

Türkiye'nin Dış Ticaret Macerası

M. Ege Yazgan

İstanbul Bilgi Üniversitesi, eposta: ege.yazgan@bilgi.edu.tr

Özlem Derici Şengül

İstanbul Bilgi Üniversitesi, eposta: ozlem.derici@bilgi.edu.tr

1. Giriş

100 yıllık Türkiye ekonomisinin 58 yılı (1923-1980 dönemi) yerli üretimin gümrük duvarları ardında uluslararası rekabetten korunduğu, ithal ikameci kapalı bir ekonomi olarak geçti. Dolayısıyla Türkiye'nin dünya ticaretinden ve dış ticaretin ekonomiden aldığı pay düşük düzeylerde kaldı. İhracatın ve döviz kazandırıcı faaliyetlerin kısıtlı kaldığı ekonominin özellikle enerji alanında ithalat bağımlılığı nedeniyle zaman zaman döviz krizine girmesi bu döneme damgasını vurdu. 1980 tarihi dışı açılmanın ve Türkiye ekonomisinin dünya ekonomisine entegrasyon sürecinin başlangıcı oldu. 24 Ocak kararları ile başlayan Türkiye'nin uluslararası pazarlarla entegrasyon çabaları dış ticaret hacminin ekonomi içindeki payının da hızla artmasına yol açtı. Bu artışın daha da hızlanmasında, 1990 Türk Lirası'nın Konvertibilitesi ve 1996 Gümrük Birliği önemli rol oynayan diğer olaylar oldu. Özellikle de 2001 krizi sonrası, ekonominin bu yönde kazandığı ivme dikkat çekici. Bu uluslararası ekonomik entegrasyon, bir yandan dış ticaret hacminin ekonomi içindeki oranını yükseltirken, diğer yandan, dış ticaret (ve cari işlemler) açığının giderek büyümesi ile sonuçlandı. Sonuç olarak dış pazarlara olan entegrasyon ihracattan daha hızlı büyüyen bir ithalat ile sonuçlanmış ve giderek artan bir dış açık ortaya çıkmıştır. Bu dış açığın finansmanı için de Türkiye çok yüksek miktarlarda yabancı sermaye akımı almış ve dış borç ve yükümlülük biriktirmiştir.

Makale bu süreci çok çeşitli açılardan ele alıyor. İlk olarak bu sürecin sonunda hızla artan ihracat ve ithalatın ne gibi bir değişim geçirdiğini ele alıyor. Veriler gösteriyor ki ithalata damgasını vuran enerji ve hammadde kompozisyonu bu dışı açılma sürecinden pek etkilenmemiş. Diğer yandan ihracatın ürün kompozisyonunda dikkat çekici bir değişim var. Türkiye bu süreç içinde daha karmaşık ve üretimi daha fazla bilgi ve teknoloji gereken malların üretimine yönelmiş ancak bu mallar arasında yüksek teknoloji içerenlerin oranı düşük kalmış. Ancak bu süreç 2008 krizinden sonra durmuş, ihracat artmaya devam ederken kompozisyonda bir değişiklik olmamıştır.

İhracat büyük ölçüde küresel değer zincirinin bir parçası olarak yapılmış ve sürecin doğal bir sonucu olarak ihracatın yerli katma değer oranı düşmüştür. İhracat dünya üretim zincirine daha fazla eklemlenerek artmıştır. Türkiye başka ülkelere aramalı ihraç edebilir duruma gelmiş ama kendisi de daha fazla aramalı kullanmak zorunda kalmıştır. Bu sürecin sonucunda da ihracat artarken ihracatın yerli katma değer oranının düşmüştür. Ancak sorun olan, bu sürecin sonunda dış ticaret hacminin artmasının yanında dış ticaret açığının artma eğiliminin devam ediyor olmasıdır.

Süregelen bir dış ticaret açığı için sürekli dış finansman sağlamanın imkansızlığı ortadayken, ihracatın daha karmaşık, daha yüksek teknoloji içeren ürünlere yönelerek genişlemesi bu kısır döngünün kırılması için kritik

önem taşıyor. Türkiye'nin bu konuda aldığı mesafe tatmin edici olmaktan uzak ve darboğazlara takılmış durumda. Diğer yandan, üretimin küresel örgütlenmesi nedeniyle her ihracatın belli bir ithalat içeriğinin olacağı açık ama önemli olan tüm ithalat artışını kontrol altına alabilmek. Türkiye 2018 sonrası ve pandemi sürecinde ihracatın ithalatı karşılama oranında önemli bir mesafe aldı ancak dış ticaret hadlerinin, özellikle enerji fiyatlarında artış nedeniyle, hızla aleyhe dönmesi bu durumu gölgeledi. Normal koşullarda TL'nin hızlı değer kaybının ithalatı caydırması beklenirdi ama, yüksek iç talep, enerji ve hammaddeye yoğunlaşan ithalat yapısı bunun olmasına izin vermedi. Hızla devam eden büyüme ithalatı düşmesini önledi ancak bu esnada ithalat daha pahalı hale geldi. Olağanüstü negatif reel faizler ve yüksek enflasyonun varlığı şirketleri paradan ziyade malda durmaya itti ve bu durum ithalat talebini destekledi. Sonuç yeniden dış denge yeniden bozulmaya başladı.

Makalenin geri kalanında tüm bu süreç ayrıntılı olarak verilere dayalı olarak analiz ediliyor. 2. ve 3. bölümler Türkiye'nin dış ticaret hacminin, dünya ticaretindeki payının ve dış ticaret açığının 1923-2022 yılları arasındaki 100 yıllık hareketini inceliyor. 4. ve 5. bölümler dış ticaret pazarlarının ve ürünlerinin, 6. bölüm dış ticaret hadlerinin gelişimini ve reel kur dinamiklerini analiz ediyor. 7. bölüm dış ticaret açığını belirleyen faktörleri basit bir regresyon modeli çerçevesinde inceliyor. 8. bölüm ihracatın yerli katma değer içeriğini tartışıyor, 9. bölüm ise bu tartışmadan yola çıkarak küresel değer zinciri kavramı çerçevesinde üretimin küresel örgütlenmesini ve Türkiye ihracatının bu sistemdeki yerini ele alıyor. 10. bölüm ise bu tartışmaya bir sonuç bulmaya çalışıyor.

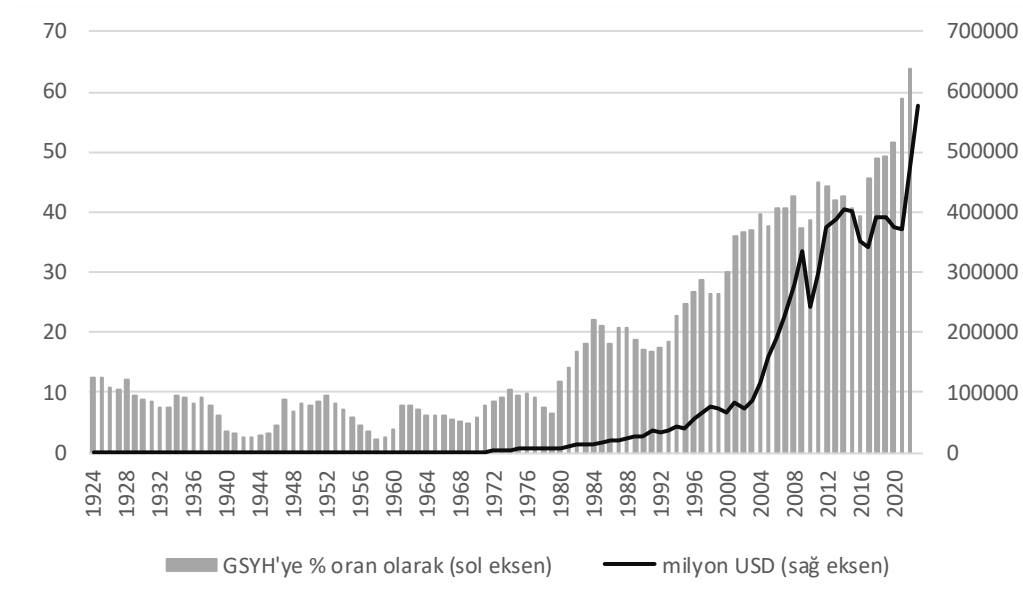
2. İlk 100 Yılda Dış Ticarete Genel Bakış

Bu bölümde Türkiye Cumhuriyeti'nin 100 yıllık dış ticaret performansına kuşbakışı bakıyoruz. Şekil 1 bize Türkiye Cumhuriyeti'nin 1923-2022 arası ticaret dengesinin (toplam ihracat-ithalat) hem nominal (milyon ABD doları) hem de Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH)'ye oran olarak seyrini gösteriyor. Türkiye Cumhuriyeti 1930-1937 ve 1939-1946 yıllarını içeren 16 yıllık bir dönem dışarda bırakılacak olursa, kronik olarak dış ticaret açığı veren bir ülkedir. Üretimin büyük oranda tarım sektöründe odaklandığı, tüm sanayi ürünlerinin neredeyse ithal edildiği, doğal kaynak rezervi olmayan Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk yılları için bu doğal bir durumdur. Son yıllarının uzunca bir bölümünü büyük savaşlarda geçirmiş bir tarım imparatorluğu olan Osmanlı'dan devralınan miras ile farklı bir sonucun ortaya çıkmasını mümkün olmazdı. 1929 Büyük Dünya Buhranı ile beraberinde gelen (ve buhranı daha da derinleştiren) korumacı politikalar ve ticarete daralma bu seyri değiştirerek, Türkiye'yi dış ticaret açığı veren bir ülkeden dış ticaret fazlası veren bir ülke haline getirdi. Özellikle 1. Kalkınma Planı'nın hazırlandığı 1934 yılından 2. Dünya Savaşı'nın sonuna kadar olan dönemde ithal ikameci sanayileşme politikası izlenmesi, yatırımların devlet tarafından üstlenilmesi ve yerli ürünlerin kullanımının teşvik edilmesi dış ticaret fazlalarının görülmesine sebep oldu. Bu yıllar büyümenin dalgalı seyir izlediği, özellikle de savaş yıllarında, ciddi daralmaların ve yoklukların kendini gösterdiği yıllar oldu. 1946 yılından sonra ise, Türkiye giderek artan oranda dış ticaret açığı veren, dış ticaret açığının kronik hale geldiği bir ülke durumuna gelmiştir.

Türkiye farklı dönemlerde farklı yoğunlukta korumacı ve ithal ikameci politikalar uygulamış olsa da 1980'lere kadar tam anlamıyla dışa açık bir ekonomi olmamıştır. Bu durumu en açık ortaya koyan gösterge dış ticaret hacminin (ihracat ve ithalatın toplamı) GSYH'ye oranıdır. Şekil 1 Cumhuriyet'in başından 2021 yılına dış ticaret

hacmi/GSYH oranını ve dış ticaret hacminin değerini göstermektedir. 1929 Dünya Ekonomik Buhranını, özellikle de II. Dünya Savaşı'nı takiben tüm dünyaya paralel olarak daralan dış ticaret hacmi, 1946 yılı itibarıyla düzelmeye başlamış; 1930'da 141 milyon dolar olan dış ticaret hacmi 1950 yılında 549 milyon dolara, 1970 yılında ise 1.5 milyar dolara ulaşmıştır. Ancak GSYH'ye oran olarak bakıldığında 1980 öncesinde kalıcı bir artıştan söz etmek mümkün değildir. 1930'da GSYH'ye oran olarak %8.7 seviyesinde olan dış ticaret hacmi, 1950'de %7.9, 1970'te %5.9'a gerilemiştir. 1980'lerde mal ticaretinin serbestleşmesini takiben %10-20 bandında gezinen dış ticaret hacmi/GSYH oranı, 1990 sermaye hareketlerinin serbestleşmesini izleyen dönemde %25'in üzerine çıksa da esas yükseliş 2000 sonrasında gerçekleşmiş, 2005 yılından sonra ise %40'ın altına düşmemiş, son yıllarda da %50'lere kadar artmıştır. Dolayısıyla, Türkiye'nin 1980'lerin başında başlayan dışa açılma serüveninin 2000'ler sonrasında tamamlandığı, Türkiye'nin dünya ekonomisi ile entegre ve dışa açık bir ekonomi haline geldiğini söyleyebiliriz.

