden geçmektedir.

Çalışmanın amacı yükselen ekonomilerin uluslar arası ticaret platformunda performanslarının ortaya çıkarılması, birbirlerine göre ihracat rekabet gücü açısından konumlarının belirlenmesi ve örnek ülke olarak ele alınan Türkiye'nin ihraç ürünlerinden hareketle, ihracat rekabet gücüne etki eden faktörlerin analizidir. Böylece bu ülkenin global rekabetteki yerleri ve ihracat rekabet gücü açısından konumları karşılaştırılıp, ülkelerin ulusal rekabet gücüne, ihracat rekabet güçlerinin etki derecesinin ortaya çıkarılması amaçlanmaktadır.

Çalışmada, ülkelerin ihraç ettikleri tüm ürünler sınıflandırıldıktan sonra, göstermiş oldukları performansa göre bir endeks oluşturulmakta ve yükselen ekonomilerin ihracat rekabet gücü açısından dünya pazarlarındaki ve yükselen ekonomilerin kendi içindeki yerleri gösterilmektedir. Daha sonra, yükselen ekonomiler arasından örnek ülke olarak Türkiye alınıp, ürünlerin ihracat rekabet gücü (performansı) ve ürün katma değeri, ihracat teşvikleri, istikrarlı ihracat yapılıp yapılmadığı ve taşıma maliyetleri gibi faktörler arasındaki ilişki araştırılmaktadır. Bu ilişkinin ortaya çıkarılmasındaki amaç, ülkenin ihracat rekabet gücünü etkileyen faktörlerin belirlenmesidir. Bu aşamada aradaki ilişkinin ortaya çıkarılması için regresyon analizi kullanılmıştır.

Tüm dünya ekonomisinin yeni ekonomik düzene hızlı entegrasyonu ve yükselen ekonomilerin tüm dünya pazarlarında seslerini duyurmaya başlamasıyla birlikte dünya hemen hemen tüm ürünlerin ihracat miktarları artarken, kimi ürünler diğerlerine göre daha fazla artış göstermiştir. Dünya ihracatında yer alan bu ürünlerin 1993-1997 yılları arasındaki yıllık artış hesaplanmış, çıkan rakamların aritmetik ortalaması bulunarak, bu süre içindeki ürünlerin ihracat artış oranları hesaplanmıştır. Dünya toplam ihracat piyasasında yükselen-parlak ürünler olarak adlandırdığımız ürünler ise, aynı süre içinde en fazla artış gerçekleştiren 50 üründen oluşmaktadır(DTM, 2004, www.dtm.gov.tr).

Tablo-43: Dünya İhracat Piyasasında En Hızlı Büyüyen 50 Ürün

Sıra	Ürün İsmi	Büyüme(%)	Sıra	Ürün İsmi	Büyüme(%)
1	Gaz, Hidro Karbon	52,66	**26**	Tv, radyo Vericileri	26,07
2	Nikel Cevheri, Konsatresi	40,96	**27**	Bilye, Silindir Yatakları	25,78
3	Doğalgaz	39,36	**28**	Veri İşleme Ekipmanları	25,6
4	Etilen Polimerleri	38,07	**29**	Sulphonamideler	25,48
5	Kobalt, Kadmiyum	36,65	**30**	Diğer Dış Giysiler	25,42
6	Pik Demir	35,52	**31**	İşlenmemiş Volfram-Tungstem	25,41
7	Orijinal Heykeller	35,2	**32**	Palto, Pardesüler	25,18
8	Veri İşleme ve Saklama Üniteleri	35,13	**33**	Takım Elbise, Ceket ve Pantolonlar	24,86
9	Linolyum	35	**34**	Lensler	24,67
10	Elektronik İçin Kimyasal Elementler	34,41	**35**	Optik Olmayan Mikroskoplar	24,61
11	Hareketli Bina Ekipmanları	34,29	**36**	Aliminyum Çiviler, Pünezeler	24,59
12	Analog ve Hibrid Bilgisayar	33,34	**37**	Uyku Takımları	23,92
13	Öğütülmemiş Çavdar	31,57	**38**	Diğer İşlenmemiş Kürkler	23,66
14	Sıvılaştırılmış Etilen	31,37	**39**	Koyun Derisi	23,39
15	Mineral Katranı ve Ürünleri	31,02	**40**	Katalizatörler	23,13
16	İnci	30,88	**41**	İç Çamaşırı	23,05
17	Molimdenum Cevheri	30,87	**42**	Uçak Ekipmanları	23,05
18	Bezir Yağı, Ürünleri	30,08	**43**	Hidorkarbon, Sıvılaştırılmış	22,9
19	Nikel, Nikel Alaşımlar	30,05	**44**	Balmumu	22,86
20	Kavrulmamış Kahve	29,62	**45**	Motor Kaportası	22,61
21	Metal Sökücüleri	29,14	**46**	Ayçiçek Yağı	22,45
22	Pirinç	28,65	**47**	Hindistan Cevizi Yağı	22,28
23	Paketlenmiş Et	28,24	**48**	Kumaş	22,07
24	Artık Kağıt, Kullanılmamış Kağıt	27,69	**49**	Gecelik, Pijama	21,96
25	Yol Traktörü, Romörk	27,38	**50**	Taranmış Pamuk	21,82

Kaynak: DİE, Dış Ticaret İstatistikleri 2004, www.die.gov.tr

Tablo-44'de yükselen ekonomilerin dünya ekonomilerinin yakaladıkları trendin farklılığını göstermektedir.

Tablo-44: Yükselen Ekonomiler İhracat Piyasasında En Hızlı Büyüyen 50 Ürün

Sıra	Ürün İsmi	Büyüme(%)	Sıra	Ürün İsmi	Büyüme(%)
1	Doğalgaz	18678,05	**26**	Tv, radyo Vericileri	26,07
2	Fıçı, Varil	2008,43	**27**	Bilye, Silindir Yatakları	25,78
3	Nükleer Reaktörler	851,75	**28**	Veri İşleme Ekipmanları	25,6
4	Mantar, Mantar Ürünleri	767,84	**29**	Sulphonamideler	25,48
5	100 Yıldan Yaşlı Antik Ürünler	489,06	**30**	Diğer Dış Giysiler	25,42
6	Plastik	412,79	**31**	İşlenmemiş Volfram-Tungstem	25,41
7	Parfümler	300,78	**32**	Palto, Pardesüler	25,18
8	Elektronik İçin Kimyasal Elementler	295,58	**33**	Takım Elbise, Ceket ve Pantolonlar	24,86
9	Plastik(Vinly)	289,15	**34**	Lensler	24,67
10	Etilen-Vinly	255,02	**35**	Optik Olmayan Mikroskoplar	24,61
11	Gazete Kağıdı	236,13	**36**	Aliminyum Çiviler, Pünezeler	24,59
12	Veri İşleme ve Saklama Ürünleri	232,43	**37**	Uyku Takımları	23,92
13	Tren Rayı	204,03	**38**	Diğer İşlenmemiş Kürkler	23,66
14	Nikeller	200,95	**39**	Koyun Derisi	23,39
15	Esnek Tüp Boru	199,17	**40**	Katalizatörler	23,13
16	Elektronik Ekipmanlar	190,51	**41**	İç Çamaşırı	23,05
17	Sıvılaştırılmış Etilen	182,51	**42**	Uçak Ekipmanları	23,05
18	İşaret Fişeği	179,02	**43**	Hidorkarbon, Sıvılaştırılmış	22,9
19	Parçalanmamış Sığır Derisi	167,11	**44**	Balmumu	22,86
20	Kobalt ve Benzeri Maddeler	165,02	**45**	Motor Kaportası	22,61
21	Reçine	161,42	**46**	Ayçiçek Yağı	22,45
22	Bilye Yatakları	156,82	**47**	Hindistan Cevizi Yağı	22,28
23	Kabuklu Pirinç	155,25	**48**	Kumaş	22,07
24	Koleksiyon Pulları	141,89	**49**	Gecelik, Pijama	21,96
25	Diğer Tüp ve Hortumlar	138,35	**50**	Taranmış Pamuk	21,82

Kaynak: DİE, Dış Ticaret İstatistikleri 2004, www.die.gov.tr

Yükselen ekonomilerin, dünya ve yükselen ekonomiler içindeki başarılarını sürdürebilmeleri bu piyasalardaki trendi izleyebilmelerine bağlıdır. Başarının sürekliliği ülkelerin hem tüm dünya pazarlarında hem de yükselen ekonomiler pazarında yükselen-parlak ürünler olarak niteleyen ürünler yelpazesine beş yıllık süre içerisinde soktuğu ürün sayısına göre değerlendirilmektedir.

Dünya piyasalarındaki en parlak 10 ürün içerisinde Güney Kore 6, Çin 5, Polonya 4, Malezya 3, Singapur, Meksika, Türkiye, Macaristan, Portekiz ve İsrail 2, Güney Afrika, Çek Cumhuriyeti ve Hindistan da 1 başarılı ve çok başarılı ürün sokabilmiştir. Diğer yükselen ekonomiler ilk 10 ürün içine rekabet gücü olan hiçbir ürün sokamamıştır. Aynı piyasalarda en hızlı büyüyen 25 ürün arasında da en başarılı ülke olarak Çin yer almaktadır. Çin 14 ürünle dünya piyasalarındaki gelişmeleri izlediğini gösterirken, Güney Kore 13, Polonya 12, Singapur 11, Meksika 10 ürünle doyurucu bir performans göstermişlerdir. Türkiye, Endonezya, Arjantin, Filipinler ve Şili 2 ürün ve Hong Kong ve Venezüella da 1 ürünle başarısız bir performans sergilemişlerdir.

Dünya piyasalarındaki değişimi izlemeleri açısından yükselen ekonomilerin dünyada hızla büyüyen ürünler arasında, başarılı ihraç ürünlerini sokabilmeleri önemlidir. Bu aşamada ülkelerin dünya piyasalarındaki başarılı, dünya ihraç piyasalarında en hızlı büyüyen 100 ürün arasında rekabetçi yapıya sahip ürün sayısı ile değerlendirilmektedir.

Yükselen ekonomilerin kendi piyasalarını izlemeleri açısından yapılan sıralamada dünya piyasalarında olduğu gibi Çin 81 ürünle oldukça başarılı bir performans ortaya koyarak birinci ülke olmayı başarmıştır. Çin'i 50 ürünle Şili izlemektedir. Tayland 3., Polonya 4. ve Malezya da 5. ülke olarak diğer yükselen ekonomilerin önünde yer almaktadır. Türkiye ise 32 ürünle yükselen ekonomi pazarında 9. sırada yer bulabilmiştir.

Tablo-45: Yükselen Ekonomilerin Dünya Pazarında İhracat Performansları

Sıra	Ülkeler	Dünya Pazarlarında En Hızlı Büyüyen 10 Ürün İçinde Çok Başarılı ve Başarılı Ürün Sayısı	Dünya Pazarlarında En Hızlı Büyüyen 25 Ürün İçinde Çok Başarılı ve Başarılı Ürün Sayısı	Dünya Pazarlarında En Hızlı Büyüyen 50 Ürün İçinde Çok Başarılı ve Başarılı Ürün Sayısı	Dünya Pazarlarında En Hızlı Büyüyen 100 Ürün İçinde Çok Başarılı ve Başarılı Ürün Sayısı
1	Çin	5	19	36	61
2	Meksika	2	12	29	42
3	Polonya	4	16	27	42
4	Singapur	2	13	30	42
5	G. Kore	6	19	29	37
6	Malezya	3	11	23	33
7	Tayland	0	5	16	29
8	Türkiye	2	2	13	29
9	G. Afrika	1	7	17	28
10	Çek Cum.	1	5	8	27
11	Macaristan	2	9	19	24
12	Endonezya	0	2	9	24
13	Hindistan	1	5	12	23
14	Portekiz	2	11	19	23
15	Brezilya	0	3	8	22
16	Arjantin	0	2	9	18
17	İsrail	2	7	12	17
18	Yunanistan	0	4	12	16
19	Filipinler	0	2	6	14
20	Şili	0	2	5	12
21	Hong Kong	0	1	5	9
22	Venezüella	0	1	1	6

Kaynak: International Trade Center PC-TAS CD-ROM'undan elde edilen verilerle oluşturulmuştur, Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.18

Tablo-46: Yükselen Ekonomilerin Toplam Yükselen Ekonomi Pazarında İhracat Performansları

Sıra	Ülkeler	Dünya Pazarlarında En Hızlı Büyüyen 10 Ürün İçinde Çok Başarılı ve Başarılı Ürün Sayısı	Dünya Pazarlarında En Hızlı Büyüyen 25 Ürün İçinde Çok Başarılı ve Başarılı Ürün Sayısı	Dünya Pazarlarında En Hızlı Büyüyen 50 Ürün İçinde Çok Başarılı ve Başarılı Ürün Sayısı	Dünya Pazarlarında En Hızlı Büyüyen 100 Ürün İçinde Çok Başarılı ve Başarılı Ürün Sayısı
1	Çin	3	22	44	81
2	Şili	4	17	28	50
3	Tayland	3	14	24	47
4	Polonya	4	11	18	42
5	Malezya	2	9	18	40
6	Endonezya	4	10	17	37
7	Brezilya	3	11	18	36
8	Macaristan	4	11	16	33
9	Türkiye	0	8	15	32
10	Singapur	0	7	15	31
11	Venezüella	3	9	16	29
12	G. Kore	1	3	6	23
13	Hindistan	0	6	13	23
14	Portekiz	2	6	9	21
15	Hong Kong	0	4	7	15
16	İsrail	2	5	8	15
17	Çek Cum.	0	1	3	13
18	Meksika	0	2	5	12
19	Arjantin	0	2	3	10
20	Filipinler	0	1	4	9
21	G. Afrika	0	1	2	6
22	Yunanistan	0	1	3	5

Kaynak: International Trade Center PC-TAS CD-ROM'undan elde edilen verilerle oluşturulmuştur, Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.19

Ülkelerin yeni dünya düzenine entegre olabilmesinin en kolay yolu, ülkede üretilen ürünleri dış piyasalara sunabilmeleridir. Ülkelerin uluslar arası ticarette başarılı olup, uzun süreli ilişkiler kurabilmeleri için, dış piyasaların ihtiyacı olan ürünleri uygun fiyat ve kalite üretip, bu ülke pazarlarına ulaştırılabilmeleri gerekmektedir. 21. yy. tüm ticari ilişkiler ülkelerin stratejik dış ticaret politikalarından büyük oranda etkilense de, küresel dünyanın bir elemanı olabilmenin yolu, bu piyasaların istediklerini karşılayabilmekten geçmektedir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.19).

Daha önce de belirtildiği gibi, dünya ülkeleri ve yükselen ekonomilerin ihracat yapıları ayrı ayrı incelendiğinde 1993-1997 yılları arasında ihracatın hızla arttığı, fakat yükselen ekonomilerin dünyadaki artıştan çok daha hızlı büyümeyi gerçekleştirdikleri için daha başarılı görüldükleri sonucuna varılabilir. Özellikle son 10 yılda dünya ekonomisindeki konumlarını sürekli güçlendiren, yaşadıkları ekonomik, sosyal vb. krizlere rağmen dış pazarlara daha köklü ve sağlam ilişkilere girebilen bu ülkelerin performansları toplam ihracat artışı bakımından doyurucu görülmektedir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.20).

Ülkelerin toplam ihracat miktarlarındaki artış, makro ekonomik performansları açısından önemli bir gelişme olarak algılansa da, sahip olunan ihracat portföyündeki ürünlerin dış pazarlardaki aranılırlığı ve devamlılığı, ülkenin gelecek yıllardaki ihracat gücü ve ekonomik gelişme kapasitesi açısından önemli bir gösterge olarak kabul edilebilir.

Ülke ekonomisi ve ihracatı açısından önemli olarak nitelenebilen bir ürünün dünya piyasalarında rekabet edebilir düzeye geldiği sonucuna varılamaz. Dünya ihracat performansından daha hızlı hareket eden ve göreceli olarak daha iyi bir trend yakalayan ürün başarılı olarak kabul edilebilir. Bir ürün ülkedeki diğer ürünlere nazaran ihracat rakamları diğer ürünlerden daha hızlı artış gösterirken, dünyadaki rakipleri daha fazla artış sağlamışsa, başarısız olarak nitelenebilir. Bunun yanında ihracat rakamları düşüş gösteren bir ürün, rakip olan diğer ülkelerin kaybettiğinden

daha az kaybettiği ve dünyadaki oluşan kriz ya da çeşitli olaylardan daha az etkilendiği zaman başarılı olarak adlandırılabilir.

Bu açıklamalardan sonra şimdi yükselen ekonomilerin aynı dönem içinde ihraç ettikleri ürünlerin ihracat rekabet güçlerinin karşılaştırılmasını yapmaya çalışacağız. Dünya piyasalarında güçlerini arttıran ve gelişmiş ülkeleri zorlayan yükselen ekonomilerin ihraç ettikleri ürünlerde gösterdikleri performans Tablo-47'de gösterilmektedir.

Tablo-47 incelendiğinde, yükselen ekonomilerin çoğunluğunun ihraç ettikleri ürünlerde oldukça başarılı performans yakaladıkları sonucuna varılmaktadır. Özellikle Venezüella, Arjantin, Filipinler, Çek Cumhuriyeti, Çin, İsrail, Singapur, Türkiye, Meksika ve Polonya'nın ihraç ettikleri ürünlerin toplam tutarının yarısından çoğunu çok başarılı olarak nitelenen rekabet gücü oldukça yüksek ürünler oluşturmaktadır. Hong Kong hariç, analize dahil edilen diğer ülkelerin de çok başarılı olarak nitelenebilen ürünlerinin ihracattaki payı doyurucu olarak kabul edilebilir. Ayrıca bu ülkelerin ihraç ettikleri diğer ürünlerin büyük bir kısmının başarılı olarak nitelenmesi de, yükselen ekonomilerin gerçekleştirdikleri ihracatta, toplam dünya ihracatından daha iyi performans sergilediklerini göstermektedir. Hong Kong'un dış ticaret performansının bu kadar zayıf olmasının nedeni küçük bir şehir devleti olan ülkenin mamul üretiminden çok hizmet sektörüne odaklanması ve önceliğin bu sektöre verilmesi olabilir(DPT, 2004, www.dtm.gov.tr).

Tablo-47: Yükselen Ekonomilerin Dünya Piyasasında İhracat Rekabet Gücü

Sıra	Ülkeler	İhracat Rekabet Gücü Yüksek Ürün Sayısı	Toplam İhracattan Aldığı Pay (%)	İhracat Rekabet Gücü Zayıf Ürün Sayısı	Toplam İhracattan Aldığı Pay (%)
1	Çin	760	91,38	119	8,62
2	Meksika	661	91,37	120	8,63
3	Şili	229	89,58	83	10,43
4	Venezüella	170	84,83	143	15,17
5	Arjantin	401	84,67	103	15,34
6	Türkiye	535	83,17	152	16,83
7	Hindistan	513	83,05	156	16,95
8	Filipinler	242	80,62	115	19,38
9	Çek Cum.	551	77,2	175	22,8
10	Singapur	507	76,1	344	23,89
11	Macaristan	412	74,26	156	25,74
12	İsrail	295	73,42	169	26,58
13	Polonya	587	70,54	171	29,46
14	G. Kore	472	70,44	298	29,55
15	Tayland	467	69,48	221	30,51
16	Portekiz	426	67,1	192	32,9
17	Malezya	439	58,47	256	41,53
18	Brezilya	403	57,54	332	42,46
19	Endonezya	337	52,04	220	47,95
20	Yunanistan	290	51,09	170	48,91
21	G. Afrika	522	40,15	229	59,85
22	Hong Kong	102	21,89	331	78,11

Kaynak: International Trade Center PC-TAS CD-ROM'undan elde edilen verilerle oluşturulmuştur, Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.21

Çin ve Meksika, ihraç ettiği ürünlerin %90'ından fazlasında, diğer dünya ülkelerinin aynı dönem içinde gerçekleştirdiği büyümeden daha fazla büyüme kaydetmişlerdir. Bu iki ülkenin ihracat ürünlerinin dünya pazarlarında çok başarılı denebilecek ihracat rekabet gücünü yakaladıklarını ifade edebiliriz. Ayrıca, Şili, Venezüella, Arjantin, Türkiye, Hindistan, Çek Cumhuriyeti gibi yükselen ekonomiler

de diğer iki ülkenin performanslarına yakın bir büyümeyi gerçekleştirmiş ve diğer dünya ülkelerinden çok daha hızlı bir trendi yakalamışlardır. Bu gelişme trendinin devam etmesi, bu ülkelerin dünya ekonomisindeki yerlerini daha da güçleneceğini işaret etmektedir.

Hong Kong, Yunanistan, Güney Afrika ülkelerinin diğer yükselen ekonomilerin performanslarından farklı olarak ihracat rekabet gücü açısından başarısız ürünlerin ihracat içindeki payının yarısından fazla olması, bu ülkelerin rakipleri kadar ihracatta başarılı olmadıklarını göstermektedir. Endonezya, Yunanistan, Güney Afrika ve Hong Kong'un diğer yükselen ekonomiler kadar rekabet gücüne sahip olmadıkları, ihraç edilen ürünlerin yaklaşık yarısının ve ya yarısından fazlasının dünya performansından geride kaldığı görülmektedir.

4.2.1. Ülke Analizleri

Değişsen dünya dengelerinin beraberinde bölgesel entegrasyonları getirdiği ve bunun sonucunda komşu ülkelerle ticaretin de hızla geliştiğini görmekteyiz. Komşu ülkeler arasında ticaret, AB ülkelerinde toplam ticaret hacminin %70'lerine, NAFTA ülkeleri olan ABD, Kanada ve Meksika'da ise, toplam ticaret hacminin %40-50 seviyelerine ulaşırken, ülkemizin dış ticareti içerisindeki komşu ülkelerin payı sadece %5,5 düzeyinde bulunmaktadır.

Dünyada görülen bu gelişmeye karşı Türkiye'nin izlediği dış ticaret politikasında görülen paradoksun; gerek coğrafi, kültürel ve tarihsel yakınlık avantajına sahip olduğumuz gerekse ekonomilerimizin birbirlerini tamamlayıcı yapıda bulunduğu komşu ülkelerdeki ticaret potansiyelinin değerlendirilmesini ve bu çerçevede Dış Ticaret Müsteşarlığınca 2000 yılında başlatılan "Komşu ve çevre ülkelerle ticareti geliştirme stratejisi"'nin uygulamaya konulması ile giderilmesi amaçlanmıştır(DTM, 2004, www.dtm.gov.tr).

Türkiye'nin 2000 yılından itibaren bölge ülkeleriyle ilişkilerini, karşılıklı resmi temaslar, ticari heyetler ve fuarlara katılım gibi her yönüyle geliştirmeye

yönelik gayretleri, sonucunda dış ticaretleri genellikle devlet kontrolünde olan bu ülkelerle ticari ilişkiler hızlı bir artış trendine girmiştir. Tablo-48 komşu ülkelerle ticari ilişkilerin geliştirilmesi için çabaların arttırıldığı 2000 yılı sonrası ihracatın hızlı bir artış eğilimine girdiği görülmektedir. Bu durum uygulanan stratejinin doğruluğuna işaret etmektedir.

Yapılan analizde kullanılan değişkenler arasında ülkenin ihracat rekabet gücünü-performansını en çok etkileyen faktörün komşu ülkelere yapılan ihracat olduğunu ortaya çıkarmaktadır. Bu da taşıma maliyetlerinin veya fiziksel yakınlığın ürünlerin ihracat performanslarını etkilediğini göstermektedir.

Tablo-48: Komşu Ülkelere Yönelik İhracat (Milyon $)

Ülkeler		**2004**	**DAĞILIM**	**2005**	**DAĞILIM**	**DEĞİŞİM**
			%		**%**	**%**
1-	Irak	191	3,6	244	4,2	27,6
2-	Rusya	128	2,4	175	3,0	36,6
3-	Romanya	92	1,7	141	2,4	54,0
4-	Yunanistan	88	1,7	67	1,1	-23,9
5-	Bulgaristan	66	1,3	102	1,8	53,9
6-	İran	70	1,3	63	1,1	-10,4
7-	Ukrayna	44	0,8	62	1,1	39,6
8-	K.K.T.C.	34	0,6	48	0,8	41,6
9-	Suriye	26	0,5	60	1,0	132,3
10-	Azerbaycan	33	0,6	44	0,8	33,3
TOPLAM:		**772**	**14,5**	**1.006**	**17,3**	**384,6**

Kaynak: DTM, İstatistik Yıllığı 2004, www.dtm.gov.tr

Ulaşılan bu sonuçlardan hareketle Türkiye'nin kısa dönemde ihracatını arttırabilmesi için komşu ülkelere ilişkilerini geliştirmesi ve ticari ortaklıklar kurması gerekmektedir. Bu bölümde komşu ülkelerden hareketle Türkiye'nin hangi ülkelerle, hangi ürünlerle başarılı olduğu, hangi ürünlerle girmesinin avantaj sağlayacağı ve

hangi stratejilerin bu ülkelerde başarılı olunmasına yardımcı olunacağına değinilecek, daha sonra analiz diğer ülke ve pazarlarla devam edecektir.

4.2.1.1. Komşu ve Çevre Ülkeler

Çalışmanın bu kısmında komşu ve çevre ülkelerle olan dış ticaretimiz incelenirken 2004 yılında gerçekleşen sıralamaya göre ülke analizlerine yer verilmiştir.

a. Irak

Ortadoğu'nun en sorunlu ülkelerinden biri olan Irak, Birleşmiş Milletlerin (BM) uygulanan ambargoyu kısmen azaltmasıyla birlikte, Türkiye gibi komşu ülkeler için cazibe merkezi halini almaktadır. Ambargodan önce Türkiye'nin Irak'a ihracatı 900 milyon dolar seviyelerinde seyrederken, ambargo ile birlikte bu rakam 100 milyon dolara kadar gerilemiştir. Irak'ın ithal ürünlerini temin ettiği ülkelerin başında Rusya, Mısır, Fransa ve Vietnam gelmektedir. Türkiye coğrafi olarak diğer ülkelere nazaran çok daha avantajlı olmasına rağmen bu avantajından yararlanamamaktadır.

BM'nin 1997 yılında yürürlüğe koyduğu "BM petrol karşılığı gıda, ilaç ve insani ihtiyaç maddeleri programı (MOU)" Türkiye'nin Irak'la ticari ilişkilerinin yeniden hızlanmasına olanak sağlamıştır. Irak, 2000 yılında toplam 14 milyar dolarlık bir ithalat gerçekleştirdiği göz önüne alındığında ilgilenilmesi gereken bir pazar olduğu görülmektedir. Coğrafi olarak Irak'a olan yakınlığımız ve ithal ettiği malların önemli bir bölümünün ülkemizde üretiliyor olması, Türkiye'nin diğer ülkeler karşısında bu pazarda gücünü arttırmaktadır. Fakat kısa dönemli düşünüldüğünde savaş ve ambargo döneminin etkileri nedeniyle neredeyse her türlü ürün ve mala ihtiyaç duyan Irak'a ihracat yapabilmek için BM'lerin izin verdiği MOU kapsamındaki ürünleri tercih etmek gerekmektedir. Son dönemde Irakta yaşanan terör olayları bölgedeki ticareti durdurma noktasına getirmiştir. Özellikle Türk firmalarına ve Türk firma personellerine yönelik saldırıların yoğunlaşması

üzerine pek çok Türk firması bölgedeki faaliyetlerini askıya almıştır. Ayrıca bölgede esmeye başlayan yeni siyasal oluşum rüzgarları da bölge geleceğinin uzun dönemde istikrarsızlığa gideceğinin göstergesi olarak algılanmaktadır.

Irak'a gerçekleştirilecek tüm ihracat petrol karşılığı gıda programı karşılığında gerçekleştirileceği için Irak pazarında Türk firmaların yoğun bir tutundurma faaliyetlerine girmesine gerek yoktur. Türk firmalarının bu pazarda başarılı olabilmesi için Irak hükümeti ile iyi ilişkiler kurması gerekmektedir. Bu noktada Dış Ticaret Müsteşarlığına, Dış İşleri Bakanlığına, Başbakanlık ve diğer ticari örgütlere büyük görev düşmektedir.

