

## TÜRKİYE VE İSRAİL'İN İHRACAT PERFORMANSI ÜZERİNE BİR KARŞILAŞTIRMA

**Abdüllatif ÇEVİKER**

Yrd. Doç. Dr.

Gaziantep Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü 27310/Gaziantep

E-posta: ceviker@gantep.edu.tr

**Hakan BİLGÜTAY**

Gaziantep Üniversitesi İİBF Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü

E-posta: hakanbilgutay62@yahoo.com

### Özet

*Çalışmada Türkiye ve İsrail'in ihracat performanslarını incelemek amacıyla ihracat performansında etkili faktörler değerlendirilmiş ve her iki ülkenin ihracatı Comtrade ve WDI'den alınan verilerle karşılaştırılmıştır. Ayrıca ihracat performansına kalitatif bir yaklaşımla ülkelerin ihracatı teknolojik yoğunluklarına göre tasnif edilerek mukayese edilmiştir. Sonuç olarak, Türkiye ve İsrail'in toplam ihracatı ve Dünya ticaretinde payının 2000'lere kadar benzerlik göstererek sonrasında farklılaştığı, GSYİH'da ihracatın payı ve kişi başı ihracat bakımından dönem boyunca daha iyi bir performans gösterdiği bulgular arasındadır. Teknolojik yoğunluk bakımından ise Türkiye birincil ürünlerden orta ve düşük teknolojiye, İsrail ise kaynak temelli aynı kalmak kaydıyla, düşükten yüksek teknoloji yoğunluklu ihracat yapısına doğru değişim göstermiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** *Ihracat performansı, Teknolojik yoğunluk, Türkiye, İsrail*

**Alan Tanımı:** Uluslararası İktisat, Dış Ticaret

### A COMPARISON OF TURKEY AND ISRAEL'S EXPORT PERFORMANCE

#### Abstract

*This study aimed to examine Turkey and Israel export performance and the exports of both countries was compared with data from Comtrade and WDI. Besides, a qualitative approach to export performance, exports of the countries were classified according to their technological intensities were compared. As a result, both countries' total exports and the share of world trade the showing similarity up to*

*the 2000 and then it is varied, the share of exports in GDP and in terms of exports per capita showed a better performance are among the findings during the period. In terms of technological intensity, Turkey's export structure has shifted from primary product towards low and medium technology, and Israel's export structure, without any changes in resource based product, has shifted from low-technology towards high-technology.*

**Keywords:** *Export performance, Technological intensity, Turkey, Israel*

**Jel Code:** F14 Country and Industry Studies of Trade

## 1. GİRİŞ

Bütün ülkeler küreselleşme ve uluslar arası rekabetin artmasından dolayı dış ticari ticari performans odaklı politikalar gütmek zorunluluğu duymaktadır. Bu çerçevede ihracat performansının geliştirilmesiyle ilgili olarak birçok ülke, ihracat ürünlerinin bileşiminde, teknolojik yoğunluğun artmasına çalışmaktadır. Şüphesiz bu amacın ardında gelişme sürecini tamamlamış Batılı ülkelerin tarihsel deneyimleri etkili olmuştur. Bu konuda yakın geçmişten ise Japonya ve Güney Kore gibi örnekler dikkat çekmektedir.

Türkiye dönemin uluslararası konjonktürel gelişmelere kayıtsız kalamayarak 1980’de yürürlüğe konan ekonomik istikrar kararlarıyla, “ithal ikameci” sanayileşme yerine “ihracata dayalı” sanayileşme politikasını tercih etmiştir. Buna göre Türkiye dış ticaret miktarını artırarak ihracata dayalı bir büyüme gerçekleştirmek için, ihracata yönelik sektörler önemli destekler sağlamıştır. Dışa açılma süreci sonunda Türkiye’nin ihracat miktarı 1980’de 3 milyon dolardan, 2005’te 73,5 milyon dolarlık bir düzeye ulaşarak yaklaşık 25 kat bir artış sağlanmıştır. Ancak dönem içinde Türkiye’de ihracatın niceliksel artışına rağmen, uzun dönemde ekonomik performans üzerinde önemli etkileri olan, ihracatın yapısı ve teknolojik yoğunluğunda önemli değişim olmadığı söylenebilir.