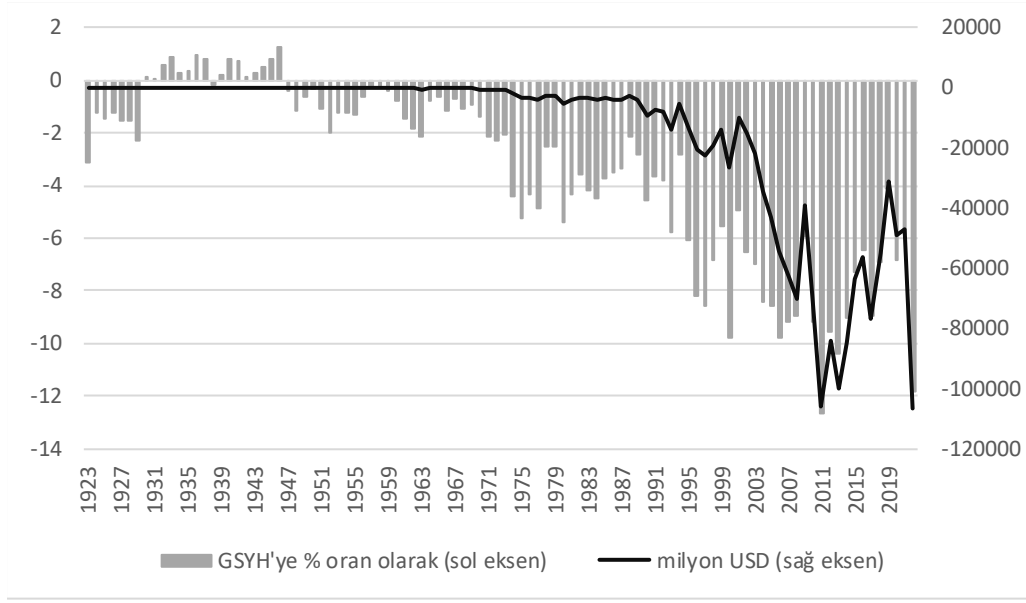
Şekil 1: Dış Ticaret Hacmi: 1923-1922



Kaynak: TUIK, Turkey Data Monitor

Artan dış ticaret hacmine rağmen, ithal ikameci devletçi politikaların etkisiyle 1974'e kadar görece düşük seviyelerde oluşan dış ticaret açığı (Şekil 2) 1974'de bir sıçrama göstererek 2 milyar doların üzerine çıktı. 1980'lerdeki dışa açılma ile beraber artmaya devam eden dış ticaret açığı, 1990 yılında TL'nin konvertibilitesini takip eden finansal liberalizasyon ile 10-20 milyar dolar düzeylerine taşındı; 2003 yılından sonra ise 40-50 Milyar düzeyinin altına inmedi. 1923 yılından bu yana en yüksek dış ticaret açığı 2011 ve 2022 yıllarında gerçekleştiğini görüyoruz. Bu yıllarda, sırasıyla 105 ve 106 Milyar dolar olan dış açık, GSMH'nin yüzde 12.6 ve 11.8'ine tekabül etmiştir.

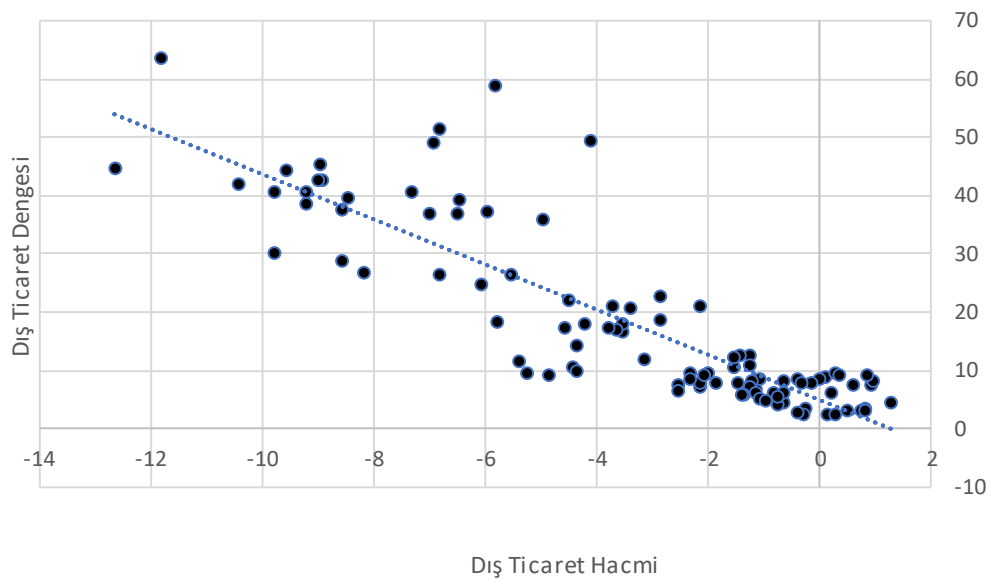
Şekil 2: Dış Ticaret Dengesi: 1923-1922



Kaynak: TUIK, Turkey Data Monitor

24 Ocak 1980 kararlarını takiben küresel ekonomiye entegrasyon çabaları etkili oldu. Dışa açıklığın en önemli göstergesi olan dış ticaret hacminin GSYH'ye oranı, 1980'de ithal ikameciliğin terk edilmesi ve 1990 yılında konvertibiliteye geçiş sonrası belirgin bir artış göstermiş ve 2022 itibarıyla %60'ı aşarak, %50 civarındaki gelişmekte olan ülkeler ortalamasının üzerinde gerçekleşmiştir. Dışa açılma belirgin bir dış ticaret açığını da beraberinde getirmiştir. Kimi yıllar (2009, 2019) ekonomik daralmaya bağlı olarak sınırlı bir düşüş gösterse de dış ticaret açığı GSYH'ye oran olarak %10 civarında gerçekleşmiştir. Dış ticaret dengesi ve hacmi arasındaki ters yönlü ilişki Şekil 3'te açıkça kendini göstermektedir.

Şekil 3 Dış Ticaret Dengesi-Dış Ticaret Hacmi (GSYH'ye % oran olarak): 1923-2022

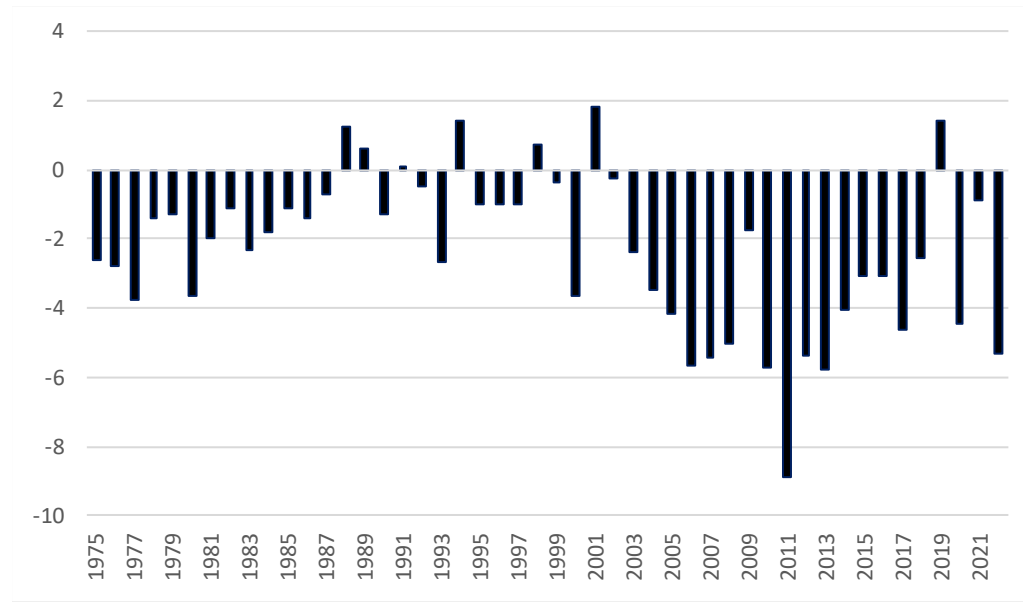


Kaynak: TUIK, Turkey Data Monitor

Bu ters ilişki dışı açılmadaki artışın sürdürülebilirliğini ortadan kaldırmaktadır. Dünya ekonomisi ile entegrasyonun daha da artması ve bunun dış ticaret hacmine yansması ancak finansman ihtiyacının karşılanması ile mümkün olabilmiştir. Nitekim dış ticaret açığında yaşanan artış Türkiye'nin uluslararası finansal piyasalara giderek daha da entegre olması ve açıkları finanse edebilmesi sayesinde gerçekleşmiştir. 2003 sonrası artan bu finansman ihtiyacının karşılanması, 2016 sonrasında yavaş yavaş zorlaşmaya başlamıştır. Buna bağlı olarak TL'nin reel olarak değer kaybetmeye başladığını, yani bu dış açıkları sürdürülebilmek için dış dünyaya daha fazla refah aktarımı yapması gerekmeye başlamıştır. Türkiye son yıllarda gelişmekte olan ülkelerin ortalamasının üzerinde bir dışı açıklık oranına ulaşmıştır. Buna rağmen dışı açıklık oranı %180 düzeyindeki Slovakya'nın, %145 olan Malezya'nın, %156 ve %101 düzeyindeki Macaristan ve Polonya'nın, %79 ve %72 düzeyindeki Meksika ve Romanya'nın gerisinde bir yerdedir. Türkiye'nin ekonomik büyüklüğü ve güçlü iç pazarı dolayısıyla, Slovakya, Malezya ve Romanya gibi ülkelerle karşılaştırılması uygun olmayacaktır. Diğer yandan Meksika gibi yüksek bir orana gelmesi de Şekil 3'deki ilişki nedeniyle mümkün olmayacaktır. Dış ticaret dengesini bozarak süre giden bir dışı açılmanın sürdürülebilirliği olmadığı gibi ekonomik açıdan istikrarsızlık kaynağı olması nedeniyle arzulanır olması da mümkün değildir.

Bilindiği gibi dış ticaret rakamları mal ticareti üzerinden oluşan dengeyi gösteriyor. Bunun dışında, bir ülke turizm gibi faktör gelirleri ile mal dengesindeki eksikleri tamamlayabilir. Ancak, turizm büyük bir gelir kaynağı da olsa, oluşan dış ticaret açıkları aradaki farkı kapatmaya izin vermeyecek büyüklüktedir. Faktör gelirleri ile transferleri içeren cari işlemler dengesi Türkiye'de çoğunlukla açık vermiştir (bkz. Şekil 4). Hatta kriz ve resesyon yılları dışında cari fazla verdiği tek bir yıl, hatta çeyrek bile yoktur.

Şekil 4: Cari Denge (GSYH'ye % oran olarak): 1975-2022

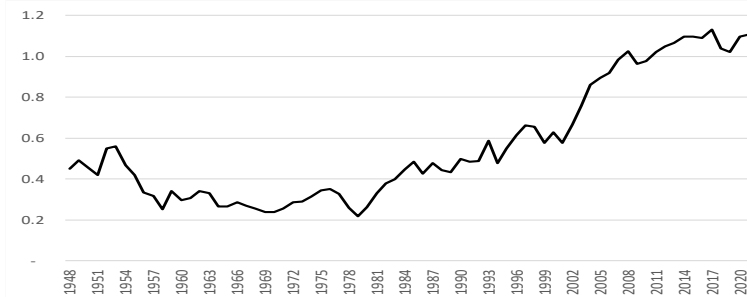


Kaynak: TCMB, Turkey Data Monitor

3. Dünya Ticaretindeki Pay

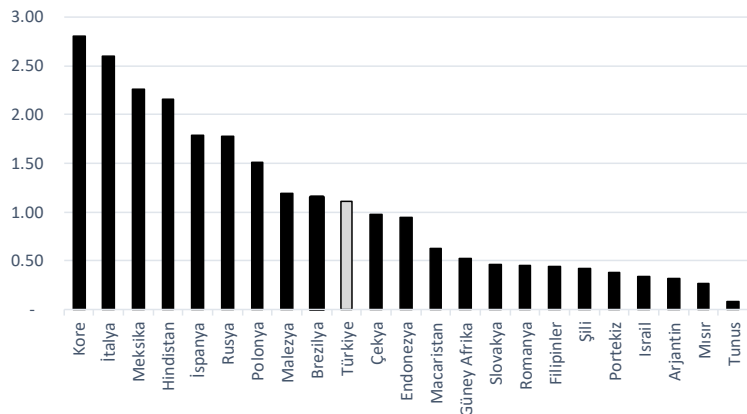
Şekil 5, 1948’den bu yana Türkiye’nin dünya ticaret hacminden aldığı payı göstermektedir. 1948 yılında %0.45 düzeylerinde olan Türkiye’nin dünya ticareti içindeki payı 1980’lere kadar düşüş trendinde seyretmiş ve %0.22’lere kadar gerilemiştir. 1980 sonrasında ise dış ticaret hacmine benzer bir şekilde artış eğilimine girmiş, 1996 Gümrük Birliği Anlaşması’ndan sonra %0.60’ın, 2008 yılı itibarıyla %1.0’in üzerine çıkmıştır. 2021 yılı itibarıyla bu oran %1.1’in biraz üzerindedir ve 1948’den 2021’e kadar geçen 73 senede iki katın üzerinde artmış durumdadır. Dünya ticaretinden %14.0’e yakın paya sahip Çin’i çıkartacak olursak Türkiye’nin payı gelişmekte olan ülkeler arasında ortalama bir düzeyde diyebiliriz (bkz. Şekil 6). Gelişmekte olan ülkelerden Güney Afrika’da 1948’lerde %2.0’in üzerinde olan oran 2021’de %0.5’e gerilerken Brezilya’da Türkiye’ye benzer bir oranla karşılaşırız. Öte yandan, Rusya ve Meksika’da bu oranların 2021’de sırayla %1.8 ve %2.3 seviyelerinde olduğunu görüyoruz. 1990’ların başında Doğu Avrupa ülkelerinden Polonya’da %1.0’in biraz üzerinden olan toplam ihracat içindeki pay 2021’de 1.5’e çıkmış, bu oranlar Macaristan ve Çekya’da sırayla %0.2 ve %0.4’ten %0.6 ve %1.0’e yükselmiştir. Asya kaplanlarından Tayland, Malezya ve Endonezya’da ise %1.0, %1.25 ve %0.6’dan sırayla %1.2, %1.3 ve %1.0’e yükselmiştir. Oranlar çok büyük olmasa da dünya ticaretindeki payları her sene artarak devam etmiştir. Çin’e değinecek olursak; Ekim 1949’da kurulan Çin Halk Cumhuriyeti’nin o yıllarda dünya ticaret sahnesinde hiçbir varlığı yokken, 2021 yılında Çin’in dünya ticaret hacmi içerisindeki payı, bugüne kadarki en yüksek seviye olan %13.5 olurken, ABD’de 1948’de %17.1 olan oran Çin’in payındaki artışla birlikte 2021’de %10.5 düzeyine gerilemiştir.

