

KÜRESEL DEĞER ZİNCİRLERİNİN TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARET VE ÜRETİM YAPISINA ETKİLERİ

Yrd.Doç.Dr. Nihat DAĞISTAN

Başkent Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi, (nihatdag@baskent.edu.tr)

ÖZET

1980’lerin sonundan itibaren, büyük ölçüde sınır ötesi üretime dayanan ve küresel değer zincirleri olarak adlandırılan yeni bir uluslararası üretim organizasyonu modelinin ortaya çıkması uluslararası ticaretin de şeklini değiştirmiş, ülkeler arasında daha fazla rekabet ve karşılıklı bağımlılık yaratmıştır. Ülkeler, işleri ve yatırımları çekmek için rekabet etmelerine rağmen, birbirlerinin talebine, sermayesine ve üretimine gittikçe daha fazla bağımlı hale gelmiş durumdadır. Artık ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerinin sektörlerden öte üretim aşamalarına göre yeniden şekillendiği ve mal ticaretine dayalı bir yapıdan görev ticaretine dayalı bir yapıya doğru dönüştüğü bu yeni paradigma değişimi, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerdeki üretim yapısının ve dış ticaret kompozisyonunun dönüşmesini de beraberinde getirmektedir. Dünya üretimindeki ve dış ticaret yapısındaki söz konusu yapısal dönüşüm, Türkiye ekonomisinin bu gelişmeye nasıl uyum sağladığının değerlendirilmesini zorunlu kılmaktadır. Bu çalışmanın amacı, küresel değer zincirlerine katılımın Türkiye ekonomisinin üretim ve dış ticaret yapısını nasıl etkilediğini ortaya koymaktır. Bu analiz için OECD-WTO TIVA (Trade in Value Added) veri tabanındaki göstergelerden yararlanılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Küresel Değer Zincirleri, Ticarete Katma Değer, Girdi-Çıktı Modeli.

THE EFFECTS OF GLOBAL VALUE CHAINS ON FOREIGN TRADE AND PRODUCTION STRUCTURE OF TURKEY

ABSTRACT

Since the end of the 1980s, the emergence of a new model of international production organization based on cross-border production and referred to as global value chains has changed the shape of international trade, creating more competition and interdependence among countries. Although countries compete to attract jobs and investments, they are increasingly dependent on each other’s demand, capital and production. Now, the comparative advantages of the countries are reshaped according to the stages of production rather than the sectors. This new paradigm shift, which is transformed from a structure based on trade in goods to a structure based on trade in tasks, brings about the transformation of production structure and foreign trade composition in both developed and developing countries. The structural transformation of the world production and foreign trade structure makes it necessary to evaluate how the Turkish economy is adapting to this development. The purpose of this study is to show how participation in global value chains affects the production and foreign trade structure of the Turkish economy. For this analysis, indicators in OECD-WTO Trade in Value Added (TIVA) database were used.

Keywords: Global Value Chains, Trade in Value Added, Input-Output Model.

1. Giriş

1980'lerin sonundan itibaren, “küresel değer zincirleri” olarak tanımlanan ve büyük ölçüde sınır ötesi üretime dayalı yeni bir uluslararası üretim organizasyonu modelinin gelişmesi ile birlikte uluslararası ticaretin de biçimi, hacmi ve kompozisyonu değişime uğramıştır. Bu değişime zemin hazırlayan gelişmelerden ilki, birçok gelişmekte olan ülkenin 1980'li yıllarda ithal ikameci modeli terk edip ihracata dayalı sanayileşme modeline geçiş yapmasıdır. Söz konusu ülkeler, makroekonomik koşulların kötüleşmesine (petrol şokları ve borç krizleri), IMF ve Dünya Bankası tarafından “Washington Uzlaşması¹” baskısına ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları aracılığıyla çok uluslu şirketlerin küresel faaliyetlerindeki kaymaya bağlı olarak ithal ikameci sanayileşme stratejilerinde çıkmaza girmişler ve ticaret rejimlerini 1980'lerden itibaren serbestleştiren düzenlemeleri hayata geçirmişlerdir (UNIDO, 2015:25).

Bu gelişme ile birlikte çok uluslu şirketler yönetim stratejilerini küresel endüstriler düzeyinde üretici yönlendirmeli değer zincirlerinden alıcı yönlendirmeli değer zincirlerine geçiş yapmaya karşılık gelecek şekilde değiştirmişlerdir. Yönetişim yapılarındaki bu değişime bağlı olarak, küresel değer zincirlerinde lider konumunda olan çok uluslu şirketler yatırım ve tedarik faaliyetlerini bol miktarda hammadde, düşük ücretli işçiler, üretim kabiliyeti yüksek imalatçı firmalar ve hızla büyüyen iç pazarlar sunan gelişmekte olan ülkelere yoğunlaştırmaya başlamışlardır (Gereffi, 2015:3).

İlgili süreci hızlandıran çok önemli bir etkenlerden birisi de ulaştırma, taşımacılık, lojistik olanaklarındaki ve iletişim teknolojilerindeki gelişmelerdir. Söz konusu gelişmeler ticaret maliyetlerinde önemli bir azalmaya yol açmış ve üretimin parçalanmasının giderek arttığı son dönemde firmaların üretim stratejilerini yeniden biçimlendirmesini kolaylaştırmıştır. Baldwin (2006)' e göre, bu gelişmelere bağlı olarak üretime ilişkin aşamaların mekânsal olarak birbirine yakın olması (coğrafi kümeleşme) ihtiyacı bir zorunluluk olmaktan çıkmıştır. Üretim süreçleri parçalanarak aşamalara ayrılmış ve her aşama maliyetlerin en düşük olduğu coğrafi mekânlara kaydırılmıştır (Ahmad vd., 2013: 187; Jones ve Kierzkowski, 2005).

Üretimin organizasyonundaki bu yapısal dönüşüme bağlı olarak dünya ölçeğinde üretimin parçalanması, ticaret akımlarının değerinde, biçiminde ve kompozisyonunda önemli gelişmelere neden olmuştur. Tedarik zincirleri küreselleştikçe daha fazla ara malı sınır ötesi ticarete tabi tutulmuş, daha büyük miktarda ithal edilen parça ve aksamlar ihraç edilen malların üretiminde kullanılmaya başlamıştır. 2009 yılında dünya ara malları ihracatı, nihai ve sermaye mallarının toplam ihracat değerlerini ilk kez aşmış ve petrol ürünleri hariç dünya ihracatının % 51'i düzeyine ulaşmıştır (WTO ve IDE-JETRO, 2011:81).

Daha da önemlisi, üretim faaliyetlerinin mekânsal olarak yeniden örgütlenmesine bağlı olarak üretimin uluslararası yeniden dağılımı, uluslararası ticarete yeni bir tür uzmanlaşma biçimi ortaya çıkmasına neden olmuştur. Her ülke ardışık (sıralı) üretim aşamaları boyunca bir malın üretiminin belirli bir aşamasında uzmanlaşırken, diğer ülkeden malları ithal ettiği ara malını kendi malının üretiminde girdi olarak kullandıktan sonra üretimin bir sonraki aşamasında uzmanlaşan diğer bir ülkeye ihraç etmeye başlamıştır. Bu tür üretim süreçlerini ve ticaret biçimini tanımlamak için literatürde “dikey uzmanlaşma” kavramı kullanılmaktadır². Dikey uzmanlaşma veya dikey ticaret, küresel değer zincirlerinde bir ülkenin ithal ettiği ara mallarının ihraç ettiği malların içindeki payına odaklanan bir yaklaşımı benimsemektedir.