Tablo-49: Irak'a İhraç Edilebilecek Ürünler

Gıda maddeleri	Buğday, un, şeker, nohut, mercimek, fasulye, yemeklik yağ, çay, süt ve süt ürünleri.
Gıda sanayi	Un, yem, et, salça, zeytinyağı, süt ve yağ fabrika tesisleri için makine ve ekipmanlar, soğuk hava depoları, silo ve gıda ürünlerinin saklanmasına yönelik anahtar teslim projeler.
İçme suyu ve kanalizasyon	İçme suyu ve kanalizasyon sistemlerinin yenilenmesi, yeni sistemlerin yapımında kullanılan malzeme ve teçhizat, anahtar teslim projeler.
Sağlık	İlaç, tıbbi malzeme ve teçhizat, ambulans, laboratuar alet ve ekipmanları, hastane mobilyaları.
Elektrik	Elektrik üretimi, iletim ve dağıtımında kullanılan malzeme ve teçhizat, anahtar teslim projeler.
Eğitim	Kırtasiye malzemeleri, sıra, sandalye, büro mobilyaları, eğitim amaçlı elektronik aletler.
Tarım	Tarımda kullanılan makine ve aletler, gübre, zirai ilaç ve aşılar, sulamada kullanılan boru, pompa ve diğer teçhizat.
Ulaştırma	Çöp kamyonları, su ve yakıt tankerleri, ağır yük kamyonları ve çekiciler, şehir içi ve şehirlerarası otobüsler, minibüs, midibüs, kamyonet, demiryollarının modernizasyonu ve yeni demiryolu yapımında kullanılan malzeme ve makineler, lastik, lastik sanayiinde kullanılan yarı mamuller.
Telekomünikasyon	Her türlü malzeme ve teçhizat.
İnşaat	İnşaat demiri, fayans, vitrifye malzemeleri, iş makineleri, yükleyiciler, toprağı kazmaya ve düzenlemeye yarayan diğer araçlar, vinçler.
Petrol	Petrol üretimi ve rafinajında kullanılan her türlü malzeme ve teçhizat

Kaynak: DEİK, "Irak Ekonomisi ve Türkiye-Irak Ekonomik ve Ticari İlişkiler", Ülke Raporları, www.deik.org.tr

b. Rusya

1991 yılında SSCB'nin çöküşü sonrasında geçen 11 yıla rağmen Rusya hala modern pazar ekonomisine geçişte problemler yaşamaktadır. Yapısında barındırdığı problemlere rağmen Rusya son yıllarda gerçekleştirdiği atılımlarla ekonomisinde ve

altyapısında büyük çaplı büyüme de gerçekleştirmiştir. 144,5 milyonluk nüfusu ile Rusya Federasyonu, gelecekte Avrupa'nın en önemli pazarı haline gelebilecek potansiyele sahiptir. Ayrıca, 10 Ekim 2000 tarihinde Kazakistan'ın başkenti Astana'da kuruluş belgesi imzalanan Avrasya Ekonomik Topluluğu da göz ardı edilmemesi gereken bir oluşumdur. Temel amacı, üye ülkelerin birbirlerine karşı olan sorumluluklarını arttırmak olarak özetlenebilecek belgeye göre, Avrasya Ekonomik Topluluğunu oluşturan Rusya Federasyonu, Beyaz Rusya, Kazakistan, Kırgızistan ve Tacikistan, AB'nin altyapısına benzer bir yapı oluşturmaya çalışmaktadır(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.30).

Rusya Federasyonunun son zamanlarda karşılaştığı ekonomik sorunlar yapısal karakterlidir: sanayi sektöründe yetersiz yeniden yapılanma; hantal devlet yapısı; sınırlı vergi tabanı; kamusal alanda aşırı düzenleme; rüşvetin ekonomik hayata önemli ölçüde girmiş olması; reforma ihtiyaç duyan gıda, hafifi sanayi ve tarım sektörleri. Bu olumsuz faktörlerin etkisiyle ekonomik faaliyetlerin yaklaşık olarak yarısı kayıt dışı kalmaktadır. Ekonomik faaliyetlerin kayıt dışı kalmasında ülkede uygulanan vergi sisteminin payı büyüktür(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.30).

144,5 milyonluk nüfusu ile dünyanın en önemli pazarları arasında yer alan Rusya Federasyonunun 2001 yılındaki toplam 52,1 milyar dolarlık ithalatı içerisinde ülkemiz ihracatı yaklaşık %2'lik bir paya sahiptir. Coğrafi yakınlığın ticaret üzerindeki olumlu etkileri göz önüne alındığında, Rusya Federasyonu'na 2001 yılında ülkemiz firmaları tarafından gerçekleştirilmiş olan 936 milyon dolarlık ihracatın oldukça az olduğu görülmektedir. Rusya'nın dış ticaretinde en büyük paya sahip ülke Almanya'dır. Rusya Federasyonu'nun Almanya'dan gerçekleştirdiği ithalatta enerji sektörü için gerekli boru ve ekipmanlar ile makine önemli bir yer işgal etmektedir. Almanya'yı, Belarus, ABD, Ukrayna, İtalya ve Hollanda izlemektedir. AB'nin ise Rusya ile 2000 yılında gerçekleştirdiği dış ticaret hacmi 65 milyar euro düzeyine ulaşmıştır. Bu durum Türkiye'nin Rusya pazarından yeterince yararlanamadığını göstermektedir. Rusya'nın en çok ithal ettiği ürünler arasında ise makine ve ekipmanları, tüketim maddeleri, et, tahıl, şeker, yarı işlenmiş metal ürünleri bulunmaktadır.

Rusya'ya kalitesiz mal girişini önlemek için, tüketiciye koruma yasaları uygulamaya konulmuş, Rusya gümrüklerine gelen mallarda "Rusya Standartlarına Uygunluk Belgesi" kesinlikle aranılır hale gelmiştir. Rusya'ya ihracatımızın yeniden canlanmaya başlaması ile birlikte ihracatçı şirketlerimiz de Rusya'daki koşullarla hazırlıklı olmak amacıyla "Rusya Standartlarına Uygunluk Belgesi" almaktadırlar. Rusya'ya kalitesiz ve standartlara uygun olmayan ürün girişini engellemek amacıyla ithal edilen ürünlere verilen Gosstandart kalite belgesi Rus uzmanlar tarafından Türkiye'de de verilmeye başlanmıştır(İGEME, Ülke Raporları, www.igeme.org.tr).

Rusya'ya ihracat potansiyeli yüksek ürünlerin başında ise şu ürünler gelmektedir: tekstil ve konfeksiyon ürünleri, deri giyim, ayakkabı, temizlik maddeleri, plastik torba ve çuval, domates, portakal, limon, tütün, şekerlemeler. Tarım ürünleri ticareti, gıda işleme, otomotiv sektörü, otomotiv yan sanayii, paketleme ve tekstil/giyim sektörleri büyüme potansiyeli olan analardır. Enerji sektörü de yüksek derecede yatırım ve ticaret potansiyeline sahip bir başka sektördür. Diğer taraftan, ileri teknoloji, telekomünikasyon, bilgisayar yazılımı alanları da diğer önemli gelişme potansiyeli olan sektörlerdir.

Büyüyen ekonomilerin bir diğer karakteristik özelliği inşaat sektöründeki gelişmedir. Yeni binaların yapılması ve eski binalardaki onarım faaliyetleri, kaliteli inşaat ürünleri, onarımda kullanılan el cihazları gibi ürünlere olan talebi arttırmıştır. İlaç ve eczacılık ürünleri sektörleri de gelişmeye açık diğer alanlardır.

Türk işletmeleri Rusya pazarına girerken bazı ürün ve hizmetlerin fiyatının federal ve yerel birimlerce kontrol edildiği unutulmamalıdır. Bunlar özellikle ilaçlar, petrol ve petrol ürünleri, kamu toplu taşıma ve ulaşım araçları, alkol derecesi yüksek ürünler ve enerji ürünleridir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.31). Rusya Federasyonunun ticari altyapısı, 1991 yılından itibaren hızla gelişmeye başlamıştır. Sovyetler Birliği dönemi boyunca ülkede batıda bilinen anlamıyla dağıtım ağı oluşmamıştır. Üreticiler, firmalar ve son kullanıcılar arasında hızlı işleyen, güçlü bir bağ yoktur. Perestroyka ile birlikte, zaten yetersiz olan mevcut üretim ve dağıtım ağı da felce uğramış ve pek çok Rus tüketici boş raflarla ve temel malların yokluğuyla

karşılaşmıştır. Bu durumun yarattığı sıkıntılar sonrasında piyasa mantığına göre çalışan üretim ve dağıtım sistemi oluşmaya başlamıştır. Günümüzde, Rusya Federasyonunda dağıtım genellikle ithalat ile doğrudan uğraşmayan malı depolarda konsinye alım da dahil olmak üzere, satın alma yolunu tercih eden küçük ve orta büyüklükteki toptancı firmalar tarafından yapılmaktadır. Bu nedenle, ürünlerini Rusya Federasyonuna satmak isteyen Türk firmaları bir depo sahibi olmalıdır.

Rus firma ile ortaklık kurulması doğrudan satış için iyi bir alternatiftir. Doğru zamanda doğru seçilmiş Rus ortak gerekli araçlar ve uygun eğitimli yerel işçilerin temini ile hukuki işlemlerde büyük kolaylıklar sağlanmaktadır.

Ülkedeki yerel firmalar Türk mallarının pazarlanabilirliğini ciddi olarak etkileyecek olan yüksek karlılık prensibi üzerine kuruludur. Rusya pazarı ile ilgilenen firmalar, olumlu sonuçlar elde edebilmek için esnek ve işbirlikçi bir politika izlemelidir.

Yukarıda bahsedilen pazar türleri genellikle alt ve orta düzeyde gelire sahip Rus tüketicilere hitap etmektedir. Orta ve ortanın üzerinde gelire sahip Rus tüketiciler ise özellikle bu pazarlardan daha pahalı olan ve "Cash&Carry" tarzı mağaza ve süper marketlerden alış veriş yapmayı tercih etmekte ve sayıları her geçen gün artan bir kitle alış-veriş merkezlerine yönelmektedir. Giderek artan kaliteli mal ve ürün beklentisi yanı sıra marka özentisine hitap edecek alternatiflerin de sunulmasında büyük yarar bulunmaktadır. Doğrudan pazarlama, Rusya'da çok yeni bir kavramdır. Ülkede doğrudan pazarlamanın gelişiminin önündeki en önemli engel hemen hemen tüm ticari işletmelerde nakit kullanılıyor olmasıdır. Sanayi ürünleri piyasası büyük bölümü itibariyle yabancı krediye bağlıdır ve bu piyasada ticaretin arttırılması için barter işlemlerinin yapılması gerekebilir. Satışı yapılacak ürünün ambalajı üzerinde Rusça olarak ürünün bileşimi, üretim/son kullanma tarihleri, orijini ve ürün tanımına yer verilmesi zorunlu bir uygulama olup, ürün çeşidine göre farklı sertifikalar alınması gerekmektedir.

Yerel bir firmanın borçlanma ve kredi kullanma imkanı, yüksek faiz oranları ve kısa vadeli paraya olan talebin fazlalığı nedeniyle oldukça sınırlıdır. Yeni ürünlerin tanıtımı ve personelinin eğitimi için gerekli parayı harcamaktan kaçınan, orta büyüklükteki Rus firmalarla iş yapabilmek için onlara esnek bir kredi politikası sunmak önemlidir.

Farklı gelir düzeylerine sahip nüfus yapısı ile Rusya Federasyonunun tüketim talebi gelir farklılıklarına paralel olarak çok geniş bir ürün yelpazesini kapsamaktadır. Bu itibarla, her gelir düzeyine hitap edebilecek geniş bir ürün yelpazesiyle Moskova bölgesiyle sınırlı kalmayarak zengin doğal kaynakları yanı sıra, bölgede kurulacak depo-antrepo-mağaza gibi dağıtım kanalları vasıtasıyla doğrudan tüketiciye hitap edecek şekilde yapılanma ihracatımızın çeşitlendirilerek arttırılması açısından oldukça önemlidir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.33).

Moskova'da çeşitli mamulleri bulmak mümkünken, daha uzak bölgelerde böyle bir imkan hemen hemen yoktur. Rusya nüfusunun yaklaşık %93'ü Moskova dışında yaşamaktadır. Yine aynı şekilde, Rusya Federasyonu sanayi üretiminin %94'ü, tüketim mallarının %91'i, yatırımların %90'ı, ithalatın %80'i ve ihracatın %91'i Moskova dışında kalan bölgelerde yapılmaktadır. Batı ekonomilerinde görülen eğitimli insan ile kaliteli mal talebi arsındaki korelasyon, birçok eğitimli insanın düşük gelir grubunda bulunmasından ötürü Rusya Federasyonunda geçerli değildir.

Rusya pazarı doymamış yapısından ötürü firmalara önemli fırsatlar sunmaktadır. Böyle bir pazarda başarılı olmak için, firmalar satış sonrası hizmetler ve tüketici desteği konusuna özen göstermelidirler.

c. Yunanistan

Türkiye ile Yunanistan arasındaki mevcut siyasi sorunlar bugüne kadar ekonomik ilişkilerin gelişmesini engellemiştir. İki ülke arasındaki ticaret hacmi 1990'lı yıllara kadar düşük seviyelerde seyretmekle birlikte, 1990'lı yıllardan sonra artmaya başlamış, bu artış en çok 1995 yılında yaşanmıştır. Fakat 1997'den sonra dış

ticaret hacminde bir düşme başlamıştır. 2000 yılı itibariyle en yüksek düzeyine ulaşmış olan 865 milyon dolarlık ticaret hacminin 435 milyon dolarlık kesimi Türkiye'nin ihracatı hanesinde yer almaktadır.

Türkiye ile Yunanistan'ın birbirlerine olan coğrafi yakınlık avantajını kullanarak ticaretini önemli ölçüde arttırması mümkündür. İki ülke limanları arasında kargo nakliyatının arttırılması amacıyla limanlar arası bağlantı hatlarının kurulması hem iki ülke arasındaki, hem de üçüncü ülkelerle olan ticareti arttırıcı bir etken olacaktır. Selanik-İstanbul demiryolu ve hızlı tren çalışmalarının gerçekleşmesi, gümrük kapılarının modernize edilip, işlemlerin kolaylaştırılıp hızlandırılması ikili ticari ilişkilerde her iki ülke için büyük katkıda bulunacaktır. Deniz taşımacılığında dünyada oldukça güçlü olan Yunanistan, büyük bir gemi filosuna sahip olmasına rağmen, gemi üretimi ve onarım hizmetleri açısından, halen yeterli değildir. Bu durumda, Türkiye Yunanistan'ın gemi üretimi ve onarımı konusunda ihtiyaçlarına cevap verebilir ve işbirliğine gidilebilir.

İki ülke arasındaki yaşanan siyasi ve toplumsal yumuşama, ticarette çok büyük fırsatların ortaya çıkarılmasına neden olmaktadır. Yunanistan'da iş yapılabilecek alanların başında ise inşaat sektörü gelmektedir. Özellikle navlunu yüksek olan bu sektörde iki ülkenin coğrafi yakınlığı girişimcilere büyük bir avantaj sağlamaktadır. İnşaat sektörünün gözde sektörleri arasında gösterilmesinde 2000-2006 yılları arasında AB tarafından altyapı eksikliklerinin giderilmesi için verilen 26 milyar dolarlık fonun katkısı çok yüksektir(Cingi, 2001, s.56).

Sektör bazında değerlendirildiğinde sıhhi tesisat malzemeleri, her çeşit giyim malzemesi ve konfeksiyon ürünlerinin Türkiye'den ihraç edilmesi şansı bulunmaktadır. Kimyasal maddeler, pamuk, hammadde, yarı mamul plastikler, balık ve deniz ürünleri, meyve ve sebzeler, kauçuk ürünleri, tekstil iplikleri, haberleşme ve ses cihazları, oto yan sanayi mamulleri, giyim ve eşya aksesuarları, ayakkabılar ve demir-çelik Yunanistan'a ihraç edilebilecek başlıca ürünler arasında yer almaktadır. Ayrıca, inşaat malzemeleri, konut ve işyeri için klima tertibatı ve soğutma sistemleri, tıbbi teçhizat, gıda ürünleri, ev ve ofis mobilyası, taş yünü, elastometrik boru ve

levha, otobüs, elektrik ve enerji kabloları, tel ve bakır, kağıt, plastik hammadde potansiyel ihraç maddeleri arasında sayılabilir.

Yunanistan'da son birkaç yıl içinde dondurulmuş balık tüketimi %15 oranında artış göstermiştir. Hayat standartlarındaki iyileşme, sağlıklı gıda tüketimine yönelik eğilimlerin artmasıyla taze balıktan daha ucuz olan dondurulmuş balık tüketiminin de artmasına neden olmuştur. Dondurulmuş balık piyasasında Türkiye'nin en büyük ihracat pazarlarından biri de Yunanistan'dır. Bu sektörde daha hızlı bir gelişme kaydedebiliriz(DTM, Ülke Raporları, www.dtm.gov.tr).

Yunanistan pazarında başarılı olmak isteyen Türk ihracatçıları sattıkları ürünün etiket ve ambalajını Yunanca hazırlatmalıdırlar. Ayrıca yerel bir acente/temsilci ile anlaşıp, bürokratik işlemleri ve diğer faaliyetleri doğrudan takip etmek bu pazardaki Türk işletmelerinin ömrünün uzun olmasına olanak sağlar. Satın alma gücü gün geçtikçe hızla artış gösteren Yunan halkının zevk ve tercihlerinin batı yönlü olması konusuna özen gösterilmelidir. Ucuz ve kalitesiz mal imajı yerine, kaliteli ve uygun fiyatlı mal üreten ülke imajı kazanılmaya çalışılmalıdır.

d. Bulgaristan

Pazar ekonomisine geçiş sürecinde ciddi sıkıntılar yaşayan Bulgaristan ekonomisinde sanayi üretiminde düşüş, yatırımların azalması ve düşük gelir düzeyi ekonomisinin temel sorunlarıdır. 1989 yılından sonra Doğu Bloğu ülkelerinde başlayan değişim ve bu değişim ile birlikte Komünist Ülkeler Arasında Karşılıklı Ekonomik ve Yardımlaşma Konseyi'nin (COMECON) işlevini yitirmesi, Bulgaristan'ın üretim pazarlarını yitirmesine ve ülkede atıl kapasitelerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. 1990'lı yıllarla birlikte başlatılan ekonomik ve siyasal reformlar kararlılıkla yürütülememiş, batılı anlamda bir demokrasi ve pazar ekonomisi yaratılamamıştır(DTM, Ülke Raporları, www.dtm.gov.tr).

Sosyalizm döneminde dış ticaretin önemli bir kısmını Doğu Bloğu ülkeleri ile gerçekleştiren Bulgaristan'ın dış ticareti, geçiş döneminde Batı Avrupa ülkelerine

yönelmiştir. Bulgaristan'ın Rusya kaynaklı enerji ve bazı temel girdilere bağımlı olması nedeni ile iki ülke arasındaki ticaret halen önem taşımaktadır. Özellikle 1993 yılından itibaren OECD ülkeleri içinde AB ülkelerinin dış ticaret payı giderek artmaya başlamıştır. 1996 yılında AB ülkelerine yapılan ihracat toplam ihracat içinde %40,1 ile ilk sırayı almıştır. Dış ticarette başlıca partnerleri İtalya, Rusya Federasyonu, Almanya, Yunanistan ve Türkiye'dir. 1999 yılında işlerlik kazanan Serbest Ticaret Anlaşmasının iki ülke ticaretine şimdilik küçük bir etkisi olmakla birlikte, anlaşmanın ikili ticaret hacmini olumlu yönde etkilemesi beklenmektedir. Uygulamaya konulan yeni düzenlemelerle ticaretin %90'ından fazlasında kısıtlamalar kaldırılmış; dış ticaret ile ilgili düzenlemelerde bürokrasi azaltılmaya çalışılmıştır.

1999 yılında yürürlüğe giren Türkiye- Bulgaristan Serbest Ticaret Anlaşması ticari ilişkilerin hacmini önemli ölçüde arttırmıştır. Dokuma, gıda, deri, cam, seramik, tuğla ve kimyasal ürünler Bulgaristan'a ihracat yapılabilecek başlıca ürünler arasında yer almaktadır. Türkiye'nin Bulgaristan pazarında rekabet şansının olduğu ürünler; hazır giyim ürünleri, ambalaj malzemeleri, temizlik ürünleri, beyaz eşya, elektronik sanayi ürünleri, bitkisel yağlar, bakliyat, hazır gıda ürünleri, fast food üretiminde kullanılan makine ve ekipmanlar, inşaat malzemeleri, mobilya ve kimyasal ürünlerdir. Elektrikli güç sistemleri, telekomünikasyon ekipmanları, hava ve yer destek ekipmanları, tarımsal makine ve ekipmanları, inşaat malzemeleri, bilgisayar yazılımları, otomotiv yedek parça ve servis ekipmanları ihracatta potansiyel arz edebilecek sanayi ürünleridir. Tarım ürünlerinde ise un, deri ve postlar, pirinç, pamuk, her türlü kaplamalık ağaç, meyve suları, çerezler ve cipsler, şekerli ve çikolatalı mamuller, makarna ve bisküviler Bulgaristan'a ihracatta potansiyel arz eden belli başlı ürünlerdir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.35).

Türkiye'nin Bulgaristan'a 2001 yılı ihracatında büyük miktarda yer edinen ürün grupları: ambalajlamaya yönelik ürünler, tekstil ürünleri, işlenmiş gıda ürünleri, inşaat ve ev malzemeleri, elektrikli eşyalar, kimyasal maddeler, otomotiv ürünleri olmuştur. Ayrıca, turunçgiller, şeker ve şeker mamulleri, bakır cevherleri, ilaçlar, sabunlar, deterjanlar, yıkama-temizleme müstahzarları, plastikten eşya taşıma ve

ambalajlamasına yönelik malzemeler, kağıt ve karbondan kutular, muhafazalar, torbalar, pamuklu mensucat, suni devamsız liflerden dokunmuş mensucat, örme tüylü mensucat, kauçuk iplik içeren örme mensucat, kadınlar ve kız çocukları için takım elbiseler, takımlar, elbiseler, pantolonlar, kısa pantolonlar, şortlar, tişörtler, fanilalar, atletler, kaskorseler ve diğer örme iç giyim eşyası, seramikten musluk taşları, lavabolar, lavabo ayakları, küvetler, bideler, alafranga tuvaletler, rezervualar, pisuarlar ve sıhhi tesisatta kullanılan benzeri diğer eşya, sofra, mutfak, tuvalet, yazıhane, ev tezyinatı ve benzeri işler için cam eşya, çamaşır yıkama makineleri, izole edilmiş teller, kablolar ve diğer izole edilmiş elektrik iletkenler, tek tek kaplanmış kablolardan oluşan fiber optik kablolar, toplu halde taşımaya mahsus taşıtlar, binek otomobilleri, ambalajlamaya yönelik ürünler, tekstil ürünleri, inşaat ve ev malzemeleri, elektrikli eşyalar, otomotiv ürünleri potansiyel olarak ihraç edilebilecek ürünler arasındadır.

Bulgaristan pazarında varolmak isteyen Türk işletmelerini önemli problemler beklemektedir. Özellikle ülkedeki Türk ürünlerinin kalitelerine yönelik olumsuz düşünceler ve bavul ticaretinin yarattığı olumsuz imaj Türk mallarının ülke içindeki satışını negatif yönde etkilemektedir. Türk malının kalitesiz mal imajı çağrıştırıyor olması ve yeni neslin önceliğinin gittikçe kaliteli mal olması firmaların yoğun bir tutundurma faaliyeti uygulamasını zorunlu kılmaktadır.

Ayrıca Türk işletmeleri bazı malların ithalatının kotaya tabi olduğunu ve kota tahsisinin Ekonomi Bakanlığı tarafından açık arttırma ya da ihale yoluyla yapıldığını göz önüne almalıdırlar. Her ne kadar Türkiye'nin Bulgaristan ile 8 Mart 1993 tarihinde imzaladığı ve 31 Aralık 1993 tarihinde yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması çerçevesinde sanayi ürünlerinde anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren ithalat ve ihracatta yeni miktar kısıtlamaları ve eş etkili önlemler getirmemeyi taahhüt etmiş ve tüm miktar kısıtlamaları ve eş etkili önlemleri karşılıklı olarak kaldırılmış olsa da böcek zehirleri, küf öldürücüler, kağıt ve kağıt hamuru, buğday ve ayçiçek yağı, sığır eti, tavuk eti, domuz eti, süt ve süt ürünleri, bazı sebzeler ve sebze tohumları, arpa, mısır, pirinç, konserve et, şeker kamışından elde

edilmiş işlenmemiş şeker, şekerlemeler ve bazı alkollü içkiler hala kotaya tabi ürünlerdir(İGEME, Ülke Raporları, www.igeme.org.tr).

Dağıtım kanalları ülke çapına yayılmamış ve gelişmişlik düzeyi düşüktür. Batı ülkelerindeki anlayışla oluşturulmuş perakende ve süpermarket zincirleri bulunmamaktadır. Kayıt dışı ekonominin varlığı perakende sektörünün gelişimi önündeki önemli bir engeldir. Toptancıların büyük çoğunluğu küçük ölçekli olup, finansal açıdan zayıf durumdadır. Modern depolama tesislerin olmaması önemli bir sorundur. Bu nedenle firmaların toptancıları hedef alan tutundurma faaliyetlerini arttırmaları ve ülke çapında kiralayabilecekleri depoları ile de dağıtımı takip etmeleri başarılı olmalarına yardımcı olacaktır. Fakat bu yatırımların riski olduğu düşünüldüğünde, Bulgar pazarına tüketim maddeleri yerine, yarı mamul ve ekipmanlarla girmenin daha doğru olacağı ifade edilmektedir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.36).

e. İran

Merkezi planlarla yönetilen İran'da kamu petrol üretimi ve petrol ürünleri üzerinde tekel bir yapı sergilemektedir. Bunun yanında ülkenin gelişmesine yön veren büyük işletmeler de kamu idaresindedir. Fakat küçük çaplı ticari işletmelerinin sayısı da gün geçtikçe artış göstermektedir. Son yıllarda Rafsancani ile başlayan ve Hatemi ile devam eden reformlar, ekonomideki özel girişimlerin sayısında artışını sağlamakta ve ekonominin petrole dayalı yapısı değiştirilmeye çalışılmaktadır.

Dış ticaret hacmi 40 milyar dolar civarında seyreden İran'ın, bu rakamın yaklaşık 15 milyar dolarını ithalat malları oluşturmaktadır. İthalatın gerçekleştiği ülkelerin başında Almanya, Güney Kore, İtalya, Birleşik Arap Emirlikleri, Fransa ve Japonya gelmektedir. Türkiye ile komşu ülke olmasına ve uzun yıllar güçlü ticari ilişkiler bulunmasına rağmen, İslam devrimi sonrasında Türkiye ile ilişkiler gittikçe azalmıştır.

Kapalı bir ekonomik yapı sergileyen İran devleti ithalata şartlı izin vermektedir. Tablo-49 İran'ın taahhüt karşılığı ve şartlı olarak ithalatına izin verdiği çeşitli ürünlerin bir kısmını göstermektedir. İran'da şeker, pirinç, bitkisel yağ, gübre ve ilaç gibi temel malların ithalatı devlet tarafından gerçekleştirilmektedir. Sanayiinin ihtiyacı olan yedek parça, ham ve yarı mamul maddeler 54 kategoride toplanıp, bu malların ithalatına öncelik verilmektedir. İran'ın ithal ettiği ana ürünlerden Türkiye'den ihracı gerçekleştirilebilecekler arasında her türlü gıda ürünleri, kimyasal maddeler, endüstriyel hammaddeler, otomotiv yan sanayi ürünleri, sermaye malları, askeri teçhizat, demir-çelik ve demir dışı metaller gelmektedir. Bu ürünlerin yanında İran sanayisinin teknik servis ihtiyacı Türkiye'den sağlanabilir.

Tablo-50: İran'ın İthalatına Şartlı İzin Verdiği Ürünler

İthalatı Taahhüt Karşılığı Serbest Ürünler	**İthalatı Şartlı Ürünler**
Ev makineleri ve yedek parçaları	Spor malzemeleri
Tavuk eti	Eğitim araç ve gereçleri
Gıda Ürünleri	Kırtasiye malzemeleri
Kağıt-Karton	Büro makineleri
Makine(sanayi, madencilik, ambalaj, tarım ve dokumaya yönelik)	Hububat
Kimyevi gübreler	Cep telefonu
Sanayi tipi ve naylon iplik	Boya
Balık, kuş, deve kuşları ve çeşitli hayvanların yumurtaları	Oto aksesuarları
Lastik	Ayakkabı ve çanta aksesuarları
Sağlık cihazları	Kahve ve kakao
Otomobil yedek parçaları	Ampul çeşitleri
Klima	Soğutucular

Kaynak: Ebru Fırat, "Hedefteki Dört Pazar" Capital Dergisi, Eylül 2001, s.97

İran pazarına girebilmek ve bu pazarda başarılı olabilmek için barter ticareti Türk işletmeleri açısından önemli bir araç olarak görülebilir. İranlı işletmeler Riyal olarak ödeme problemi yaşamamalarına rağmen, döviz sadece İran Merkez Bankasından temin edilirken, yaşanan değişim sonrası bu politika terk edilmiş fakat her işletmenin ithal ederken harcayacağı dövizi kendisinin ihracatla kazanması zorunlu kılınmıştır. Bu durum barter ticaretini ön plana çıkarmaktadır(DTM, Ülke Raporları, www.dtm.gov.tr).