Şekil 5: Türkiye’nin Dünya Ticaretinden Aldığı Pay (%)



Kaynak: UNCTAD Veritabanı

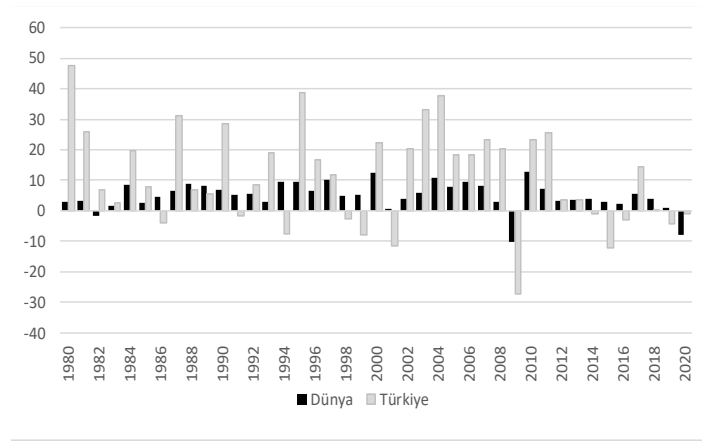
Şekil 6: Seçilmiş Gelişmekte Olan Ülkelerin Dünya Ticaretinden Aldığı Pay (%): 2021



Kaynak: UNCTAD Veritabanı

Şekil 7, 1980 sonrası dünya ticaret hacmi büyümesi ile Türkiye'nin dış ticaret hacminin büyümesini yıllar itibariyle karşılaştırmaktadır. Genel olarak 1980 sonrası, özellikle de 2000'li yıllarda Türkiye'nin dünya ticaret hacmi büyümesinin üzerinde bir ticaret hacmi büyümesi gerçekleştirdiği gözlemlenmektedir. Bu eğilim 2009 dünya finansal krizinden sonra tersine dönmüş, 2017 yılı haricinde ticaret hacmi büyümesi dünya ticaret hacmi büyümesine kıyasla arayı kapatacak bir sıçrama göstermemiştir. 1999-2009 arası 3 kattan fazla büyüyen ihracat 2009-2019 yılları arasında sadece 1.7 kat artışla 171.5 milyar dolara, 2021 sonunda ise 213.6 milyar dolara ulaşmıştır.

Şekil 7: Dünya ve Türkiye Ticaret Hacmi Büyümesi (y/y, %)



Kaynak: IMF, Turkey Data Monitor

Genel olarak bakıldığında Türkiye'nin dış ticaret hacminin ve dünya dış ticaretinden aldığı payın 1980 yılından başlayarak ve özellikle de 2000 yılları sonrasında arttığını gözlemlenmektedir. Bu eğilim 2008 Dünya Finansal Krizi sonrası, dünya ticaretinde oluşan azalma sonrasında hızını kaybetmiş, ama yine de devam etmiştir, özellikle de pandemi sonrası yeniden bir artış göstermiştir. 2010 ve 2011 yılları 2008 sonrası dönemde hızlı büyüme ve artan ithalat nedeniyle dış ticaret hacmi hızla büyümüştür ancak ithalat artışı ihracat artışının çok üzerinde seyrettiği için dış ticaret ve cari işlemler açığı rekor seviyelere ulaşmıştır. Bu eğilim takip eden yıllarda da kendini göstermiş, dış ticaret açığı yüksek düzeylerde varlığını sürdürürken dış ticaret hacmindeki genişleme yavaşlayarak dünya ticaret hacmindeki büyümenin altında kalmıştır.

4. Dış Pazarlar

Türkiye'nin ihracat pazarlarının coğrafi dağılımı ve çeşitliliği, özellikle ithal ikameci dönemden sanayi malı yoğun ihracata yöneldiği 1980 sonrası dönemde önemli ölçüde gelişme göstermiştir. Ulaşabildiğimiz en eski veri olan 1962 yılında 41 ülkeye ihracat yapılırken konvertibilite sonrası 1990 yılında 116 ülkeye ihracat yapılmış, sonraki yıllarda bu sayı hızla artarak 2020 yılında 209'a ulaşmıştır. Coğrafi çeşitlendirme bakımından bakıldığında 1965 yılından bu yana ilişki kurulan ülke bakımından Türkiye'nin önemli bir olgunluğa eriştiğini görüyoruz. Türkiye'nin bugün en büyük dış ticaret partneri AB ülkeleri olurken, bölgeye yapılan ihracat, toplam 246 milyar dolarlık mal

ihracatının¹ %41.6'sını oluşturuyor. Bu orana diğer Avrupa ülkeleri de eklendiğinde Avrupa'ya ihracat %55.45 seviyesine çıkmaktadır. İkinci sırada %16.5 ile Yakın ve Ortadoğu ülkeleri bulurken bu bölgenin ihracat içindeki payı her geçen yıl azalmaktadır.

Türkiye'nin yakın dönemde coğrafi pazar çeşitlendirmesine gittiği bölgelerin başında Amerika geliyor. 2021 yılına kadar ABD ile dış ticaret açığı bulunan Türkiye bu yıldan itibaren ABD ile dış ticaret fazlası vermeye başlamış ve dahası ABD Türkiye'nin ihracat pazarları arasında Almanya'dan sonra ikinci sırayı almıştır. 2021 itibarıyla 13 milyar doları aşan ihracat ve 26 milyar doları aşan dış ticaret hacmine konu ürünler ihracat tarafında tekstil, tank ve zırhlı savaş ürünleri, çimento-cam-seramik, demir çelik ve motorlu kara taşıtları olmuştur. Türkiye ihracatında ilk 5 sırayı Almanya, ABD, İngiltere, İtalya ve Irak almakta ve uzun yıllardır bu ülke grubu Türkiye ihracatında en üst sıraları doldurmaktadır. Özellikle pandemi sonrası bu ülkelere yapılan ihracatta hızlı bir artış söz konusu olmuştur. Türkiye'nin son 20 yılda gerçekleştirdiği bir diğer coğrafi çeşitlendirme bölgesi ise Çin olmuştur. Hacım olarak çok büyük olmasa da 2000'li yılların başında 100 milyon dolar bile olmayan Çin'e ihracat bugün 3 milyar doların üzerinde seyretmektedir.

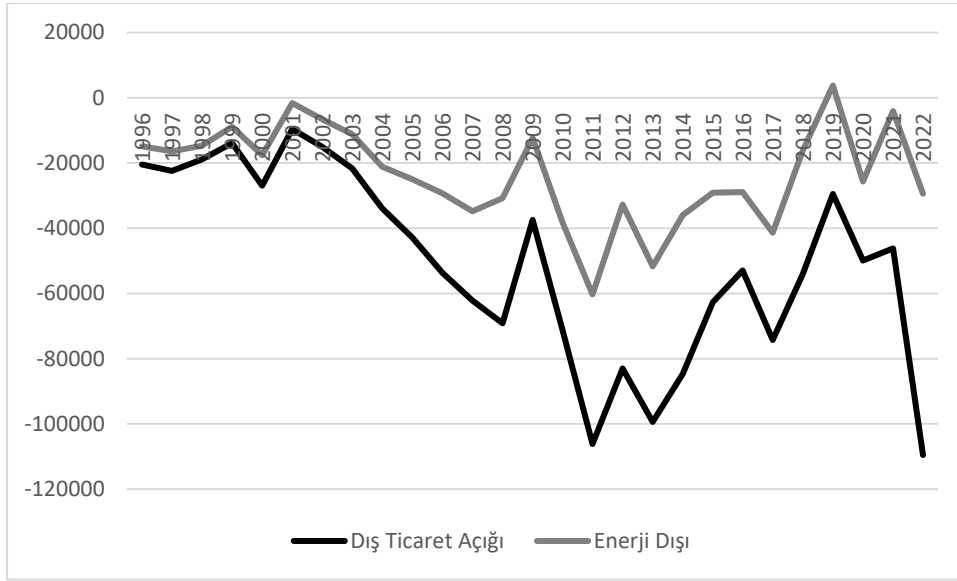
İthalatta tarafında ise Asya AB'nin %25.5'lik payını yakalamış durumda. Ancak tüm Avrupa olarak bakıldığında toplam 322.6 milyar dolarlık ithalat içinde %48.2'lik pay ile Avrupa, ithalat da Türkiye'nin en büyük ticaret partneri konumunda. 1990 yılında Almanya, ithalatın %18.3'ünü, ABD %10.2'sini karşılarken İtalya, Fransa ve Rusya takip eden ülkeler olarak yer alıyordu. 2021 yılına gelindiğinde yaklaşık %12.0 ile Çin en çok ithalat yapılan ülke halini alırken enerji ithalatının karşılandığı Rusya ve diğer ülkeler yaklaşık %20.0 paya sahip durumda. Almanya ve Amerika ise sırayla %8.0 ve %4.8 ile ilk beşteki yerini korumakta. Türkiye 1990 yılında 109 ülkeden ithalat yaparken bugün %60'ı ilk 10 ülke olmak üzere toplam 250 ülkeden ithalat gerçekleştiriyor. Bu veriler coğrafi açıdan da Türkiye'nin dünya ile ekonomik entegrasyonunu ilerlettiğini göstermektedir.

5. Ürün Kompozisyonu

2022 yılı itibarıyla Türkiye'nin ithalatının da %80'i hammadde ve ara malından, %11'i yatırım (sermaye) mallarından oluşmaktadır. İthalatın bu kompozisyonu Türkiye'nin hammadde (özellikle enerji) ve üretim devamı için gerekli aramalı açısından dışa bağımlılığının ne kadar yüksek olduğunu göstermektedir. Bu durumun dış ticaret açığına olan yansımaları göstermek amacıyla aşağıdaki grafikte dış ticaret açığını ve enerji kalemi düşüldükten sonrakini durumu (enerji dışı açık) beraberce gösteriyoruz (Şekil 8). Yıllar boyunca, enerji fiyatlarının seyrine göre ciddi farklılar görsek de enerji ithalatının dış açığın önemli bir bölümünden sorumlu olduğu sonucuna varabiliriz. 2021 yılında yaklaşık 270 Milyar Dolarlık ihracatın 50 Milyar Doları, 2022 yılı için ise 363 Milyar Dolarlık ithalatın 96 Milyar Doları enerji faturasıdır. 2021, 46 Milyar Dolarlık Dış Ticaret Açığı verilmiş, bunun 42 Milyar doları enerji kaynaklı iken, 2022 yılın kaydedilen 109 Milyar Dolarlık rekor düzeydeki açığın 80 Milyar Doları enerji kaynaklıdır.