Küresel değer zincirleri ve dikey uzmanlaşmaya bağlı olarak ticaret akımlarının kompozisyonundaki değişimin tespit edilmesinde geleneksel dış ticaret istatistikleri ve analiz yöntemleri yetersiz kalmaktadır. Bunun en önemli nedeni, söz konusu istatistiklerde bir ülkenin ithal ettiği ara malları içeren bir malı ihraç etmesi durumunda, söz konusu ithal girdiler ülkenin hem ithalatında hem de ihracatında iki kere hesaplama dâhil edilmiş olmaktadır. Dolayısıyla, bir ülkeden ihraç edilmiş gibi görünen birçok mal, aslında o ülkenin başka ülkelerde ithal ettiği ara malların değerini yani yabancı katma değeri de içermektedir. Bu çifte hesaplama hatası net ihracatı abartılı olarak gösterebilmekte, hem ülkelerin ithalat ve ihracat verileri yerli ve yabancı katma değerleri yansıtmaktan uzaklaşmakta hem de karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu malların tanımlanmasında yerli katma

¹ “Washington Uzlaşması” terimi içerdiği politik ve teknokratik yapı ile bağlantılı olarak çoğunlukla neoliberalizmle eşanlamlı olarak kullanılır. Bu uzlaşma, politika seti olarak mali disiplinin sağlanması, kamu harcamalarının öncelik gerektiren alanlara göre yeniden düzenlenmesi, vergi reformlarının gerçekleştirilmesi, faiz oranlarının liberalizasyonu, rekabetçi bir döviz kurunun belirlenmesi, ticaretin liberalizasyonu, doğrudan yabancı yatırımların teşvik edilmesi, özelleştirme, deregülasyon ve mülkiyet haklarının korunması şeklinde özetlenebilir.

² Karşılaştırmak gerekirse, yatay uzmanlaşma senaryosunda ülkeler başlangıcından bitimine kadar sadece bir ülkede üretilen malların ticaretini yapar. Uzmanlaşmanın geleneksel biçimi yataydır; firmalar ya da ülkeler belirli malların üretiminde ilk aşamadan ihracatına kadar uzmanlaşır (Hummels vd. 1998:80-81).

değer katkısının ne kadar olduğunu görmemizi zorlaştırmaktadır (Kwon ve Jai-Won, 2015:121; Özmen, 2014:46; Ahmad vd., 2013:188).

Bu durumun önlenmesi için küresel değer zincirinin bir malın üretim sürecinin hammaddeden nihai ürüne kadarki sürecinin her aşamasında ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğünün tespit edilmesi ve eklediği katma değer ayrıştırılması gerekmektedir. Ticaret istatistiklerinde çifte hesaplama hatasını azaltmak ve “dünya ekonomisinde kimin kime ne ürettiği” sorusuna cevap bulabilmek için (Baldwin, 2006), her ülkenin ihracatının yerli ve yabancı katma değer içeriğini ayrıştıran yeni analiz yöntemlerine ve istatistiksel göstergelere ihtiyaç duyulmuştur (Javorsek ve Camacho, 2015:1). Bu doğrultuda geliştirilen uluslararası girdi-çıkıtı tabloları bir ülkenin brüt ihracatının katma değer ticareti ve çifte hesaplama bileşenlerine ayrıştırılmasına ve dikey uzmanlaşmanın daha doğru bir şekilde ölçülmesine dair daha kapsamlı ve metodolojik bir yaklaşım sağlamaktadır (Sotomayor, 2016:11). Küresel değer zincirlerinin analizinde kullanılan başlıca uluslararası veri tabanları şunlardır: GTAP (Global Trade Analysis Project), WIOD (World Input-Output Database), OECD-WTO TIVA (Trade in Value Added), UNCTAD-Eura GVC Database ve IDE_JETRO (Institute of Developing Economies- Japan External Trade Organization).

Bu çalışmanın amacı küresel değer zincirleri bağlamında dünya üretimindeki paradigma değişimi ve karşılaştırmalı üstünlük biçimlerinin yeniden biçimlenmesinin Türkiye ekonomisinin üretim ve dış ticaret yapısını nasıl etkilediğinin analiz edilmesidir. Türkiye ekonomisinin geçirdiği yapısal dönüşümün ithal girdi bağımlılığı ve katma değer üretme kapasitesini ne şekilde etkilediğini anlayabilmek için sektörler arasındaki ilişkilerin daha detaylı bir şekilde incelenmesi gerekmektedir.

Çalışmanın ikinci bölümünde küresel değer zincirleri ile ilgili teorik ve ampirik çalışmalara ilişkin literatür taraması yer almaktadır. Üçüncü bölümde küresel değer zincirleri çerçevesinde Türkiye ekonomisinin konumunu analiz etmek için kullandığımız yöntem hakkında bilgi verilmiştir. Dördüncü bölümde elde edilen bulgular sunulmuş, izleyen bölümünde ise söz konusu bulguların Türkiye ekonomisinin mevcut üretim ve ticaret yapısındaki dönüşümü ne ölçüde yansıttığı tartışılmıştır.

2. Literatür Taraması

Küresel değer zincirleri ile ilgili yapılan çalışmalar, ülkelerin özellikle dış ticaret ve üretim yapılarındaki dönüşümün analizi için bir çerçeve oluşturmaktadır. Küresel değer zincirleri kapsamında gerçekleşen mal ve hizmet ticareti firma anketleri, gümrük istatistikleri ve malların ara veya nihai olarak sınıflandırıldığı Standart Uluslararası Ticaret Sınıflaması (SITC) gibi çeşitli veri kaynakları kullanılarak ölçülebilir (Daudin vd., 2011). Bununla birlikte, bu yöntemlerle ilgili çeşitli sınırlamalar nedeniyle girdi-çıkıtı tablolarına dayalı analiz tercih edilir hale gelmiştir.

Hummels vd. (2001), OECD Girdi-Çıkıtı Veri Tabanı'nı kullanarak 14 ülke için 35 sektör üzerinden yaptıkları hesaplamalarda, 1970-1990 döneminde söz konusu ülkelerin ihracat mallarındaki ithal girdi miktarının, başka bir ifadeyle dikey uzmanlaşma oranının % 21 olduğu ve toplam ihracat artışının yaklaşık üçte birinin dikey uzmanlaşmadaki büyümeden kaynaklandığı sonucuna ulaşmışlardır. Bu çalışmada kullanılan dikey uzmanlaşma düzeyi göstergesini geliştirmeye yönelik yapılan çalışmalarda iki varsayımın geçerliliği sorgulanmıştır. Bunlardan ilki, yurt içi nihai talebe ve ihracata yönelik üretim sürecinde kullanılan ithal girdi düzeyinin aynı olduğu varsayımdır. Bu varsayım, işleme ticaretinin (processing trade) yaygın olduğu durumlarda geçerli değildir (Koopman vd., 2008; 2012). İkincisi, bir ülkenin ihracatının tamamen yurt dışı nihai talebe dönük olarak kullanıldığı varsayımdır. Buna bağlı olarak ülkenin ihracat ettiği ara malların üçüncü ülkelerin ihracat mallarında girdi olarak kullanıldıktan sonra tekrar ülkeye nihai mal olarak ithal edilmesi olasılığı ihmal edilmektedir.

Küresel değer zincirleri bağlamında uluslararası ticaretteki yerli ve yabancı katma değeri ayrıştırma amacıyla yapılan ilk çalışmalar Daudin vd. (2011), Johnson ve Noguera (2012) ve Koopman vd. (2008, 2010, 2012) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmalarda ticaretteki katma değeri hesaplamak için GTAP ve WIOD veri tabanlarından yararlanılmıştır. Daudin vd. (2011) her ülkenin üretimine katıldığı nihai malların katma değer içeriğini bileşenlerine ayırarak “kimin ne ürettiği ve kimin için ürettiği” sorularına yanıt aramışlardır. Yazarlar, Hummels vd. (2001) tarafından geliştirilen ihracat mallarının ithal içeriğine ilave olarak üçüncü ülkelerin ihracat mallarında girdi olarak kullanılan yerli katma değer payını ve ülke tarafından ihracat edildikten sonra ithal ettiği bir malın içeriğinde olan yerli katma değer payını hesaplamışlardır. Johnson ve Noguera (2012) ikili ticaret akımlarına odaklanarak ihracattaki katma değer brüt ihracata oranını (VAX ratio) hesaplamışlardır. Çalışmanın bulgularına göre, 1975-2005 yılları arasında söz konusu oran Avrupa ülkeleri için 0,87'den 0,79'a, Doğu Asya ülkeleri için 0,88'den 0,79'a ve Kuzey Amerika ülkeleri için 0,94'den 0,85'e gerilemiştir. Bu değişim küresel değer zincirlerindeki üretimin parçalanma düzeyinin giderek arttığının bir göstergesidir. A.B.D. ile Çin arasındaki karşılıklı ticaret akımlarındaki dengesizliğin katma değer cinsinden ölçüldüğünde 2004 yılında % 30-40 oranında daha küçük olduğunu göstermişlerdir. Koopman vd. (2012), Hummels vd.(2001)'nin kullandıkları hesaplama