İran ile gerçekleştirilecek ticari ilişkilerde başarılı olmak için her durumda başarı getirecek tek bir strateji yoktur. Her işletmenin yapısı ve ihraç edilmeye çalışılan ürünün ne olduğuna paralel olarak farklı stratejiler izlenmektedir. Fakat İran pazarının farklı kimlik yapısına uygun genel stratejiler önerebilir.

İran pazarına girmek isteyen işletmelerin aceleci olmaması gerekir. Başlangıçta harcamaların düşük düzeyde tutulması ve pazarın test edilmesinin beklenmesi başarısızlık sonucu kaybı en düşük düzeyde tutacaktır.

İran'da başarılı olmak isteyen işletmeler bu pazarı ciddiye aldıklarını göstermelidirler. Uzun yıllar Türk işletmeleri ve batılı firmalar şık kataloglar, sıkça gönderilen fakslar ve sık aralıklarla gelen firma temsilcileri sayesinde bu pazarda başarılı olmak istemişlerdir. Bu tür çabalar İranlılar tarafından ciddiyetten uzak olarak nitelenmektedir. İran'da başarılı olmak isteyen işletmeler sık aralıklarla tepe yöneticilerini bu ülkeye göndermeli, en kısa sürede gösterişli ve pahalı bir ofis tutup, faaliyetler buradan gerçekleştirilmeli, İranlı tepe yöneticilerle samimi ilişkilere girilmelidir. Bu tür faaliyetler genelde küçük işletmeler için değil büyük ve zengin işletmeler için geçerlidir.

İran'da başarılı olmak isteyen Türk ihracatçı firmaları İran'ın serbest ticaret bölgelerini de kullanabilirler. Serbest ticaret bölgesinde faaliyet gösteren işletmeler İranlıların gözünde İran pazarının ciddiye alındığını göstermekte ve firmanın ülkeye kısa süreli gelen ve fırsatını bulunca ayrılacak bir işletmeden ise, iyi bir ticari partner olabileceğinin işareti sayılmaktadır. Serbest ticaret bölgelerinin kullanımı Türk

firmalarının maliyetlerini de azaltacak, ve İran içinde karşılaşacağı prosedürleri en aza indirecektir. Bunun yanında serbest ticaret bölgeleri ülkede yaşanan döviz krizinin de azalmasına olanak sağlayacaktır. Serbest ticaret bölgesinde yer alan işletmeler satış gerçekleştirildiğinde, İranlı firmalara Riyal olarak fatura edebilmektedirler. Ödeme Riyalle gerçekleştirilmekte ve sonrasında serbest ticaret bölgesinde yer alan özel döviz bürolarında farklı para birimlerine dönüştürülebilmektedir. Bu yolu kullanacak olan Türk işletmeleri diğer rakiplerine karşı büyük bir rekabet üstünlüğü kazanacaktır(DTM, Ülke Raporları, www.dtm.gov.tr). Bunun yanında İran'da sadece Akreditif ile ithalata izin verilmesi ve İranlı bankaların akreditif açılması konusunda çok katı tutum sergilemeleri, fakat serbest ticaret bölgesinde faaliyet gösteren işletmelerin böyle bir zorunluluğunun olmaması, her türlü ödeme aracını kabulü serbest ticaret bölgelerinin önemini arttırmaktadır. Böylece Türk işletmeleri İranlı müşterilerine kendisinden satın almaları için önemli derecede teşvik vermekte ve ilişkilerdeki zaman süresini de en aza indirmektedir.

f. Diğer Komşu ve Çevre Ülkeler

i. Suriye: Uzun yıllardır sosyalist ekonomik politikalar uygulanan Suriye'de 1990'lı yılların başından itibaren serbest piyasa ekonomisine geçiş süreci başlamıştır. 1991 yılında çıkarılan yasalarla yabancı sermayenin ülkeye çekilmesi hedeflenmiştir. Ekonomide devletin ağırlıklı role sahip olması, yüksek ithalat vergileri ve özellikle gümrük vergilerinin yüksek tutulması, Suriye'ye gerçekleştirilecek olan ihracatın önünde engeller oluşturmaktadır. Pazar ekonomisine geçiş sürecini hızlandıran Suriye'de hala ülke içinde imalatı gerçekleştirilen ve ihtiyaca yeten ürünlerin ithalatına devlet tarafından yasaklar bulunmaktadır. Üretimi yapılmayan ve ülke içinde üretilen ancak ülkenin ihtiyacını karşılayamayan ürünlerin ithalatına izin verilmektedir.

1999 yılında 232 milyon dolara civarında gerçekleşen Türkiye Suriye ihracatı, 2000 yılında 182 milyon dolara gerilemiştir. Aynı dönemde Suriye'nin toplam ithalatının 3,5 milyar dolar civarında gerçekleşmiş olması, Türkiye'nin

komşu Suriye ile yeterli ticari ilişki içinde bulunmadığını göstermektedir. Türkiye, Suriye'nin en çok ithalat yaptığı ülkeler arasında Fransa, İtalya, Almanya'nın arkasından dördüncü sırada yer almaktadır. Ancak, sınır ve bavul ticareti de göz önüne alındığında, bu ülke ile gerçekleşen ihracatın 1 milyar dolar civarında gerçekleştiği tahmin edilmektedir. Suriye'nin toplam ithalatında yer alan ürünler incelendiğinde ilk sırayı, makine ve makine ekipmanları (%23), gıda maddeleri/hayvansal gıdalar (%20), metal ve metal ürünleri (%15), tekstil ürünleri (%10) ve kimyasal ürünler (%10) almaktadır(İGME, Ülke Raporları, www.igeme.org.tr).

Ülkede son yıllardaki ithalat rakamlarına bakıldığında özellikle kimyasal ürünler ve makine ekipman talebinde önemli ölçüde bir artış olduğu görülmektedir. Türkiye ile ekonomik ilişkileri geliştirmek isteyen Suriye İstanbul'da kurduğu ticaret ofisiyle iki ülke arasındaki ticareti arttırmayı amaçlayan adımlar atmaktadır. Ayrıca, Türkiye- Suriye Ticaret Merkezi kanalıyla önümüzdeki 5 yıllık dönemde altyapı, sağlık, eğitim ve turizm alanında yapacağı 6,5 milyar dolarlık yatırım projesiyle, Türk firmalarının ilgisini çekmeyi hedeflemektedir(Cingi, 2001, s.53).

Suriye, Türk firmaları için diğer Arap ülkelerine bir köprü oluşturmak açısından da önemli bir pazardır. Suriye'nin bu yılın başında Arap ülkeleri ile yaptığı ikili anlaşmalar sonucu bu ülkede üretilen tüm mallar Arap ülkelerine gümrüksüz ihraç edilecek olması, Arap pazarlarına ulaşmak isteyen firmalar için değerlendirilmesi gereken bir fırsat olarak kabul edilebilir.

Suriye'ye ihraç edilebilecek başlıca ürünler, iplik, yağ, iletişim kabloları, bakır iletkenler, otomobil ve otobüs, demir-çelik ürünleri, çimento, kumaş, değişik kimyasallar ve katı maddeleri, gıda ürünleri, ambalaj malzemesi, tekstil ürünleri, gıda maddeleri elektrikli makine ve cihazlar, hububat ve kara ulaşım araçlarıdır.

Suriye'de tutundurma faaliyetleri gerçekleştirmek isteyen firmalar çeşitli kısıtlamalarla karşılaşmaktadırlar. Suriye'ye farklı bir marka ile girilmesine gerek yoktur. Uluslar arası markalara olan ilgiyi Türk firmaları uluslar arası marka

yaratmada kullanılabilir. Fakat ürün paketlerinde hem İngilizce hem de Arapça açıklamaların koyulması ve ürün içeriği ile ilgili bilgi verilmesi avantaj sağlayacaktır.

Suriye'de hala döviz kısıtlamalarının bulunuyor olması, döviz kontrolünün çok sıkı şekilde gerçekleştirilmesi bürokratik işlemleri beraberinde getirmektedir. Suriye hükümetinin döviz kurlarını maniple etmekte ısrar etmesi bu ülke ile iş yapmak isteyen firmaları zor duruma sokabilmektedir. Bu nedenle Türk firmaları sözleşmelerini dolar ya da euro üzerinden yapmaları ya da barter ticaretini tercih etmeleri ilişkilerin uzun döneme yayılmasına yarar sağlayabilir.

ii. Azerbaycan: Karadağ nedeniyle Ermenistan'la yaşanan savaş, eski SSCB içindeki ticari ilişkilerin bozulması, girdi temininde yaşanan problemler gibi nedenlerle SSCB'den ayrılıma sonrası Azerbaycan ekonomisi önemli ölçüde küçülmüştür. Azerbaycan'da serbest piyasa ekonomisine geçiş süreci 1991 yılında kabul edilen "Ekonomik Kalkınmanın Temeline İlişkin Yasa" ile başlamıştır. Ancak geçiş sürecinin başarılı olduğunu söylemek güçtür. Ayrıca ülke içi siyasi çekişmeler de, piyasa ekonomisine geçiş için gerekli yapısal reformların gerçekleşmesini engellemiştir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.38).

Ekonomisi petrole dayalı Azerbaycan batılı ülkelerin gözünde geleceği olan, potansiyel açıdan güçlü bir pazar olarak görülmektedir. Ama hala altyapı yatırımlarının gerçeklememesi, batılı ülkelerin petrol harici sektörlerde ülkeye girişinde büyük engeldir. Değişik anlarda faaliyet gösteren Türk firmalarının büyük bir kısmı Azerbaycan'la ticaret yapmakta veya küçük ve orta ölçekli yatırımı tercih etmektedir. Bu firmaların faaliyet alanları; petrol, telekomünikasyon, bankacılık ve sigortacılık, otomotiv, orman ürünleri, demir-çelik, demir dışı metaller, inşaat malzemeleri ve müteahhitlik hizmetleri gibi sektörlerdir. Ülkede petrol dışı yabancı sermaye yatırımlarında Türkiye birinci sırada yer almaktadır.

Azerbaycan'ın ithalatını gerçekleştirdiği ülkeler arasında Türkiye Rusya'nın ardından ikinci sırayı almaktadır. 1,5 milyar dolarlık ithalat hacminin yaklaşık %14'ü

Türkiye'den gerçekleşmektedir. Türkiye'nin Azerbaycan'a ihraç ettiği mal grupları arasında ilk sırayı gıda maddeleri almaktadır. Bu ülkeye un ve unlu mamuller, margarin, buğday, zeytinyağı, ayçiçek yağı, süt ve süt ürünleri, yumurta, makarna, bira, patates, küp ve toz şeker, çikolata ve şekerleme ürünleri, meyve suları, peynir, bisküvi, hazır deri mamulleri, trikotaj ürünleri, sentetik deterjanlar, sabun, duvar kağıtları, sıhhi tesisat malzemeleri, tekstil sanayii için makineler, lastik ve plastikten mamul eşya, beyaz eşya, telekomünikasyon ürünleri, elektrik enerjisi ihraç edilmektedir.

Türk firmaları Azerbaycan'ı küçük bir pazara olarak algılamadan, uzun dönemde önemli bir potansiyel barındırdığını göz önüne alarak hareket tarzı geliştirmelidir(İGEME, Ülke Raporları, www.igeme.org.tr).

Alım gücü zayıf olan Azerbaycan pazarına, lüks olmayan, düşük fiyatlı ürünlerle girilmelidir. Uzun dönemli ticaretin sürdürülebilmesi için ise ihraç ürünlerinin yeterli kalite düzeyini tutturması gerekmektedir.

Yabancı ülkelerden mal ithaline, hizmetin karşılığı olan bedelin önceden ödenmesine izin verilmemektedir. İthalat işlemlerinin yerine getirilmesinde akreditifli ödeme şekli uygulanmaktadır. Azerbaycan Milli Bankası talimatları uyarınca, malların ithal ile ilgili anlaşmaların CIF-Bakü olarak yapılması esastır. Azerbaycan gümrüğünden içeri girmeden ve gümrük giriş beyannamesi bankalarca tevdi edilmeden mal bedellerinin Azerbaycan dışına transferi yasaktır. Azerbaycan'a mal ithali bu nedenle zorlaşmıştır. Bu noktada karşılıklı ticaret anlaşmasının devreye sokulması firmaları rahatlatabilir (İGEME, Ülke Raporları, www.igeme.org.tr).

Azerbaycan'da başarılı olmak isteyen firmalar hem kamu kurumlarındaki, hem de özel şirketlerdeki bireylerle sıkı ilişkiler kurmalıdır. Kişisel ilişkiler Azerbaycan ile ticarette önemli rol oynamaktadır. Özellikle doğrudan pazarlama anlayışı Azerbaycan'da başarıyı getirebilir. Bunun yanında televizyon ve radyonun da reklam için kullanılması firma ve ürün başarısı açısından yararlı olabilir.

iii. Ermenistan: SSCB'nin merkezi planlama sisteminin çatısı altındayken bir çok endüstriyel sektöre yatırım yapan ve gelişimini sağlayan Ermenistan ürettiği makine parçaları, tekstil ürünleri ve diğer sanayi ürünlerini kardeş eski SSCB ülkelerine satmakta, karşılığında hammadde ve enerji satın almaktadır. Tarım sektöründe problemleri olan Ermenistan SSCB'nin yıkılması sonrası tarıma daha da fazla önem vermeye başlamıştır.

Ermenistan'ın ithalatını gerçekleştirdiği ülkelerin başında Rusya (%17), ABD (%11), Belçika (%11), İran (%10) gelmektedir. Yaklaşık 920 milyon dolarlık bir ithalat hacmi olan Ermenistan'ın en çok ithal ettiği ürünler arasında doğal gaz, petrol, tütün, gıda ürünleri yer almaktadır.

Türkiye ile ticari ilişkisi çok gelişmemiş olan Ermenistan'a Türkiye'den ihraç edilebilecek ürünler arasında ise şeker, plastik ürünler, ayakkabı, tıbbi araçlar, basılı kağıtlar, mobilyalar, televizyon alıcısı, oyuncak, metal ürünleri, tütün ve tütün ürünleri, beyaz et yer alabilir. Türk firmalarının Ermenistan'da iş yapabileceği alanlar ise gıda işleme, tüketim maddeleri distribütörlükleri, inşaat çalışmaları, su ve sulama kaynaklarının rehabilitasyon işlemleri olarak tanımlanabilir.

Ermenistan'daki dağıtım kanalları batılı ülkeler kadar olmasa da gelişmiş sayılabilir. Özel sektör yeni yeni gelişim göstermekte olup, pazarlama anlayışı ve araçları modern bir kimlik kazanmamıştır.

Ermenistan'da faaliyet göstermek isteyen Türk firmaları başarılı olmak için aracılarla çalışmalı ya da distribütörlük anlaşması imzalamalıdır. Bürokratik engeller ancak bu şekilde ortadan kaldırılabilir. Doğrudan pazarlama anlayışının hiç gelişmediği Ermenistan'da, ürün tutundurma faaliyetleri için çok gelişmiş tekniklerin kullanılmasına da gerek yoktur.

Ülkede yaşanan kambiyo problemleri Türk işletmelerince barter ticareti sayesinde bertaraf edilebilir. Fakat sürekli değişen mevzuatın takip edilmesi ve hangi ürünlerin barter ticaretine izin verildiği sürekli kontrol edilmelidir. Ayrıca kamu

yetkililerinin hala oldukça önemli kararlar aldığı unutulmadan, TC Hükümeti Ermenistan ile sıkı ilişkiler kurmaya çalışmalıdır. Bu şekilde uzun dönemli ilişkiler de kurulabilir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.37). Ayrıca Türkiye ile Ermenistan arasında ve Ermeni Diasporası arasında yaşanan siyasal çekişmelerde iki ülke arasındaki ticari ilişkileri olumsuz etkilemektedir.

iv. Gürcistan: Küçük ve gelişmekte olan bir ülke olan Gürcistan, planlı ekonomi döneminden kalan alışkanlıklarından tam olarak kurtulamamış olsa da, son yıllarda pazar ekonomisine geçmek için önemli adımlar atılmaktadır. Gürcistan ekonomisi, Karadeniz turizmi, narenciye, çay ve üzüm üretimi, magnezyum ve bakır madeni işletmeciliği, şarap, çeşitli kimyasallar ve tekstil ürünleri üretimine bağlıdır. İthal edilen ürünlerin büyük bir kısmı ise doğal gaz ve petrol gibi enerji kaynakları oluşturmaktadır. Enerji kaynaklarının yanında makine ve makine ekipmanları, ulaştırma araçları ithal edilen ürünlerdendir.

Gürcistan'ın ithalatı gerçekleştirdiği ülkelerin başında Türkiye gelmektedir. 900 milyon dolar civarında seyreden ithalatın yaklaşık %16'sı Türkiye'den karşılanmaktadır. 1991 yılında Türkiye'den Gürcistan'a elektrik enerjisi verilmesiyle başlayan enerji işbirliği bugün karşılıklı elektrik enerjisi alışverişiyle sürmektedir. Ülke sanayisinin modernizasyonu konusunda Türkiye'den hem finansal hem de teknik yardımlar bekleyen Gürcistan'da Türk müteahhitlerin takip ettiği yaklaşık 1 milyar dolara yakın inşa ve onarım işi bulunmaktadır. Rusya, Azerbaycan, AB Ülkeleri ve ABD ithalatın gerçekleştiği diğer ülkeler arasında yer almaktadır(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.39).

Gürcistan'da iş yapabilecek alanların başında telekomünikasyon ürünleri, taşıma araçları, altyapı yatırımları, hazır gıda üretimi ve finansal hizmetler gelmektedir. Türkiye- Gürcistan arasındaki ticaret sürekli bir artış eğilimi gösterse de iki ülke arasındaki dış ticaret rakamları ve Türkiye'nin Gürcistan'daki yatırımlarının miktarı potansiyelin altındadır. Firmalarımızın Gürcistan faaliyetlerindeki temel sıkıntısı finansman sorunudur. Ayrıca Gürcistan'da modern bankacılık sisteminin yerleşmemiş olması nedeniyle nakit hareketlerinde ve akreditif işlemlerinde

sorunlarla karşılaşılmaktadır. Bu nedenle barter ticaretinden yararlanmak hem riski azaltacak, hem de ticaret miktarının artışını sağlayacaktır.

Bir diğer önemli sorun da bavul ticareti ile ülkeye giren Türk mallarının kalitesizliğinden dolayı Türk mallarına duyulan önyargıdır. Bu önyargıların ortadan kaldırılması için reklam ve halkla ilişkilerden yaralanılmalı, yoğun şekilde televizyon ve diğer medya olanakları kullanılmalıdır.

4.2.1.2. Dış Ticaretimizde İlk Sırayı Alan Ülkeler

a. Almanya

Almanya, Amerika'dan sonra dünyanın en büyük ikinci ihracat ve ithalat hacmine sahip ülkesidir. 1997 yılında Almanya dış ticareti önemli oranlarda artmış, ihracat artışı iki haneli bir büyüme oranı sergileyerek Almanya'yı dünya ortalamasının üzerine çıkarmış, ithalatta iç talebin zayıflığına rağmen benzer bir performans göstermiştir. Bu yıldan itibaren dış ticaret hacminde ciddi bir büyüme görülmektedir. 84 milyonluk nüfusu ve nüfusun büyük bir oranını çalışan kesimin oluşturuyor olması, Almanya'yı Türk ihracatçıları açısından önemli bir konuma oturtmaktadır. Almanya Türk ihraç mallarının ihraç edildiği ülkeler arasında %18,7 ile en önemli ticari pazarımız olarak görülmektedir. Fakat Almanya'nın ihracatına göz attığımızda, ön sıralarda Avrupa Birliği Ülkeleri (Fransa, İtalya, İngiltere, Hollanda, Belçika %52,2), ABD (%8) ve Japonya (%5) bulunmaktadır(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.45).

Ülkede yaşayan Türk işçileri nedeniyle Türk firmalarının ürettiği bir çok mal ve hizmetin, Almanya pazarına girme şansı oldukça yüksektir. Fakat Almanya pazarına başarıyla girebilmesi için yüksek kalitede ve modern tasarıma sahip yeni ürünlerin sunulması ve yeni tutundurma faaliyetlerinin yürütülmesi gerekir.

Kaliteye önem veren Alman tüketicisi, kalite sertifikasını görmek istemektedir. Bu nedenle uluslar arası sertifikaları almak bu ürünlerin uluslar arası alanda başarılı olması için önemli bir avantaj sağlayacaktır.

Almanya'ya ihraç ettiğimiz ürünlerin başında dondurulmuş gıdalar, ev tekstil ürünleri, evcil hayvan besinleri, incir, şamfıstığı, zeytinyağı, cam ve seramikten sofra ve süs eşyası gelmektedir. Özellikle zeytin yağı, doğal sağlık ürünleri, cam ve seramikten eşya ile ev tekstil ürünlerinin daha fazla ihraç edilmesi mümkündür. Almanya'da yaşayan kişi sayısı kadar evcil hayvan beslenmesi, başta kedi ve köpek yiyecekleri olmak üzere evcil hayvan yiyeceklerinde büyük bir potansiyel ortaya çıkmaktadır. Geleneksel peynir çeşitlerinin tanıtımının yapılması halinde bu ürün grubunun da ihracı önemli miktarda arttırılabilir.

Daha ucuza ve daha kaliteli olmak üzere ihraç edilecek ürünlerin tüketiciye doğrudan ulaştırılması halinde daha fazla ihracat yapmak olasıdır. Özellikle perde, cam ve seramikten eşya ile zeytinyağı tüketiciye doğrudan ulaştırılabilmesi halinde Almanya pazarından önemli bir pay elde edilebilir. Pamuktan kazaklar ve tişörtler, dokumaya elverişli diğer maddelerden tişörtler, suni sentetikten kazaklar, kadın-çocuk için pamuktan pantolonlar, renkli TV alıcıları, fındık-kabuksuz çerezler, motorlu taşıtlar, dizel-yarı dizel motorların aksam ve parçaları, dizel-yarı dizel motorlu taşıtlarda Almanya pazarı için potansiyel ihraç ürünleri arasında yer almaktadır.

İki ülke arasındaki ticari ilişkilerin daha da geliştirilmesinde fuar ve benzeri organizasyonlara katılımın önemi açıktır. Bu amaçla Almanya'da düzenlenen fuarların bir kısmına milli düzeyde iştirak edilmelidir. Böylece pazara giriş için önemli engeller bertaraf edilip kısa dönemde nüfuz edilebilir.

b. ABD

G-8 olarak adlandırılan gelişmiş ülkeler grubunda yer alan ABD, 273 milyonluk nüfusu ve 9 939 milyar dolarlık GSYİH ile dünyanın en büyük ve önemli

piyasalarından biridir. ABD'nin istatistik bürosunun (US Bureau of the Census) tahminlerine göre ABD nüfusunun sürekli biçimde artarak 2050 yılında 394 milyon olması beklenmektedir. Bu da ABD'nin dikkatle izlenmesi gereken bir pazar olduğunu göstermektedir(İGEME, Ülke Raporları, www.igeme.org.tr).

GSYİH'nın büyük kısmının özel tüketim harcamalarına ayrıldığı ve özel sektör sabit sermaye yatırımlarının tüketime oranla daha düşük kaldığı ABD'de kişi başına milli gelir 30 bin doların üzerindedir. 1,223 trilyon dolarlık ithalat hacmi ile de ihracatçılar arasında önemli bir pazar konumu kazanmaktadır. Bu özelliği ile ABD özellikle gıda ve tekstil sektörlerinde büyüyen ve dengeli bir pazar özelliğini taşımakta olup tüketicilerin markadan çok kalite ve fiyata önem vermeleri önemli bir avantaj teşkil etmektedir.

İthalatta Pasifik kuşağı ülkeleri, %35'lik payla ilk sırada yer almakta bu ülkeleri sırasıyla NAFTA ve AB izlemektedir. Ülke bazında bakıldığında Kanada (%19), Japonya (%11), Meksika (%11), Çin (%8), Almanya (%5) en fazla ithalatın gerçekleştirildiği ülkeler arasında yer almaktadır.

Dünya ticaretinde ihracat ve ithalat rakamlarında birinci sırada yer alan ABD, dünyadaki en büyük tekstil ve hazır giyim tüketici grubunu oluşturmaktadır. Kişi başına tüketimdeki artış hızının 2000'li yılların başında da, ABD'de, AB'ye oranla daha yüksek olacağı tahmin edilmektedir. Bu değişim, bir yandan Amerikalı tüketicinin giyim eşyası, ev tekstili ve halı satın alma isteği ve merakı ile Avrupalı tüketicinin arasındaki açık farktan, bir yandan da ABD nüfusunun gelişmekte olan ülkelerden aldığı dış göç nedeniyle daha hızlı artmasından kaynaklanmaktadır. Bu durumun ihracatı içerisinde en büyük payı tekstilin aldığı Türkiye açısından değerlendirilmesini zorunlu kılmaktadır. Fakat, ABD'nin Türkiye'ye uyguladığı tekstil kotaları bu gelişimin önünde önemli bir engel olarak durmaktadır. 2005 yılında bakıldığında ise özellikle kriz dönemi sonrasında Türk Lirasının aşırı değerlenmesi ABD kotalarının doldurulamaması sonucunu doğurmuştur. Türk Lirasının ABD Doları karşısında aşırı değerlenmesi özellikle tekstil üreticilerini olumsuz etkilemektedir.

Dış ticaretimizde önemli bir yere sahip ve başlıca ihraç pazarlarımızdan biri olan ABD ile son yıllardaki ticaretimizin gelişimine baktığımızda sürekli bir dış ticaret açığı verdiğimiz ancak ihracatımızın bu tabloya rağmen düzenli olarak arttığı görülmektedir.

Tablo-51: Türkiye ile ABD Arasındaki Ticaret

Yıllar	İhracat (milyon$)	İthalat (milyon$)
1993	1198	3429
1994	1575	2752
1995	1798	2768
1996	1639	3517
1997	2032	4331
1998	2233	4055
1999	2436	3082
2000	3135	3913
2001	3125	3263
2002	3356	3101
2003	3751	3497
2004	4848	4747

Kaynak: DTM, Ülke Raporları ABD, www.dtm.gov.tr

ABD'nin Türkiye'den gerçekleştirdiği ithalat kalemlerinin başında tekstil ve konfeksiyon ürünleri, hava taşıtları, kıymetli metaller, demir çelik ürünleri, makinalar, tütün, çimento, petrol yağları gelmektedir. Bu ihraç ürünlerine ek olarak kurutulmuş domates, pipo, bal ve kapari ihracında potansiyel bulunmaktadır.

Özellikle bu ülke piyasasının pek çok üretici ve tüketici örgütünden oluşan öz denetimi, yüksek, oldukça korumacı bir yapıya sahip olduğu unutulmamalıdır. Bu çerçevede ülkedeki mevzuat ve yasal düzenlemeler hakkında çok iyi bilgi sahibi olunması gerekmektedir.

ABD'ye yönelik ihracatımızın birkaç sektör ve kalem ile sınırlı olması ve bu yüzden önemli bir artış sağlayamaması nedeniyle, tanıtım faaliyetlerine özel önem verilmelidir.

ABD pazarı rekabete açık olması nedeniyle ürün dizaynı ve ambalaj konusunda oldukça hassas davranılması gereken bir pazardır. Pazarın işleyişi farklı olduğu için ABD'deki firmalarla işbirliği yapmak ya da Amerikalıların çalışacağı ofis kurmakta faydalı olabilir. Doğrudan pazarlama veya kendi satış mağazanızı açma olanağı da mevcuttur. Pazarda başarılı olmak için:

Pazarda yer alabilmenin süresi uzun olabileceğinden başlangıç maliyetlerinin düşük tutulması, pazara uzun vadeli bakılması

Satış sözleşmesinde belirtilen hususlara titizlikle uyulması.

Doğru pazarlama stratejisi oluşturabilmek için; ürünün pazara uygunluğu, dağıtım kanalları, Amerikan tüketicisinin zevk ve tercihlerinin değerlendirilmesi gibi konularda bilgi sahibi olmak çok önemlidir.