İsrail ekonomisine bakıldığında ise 1973 yılında dünya çapında meydana gelen ekonomik krizden doğrudan etkilenmiş ve istikrarsızlığa sürüklendiği görülmektedir. Savaş maliyetlerine ek olarak İsrail’in petrol ithalât giderlerinin artması bütçe ve ödemeler dengesi açıklarıyla karşılaşmasına neden olmuş ve 1980 öncesinde iktidara gelen Likud Partisi, devletin ekonomiye daha az müdahale etmesini savunan liberallerin görüşlerini de dikkate alan politikalar uygulamıştır. Uygulanan politikalar yüksek enflasyon, bütçe ve ödemeler dengesi açıkları ve artan dış borçlara ilâveten düşük büyüme oranlarına neden olmuştur. (Rıvlin, 2011). Bu “kayıp on yıl” diye adlandırılan dönemin ardından 1985 yılında çok sıkı ekonomik tedbirleri içeren istikrar programı uygulamaya konularak devletin

ekonomideki ağırlığı ve etkinliği sınırlandırılmış ve ekonomik problemlere piyasa güçleri tarafından çözüm bulunacağı düşünülmüştür (Melnick ve Mealem, 2009). İstikrar tedbirleriyle elde edilen yüksek ekonomik performans yıllarından sonra 1996–2003 dönemi ise “ikinci kayıp on yıl” şeklinde isimlendirilen ekonomik büyümenin % 3’ten az olduğu dönem yaşanmıştır. Bu olumsuz performansın ana nedenleri arasında uygulanan enflasyonla mücadele politikaları, ikinci intifada ve yüksek teknoloji sektörlerindeki ivmenin çöküşü sayılmaktadır (Rıvlin, 2011). Bu dönemin sonunda İsrail’deki yatırımlarda önemli düşüslere neden olan NASDAQ’daki yüksek teknoloji hisselerinde keskin düşüsler, küresel pazarlara açılma, küreselleşme sürecinin yoğunlaşması ve döviz piyasalarının liberalizasyonu politikalarına eşlik etmiştir (Bassat, 1995). İsrail’in ihracat miktarı 1980 yılında 5.540.003.840 \$ iken 2005 yılında 42.763.651.000.\$ ‘lık bir seviyeye yükselerek yaklaşık 7,7 kat artış sağlanmıştır.

Araştırmanın amacı ihracat performansı ile ilgili nicelik ve niteliksel kriterlerden hareketle Türkiye’yi 1980 sonrası için İsrail ile karşılaştırarak görel durumu ortaya çıkarmaktır. Bu amaçla, öncelikle ihracat performansı ve üzerinde etkili faktörler incelenmiştir. Sonrasında kullanılan veri ve yöntem açıklanmış ve iki ülke ihracat performansının genel olarak değerlendirilmiş ve ihracatın teknolojik yoğunluğa göre yapısı ortaya çıkarılarak karşılaştırma yapılmıştır.

## 2. İHRACAT PERFORMANSI

Bir ülke ya da firmanın ihracat faaliyeti sonunda ulaşabileceği en iyi derece olarak tanımlanabilecek ihracat performansı kalitatif veya kantitatif olarak ölçülebilir. Ülkeler ihracat faaliyetinde kar ve döviz elde edilmesi, satış hâsılatı ve büyüme gibi ekonomik amaçlar gözetebileceği gibi; pazar payının genişletilmesi, dış pazarda yer edinme, ülke ekonomisinin veya ürünle ilgili dış pazarlarda farkındalık kazandırılması gibi stratejik amaçlar gözetebilir. Bir ülkenin ihracat performansı, ekonomik kaynaklarına ilâve olarak ihracat pazarlama stratejileri ve yönetimin bu stratejileri uygulama yeteneğiyle belirlenir (Çavuşgil and Zou, 1994). Ekonomik anlamda ihracat; talep cephesinden döviz kuru ve ihraç piyasasının gelir düzeyi, arz cephesinden ise GSYİH, ulaşım ve iletişim alt yapısı büyüme oranı, dolaylı vergiler, tasarruflar, sanayileşme düzeyi, ham madde, üretim kapasitesi, emek gücü, devletin Ar-Ge politikaları tarafından belirlenir (Fugazza, 2004).