yönteminin bir ülkenin ihracat mallarının üretiminde kullandığı ithal girdilerin tamamen yabancı katma değer içerdiği ve hiç yerli katma değer içermediği varsayımına dayandığını ve buna bağlı olarak da söz konusu ülkenin ihracatındaki yerli katma değeri düşük tahmin ettiğini ileri sürmüşlerdir. Yaptıkları çalışmada dış ticarete konu olan bir maldaki yerli katma değer, yabancı katma değer ve ev sahibi ülkeye geri dönen yerli katma değeri bütünüyle ayırıştırabilen bir metodoloji geliştirmişlerdir.

Banga (2013) Dünya Girdi Çıktı Veri Tabanı'nı kullanarak ülkelerin küresel değer zincirlerine katılmadan elde ettikleri kazanç veya kayıpları, yaratılan katma değerden aldıkları payları cinsinden tahmin etmiştir. Çalışma, küresel değer zincirlerinde yaratılan toplam katma değerinin % 67'sinin OECD ülkeleri, % 25'inin ise yeni yükselen ekonomiler ve BRIC ülkeleri tarafından yaratıldığını göstermektedir. İleriye dönük bağlantıları görece daha yüksek olan A.B.D., Japonya ve Birleşik Krallık gibi ülkeler küresel değer zincirlerine katılmadan pozitif net kazançlar elde ederken, Çin, Kore, Hindistan, Tayland, Malezya ve Filipinler gibi gelişmekte olan ülkelerin kazanç elde etmedikleri görülmektedir.

Literatürde Türkiye'nin küresel değer zincirlerine eklenme ve dikey uzmanlaşma düzeyini analiz eden az sayıda çalışma (Gökalp ve Akgün, 2011; Muhtaseb vd., 2015; Gündoğdu ve Saraçoğlu, 2016) bulunmaktadır. Gökalp ve Akgün (2010), TÜİK'den temin edilen 1973, 1979, 1985, 1990, 1998 ve 2002 yıllarına ait girdi-çıktı tabloları ve ithalat akım tablolarını kullanarak 25 alt sektör için Türkiye ekonomisinin dikey uzmanlaşma düzeyini hesaplamışlardır. Hummels vd. (2001)'in yöntemini kullanarak yaptıkları çalışmada 1973 yılında % 1,5 olan dikey uzmanlaşma düzeyinin 2002 yılında % 5,7'ye yükseldiği görülmektedir. Muhtaseb vd. (2015), Türkiye, Lübnan, Mısır ve Ürdün'ün farklı yıllara ait ulusal girdi çıktı tablolarını kullanarak dikey uzmanlaşma düzeyini hesaplamışlardır. Çalışmaya göre, Türkiye ekonomisinin dikey uzmanlaşma oranı 1998 yılı için %32,8 iken 2002 yılında % 26,7 düzeyine gerilemiştir. Gündoğdu ve Saraçoğlu (2016), Dünya Girdi Çıktı Veri Tabanı'nı kullanarak küresel değer zincirlere katılımın Türkiye ekonomisine olan etkilerini 14 imalat sanayi sektörü için analiz etmişlerdir. Çalışmanın bulgularına göre, 1995 yılında %13,9 olan ihracatta kullanılan ithal girdi içeriği 2011 yılında % 22,3 düzeyine yükselmiştir. Söz konusu imalat sanayi sektörleri teknoloji düzeyine göre sınıflandırıldığında, özellikle 2000'li yıllarda, orta-yüksek ve yüksek teknoloji düzeyindeki sektörlerin dikey uzmanlaşma oranının düşük ve orta-düşük teknoloji düzeyindeki sektörlerle göre daha hızlı arttığını gözlemlemişlerdir.

3. Yöntem ve Veri Seti

Küresel değer zincirlerinin Türkiye'nin dış ticaret ve üretim yapısına etkilerinin analizi için bu çalışmada OECD ve WTO işbirliği ile oluşturulan Ticarete Katma Değer (TIVA) ve Küresel Değer Zincirleri Göstergeleri veri tabanları kullanılmıştır. TIVA veri tabanı 61 ülke ve 34 sektör için oluşturulan çok ülkeli ve çok sektörlü bir girdi-çıktı modeline dayanarak oluşturulmuştur. Söz konusu veri tabanında 1995, 2000, 2005, 2008, 2009 ve 2011 yıllarına ait veriler mevcuttur. Çalışmada kullanılan "Küresel Değer Zincirlerine Katılım Endeksi", "Küresel Değer Zincirlerinin Uzunluğu Endeksi" ve "Nihai Talebe Olan Uzaklık Endeksi" göstergeleri OECD Küresel Değer Zincirleri Göstergeleri veri tabanından temin edilmiş olup 1995, 2000, 2005, 2008 ve 2009 yıllarını kapsamaktadır.

Küresel değer zincirlerinde Türkiye ekonomisinin konumunu belirlemek için karşılaştırmalı analiz yapmak amacıyla farklı özelliklere sahip bir referans ülke grubu oluşturulmuştur. Söz konusu grupta gelişmiş ülkeler (A.B.D., Japonya, Almanya, İtalya, Fransa, Birleşik Krallık, İspanya), doğal kaynak zengini ülke (Rusya Federasyonu), Latin Amerika ülkeleri (Meksika, Brezilya), Asya Ülkeleri (Çin, Hindistan, Kore, Malezya, Singapur, Vietnam, Filipinler), Geçiş ekonomileri (Polonya, Bulgaristan, Romanya) yer almaktadır. Çalışmada sektörel düzeyde yapılan değerlendirmeler imalat sanayi sektörleri ile sınırlandırılmıştır.

Türkiye'nin küresel değer zincirlerindeki rolünün daha derinlemesine bir analizi için bu çalışmada "Küresel Değer Zincirlerine Katılım Endeksi", "Küresel Değer Zincirlerinin Uzunluğu" ve "Nihai Talebe Olan Uzaklık" gibi küresel değer zincirlerine özgü göstergeler kullanılmıştır. Bu göstergelerin ilki olan küresel değer zincirlerine katılım endeksi, bir ülkenin küresel değer zincirlerine ne ölçüde entegre olduğunu tanımlamak amacıyla kullanılmaktadır. Ülkeler hem yabancı girdilerin kullanıcısı olarak hem de diğer ülkelerin ihracatında kullanılan girdilerin tedarikçisi olarak küresel değer zincirlerinde yer alır ve bu unsurların her ikisi de endekse eklenir (OECD, 2013). Koopman vd. (2010) tarafından geliştirilen KDZ katılım endeksi, brüt ihracattaki (geriye dönük katılım) yabancı girdilerin ve üçüncü ülkelerin ihracatında kullanılan yerli girdilerin (ileriye dönük katılım) yüzdesi cinsinden ölçülür (De Backer ve Miroudot, 2014:38-40):

$$KDZ \text{ Katılım Endeksi} = P_{ik} = \frac{VS_{ik}}{E_{ik}} + \frac{VS1_{ik}}{E_{ik}} \quad (1)$$

Bu eşitlikte, VS_{ik} üçüncü ülkelerin brüt ihracatı içerisindeki yerli katma değeri (ileriye dönük katılım), $VS1$ brüt ihracattaki yabancı katma değeri (geriye dönük katılım) ve E , i ülkesinin brüt ihracatını ifade etmektedir. Söz

konusu endeks hem ihracatın ithalat içeriğini (yabancı katma değer içeriği) hem de başka ihraç ürünleri üretmek için üçüncü ülkelerde kullanılan yerli katma değer ihracatının payını ölçmektedir. Bu bileşenlerin her biri ne kadar yüksekse, bir ülkenin küresel değer zincirlerine katılımı da o kadar yüksektir. Banga (2013) bir ülkenin ileriye dönük katılımının geriye dönük katılımına oranının küresel değer zincirlerine katılarak elde edebileceği net kazancın bir göstergesi olarak kullanılabileceğini ileri sürmüştür. Söz konusu oranın 1'den büyük olması, ülkenin yabancı katma değere oranla daha fazla yerli katma değer üretilip ihraç ettiği, buna bağlı olarak da küresel değer zincirlerine katılmadan net kazancının pozitif olduğu şeklinde değerlendirilebilir.