FDA- Food and Druge Administration (gıda ve ilaç idaresi) adlı kurumun uygulamaları, son derece katı ve dünya standartlarından yüksektir. Kontroller uzun süre almakta ve masraflı olmaktadır. Öte yandan gıda maddelerinde aranan içerik etiketinde ise son derece ayrıntılı bildiler istenilmektedir. Broşür ve kullanım kılavuzunun titizlikle hazırlanması pazar şansını önemli ölçüde etkileyecektir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.52).

Tekstil ve konfeksiyon üreticisi ve ihracatçısı firmalarımızın, ABD'nin gümrüksüz mal ihraç etme imkanı sağladığı Afrika ve Karayip ülkeleri üzerinden ABD'ye ulaşmaları hususunu araştırmaları son derece yararlı olmasının yanı sıra bu durum kotaların kalkmasıyla birlikte tam rekabete açılacak olan ABD pazarında şimdiden pay almak isteyen firmalarımız açısından zorunlu bir hale gelmiştir. Bu imkanı değerlendiremeyen firmalarımız 2005 yılından itibaren ABD pazarına

girmekte zorlanacaklardır. Başta tekstil ve konfeksiyon olmak üzere, diğer bütün ihracat sektörlerimizin ABD-İsrail Serbest Ticaret Anlaşması kapsamında, gerek İsrail üzerinden gerek bu anlaşma çerçevesinde Ürdün'de kurulan İhtisaslaşmış Sanayi Bölgeleri (QIZ), üzerinden ABD'ye gümrük verdisi ödemeden de ulaşmaları mümkündür. Bu konuda da firmalarımızın mevcut imkanları araştırmalarında fayda bulunmaktadır(İGEME, Ülke Raporları, www.igeme.org.tr).

c. Fransa

Fransa özellikle son birkaç yıldır ülkemizin dış ekonomik ilişkilerinde öncelikli ülkeler arasında sıralamaktadır. Bu ilgi özellikle Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girdiği 1996 yılından bu yana artarak gelişmiş olup, örneğin Türkiye'deki yabancı sermaye kaynaklı yatırımlarda Fransa dördüncü sırayı almakta, ithalatımız içinde de yıllara göre 5-6. sıraları muhafaza etmektedir. Fransa'nın bu ilgisi aynı zamanda güçlü olduğu alanlarda ve Orta Asya pazarına yönelik yatırımlarında ülkemiz firmaları ile birlikte hareket etmek yönündedir. Uzun yıllar ekonomik işbirliği açısından iyi ilişkiler kurulan Fransa ile günümüzde ticari ilişkilerin geliştirilmesi gerekmektedir. Fransa ithalatının yaklaşık %62'sini AB ülkelerinden gerçekleştirmektedir. Türk firmalarının Fransa'nın ithalatında çok az yer edinebilmiştir.

İhraç ürünlerimiz arasında tekstil ve deri ürünleri dışında, ayakkabı, mobilya, orman ürünleri, plastikten ürünler, seramik, mermer, ambalaj; gıda sektöründe meyve suları, taze meyve ve sebze potansiyeli yüksek ürünlerimiz arasında görülmektedir. Türkiye Fransa pazarına tarım ve gıda ürünlerinden yaş meyve ve sebze, çay, bakliyat, unlu mamuller, domates salçası ile, sanayi ürünlerinden ise otomotiv yan sanayi, mermer, seramik, cam ve cam eşya ile girebilir. Türkiye'nin Fransa'ya yoğun olarak ihraç edebileceği ürünler arasında mobilya ve ambalaj sanayi ürünleri de bulunmaktadır.

Fransa oldukça yaygın ve gelişmiş dağıtım ve perakende ağı sayesinde firmaların müşterilere kolaylıkla ulaşabildikleri bir pazar görünümündedir. Fransız

toptan ve perakende pazarının büyük bir kısmını elinde tutan küçük ve orta büyüklükteki özel işletmeler hızlı bir şekilde yerlerini hiper marketlere bırakmaktadırlar.

Fransa pazarında başarılı olmak isteyen Türk firmaları için farklı dağıtım birimi alternatifleri ile ilişkiye girme şansı bulunmaktadır. Pazara sunulması düşünülen malın özelliğine göre aracı tipinin seçilmesi ürünün pazardaki başarısını etkileyecektir. Fransız alıcıların aracı kullanmak istedikleri görülmektedir.

Bu pazarda dikkat edilmesi gereken bir diğer unsurda, tüm tutundurma faaliyetlerinin, etiket ve isimlerin Fransızca olmasına dikkat edilmesidir. Fransızca konusunda çok duyarlı olan Fransız tüketicisi ile kısa sürede ilişki kurabilmek için Fransızca çok dikkatlice kullanılmalıdır.

d. İspanya

Özellikle 1997 yılından itibaren gerek ülke ekonomisinin giderek daha fazla dışa açılması, gerekse iç talebin artmasına bağlı olarak ülkenin ithalatı hızla artmaktadır. İspanya'nın ithalatında başlıca ürünler taşıtlar, elektrikli ve elektriksiz makinalar, kimyasal maddeler başta ham petrol olmak üzere mineral yakıtlar, demir-çelik ürünleri, bilimsel aletler, tekstil ürünleri, balık, kağıt ve mamulleri, metal dışı mineraller, demir dışı metaller, konfeksiyon ürünleri, kauçuk, ağaç ve mamulleri, meyve, sebze, tahıllar, içecekler, tütün ve süt ürünleridir. Fransa, İtalya, İngiltere, ABD ve Japonya ithalatın gerçekleştirildiği ülkelerin başında gelmektedir. Türkiye bu pazarda önemli rakamlarla temsil edilmemektedir.

Türk firmalarının İspanya'ya ihraç ettiği başlıca ürünler ise, renkli televizyon alıcıları, demir veya alaşımsız çelikten filmaşin, buzdolabı, pamuktan giyim eşyası, giriş ve çıkış birimleri, deri-köseleden giyim eşyası, benzen, ilaç ve portland çimentosudur.

İspanya'ya yönelik ihracatımızın kompozisyonu genel ihracatımızın yapısına benzememektedir. İlk sıraları portland çimento ile televizyon alıcıları oluşturmaktadır. Bu ürünlere ek olarak bir çok ürün ile ihraç piyasasına girilebilir. Tv alıcıları, demir-çelik, mutfak tezgahı, çimento, deri köseleden giyim eşyası, erkek takım elbiseleri, sert kabuklu meyve, ip döküntü, tel kablo ihracatımız daha da yoğunlaştırılarak arttırılmalıdır. Bu ürünlere ek olarak eczacılık ürünleri, optik aletler ve mineral yağlarda potansiyel ihracat ürünleri arasındadır.

Tam rekabetçi bir pazar niteliği taşıyan İspanya pazarına tüm tedarikçi ülkeler büyük önem vermektedir. Bu bakımdan bu ülkeye yönelik son yıllarda artış gösteren pazarlama ve tanıtım faaliyetlerine ısrarlı bir şekilde devam edilmelidir.

Ülkemiz kaynaklı ihraç ürünlerimizin öncelikle İspanya'da kalite imajı olan mağaza zincirleri ile ilişkilere öncelik verilmiş ve ürünlerimiz için kalite anlayışı yaratılmıştır. Bu ürünler tekstil ve konfeksiyon mamullerinin yanı sıra televizyon alıcılarımız da iyi mağazalarda tüketiciye sunulmaktadır.

Türk firmaları pazara girişte düşük fiyatları seçmeli ve satış sonrası hizmetlerin miktar ve kalitesini artırmalıdır. Vadeli satışlarla aracı firmalarla uzun dönemli ilişkiler geliştirilmelidir.

Türk firmalarının İspanya pazarına girişte dağıtım anlaşmaları, acentalık anlaşmaları, komisyonculuk anlaşmaları, Franchising analaşmaları, doğrudan pazarlama ve ortak yatırımlar kullanılabilir. Özellikle pazara girişte maliyetin yüksekliği ancak bu şekilde azaltılabilir.

e. Çin

İhracatımızda 27 sırayı alsa da Çin tüm dünya ülkeleri için önemli bir pazara konumudadır. Bu çerçevede Çin'in bu bölümde üzerinde önemle durulması gereken bir ülke olmasından dolayı ayrıca incelenmesinde fayda bulunmaktadır.

Dünyanın en fazla nüfusuna sahip olan Çin sosyalist piyasa ekonomisini uygulamaya çalışıyor olsa da devlet bütün sektörlerdeki ağırlığını korumaya devam etmektedir. Fakat yaşanılan değişimler sırasında Çin yabancı sermaye ve firmalar için büyük bir cazibe merkezi halini almıştır.

Çinin ithalat yaptığı ülkelerin başında Japonya, Tayvan, ABD, Güney Kore, Hong-Kong, Almanya ve Malezya gelmektedir. Komşu ülkeleri ile ticaret yapma eğiliminde olan Çin'deki ticari fırsatlardan Türkiye yararlanmaktadır. Fakat sahip olduğu potansiyel ve gelişme eğilimi bu pazara Türkiye Cumhuriyeti'nin ve Türk firmalarının daha fazla özen göstermelerini gerektirmektedir. Fakat Çin pazarında yaşanan yoğun rekabet Türk firmalarının işini gittikçe zorlaştırmaktadır. Tüm dünya ülkeleri dev Çin pazarı için yoğun bir rekabet içine girmiştir.

Türkiye- Çin ticaretine göz atıldığında Türk ürünlerinin büyük bir kısmının yabancı marka ile Çin'e girdiği görülmektedir. Son yıllarda tüm dünyada olduğu gibi, Çin'de de marka ve imajın ön plana çıkmış olması Türk firmaları açısından bir handikap olarak değerlendirilebilir. Çin, Pazar faktörlerinin değişim hızı ve karmaşıklığı açısından dünyanın en yoğun rekabetinin yaşandığı pazarlardan biridir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.47).

Türkiye ile gerçekleşen ihracata göz atıldığında ise; ihracatımızın 1993 yılında 511,9 milyon dolar ile en üst seviyesine ulaştığını, bunun izleyen yıllarda hızla düşüş gösterdiğini, bununla birlikte 2001 yılında 199 milyon dolar civarında gerçekleşerek son dönemin en yüksek rakamına ulaştığını görmekteyiz. Bu noktada ülkemizin Çin'e olan ihracatında bir istikrara sağlayamadığı ve ihraç ürünlerimiz için bu ülkede kalıcı bir pazar oluşturulamadığı da anlaşılmaktadır(İGEME, Ülke Raporları, www.igeme.org.tr).

Çin'e ihraç ettiğimiz başlıca ürünler; tuz, sülfür, kil, mermer, kereste, organik kimyasallar (tekstil ve deri kimyasalları), tekstil (yün kumaş, sentetik lif), PP boru, PVC kapı-pencere, işlenmiş ve parça deri, ocak ve fırın gibi pişirici aletler, ankesörlü telefon, fındık ve şişe camdır. İhraç edilebilme potansiyeline sahip ürünler arasında

ise mermer, yapı malzemeleri, kereste gibi ürünler yer almaktadır. Bu ürünlerin ihraç şansının fazla olmasında Çin'de ağaç kesiminin yasak olmasının büyük etkisi vardır. Çin'e ihracatı arttırabilecek diğer ürünler arasında ise beyaz et, kuru meyve, tütün, plastik inşaat malzemeleri, seramik ürünleri, deri ve cam ürünleri bulunmaktadır.

Çin'de başarılı olmak isteyen firmaların önünde coğrafi uzaklık bir engel olarak yer alsa da, asıl problem Çin'deki mevzuatın sürekli değişmesidir. Bu çerçevede, özellikle Çin'e ihraç edilen ürünlerimizin çeşitlilik kazanması ve Türk ihracatçı ve yatırımcılarının Çin pazarında kalıcı olmak için bu pazarın sürekli kontrol altında tutulması ve tanımaya yönelik işlemlerin süreklilik kazanması gerekmektedir. Öte yandan Çin tarafınca uygulanan dış ticaret mevzuatının yeterince açık olmayışı ve standardizasyonun henüz tüm alanlarda gerçekleştirilememesi önemli bir engel olmayı sürdürmektedir. Türk firmalarının yaptığı ihracatın bu kadar düşük düzeyde kalmasının ithalat vergi oranlarının yüksekliği, gümrük işlemleri sırasında karşılaşılan objektif olmayan uygulamalar, standartlar konusundaki engellemeler, farklı yerel bölgelerde karşılaşılan farklı uygulamalar ve zorlu onay mekanizmalarının bulunmasından etkilendiği söylenilebilir(İGEME, Ülke Raporları,www.igeme.org.tr).

Henüz dünya ekonomisi ile bütünleşme sürecini tamamlayamamış olan Çin ekonomisi, yabancı firma ve yatırımcılar için halen girilmesi çok kolay olmayan bir pazar yapısına sahiptir. Çin pazarına girmek isteyen yabancıların Çinli ortaklar ile işbirliği yapmaları bir zorunluluktur. Zira yabancı firmaların Çin pazarında doğrudan pazarlama ve satış işlemlerinde bulunmalarına bugün için izin verilmemektedir. Dolayısıyla, Türk firmalarının önemli bir sorunu, Çin pazarında temsilcilik açmak ve güvenilir bir Çinli ortak bulmak noktasında ortaya çıkmaktadır. Çin pazarına ihracat yapmak isteyen firmaların önünde iki temel seçenek bulunmaktadır. Çinli ticaret firmaları veya araçları ile temas kurmak ve bir temsilcilik bürosu yoluyla kendi satışlarını düzenlemek Çin'de bir aracı bulmak çok kolay olmayan bir işlemdir. Zira ithalat/ihracat yetkisi ile yeterli pazar tecrübesinin birlikte bulunduğu aracılar bulmak zordur. Yabancı firmaların doğrudan Çin pazarında ticarete katılmaları yasaktır. Bu firmaların yalnızca Çin'de yaptıkları üretimin belli bir kısmını pazarlama hakları

vardır. Çin dahilinde dış ticaret faaliyetlerinde bulunan Çinli firmalar özel izne sahip olmak zorundadır. Çin pazarında başarı elde etmek için Çinli ortağın önemi oldukça büyüktür. İyi bir ortak, komünist yönetimin alışkanlıklarından kurtulamamış, bürokratik zihniyetli, devlet yetkileri ile kurulacak ilişkiler sayesinde engellerin daha kolay aşılmasını sağlayabilecektir. Ayrıca ortağın amacının iç pazarda yer elde etmek olmasına ve kolay yoldan Çin'den ihracat yoluyla döviz kazanmak olmamasına dikkat edilmelidir(İGEME, Ülke Raporları, www.igeme.org.tr).

Markanın gittikçe önem kazandığı Çin'de geniş kitleyi hedef alan, gerekse özel bir sanayi alanındaki müşteriyi kapsayan reklamlar kullanılabilir. Bunun yanında ticari sergiler ve fuarlarda Çin'de oldukça yaygındır.

Çin pazarında malların pazarlanmasında kişisel ilişkiler büyük öneme sahiptir. Bu nedenle Çin'de Türk firmalarının temsilcilik açmaları ve pazardaki aracı ve nihai alıcılarla yüz yüze ilişkiler geliştirmesi gerekmektedir. Fakat Çin kültüründe uzun dönemli ilişkilerin yürümesinin de zor olduğu unutulmamalıdır.

Çin'de alım gücünün oldukça düşük olması tüketicilerin fiyata karşı duyarlılıklarını da arttırmaktadır.

f. İhracatımızda Önemli Yer Tutan Diğer Ülkeler

i.Hollanda: Hollanda, kişi başına düşen yüksek gelir ve eşite yakın gelir dağılımı ile gelişmiş bir ekonomiye sahiptir. Nominal GSYİH'nın %100'ünden fazlasına tekabül eden toplam mal ve hizmet ihracat ve ithalatı, Hollandalının refah düzeyinin ana etkeninin dış ticaret olduğunu gösterir. Doğal kaynaklar ve hammaddeler bakımından oldukça yoksul olan Hollanda'nın, taşımacılık bakımından Avrupa'nın kritik ve merkezi konumunda bulunması ve yurt içi pazarların küçüklüğü, ülkenin dünyadaki en önemli dışa açık ekonomilerinden biri haline gelmesinde başlıca etkenlerdir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.49).

İthalatta da en büyük partner Almanya'dır. ABD Hollanda'nın en fazla alım yaptığı ikinci ülke konumundadır. Belçika, İngiltere, Fransa ve diğer AB ülkeleri de önemli ithalat partnerleridir. Hollanda, Türkiye'nin dış ticaretinde her zaman önemli bir yer elde etmiştir. Türkiye ise, Hollanda'nın dış ticaretinde önemli bir paya sahip değildir. 2000 yılı verilerine göre Türkiye, Hollanda'nın toplam 470 milyar dolar olan ithalatında %0,48'lik paya sahiptir. Avrupa'nın dağıtım merkezi niteliğindeki Hollanda'nın Türk İhraç ürünleri için büyük bir pazar potansiyeli arz ettiği görülmektedir.

Hollanda'ya ihracatında ilke sırayı alan tekstil ve hazır giyim içinde özellikle örme ve örülmemiş giyim eşyası, aksesuar ile mensucattan mamul diğer eşyalar ile pamuk ve dokumaya elverişli suni ve sentetik lifler ile ambalaj malzemesi olarak kullanılan çuval ve torbalar gelmektedir. Bu grup içinde yer alan ev tekstil ürünleri de önemlidir. İkinci grupta yer alan meyve ve sebzelerde, geleneksel ihraç ürünlerimizden kurutulmuş meyveler ve sebzelerden biber önemli ihraç kalemleridir. Bu ürünlere ek olarak bal ve balmumu, el aletleri, dondurulmuş ve kurutulmuş meyve ve sebze ihraç edilebilir. Ayrıca kesme çiçek, inşaat malzemeleri, makine sanayi ara malları, mermer üreticileri için de Hollanda potansiyel pazar olarak değerlendirilebilir.

Hollanda'ya yönelik ihracatta ticari herhangi bir engel bulunmamaktadır. Ancak, çevre ve kalite standardına pazarda büyük önem verilmekte, Türk ürünleri ise hala düşük orta kalite ve fiyat kategorisinde kabul edilmektedir. Bu nedenle tutundurma faaliyetlerine önem verilmelidir. Sosyal sorumluluğu yüksek olan bir toplum için halkla ilişkiler en kolay sonuç alınabilecek araçlardandır.

ii. Suudi Arabistan: Dünya petrol rezervlerinin en büyük kısmına sahip olan Suudi Arabistan'ın temel ekonomik faaliyetleri petrole odaklanmıştır. Petrol üretim sektörü ülke ekonomisinde anahtar sektördür. Sektörün bütçe gelirlerindeki payı %75, GSMH'ya katkısı %40, iken toplam ihracat gelirlerine katkısı %90 olmuştur(DTM, Ülke Raporları, www.dtm.gov.tr).

30 milyar dolarlık ithalat gerçekleştiren Suudi Arabistan Krallığı 1999 yılı verilerine göre, bu ithalatın büyük kısmını ABD (%25), Japonya (%10), Almanya (%7), İtalya (%5), Fransa (%4) ve Çin'den (%4) gerçekleştirmiştir. Türkiye 260 milyon dolarlık ihracat rakamı ile ticari ilişkilerin yeterli düzeye ulaşamadığını göstermektedir.

Suudi Arabistan'ın Türkiye'den gerçekleştirdiği ihracat ürünleri arasında en önemli payı; sebze, meyve, hububat, un, halı, giyim eşyası, ayakkabı, çimento ve alçı almaktadır. Bu ürünlere ek olarak baklagiller, sentetik ve suni elyaftan mensucat ürünleri, ev tekstil ürünleri, telekomünikasyon ürünleri, mücevherat, ahşap ürünleri, metal ürünleri, kimyasal ürünler ihraç edilebilir.

Suudi Arabistan ülke içinde üretimin gerçekleştirildiği ürünlere yüksek ithalat vergileri koymaktadır. Ayrıca ülke içinde çeşitli kontratlarla faaliyet gösteren firmaların ihtiyaçları olan ekipman ve çeşitli ürünleri Suudlu ithalatçı ya da ihracatçıya da üreticilerden satın alınması zorunlu kılınmıştır(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.48).

Suudi Arabistan'da yerleşik iş kurmak isteyen Türk firmaları Franchising'den yararlanabilirler. Her ne kadar Franchising pazarı batıda olduğu kadar geniş ve çok gelişmemiş olsa da, kuru temizleme, çamaşır yıkama, otomotiv parçaları ve servisi, restoran, paketleme ve posta hizmetleri, matbaacılık gibi sektörlerde başarılı örneklere rastlanmaktadır. Başarılı Franchising örneklerine rastlanan Suudi Arabistan'da, yemek sektörü dışındaki örnekler toplamın %65'ini kapsamaktadır.

Suudi Arabistan'da doğrudan pazarlama anlayışı çok yaygın olmadığı için aracıların kullanılması pazarda başarı için önemlidir.

Bir çok Suudi yönetici ABD ve Avrupa ülkelerinde eğitim görmüş oldukları için ilişkiye girmek çok zor olmamaktadır. Fakat batı tarzı pazarlık yöntemleri bu ülkede kullanılmamalı bireysel ilişkilerin çok önemli olduğu akıldan çıkarılmamalıdır.

Suudlu müşteriler için fiyat önemli bir göstergedir. Özellikle satın alma safhasında müşteriler fiyat karşılaştırması yapmaktadır. Fiyatların genelde sabit olduğu ve yaklaşık 5 yıldır %0 enflasyon bulunduğu için ürünlerin fiyatın çok değişikliklere uğraması hoş karşılanmamaktadır. Pazarlık yapmayı seven Suudlu firmalarla iş yaparken çok katı bir tavır sergilenmemesi, iyi pazarlık yapan yöneticilerle bu ülke pazarına girilmesi doğru olacaktır(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.49).

iii. Polonya: 39 milyonluk nüfusu ile Doğu Avrupa'nın en büyük pazarı olan Polonya ile şimdiye dek güçlü ticari ilişkiler kurulamamıştır. Gelir seviyesindeki yükselme, tüketimi kamçılaması nedeniyle 1996'dan başlayarak, Polonya'da bir iç talep ve ithalat patlamasına yol açmıştır. Bankacılık sektörünün artan etkinliği, konut edindirme, taşıt ve tüketici kredilerinin yoğun olarak devreye girmesi ve taksitli satışların yaygınlaşması, ülkenin ürettiğinden çok tüketir hale gelmesine sebep olmuştur. Bu durum bir yandan iç üretimi kamçılarken diğer taraftan da ithalat seviyesinin hızla yükselmesi sonucunu doğurmuştur(DTM, Ülke Raporları, www.dtm.gov.tr).

Son yıllarda 250-275 milyon dolar arasında seyreden ihracatımızın yıllar itibariyle %85 ile %60 arasındaki büyük bölümünü tekstil oluştururken, diğer ihraç mallarımız işlenmiş gıda, şekerleme, meyve-sebze, muhtelif kimyasallar ve plastik ürünleri, otomotiv ürünleri ve televizyon setleri şeklindedir. 1999 yılı ihracatımız 1998 senesine göre %24,5 oranında azalarak 220 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Şimdiye dek yaşanan deneyimlerden kayıt dışı ihracatın ön plana çıkması Polonya pazarında Türk ürünlerinin zarar görmesine neden olmuştur. Bu kötü imajın yıkılması için tanıtımlara ağırlık verilmesi ve tutundurma faaliyetlerinin yoğun bir şekilde uygulanması gerekir.

2000 Mayısında Polonya-Türkiye Serbest Ticaret Anlaşması tekstil-konfeksiyon dışında nerdeyse tüm sektörlerde ürünlere sıfır gümrük vergisi ile

Polonya piyasasına girme imkanı sağlamıştır(Cingi, 2001, s.59). Polonya Avrupa'nın dördüncü büyük otomobil pazarı olarak tanınmaktadır. Bu nedenle otomobil üreten şirketlerimizin bu pazarla ilgilenmesi gerekir. Ayrıca hızlı çehre değiştiren Polonya'da inşaat sektörü hızlı bir şekilde değişmektedir. Polonya mücevher piyasasında Türkiye önemli bir yer edinmiş ve kendisini kabul ettirmiştir. Mücevher piyasasına eğilinmesi ve bu bölgede yoğunlaşılması marka oluşumuna katkıda bulanacaktır. Zeytinyağı, polietilen filmler, folyolar potansiyel ihraç ürünleri arasındadır.

iv. Danimarka: Danimarka'ya gerçekleştirilen ihracatta örme giyim, ev tekstili, renkli tv, işlenmiş bağırsak, meyve-sebze, gıda ürünleri, karo, fayans, pamuk ipliği, oto yedek parçaları ve demir çelik ürünleri yer almaktadır.

Bu ürünlere ek olarak mobilya ürünleri ile Danimarka pazarı zorlanabilir. Demonte mobilyaların Danimarka'ya ihracat şansı oldukça yüksektir. Taşıt lastikleri, seramik karo ve banyo ürünleri açısından da Danimarka önemli bir pazardır.

Danimarka'da ürün dağıtımını gerçekleştiren firmalar, ürünün yapısına göre farklı yöntemler kullanmaktadır. Özellikle sermaye malları, ara mallar ve hammadde alıcıları, bunları stoklarına koymayıp, sadece aracı olarak görev almaktadır. Tüketim maddeleri ise ithal acentaları ve distribütör tarafından satın alınmakta, ya da büyük perakendeciler, süpermarket zincirleri tarafından doğrudan ithal edilmektedir. Bu nedenle ürün çeşidine göre Türk ihracatçıları hangi tür aracıya yöneleceklerini tespit etmelidirler(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.54).

Gelişmiş iletişim yöntemlerine rağmen, Danimarkalı işletmeler ithalatı kendileri gerçekleştirmek yerine, hala yerel firmalardan almayı tercih etmektedirler. Birçok sektör bazı büyük ve tutucu firmalarca domine edilmiş durumdadır. Günümüzde doğrudan pazarlama anlayışı yerleşmeye başlamış olsa da, hala bu dev firmaların gücü hissedilmektedir. Özellikle gıda sektöründeki yapılanma modern pazarlama anlayışının yerleşmesine engel oluşturmaktadır.

Danimarkalılar, küçük bir ülkede yaşadıkları için sahip oldukları değerleri kolay değiştirmeyen tutucu bir toplum özelliği sergilemektedirler. Kapıdan satış özel hayata müdahale olarak kabul edilmektedir ve yasalarca yasaklanmıştır. Telefonla yapılan pazarlama yasak olmamasına rağmen, başarılı olmamaktadır. Ayrıca tutucu karakteri ile Danimarkalı alıcıların alım alışkanlıklarını değiştirmek kolay değildir.

v. Kazakistan: Eski Sovyetler Birliği içinde ikinci en geniş yüzölçümüne sahip ülke olan Kazakistan, 15 milyonluk nüfusuyla yeni kurulan Türk devletleri arasında pazar hacmi olarak en büyük ikinci ülkedir. Pazar ekonomisine geçiş için gerekli adımları atmaya başlayan Kazakistan'da, 1998 yılında Rusya'da yaşanan mali kriz ile birlikte dış ticaret hacminde önemli bir gerileme sürecine girilmiştir. Kazakistan'ın toplam dış ticaret hacmi 1997 yılında 14 milyar doların üzerinde iken 1999 yılında 11,6 milyar dolar civarına gerilemiştir. Dış ticaret hacminin yaklaşık 7 milyar dolarlık kısmını ithal rakamları oluşturmaktadır. Rusya %37'lik payı ile ithalatta önemli bir konumu elde etmiştir. Rusya'yı ABD (%10) ve Almanya (%8) izlemektedir(DEİK, 2001, s.20).

Türkiye ve Kazakistan arasındaki dış ticaret hacmi diğer birçok BDT ülkesi ile karşılaştırıldığında nispeten istikrarlı bir artış göstermekte 2000 yılında Kazakistan, Rusya, Ukrayna ve Azerbaycan'dan sonra 465 milyon dolarlık dış ticaret hacmi ile Türkiye'nin BDT ülkeleri arasındaki dördüncü en önemli dış ticaret ortağı olmuştur. 2000 yılında Türkiye'nin Kazakistan'a ihracatı bir önceki yıla göre %24'lük artışla 118,7 milyon dolara ulaşmıştır(DEİK, 2001, s.20).