GSYİH ve nüfus bakımından büyük ülkelerin dışa daha az açık olduğu ve ihracat miktarlarının büyük olmasına rağmen, oransal açıdan daha az ihracat yapma eğiliminde olduğu bilinmektedir (Fugazza, 2004). Yani geniş bir iç piyasaya sahip ülkelerin ihracat faaliyetine daha az eğilimli olduğu söylenebilir. Ülke içinde ulaşım maliyetlerinin yüksekliği ihracat performansını olumsuz etkiler. Diğer taraftan

gelişmiş alt yapı imkânlarına sahip olan ülkelerin ihracat performansı alt yapısı zayıf ülkelerin ihracat performansına göre daha yüksek olmaktadır. Araştırmalara göre, kara yolları alt yapısının performansa yönelik etkisi; düşük teknoloji ürünlerine dayanan ihracat yapısında, yüksek teknolojiye göre daha yüksektir (Gyasi and Christian, 2005). Makro-ekonomik çevreyle ilgili olarak reel döviz kurlarının ihracat performansı üzerinde önemli bir etkisi olduğu bilinmektedir. Bir araştırmaya göre dövizde yapılacak % 1'lik devalüasyon, ihracat miktarında % 6 ile % 10 arasında artışlar meydana getirmektedir. Aşırı değerlenmiş para, ihracat yapan firmanın fiyat rekabetini kaybetmesine neden olmaktadır. Yüksek faiz oranları üretici maliyetlerini ve böylece ihracattaki rekabet yeteneğini olumsuz etkilemektedir (Turner and Golub, 1997). Uluslar arası ticarete düşük emek maliyetleri rekabette önemli avantaj sağlamaktadır. Sermaye malları fiyatlarının küresel pazarda eşitlendiği göz önünde tutulursa iş gücü ve birim emek maliyeti uluslar arası rekabetin en önemli faktörleri olduğu ileri sürülmektedir (Golub and Ceglowski, 2002).

İş dünyasının küreselleşmesinde yabancıların başka ülkelere üretim ve hizmet sunma amacıyla yaptığı doğrudan yatırımlar (DYY) önemli rol oynamıştır. DYY şirket satın almaları, şirket birleşmeleri ve sanayi ürünlerinin küreselleşmesini beraberinde getirmektedir (Graham and Barry, 2005). DYY yerel ihtiyaçları karşılamak üzere yapıldığı gibi, ihracata yönelik üretimde de bulduklarından ülkenin ihracat performansını yükseltmektedir. Diğer yandan transfer ettiği teknolojik ve organizasyonel yapı dolaylı yollarla ülkenin ihracatını geliştirebilmektedir. Uluslar arası rekabette önemli bir yere sahip olan gelişmiş kurumlar, mülkiyet haklarını daha iyi koruyup garanti altına alarak ihracat ürünlerinin sermaye-yoğun olmasını sağlayarak ülkelerin ihracat performanslarını olumlu etkilemektedir (Fugazza, 2004). Kurumsal kalitenin dış pazarlarla entegrasyona pozitif ve önemli etkisi olduğu gibi entegrasyonun da kurumsal kalite üzerinde olumlu etkisi mevcuttur (Rodrik ve diğ., 2002). Araştırmalara göre, uluslar arası pazarlara rahatça girebilmek, dışa yönelik sektörlerin büyüme ve yapısal gelişiminin tüm aşamalarında katkı sunmaktadır bunun yanı sıra Yabancı pazarlara girişte, ticaret politikası kadar tarifeler, kotalar, anti-damping ölçüleri, teknik düzenleme ve standartlar da önemli faktörlerdir (Fugazza, 2004).

İçsel büyüme teorilerine göre inovasyonun, teknolojik rekabeti ve ihracat performansını etkilediğinden (Grossman et.al, 1995) hareketle, Ar-Ge harcamaları yeni ürün ve üretim süreçleriyle sonuçlandığında ilgili ülkeye uluslararası piyasalarda karşılaştırmalı üstünlük sağlayacağı söylenebilir. Ancak Ar-Ge faaliyetlerinin ihracata etkisiyle ilgili ampirik çalışmalar farklı sonuçlar vermektedir. Örneğin Ar-Ge harcamalarının İngiltere'nin ihracat performansında