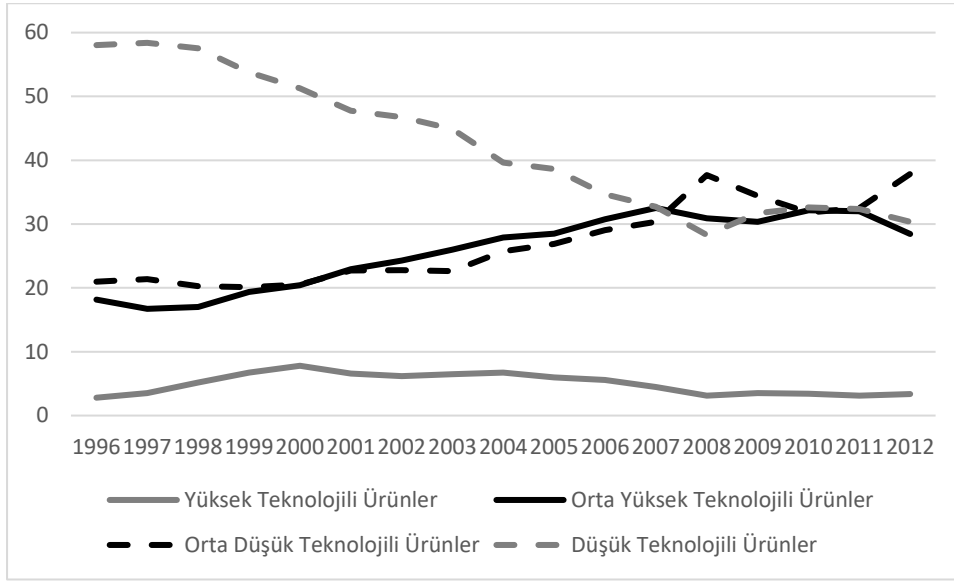
¹ 2022 ikinci çeyrek sonu 12 aylık toplam ihracat rakamı.

Şekil 8: Enerji Dışı Dış Ticaret Açığı

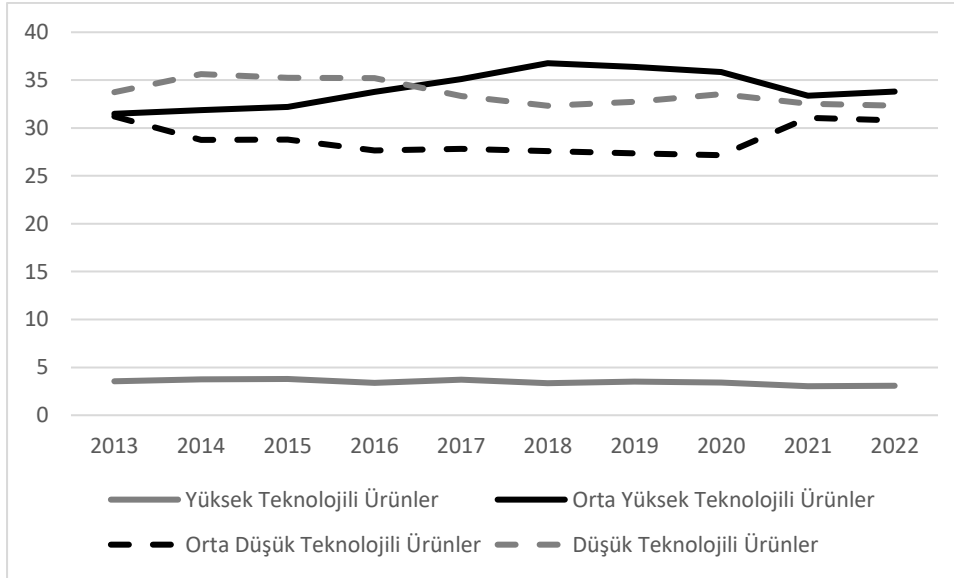


İhracatın kompozisyonunu değerlendirirken ise ürünlerin teknoloji açısından sınıflandırılması üzerinde duracağız. Yüksek teknolojlili ürünler daha fazla katma değer içerdiği için ihracat içindeki paylarının yükselmesinin dış ticaret açığının küçülmesi açısından önemli olduğu kabul edilmektedir. İhracattan elde edilen yerli katma değer doğrudan bir analizi için girdi çıktı analizine dayanan verileri 8 ve 9. bölümlerde inceleyeceğiz. Katma değer ve ihraç edilen ürünün teknoloji seviyesi arasındaki ilişki üstüne daha detaylı bir tartışmayı bu bölümlere erteleyerek, bu kısımda sadece ihracatın teknoloji yoğunluğuna ait verileri sunacağız. Teknolojik yoğunluk açısından ihracatın birleşimini Şekil 9a, 1996-2012, Şekil 9b ise 2013-2022 yılları arasında göstermektedir (TÜİK metodolojisini değiştirdiği için bu şekilde iki ayrı grafik kullanmak zorunda kaldık). Şekillerden açıkça görüldüğü gibi özellikle 2000 yılından sonra, giderek artan ihracat içinde düşük teknolojlili ürünlerin payı düşmüş, orta ve düşük ve orta yüksek teknoloji ürünlerinin payı ise artmıştır. Yüksek teknolojlili ürünlerin payı ise ilk başta yavaş da olsa yükselmiş ancak sonrasında düşüşe geçmiş ve yatay seyretmeye başlamıştır. 2008 krizden sonra ise kompozisyondaki bu olumlu değişikliğin sonra erdiğini söylemek mümkündür. Ancak ihracatın arttığı ortamda yatay kalan oranların da geçmişe göre yüksek değerlere tekabül ettiklerini belirtmek gerekir. Örneğin 2022 yılında yüksek teknoloji ürünlerin payı %3.0'e kadar gerilemiştir. Ancak ihracatın ulaştığı toplam meblağ (254 Milyar Dolar) dikkate alındığında bu düşük oranın bile 8 milyar dolara yakın yüksek teknoloji ürününün ihraç edildiği, 8 Milyar doların da, neredeyse 2006 toplam ihracatına eşit olduğunu belirtmek de fayda var. Bu ürünlerin yerli üretiminin ve ihracatının nasıl arttırılabileceği bu yazının konusunu aşılıyor. Ancak şunu belirtmek isteriz ki Türkiye'nin temel bilim alanlarındaki üretimi belli bir düzeye gelmeden üniversite-sanayi iş birlikleri ve kamu desteklerinin dağılımı belli bir verimliliğe erişmeden bu oranda bir artış beklemek gerçekçi olmayacaktır. Son olarak belirtmek gerekir ki ihracat içerisinde düşük teknolojik ürünler hala ciddi bir pay sahibidir. 2022 itibarıyla bu pay yaklaşık %30'dur.

Şekil 9a: Teknoloji Yoğunluğuna Göre İhracat (Milyon Dolar): 1996-2012



Şekil 9b: Teknoloji Yoğunluğuna Göre İhracat (Milyon Dolar): 2013-2022



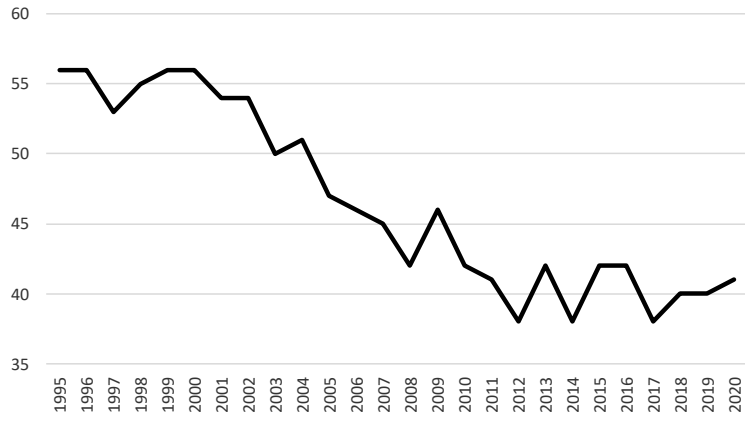
5. İhracatın Ürün “Karmaşıklığı”

İhracatta ürün çeşitlendirmesinde ülke ekonomisinin büyüklüğü önemli bir unsur teşkil ediyor. Örneğin, İsviçre gibi çok küçük bir ülke için neredeyse tek bir malın üretiminde uzmanlaşmanın sonucu, bu malın tüm dünya pazarlarında kabul görmesi ve buradan elde edilen ihracat geliri ile tüm ithalatını finanse etmesi mümkün olabilmektedir. Ancak ülke büyüdükçe az sayıda malın üretiminde uzmanlaşarak başarılı olmak mümkün olmayacak, ürün çeşitliliği mutlaka gerekli hale gelecektir. Ürün çeşitliliği ise, ürün çokluğundan ziyade birbiri ile bağlantılı birçok malın beraber üretiminden elde edilecek teknolojik geri besleme mekanizmalarını içeren belli bir karmaşıklık düzeyini ifade ediyorsa ekonomik gelişme açısından destekleyici olabilir.

“Ekonomik karmaşıklık” (economic complexity), Harvard Üniversitesi Büyüme Laboratuvarından Ricardo Hausmann ve arkadaşlarının geliştirdiği bir kavram. Hausman ve arkadaşları Ekonomik Karmaşıklık Atlası (bkz. <https://atlas.cid.harvard.edu/>) olarak isimlendirdikleri çalışmalarında, tüm dünya ülkelerinin ihracatlarının durumunu ürün bazında analiz edip gelişme potansiyellerini tespit etmekte. Bu çalışma kapsamında geliştirilen Ekonomik Karmaşıklık Endeksi (Economic Complexity Index, ECI), ihracat sepetinin çeşitliliğine ve karmaşıklığına göre ülkelerin sıralamasını gösteren bir endeks. Yüksek endeks değeri ülkenin çeşitlendirilmiş bir dizi karmaşık ürün üretebildiğini gösteriyor. Bir ülkenin ekonomik karmaşıklığı yalnızca, o ülkenin üretim bilgisine ya da ülkenin ürettiği ürünlerin mutlak sayısına değil, aynı zamanda bu ürünlerin her yerde bulunup bulunmadığına (ürünü ihraç eden ülke sayısı), diğer ülkelerdeki ürünlerin gelişmişliği ve çeşitliliğine de bağlı. Türkiye bu tanıma göre 2020 yılı itibarıyla ECI sıralamasında 41. sırada yer alıyor. Bu sıralamada birinci Japonya, ikinci ve üçüncü İsviçre ve Almanya’yı, Güney Kore takip ediyor. Türkiye ise Panama ve Bulgaristan’ın hemen arkasında Suudi Arabistan ve Kanada’nın hemen önünde yer alıyor.

Şekil 10 Türkiye’nin ECI sıralamasını yıllar itibarıyla gösteriyor, 2000 yılına kadar 56. sırada kalan Türkiye bu yıldan sonra önemli bir mesafe kat etmiş, sıralamasını 2012 yılı itibarıyla 37 düzeyine kadar indirebilmiştir. Ancak bu yıldan sonra Türkiye yerinde saymış, bir ileri bir geri hareket ederek 2020 yılında 41. sırada yer almıştır. Seçilmiş gelişmekte olan ülkelerle karşılaştırıldığında, Brezilya, Endonezya, Güney Afrika gibi ülkelerin önünde yer alsa da Polonya, Macaristan, Slovakya gibi Doğu Avrupa ülkeleri başta olmak üzere 2000 itibarıyla gerisinde yer aldığı ülkelerin çoğunun hala arkasındadır.

Şekil 10: Türkiye’nin Ekonomik Karmaşıklık Endeksi Sıralaması



Kaynak: Atlas Veritabanı

Atlas 2020 yılı itibarıyla, halen Türkiye’nin en büyük ihracat kalemlerinin orta ve düşük karmaşıklık düzeyine tekabül eden ürünler olduğunu belirtmektedir. Ancak Türkiye’nin ihracat büyümesinin umut verici bir yolda olduğunu, büyümeye olan katkının çoğunlukla motorlu taşıtlar ve endüstriyel makineler gibi yüksek karmaşıklığa sahip ürünlerden kaynaklandığını ifade etmektedir (<https://atlas.cid.harvard.edu/countries/224/growth-dynamics>). Bu anlamda Türkiye’nin ihracatının yapısal bir değişim geçirdiğini ve kaynakların giderek daha karmaşık ürünlere doğru yöneldiğini ancak bu sürecin yavaş işlediğini, son yıllarda ise ihracat büyümesinin hizmet gruplarına yöneldiğini, hizmet ihracatının ise son yıllarda giderek yavaşladığını işaret edilmektedir (<https://atlas.cid.harvard.edu/countries/224/market-share>). Atlas, ayrıca bir ülkenin üretim kapasitesinin daha

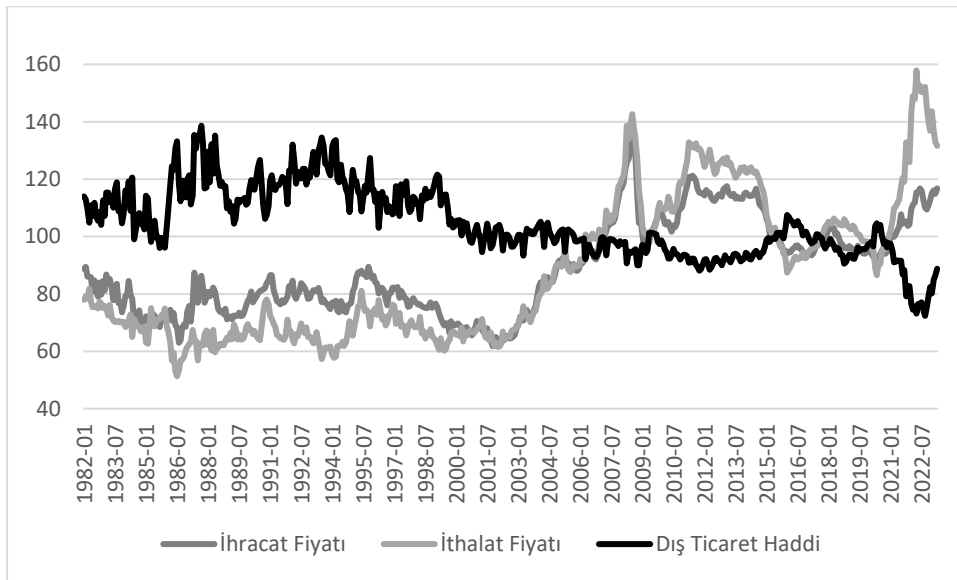
karmaşık ürünler üretmeye ne kadar yakın olduğunu gösteren Ekonomik Karmaşıklık Görünüm Endeksi (Economic Complexity Outlook Index, ECOI) isimli bir diğer gösterge de sunulmaktadır. Buna göre ise Türkiye'nin mevcut üretim kapasitesi ile yeni "know-how" üretmesi ve daha karmaşık ürünler üretme yönünde adım atmasının önünde ciddi güçlükler bulunmaktadır.