Kazakistan'ın ithal ettiği, ürünlerin başında makine ve parçaları, endüstriyel makine parçaları, petrol ve ulaşım araçları gelmektedir. Türkiye'den yapılan ihracat ürünleri arasında ilk sıraları, canlı hayvanlar, bitkisel ürünler, hayvansal ve bitkisel katı ve sıvı yağlar ve bunların parçalanmış ürünleri, gıda sanayi müstahzarları, mineral maddeler, kimyasal sanayi ve buna bağlı sanayi ürünleri, plastikler ve mamulleri, deriler, köseleler, postlar, kürkler ve mamul eşya ağaç ve ahşap eşya, kıymetli taş ve metal mamulleri, adi metaller ve bunlardan mamul eşya, makineler ve mekanik ekipmanlar, nakil vasıtaları ve cihazları yer almaktadır.

Türk işadamları Kazak pazarına doğrudan yatırımlar için de avantajlı görmektedir. Hedef alınan sektörler arasında ise ticaret, telekomünikasyon, otel işletmeciliği, tarım ürünleri üretimi, süper market işletmeciliği, matbaacılık, petrol ürünleri, gıda, tuğla, demir-çelik, bakır, tekstil ve hizmetler yer almaktadır. Kazakistan Cumhuriyeti'nin ilk yıllarında daha çok müteahhitlik ve ticari faaliyetlerde bulunan Türk şirketleri son yıllarda Kazakistan içerisinde süratle mal ve hizmet üretimine yönelmeye başlamışlardır.

Bu pazarda önümüzdeki yıllarda başarılı olunabilecek ürünler arasında gıda ürünleri, şeker, bal, tıbbi malzemeler, sanayi ürünleri, tekstil, konfeksiyon, makine sanayi, taşıt, ev aletleri, tarım makineleri, inşaat malzemeleri, dokumacılık ürünleri, büro makineleri, kağıt-karton, kimyasallar ve demir yer almaktadır. Kazakistan, Türkiye'nin ihracatı açısından da fırsatlar bulundurmaktadır. Kazak piyasasında halen, dokuma malzemeleri, seramik, cam eşya, oyuncak, ayakkabı, her türlü gıda maddeleri ve giyim eşyası, orman ürünleri, dayanıklı tüketim maddeleri, inşaat malzemeleri, boya ve boya hammaddesi, elektrik malzemeleri, sayaç, deterjan ve kozmetik malları için her türlü alıcı mevcuttur.

Kazakistan içinde karayolu ağı fazla gelişmiş olmadığı ve ülkenin yüzölçümü fazla olduğu için genellikle ulaşım havayolu ile sağlanmaktadır. Bu da taşıma maliyetlerinin artmasını beraberinde getirmektedir. Türk işletmeleri için kendilerine hedef pazar ve bölgeler seçerek, bu pazar dilimi üzerine odaklanmalıdırlar(İGEME, Ülke Raporları, www.igeme.org.tr).

vi. İrlanda: Son yıllarda hızla büyüyen İrlanda ekonomisi ihracat açısından büyük gelecek vaat etmektedir. Sebze ve bazı kök ve yumrular, meyve, kabuklu yemiş, turunçgiller ve kavun kabuğu, tuz, kükürt, toprak ve taşlar, alçı ve çimento, organik ve inorganik bileşkeler, sabun ve deterjan, plastik eşya, deri eşya, seyahat eşyası, odun kömürü, yün, pamuk, dokumaya elverişli suni ve sentetik lifler, halı ve yer kaplamaları, dantela ve işlemeli örtüler, örme eşya, örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarları, mensucattan mamul ürünler ve ayakkabı ihraç ettiğimiz ürünlerin başında gelmektedir.

Baharat, örülmeye elverişli bitkisel maddeler, bitkisel müstahsallar, hayvansal ve bitkisel yağlar, un-nişasta, meşrubat, sirke, tütün ve tütün yerine işlenmiş maddeler, mum, boya, macun, uçucu yağlar, parfüm ve kozmetik, kibrit, kimyasal maddeler, ham postlar, deriler, taklit kürkler, kösele, vatka, keçe, dokunmamış mensucat, iplik, sicim, kıymetli taştan yapılmış takılar ve reklam lambalarının ihracatı daha da arttırılabilir.

Pazara girişin kolay olduğu ve diğer Avrupa ülkelerine nazaran küçük olarak nitelenebilecek İrlanda pazarı rahat giriş çıkış imkanı veren yapısıyla ihracattı firmalar açısından değerlendirilmesi gereken bir görünüm sergilemektedir. Standart uluslar arası pazarlama ve dağıtım uygulamalarından yararlanarak bu pazarda başarılı olunabilir.

vii. Kanada: Kanada dünyanın en gelişmiş yedi sanayi ülkesinden biridir. Türkiye'den tekstil ürünleri, cam ve cam eşya, taş ve benzeri malzemeler, sebze ürünleri, makineler, mekanik cihazlar, demir-çelik ürünleri, seramik karolar, giyim eşyaları, kuru meyve ve mensucat ürünleri ihracatı yapıyoruz. Var olan kotaların 2005 yılından itibaren kalkacak olması Türk firmaları açısından avantajdır(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.57).

Kanada pazarında dayanıklı tüketim malı ve ev eşyalarına olan talep artışı değerlendirilebilir. Havlu, bornoz, fritöz, ütü gibi elektrikli cihazların ve otomotiv sektörünün de bu pazarda başarı şansı yüksek gözükmektedir. Bu pazara giriyor olmak ABD pazarındaki başarımız etkileyecektir.

Amerika'ya yakınlığı ve Amerika ile gerçekleştirdiği ekonomik birliktelik Kanada'nın önemini Türk işletmeleri açısından daha da arttırmaktadır. Kanada sahip olduğu büyük harcama potansiyeli ile dikkat edilmesi gereken bir pazardır. Her ne kadar coğrafi olarak uzak olsa da, katma değeri yüksek mallar için önemli bir potansiyeldir.

viii. Macaristan: 10 milyon nüfusu, 46,6 milyar dolar GSYİH'sı ve 4817 dolar kişi başına düşen milli geliri ile Macaristan, merkezi yönetimden serbest piyasa ekonomisine geçmesi, ithalatının hızla artması, tüketim kalıplarının değişmesi ve dış ticaretinde hızlı bir liberalizasyon süreci yaşaması nedeniyle Türkiye açısından önem gösterilmesi gereken pazarlar arasında yer almaktadır. Liberalleşme ve özelleştirmede gösterdiği başarı ve ısrarlı çabaları nedeniyle bölge ülkeleri arasında AB ile ilk anlaşma imzalayan Macaristan, 1994'de tam üyelik için resmen başvuru yapmıştır. AB'ne adaylık programı çerçevesinde 2000-2006 yılları arasında her yıl yaklaşık 3,1 milyar euro miktarında altyapı projeleri için AB'den yardım almaktadır(İGEME, Ülke Raporları, www.igeme.org.tr). Bu noktada Macaristan, Türk firmalarına yeni iş olanakları açısından önemli fırsatlar sunmaktadır.

Macaristan'ın ithalat yaptığı ülkelerin başında Almanya, Avusturya, İtalya, Rusya ve Fransa gelmektedir. Türkiye ile Macaristan arasındaki ticari ilişkiler yeterli düzeye ulaşmamıştır. 2000 yılında Türkiye'den Macaristan'a gerçekleştirilen ihracat miktarı 77 milyon dolar civarında seyretmiştir. 28 milyar dolar düzeyinde gerçekleştirilen toplam ithalat içerisinde Türkiye'nin payı son derece azdır.

Macaristan'a yönelik ihracatımızda yer alan en ön önemli ürünler sanayi ürünleridir: tekstil, elektrik-elektronik, kimya sanayi, işlenmiş tütün ve makine ürünleri. Bu ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracat içindeki ikinci önemli ürün grubunu ise tarım ürünleri oluşturmaktadır: sanayi bitkileri, meyveler ve sebzeler.

Macaristan'a yönelik ihracatımızda potansiyel arz eden ürünler arasında tekstil ve konfeksiyon ürünleri, ayakkabı, narenciye ürünleri, sert kabuklu ve kuru meyveler, elektrikli ev aletleri, işlenmiş gıda ürünlerinden makarna ve şekerleme yer almaktadır.

Macaristan'a ihracatımızda daha önce önemli bir engel teşkil eden gümrük tarifeleri ve global kota sistemi STA'nın yürürlüğe girmesi ile ortadan kalktığı için Türk firmalarının bu pazardaki başarı şansı artmaktadır(İGEME, Ülke Raporları, www.igeme.org.tr). Otomotiv, gıda ve içecek, taşıma araçları ve traktörler, kağıt

ürünleri, elektronik araçlar ve yüksek kaliteli tüketim ürünleri açısından büyük potansiyel barındıran Macaristan'a marka ve kalite sorunlarını çözmüş ürünlerle girilmesi gerekmektedir.

ix. Finlandiya: Finlandiya ile yapılan ihracatta şimdiye dek ihraç ettiğimiz fakat yoğunlaşıldığında daha da iyi bir pazar oluşturulabilecek ürünler arasında giyim eşyaları, giyim aksesuarları, kara ulaşım taşıtları (bisiklet, motosiklet), otomotiv yan sanayi, tekstil elyafı, sebze, seramik, meyve, haberleşme-ses kayıt cihazları, nalburiye malzemeleri gelmektedir. Fakat bu ürünler arasında Türkiye, giyim eşyası alanında en avantajlı konuma sahiptir. Bu ürünlere ek olarak kuru üzüm, zeytinyağı, un, halı, kozmetik, hamur işleme makinaları ile de Finlandiya pazarına girilebilir.

Finlandiya da başarılı olabilmek ve ürün satabilmek için, acente, distrübitör, yerleşmiş ve tanınan toptancılardan yararlanılabilir. Ya da doğrudan parekendeciye satış gerçekleştirilebilir.

Tüketim malları benzer ürünlerin ihracı düşünüldüğünde bu ürünlerin stoklarının ülkede bulunması zorunluluğu nedeniyle, toptancıların kullanılması yararlı olabilir. Fakat bu tür ürünler doğrudan parekendecilere ya da süpermarket zincirlerine de satılabilir.

Bu ülkede uzun dönemli ilişki kurabilmenin diğer bir yolu da lisans anlaşmalarının devreye sokulabiliyor olmasıdır. Pazarın küçüklüğü ve ulaştırma maliyetlerinin yüksekliği nedeniyle bu yöntem Finlandiyalı işletmeler açısından tercih edilmektedir. Kazançların yurt dışına çıkarılmasının da kolay olması bu yöntemin kullanılırlığını arttırmaktadır.

x. Ürdün: Küçük bir Arap ülkesi olan Ürdün 1990 yılında başlayan körfez krizinden çok etkilenmiş ve bu tarihten sonra ciddi ekonomik krize girmiştir. Bu kriz sonrasında Ürdün borç ödemelerini durdurmuş ve uzun dönemde borçlarını ödeyememiştir. Savaş sonrası diğer ülkelerden mültecilerin de akımına uğraması

ülkenin ekonomik yapısını oldukça bozmuştur. 1992-1995 yılları arasında %9'luk yıllık büyümeyi gerçekleştiren Ürdün, 1996-1999 yılları arasında ancak %1,5'luk bir büyüme gerçekleştirebilmiştir. Bu yavaş büyüme sonrası küçük de olsa ekonomik reformlar gerçekleştirilmiş ve bazı kamu teşekkülleri özelleştirilmeye başlanmıştır. Özelleştirmenin başlamasında, 2000 yılı başında Ürdün'ün DTÖ'ne dahil olmasının da önemli rolü vardır. Fakat hala borç, fakirlik ve işsizlik gibi büyük problemlerle karşı karşıyadır. Buna rağmen Ürdün'de gelir dağılımının bozuk yapısı ve bu gelir dağılımın bozukluğu sonucu oluşan aşırı zengin kesim Türk firmaları için değerlendirilmesi gereken bir fırsat olarak algılanabilir. Özellikle lüks tüketim maddeleri ihracatı açısından Ürdün iyi bir pazar olarak nitelendirilebilir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.43).

Ortadoğu'nun bakir pazarlarından biri olan Ürdün'e coğrafi konumu, bu ülkeye diğer ülkelerle geliştirebileceği işbirliği açısından çok önemli bir pozisyon sağlamaktadır. Özellikle son yıllarda komşu ülkelerle yapılan tercihli ticaret düzenlemeleri, Ürdün'ün Ortadoğu'nun ticaret merkezlerinden biri olması yolunda büyük adımlar atmasına yol açmıştır. Bu ülkenin dış ticaret hacmi 4,5 milyar dolar civarındadır. Yılda ortalama 3 milyar dolar ithalat yapmaktadır. Irak, Almanya, ABD, Japonya, İngiltere, Malezya, Türkiye, Suriye ve Çin Ürdün'e ihracat yapan ilk başta gelen ülkelerdir.

Türkiye, Ürdün'ün ithalat yaptığı başlıca ülkelerden biri olmasına rağmen 2000 yılında Türkiye Ürdün'e 99 bin dolar ihracat yapmış olması, ticari ilişkilerin yeterince gelişmediğini göstermektedir. Türkiye'nin Ürdün'e ihraç edebileceği ürünler arasında taşıma araçları, gıda maddeleri, elektrikli makine ve cihazlar, demir-çelik eşya, kazan, makine, sebze, plastik ve plastikten mamuller, hububat ve ağaç eşya sayılabilir.

Ürdün'de başarılı olmak isteyen Türk ihracatçıları yoğun tutundurma faaliyetlerine girmelidirler. Türk firmaları bu ülkede kendi dağıtım kanallarını değil, ülkenin her yöresine ulaşan yerleşmiş yerli dağıtım kanallarını kullanmalıdırlar. Tutundurma faaliyetlerinde toptancı ve parekendeciler ön plana alınmalıdır.

Gelir veya sermayenin ülke dışına çıkarılmasında hiçbir kısıtlamanın bulunmaması ve ABD'ne kotasız ürün ihraç edilebilmesi, ABD pazarına yönelmek isteyen Türk firmaları doğrudan yatırımı deneyebilirler. Ayrıca uzun dönemde yatırım indirimlerinden yaralanabilecekleri gibi, verilen teşvikleri de kullanabilirler(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.44).

4.2.2. Yeni Pazarlar

Yeni ekonomik gelişmeler ülkelerin uluslar arası pazarlarda başarılı olmasını zorunlu kılmaktadır. Uzun dönemli sürdürülebilir kalkınmanın ihracata destekle oluşturulabileceği ekonomistler tarafından ifade edilmektedir. Bu noktada bir çok soru ile birlikte karşımıza çıkan ihracatın nasıl arttırılacağı, yoğun bir rekabetin yaşandığı dış dünyaya ihraç ürünlerinin nasıl satılacağı sorusu, yeni pazarlara girerek, farklı müşteri gruplarına ulaşarak şeklinde cevaplanmıştır. Fakat kısa dönemde başarılı olabilmek için yeni pazarlara ulaşmaktan öte yeni ürünlerle, tanınan pazarlarda faaliyetlerde bulunmak daha doğru olacaktır. Özellikle tüketim mallarında farklı malın müşterisini bulmak, yeni pazarlar bulmaktan daha az riskli ve rasyonel görülmektedir. Bu noktada tanıdığımız pazarın potansiyel satın alma gücünün aktif hale getirilmesi firmalar için daha uygun bir yoldur(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.58).

Niş (Niche) pazar olarak nitelendirilen küçük pazar bölümlerine hitap eden, katma değeri yüksek olan ürünlere yoğunlaşmak uzun dönemli başarıyı beraberinde getirmektedir. Özel ilgi alanlarına yönelen niş ürünler bulmak hem işletmelerin tanıdığı pazarlarda yer almasına dolayısıyla pazar riskini en aza indirmesine neden olacaktır(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.58).

Çalışmanın bu bölümünde Türkiye'nin ihracatında önemli bir yere sahip olan ürünlerin hangi ülkeler tarafından daha yoğun bir şekilde ithal edildiği araştırılmaktadır. Böylece yeni ürün geliştirmek istemeyen, uzmanlaştıkları ürünlerle dünya pazarlarında yer edinmek isteyen firmalar için yol gösterici olacaktır.

Yeni fırsatlar kullanabilen ve kendilerine yeni fırsatlar yaratabilen ihracatçılar Türkiye'de tüketilmeyen ürünlerden bile önemli bir döviz geliri elde etmektedir: su yosunu, tavuk ayağı, keçi boynuzu, meyan kökü gibi ürünlerin dünya pazarlarında çok sayıda alıcısı bulunmaktadır ve ihracatçısına ciddi karlar bırakmaktadır. Türkiye'de tüketilmeyen bu ürünler Avrupa ve Uzakdoğu'da yaygın bir kullanım alanına sahiptirler. Bu ürünlerin bir çoğu çeşitli sanayi dallarında hammadde olarak kullanılmaktadır. Örneğin, keçi boynuzu, kozmetikten kağıt sanayiine, ilaç yapımından petrol aramaya kadar tam 17 sanayi dalında hammadde olarak kullanılabilmektedir. Aşağıda ihracat yönünden bazı cazip yeni ürünler konusunda bilgiler sunulmaktadır.

Tablo-52: Türkiye'nin En Çok İhraç Ettiği Ürünler ve Bu Ürünlerin En Çok İthal Eden Ülkeler

Ürünler	En Çok İthal Eden Ülkeler
Kıyafet aksesuarları	Hong Kong, Fransa, Almanya, İngiltere, İtalya, Belçika, Hollanda, Lüksenburg, Meksika, İspanya, Kanada, İsviçre, Avusturya, Danimarka, Singapur, İsveç, Avusturya
Kadın giyim	ABD, Almanya, Japonya, Hong Kong, İngiltere, Fransa, Belçika, Hollanda, İtalya, İsviçre, Kanada, Meksika
Demir ve çelik barlar	ABD, Almanya, Fransa, İran, Belçika, İtalya, Hollanda, Kore Cum., Portekiz, Tayland, Singapur
Taze ve kuru fındık	ABD, İngiltere, Almanya, Fransa, Japonya, Belçika, Hollanda, Kanada, İtalya, Rusya, Polonya, İsviçre, Meksika, Hindistan, Brezilya
Tekstil artikelleri	ABD, Almanya, Japonya, Hong Kong, İngiltere, Fransa, Belçika, Kanada, Avustralya, İspanya, İsviçre, Danimarka, Norveç, Suudi Arabistan, Polonya, İrlanda, Singapur
Kadın örme giyim	ABD, Almanya, Hong Kong, İngiltere, Fransa, Japonya, Belçika, İtalya, Meksika, Yunanistan, Lüksenburg, Macaristan, Kosta Rika, Bulgaristan, Norveç, Çek Cum.
Erkek giyim yünlü	ABD, Almanya, Japonya, Hong Kong, İngiltere, Fransa, İtaya, Hollanda, Belçika, İspanya, Kanda, Avusturalya, Danimarka, İrlanda, Portekiz, Çin, Finlandiya, İsrail, Venezüella

Tv alıcıları	ABD, Almanya, Hollanda, Japonya, İngiltere, Fransa, İtalya, İspanya, Meksika, Macaristan, Finlandiya, Danimarka, İsrail, Avusturya, İsviçre, Belçika
İplik	Hong Kong, Çin, İtalya, Almanya, Fransa, Kore Cum., ABD, Japonya, Belçika, Kanada, İspanya, Meksika, Portekiz, Brezilya, Tayland, Bangladeş, Suriye, Çek Cum., Polonya
Motorlu kara taşıtları	ABD, Almanya, İngiltere, Fransa, Japonya, Avustralya, İsviçre, Suudi Arabistan, Yunanistan, İrlanda, Polonya, Norveç, İsrail
Erkek yünlü kumaşları	Çin, Hong Kong, Meksika, Almanya, ABD, Fransa, İtalya, Romanya, İspanya, Polonya, Kore Cum., Kanada, Belçika, Suudi Arabistan, Bangladeş, Tayland, Faz, Belçika, Sri Lanka
Motor parçaları	ABD, Kanada, İspanya, Meksika, Almanya, İngiltere, Belçika, Fransa, İtalya, Hollanda, İsveç, Çin, Avusturya, Brezilya, Polonya, Honk Kong, Portekiz, Tayland, Kore Cum.
Yün iplik	Honk Kong, ABD, Çin, Meksika, Almanya, İngiltere, İtalya, Fransa, Belçika, Tunus, Bangladeş, Fas, Japonya, Polonya, Romanya, Sri Lanka, Avusturya, Kore Cum.
Elektrik dağıtım ekipmanları	ABD, Meksika, Almanya, Kanada, Japonya, İngiltere, Fransa, Hong Kong, Çin, İspanya, Belçika, Lüksenburg, Singapur, İtalya, Hollanda, Tayland, Macaristan, Kore Cum., İsveç
Mücevherat	ABD, İngiltere, Hong Kong, İsviçre, Japonya, Almanya, Fransa, Singapur, Kanada, İtalya, Belçika, İspanya, Meksika, Avustralya, Malezya, Avusturya, Kuveyt, İsrail, Portekiz
Kireç, çimento	ABD, Almanya, İngiltere, Fransa, Japonya, Hollanda, Hong Kong, İspanya
Diğer inşaat malzemeleri	Bangladeş, Nijerya, Lüksenburg, Mısır, Belçika, İtalya, Singapur, Kanada, Kuveyt, Suudi Arabistan, Kore Cum.
Şapka ve kepler	ABD, Almanya, İngiltere, Fransa, Japonya, İtalya, Kanada, İspanya, Belçika
Tekstil olmayan	Hollanda, Avusturya, Avustralya, Meksika, İsveç, Danimarka, Norveç, Portekiz, Yunanistan, Suudi Arabistan
Tütün, işlenmemiş ve artık	Almanya, ABD, Japonya, Rusya, Hollanda, İngiltere, İspanya, İsveç, Belçika, Çin, Mısır, İtalya, Endonezya, Filipinler, Fransa, Yunanistan, Malezya, Danimarka, Polonya, Romanya
Giyim aksesuarları	ABD, Japonya, Hong Kong, Almanya, Fransa, Meksika, Çin, İngiltere, Belçika, Hollanda, İtalya, İspanya, Kanada, İsviçre, Romanya, Tunus, Jamaika

Taban kaplamaları	ABD, Almanya, Kanada, İngiltere, Japonya, Fransa, Hollanda, Meksika, Belçika, İtalya, İsviçre, Avusturya, Avustralya, İspanya, İsveç, Suudi Arabistan, Polonya, İrlanda, Danimarka
Yol motor parçaları	ABD, Kanada, Almanya, İtalya, Fransa, İsviçre, Belçika, İngiltere, Hollanda, Meksika, Filipinler, Brezilya, Suudi Arabistan, Avustralya, Polonya, Portekiz, Nijerya
Lastik tekerlekler	ABD, Almanya, Kanada, İngiltere, Fransa, Japonya, İtalya, Belçika, Meksika, Hollanda, Avustralya, Suudi Arabistan, Avusturya, İsveç, Brezilya, Arjantin, Portekiz, Kolombiya

Kaynak: ITC, Trade Statistics, 2002, www.itc.org

4.3. İmalat Sanayi ve İhracat

İhracatın gelişmesi 1980 sonrasın ekonomi politikalarının başarısı ile özdeşleştirilir. Bu dönemde ihracatın gelişmesinin imalat sanayii yapısı üzerinde niceliksel ve niteliksel olarak ne gibi etkiler oluşturduğu gösterilecektir. Ayrıca 1980 sonrasında karşılaşılan "hayali ihracat" olgusu, ölçülebilir olmadığından göz ardı edilecektir.

İhracata yönelik ekonomi politikasında 1980-1990 döneminde ihracatta çok büyük bir patlama yaşanmıştır. İhracat dolar bazında 1980 yılına endekslendiğinde %100'den 1990'da %445'e, neredeyse dört buçuk katına çıkmıştır. (Tablo-53) ithalat ise aynı dönemde %100'den %281'e çıkmıştır. Böylece ihracat ithalattan daha fazla gelişmiştir.

Trend olarak 1980'lerin sonlarına doğru 1980-1990 dönemi ortalamasına ters bir gelişme gözlenmektedir. 24 Ocak kararları 1986 yılına kadar kesintisiz uygulanmış ve önemli ölçüde ihracat artışları elde edilmiştir. Fakat 1986'da başlayarak ihracat kökü etkilenmeye başlamıştır. 1986'da ihracat yıllık %6 gerilemiş, ithalat ise %2 gerilemiştir. 1989 ve 1990 yıllarında ise ihracatın büyümesi sürekli ithalat büyümesinin altında kalmış, hatta 1989'da yine %0,5 gerilemiştir. Bu gelişmelerde dış ve iç etkenler rol oynamıştır. Dış etkenler şunlardır:

Gelişmiş batı ülkeleri 1984-1989 döneminde içinde bulunduğu durgunluktan çıkıp, hızlı büyümeye geçmiştir. Türkiye bu büyümeden yararlanıp, ihracatını bu ülkelere arttırmıştır. Ayrıca Irak-İran savaşı Türkiye'ye 1978-88 döneminde sanayi mamullerini bu ülkelere satma olanağı sağlamıştır. Önemli bir nokta da, Türkiye'nin bu iki Pazar arasındaki coğrafi tekel konumundan yararlanmış olmasıdır. Fakat 1989'da Irak-İran savaşı bitmiş ve Türkiye bu önemli pazarı kaybetmiştir. 1990 yılında Körfez savaşı nedeniyle uygulanan ambargo bize Irak ve İran'ın altında olan coğrafi bölgelere geçiş olanaklarını da sınırlayacaktır. Ayrıca 1986'da petrol fiyatlarındaki düşüş, petrol ihracatçısı ülkelerin satın alma gücünü düşürdü ve bu nedenle de ihracat pazarımız daralmıştır(Kazgan,1994, s.25).

İç etkiler olarak, 1986'dan sonra ise siyaset yasaklarının kaldırılması, eski siyasetçi ve partilerin yeniden faaliyete geçmesi ile popülist politikalar sonucu kaynak sorununa bağlı olarak ekonomide dengesizlikler hissedilmeye başlanmıştır. 1989'dan itibaren ekonominin dengeleri hızla bozuldu. İthalat büyürken ihracatın gelişmesi durdu. 1988'de 32 sayılı karar ile üretimden döviz elde edemeyen Türkiye yurtiçine yüksek faiz-düşük kur politikası aracıyla yabancı sermaye ve "sıcak para" çekmeye başladı. Bu tür para transferlerin ülkeye girişi hızlı olması gibi çıkışı da hızlı olabilirliği bilinen bir gerçektir. Çünkü, bu paralar spekülatif kazanç peşinde olduğu için, ülke içinde en ufak istikrarsızlıklar veya başka ülkelerde daha iyi rant şartlarında, hemen geri çekilirler. Öte yandan giriş ve çıkış devirlerinin dengesiz oluşu iç piyasanın da dengelerini etkiler. Ayrıca bu sermaye akışların dış piyasadan etkilenmesi, oradaki krizleri iç ülkeye taşır. Başka bir etkende 1987'den sonraki gelirler politikası olmuştur. %140 oranlarına varan ücret artışları üretim maliyetlerini arttırmış, teknolojik verimlilik konusunda ilerleme olmamıştır(Payamoğlu, 1995, s.78).

Tablo-53'da göze çarpan önemli bir nokta da, 1980-2004 döneminde yıllar itibariyle dış ticaretin büyüme oranları çok dengesiz bir gelişme göstermesidir.

İhracatın yıllık büyüme oranı %9,97 olmakla beraber, bu oran 1981-82 dönemindeki %62'lik ve 1986-87 dönemindeki %37'lik yıllık büyüme oranından çok

fazla etkilenmiştir. Benzer bir dengesizlik ithalatta da görülüp, ortalama yıllık büyüme %9,19 ile ihracatın yıllık büyüme oranının altında kalmıştır.

İhracatın ithalatı karşılama oranı ise 1980-90 döneminde yıllık ortalama %66,8 olup, 1980 yılında %36,8'den 1990'da %58,1'e gerilemiştir. En yüksek değer 1988'de %81,4'dür. 1990-2004 döneminde ise, yıllık ortalama 63,46 olarak gerçekleşmiş ve 1991 yılında %64,6 olarak gerçekleşen ihracatın ithalatı karşılama oranı 2004 yılında %64,7 olarak gerçekleşmiştir. İncelenen dönemde en yüksek oran 1994 yılında 77,8 olarak gerçekleşmiştir.

1950-1990 döneminde her onar yıllık aralıkta ihracatın ithalatı karşılama oranları ise, 1950'de %92, 1960'da %68,6, 1970'de %62,1, 1980'de %36,8 ve 1990'da %58,1 olup, 2000 yılında %51 olarak gerçekleşmiş ve 1980 ve 2000 oranları en düşük oranlardır. 1980 öncesinde ithal ikamesi ve 1980 sonrası ihracata yönelik ekonomi politikası uygulandığına bakarsak, bu sonucun çok çelişkili ve başarısız olduğu açıktır.