Bir ülkenin üretim ağlarına ne ölçüde entegre olduğuna ilişkin olarak KDZ katılım endeksi dikey uzmanlaşmanın önemini ve bir ülkenin dikey olarak parçalanmış bir üretim sürecine ne derece dâhil olduğunu ortaya koyarken, Küresel değer zincirlerinin uzunluğu bir ürünü üretmek için gerekli olan ortalama üretim aşamalarının sayısını gösteren tamamlayıcı bir gösterge olarak tanımlanabilir (OECD, 2015). KDZ'lerin uzunluğu endeksi, bir ülkenin ticaretten elde ettiği kazançların yanı sıra ticaret kalıplarını daha derinlemesine analiz etmeyi mümkün kılmaktadır (Grossman ve Rossi-Hansberg, 2008).

Her bir değer zinciri, zincirin uzunluğunu, katma değer dağılımını ve değer zincirinin coğrafi erişimini belirleyen spesifik özelliklere ve dinamiklere sahiptir. Bir malın üretimindeki ortalama aşama sayısı, her bir ara malı için gerekli olan aşama sayısına bağlıdır. Endeks, endüstri düzeyinde veya ülke düzeyinde hesaplanabilir. Bununla birlikte, yerli ve yabancı girdileri belirlemek suretiyle yerli ve yabancı üretim aşamalarını birbirinden ayırtacak şekilde ifade edilebilir. Fally (2012) tarafından geliştirilen üretim aşamalarının sayısı endeksi girdi çıktı tabloları kullanılarak hesaplanır ve i malının üretiminde ardışık olarak faaliyet gösteren tesis sayısının ağırlıklandırılmış ortalaması cinsinden ifade edilir:

$$N_i = 1 + \sum_j \mu_{ij} N_j \quad (2)$$

(2) no'lu eşitlikte, μ_{ij} i endüstrisinde bir malı üretmek için kullanılmak üzere j endüstrisinden temin edilen girdilerin payını göstermektedir. Bu çalışmada kullanılan ve Fally'nin yaklaşımı temel alarak OECD Küresel Değer Zincirleri Veritabanı'nda hesaplanan "KDZ'nin Uzunluğu" endeksi aşağıdaki matris ile ifade edilir:

$$N = u * (I - A)^{-1} \quad (3)$$

(3) no'lu eşitlikte N , tüm i ülkeleri ve j endüstrileri için endeksleri içeren bir satır vektörü; u satır birim vektörü ve $(I - A)^{-1}$ nihai talebi karşılamak için doğrudan ve dolaylı olarak gereken toplam üretim değerini temsil eden Leontief ters matrisidir (De Backer ve Miroudot, 2014). Eğer nihai endüstride tek bir üretim aşaması varsa, endeks 1 değerini alır. Endeksin değeri, aynı endüstriden veya diğer endüstrilerden temin edilen ara malları nihai mal veya hizmetin üretiminde kullanıldıkça artar (OECD, 2015).

Küresel değer zincirlerine katılım düzeyi ve uzunluğunun tespiti kadar bir ülkenin değer zincirinde nerede bulunduğu tespit edilmesi de önem arz etmektedir. Bir ülke, uzmanlığına bağlı olarak, KDZ'lere katılımını, zincirin ilk aşamalarına, ortasına ya da son aşamalarına yoğunlaştırabilir. İlk aşamalarda faaliyetlerde uzmanlaşan ülkeler ham maddeleri ya da üretim sürecinin başındaki maddi olmayan faaliyetleri (örneğin araştırma ve tasarım) üretir. Son aşamalarda uzmanlaşan ülkeler nihai ürünlerin montajını yapar ya da müşteri hizmetlerinde uzmanlaşır. Son olarak, değer zincirinin ortasındaki faaliyetlerde yer alan ülkeler, standart emek yoğun imalat işlerine odaklanır (World Bank, 2014: 9).

Bir ülkenin değer zincirindeki yerini belirlemek için, "Nihai Talebe Olan Uzaklık" endeksi kullanılmaktadır. Söz konusu endeks, bir ülkenin uzmanlaşmasına bağlı olarak küresel değer zincirlerinde "üretim dönük" veya "satışa dönük" konumunda olup olmadığını belirtir. "Üretim dönük" bir ülke üretim sürecinin başlangıcında ham madde ve girdileri üreten ülke iken; "satışa dönük" bir ülke ise nihai tüketicilere daha yakın ürünleri üreten ülke olarak tanımlanabilir. Nihai talebe olan uzaklık endeksi üretim aşamalarına göre ölçülür ve belirli bir ülkedeki bir endüstriden yola çıkılarak, mallar veya hizmetler nihai tüketime ulaşmadan önce kalan üretim aşamalarının sayısını ölçer. Fally (2012) ve Antras vd. (2012) tarafından geliştirilen endeks her bir ürün için nihai talebe olan uzaklığı (D_i) aşağıdaki gibi tanımlar:

$$D_i = 1 + \sum_j \varphi_{ij} D_j \quad (4)$$

Burada φ_{ij} , j endüstrisinde ara malı olarak kullanılan i malının üretiminin payını ifade eder. OECD Küresel Değer Zincirleri Veri Tabanı nihai talebe olan uzaklığı benzer şekilde hesaplar:

$$D = u * (I - G)^{-1} \quad (5)$$

Burada D , tüm i ülkeleri ve k endüstrileri için endeksleri gösteren bir satır vektörüdür, u satır birim vektörü ve $(I - G)^{-1}$ Gosh ters matrisi olarak bilinir (De Backer ve Miroudot, 2014). Endeksin değeri ne kadar yüksek olursa, ülke veya endüstri değer zincirinin başındaki girdilerin üretimine o kadar yakın olduğu şeklinde

yorumlanabilir. Bir malın üretimin tamamının nihai tüketim için kullanılması durumunda ise, endeks 1 değerini alır (Fally, 2012).

4. Ampirik Analiz

Çalışmamızın bulgularına göre, Türkiye'nin ihracatında kullandığı ithal girdi payı yani dikey uzmanlaşma düzeyi 1995 yılında % 8,94 iken 2011 yılı itibarıyla % 25,73'e yükselerek önemli ölçüde değişim göstermiştir. Başka bir ifadeyle, Türkiye'nin ihracatındaki ulusal katma değer oranı düşerken yabancı katma değer oranı artmıştır. Türkiye'nin toplam dikey uzmanlaşma düzeyine imalat sanayi sektörlerinin katkısının teknoloji düzeyine göre kategorize edildiği Tablo 1 incelendiğinde, 2011 yılı itibarıyla Türkiye'nin ihracatında yabancı katma değer düzeyinin en yüksek olduğu sektörler sırasıyla "Ana metal sanayi" (%50,20), "Motorlu kara taşıtı ve römorklar, diğer ulaşım araçları" (% 44,20) ve "Metal eşya sanayi" (% 43,20) olmuştur. 1995 yılı ile karşılaştırıldığında oransal olarak en yüksek artışın olduğu sektörler arasında ise "Diğer ulaşım araçları" (% 209,52), "Plastik ve kauçuk ürünleri" (% 190,18) ve "Mobilya ve başka yerde sınıflandırılmamış diğer ürünler" (% 186,13) ön plana çıkmaktadır.