6. Dış Ticaret Hadleri, Reel Kur, İhracatın İthalatı Karşılama Oranı

6.1. Dış Ticaret Haddi

Dış ticaret hadleri bir ülkenin ihrac ile ithal ürünlerinin fiyatlarının oranını, kısaca bir birim (ortalama) ihracat ile satın alınabilecek olan birim ithalatı göstermektedir. Dış ticaret haddinin düşmesi ihrac fiyatlarında görece bir düşüşü gösterdiği için bir birim ihracatın alabileceği ithalatın da azaldığı anlamına gelir. Dolayısıyla dış ticaret hadleri yükselen bir ülke dış ticaret açığını kapatmak yönünde bir avantaj kazanmaktadır. Şekil 11 Türkiye'nin 1982 yılından itibaren dolar cinsinden dış ticaret hadlerinin ve onu oluşturan ihracat ve ithalat fiyatlarının seyrini göstermektedir.

Şekil 11: Dış Ticaret Haddi, İhracat ve İthalat Fiyatları (2015=100)



1980'lerde dışa açılma başladığında dış ticaret bir süre Türkiye'nin lehine olarak yükselme eğiliminde olduğunu görüyoruz, ancak, dış ticaret hacmi ve ihracat genişledikçe, dış ticaret hadlerinin düşme eğilimine geçmeye başlamıştır. Yani dış ticaret hacmi genişlerken dış ticaret hadleri Türkiye'nin aleyhine gelişmiştir. Bu seyrin temel belirleyeni, ithalat bağımlılığı nedeniyle, enerji ve hammadde fiyatlarının seyri. Enerji ve hammadde fiyatlarındaki artışlar ithal fiyatlarını yukarı çekiyor, ithal fiyatlarındaki artış ihracat fiyatlarına yansıtılabildiği ölçüde ihracat fiyatları artıyor ve dış ticaret hadleri sabit kalıyor. Aksi takdirde dış ticaret hadleri düşüyor. Şekil 11'den görüldüğü gibi, 2000 öncesi dış ticaret hadleri 100'ün (2015 değerinin) üzerinde, 2000 yılı sonrası ise 100'ün altında, uzun dönem değerini korumuş. 2020 sonrasında ise pandeminin (sonrasında Ukrayna-Rusya savaşının) etkisiyle oluşan çok çarpıcı bir düşüş mevcut.

Özellikle 2008 krizi sonrasında ihrac fiyatlarındaki artışın ithal fiyatlarındaki artışın altında kaldığını, 2020 yılı sonrasında ise bu farkın daha da belirgin olduğunu görüyoruz. 2001-2007 arasında ise ithal ve ihrac fiyatlarının

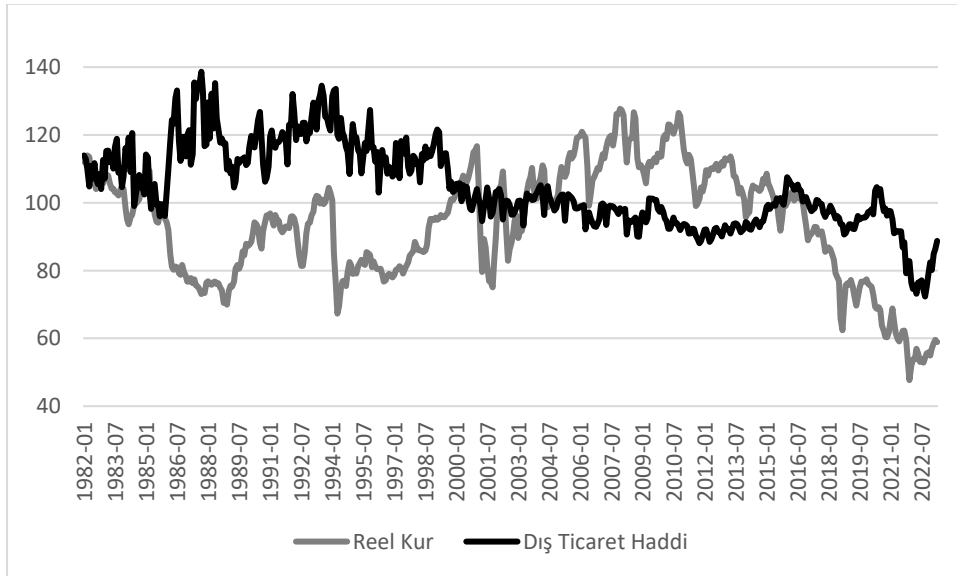
aynı oranda arttığını ve dış ticaret haddinin sabit kaldığını gözlemliyoruz. 2000 yılı sonrası ihracattaki hızlı artış ve kompozisyonundaki gelişme, 2009 sonrasında ise kompozisyonundaki olumlu gelişmenin durması, ihracat fiyatlarının neden dış ticaret hadlerindeki düşüşü engelleyecek kadar artmadığının arkasındaki temel neden olabilir. Özetle 2001-2007 arası ihracat görece daha yüksek teknoloji mallara yönelirken, fiyatları da arttırmak mümkün olabilmiş ancak daha sonra aynı ürünlerden daha fazla ihracat ederek artan ihracat fiyatları arttırmak konusunda başarılı olamamıştır.

6.2. Reel kur

Dış ticaret hadleri düşerken aynı anda oluşacak TL değer kaybı, reel kur düşüşü (enflasyonun üstünde oluşacak olan bir nominal kur artışı), ihracatçı sektörlerin karlılığı açısından önemli bir supap olacaktır.

İhracatın çoğunluğunun imalat sanayi ürünlerinden oluşuyor ve fiyatlar büyük ölçüde dolar veya Euro cinsinden belirleniyor. İthal fiyatları artarken ihracat fiyatlarının sabit kalması (dış ticaret haddinin düşmesi) durumunda, ithal girdi kullandıkları için (enerji ve aramalı) maliyetleri artan ihracatçı sektörlerin karlılıkları düşecektir. İhracat fiyatlarını, en azından maliyet artışlarını karşılayacak oranda arttırabilmeleri gerekir ki en azından karlılıklarını koruyabilsinler. Böyle bir durumda TL'nin değer kaybetmesi, TL bazında karlılığı arttırarak ihracatçıya destek olacaktır. Çünkü, yabancı para bazında satış fiyatı aynı da kalsa, TL bazında daha fazla gelir elde edilecektir. Her ne kadar, ithal girdilerin fiyatları da TL bazında (hem de yabancı para bazında) artsa da, tüm maliyetler ithalattan oluşmadığı için, karlılık artabilecektir. Şekil 12, dış ticaret haddi ve reel kur (TL/ABD Doları, TÜFE bazlı) ilişkisini göstermektedir.

Şekil 12: Dış Ticaret Haddi ve Reel Kur (2015=100)



1980'lerin başında değer kaybeden kur, dış ticaret hadlerinin de olumlu seyretmesi ile beraber ihracatçının oldukça lehine bir durum oluşmuştur. Bu dönem tek başına ele alınacak olursa, görülecektir ki, genel eğilimin tersine olarak, dış ticaret hacmi genişlerken dış dengenin olumluya doğru seyretmesi söz konusudur (Bkz. Yazgan

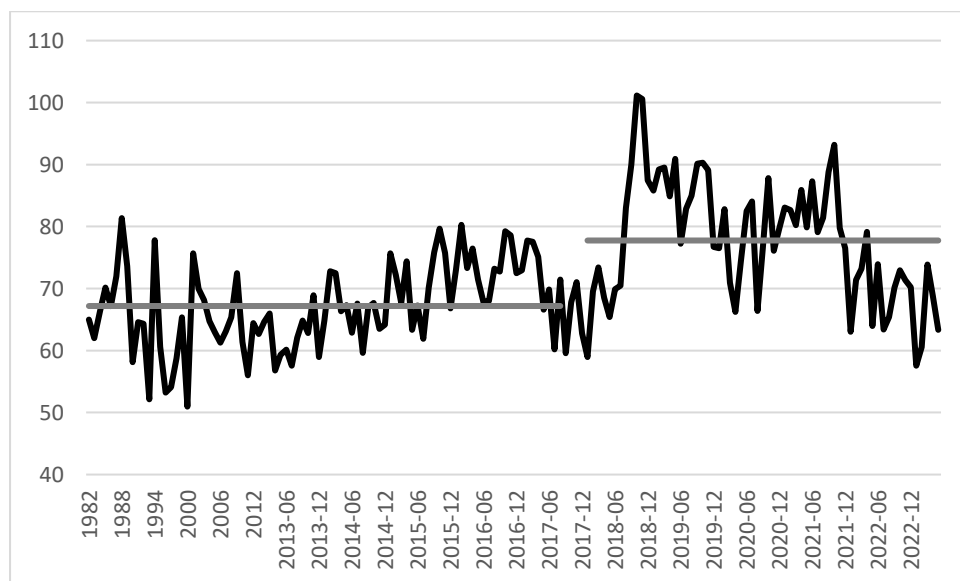
2023b). 90'lı yıllarla beraber değer kazanmaya başlayan reel kur, 1994 ve 2001 krizleriyle ciddi değer kaybına uğramış 2001 krizi sonrası ise 2008 krizine kadar düzenli olarak değer kazanmıştır.

2008 finansal krizine kadar değer kazanan reel kur, dış ticaret hadlerinin sabit kaldığı bir ortamda, ihracatçı sektörlerin karlılığında, eğer verimlilik artışı söz konusu değilse, erimeye yol açmış olmalıdır. Acemoğlu ve Üçer (2020) ve Bakış ve Atıyas (2020) bu dönemde toplam faktör verimliliğinde bir artış olduğunu saptamışlardır. Ayrıca ihracatta verimlilik artışına da dikkat çekmişlerdir. Karamollaoğlu ve Yazgan (2011), firma düzeyinde verilere dayanarak ihracatçı firmaların verimlilik düzeyinin, iç piyasaya üretim yapanlara oranla daha yüksek olduğunu göstermiştir. 2009 sonrasında tüm dünyaya hâkim olan düşük verimlilik, Türkiye ekonomisinde de kendini göstermeye başladı ve 2009 sonrası reel kur değer kaybetme eğilimine girdi. 2010 ve 2011 küresel para bolluğu ve gelişmekte olan ülkelere artan sermaye girişleri, reel kur değerlenmesini bir süre daha koruyabilmiştir. Ancak aşağı doğru eğilim 2016 sonrası ivmelenmeye başlamıştır. 2018 döviz kuru şoku ile (bkz. Yazgan, 2020b, 2023a) iyice çarpıcı olan reel kur düşüşü ihracatçı sektörlerin karlılığı lehine çalışsa da, 1980'lerin aksine, dış ticaret hadleri aksi yönde hareket etmiştir. Özellikle, 2020 pandemisi ile gelen dış ticaret hadlerindeki hızlı düşüş dikkat çekicidir. Ancak bununla paralel olarak reel kur, daha da değer kaybetmiş, 2018 düzeyinin bir hayli altına inmiştir. Belirtmek gerekir ki bu dönemde ihracat, pandemiye bağlı dış talepteki hızlı artış ile beraber, ciddi bir artış göstermiştir (2020 yılında 160 Milyar dolar olan ihracat, 2022 yılında 235 Milyar dolara yükselmiştir).

6.3 İhracatın İthalatı Karşılama Oranı

Dış ticaret hadleri, reel kur ve dış ticaret açığı arasındaki ilişkiyi daha da yakından incelemek için, ihracatın ithalatı karşılama oranını dikkate alıyoruz. İhracatın ithalatı karşılama oranı (ihracat/ithalat), dış ticaret açığı olarak adlandırdığımız ihracat ithalat farkının yüzdesel ifadesinden başka bir şey değildir. İhracatın ithalatı karşılama oranının tarihsel gelişimini Şekil 13'de gösteriyoruz (veri eksikliği nedeniyle 2013 öncesini yıllık verilerle gösteriyoruz).