İhracatın sektörlere göre dağılımı (Tablo-54) 1950-1990 döneminde sanayiinin lehine bir yapısal gelişme göstermektedir. 1980-1990 döneminde sanayiinin ihracat içindeki payı %36'dan %79,'e yükselmiştir. Tarımın payı ise %57,4'den %18,1'e gerilemiştir. Bu gelişmeyi her ne kadar ihracata yönelik iktisat politikasına bağlayabilsek de, bu gelişmeyi tarihsel perspektif içinde değerlendirmek daha objektif olacaktır. 1950-1980 döneminin dinamiğinde sanayiinin payı 1950'de 1,4'den 1980'de %36'ya yükselmiş, özellikle 1970-1980 döneminde sanayi ürünlerinin payı %18,4'den %36'ya yükselmiştir. Ayrıca 1980 sonrası dönemde kapasite kullanım artışlarının artması da göz önünde bulundurmak gerekir. 1990'dan sonra tarımın oranı düzenli olarak azalarak 2004 yılında %4 olarak gerçekleşmiştir. Aynı değişmeyi madencilik içinde söylemek mümkündür ve 2004 yılında %1 seviyesinde gerçekleşmiştir. İmalat sanayiinin payı ise 1990 sonrasında 1991 ve 1993 yıllarındaki küçük azalışlara karşın sürekli olarak artış göstermiş ve 2004 yılında %93,9 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo-53: Türkiye'de İhracat ve İthalatın Gelişimi (Milyon $)

	DIŞ TİCARET (Milyon $)						İHR / İTH
	İHRACAT	Değ.%	İTHALAT	Değ.%	DENGE	HACİM	%
1980	2.910	-	7.909	-	-4.999	10.819	36,8
1981	4.703	61,6	8.933	13,0	-4.230	13.636	52,6
1982	5.746	22,2	8.843	-1,0	-3.097	14.589	65,0
1983	5.728	-0,3	9.235	4,4	-3.507	14.963	62,0
1984	7.134	24,5	10.757	16,5	-3.623	17.891	66,3
1985	7.958	11,6	11.343	5,5	-3.385	19.301	70,2
1986	7.457	-6,3	11.105	-2,1	-3.648	18.561	67,1
1987	10.190	36,7	14.158	27,5	-3.968	24.348	72,0
1988	11.662	14,4	14.335	1,3	-2.673	25.997	81,4
1989	11.625	-0,3	15.792	10,2	-4.167	27.417	73,6
1990	12.959	11,5	22.302	41,2	-9.343	35.261	58,1
1991	13.593	4,9	21.047	-5,6	-7.454	34.640	64,6
1992	14.715	8,2	22.871	8,7	-8.156	37.586	64,3
1993	15.345	4,3	29.428	28,7	-14.083	44.773	52,1
1994	18.106	18,0	23.270	-20,9	-5.164	41.376	77,8
1995	21.637	19,5	35.709	53,5	-14.072	57.346	60,6
1996	23.224	7,3	43.627	22,2	-20.402	66.851	53,2
1997	26.261	13,1	48.559	11,3	-22.298	74.820	54,1
1998	26.974	2,7	45.921	-5,4	-18.947	72.895	58,7
1999	26.587	-1,4	40.671	-11,4	-14.084	67.258	65,4
2000	27.775	4,5	54.503	34,0	-26.728	82.278	51,0
2001	31.334	12,8	41.399	-24,0	-10.065	72.733	75,7
2002	36.059	15,1	51.554	24,5	-15.495	87.613	69,9
2003	47.253	31,0	69.340	34,5	-22.087	116.593	68,1
2004	63.121	33,6	97.540	40,7	-34.419	160.661	64,7
2005 (*)	34.973	22,1	54.980	22,3	-20.008	89.953	63,6

Kaynak: DPT, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, 1950-2000, www.dpt.gov.tr

Tablo-54: İhracatın Ürün Yapısının Dağılımı ($)

Yıllar	Tarım	Madencilik	Sanayi
1950	92,9	5,6	1,4
1960	76	6,1	17,9
1970	74,9	6,6	18,4
1980	57,4	6,6	36
1983	32,8	3,3	63,9
1984	24,5	3,4	72,1
1985	21,6	3,1	75,3
1986	25,3	3,3	71,4
1987	18,2	2,7	79,1
1988	20,1	3,2	76,7
1989	17,3	3,5	78,9
1990	17,4	2,5	79,9
1991	19	2,1	78,6
1992	14,5	1,8	83,5
1993	14,9	1,5	83,4
1994	12,7	1,5	85,7
1995	9,9	1,8	88,2
1996	9,3	1,6	88,4
1997	9	1,5	88,8
1998	8,7	1,3	89,2
1999	7,7	1,4	90,1
2000	6	1,4	91,9
2001	6,3	1,1	92
2002	4,9	1,1	93,5
2003	4,5	1	93,9
2004	4	1	94,3

Kaynak: DPT, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, 1950-2000, www.dpt.gov.tr

1980 sonrası ihracat performansları yıldan yıla dengesizlikler görülmüştür. Bu sınai ürün ihracatının yapısında değilse bile, performansında istikrarsızlık unsuru bulunduğuna işaret etmektedir(Payamoğlu, 1995, s.80). Sanayi kesimi ihracatında öncülük eden ilk beş sektörün incelenmesi bu dinamik istikrarsızlığı vurgulamaktadır. (Tablo-55) Örneğin, 1981 yılının ihracat patlamasında öncü

sektörler ihracat hacmi artışına göre dokuma, tarıma dayalı sanayiiler, çimento, petrol ürünleri ve cam-seramik sektörleridir. 1985'de ilk beş sektör dokuma, demir-çelik, tarıma dayalı ürünler, deri kösele ve makine sektörleridir. 1990'da ise dokuma, demir-çelik, tarıma dayalı ürünler, deri kösele ve kimya sektörleridir. 2000 yılında ise; demir-çelik, kimyasallar, makine ve ulaşım araçları, dokumacılık ürünleri ve hazır giyim sektörleridir.

Tablo-55: İhracatın Ürün Yapısı (Milyon $)

	1980	**1981**	**1982**	**1983**	**1984**	**1985**	**1986**	**1987**	**1988**	**1989**	**1990**
Tarıma Dayalı Ür.	209	411	568	670	808	646	666	954	885	918	949
Petrol Ür.	38	107	344	232	409	372	178	232	331	254	287
Çimento	39	198	206	81	56	44	27	7	6	33	77
Kimya	76	94	148	120	172	265	350	526	734	774	616
Lastik	16	72	60	77	97	108	140	257	352	313	238
Deri Kösele	49	82	11	192	401	484	345	722	514	604	749
Orman Ür.	4	20	33	15	24	106	52	32	22	16	21
Dokuma	424	803	1056	1299	1875	1789	1850	2707	3201	3504	2714
Cam-Seramik	36	102	104	108	146	189	158	205	233	258	326
Demir-Çelik	34	100	362	407	576	967	803	852	1457	1349	1612
Demir Dışı Metal	18	30	44	79	85	115	111	134	226	266	262
Madeni Eşya	8	20	27	19	16	73	60	107	52	23	26
Makine	21	65	115	103	118	378	202	680	333	195	205
Elektrikli Makine	11	26	75	69	99	119	129	293	294	234	444
Taşıt	58	117	110	126	135	146	82	110	118	154	211
Diğer	2	42	62	60	125	189	166	245	184	192	209
Toplam	**1043**	**2289**	**3325**	**3657**	**5142**	**5990**	**5319**	**8063**	**8942**	**9087**	**8946**

Kaynak: DPT, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, 1950-1992, www.dpt.gov.tr

Tablo-56: İhracatın Ürün Yapısı 1996-2004

İHRACATIMIZ	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
1- TARIMSAL ÜRÜNLER	**4.949**	**5.470**	**5.053**	**4.442**	**3.855**	**4.349**	**4.052**	**5.257**	**6.501**
i-Gıda Maddeleri	4.556	5.133	4.688	4.084	3.543	3.997	3.668	4.735	5.891
ii-Tarımsal Ham maddeler	392	337	365	358	313	352	384	522	610
2- MADENCİLİK ÜRÜNLERİ	**991**	**992**	**1.034**	**1.078**	**1.157**	**1.236**	**1.497**	**2.011**	**2.895**
i- Maden cevherleri ve döküntüleri	418	462	409	423	454	406	455	573	801
ii- Mineral yakıtlar ve mineral yağlar	275	192	259	337	329	445	691	980	1.429
iii- Demir dışı metaller	298	338	365	319	374	386	351	458	664
3- SANAYİ	**17.256**	**19.769**	**20.866**	**21.023**	**22.699**	**25.661**	**30.288**	**39.594**	**53.440**
i-Demir ve çelik	1.926	2.248	1.825	1.737	1.865	2.500	2.831	3.342	6.004
ii-Kimyasallar	999	1.169	1.152	1.121	1.243	1.367	1.523	1.893	2.566
iii-Diğer yarı mamuller	1.602	1.875	2.035	2.054	2.280	2.625	3.139	4.143	5.490
iv- Makinalar ve ulaşım araçları	3.012	3.364	4.092	5.037	5.740	7.153	8.632	12.370	18.275
v- Dokumacılık ürünleri	2.724	3.352	3.557	3.478	3.706	3.943	4.268	5.262	6.428
vi- Hazır giyim	6.076	6.697	7.074	6.516	6.586	6.661	8.094	9.962	11.193
vii - Diğer tüketim malları	918	1.065	1.132	1.080	1.279	1.413	1.800	2.622	3.483
4- DİĞER ÜRÜNLER	**28**	**30**	**22**	**45**	**63**	**89**	**222**	**391**	**285**
TOPLAM	**23.224**	**26.261**	**26.974**	**26.587**	**27.775**	**31.334**	**36.059**	**47.253**	**63.121**

Kaynak: DPT, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, 1950-2000'den oluşturulmuştur, www.dpt.gov.tr

1980-1990 döneminde, ana sektörler itibariyle ihracatın ürün yapısı radikal olarak değişmiştir. Tablo-57 sanayi ürünleri ihracatı içinde de yapısal değişim olduğunu göstermektedir. Toplam ihracat içindeki dokuma, kimya, deri ve özellikle demir-çelik sektörlerinin payı önemli ölçüde yükselmiştir. En dikkat çekici gelişme demir-çelik sektörü ihracatındadır. 1980'de toplam ihracatın %0,6'sını sağlayarak

sanayi alt kesimleri içinde dokuzuncu sırada olan bu sektör, 1985 sonrasında toplam ihracatın %12'sini karşılayarak ikinci sıraya yükselmiştir. Dokuma sanayi ise, 1989 itibariyle toplam ihracatın yaklaşık üçte birini oluştururken, 1990'da beşte bire düşmüştür(Payamoğlu, 1995, s.81).

Tablo-57: Sanayii Ürünlerinin Toplam İhracattaki Payları (%)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Tarıma Dayalı Ür.	7,2	8,7	9,9	11,7	11,3	8,1	8,9	9,3	7,5	7,9	7,9
Petrol Ür.	1,3	2,2	6	4	5,7	4,6	2,4	2,2	2,8	2,2	2,2
Çimento	1,3	4,2	3,5	1,4	0,8	0,5	0,3	-	-	0,3	0,6
Kimya	2,6	2	2,5	2	2,4	3,3	3,5	5,1	6,3	6,6	4,8
Lastik	0,5	1,5	1	1,3	1,3	1,3	1,4	2,5	3	2,7	1,8
Deri Kösele	1,7	1,7	1,9	3,3	5,6	6,1	6,5	7,1	4,4	5,2	5,8
Orman Ür.	0,1	0,4	0,6	0,2	0,3	1,3	1,4	0,3	0,2	0,1	0,2
Dokuma	14,5	17	18,3	22,6	26,2	22,4	24	26,5	27,4	30,1	20,9
Cam-Seramik	1,2	2,1	1,8	1,8	2	2,4	2,5	2	2	2,2	2,5
Demir-Çelik	1,1	2,1	6,3	7,1	8	12,1	12,9	8,3	12,5	11,6	12,4
Demir Dışı Metal	0,6	0,6	0,7	1,4	1,2	1,4	1,5	1,3	1,9	2,3	2
Madeni Eşya	0,2	0,4	0,4	0,3	0,2	0,9	0,9	1	0,4	0,2	0,2
Makine	0,7	1,4	2	1,8	2,5	4,7	5	6,7	2,8	1,7	1,6
Elektrikli Makine	0,3	1,6	1,3	1,2	1,4	1,5	1,6	2,9	2,5	2	3,4
Taşıt	2	2,5	1,9	2,2	1,9	1,8	1,9	1	1	1,3	1,6
Diğer	0	0,9	1	1	1,7	2,3	2,5	2,4	1,6	1,6	1,6
Toplam	**35,3**	**49,3**	**59,1**	**63,3**	**72,5**	**74,7**	**77,2**	**78,6**	**76,3**	**78**	**69,5**

Kaynak: DPT, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, 1950-1992, www.dpt.gov.tr

Tablo-58: Sanayi Ürünlerinin 1996-2004 Döneminde Toplam İhracattaki Payları (%)

İHRACATIMIZ	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
1- TARIMSAL ÜRÜNLER	**21**	**21**	**19**	**17**	**14**	**14**	**11**	**11**	**10**
i-Gıda Maddeleri	20	20	17	15	13	13	10	10	9
ii-Tarımsal Ham maddeler	2	1	1	1	1	1	1	1	1
2- MADENCİLİK ÜRÜNLERİ	**4**	**4**	**4**	**4**	**4**	**4**	**4**	**4**	**5**
i- Maden cevherleri ve döküntüleri	2	2	2	2	2	1	1	1	1
ii- Mineral yakıtlar ve mineral yağlar	1	1	1	1	1	1	2	2	2
iii- Demir dışı metaller	1	1	1	1	1	1	1	1	1
3- SANAYİ	**74**	**75**	**77**	**79**	**82**	**82**	**84**	**84**	**85**
i-Demir ve çelik	8	9	7	7	7	8	8	7	10
ii-Kimyasallar	4	4	4	4	4	4	4	4	4
iii-Diğer yarı mamuller	7	7	8	8	8	8	9	9	9
iv- Makinalar ve ulaşım araçları	13	13	15	19	21	23	24	26	29
v- Dokumacılık ürünleri	12	13	13	13	13	13	12	11	10
vi- Hazır giyim	26	26	26	25	24	21	22	21	18
vii - Diğer tüketim malları	4	4	4	4	5	5	5	6	6
4- DİĞER ÜRÜNLER	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**1**	**1**	**0**
TOPLAM	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Kaynak: DPT, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, 1950-2000'den oluşturulmuştur, www.dpt.gov.tr

1980'li yıllarda ihracatın ürün yapısı içinde sanayi ürünlerinin payı hızla artarken, çelişik gibi görünen iki eğilim gözlenmektedir. Bunlardan birisi, yukarıda söylendiği gibi, her yıl farklı alt sektörlerin ihracat artışını sürüklemesinden kaynaklanan dinamik istikrarsızlıktır. Pazar istikrarı açısından sakıncalı olan bu tür gelişme, ihracatta ürün çeşitlenmesine işaret etmesi açısından da olumlu bir olgu olarak değerlendirilebilir. Çelişik görünen ikinci eğilim ise, yapısal dönüşümün

gerçekleştirildiği dönemde ihracatta sınai sektör yoğunlaşmasının yükselmesidir. 1980 yılında ilk sırayı alan üç sanayi alt sektörünün toplam ihracat içindeki payı %24,3'tür. 1985'de %42,6'ya, 1989'da %49,8 ve 1990'da %40,6'dır. Sektör sayısını beşe çıkardığımızda yoğunlaşmaya işaret eden oran 1980'de %28'den 1985'de %53,4'e 1989'da %61,4'e ve 1990'da %51,2'dir. Burada göze çarpan değişiklik, 1990'da oranların düşmesidir(Payamoğlu, 1995, s.82).

Özetle 2000'de ihracatın %51,2'si sanayi kesiminin beş alt sektörü tarafından yapılmıştır. Bu gelişme geleneksel olarak az sayıda sınai bitkiden oluşan tarım ürününde yoğunlaşmış olan ihracatımızın yapısal değişim sonrasında bu kez sınırlı sayıda sanayi alt sektöründe yoğunlaştığını göstermektedir.

İmalat sanayiinde ihracatın sektörel dağılımı (Tablo-59), ihracatın ürün yapısına paralel olarak, 1980-1990 döneminde yapısal tüketim mallarından ara ve yatırım mallarına doğru kayma olmuştur. Bu süreçte 1980'de ağırlığı %83,1 ile tüketim mallarından olmasına karşın, 1990'da tüketim mallarının imalat sanayii ihracatının sadece %53,6'sını oluşturmaktadır. Aynı dönemde ara malları payı %12,2'den %29,9'a ve yatırım malları payı %4,7'den %7,9'a yükselmiştir.

İmalat sanayii ihracatının sektörel dağılımında en fazla artış, 12,9 puanla metal sanayiinde, 4,6 puanla kimya, petro-kimya ve gübre sanayiinde ve 3,3 puanla elektrikli makinalarda olmuştur. En çok gerileme ise 22,2 puanla gıda sanayiinde, 5,5 ile dokuma ve giyimde olmuştur.

Tablo-59: İmalat Sanayii İhracatının Sektörel Dağılımı

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Tüketim Malları	**83,1**	**70,7**	**60,2**	**64,1**	**63,5**	**53,4**	**58,1**	**56,8**	**54,4**	**57,2**	**53,6**
Gıda	35,8	24,2	20,2	21,3	19	14	18,8	16,2	13,9	12,8	13,6
İçki ve Tütün	10,7	11,4	7,9	5,4	3,7	5	4,4	3,7	2,9	4,9	5,2
Dokuma ve Giyim	36,5	35,1	32,1	37,4	40,8	3,4	35	37	37,6	39,5	34,8
Ara Mallar	**12,2**	**21,5**	**30,8**	**27,2**	**28,9**	**33,6**	**32**	**27,9**	**36,1**	**35,5**	**29,9**
Deri İşleme	0	0,1	0,1	0,2	0,2	0,7	1	0,9	0,5	0,9	0,4
Orman Ürünleri	0,3	1	1,4	1,3	1,1	2	1,3	0,6	0,4	0,4	0,2
Kağıt ve Basım	0,1	0,5	0,4	0,5	0,9	0,9	0,8	1	0,8	0,5	0,6
Petro-Kimya, Gübre	3,1	3,8	5,7	5,4	5,1	6,3	9,1	9,5	11,5	11,4	7,7
Petrol Ürünleri	2,5	3,2	7,6	5,2	6,9	5,4	2,9	2,6	3,3	2,5	2,5
Lastik ve Plastik	0,7	1,9	0,9	1	1,2	1,1	1,2	1,1	1,2	2	2
Toprak Ürünleri	3,4	8,5	6,9	4,2	3,4	3,4	2,9	2,4	2,4	2,8	1,6
Metal Ana Sanayii	2	2,7	7,7	9,3	10,2	13,9	12,9	9,8	15,8	15	14,9
Yatırım Malları	**4,7**	**7,8**	**9**	**8,7**	**7,5**	**13**	**9,9**	**15,3**	**9,5**	**7,3**	**7,6**
Madeni Eşya	0,8	1,6	2,1	1,9	1,2	2,9	2,6	2	1,7	1,3	0,2
Makine İmalat	0,8	1,7	2	3,5	2,3	5,4	3,1	7,8	3,1	1,8	1,8
Elek. Makinalar	0,5	0,7	2,2	1,7	1,9	1,8	2,2	3,3	3,2	2,3	1,8
Taşıt Araçları	2,4	3,5	2,6	1,5	2	2,2	1,4	1,6	1,3	1,6	1,8
Diğer İmalat San.	**0,2**	**0,3**	**0,1**	**0,1**	**0,1**	**0,8**	**0,6**	**0,7**	**0,3**	**0,3**	**0,3**

Kaynak: DPT, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, 1950-1992, www.dpt.gov.tr

Tablo-60: 2000-2004 Döneminde İmalat Sanayii İhracatının Sektörel Dağılımı

	YILLIK					
	2000	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2004**
YATIRIM MALLARI	***11.380***	***6.954***	***8.400***	***11.326***	***17.397***	***9.793***
Yatırım malları	**9.278**	**5.896**	**7.571**	**9.823**	**13.494**	**7.289**
Enerji üreten mak.	265	388	506	369	485	294
Büro mak. ve haberleşme cih.	3.473	1.372	1.443	1.876	2.885	1.524
Meslek, ölçü ve kontrol cih.	722	560	651	823	1.131	630
Diğer elektrikli cihaz ve mak.	759	375	545	792	1.489	253
Diğer elektriksiz mak.	3.758	2.977	4.289	5.798	7.253	3.987
Diğerleri	301	224	138	166	251	858
Sanayi ve taş. kullanılan ar.	**2.102**	**1.058**	**829**	**1.503**	**3.904**	**2.504**
Yük taş. mahsus olan ar.	800	201	233	844	1.872	1.059
Özel amaçlı araçlar	90	67	19	32	66	19
Diğer karayolu ulaşım ar.	311	89	127	370	531	306
Hava ulaşım araçları	734	132	103	59	1.105	937
Denizyolu ulaşım araçları	56	494	291	60	209	105
Demiryolu ulaşım araçları	92	62	34	101	62	34
Treyler ve yarı treyler	18	13	22	37	59	32
ARA MALLARI	***35.995***	***30.286***	***37.656***	***49.735***	***67.549***	***37.013***
San. kul. işlenmemiş gıda mad.	**507**	**288**	**532**	**957**	**944**	**659**
Canlı hayvan-damızlık olmayan	33	24	16	12	10	5
Buğday	126	50	150	278	221	173
Ayçiçeği tohumu	103	44	42	153	156	114
Diğerleri	245	170	324	514	558	368
San. kul. işlenmiş gıda mad.	**350**	**304**	**400**	**525**	**624**	**348**
San. kul. işlenmemiş diğer mad.	**2.784**	**2.037**	**2.957**	**4.291**	**5.776**	**3.324**
Tütün	309	243	162	177	166	96
Pamuk, pamuk linter ve dök.	682	500	497	675	838	536
Metal cevher ve döküntüleri	897	608	1.232	2.106	3.321	1.831
Diğerleri	896	686	1.066	1.332	1.450	1.088
San. kul. işlenmiş diğer mad.	**16.082**	**13.879**	**18.032**	**24.105**	**33.407**	**18.281**
Organik kimyasal ürünler	1.747	1.398	1.645	2.102	2.727	1.545
Plastikler	1.847	1.481	2.064	2.837	4.224	2.243
Kağıt, karton	918	636	831	1.140	1.496	819

Dokumacılık ürünleri	2.125	1.921	2.844	3.441	4.155	2.326
Demir-Çelik	2.396	1.803	2.198	3.283	5.296	2.675
Diğerleri	7.049	6.640	8.448	11.303	15.509	8.887
Madeni yakıtlar ve yağlar	**6.125**	**5.633**	**6.204**	**7.978**	**9.933**	**5.295**
Kömür (Linyit hariç)	609	297	685	926	1.212	580
Ham petrol	1.024	569	928	1.228	1.863	3.305
Doğal gaz	1.290	1.452	1.419	2.260	2.604	1.397
Diğerleri	3.202	3.315	3.172	3.564	4.253	14
İşlenmiş yakıtlar ve yağlar	**3.046**	**2.517**	**2.659**	**3.097**	**3.888**	**1.724**
Kok	62	48	60	57	95	50
Petrol ürünleri	1.024	569	928	1.228	1.863	736
Sıvılaştırılmış doğal gaz	698	746	687	729	670	370
LPG	1.040	920	770	922	1.052	483
Diğerleri	223	234	214	161	208	85
Yatırım mal. aksam ve par.	**3.941**	**3.160**	**4.168**	**4.840**	**6.432**	**3.665**
Taşıt ar. aksam ve par.	**3.160**	**2.468**	**2.704**	**3.942**	**6.544**	**3.716**
TÜKETİM MALLARI	***6.928***	***3.814***	***4.898***	***7.813***	***12.100***	***6.965***
İşlenmemiş gıda maddeleri	**178**	**115**	**127**	**119**	**149**	**82**
İşlenmiş gıda maddeleri	**317**	**239**	**300**	**404**	**528**	**268**
Benzin	**344**	**166**	**329**	**494**	**556**	**325**
San. kullanılmayan taşıt ar.	**66**	**35**	**33**	**39**	**119**	**72**
Diğer tüketim malları	**3.429**	**2.671**	**3.295**	**4.537**	**6.535**	**3.670**
Dayanıklı tüketim malları	1.126	623	687	917	1.440	839
Dayanıklı tüketim malları	*392*	*191*	*176*	*261*	*404*	*233*
Dayanıklı tüketim malları	*185*	*115*	*126*	*170*	*283*	*157*
Dayanıklı tüketim malları	*549*	*317*	*386*	*486*	*751*	*647*
Yarı dayanıklı tüketim mal.	932	731	869	1.265	1.911	1.020
Dayanıksız tüketim malları	1.371	1.317	1.739	2.355	3.184	1.812
İlaçlar	*806*	*884*	*1.208*	*1.675*	*2.258*	*1.303*
Diğerleri	*565*	*433*	*531*	*680*	*926*	*786*
DİĞERLERİ	***199***	***345***	***600***	***466***	***493***	***270***
TOPLAM	***54.503***	***41.399***	***51.554***	***69.340***	***97.540***	***54.040***

Kaynak: DPT, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, 1950-2000'den oluşturulmuştur, www.dpt.gov.tr

4.4. Türkiye İçin İhracat Stratejisi Önerisi

Dünyayı hızla çepeçevre saran ve koşullarını zorla kabul ettiren küreselleşme hareketleri ve bölgesel bloklaşmalar Türkiye'ye önemli fırsatlar sunduğu gibi, bir o kadar da yeni ve çözümü de güç tehditler getirmektedir. Bu tehdit ve fırsatların değerlendirilmesi sonucu, ulusal ihracat stratejisinin temel hedefini, "dünya ekonomisinin sunduğu fırsatlardan yararlanma imkanlarını ararken, dünya ekonomisinin getirdiği tehditleri bertaraf edecek politikaların uygulanması ve uluslar arası ticaretten daha fazla pay alınmasının sağlanması"(DTM, İhracat Stratejisi, www.dtm.gov.tr) oluşturmaktadır. Oldukça ciddi çalışma gerektiren bu hedeflere ulaşılabilmesi, Türkiye'nin rekabet gücünü geliştirebilecek uygulamaların hızla hayata geçirilmesine bağlıdır. Rekabet gücü artışının beraberinde sürdürülebilir ihracat artışını da beraberinde taşıyacaktır. Bu stratejiler doğrultusunda gerekli adımların hızlı bir şekilde atılması ile mümkündür.

Stratejinin bulunmadığı durumlarda, önceliklerin belirlenmesi güçleşmekte, üzerinde durulması gereken konular, karşılaşılabilecek fırsatlar, hangi kaynaklara odaklanması gerekildiği ve kısıtların neler olduğu tahmin edilmesi güçleşmektedir. Stratejinin oluşmaması, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde oldukça önemli rolü bulunan ve ticari destek hizmetlerinin kaynağı olan devlet ve bu tür hizmetlerin kullanıcısı olan özel sektör arasında paylaşılmış bir vizyonun bulunmamasın yol açar(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.67).

Dış Ticaret Müsteşarlığı "İhracat Stratejisi" adlı raporunu, Türkiye'nin uluslar arası ticaretten daha büyük bir pay almasını, bölgesel veya global bir krizi en az zararla atlatmasını sağlamak için nasıl bir strateji belirlenmesi gerekir sorusuna cevap bulmak amacıyla hazırlanmıştır. Sözü edilen çalışmada, 2000'li yıllarda, Türkiye'nin giderek daha büyük bir hızla küreselleşen dünyadaki konumu belirlenmeye çalışılarak, ihracata ilişkin hedefler ortaya konulmuş ve bu hedeflere ulaşabilmek amacıyla, Türkiye'nin rekabet gücünü arttıracak politikaların üretilmesine ve önerilmesine çalışılmıştır. Bu bağlamda, ihracat ile ilgili tüm tarafların katılımı ile bir "Ulusal İhracat Stratejisi" oluşturulmuştur.

4.4.1. Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın "Ulusal İhracat Stratejisi"

Bu çalışmadan beklenen nihai hedef, tüm tarafların katkısı ile ortaya konulan politika önerilerinin hayata geçirilmesi ve ihracat olgusunda doğrudan veya dolaylı olarak görev alan toplumun her kesiminden kişi, kurum ve kuruluşlara sorumluluklarını hissettirerek, diğer ekonomik politikalarla uyum içerisinde uygulanmasının sağlanmasına rehberlik etmek olarak ifade edilmiştir.