Teknoloji düzeyine göre ihracatta kullanılan ithal girdi payının ağırlıklı olarak en çok düşük, orta-düşük ve orta-yüksek teknoloji sanayi sektörlerinde artış gösterdiği gözlenmektedir. Düşük teknoloji içerikli sektörler kategorisinde "Tekstil, tekstil ürünleri, deri ve ayakkabı", "Ağaç, ağaç ve mantar ürünleri" sektörleri, orta-düşük teknoloji içerikli sektörler kategorisinde "Plastik ve kauçuk ürünleri", "metalik olmayan mineral ürünler" ve "Metal eşya sanayi" sektörleri, orta-yüksek teknoloji içerikli sektörler arasında ise "Motorlu kara taşıtı ve römorklar, diğer ulaşım araçları" ve "Diğer ulaşım araçları" sektörleri ilk sıraları paylaşmaktadır.

Tablo 1: Sektörel Katma Değer Oranları (1995-2011)

Sektör Adı	Teknoloji Düzeyi	Sektörel Yerli Katma Değer Oranı (%)		Sektörel Yabancı Katma Değer Oranı (%)	
		1995	2011	1995	2011
Gıda, İçecek Ve Tütün Ürünleri	Düşük	92,81	82,91	7,20	17,10
Tekstil, Tekstil Ürünleri, Deri Ve Ayakkabı	Düşük	91,38	77,32	8,50	22,70
Ağaç, Ağaç Ve Mantar Ürünleri, Kâğıt, Kâğıt Ürünleri, Basım Ve Yayım	Düşük	89,08	76,56	10,90	23,40
Ağaç, Ağaç Ve Mantar Ürünleri	Düşük	90,02	73,71	10,00	26,30
Kâğıt, Kâğıt Ürünleri, Basım Ve Yayım	Düşük	88,75	77,94	11,20	22,10
Mobilya Ve Başka Yerde Sınıflandırılmamış Diğer Ürünler	Düşük	86,33	60,79	13,70	39,20
Kok Kömürü, Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri Ve Nükleer Yakıtlar	Orta-Düşük	84,70	64,05	15,30	36,00
Kimyasal Madde Ve Ürünler	Orta-Düşük	87,17	69,14	12,80	30,90
Plastik Ve Kauçuk Ürünleri	Orta-Düşük	88,79	67,52	11,20	32,50
Metalik Olmayan Diğer Mineral Ürünler	Orta-Düşük	91,20	75,72	8,80	24,30
Ana Metal Sanayi	Orta-Düşük	77,54	49,77	22,50	50,20
Metal Eşya Sanayi (Makine Ve Teçhizat Hariç)	Orta-Düşük	83,39	56,84	16,60	43,20
Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine Ve Teçhizat	Orta-Yüksek	81,05	61,63	19,00	38,40
Başka Yerde Sınıflandırılmamış Elektrikli Makine Ve Cihazlar	Orta-Yüksek	82,29	63,64	17,70	36,40
Motorlu Kara Taşıtı Ve Römorklar, Diğer Ulaşım Araçları	Orta-Yüksek	83,84	55,80	16,20	44,20
Diğer Ulaşım Araçları	Orta-Yüksek	89,51	67,49	10,50	32,50
Elektrikli Ve Optik Makine Ve Cihazlar	Yüksek	82,10	62,80	17,90	37,20
Bilgisayar, Elektronik Ve Optik Cihazlar	Yüksek	81,87	61,07	18,10	38,90

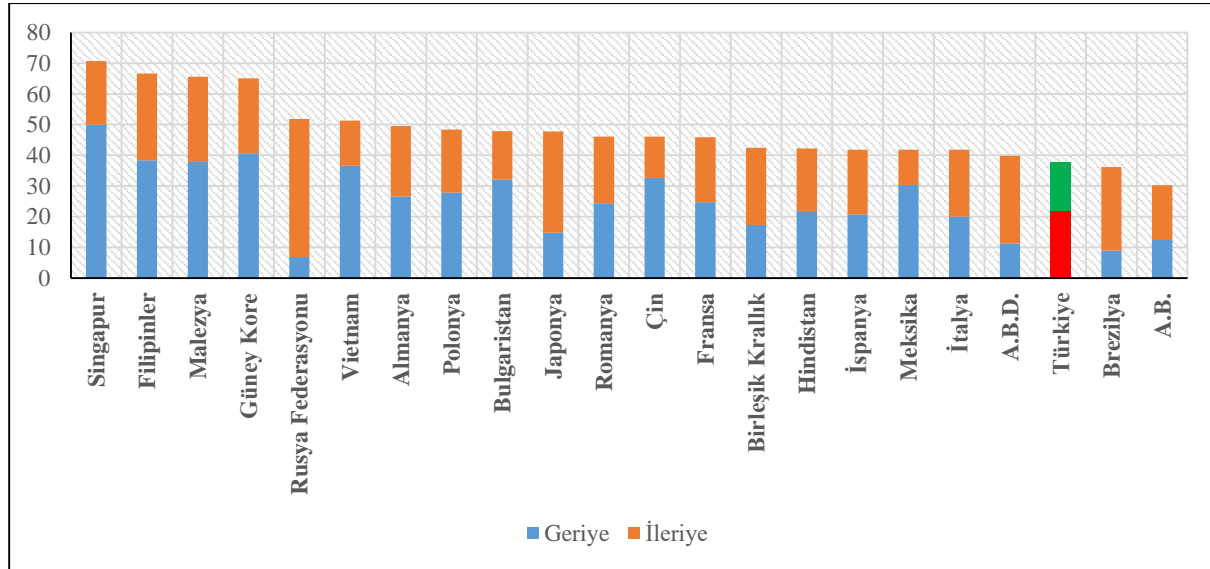
Bir ülkenin küresel değer zincirleri içerisindeki konumu GSYİH büyüklüğüne, sanayileşme yapısı ve düzeyine, ihracat yapısına ve politik faktörlere bağlı olarak değişebilmektedir. Buna bağlı olarak farklı özelliklere sahip ekonomilerin KDZ Katılım Endeksi düzeyi benzerlik gösterebilmektedir. Şekil 1'e bakıldığında özellikle ülkelerin ekonomik büyüklüğü ile katılım düzeyi arasında ters yönlü bir ilişkinin varlığı göze çarpmaktadır.

Singapur, Filipinler, Malezya gibi küçük ülkeler % 60 ile % 70 arasında katılım oranlarına sahipken, A.B.D., İtalya, Fransa gibi büyük ülkelerin daha düşük katılım endeksine sahip oldukları görülmektedir. Rusya Federasyonu'nun doğal kaynak zengini bir ülke olarak küresel değer zincirlerine katılımında yabancı girdi kullanımının düşük olması nedeniyle ileriye dönük katılım oranı en yüksek düzeydedir. Singapur'da yabancı katma değer oranının yüksek olmasının en önemli nedeni ise antrepo ticaret payının yüksek olmasıdır.

Türkiye ekonomisinin küresel değer zincirlerine katılım oranı 1995 yılında % 24,7 iken (geriye dönük katılım oranı % 11,2; ileriye dönük katılım oranı % 13,5), bu oran 2009 yılında % 37,7 seviyesine (geriye dönük katılım oranı % 21,8; ileriye dönük katılım oranı % 15,9) ulaşmıştır. Bu oran gelişmekte olan ülkeler ortalaması (% 48,6) ve gelişmiş ülkeler ortalaması (% 48) ile karşılaştırıldığında görece düşük kalmaktadır. Geriye dönük katılım oranının görece daha yüksek oranda artmasının en önemli nedeni ihracatta kullanılan ithal girdi payının, dolayısıyla yabancı katma değer oranının önemli ölçüde artmış olmasıdır.