Şekil 13: İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)



Grafiğin en başındaki yükseliş, 80'ler boyunca dış ticaret açığındaki hızlı iyileşmeyi gösteriyor. Bunun sonucunda ihracatın ithalatı karşılama oranı %81.4'e varıyor. Hemen belirtelim bu oran yıllık bazda yakalanan en yüksek oranlardan biri, 2001 krizinde bile bu oran %75.7. Bu iki yılda da cari işlemler dengesi fazla veriyor. Ancak 1988'de büyüme %2.15 gibi pozitif bir değer alırken 2001 yılında çok derin bir resesyon mevcut ve büyüme %-5.7. Fakat 1988'in son çeyreğinde ekonomi kısa süren bir resesyona giriyor ve takip eden 1989 yılında yıllık bazda pozitif ama düşük bir büyüme elde ediliyor (cari fazla 1989'da da sürüyor).

2018 yılının son çeyreğinde Türkiye ekonomisi, bir döviz kuru krizi ile beraber resesyona girdi. Bu resesyon ve reel döviz kurundaki düşüş (2018'de reel döviz kuru 2001 krizi seviyesinin altına düşüyor) ihracatın ithalatı karşılama oranları üzerinde çarpıcı bir etki yapıyor. 2018'in 10. ayında Türkiye ekonomisi, 80 dışı açılması sonrası ilk dış ticaret fazlasını veriyor (ihracatın ithalatı karşılama oranı %101.4). Şekil 13 ihracatın ithalatı karşılama oranlarındaki bu sıçramayı iki dönemin ortalamalarına ait yatay çizgilerle vurguluyor. 2018 sonrası reel döviz kuru düzeyi ihracatın ithalatı karşılama oranları üzerinde bir kırılma yaratmış gibi.

Yıllık bazda baktığımızda, 2001'den sonra Türkiye ekonomisinin cari fazla verdiği bir tek yıl daha var o da 2019 (ihracatın ithalatı karşılama oranı %84.6); yıllık bazda zayıf bir pozitif büyüme var ancak ekonomi bir önceki yılın son çeyreğinde 3 çeyrek süren bir resesyona girmiş durumda. Dolayısıyla Türkiye'nin resesyon yaşamadan cari fazla verebilmiş olduğu tek bir yıl yok! 2021 yılı için ihracatın ithalatı karşılama oranı %81.9 ancak, pandemiye bağlı turizm gelirlerindeki düşüş nedeniyle cari fazla yok.

2021 yılında cari fazla yıllık bazda olmasa da aylık bazda, Ağustos, Eylül ve Ekim aylarında görüldü. Ekim ayında ihracatın ithalatı karşılama oranı %93.2'e ulaşmış durumda. Bu aylar Türkiye ekonomisinin resesyon yaşamadan cari fazla verdiği tek 3 aylık dönem. Bu kadar yüksek ihracatın ithalatı karşılama oranlarının, ekonomide ciddi bir canlılık varken (2021 yılı büyüme oranı %11.6) yakalanmasının temel sebebi pandemiye bağlı olarak oluşan yüksek ihracat talebi, yani dış talep. Şekil 12'den görebileceğimiz gibi 2021 dış ticaret hadlerinin de hızlıca düştüğü bir yıl. İhraç fiyatları bu talebe bağlı olarak artmasına rağmen ithal fiyatlarındaki sıçramayı karşılayabilmekten çok uzak. Eğer dış ticaret hadleri bu şekilde artmasaydı 2021 yılı Türkiye tarihinde ilk defa canlı bir ekonomide dış fazla verilmiş olabilirdi. Ancak bu gelişmeyi yaratan pandeminin ithal fiyatlarındaki artışında nedeni olduğunu da belirtmek gerekir (bir sonraki yıl Ukrayna-Rusya savaşının da bu artışı devam ettirdiğini ekleyelim).

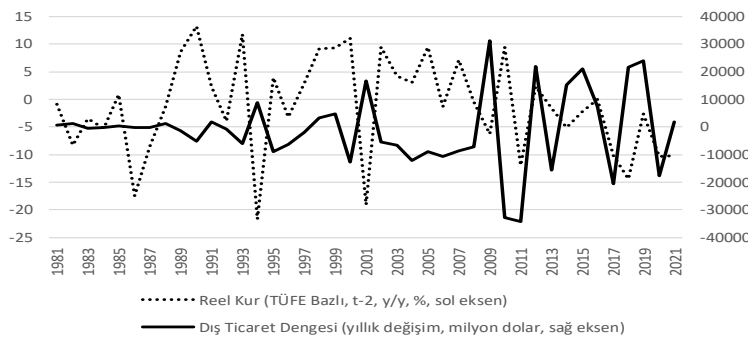
7. Dış Ticaret Açığının Belirleyicileri

Bir önceki bölümde dış ticaret açığının belirleyenlerini tartıştık. Bu bölümde ekonometrik bir analiz sunacağız. Standard bir model çerçevesinde baktığımızda, eğer esneklikler üzerinde bazı varsayımlar sağlanıyorsa (Marshall-Lerner koşulları²) reel döviz kuru (TL) değer kaybettiğinde ithal malların fiyatlarının pahalı hale gelmesi, yurtiçi talebinin düşmesi ülkenin döviz giderlerinin azalmasına neden olmaktadır. Ancak bu durum ithal malların ve ihracat mallarının döviz kuru ve talep esnekliklerine bağlıdır. Türkiye gibi enerjide dışa bağımlılığı yüksek olan

² Literatürde Marshall-Lerner koşulu olarak bilinen yaklaşıma göre; devalüasyonun dış ticaret dengesi üzerindeki etkisi, ihraç ve ithal mallarının, arz ve talep esnekliklerine bağlıdır. Marshall-Lerner koşuluna göre ihraç ve ithal mallarının reel efektif döviz kuruna göre olan arz ve talep esneklikleri toplamı 1'den büyük olduğunda, devalüasyon (veya kurların serbest piyasada yükselmesi), ülkenin dış ticaret dengesini olumlu yönde etkileyecektir.

ülkelerde ithalatın talep esnekliğinin düşük olması kurdaki değer kaybının ihracat üzerine olan pozitif etkisinin ithalat tarafından bertaraf olmasına ve dış ticaret dengesinin beklenildiği kadar iyileşmemesine ve hatta bozulmasına neden olmaktadır. Reel kurun dış ticaret üzerindeki etkisinin gecikmeli olarak kendini göstermesi beklenmektedir. Türkiye’de bu ilişkinin varlığından bir veya iki dönem gecikmeli olarak bu söz etmek mümkündür. Şekil 14 dış ticaret açığı değişimi ile reel kurun yüzde değişimini 2 dönem gecikmeli olarak gösteriyor. Şekil reel kurun değer kaybının gecikmeli olarak dış ticaret açığı üzerinde iyileştirici etkide bulunduğu izlenimini oluşturmaktadır. Örneğin, 2017 yılında liradaki %10,3’lük reel değer kaybının ardından 2018 yılında dış ticaret dengesi 22 milyar dolara yakın iyileşme göstermiş, 2018 yılında yaşanan %14.4’lük değer kaybının ardından da dış ticaret açığında 23.9 milyar dolarlık bir düşüş yaşanmıştır. Ancak hemen belirtmek gerekir ki, bu yıllardan özellikle 2018’de yaşanan resesyona bağlı olarak iç talep (ithalat) düşüşü bu iyileşmelerde belirleyici rol oynamıştır. Dolayısıyla, dış ticaret açığının önemli belirleyenlerinden birisi de iç talep düzeyidir. Diğer yandan 2019 yılında neredeyse yatay seyreden kur (%2,7’lik değer kaybı) sonrası 2020 yılında dış ticaret açığı 17,6 milyar dolarlık bozulma göstermiştir. Bu beklentinin tersine sonuçta, dış ticaret hadleri etkili olmuşa benzemektedir.

Şekil 14: Dış Ticaret Dengesi ve Reel Kur



Kaynak: TÜİK, Turkey Data Monitor

Son olarak, tıpkı iç talep gibi, dış ticaret açığı üzerinde etkili olmasını beklediğimiz dış talebi de açıklayıcı değişkenler arasında eklememiz gerektiğini belirtelim ve dış ticareti açığının belirleyenlerini içeren basit denkleminizi ele alalım. Denkleminizde, açıklanan (bağımlı) değişkenimiz ihracatın ithalatı karşılama oranı (ihracat/ithalat, TB) olarak yer almakta. Sağ tarafa, açıklayıcı (bağımsız) değişkenler arasına, reel kuru (REER), dış ticaret oranını (ToT), iç (Y_D) ve dış talebi (Y_f) eklersek basit regresyon modelimizi oluşturmuş oluyoruz.

$$\ln TB = \alpha + \beta_1 \ln RER + \beta_2 \ln ToT + \beta_3 \ln Y_D + \beta_4 \ln Y_f + \varepsilon$$

Denklemdaki β katsayıları açıklayıcı değişkenlerin dış ticaret dengesine olan etkilerini gösteriyor. Bu katsayıların beklenen işaretleri, sırasıyla eksi, artı, eksi, artı şeklinde. İşaretlerin yanında rakamsal büyüklükler de değişkenin ne kadar etkili olduğunu gösteriyor. α ve ε da, sırasıyla regresyon sabitini ve hata terimini ifade ediyor. İlişkiyi tahmin etmek için 2013 Ocak-2022 Mayıs aylarına ait verileri kullandık³. Aylık verileri kullanarak yaptığımız analizde yurtiçi talep için aylık sanayi üretimi, dış talep için ise Türkiye’nin ana ihracat pazarlarının ihracat içindeki

³ Bu verileri yine TDM’den elde ettik, gerektiğinde kendi hesaplamalarımızı yaptık, RER için TÜFE bazlı reel kur endeksini kullandık.

payları ile ağırlıklandırılmış sanayi üretimi endekslerini dikkate alıyoruz. Tablo 1 elde ettiğimiz katsayı tahminlerini, tahminlerin standart hata ve olasılık (p) değerlerini içermektedir⁴.

Tablo 1: Regresyon sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Std. Hata	Olasılık (p)
lnRER	-0.488	0.071	0.000
lnToT	0.583	0.152	0.000
lnY _D	-0.237	0.102	0.023
lnY _F	0.253	0.147	0.088
Sabit	1.955	0.790	0.014

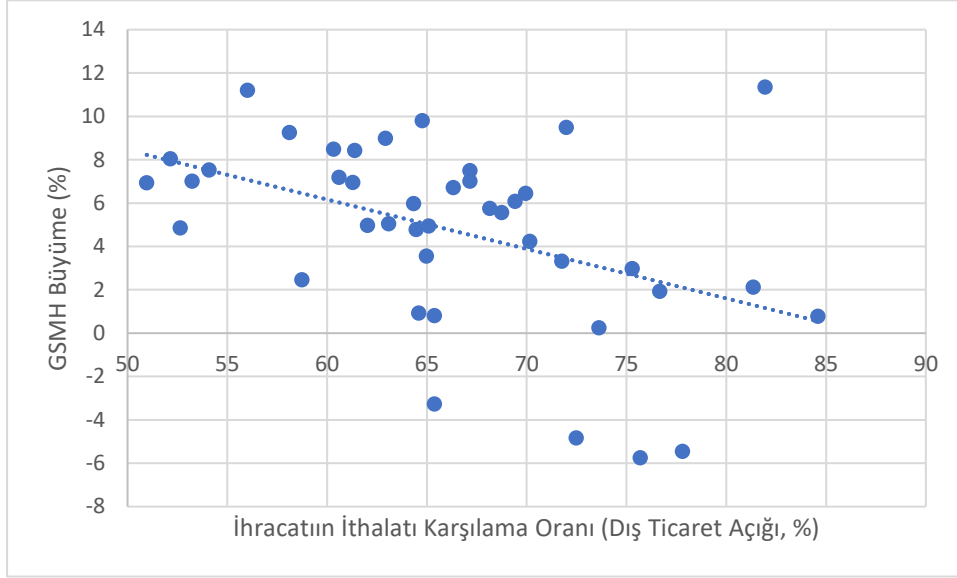
Elde edilen sonuçlara göre reel kurdaki %1’lik artış yani TL’de değerlenme dış ticaret dengesini %0.48 kadar bozmaktadır. Dış ticaret haddindeki %1,0’lik artış ise ticaret dengesini %0.58 iyileştirmektedir. İç talepteki artış %0.23 ile dış ticaret dengesini bozarken, dış talepteki yükseliş ise dış ticaret dengesini %0.25 iyileştirmektedir. Bu sonuçlar bize değişkenlerin dış ticaret açığı üzerinde beklenen yönde ve anlamlı büyüklüklerde etki gösterdiğini, bu etkinin de en azından %10 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlardan yola çıkarak, açıklayıcı değişkenlerden (kontrol edilebilir olması nedeniyle) reel kura değer kaybettirerek, diğer bir deyişle rekabetçi devalüasyon yoluyla dış ticaret açığını düşürmek veya ortadan kaldırmak gibi bir politikanın başarılı olacağı sonucuna varmak mümkün mü? Reel kur düzeyi belli bir değersizleşme noktasına gelirse, TL bazında ithal-ihraç malları fiyat oranı belli bir düzeyin altına inerse dış ticaret açığının, ihracatın artıp ithalatın azalıp dış ticaret açığının kapanması söz konusu olur. Sabit dış ticaret oranında daha düşük bir reel kur bu düzeltmeyi üç farklı şekilde yapabilir. Sabit gelir altında iç talebi dış taleple yer değiştirebilir (ihracat ve ithalat aynı oranda artar ve azalır) veya gelir azalırsa (resesyon) iç/dış talep oranı düşer. Her iki durumda da refah (iç talep) düşeceği için bu tip bir dengelenme istenir değildir. Ancak dış kaynak girişi olmadığı durumlarda mecburen denge bu şekilde sağlanır. Hem dış dengeyi düzelterip hem de refah artışı sağlamak için büyüme artarken dış dengenin düzelmesi gerekir ki istenilir olan budur. İhracata yönelik büyüme diye adlandırabileceğimiz bu durumun bir diğer versiyonu ise sabit reel kur düzeyinde dış ticaret oranının yükselmesidir ki hem refah hem de sürdürülebilirlik açısından daha olumlu bir gelişmedir. Dış ticaret oranında kalıcı bir iyileşme ise ihraç ürünlerinin kompozisyonunu değiştirmek ve daha yüksek katma değerli ürünlerin üretimine yönelerek verimliliği artırmaktır.