etkisinin pozitif yönde olduğu görülürken (Ledesma, 2000), Kanada’da Ar-Ge yoğunluğunun ihracatı artıramadığı yönünde sonuçlara ulaşılmıştır (Lefebvre ve diğ. 1998). Küçük ölçekli ihracatçılar dahi teknolojik yetenekleri ile verimlilik artışına ve ürün kalitesinde iyileştirmeler sağlayarak dış pazarlarda rekabet şansına sahip olmaktadır. Bir ülkenin bilim adamı, mühendis ve teknisyen sayısı ile ölçülen teknolojik bilgi ve teknolojik yoğunluğunun ihracat performansı ile güçlü bir ilişkisi vardır (Bell and Pawitt, 1993). Teknolojik yeteneklerden olan know-how tekeli, teknolojik bilgi yoğunluğu, makine ve ekipmanlarının modernizasyon derecesi, otomasyon seviyesi ve Ar-Ge yatırımlarının ihracat performansı ile güçlü bir ilişkisi vardır (Lefebvre, 1997). Eğitimli iş gücünün geliştirdiği teknolojik yeteneklerle ihracat performansına pozitif katkı sunması beklenmektedir. Bu bağlamda beşeri sermaye ile teknolojik yetenekler, vasıflı çalışanlar ve eğitim harcamaları arasında güçlü bir ilişki vardır. Neo-teknolojik model, beşeri sermaye ve ihracat eğilimi arasında güçlü ve pozitif bir ilişki olduğunu öne sürmektedir. Çünkü eğitimli ve kalifiye işgücü belli yeteneklere sahipliğiyle dış pazarlarla daha kolay temas kurup ve devam ettirmede olanak sağlamaktadır. Wagner (2001) yaptığı çalışmada beşeri sermayenin Alman ve İngiliz şirketlerinin yaptığı ihracata pozitif etkisi olduğunu bulgulamıştır. Öte yandan Van Dijk (2002) firma düzeyinde yaptığı ampirik testte Brezilya ve Endonezya için beşeri sermayenin ihracat performansı ile negatif ilişki içinde olduğu bulgusuna ulaşmıştır.

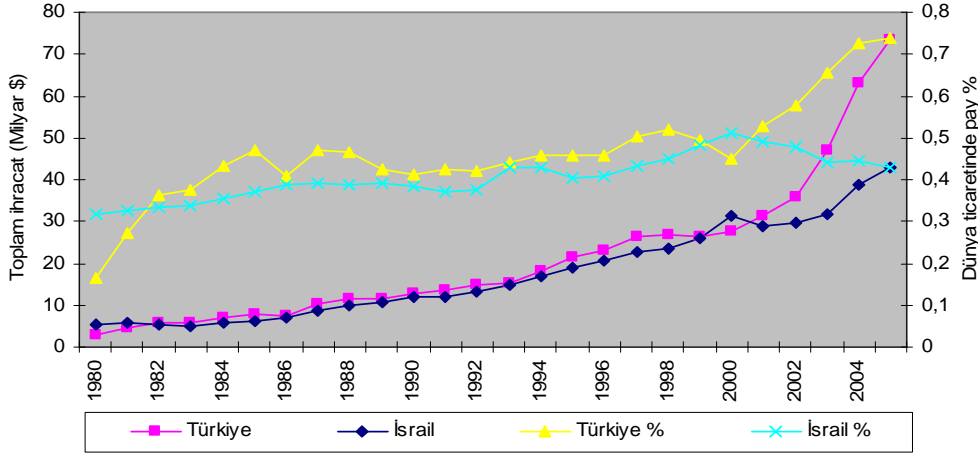
### 3. VERİ VE YÖNTEM

Türkiye ile İsrail’in ihracat performansının boyutları ve niteliğini açığa çıkarmak amacıyla Birleşmiş Milletler Uluslararası Ticaret ve Dünya Bankası (WDI) veri tabanından sağlanan veriler kullanılmıştır. 1980–2005 yıllarını kapsayan araştırmada öncelikle, Türkiye ve İsrail’in toplam ihracatı ve dünya ticareti içindeki yerine ilâve olarak iki ülkenin GSYİH’sı içinde ihracatın payı ve kişi başı ihracat bakımından değişim ve gelişimi incelenmiştir. İkinci olarak ise niteliksel çözümleme yapmak amacıyla ihracatın teknolojik yoğunluğu ortaya çıkarılmıştır. Bu amaçla Sanjaya Lall (2000) tarafından önerilen tasnif SITC. Rev.1’e göre düzenlenerek kullanılmıştır. Bu sınıflandırmaya göre, ticarete konu olan ürünler; Birincil (PP), Kaynak Temelli (RB), Düşük Teknoloji (LT), Orta Teknoloji (MT) ve Yüksek Teknoloji (HT) ürünleri olmak üzere beş kategoriye ayrılmıştır. Her bir kategori alt dallarına da ayrılmış olmakla birlikte bu çalışmada sayılan ana kategoriler düzeyinde sonuçlara ter verilmiştir.

#### 4. ANALİZ BULGULARI

Bulguları 3 ana başlık altında gruplayabiliriz. Bunlardan ilki ihracatın mutlak değeri ve dünya ticareti içinde yeri, ikincisi ihracatın genel ekonomi içinde yeri ve kişi başı ihracat, son olarak ise ihracatın teknolojik yapısıdır.