Küresel değer zincirlerine katılım oranı sektörel düzeyde incelendiğinde (Tablo 2) 1995 yılında görece ön plana çıkan "Tekstil, Deri ve Ayakkabı", "Kimyasallar ve Metalik Olmayan Mineral Ürünler" ve "Ana Metal Sanayi ve Metal Eşya Sanayi" sektörlerinin 2009 yılında da imalat sanayi kategorisinde ilk sıralardaki konumlarını korudukları görülmektedir. Bununla birlikte, "Ulaşım araçları" sektörü diğer sektörler içerisinde en önemli artış kaydeden sektör olarak göze çarpmaktadır.

Şekil 1: Küresel Değer Zincirlerine Katılım Endeksi (2009)



Türkiye'nin küresel değer zincirlerine katılımından elde ettiği kazançlar sektörel bazda incelendiğinde, 1995 yılında "Ağaç, Kâğıt, Kâğıt Ürünleri, Basım ve Yayımlar", "Kimyasallar ve Metalik Olmayan Mineral Ürünler" ve "Ana Metal Sanayi ve Metal Eşya Sanayi" sektörlerinin net kazancının pozitif olduğu görülmektedir. 2009 yılına gelindiğinde ise tüm sektörlerde net kazancın negatife dönüşmesinde hem küresel krize bağlı olarak ticaret hacmindeki çöküşün hem de geriye dönük katılım oranının ileriye dönük katılım oranına görece daha hızlı artmasının rolü olduğu düşünülmektedir.

Tablo 2: Küresel Değer Zincirlerine Katılım Endeksi (Sektörel)

Sektör	Katılım Endeksi (Toplam)		Katılım Endeksi (Geriye)		Katılım Endeksi (İleriye)		İleriye/Geriye	
	1995	2009	1995	2009	1995	2009	1995	2009
Gıda ve İçecek ürünleri	0,7	0,7	0,5	0,6	0,2	0,1	0,32	0,11
Tekstil, Deri ve Ayakkabı	4,7	4,2	3,7	2,7	1,0	1,5	0,26	0,54
Ağaç, Kâğıt, Kâğıt Ürünleri, Basım ve Yayımlar	0,3	0,5	0,1	0,3	0,2	0,2	3,44	0,94
Kimyasallar ve Metalik Olmayan Mineral Ürünler	2,7	5,2	1,2	3,7	1,6	1,5	1,36	0,41
Ana Metal Sanayi ve Metal Eşya Sanayi	2,8	6,8	1,2	4,9	1,5	2,0	1,25	0,40
Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat	0,3	1,9	0,2	1,5	0,1	0,4	0,77	0,24
Elektrikli ve Optik Cihazlar	0,5	1,5	0,4	1,3	0,1	0,2	0,30	0,18

Ulaşım Araçları	0,5	3,9	0,4	3,6	0,1	0,3	0,22	0,08
Başka Yerde Sınıflandırılmamış İmalat Sanayi Ürünleri	0,2	0,7	0,1	0,6	0,1	0,1	0,69	0,23

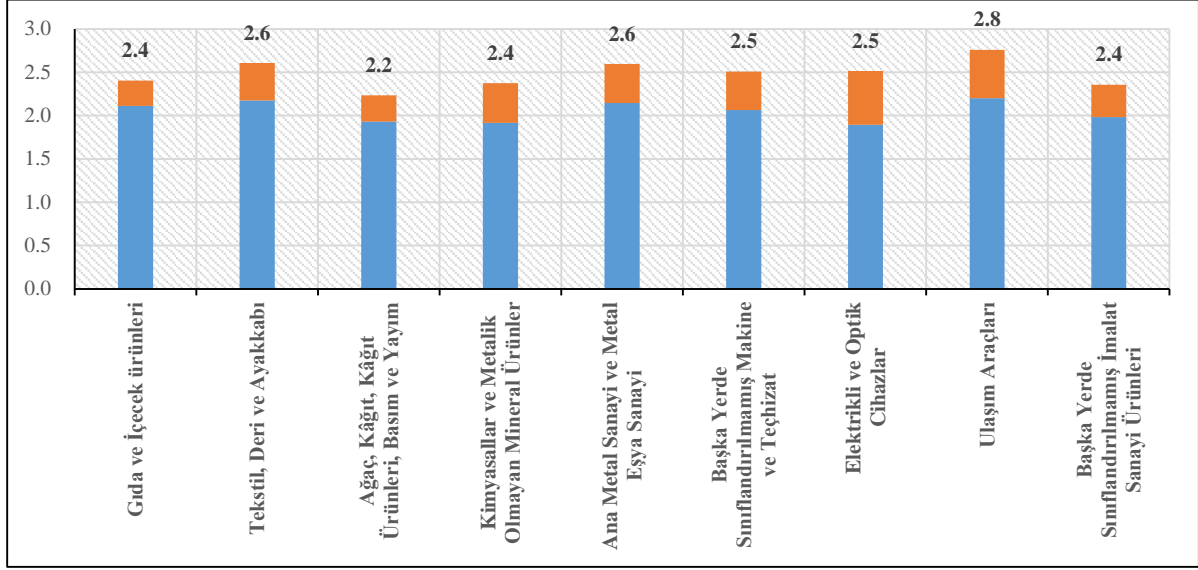
Türkiye ekonomisinin küresel değer zincirlerinde “nerede” yer aldığının tespit edilmesinde yararlanılan “Nihai Talebe Olan Uzaklık” endeksine bakıldığında, değer zincirinin “ortasında” yani standart emek yoğun sektörlerde ve üretim aşamalarında uzmanlaştığı görülmektedir. Türkiye, nihai montaj platformları için tercih edilen bir hedef ülkedir. Aynı kategoride Meksika, Bulgaristan, Polonya, Çin ve Vietnam gibi ülkeler yer almaktadır. Türkiye çoğunlukla nihai tüketim malları ve ara girdi olarak yarı mamuller ihraç etmekte ve yarı mamul, nihai sermaye malları ve temel mallar ithal etmektedir. Tablo 3’ de imalat sanayi sektörlerinin nihai talebe olan uzaklığı değerlerine bakıldığında; “Gıda ve İçecek ürünleri”, “Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat”, “Tekstil, Deri ve Ayakkabı”, “Elektrikli ve Optik Cihazlar”, “Ulaşım Araçları” ve “Başka Yerde Sınıflandırılmamış İmalat Sanayi Ürünleri” sektörlerinde satışa dönük, “Ağaç, Kâğıt, Kâğıt Ürünleri, Basım ve Yayımlar”, “Kimyasallar ve Metalik Olmayan Mineral Ürünler” ve “Ana metal Sanayi ve Metal Eşya Sanayi” sektörlerinde üretime dönük konumlandığı gözlemlenmektedir.

Tablo 3. Nihai Talebe Uzaklık Endeksi

Sektör	1995	2009
Gıda ve İçecek ürünleri	1,3	1,3
Tekstil, Deri ve Ayakkabı	1,6	1,9
Ağaç, Kâğıt, Kâğıt Ürünleri, Basım ve Yayımlar	2,5	2,5
Kimyasallar ve Metalik Olmayan Mineral Ürünler	2,0	2,3
Ana Metal Sanayi ve Metal Eşya Sanayi	2,5	2,4
Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat	1,5	1,4
Elektrikli ve Optik Cihazlar	1,4	1,7
Ulaşım Araçları	1,2	1,2
Başka Yerde Sınıflandırılmamış İmalat Sanayi Ürünleri	1,4	1,4
Toplam	1,7	1,7

Şekil 2’de OECD Küresel Değer Zincirleri veri tabanında 2009 yılı için tahmin edilmiş olan sektörel düzeyde değer zincirlerinin yerel ve uluslararası payları ve toplam düzeyi yer almaktadır. Buna göre küresel değer zincirlerinde ortalama olarak en uzun endeks değerine sahip sektörlerin başında “Ulaşım Araçları” sektörü gelmekte olup, onu “Tekstil, Deri ve Ayakkabı” ile “Ana Metal Sanayi ve Metal Eşya Sanayi” sektörleri izlemektedir.