Şekil 15, 1981-2022 arası GSMH büyüme oranları ve ihracatın ithalatı karşılama oranının serpilme diyagramını göstermektedir. Şekilden de görülebileceği gibi Türkiye dışa açılırken büyüme, Şekil 3’de dış ticaret hacminde

⁴ Bağımsız değişkenlerin bir gecikmeli değerlerini kullanarak hem gecikmeli etkileri “endogeneity” sorununu kontrol altında tuttuk. Bu denklemde değişkenlerin bazılarının, özellikle de sanayi üretim endekslerinin, durağanlık (birinci dereceden entegre, I(1)) özelliği taşımadığı açık. Diğer yandan dış ticaret dengesi, reel kur ve dış ticaret haddinin teorik olarak durağan olmasını bekleriz. Ancak ele aldığımız dönem için reel kur bu özelliği göstermiyor gibi duruyor. Sanayi üretim endekslerinin, durağanlık özelliği gösteren, büyüme oranlarını kullandığımızda benzer sonuçları, ancak yurtiçi ve yurtdışı talep için çok daha düşük katsayılarla, elde ediyoruz. Diğer yandan durağan ve durağan olmayan serileri aynı anda kullanabileceğimiz bir teknik kullandığımızda da yaklaşık tahminler elde ediyoruz. Bu benzeri ekonometrik sorunlara daha kapsamlı biçimde yaklaşıp daha güvenilir tahminler elde etmek bu makalenin amacını aşıyor. Ancak hemen belirtelim sonuçlar tüm olasılıklarda benzer özellikler gösteriyor ve denklemin açıklayıcılık gücü de (R²) % 50’ler civarında bulunuyor.

olduğu gibi, dış ticaret açığı ile ters yönlü bir ilişki içindedir, yani dış ticaret açığını küçülürken büyüme de küçülmektedir.

Şekil 15: GSMH Büyüme Oranları ve İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)

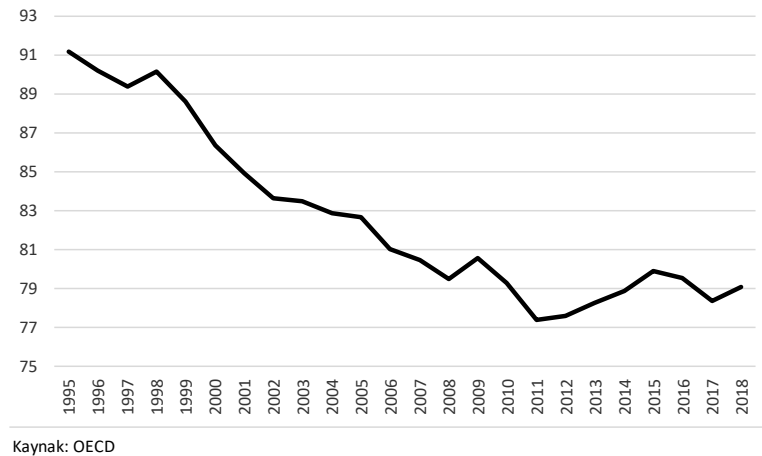


Özetle genel kural olarak dış ticaret açığı ithalatı ihracattaki artıştan daha fazla düşürerek, yani ekonomiyi soğutarak veya soğutmak zorunda kalarak küçülebilmektedir.

8. Katma Değer ve İhracat

İhracatın teknolojik içeriğini tartışırken katma değerli ihracata değindik. Katma değerli ihracattan kastımız ihracat malının yerli hammadde içeriğinin yüksek olması. Ancak birazdan tartışacağımız gibi ihracatta ve uluslararası iş bölümünde meydana değişimler bu “eski” kavramı yeniden ele almayı gerektiriyor. OECD tarafında yayınlanan Dış Ticarete Katma Değer (Trade in Value Added, TIVA) (<https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm>, Guilhoto, Webb ve Yamano, 2021) veri setinden elde ettiğimiz Türkiye’nin ihracat ürünlerinin yerli katma değer oranını 1995-2018 aralığında, Şekil 16’da gösterilmektedir.

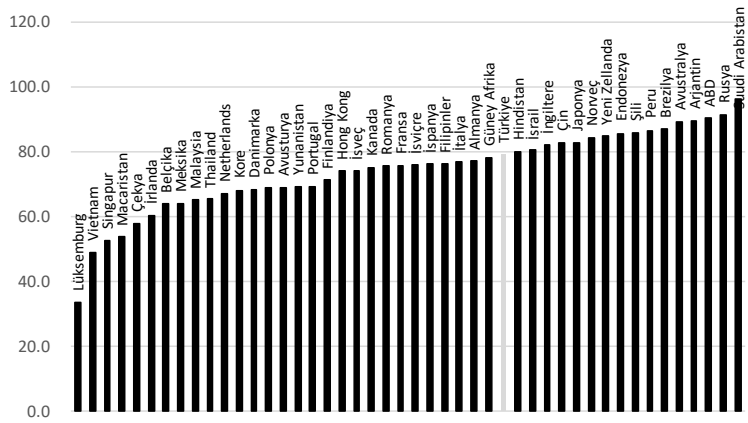
Şekil 16: İhracat Ürünlerinin Yerli Katma Değer Oranı



OECD'nin verilerine göre 1995 yılında Türkiye'nin toplam ihracatının yerli katma değer oranı % 90'ların üzerinde. Gümrük Birliği süreci başladıktan sonra ihracatın GSYH içindeki payı artarken ihracatın yerli katma değer oranı da düşmeye başlamış. OECD verilerindeki en son yıl olan 2018'de ise bu pay, %79,1'e kadar gerilemiş durumdadır. Bu gerilemenin nedenleri küresel değer zinciri olarak adlandırdığımız, 1990 sonrasında olmaya başlayan uluslararası "yeni" iş bölümünde yatıyor.

Şimdi, 1990'lardan itibaren gerileme eğiliminde olan, toplam ihracatın yerli katma değer oranının 2018 yılında varmış olduğu değerin (%79.1) diğer ülkelerle karşılaştırıldığında nasıl bir yerde durduğu hususunu ele alacağız. Şekil 17 2018 yılı itibariyle böyle bir karşılaştırmayı seçilmiş ülkeler cinsinden yapmaktadır.

Şekil 17: İhracatta Yerli Katma Değer Oranları, Seçilmiş Ülkeler



Kaynak: OECD

Şekilden görüldüğü gibi, Türkiye ihracatın yerli katma değer içeriği açısından, Almanya gibi birçok belli başlı ülkeden daha "kötü" bir yerde değildir. Listenin en başında yer alan Suudi Arabistan, Rusya ve Türkiye'nin üzerinde yer alan birçok ülke, esas olarak petrol, doğal gaz, işlenmemiş veya yarı işlenmiş hammadde ihracatçısı ülkelerdir. Dolayısıyla bu ülkelerin ihracatlarının yerli katma değer oranlarının çok yüksek olması bu durumun sonucu. Ancak bu ülkeler arasında bu kategoride değerlendirilemeyecek Amerika Birleşik Devletleri ve Çin gibi bazı ülkeler de mevcuttur.

İhracatın içinde yerli katma değer oranının yüksekliği ve düşüklüğü tek başına olumlu ya da olumsuz olarak değerlendirilebilecek bir ölçüt değildir. Çünkü bu durum dünya ticaretine ve uluslararası iş bölümüne katılmanın sadece bir şeklini ifade etmektedir. Eğer bir ülke uluslararası iş bölümüne giderek daha fazla eklemlenerek ihracatını artırıyor ise bu süreç içinde yerli katma değer oranının düşmesi normal karşılanabilir.

9. Küresel Değer Zinciri ve İhracat

1990'lardan sonra dünya dış ticaretinde çarpıcı bir genişleme olmuştur. Sovyetler Birliği'nin çöküşü, Doğu ve Batı Almanya'nın birleşmesi gibi politik olaylarla da desteklenen bu gelişme uluslararası kapitalizmin sınırlarını, giderek daha fazla ülkeyi ticaret ve finans ağlarına dahil ederek genişletmiştir. Çin, Hindistan, Uzak Doğu Asya ülkeleri bu ağın önemli oyuncularına hale geldiler. Dünya Ticaret Örgütü'nün de kurulmasıyla birlikte daha fazla

ülkenin bu ağı dahil olması teşvik edildi ve düzenli çalışabilmesi için kurum ve kurallar oluşturulmaya çalışılmıştır. Bu yeni küreselleşme dalgasında uluslararası ticaret genişlerken, ülkeler ticarete uluslararası iş bölüşümünün ve üretim zincirinin yeni bir örgütlenmesi çerçevesinde katılmışlardır. Bu gelişme küresel değer zinciri (global value chain, KDZ) adı verilen bir kavram aracılığıyla ifade bulmuştur. (bkz. Yazgan, 2020a). Bu özel dış ticaret biçimi, bir ülkenin ihraç ettiği malların üretiminin tüm aşamalarını kendi ülkesinde tamamladığı, sonuç olarak tamamı yerli üretim olan nihai malı ihraç ettiği geleneksel dış ticaretten farklı bir katma değer üretim ve paylaşım biçimine dayanmaktadır. Bu üretim örgütlenmesinde nihai malın içerdiği katma değer farklı ülkeler tarafından üretiliyor; bazı ülkeler girdi ve aramalı ihraç ediyorlar, bu mallar başka malların üretiminde kullanılıyor ve birden fazla ülke tarafından üretilmiş bir nihai mal olarak ihraç edilmektedir. Dolayısıyla ülkeler tüm malın değil, malın bazı parçalarının veya üretim aşamalarının üretiminde uzmanlaşıp, değer üretim zincirinin belli aşamalarında yer almaktadır.⁵

KDZ çerçevesinde oluşan uluslararası iş bölümü, geleneksel iş bölümünden çok daha karmaşık ve ülkelerin üretimlerinin ve iş ilişkilerinin birbirlerine daha bağımlı olmalarına yol açtı. Geleneksel iş bölümü, değişme söz konusu olan malların tüm üretim aşamalarının bir ülke içinde olmasını, yani bazı ülkelerin bazı malların üretiminin tüm aşamalarında uzmanlaşmasını ifade eder. Buna mukabil, küresel değer zincirinin getirdiği uzmanlaşma, bazı malların bazı üretim aşamalarında bazı ülkelerin uzmanlaşmasına dayanır. Bir malın üretiminin tüm aşamalarının tek bir ülke tarafından yapılmasına gerek yoktur. Bu çeşit bir iş bölümünün ilk akla getirdiği, aramalı üretiminde bazı ülkelerin uzmanlaşarak, nihai malın başka ülkelerin uzmanlaşmasına bırakılmasıdır. Ancak, KDZ'nin gelmiş olduğu aşamada, uzmanlaşmanın ne kadar karmaşık bir duruma gelmiş olduğunu, Vietnam'da üretilip oradan ihraç edilen bir elektrikli bisiklet örneği çarpıcı bir biçimde gözler önüne sermektedir. Yazgan (2020, Şekil 4)'te gösterildiği gibi bu elektrikli bisikletin sadece %15.2'sinin Vietnamda geri kalan % 84.8'nin ise 8 farklı ülkede üretiliyor. Vietnam'dan nihai kullanıcı ülkelere ihraç edilen bu bisiklet, aslında Vietnam tarafından değil 9 tane ülkeden oluşan bir konsorsiyum tarafından üretilmektedir demek daha doğru bir ifade olacaktır.