2000'li yıllar Türkiye ihracatına ilişkin bir vizyon ortaya koyabilmek ve yeni bir ihracat stratejisi oluşturmak için, Türkiye Cumhuriyeti kurulduğundan beri izlenen dış ticaret ve ihracat stratejisinin bilinmesinin gerekli olduğu düşüncesinden hareketle, bu çalışmanın birinci bölümünde Türkiye ihracatının uzun dönem itibariyle gelişimi ve mevcut yapısı ortaya konulmaya çalışılmış, bunun yanı sıra, ihracat bir "Kuvvet Analizi" çerçevesinde irdelenerek, ihracatımızın güçlü ve zayıf yönleri ortaya konulmuş ve ihracatın önündeki fırsat ve tehditler belirlenmiştir.

İkinci bölümde, dünyadaki ekonomik ve ticari gelişmeler dikkate alınarak, uzun vadeli bölgesel ve sektörel hedefler belirlenmeye çalışılmıştır. Ayrıca, strateji hedeflerine ulaşmadaki koşullar, öncelikleri itibariyle ele alınmış ve "bu hedeflere ulaşabilmek için neler yapılmalıdır" sorusuna cevap aranmıştır. Bu bölümün sonuç aşamasında ise 2006 yılına ilişkin projeksiyonlar yapılarak ülkemiz ihracatının artması için gerekli temel koşulların bir kere daha hatırlatılması gereği duyulmuştur.

Çalışmada, ihracatımızın bugün karşı karşıya bulunduğu yapısal sorunlar üç ana başlık altında toplanmıştır: Sektörel Bağımlılık, Bölgesel Bağımlılık, İstikrarlı İhracat Artışının Sağlanamaması.

1980 sonrası dönemde, kaynak yoğun ve emek yoğun mal ihracatının artması şeklinde yaşanan gelişmeler sonrası, ihracatın birkaç sektöre bağımlı hale geldiği ifade edilmektedir.

1996 yılı Türkiye ihracatının bölgesel dağılımı ile dünya ithalatının bölgesel dağılımı karşılaştırıldığında dünya ithalatında, Kuzey ve Latin Amerika ile Asya bölgelerinin payı giderek artarken, Türkiye'nin söz konusu bölgelere yönelik ihracatının yeterli düzeyde gelişme göstermediği gözlemlenmektedir. Diğer taraftan, Türkiye'nin eski Doğu Bloğu, Ortadoğu ve Afrika ülkelerine yönelik ihracat eğiliminin dünya ortalamasının üzerinde olduğu bu durumun, Türkiye'nin yakın çevresinde yer alan ülkelerle ticari ilişki yoğunluğundan daha fazla olduğu söylenmektedir.

Yıllar itibariyle ihracatın gelişimine bakıldığında gerek dış pazar koşullarının gerek izlenen ekonomi politikalarının etkisi sonucunda istikrarlı bir ihracat artışının sağlanamadığı ifade edilmektedir.

Çalışmada, ülke ihracatı açısından kuvvet analizi, ülkenin ihracat gücünü etkileyen güçlü ve zayıf yönleri belirlenmiş ve uluslar arası piyasadaki mevcut olan daha sonradan ortaya çıkması muhtemel yeni fırsat ve risklerin değerlendirilmesi yapılmış ve uzun vadeli bir dizi tedbirler ortaya konulmuştur. Çalışmada bu tehdit ve fırsatların değerlendirilmesi sonucu, ulusal ihracat stratejisinin temel hedefi, "dünya ekonomisinin sunduğu fırsatlardan yararlanma imkanlarını ararken, dünya ekonomisinin getirdiği tehditleri bertaraf edecek politikaların uygulanması ve uluslar arası ticaretten daha fazla pay alınmasının sağlanması" olarak belirtilmektedir. Bu bağlamda, " Ulusal İhracat Stratejisi"'nin temel unsurları: katma değeri yüksek, bilgi yoğun ürünleri ihraç etmek, sürdürülebilir ihracat artışını sağlamak, alım gücü yüksek, genç nüfuslu, dinamik pazarlara yönelmek, nihai tüketiciye ulaşmak, ihracatı organize olmuş kuruluşlar (Çok Ortaklı Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Dış Ticaret Sermaye Şirketleri gibi) vasıtasıyla gerçekleştirmek olarak belirtilmiştir.

Ulusal ihracat stratejisi belirlenirken, öncelikle, kısa vadede uluslar arası pazarlarda rekabet edebilecek durumdaki ürünler ve ürün grupları tespit edilmiş, daha sonra, Türkiye'nin mevcut üretim ve ihracat yapısı göz önünde tutularak, dünya ticaretindeki yoğunlaşmanın hangi sektörlere doğru kaydığı incelenmiş ve Türkiye için hedef sektörler bu çalışmaların sonucuna göre belirlenmiştir.

Tablo-61: Türkiye İçin SWOT Analizi

Kuvvetli Yönlerimiz	Zayıf Yönlerimiz
1 Eğitilebilir nüfus 2 Jeoekonomik konum	1 Dış ticaret stratejisinin uygulanma zorluğu
3 Firma yapısı	2 Eğitim eksikliği
4 İhracatın öneminin anlaşılması	3 Tek Pazar ve az sayıda sektöre bağımlılık
5 Gelişmiş bankacılık sistemi	4 Makro ekonomik istikrarsızlık
6 Müteahhitlik hizmetleri	5 Özelleştirmede gecikme
7 Karayolu taşımacılığı	6 Kaynak yetersizliği
	7 Teknoloji üretememe
	8 Diğer taşımacılık türleri
	9 Girdi maliyetlerinin yüksekliği
	10 yatırımların yönlendirilememesi
	11 Türk malı imajı ve markalarımızın olmayışı
Tehditler	**Fırsatlar**
1 Küreselleşme (Yanlış pol.)	1 Küreselleşme (Doru pol.)
2 Uluslar arası rekabetin artması	2 Ticaret ve ekonomik işbirliği anlaşmaları ve karma ekonomik komisyonlar
3 Uluslar arası mevzuat	3 AB'nin yeniden yapılanması
4 Bölgesel entegrasyonlar	4 Gap
5 Bölgesel siyasi krizler	5 Serbest ticaret anlaşmaları
6 Dünya ekonomilerindeki krizler	6 DTÖ kuralları ve liberalizasyon
7 Tarife dışı engeller 8 Enerji darboğazı	7 Türk Cumhuriyetleri
	8 Avrasya enerji koridoru
	9 Bölgesel siyasi krizler
	10 Yurt dışındaki yatırımcı Türk işadamları
	11 Yurda gelen turistler

Kaynak: DTM, İhracat Stratejisi 2004-2006, www.dtm.gov.tr

Türkiye'nin üretim yapısı ve yaratılacak katma değer gibi hususlar dikkate alındığında, dünya ticaretinde payı giderek artan sektörler hedef olarak belirlenmiştir. Çalışmada :

-Tekstil ve Konfeksiyon Sanayi (Moda ve Markaya Yönelik)

-Elektrikli ve Elektronik Makine ve Cihazlar Sanayi

-Otomotiv Ana ve Yan Sanayii

-Makine-İmalat Sanayii

-Bilişim Sektörü

-Demir-Çelik (Yassı Ürün) Sanayii

-Gıda Sanayii

-Toprak Sanayi Ürünleri

Stratejik hedef sektörler olarak tespit edilmiştir.

2000'li yıllarda Türkiye'nin ihracatta hangi pazarlara yönelmesi gerektiğinin tespiti bu stratejinin diğer önemli bir bölümünü oluşturmuştur. Hedef pazarlar belirlenirken, bir yandan Türkiye'nin coğrafi konumunun sağladığı fırsatlar, diğer yandan da dünya ticaretindeki bölgesel gelişmeler ve trendler dikkate alınmıştır. Türkiye'nin 2000'li yıllarda "alım gücü yüksek, genç nüfuslu ve dinamik pazarlarda nihai tüketiciye ulaşmasını sağlayacak" politikalar uygulaması, izlenecek stratejinin temel ilkesini oluşturmuştur. Bu çerçevede; BDT Ülkeleri (Rusya, Ukrayna ve Türk Cumhuriyetleri), Merkezi ve Doğu Avrupa Ülkeleri, Kuzey Amerika (ABD ve Kanada), Uzakdoğu (Çin Bloğu, Japonya, Hindistan, Endonezya, Malezya ve Singapur), Latin Amerika (Meksika, Brezilya ve Arjantin), Birleşik Ortadoğu (Mısır, İsrail ve Körfez), Güney Afrika Cumhuriyeti Türkiye'nin hedef pazarları olarak tespit edilmiştir(DTM, İhracat Stratejisi, www.dtm.gov.tr).

Sürdürülebilir ihracat artışının sağlanması, öncelikli olarak Türk sanayiinin rekabet gücüne, rekabet gücün arttırılması ise aşağıda belirtilen koşulların yerine getirilmesine bağlı olduğu söylenebilir: Teknolojik yapının yenilenmesi, stratejik

pazarlama yöntemlerinin gözden geçirilmesi, girdi maliyetlerinin düşürülmesi, uluslar arası mevzuata uyum ve ulusal mevzuatla koordinasyon sağlanması, yeniden yapılanmanın sağlanması(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.70).

Kürselleşen dünyada, firmaların rekabet gücünü arttırmak isteyen bir ülkenin mutlaka işletmelerin yeni teknolojilere uyum sağlamasını kolaylaştıracak tedbirlerin alınması gerektiği noktasından hareketle, uluslar arası piyasalarda rekabet gücünü arttırmak isteyen Türkiye'nin, mevcut ekonomi yapısını değiştirmesi ve geliştirmesinin kaçınılmaz bir zorunluluk olduğu ifade edilmiştir. Teknolojik yapının yenilenmesi ve geliştirilmesi için ise öncelikli olarak Türkiye'nin "Ulusal Bilim ve Teknoloji Politikası"'nın belirlenmesi gerektiği ve bu politikaların eğitim siteminin yeniden düzenlenmesi, Türkiye Akreditasyon Konseyi Yasasının çıkarılmasın, ulusal ar-ge bütçesinin oluşturulması, ulusal akademik ağ ve bilgi merkezinin kurulması, teknoloji geliştirme bölgeleri yasasının çıkarılması, üniversite-sanayi ortak işbirliği merkezlerinin kurulması, Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının yaygınlaştırılması gibi konuları kapsaması gerektiği belirtilmiştir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.70).

Stratejik tutundurma faaliyetleri özellikle Türk malı imajının oluşturulmasına odaklanmıştır. Bu amaçlara ulaşabilmek içinde, "Tanıtım Faaliyetleri"'ne özel önem verilmesi gerektiği belirtilmiştir.

Girdi maliyetlerinin düşürülmesi için, kur politikalarının kontrol altına alınması, ucuz enerji sağlanması, ihracat finansmanın yaygınlaştırılması, ucuz ve kaliteli hammadde ve işgücü sağlanmasının gerekliliği üzerinde durulmuştur(DTM, İhracat Stratejisi, www.dtm.gov.tr).

Gerek bölgesel entegrasyon, gerek küresel entegrasyon yolunda atılan adımlar Türkiye'yi doğrudan etkilediği, özellikle, küreselleşmede önemli bir rol oynamaya başlayan Dünya Ticaret Örgütünün gündeminin Türkiye tarafından yakından izlenmesi, gerektiği ve kendi menfaatleri doğrultusunda anılan kuruluşta aktif olarak rol oynanması gerekliliği vurgulanmıştır(DTM, İhracat Stratejisi, www.dtm.gov.tr).

Sadece ihraç açısından değil, aynı zamanda ekonomik gelişme ve kalkınma açısından da altyapı imkanlarının geliştirilmesi büyük önem arz ettiği belirtilmektedir. Bu nedenle ulaştırma altyapısı: haberleşme (telekomünikasyon) altyapısı kuvvetlendirilmeli, yabancı sermaye girişini ve yatırımları arttıracak makro ekonomik istikrar ortamı sağlanmalı, ihracatçı firmaların örgütlenmesi gerçekleştirilmelidir(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.70).

Bu stratejide önerilen politikaların tamamen olmasa da, büyük çapta hayata geçirilmesi halinde, Türkiye, dünya ticaretinden bugün aldığından daha büyük bir pay alacağı ve 2006 yılında 95 milyar dolarlık ihracat hedefinin makul bir büyüklük olarak ortaya konulabileceği belirtilmektedir.

4.4.2. Türkiye'nin İhracat Rekabet Gücü

Yükselen ekonomilerin ihracat performanslarının analiz edildiği önceki bölümlerde ifade edildiği gibi, Türkiye'nin ihracat performansı geçmiş yıllarda diğer yükselen ekonomiler gibi oldukça başarılı olarak nitelenebilir. İhraç ürünlerinin rekabet gücü, ülkenin toplam rekabet gücünü etkileyeceği düşüncesinden hareketle, Türkiye'nin uluslar arası pazarlardaki başarısını etkileyen faktörlerin analizi önem kazanmaktadır.

Beş yıllık uluslar arası ticaret performansı incelendiğinde, Türkiye'nin ihraç ettiği ürünlerin %83,17'sinin dünya ihracat pazarının hızından daha hızlı hareket etmesi ve bu ürünlerin daha önceki tanımdan hareketle başarılı ve çok başarılı olarak nitelenmeleri, ülkenin ihracat ürünlerinin başarılı olduğunu göstermektedir.

Araştırmanın yapıldığı dönem içinde Türkiye'nin ihraç tutarı en fazla olan 40 ürün ve bu ürünlerin rekabet gücü açısından başarısı aşağıda gösterilmektedir.

Tablodan da görüldüğü gibi bu ürünlerin büyük miktarı uluslar arası alanda başarılı olurken, çok başarılı olarak nitelenebilecek ürün sayısının sınırlı olduğu görülmektedir.

Yapılan analiz sonunda Türkiye'nin ihraç ürünlerinin 431'i çok başarılı, 104'ü başarılı, 76'sı başarısız ve 76'sı da çok başarısız olarak nitelenmektedir. Çok başarılı olarak nitelenen ihraç ürünleri Türkiye'nin beş yıllık ihracatında %57,2 oranında yer tutmaktadır. Başarılı ürünler %26, başarısız ürünler %11,1, çok başarısız ürünler de ihracatta %5,7 oranında paya sahiptir. Bu rakamlardan hareketle Türkiye'nin ihracat ürünlerinin performansının yeterli olduğu sonucuna varılabilir. Ancak Türkiye'nin ihraç ettiği ürünlerin, dünyanın ihracat büyüme hızı en fazla olan 100 ürünü ile karşılaştırıldığında çok da başarılı olmadığı, dünyayı izleyemediği ortaya çıkmaktadır. Örneğin, Türkiye, dünyanın en hızlı büyüyen 25 ürünü arasına sadece 2 ürün sokabilirken, 100 ürün arasında da 29 ürünle yeterli bir performans sergileyememektedir. Dünyayı izleme bakımından Türkiye'nin, rekabet gücü yüksek bir ülke olduğu sonucuna varılamamaktadır(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.71).

Tablo-62: Türkiye'nin İhraç Ürünleri ve Rekabet Güçleri

Sıra	Ürün	İhracat Tutarı (Milyon $)	YE İRG	D İHRG
1	Demir bar, çubuklar	4531	+	+
2	Örme kazak, jarser	4168	*	*
3	Tişörtler ve yelekler	3390	+	+
4	Taze, kurutulmuş kuru yemiş	2709	*	*
5	Takım elbise, elbise, gömlek	2488	/	/
6	İşlenmiş tütün	2095	*	*
7	İç çamaşırı	1918	-	/
8	Deri kıyafetler	1844	/	/
9	Yalıtılmış kablolar	1557	+	+
10	Pantolon	1427	+	+
11	Çarşaf takımı	1251	-	-
12	Diğer pantolon çeşitleri	1226	*	*
13	Gömlekler	1214	*	*
14	Hazır preslenmiş sebzeler	1204	+	+
15	Yarı işlenmiş demir	1156	-	-
16	Renkli tv alıcıları	1095	*	*
17	Kuru bakliyat	1073	+	+
18	Sarılmış demir levha	1022	+	+
19	Bluz	1009	*	*
20	Taze ve kuru üzüm	969	+	+
21	Örme iç çamaşır	932	*	*
22	Kutulu kuru yemiş ve meyveler	913	*	*
23	Demir ve çelik borular	848	*	*
24	Motorlu araç diğer parçaları	830	*	*
25	Yün ipliği	829	+	+
26	Pamuk ipliği	822	*	*
27	Gömlek tarzı bluzlar	822	+	+
28	Canlı koyun, keçi	797	/	/
29	Toplu taşıma araçları	786	*	*
30	Ekmek, pişirilmiş ürünler	773	*	*
31	Şekerlemeler	772	*	*
32	Yolcu taşıma araçları	759	*	*
33	Diğer pamuklu kumaşlar	743	*	*
34	Fuel oil	731	/	*
35	Buğday unu	730	+	*
36	Taze ve kuru meyve	729	+	+
37	Dokumalı halı	711	+	+
38	Perde	708	*	*
39	İç çamaşırı, gece çamaşırı	699	+	+
40	Portlant çimento	683	*	*

Kaynak: Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.72

SONUÇ

Bütün bu ekonomik politikaların sonucu olarak Türkiye 1923-1980 döneminde sanayileşme sürecinde büyük gelişmeler göstermiştir. Ekonominin toplam üretimi net olarak artarken tarım sektörünün payı sürekli gerilemiş ve sanayi sektöründe her açıdan ilerleme olmuştur. Sanayi sektöründe ise imalat sanayii büyük rol oynamıştır. Bu süreçte imalat sanayii üretim ve yapısında tüketim mallarından ara ve yatırım malları alt sektörlerine doğru kayma gözlenmiştir. Bu gelişmeler devletin ve uygulanan ekonomi politikalarının sanayileşmeye verdiği öncelikten kaynaklanmıştır.

1948-1980 döneminde imalat sanayii büyümesinin dinamiği olarak %5,9'luk bir büyüme göstermiştir. Üretimin ortalama yıllık büyümesinde tarım sektörü %3,3 ile GSYİH'nın %5,5'lik büyümesinin altında kalmıştır. Bu dönemde GSYİH'nın sektörel dağılımında sanayi sektörü payının 1950-80 döneminde %10,7'den %35'e yükselmiş, imalat sanayii payı ise %8,9'dan %21,1'e gelişmiştir. Tarımın payı aynı dönemde %45,5'den %22,6'ya düşmüştür(Payamoğlu, 1995, s.88).

İmalat sanayiinde katma değer açısından en çok gelişen alt sektörler arasında plastik ürünleri, petrol ve kömür, elektrik makineleri ve giyim eşyası sanayii olmuştur.

İmalat sanayii katma değerlerinin kamu ve özel kesim arasında dağılımı özel kesimin lehine bir gelişme göstermektedir. 1950'de kamu kesimi değeri %59 iken 1980'de %33'e düşmüştür. Ters orantılı olarak özel kesimde bu oranlar 1950'de %41, 1980'de ise %67'dir. İstihdamda da kamu kesimi payı 1950'de %47'den 1980'de %36'ya düşmüş, özel kesim ise 1950'de %53'den 1980'de %64'e çıkmıştır(Payamoğlu, 1995, s.89).

Bütün bu gelişmelerde yatırımların etkisi büyük olmuştur. Yatırımlarda üretimin gelişmesine benzer bir eğilim görülmüştür. Ekonomideki toplam yatırımların yıllık ortalama %10,1 arttığı 1963-1977 döneminde, imalat sanayii yatırımlarında yıllık ortalama %10,9 ile daha fazla, tarımsal yatırımlarda ise yıllık ortalama %9,1 ile daha düşük artışlar gerçekleşmiştir. Bu gelişmede diğer önemli bir nokta, imalat sanayii yatırımları içerisinde kamu kesimi payının giderek artmasıdır. Kriz nedeniyle 1977-80 döneminde yatırımlar gerilemiştir. Toplam yatırımlar yılda ortalama %8,3 gerilerken, tarım %18,3, imalat sanayii ise %10,1 gerileme kaydetmiştir. Özellikle imalat sanayiinin özel kesim yatırımları %19,1 eksilirken, kamu kesiminde %1,2'lik bir gerileme olmuştur.

Bu kesimin sermaye yoğunluğu görece yüksek (petro kimya, metal sanayii, gübre, kağıt gibi) yeni alt sektörler üzerinde yoğunlaşarak imalat sanayii içindeki yapısal değişmeyi hızlandırıcı bir rol üstlenmiştir. 1968-77 yılları arasındaki dönemde yatırımlardaki yıllık ortalama birleşik büyüme oranlarında en yüksek değer yatırım ve ara mallarında olmuştur(Payamoğlu, 1995, s.90).

İmalat sanayii büyümesinin kaynakları olarak 1953-73 döneminde en büyük etkenin yurtiçi talep genişlemesi olduğu, ancak bunun onda biri kadar teknolojik gelişmenin etkisi ve biraz daha az olarak ihracatın etkisi olduğu belirlenmiştir.

Verimlilikte 1980 öncesi döneminde büyük adımlar atılmıştır. Bu gelişme büyük çoğunlukla devlet önderliğinde, üretim yapan özellikle trend olarak giderek daha çok teknoloji gerektiren ara ve yatırım malı sektörlerine yapılmıştır. Yatırım eğiliminde ve verimlilikte tarım sektörünün rolü gittikçe azalmıştır.

Özet olarak, Türkiye Cumhuriyeti 1923-80 döneminde sanayileşme yolunda hızla ilerlemiş, teknoloji yoğunluğu üretim tarzında gittikçe artmış, imalat sanayiin üretim ve yapısı bilinçli olarak geliştirilip, ekonomik kalkınmanın dinamiği haline gelmiştir.

Cumhuriyetin kuruluşundan itibaren 1970'lerin sonuna kadar ithal ikamesi sanayileşme stratejisi uygulanmıştır. Dışarıya bağımlılığın azaltılmasını ve döviz tasarrufunu amaçlayan bu model başlangıçta başarılı olmuştur. Fakat, 1960'ların ikinci yarısından başlayarak, montaj sanayiini ve ithal girdi kullanan ithal ikameci, içe dönük sanayilerin yaygınlaşması dışa bağımlılığı arttırmıştır. İç piyasaya yönelik, etkinlikten uzak oligopolist ve döviz yutan bir sınai yapı ortaya çıkmıştır. Sonuçta 1970'lerin sonlarında Türkiye ekonomik ve siyasi bir krize girmiş, hükümet 24 Ocak 1980 istikrar paketini uygulamaya koymuştur. Bu tarihten itibaren liberal bir dış ticaret rejimine geçilmiş, ihracata yönelik sanayileşme stratejisi takip edilmiştir. Böylece ihracat, ihracat yapısında köklü değişmeler olmuştur. İhracat değeri 1980-1990 döneminde yaklaşık 2,7 milyar dolardan 12 milyara kadar yükselmiştir. Sanayi mallarının ihracattaki payı %35'lerden %80'e gelişmiştir. Öte yandan bu dönemde uygulanan sanayileşme politikaları ekonomide ve imalat sanayiinde önemli bir yapısal gelişme sağlayamamıştır. Üretimde kapasite artırımı uygulanan altyapı yatırımlarına verilen önemden dolayı elde edilemeyip, mevcut kapasite kullanım oranları %50'lerden %85'lere çıkmıştır.

Devlet 1980'den sonra sanayileşme hedefini özel kesime bırakmış ve bu konuda gerekli olan yönlendirmeyi ihmal etmiş ve uyguladığı yüksek faiz politikasıyla da üretimden elde edilen gelirleri rant beklentilerine yöneltmiştir. Ayrıca enflasyon nedeniyle üretken sektörlerden hizmet ve ticaret sektörlerine kaymıştır.

Elde edilen üretim ve verimlilik artışlarının kaynakları, büyük ölçüde sıkı gelirler politikası sonucu kısıtlanan sendikal faaliyetlerden desteklenmiştir. Reel olarak düşen ücretler ve artan kapasite kullanım oranlarından ötürü sabit ve değişken sermaye maliyetlerinin değişimi ortalama üretim maliyetinin düşmesine ve yapay, üretim tarzının gelişmesinden kaynaklanmayan, verimlilik ve üretim artışlarına neden olmuştur(Payamoğlu, 1995, s.91). 1986 yılından sonra kamunun aşırı borçlanması ve siyaset yasaklarının kaldırılması popülist politikaların nedeni olmuş, 1986'dan önce reel olarak düşen ücretler %140'lara varan zamlara uğramış, üretim maliyetleri arttığı halde verimlilik artmadığı için ihracat ve üretim duraksamıştır.

İmalat sanayiinin üretim ve yapısındaki 1980 öncesi dönemdeki ara ve yatırım malları sektörü lehine ve tüketim malları aleyhine olan oransal gelişmeler yavaşlamıştır. 1988'den sonra imalat sanayii istatistiklerinde kötüye gidiş gözlenmektedir. İmalat sanayiinin ve üreten sektörlerin ihmal edilmesi ve en önemlisi sanayileşme hedefinin terk edilmesi 5 Nisan 1994 istikrar paketine kadar ilerleyen zamanda kriz için önemli neden olmuşlardır(Payamoğlu, 1995, s.91).

Özetle Türkiye'de ihracata yönelik sanayileşme stratejisi, ülkenin sanayileşme evriminde ithal ikamesi sanayileşme stratejisinin kıyaslanmayacak kadar gerisinde kalmıştır.

Sanayi sektöründe arzulanan gelişmenin gerçekleşmesi, sanayi mallarının ihracatının artması ve çeşitlenmesi için öncelikle ekonomide istikrarın sağlanması, kamunun finansmanında açık vermemesi, imalat sanayii alanında yatırımların artması gerekmektedir. Yıllardır spekülatif ve rant kazancına kayan gelir dağılımı vergilendirilmemiştir. Bu durum ekonomi için büyük kambur olmuştur. Bu durumun düzeltilmesi önemlidir. Üretimi teşvik edici politikalar uygulanması gerekir. Ayrıca ihracatçı firmalara dış piyasalarda rekabetlerini kolaylaştırıcı, pazarlama ile ilgili teknik ve parasal destek verilmelidir. Araştırma ve geliştirme faaliyetleri yaygınlaştırılıp, olumlu projelere destek verilmelidir. Böylece teknoloji üreten, sınai yapısını yenilemeden kendisine yeten ve dış rekabette güçlü olan bir sınai yapıya doğru önemli adımlar atılmış olur(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.101).

Türkiye'nin ihracat kapasitesi ve ihracat potansiyelinin arttırılabilmesi için her şeyden önce rekabet gücünü arttıracak politikalara yönelinmesi gerekmektedir. Bir ülkenin rekabet gücü, esasen mikro düzeyde firmalarının ve endüstrilerinin rekabet gücünün bir fonksiyonudur. Bu bakımdan uluslar arası rekabet gücünü arttırmak için en başta firmaların ve sektörlerin kendilerini yenilemeleri ve yapı, sistem ve süreçlerini yeniden yapılandırmaları gerekmektedir.

Organizasyonların performanslarını ve dolayısıyla rekabet gücünü arttırabilmeleri için öncelikle onları değişime zorlayan faktörlerin analiz edilmesi son

derece önem taşımaktadır. Bu faktörleri anlamak ve kavramak değişim için gerekli adımları atmak açısından önemlidir. Organizasyonları değişime zorlayan faktörleri şu şekilde sıralamak mümkündür:

Global Rekabetin Artması: Günümüzde rekabet artık yurt içindeki rekabetin ötesinde global rekabet özelliğini kazanmıştır. Rekabet, organizasyonel değişimi gerekli kılan en önemli faktördür.

Uluslar arası ve Bölgesel Entegrasyonların Önem Kazanması: Bir taraftan Dünya Ticaret Örgütü ile uluslar arası ekonomik entegrasyon yönünde adımlar atılırken öte yandan, AB, NAFTA, APEC gibi ekonomik entegrasyon hareketleri, ülkeleri ve dolayısıyla organizasyonları ister istemez değişime itmektedir.

Bilgi ve İletişim Teknolojilerindeki Gelişmeler ve Sibernetik Devrim: Bilgisayar kullanımının yaygınlaşması; telekomünikasyon alanındaki hızlı gelişmeler, üretim sürecinde robotlardan yararlanılması ve benzeri gelişmeler tüm organizasyonları bu yeniliklerden yararlanmak zorunda bırakmaktadır. İşletmecilikte sibernetik devrim olarak adlandırılan bu gelişme, entelektüel sermaye ile bilgi ve iletişim teknolojilerini en ileri düzeyde kullanan organizasyonlar için kullanılan bir kavramdır.