Şekil 2: Küresel Değer Zincirlerinin Uzunluğu Endeksi



Türkiye ekonomisinin temel imalat sanayi sektörlerinin büyük bölümünde görece uzun değer zincirlerine sahip olduğu görülmektedir. İmalat sanayi sektörlerinin tümünde değer zinciri uzunluğu endeksinde 1995 yılına kıyasla artış sağlanmıştır (Tablo 4). Küresel değer zinciri uzunluğu endeksinin bileşenlerine bakıldığında, söz konusu sektörlerin yerel düzeyde dünya ortalamasına yakın, uluslararası düzeyde ise dünya ortalamasının üzerinde değerler aldığı tespit edilmiştir. Türkiye ekonomisindeki imalat sanayi sektörleri çoğunlukla Avrupa merkezli değer zincirlerine katılma eğilimi göstermekte ve üretim/montaj aşamasında uzmanlaşmaktadır (World Bank, 2014:44).

Tablo 4: Küresel Değer Zincirlerinin Uzunluğu Endeksi (Sektörel)

Sektör	Değer Zinciri Uzunluğu Endeksi (Toplam)		Değer Zinciri Uzunluğu Endeksi (Yerel)		Değer Zinciri Uzunluğu Endeksi (Uluslararası)	
	1995	2009	1995	2009	1995	2009
Gıda ve İçecek ürünleri	2,1	2,3	1,9	2,0	0,2	0,3
Tekstil, Deri ve Ayakkabı	2,2	2,5	1,9	2,1	0,3	0,4
Ağaç, Kâğıt, Kâğıt Ürünleri, Basım ve Yayımlar	2,1	2,3	1,9	1,8	0,2	0,5
Kimyasallar ve Metalik Olmayan Mineral Ürünler	1,8	2,3	1,4	1,7	0,4	0,6
Ana Metal Sanayi ve Metal Eşya Sanayi	2,2	2,4	1,8	1,7	0,3	0,7
Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat	2,0	2,2	1,7	1,6	0,3	0,6
Elektrikli ve Optik Cihazlar	2,0	2,5	1,6	1,8	0,3	0,7
Ulaşım Araçları	2,0	2,4	1,7	1,7	0,4	0,7
Başka Yerde Sınıflandırılmamış İmalat Sanayi Ürünleri	2,2	2,5	1,9	1,9	0,2	0,7

5. Tartışma

Çalışmamızın bulgularını Türkiye ekonomisinin üretim ve dış ticaretindeki yapısal dönüşümü açısından yorumlarken, ülkemizin küresel değer zincirlerine ve dikey uzmanlaşma biçimlerine nasıl uyum sağladığının ve hangi etkenlerin bu süreçte belirleyici rol oynadığının ifade edilmesi yararlı olacaktır. 24 Ocak 1980 kararları ile ithal ikameci bir yapıdan ihracata yönelik büyüme ve sanayileşme stratejisine geçiş yapan Türkiye ekonomisinde dış ticaret rejiminin liberalizasyonuna yönelik uygulamaya konulan politika değişiklikleri uluslararası üretim zincirlerine eklenme sürecini (bir anlamda küresel ekonomiye entegrasyonunu) başlatan en önemli gelişmedir. Takiben 32 Sayılı Karar ile 1989 yılında sermaye hesabı konvertibilitesi hayata geçirilmiş ve uluslararası sermaye hareketleri üzerindeki kontroller kaldırılmıştır. Böylece hem dış ticaret hem de sermaye rejimini dışa açık hale getiren Türkiye ekonomisi AB ile yapılan ve 1996 yılında yürürlüğe giren Gümrük Birliği anlaşması ile üretim ve ticaret açısından küresel değer zincirlerine ve dikey uzmanlaşma biçimlerine entegre olmasına zemin hazırlayan bir yapıya kavuşmuştur.

Bu gelişmelere bağlı olarak Türkiye ekonomisinin hem üretim biçimi hem de dış ticaretinin hacmi ve kompozisyonu değişime uğramıştır. TÜİK verilerine göre, Türkiye'nin 1996 yılında 23,2 milyar olan toplam ihracatı 2011 yılında 134,9 milyar \$'a çıkarken, imalat sanayiinin ihracatı sırasıyla 20,5 milyar \$'dan 125,9 milyar \$'a yükselmiştir. Ancak daha da önemlisi, söz konusu ihracat artışının giderek ithalattaki artışa daha bağımlı bir yapıya kavuştuğu gözlenmiştir. 1996 yılında 43,6 milyar \$ olan toplam ithalat 2011 yılında 240,8 milyar \$'a, imalat sanayi ithalatı ise sırasıyla 35,2 milyar \$'dan 183,9 milyar \$'a artış göstermiştir. Özellikle ara malı ithalatının değerindeki artış ihracatta kullanılan ithal girdi payının artışının yorumlanması açısından anlamlıdır. 1996 yılında 29,1 milyar \$ (toplam ithalattaki payı % 66,7) olan ara malı ithalatı 2011 yılında 173,1 milyar \$'a (%71,9) yükselmiştir.

Gümrük Birliğinin bir diğer önemli etkisi dâhilde işleme rejimidir. Bu sistemin temel özelliği, yurt içinde işlemek ve belli bir süre içerisinde ihraç etmek kaydıyla, sanayicilerin gümrüksüz ithalat yapmalarına olanak tanınmasıdır. Söz konusu rejime bağlı olarak yapılan ithalat önemli değerlere ulaşmış ve ihracatın ithal girdi bağımlılığına katkı yapan en önemli etkenlerden birisi haline gelmiştir. T.C. Ekonomi Bakanlığı verilerine göre 2003-2015 yılları arasındaki dönemde dâhilde işleme rejimine bağlı olarak gerçekleşen ihracatın toplam değeri 670,3 milyar \$'a (genel ihracattaki payı % 45,74), ithalatın toplam değeri ise 312,8 milyar \$'a (genel ithalattaki payı % 13,60) ulaşmıştır. Dâhilde işleme rejiminden en fazla yararlanan sektörler, çalışmamızın bulguları ile uyumlu olarak "Motorlu kara taşıtı ve römorklar, diğer ulaşım araçları", "Ana metal sanayii ve metal eşya sanayii", ve "Tekstil ürünleri ve giyim eşyası" sektörleridir. Bu sektörlerde dâhilde işleme rejiminin tercih edilmesinde en önemli nedenler olarak fiyat, kalite, termin ve üretim yetersizliği ön plana çıkmaktadır.

Gümrük Birliği anlaşması sonucunda Türkiye üçüncü ülkelere karşı AB'nin ortak gümrük tarifelerini uygularken, birçok sektörde rakibi olan Çin gibi uzak Doğu Asya ülkeleri bu tarifeden muaf olmanın avantajını kullanarak Türkiye'ye karşı rekabet güçlerini artırmışlardır. Bu gelişme karşısında birçok yerli üretici Asya'dan ucuz fiyata aldığı ithal girdileri kullanarak ürettiği malları Avrupa ülkelerine ihraç etmeye başlamışlardır. Bu durum Türkiye'nin Asya ülkelerinden yaptığı ithalatın değerinin önemli miktarda artmasına neden olmuştur. Asya ülkelerinden yapılan sektörel ithalat değerleri, ithalat payları ve 1996-2011 dönemindeki artış oranları incelendiğinde, ithalatın % 98'inin imalat sanayi sektörlerinden oluştuğu görülmektedir (Eşiyok, 2012:79-85). İthalat payı en yüksek sektörlerin başında "Kimyasal madde ve ürünler" ve "Plastik ve kauçuk ürünleri" sektörleri gelmektedir. Bu sektörleri sırasıyla "Tekstil ürünleri ve giyim eşyası", "Dabaklanmış deri, bavul, el çantası, saraciyeye ve ayakkabı" ve "Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat" sektörleri izlemektedir.

Türkiye ekonomisinin küresel değer zincirlerine ve dikey uzmanlaşma biçimlerine entegrasyonuna zemin hazırlayan bütün bu gelişmeler çerçevesinde, çalışmamızın bulgularının söz konusu sürece uyumlu ve açıklayıcı gücünün yüksek olduğu görülmektedir.