9.1. İleri ve Geri'ye yönelik KDZ

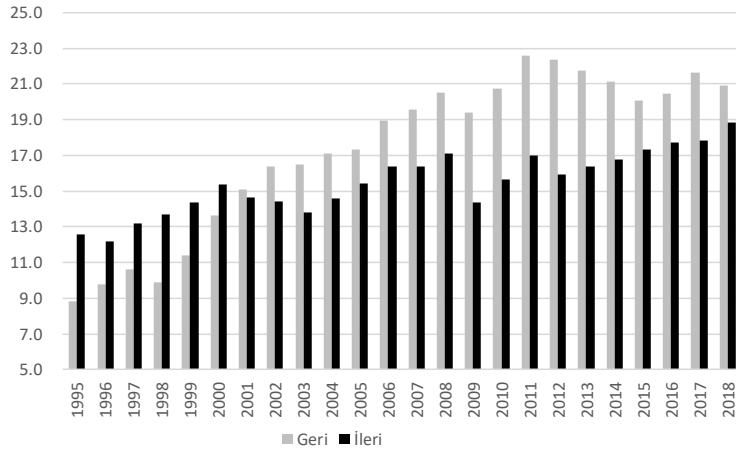
Küresel değer zincirine bir ülke farklı şekillerde katılabilir. Bu katılım ihraç edilen bir malın üretimine ne şekilde katkıda bulunduğu göre belirlenir. Eğer bir ülkenin ihracatı, zincirin son halkasında tüketicinin kullanımı için ihraç edilecek malın üretiminin ilk aşamalarına tekabül ediyorsa, yani ihraç edilen mal(lar), ihraç edilecek nihai malın üretiminde kullanılacak hammadde, girdi, aramalı içeriyorsa buna ileriye yönelik katılım (forward participation) denmektedir. Vietnam'da üretilen elektrikli bisiklet örneğinde, bisikletin parçalarını Vietnam'a ihraç eden tüm ülkeler (Almanya, Birleşik Krallık, Çekya, Çin, Endonezya, İtalya, Japonya, Tayvan) KDZ'ye ileriye yönelik olarak katılıyor. Diğer yandan ihraç edilen mal tüketicinin nihai kullanımı için ise, ancak bu malın üretimi için başka ülkeler tarafından üretilmiş ithal girdi, aramalı, hammadde içeriyorsa buna geriye yönelik katılım (backward participation) denmektedir. Vietnam ise KDZ zincirine geriye yönelik olarak katılan ülkedir.

⁵ Değer zinciri, bir malın veya hizmetin üretiminin tüketicinin kullanımına hazır son haline gelene kadar geçirdiği tüm aşamaları ifade etmektedir. Değer zinciri bir veya birden fazla firma (ve/veya sektörü) kapsayabileceği gibi bir veya birden fazla ülkeyi de kapsayabilir. Üretimin farklı aşamaları birden fazla ülkede tamamlanıyorsa, değer zinciri küresel değer zincirine dönüşmektedir.

9.2. KDZ Ne Kadar Yaygın?

Toplam dış ticaretin ne kadarının KDZ içerisinde üretilmiş mal ve hizmetlerden oluştuğunu hesaplamak sıradan bir iş değil. Her ülkenin üretilen katma değer içindeki payını hesaplamak için, içlerinde mükerrer hesabı (double counting) barındıran brüt dış ticaret verileri yeterli olmamaktadır. KDZ içerisinde ülkeler arasında gidip gelen mallar, katma değer dış ticaret rakamları içerisinde birden fazla kez hesaba katılmasına yol açmaktadır. Örneğin elektrikli bisiklet örneğinde Vietnam'ın ihraç ettiği elektrikli bisikletler içindeki %84,8'lik değer, daha önce Vietnam'a bisikletin parçalarını ihraç eden 8 ülkenin ihracat rakamlarında zaten hesaba girmiş durumdadır. Üretim zinciri uzadıkça ve daha karmaşık hale geldikçe mükerrer hesabın miktarının daha da artacağı açıktır. Dolayısıyla girdi-çıktı tabloları kullanılarak rafine bir hesabın yapılmasına ihtiyaç bulunmaktadır. Bu hesapların nasıl yapılması gerektiğine dair külliyatlı bir literatür oluşmuş durumda ve farklı yöntemler de kullanılmaktadır.⁶ Biz bu çalışmada, bir önceki bölümde kullandığımız, OECD TIVA veri setince yayınlanan ileri ve geri yönlü KDZ katılım oranlarını kullanacağız. Şekil 18 Türkiye'nin 1995-2018 arasında ileri ve geri yönlü KDZ bazlı ihracatını toplam ihracatın oranı olarak göstermektedir.

Şekil 18: İleri ve Geri Yönlü KDZ oranları (%)



Kaynak: OECD

Şekil Türkiye'nin 1995-2018 arasında hem ileri hem de geriye yönlü KDZ bazlı ihracatının toplam ihracat içindeki payının arttığını gösteriyor. Dolayısıyla Türkiye'nin ihracatı artarken, artan ihracat çoğunlukla KDZ bazlı olmaktadır. Şekil 16'daki rakamlara göre 1995 yılında toplam ihracatın, ileri ve geri yönlü olarak, yaklaşık %21'i KDZ bazlı iken bu oran 2018 yılında %40'a yaklaşmıştır.

Burada kullanılan geri yönlü KDZ bazlı ihracat oranı, toplam ihracat içinde yabancı katma değer oranı yani bir önceki bölümde kullandığımız ihracatın yerli katma değer oranını 100'e tamamlayan rakamdır. Bu oranın artması Türkiye'nin ihracatı artarken daha fazla yabancı katma değer içeren ihracata yöneldiğini göstermektedir. Yani ihracat genişlemesi daha fazla uluslararası iş bölümünün parçası haline gelerek gerçekleşmektedir. Buna en güzel örneklerden birisi otomotiv sektörüdür. Gümrük birliği anlaşması sonrasında ihracat içindeki payı giderek artan otomotiv sektörünün bu performansı KDZ içinde gerçekleştirdiğini söyleyebiliriz. Ancak dikkat edilirse,

⁶ Bu literatür için Hummels, Ishii ve Yi (2001), Johnson (2018), Johnson ve Noguera (2012) Koopman, Wang ve Wei (2014), Lenzen, Kanemoto, Moran, ve Gescke, (2012; 2013) ve Borin ve Mancuni (2019)'de verilen referanslara bakılabilir.

Türkiye’de otomotiv gibi endüstrilerin yerli katma değer açısından Vietnam’da üretilen elektrikli bisikletlerden daha iyi durumda olduğunu söylemek mümkündür. Şekil 16’daki ülke sıralamalarında Vietnam’ın yeri bu tespiti destekler niteliktedir.

Diğer yandan toplam ihracat içinde ileri yönlü KDZ oranının, yani başka ülkelerin ihracatlarında yer alan Türkiye kaynaklı katma değer (Türkiye’nin toplam ihracatının oranı olarak) artıyor olması, Türkiye’nin uluslararası iş bölümüne bu yönde de eklemlenmeye devam ettiğini göstermektedir. 1995 yılında %12 olan bu oran 2018 yılında %19’a yaklaşmaktadır. Ancak bu orandaki artış geri yönlü orandaki artışın altında kalıyor. Yani Türkiye’nin ihracatı artarken bu artış ileri yönlü KDZ’den ziyade geri yönlü KDZ’den kaynaklanmaktadır.

10. Sonuç

Türkiye 1980’lerden sonra dünya ticaretinde yer sahibi olmak ve uluslararası üretim örgütlenmesine entegre olmak konusunda önemli mesafeler kaydetmiştir. Bu süreç içerisinde Türkiye’nin dışa açıklık oranı, dış ticaret hacmi önemli bir gelişme gösterdi; önce gelişmekte olan ülkelerin ortalamasına yaklaştı ve kalıcılık sağladı, son birkaç yılda da ortalamanın anlamlı bir biçimde üzerine çıktı.

Ancak bu gelişmenin bir sonucu ise kronik hale gelen ve giderek artan dış ticaret açığı olmuştur. Ürün ve dış pazar çeşitlendirmesini artırarak, giderek yükselen ihracat ithalat talebini karşılamaktan uzak kalmıştır. Özellikle 2000-2007 yılları arasında verimliliğin artması, küresel değer zinciri içerisinde daha yüksek katma değerli ürünlerin üretiminde yer alınmasıyla, artan ihracatın teknoloji kompozisyonu anlamlı biçimde iyileşmiştir. 2018 resesyonunu takiben ihracatın ithalatı karşılama oranlarında, önemli gelişme gösteren Türkiye’nin bu performansı, iç talebi (ve dolayısıyla ithalatı) körükleyen ultra gevşek para politikaları ve dış ticaret hadlerindeki bozulma nedeniyle kalıcı olamadı. Pandemiye de içeren bu süreç içerisinde ciddi oranda artan ihracatın kompozisyonuna ait veriler, 2000-2007 döneminin aksine, ne 2008 krizi sonrası ne de 2018 sonrası Türkiye’nin ihracatının, yapısal bir değişim geçirmediğine işaret ediyor. Bu dönemde ihracat artarken kompozisyonu aynı kalmış ve daha yüksek teknolojiye geçiş gözlenmemiştir.

İhracat ve dış ticaret hacmi artarken dış ticaret açığı artmaya devam etmiştir, özetle genişleyen dış ticaret büyümenin sürdürülebilirliğinin önündeki dış kaynak kısıtını ortadan kaldıramamıştır. Büyüme her zaman artan dış ticaret açığı ile mümkün olabilmiş, dış finansmanın varolup olmaması büyümenin ana belirleyini olmuştur.

Bu döngünün kırılması için Türkiye’nin küresel değer zincirinin vazgeçilmez bir parçası olmak üzere strateji geliştirmesi ve sanayisinin teknolojik dönüşümünü de bu yönde planlaması gerekmektedir. Bir sonraki 100 yılda konuşacağımız konular ülkemizin dış ticarete kaç ülkeye ulaştığı değil küresel üretim bandında hangi ürünler bazında kaç ülke ile entegre çalıştığı olacaktır.

Yararlanılan Kaynaklar

Acemoğlu, D. ve Üçer, M. ,2020, High Versus Low-Quality Growth in Turkey: Causes and Consequences, “Turkish Economy at Crossroad”, içinde, 2. Bölüm, Editörler: A.S. Akat ve S. Gürsel, World Scientific, London.

Akat A.S. ve Yazgan M.E. ,2012, Observation on Observations on Turkey’s Recent Economic Performance. *Atlantic Economic Journal*, Vol. 41, Issue 1, pp. 1-27.

Atiyas, I. ve Bakış, O. ,2020, Productivity, Reallocation, And Structural Change an Assessment, “Turkish Economy at Crossroad”, (içinde, 3. Bölüm), editörler: A.S. Akat ve S. Gürsel, World Scientific, London.

Borin, A. ve Mancini, M., 2019, Measuring What Matters in Global Value Chains and Value-Added Trade. *Policy Research Working Paper* 8804; WDR 2020 Background Paper. World Bank Group, Washington, D.C.

Hummels, D., Ishii J. ve Yi, K.M., 2001, The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade. *Journal of International Economics*, 54, 75-96.

Guilhoto, J.M., Webb C. ve Yamano N., 2021, Guide to OECD TiVA Indicators, 2021 edition, OECD Science, Technology and Industry Working Papers 2022/02, OECD Publishing.

Johnson, R. C. ve Noguera, G., 2012, Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added. *Journal of International Economics*, 86, 224-236.

Johnson, R. C., 2018, Measuring Global Value Chains, *Annual Review of Economics*, 10, 207-236.

Koopman, R., Wang Z. ve Wei S., 2014, Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports. *American Economic Review*, 104, 459-94.

Lenzen, M., Kanemoto K. ve Geschke A., 2012, Mapping the Structure of World Economy, *Environmental Science & Technology* 46(15)

Yazgan, M.E., 2020a, Koronavirüs Sonrası Dünyada Dış Ticaret’i Ne Bekliyor?, *Salgın Ekonomisi* (içinde, sf. 141-164), Efil Yayınevi

Yazgan, M.E., 2020b, Financial Cycles of Turkish Economy, “Turkish Economy at Crossroad”, (içinde, 4. Bölüm), editörler: A.S. Akat ve S. Gürsel, World Scientific, London.

Yazgan, M.E., 2023a, Finansal Çevrimler Işığında Türkiye Ekonomisi Yol Ayrımında Mı?, “Çıkılmaz Yol”, (içinde) editörler: A.S. Akat and S. Gürsel, Bilgi Üniversitesi Yayınevi.

Yazgan, M.E., 2023b, Ekonomik Model Tartışmaları II: Dış Açık ve Yeni Ekonomi Politikası, İTD, Temmuz, 153