Malzeme Teknolojisindeki Gelişmeler: Örneğin, plastik sanayiinde teknoloji yenilikleri malzeme hafifliği ve ucuzluğunu getirmekte, dolayısıyla birim başına üretim maliyetlerini düşürmektedir. Daha düşük maliyetli ürün sunabilmek için şirketler ve firmalar ellerindeki eski teknolojilerden kurtulmak ve yenilerini satın almak zorunda kalmaktadırlar. Aksi halde pazardaki paylarını kaybetmekle karşı karşıya kalabilmektedirler.

Yeni Teknolojik Buluşlar: Dünyada ileri teknoloji ve entelektüel sermayeye dayalı mesleklerin icra edildiği "teknopark" adı verilen araştırma ve geliştirme merkezlerinin gelişmesi ile birlikte yenilik ve yaratıcılığın her geçen gün daha büyük

bir hız kazandığını görüyoruz. Bu gelişme organizasyonların özellikle Ar-Ge alanında politikalarını yeniden belirlenmelerine neden olmaktadır.

Yeni Oluşan Pazarlardan Pay Kapma Yarışı: Eski Sovyetler Birliği'nde ayrılarak bağımsızlığını ilan eden ve yeni oluşan devletlerde, ayrıca sosyalizmden uzaklaşarak piyasa ekonomisine geçiş yapan eski Doğu Bloğu ülkelerinde yeni oluşan pazarlar diğer ülkelerdeki firmaların buraya yatırımlarını arttırmıştır. Ayrıca sosyalist ekonomiden hızla piyasa ekonomisine geçiş yapan Çin önümüzdeki yüzyıl içerisinde dünyanın en büyük pazarlarından ve belki de süper güçlerinden biri olmaya adaydır. Özetle, yeni oluşan büyük pazarlardan pay kapabilmek için yoğun bir rekabet söz konusudur. Bu da şirketleri değişime zorlamaktadır.

Ekonomik Kalkınmanın İtici Gücünün İnsan Kaynağı Olduğunun Anlaşılması: İnsan kaynağının giderek önem kazanması ve şirketlerin "insan sermayesi"'ne daha fazla yatırım yapmaları organizasyonları değişime zorlamaktadır. Başta özel sektör olmak üzere kamu kurum ve kuruluşlarının, kısaca tüm organizasyonların insan kaynaklarının yönetimine daha fazla önem vermeleri gerekmektedir.

Müşterilerin Bilinçlenmesi ve Müşteri Beklentilerinin Değişmesi: Müşterilerin daha bilinçli olması ve ihtiyaçlarını daha iyi tatmin edecek mal ve hizmetlere yönelmeleri dolayısıyla, üreticiler, müşterilerin istek ve beklentilerini dikkate almak zorunda kalmışlardır. Günümüzde kalite, hızlı servis, ucuzluk, ürünün estetik değeri, emniyetli olması ve sair faktörler önem kazanmıştır.

Uluslar arası Ticarette Standardizasyona Gidilmesi: Uluslar arası Standartlar Örgütü (ISO)'nün ISO-9000 kalite güvence sistem standartları giderek yaygınlaşmaktadır. ISO kalite güvence standartlarına sahip olmayan şirketlerin dış ticaretteki pazarlık güçleri zayıflıyor. İç pazar açısından da bu belgelere sahip firmalar diğerlerine göre daha avantajlı durumdadırlar. Bu arada AB ülkelerinde ürünlerin üzerinde istenen şartlara uygunluğu ifade eden CE işaretinin bulunması zorunludur. CE, "Conformite Europeene" kelimelerinin baş harflerinden oluşmakta

ve “Avrupa’ya Uygunluk” anlamına gelmektedir. Öte yandan, doğanın ve çevrenin korunmasına yönelik olarak ISO-14000 çevre yönetimi standartları da organizasyonların sosyal sorumluluk anlayışlarını belirleyici bir unsur olarak önem taşımaktadır.

Kamu Ekonomisinin ve Kamu Yönetiminin Sorunları: Kamu ekonomisinin içinde bulunduğu sorunlar (bütçe açıkları, enflasyon, kamu harcamalarında israf, düşük verimlilik, KİT zararları ve işsizlik gibi.) yanı sıra kamu yönetiminin işleyişinde mevcut olan sorunlar (merkeziyetçilik, bürokrasi ve kırtasiyecilik, siyasi yozlaşmaların yaygınlaşması, kalitesiz ve liyakatsiz personel istihdamı gibi.) devletin yeniden yapılanmasını kaçınılmaz kılmaktadır. Öte yandan adalet ve yargı, eğitim, sağlık, altyapı, sosyal güvenlik gibi hizmetlerdeki kalitesizlik ve etkinsizlikler kamusal hizmetlerde ciddi bir değişim projesinin uygulanmasına olan ihtiyacı arttırmaktadır.

Konumuzla ilgili olması açısından Avrupa Sanayi ve İşveren Konfederasyonları Birliği (UNICE)’nin uluslar arası rekabet gücünün arttırılmasına yönelik önerilerini sunmakta yarar görüyoruz. UNICE, rekabet gücünün arttırılması için önerilerde bulunmaktadır:

Daha güçlü bir girişimcilik ruhu,

Hükümetler, ekonomik büyüme ve kalkınmanın belirleyicisinin girişimcilik olduğunu kabul etmelidir.

Yeni iş kurmanın maliyetleri rekabetçi; devlet düzenlemeleri de basit, açık, anlaşılır ve adil olmalıdır. Bürokrasi ve kırtasiyeciliğin firmalara yansıyan maliyetleri dikkate alınarak devlet düzenlemeleri basitleştirilmelidir.

Toplum, girişimcilik başarılarını ödüllendirirken, zaman zaman uğranılan başarısızlıkları da öğretici deneyimler olarak görmelidir. Yüksek riskler, yüksek getirilerle telafi edilmelidir.

Hükümetler yönlendirmede örnek olmalı ve kamu hizmetlerini elektronikleştirmelidirler (Dijital devlet).

Daha rekabetçi bir ortam,

Emek piyasası, şirketlerin ihtiyaç duydukları vasıfları zamanında, rekabet güçlerini kırmayacak maliyetlerle alabilmelerine ve çalışmanın örgütlenmesini değişen koşullara uygun olarak düzenleyebilmelerine imkan verecek esnekliğe sahip olmalıdır.

Sermaye piyasaları, firmalara cazip finansal seçenekler sunabilecek genişliğe, çeşitliliğe ve rekabetçiliğe sahip olmalıdır.

Kamu hizmetleri de dahil olmak üzere, bütün mal ve hizmet piyasaları, yeni rakiplerin ve yeni rekabet biçimlerinin girişini özendirecek ve verimli olmayan şirketlerin çıkışını kolaylaştıracak esnekliğe sahip olmalıdır.

Yeni mevzuat e-ticareti kolaylaştırmalı ve alıcılarla satıcılar arasındaki anlaşmazlıklara düşük maliyetli çözüm yolları sağlamalıdır: enflasyon toplumunun yurttaşları, kişisel güvenilirliği sağlayan güvenli iletişimler ve veritabanları yoluyla korunmalıdır.

Birinci sınıf bir bilgi altyapısı için:

Öğrenim ve eğitim sistemleri insanlara, çalışma yaşamları boyunca kullanacakları yararlı bilgi ve becerileri kazandırmalıdır.

Özel ve kamusal araştırma ve geliştirme kurumları ile bireysel araştırmalar, yeni bilgi edinmekte ve bu bilgiyi ticarileştirmekte güçlü teşviklere sahip olmalıdır.

Altyapı, devlet düzenlemelerinden arındırılıp rekabete açılmalıdır.

Yüksek bant genişliği hizmetlerine erişim, Avrupa'nın her yerinde verimli ve taşınabilir bir maliyette olmalıdır.

Değişimi daha çok destekleyen bir toplum için:

Hükümetler ve şirketler; teknik ilerlemenin getirdiği değişikliklere bireylerin kendilerini uyarlamalarını sağlayacak şekilde, istihdamı arttırıcı politikalar uygulamalıdır.

Hükümetler, bireyleri ve örgütleri yeni teknolojileri, yeni ürünleri ve hizmetleri denemeye teşvik etmelidir.

Sosyal güvenlik sağlanırken, bireyler değişime direnmeye değil, kendilerini bu değişime uyarlamaya özendirilmelidir.

Bireyler de daha esnek olmalıdır: değişen bir ortamda, bireyin tek gerçek güvencesi, kendini uyarlama yeteneğidir.

Türkiye'nin ülke düzeyinde, endüstri düzeyinde ve nihayet firma düzeyinde bu belirtilen öneriler doğrultusunda reformları gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

İhracat stratejisi konusunda çıkarılan sonuçlar ise aşağıdaki gibidir.

En başta Türkiye'nin kapsamlı bir ulusal ihracat stratejisi oluşturması gerektiği açıktır. Bu konuda Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından hazırlanan "Türkiye Ekonomisi ve Dış Ticaret – İhracat Stratejisi"'nin kapsamlı bir ihracat stratejisi olduğu söylenemez. Dış ticaret konusu ile yakından ilgili sivil toplum kuruluşlarının destek ve katkıları ile detaylı bir ulusal rekabet gücü ve ihracat stratejisi hazırlanmalıdır. Bu strateji içerisinde öncelikle detaylı bir SWOT analizi yapılmalıdır. SWOT analizinin en önemli yönü organizasyonun hem iç hem de dış durum değerlendirmesine imkan tanınmasıdır. Organizasyonel başarı için organizasyondaki yapı ve sistemin, çalışanların durumunun, çevre ve çalışma

ortamının, teknoloji yapısının, müşteri profilinin, organizasyon kültürünün, performans göstergelerinin, enformasyon akışının ve diğer tüm unsurların dikkate alınması gerekmektedir. SWOT analizi bu tür bir değerlendirmeye imkan sağlamaktadır.

SWOT analizinden sonra rekabet ve portföy analizleri yapılarak ihracat yönünden tercihler ve stratejiler belirlenmelidir. Rekabet analizi yapılmasının amacı, her hangi bir sektörde firmaların başka firmalar karşısında sahip olduğu rekabet avantajlarını ve dezavantajlarını ortaya koymak ve izlenecek rekabet stratejisini tayin etmektir. Rekabet analizi yapılmasının sağlanacağı yararları şu şekilde özetlememiz mümkündür:

Rekabet analizi, firmanın sektördeki rekabet gücünün belirlenmesine imkan sağlar.

Rekabet analizi, firmanın halihazırda ve gelecekte izleyeceği ya da izlemesi gereken stratejilerin tespit edilmesi için önem taşır.

Rekabet analizi sayesinde iç ve dış pazarların durumunu tespit etmek mümkün olur.

Rekabet analizleri yaparken portföy matrislerinden yararlanılmalıdır. Bilindiği üzere, portföy matrisleri ile bir firmanın piyasada nasıl bir strateji izlemesi ve yatırımların hangi alanlarda yoğunlaşması gerektiği üzerinde analizler yapılır. Rekabetin giderek arttığı piyasalarda rekabet koşullarını, rakiplerin durumunu çok iyi bir şekilde değerlendirilmek ve izlemek gereklidir. Portföy matrisleri ve rekabet analizleri buna imkan sağlayan stratejik yönetim araçlarıdır(Aktan, Çivi ve Vural, 2003, s.107).

Ülkemizde bugüne değin yapılmış rekabet ve portföy analizlerinden de yararlanılarak daha güncel ve kapsamlı bir çalışmanın gerçekleştirilmesine ihtiyaç

bulunmaktadır. Bu tür bir çalışmanın neticesinde ihracat yönünden kilit önem taşıyan bazı sorunlara doğru cevaplar bulmak mümkün olmaktadır.

Türk ihracatçısı hangi ülkelere mal ve hizmet ihraç etmelidir?

Türk ihracatçısı hangi ürünlerin ihracatı üzerinde odaklanmalıdır?

Türk ihracatçısı hangi stratejileri izlemelidir?

Bu soruların cevabı basit değildir ve ancak ciddi analizler yapılarak doğru sonuçlara ulaşılabilir. Örneğin DTM tarafından hazırlanan İhracat Stratejisi'nde başlıca şu sektörlerin önem taşıdığı belirtilmektedir.

-Tekstil ve konfeksiyon sanayi

-Elektrikli ve elektronik makine ve cihazlar sanayii

-Otomotiv ana ve yan sanayii

-Makine-imalat sanayii

-Bilişim sektörü

-Demir-çelik sanayii

-Gıda sanayii

-Toprak sanayii ürünleri

Yine DTM'na göre Türkiye'nin hedef Pazar kriterleri; "alım gücü yüksek, genç nüfuslu, dinamik ve dünya ticaretinde önemi giderek artan Pazar" dır. Bu çerçevede;

-BDT Ülkeleri(Rusya, Ukrayna ve Türk Cumhuriyetleri)

-Merkezi ve Doğu Avrupa Ülkeleri

-Kuzey Amerika (ABD, Kanada)

-Uzakdoğu (Çin Bloğu, Japonya, Hindistan, Endonezya, Malezya ve Singapur)

-Latin Amerika (Meksika, Brezilya ve Arjantin)

-Orta Doğu (Mısır, İsrail ve Körfez Ülkeleri)

-Güney Afrika Cumhuriyeti

Türkiye'nin hedef pazarları olarak belirlenmiştir.

Önemle belirtmek gerekir ki, DTM tarafından belirlenen bu sektörler ve ülkelerin daha ciddi ve kapsamlı analizler yapılarak tespit edilmesi gerekir. Bu konuda İktisat Kalkınma Vakfı, Türk Sanayici ve İşadamları Derneği, Türkiye İşverenler Sendikaları Konfederasyonu, İstanbul Sanayi Odası gibi sivil toplum kuruluşları tarafından da çeşitli çalışmalar yapılmaktadır. Bu açıdan bakıldığında tüm bu araştırmalardan ve çalışmalardan istifade edilerek daha geniş kapsamlı ve daha geniş katılımlı bir Ulusal Rekabet Gücü ve İhracat Stratejisi çalışması gerçekleştirilmelidir. Söz konusu çalışma içerisinde bir pazara giriş modeli oluşturulmalıdır. Türkiye için oluşturulacak pazara giriş stratejisinin ilk aşamasında elektronik ortamda bir pazara giriş veri tabanı oluşturulmalıdır. Türkiye'nin menfaatleri doğrultusunda önemli ihraç pazarları seçilerek, bu pazarlarda karşılaşılan veya karşılaşılabilecek engellerin tümü analiz edilmelidir. Bu aşamada, seçilen pazarlarla ilgili olarak DTM'nın ve bağlı kuruluşlarının elindeki bütün veri tabanları bir araya getirilmelidir. Bu şekilde geniş bir veri tabanı oluşturulduktan sonra sektörlerin kullanımına açılarak, firmaların ilgili pazarlarda karşılaştıkları veri

tabanlarında yer almayan engellerin Müsteşarlığa hızlı bir biçimde geri iletilmesi istenmelidir.

Yine karşılaşılan ticaret engellerinin aşılması için ikili ve çok taraflı ticaret anlaşmaları çerçevesinde çözülmesine yönelik yöntemler geliştirilmelidir. Bu iki temel politika araçları ile:

- Pazara girişin engelleri tespit edilerek, bu engeller arasında öncelikler belirlenmeli,

- Ticaret engellerinin kaldırılmasına yönelik en uygun yollar tespit edilmelidir. Bunlar arasındaki ikili müzakereler yaparak, mevcut ikili ve uluslar arası yükümlülüklere uyulmasını sağlamak ve uzun vadede, söz konusu engellerin kaldırılmasına yönelik yeni ve daha net uluslar arası kuralların oluşturulması için müzakereler yapmak amaçlanmalıdır.

- Belirli pazarlara yönelik çok taraflı ve ikili yaklaşımlar arasındaki uyumun arttırılmasına çalışılmalı ve böylece daha hızlı bir şekilde istenilen amaca ulaşılması sağlanmalıdır.

Çok taraflı düzeyde ise özellikle;

- Türkiye Dış Ticaret Örgütü (DTÖ) Nihai Anlaşmasını ve DTÖ kapsamındaki diğer anlaşmaları imzalamış bir ülke olarak bu anlaşmalardan kaynaklanan yükümlülüklerin yerine getirilmeye çalışılırken, diğer üye ülkelerin de kendi yükümlülüklerini yerine getirip getirmediğini dikkatle izlemelidir.

- DTÖ üyesi bir başka ülkede Türk firmalarının karşılaştığı, karşı tarafın uluslar arası yükümlülüklerine aykırı engellerin ortadan kaldırılması için ikili düzeyde girişimlerde bulunulmalı ve bu girişimlerden bir sonuç alınmaması halinde uluslar arası düzeyde anlaşmazlıkların çözümü yoluna gidilmelidir.

- Daha fazla pazara giriş imkanı sağlanabilecek DTÖ kapsamında bugüne kadar bir sonuç alınamamış veya hiç ele alınmamış konularda Türkiye çıkarlarının tespiti yapılarak, bu çıkarlar doğrultusunda çözüm yolları aranmalıdır. Özellikle bu konuda önemli ticari ortaklıklarında desteğinin alınması ile birlikte hareket edilmelidir.

21'inci yüzyılın eşiğinde, ülkemizde ulusal stratejik hedeflerin eksikliği toplumun her kesimince hissedilmelidir. Ulusal hedefler belirlenmeden ortaya konulacak reform paketlerinin yaşama geçirilme şansı yoktur. Ayrıca bir çok alanda uzun dönemli devlet politikasının bulunmaması, kısa dönemli iktidara gelen yeterli desteğe sahip olmayan hükümetlerce çeşitli çıkarlar ön plana çıkarılarak geçici kararların alınması, her hükümetin de farklı bakış açısına sahip olması yüzünden Türkiye'nin geleceğini de kaybetmesine sebep olacak niteliktedir.

Ülkelerarası ilişkilerin artış gösterdiği günümüz dünyasında rekabet gücü göstergeleri, ülkelerin dünyadaki konumuna işaret etmektedir. Her ne kadar Türkiye'nin göstergeleri başarılı görülmese de, gerçek rakipleri olan yükselen ekonomilerle kıyaslandığından daha dikkatli davrandığı taktirde konumunu kuvvetlendirebileceği söylenebilir. Daima hızlı ve hazır olmak, sınırlar ötesi hareket etmek, bilgiye dayalı çalışmak, uluslar arası hiper rekabet ortamına uyum sağlamak, yeni dünya ekonomisinin temel kurallarıdır. Türkiye, 21'nci yüzyılda bu kurallara göre yarışacaktır.

Bir ülkenin kaynakları, kültürü ve alışkanlıkları ile bağlantılı olduğundan dünyanın her yerinde uygulanabilecek tek bir rekabet gücünü arttırıcı model yoktur. Bir ülkenin rekabet gücü münferit politikalarla değil, ancak topyekün bir ulusal çaba ile arttırılıp güçlendirilebilir. Bu nedenle Türkiye önce elindeki kaynakları, fırsatları, eksiklikleri, tehlikeleri ortaya çıkarmalı ve bu veriler ışığında vizyonunu oluşturmalıdır. Bu vizyon da politikaların oluşturulmasında temek yol gösterici olacaktır. İhracat stratejisi de bu genel vizyona sahip olduğu takdirde doğru bir şekilde tespit edilebilir ve uygulanabilir.

KAYNAKLAR:

AKTAN C. C., ÇİVİ E. ve VURAL İ. Y, **Türkiye'nin İhracat Stratejisi**, Çınar Yayınları, İstanbul, 2003

ALPAR Cem, **Türkiye'nin Planlı Dönemde İmalat Sanayiini Koruyucu Dış Ticaret Politikası**, AİTİA Yayınları, Ankara, 1974

ALPAR Cem, **AGÜ'lerin Dış Ticaret Sorunları ve Sanayileşme**, AİTİA Yayınları, Ankara, 1982

ALTINKAYA Osman, **Sosyalizmin Güncel Sorunları Dosyası: Sovyetler Birliği ve Çin'de Neler Oluyor?/ Yunanistan**, Alan Yay., İstanbul, 1989

Ankara Üniversitesi S.B.E.**, 1915 Yılı Sanayi İstatistikleri**, Yayınları, Ankara, 1979

AVCIOĞLU D., **Türkiye'nin Düzeni**, Bilgi Yayınları, İstanbul, 1969

AYANOĞLU Kamil, **Türkiye İhracat Performansının Ekonomik Büyüme ve Üretkenliğe Etkisi**, DPT Yayınları, Ankara, 1994

AYDOĞUŞ O., **Türkiye Ekonomisinde Planlı Dönemde Üretim Artışlarının Kaynakları**, Gazi Ü. İ.İ.B.F. Ekonomi Bölümü Tartışma Bülteni, Ankara, 1991

BALASSA Bela, **Dışa Açık Ekonomi Üzerine Makaleler**, Derleyen: H. Avni HEDİLİ, Maliye ve Gümrük Bakanlığı, Ankara, 1986

BALKIR C., ESEN. O. Ve SANİN L., **Dış Ticaret Politikaları**, Türk Pazarlama Vakfı Yayınları, Ankara, 1990

BORATAV Korkut, **Türk İktisat Tarihi 1908-1985**, Gerçek Yayınevi, İstanbul, 1987

BÜYÜKDENİZ Adnan, **Türkiye'de Faiz Politikaları**, Bilim ve Sanat Vakfı Yayınları, İstanbul, 1991

CİNGİ Sibel, **Ülke Ülke Fırsatlar**, Ekonomik Forum, İstanbul, Kasım 2001

ÇAVDAR T., "**Cumhuriyet Dönemi Başlarken Türkiye Ekonomisinin Görünümü ve Yapısal Temelleri**", AİTİA Yayınları, Bursa, 1973

ÇEÇEN Aydın ve DOĞRUEL Suut-Fatma, **Türkiye'de Ekonomik Büyüme, Yapısal Dönüşüm ve Kriz**, Egemen Yayınları, İstanbul, 1990

DEİK, **Azerbaycan Ekonomisi ve Türkiye İle İlişkiler**, DEİK Yayınları, İstanbul, 2001

DEİK, **Irak Ekonomisi ve Türkiye-Irak Ekonomik ve Ticari İlişkiler**, www.deik.org.tr

DEİK, **Kazakistan Ülke Bülteni**, DEİK Yayınları, İstanbul, 2001

DEİK, **Kazakistan Ülke Bülteni**, DEİK Yayınları, İstanbul, 2002

DEİK, **Rus Ekonomisi ve Türkiye İle İlişkiler**, DEİK Yayınları, İstanbul, 2001

DİE, **Dış Ticaret İstatistikleri 2004**, www.die.gov.tr

DİE, **Ekonomik Göstergeler 1950-2000**, www.die.gov.tr

DİE, **İstatistik Göstergeleri 1923-1992**, www.die.gov.tr

DİE, **İstatistik Yıllığı 1986**, www.die.gov.tr

DİE, **Sanayi ve İşyeri Sayımı**, www.die.gov.tr

DPT, **1993 Yıllık Programı**, DPT Yayınları, Ankara, 1992

DPT, **Ekonomik İstikrar Tedbirleri (1 Mart 1982-31 Mart 1983)**, DPT Yayınları, Ankara, 1983

DPT, **Ekonomik İstikrar Tedbirleri (25 Ocak 1980-31 Temmuz 1980)**, DPT Yayınları, Ankara, 1984

DPT, **Ekonomik ve Sosyal Göstergeler 1950-1992**, www.dpt.gov.tr

DPT, **Ekonomik ve Sosyal Göstergeler 1950-2000**, www.dpt.gov.tr

DTM, **Ekonomik Göstergeler 1950-1992**, www.dtm.gov.tr

DTM, **İhracat Stratejisi 2004-2006**, DTM Yayınları, Ankara, 2004

DTM, **İhracat Stratejisi; Ülke Raporları,** www.dtm.gov.tr

DTM, **İstatistik Yıllığı 2004**, www.dtm.gov.tr

DTM, **Türkiye İhracatının Dünya İhracatındaki Payı**, www.dtm.gov.tr

DTM**, Ülke Raporları ABD**, www.dtm.gov.tr

FIRAT Ebru, "**Hedefteki Dört Pazar**", Capital Dergisi, Eylül 2001

INTERNATIONAL TRADE CENTER, **Turkey 2000**, www.intracen.org

ITC, **Trade Statistics 2002**, www.intracen.org

İGEME, **Ülke Raporları**, www.igeme.org.tr

İŞGÜDEN T. ve AKYÜZ M., **Uluslararası İktisat**, Evrim Kitapevi, İstanbul, 1990

KARLUK Rıdvan, **Türkiye Ekonomisi**, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 2000

KARLUK Rıdvan, **Uluslararası Ekonomi**, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 2002

KAYNAK Muhteşem, **Kalkınma İktisadı**, Gazi Kitapevi, Ankara, 2005

KAZGAN Gülten, **İktisadi Düşünce ve Politik İktisadın Evrimi**, Remzi Kitapevi, İstanbul, 1984

KAZGAN Gülten, **Ekonomide Dışa Açık Büyüme**, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul, 1988

KAZGAN Gülten, **Paket Çok Yetersiz**, İktisat Dergisi, Sayı 394, Mayıs Haziran 1994

KEPENEK Y. ve YENTÜRK N., **Türkiye Ekonomisi**, Remzi Kitapevi, İstanbul, 1994

KÖROĞLU Kazım, **Verimlilik Yönetimine Japon Yaklaşımı Kazukiyo Kurosawa Modeli**, MPM Yayınları, Ankara, 1993

KÖSE A. Haşim, **Büyüme ve Verimlilik**, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, Ankara, 1991

MARAŞLIOĞLU H. ve TIKTIK, A., **Türkiye Ekonomisinde Sektörel Gelişmeler; Üretim, Sermaye Birikimi ve İstihdam, 1968-1988**, DPT Yayınları No: 2271-İPD: 428, Ankara, 1991

MELEMEN Mehmet, "**İhracat Teşviklerinin 1980-1994 Yılları Arasında Türkiye Uygulaması ve AB Üyesi Ülkelerdeki Uygulamalar İle Mukayese Edilmesi**", Marmara Ü. S.B.E. Uluslararası İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 1995

OKTAY Ertan, **Makro İktisat Teori ve Politikası,** Maltepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları, İstanbul, 2002

ÖKTEM Zübeyde, **İhracatta Avrupa Birliği Standartları ve Türkiye'nin Bu Standartlara Uyumu**, MÜSİAD Yayınları, 1998

ÖZBEY R. Funda, "**Türk Sanayileşme Sürecinde Bütünleştirilmiş Strateji**", Anadolu Ü. S.B.E. İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir, 1999

ÖZDEMİR Hıdır, **İktisadi Azgelişmişlik Sorunu**, İzmir, 1985

PARASIZ İlker, **Kalkınma Ekonomisi**, Ezgi Kitapevi, Bursa, 2005

PAYAMOĞLU Turgay, "**Türkiye'de 1980-1990 Döneminde Sanayileşme Stratejileri ve İmalat Sanayii**", Marmara Ü. S.B.E. Kalkınma İktisadı ve İktisadi Büyüme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 1995

SEYİDOĞLU Halil, **Türkiye'de Sanayileşme ve Dış Ticaret Politikası**, Turhan Yayınevi, Ankara, 1982

SEYİDOĞLU Halil, **Uluslararası İktisat**, Güzem Can Yayınları, İstanbul 2003

SEYİDOĞLU Halil, **Uluslararası İktisat**, Güzem Yayınları, İstanbul, 1993

SEYİDOĞLU Halil, **Uluslararası İktisat-Teori Politika ve Uygulama**, Güzem Can Yayınları, İstanbul 2003

SOLAK Fahri, "**Türkiye'de İhracatı Teşvik Tedbirlerinin Tarihi Gelişimi**", M.Ü. S.B.E. İktisat Tarihi Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 1991

ŞENSES Fikret, **1980 Sonrası Ekonomi Politikaları Işığında Türkiye'de Sanayileşme**, V Yayınları, Ankara, 1989

TEKELLİ İ. ve İLKİN S., **Savaş Sonrası Ortamda 1974 Türkiye İktisadi Kalkınma Planı**, ODTÜ Yayınları, Ankara, 1974

TOPRAK Zafer, **Türkiye'de "Milli İktisat" 1908-1918**, Yurt Yayınları, Ankara, 1982

TÜSİAD, **21. Yüzyıla Doğru Türkiye: Geleceğe Doğru Bir atılım Stratejisi**, TÜSİAD Yayınları, İstanbul, 1995

TÜSİAD, **Piyasa Ekonomilerinde Endüstriyel Kalkınma Stratejileri**, TÜSİAD Yayınları, İstanbul, 1990

ULAGAY Osman, **24 Ocak Deneyimi Üzerine**, Hil Yayınları, 1984