6. Sonuç

Türkiye ekonomisi her ne kadar geçmişe oranla daha fazla üretim ve ticaret hacmi yaratabiliyor olsa da, özellikle yüksek teknoloji ve orta-yüksek teknoloji sektörlerde yerli katma değer yaratma kapasitesi hala düşük bir performans sergilemektedir. Düşük teknoloji sektörlerden yüksek teknoloji sektörlerine doğru ilerledikçe Türkiye ekonomisinin ithal ara malına bağımlılığı artmakta, yerli katma değer oranı ise düşmektedir.

2014-2018 yıllarını kapsayan Onuncu Kalkınma Planı'nda Türkiye'nin gelecek dönem imalat sanayii yapısı için "yüksek katma değerli ve ileri (yüksek) teknolojiye dayalı ürünlerin üretiminde yoğunlaşmak ve bu ürünleri üreten sektörlerin payını artırmak" genel ilkesinin benimsendiği görülmektedir (Kalkınma Bakanlığı, 2013:87). Çalışmamızın bulguları, Türkiye'nin söz konusu hedeflerden gerek üretim gerekse yaratılan yerli katma değer açısından oldukça uzak olduğunu göstermektedir.

Dikey uzmanlaşma dünya üretiminin yeniden organizasyonunu açıklamak açısından uluslararası politik ekonomi için önemli bir araç olarak ön plana çıkmaktadır. Eğer ekonomik büyüme, endüstriyel dönüşüm ve daha yüksek katma değerli faaliyetleri de içerecek şekilde üretimin yapısında bir değişiklik gerektiriyorsa ve üretim giderek artan bir biçimde küresel değer zincirlerinin içinde örgütleniyorsa bu durumda büyüme bu zincirlerin içinde gerçekleşmek zorundadır (Mildberg vd., 2014:151-152). Bununla birlikte, politika çerçevesinde bir ülkenin ekonomik performansı ile dikey uzmanlaşma düzeyini doğrudan ilişkilendirmek sağlıklı bir yaklaşım değildir. Aslında, bir ülke dikey uzmanlaşmanın olmadığı sektörlerde yüksek bir rekabet gücüne sahip ise, uluslararası piyasalarda iyi bir performans gösterebilir. Tersine, dikey uzmanlaşma faaliyetlerinin yüksek paya sahip olduğu bir ülke, eğer çok düşük katma değerli malların üretim zincirinin bir aşamasına konulmuş ise önemli ölçüde yarar sağlamayabilir. Bu nedenle, dikey uzmanlaşma faaliyetlerine katılım bir fırsat gibi görünmekle birlikte karşılaştırılmalı üstünlüğün belirleyici faktörleri ekonomik büyüme için önemini korumaya devam etmektedir.

Kaynakça

- Ahmad, N., Araujo, S., Lo Turco, A., & Maggioni, D. (2013). Using trade microdata to improve in value-added measures: Proof of concept using Turkish data. In A. Mattoo, Z. Wang, S-J. Wei (Eds.), *Trade in Value Added: Developing New Measures of Cross-Border Trade*. (pp. 187-219), CEPR ve World Bank.
- Antras, P., D. Chor, D., Fally, T., & Hillberry, R. (2012). Measuring the upstreamness of production and trade flows. *National Bureau of Economic Research Working Paper* 17819.
- Baldwin, R., & Robert-Nicoud, F. (2006). Offshoring and globalisation: What is new about the new paradigm? 13.04.2017 tarihinde <http://www.econ.hit-u.ac.jp/~coe-res/fdi2006/papers/baldwin.pdf> adresinden erişildi.
- Banga, R. (2013). Measuring value in global value chains. *UNCTAD, Background Paper* No. RVC-8.
- Daudin, G., Riffart, C., & Schweisguth, D. (2011). Who produces for whom in the World economy?. *Canadian Journal of Economics*, 44(4): 1403-1437.
- De Backer, K., & Miroudot, S. (2014). Mapping global value chains. *ECB Working Paper Series* No 1677.
- Eşiyok, B. A. (2012). Türkiye ekonomisinde cari açık sorunu ve nedenleri. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, Cilt. 49, Sayı. 569.
- Fally, T. (2012). Production staging: Measurement and facts. *University of Colorado-Boulder*, August 2012.
- Gereffi, G. (2015). Global value chains, development and emerging economies. *UNIDO Research, Statistics and Industrial Policy Branch Working Paper 18/2015*, Vienna:UNIDO.
- Gökalp, F., & Akgün, G. (2011). Küresel ekonomiye katılım sürecinde Türkiye’de üretimin uluslararasılaşması: Dikey uzmanlaşma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Y.2011, C.16, S.1, s.47-62.
- Grossman, G. M., & Rossi-Hansberg, E. (2008). Trading tasks: A simple theory of offshoring. *The American Economic Review*, 98(5): 1978–1997.
- Gündoğdu, C. & Saraçoğlu, D. Ş. (2016). Participation of Turkey in global value chains: An analysis on World Input Output Database. *ERC Working Papers in Economics* 16/10.
- Hummels, D., Rapoport, D., & Yi, K-M. (1998). Vertical specialization and the changing nature of world trade. *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, June, 79-99.
- Hummels, D., Ishii, J., & Yi, K-M. (2001). The nature and growth of vertical specialization in World trade. *Journal of International Economics* 54 (2001), 75-96.
- Koopman, R., Wang, Z., & Wei, S. J. (2008). How much of Chinese exports is really made in China? Assessing domestic value-added when processing trade is pervasive. *NBER Working Paper* 14109.
- Koopman, R., Powers, W., Wang, Z., & Wei, S. J. (2010). Give credit where credit is due: Tracing value added in global production chains. *NBER Working Paper* 16426.
- Koopman, R., Wang, Z., & Wei, S. J. (2012). Estimating domestic content in exports when processing trade is pervasive. *Journal of Development Economics*, 99(2012):178-189.
- Kwon, T., & Ryou, J-W. (2015). Global value chains of East Asia: Trade in value added and vertical specialization. *Asian Economic Journal*, Vol. 29 No. 2, 121-143.
- Javorsek, M., & Camacho, I. (2015). Trade in value added: Concepts, estimation and analysis. *ESCAP Working Paper Series*. SD/WP/01/May 2015.
- Johnson, R. C., & Noguera, G. (2012). Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added. *Journal of International Economics*, 86(2), 224–236.
- Mildberg, W., Jiang, X., & Greffi, G. (2014). Industrial policy in the era of vertically specialized industrialization. In J.M. Sazar-Xirinachs, I. Nübler ve R. Kozul-Wright (Eds.), *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. (pp.151-178). International Labor Office, Geneva:ILO.
- Muhtesab, B. M. A., & Daoud, H. E. (2015). Vertical specialization in the Middle East: Evidence from the import content of exports. *European Scientific Journal* 11 (10).
- OECD. (2013). *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*.
- OECD. (2015). *Trade in Value Added (TiVA) Indicators: Guide to Country Notes*.
- Özmen, E. (2014). Reel döviz kuru ve Türkiye dış ticaret dinamikleri. *ERC Working Papers in Economics* 14/ 12.

- Sotomayor, M. (2016). Vertical specialization of production: Critical review and empirical evidence for Mexican manufacturing industries 1994-2014. *International Journal of Business and Social Research*. Vol.6, Issue.2, 11-28.
- T.C. Kalkınma Bakanlığı. (2013). *Onuncu Kalkınma Planı (2014-2018)*.
- UNCTAD. (2013). *Global Value Chains and Development*. United Nations Publication UNCTAD/DIAE/2013/1.
- UNIDO. (2015). *Global value chains and development: UNIDO's support towards inclusive and sustainable industrial development*.
- World Bank. (2014). *Trading up to high income: Turkey country economic memorandum*. Poverty Reduction and Economic Management Unit Europe and Central Asia Region. Report No. 82307-TR.
- WTO., & IDE-JETRO. (2011). *Trade Patterns and Global Value chains in East Asia: From Trade in Goods to Trade in Tasks*.
- Ziemann, V., & Guerard, B. (2017). Reaping the benefits of global value chains in Turkey. *OECD Economics Department Working Ppaers*, No. 1366, OECD Publishing, Paris.