Şekil 1 Türkiye ve İsrail'in Toplam İhracatı ve Dünya Ticareti İçindeki Yeri (1980–2005)



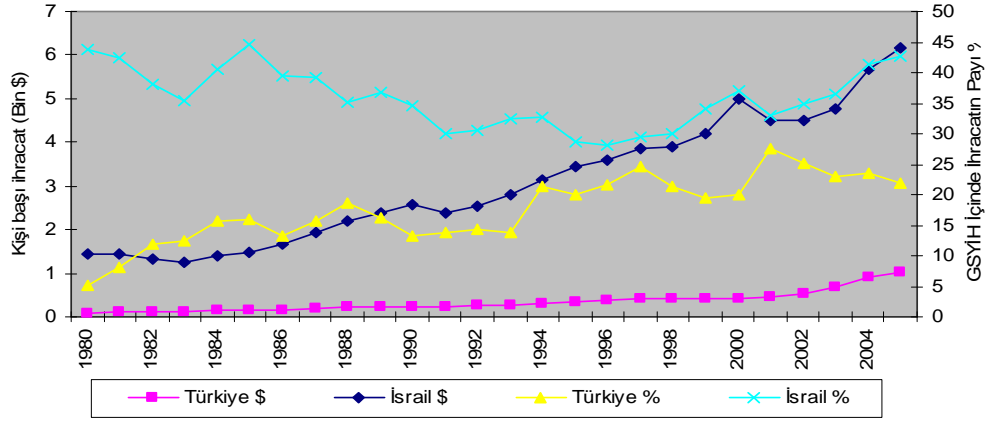
Kaynak: World Development Indicators & Global Development Finance

1980 yılında Türkiye 2,9 milyar \$ ihracat yaparken İsrail aynı yıl 5,5 milyar \$ ihracat gerçekleştirmiş, ancak dönem sonunda bu rakamlar sırasıyla 73,3 ve 42,8 milyar dolara yükselmiştir. Buna göre incelenen dönem içinde Türkiye ihracatını 25,2 kat artırırken İsrail 7,7 kat yükseltmiştir. İhracatın değer cinsinden seyrine bakıldığında, Türkiye önde olmak kaydıyla aşağı yukarı paralelliğin olduğu ve 2000 yılından sonra ise bu paralelliğin Türkiye lehine bozulduğu görülmektedir. Her iki ülkenin dünya ticareti içindeki payına bakıldığında ise ihracat miktarıyla aynı özellikler gözlenmektedir. Bu durum; her iki ülke ihracat düzeyinin dünya ticaretiyle benzer eğilimlere sahip olduğunu göstermektedir.

Aynı zamanda dışa açıklık düzeyini de gösteren GSYİH içinde ihracatın payına bakıldığında Türkiye’de bu oranın 1980’den 2005’e kadar istikrarlı bir şekilde artarak %5,2den yaklaşık 4 kat artarak % 21,9’a yükselmiştir. İsrail’de ise, 1980’de % 43,8 olan oran inişli çıkışlı bir seyir göstererek 2005 yılında % 42,6 olarak gerçekleşmiştir. İsrail ihracatının kendi GSYİHsi içinde oransal payının büyüklüğünü gerek ekonomi, gerekse nüfus bakımından küçük olmasıyla bağlantılı düşünmek gerekir. (2005 yılı İsrail nüfusu 6,9 milyon, GSYİH’sı ise 2000 fiyatlarıyla 138,7 milyar dolar/ Türkiye ise 71 milyon nüfus ve 333 milyar dolar GSYİH). Kişi başı ihracat bakımından ise Türkiye’den oldukça iyi bir performans

gösteren İsrail 2005 yılında 6,170 dolara ulaşmıştır. İsrail dönem başında Türkiye'den 22 kat fazla kişi başı ihracatta bulunurken iken bu oran 2005 yılında 6 kata düşmüştür.

Şekil 2 Türkiye ve İsrail'in GSYİH'sı İçinde İhracatın Payı ve Kişi Başı İhracat (1980–2005)



Kaynak: World Development Indicators & Global Development Finance

Hemen bütün ülkelerde dışa açıklık düzeyinin yükseldiği bir dünyada ihracat performansı ekonomik performans kadar önemli olmaktadır. İhracatın döviz kazanımı, ölçek getirileri, uzmanlaşma ve yeni teknolojilere ulaşma noktasında büyük önemi vardır. Birçok ülke ihracattan doğacak getirileri maksimize etmek için ihracat yapısında düşük teknoloji ürünler yerine yüksek teknoloji ve beceri gerektiren ürünlere ağırlık vermek istemektedirler. Bu açıdan bakıldığında ihracatın teknolojik yoğunluğu ihracat performansının kalitatif yönünü vermektedir.

Tablo 1 Türkiye ve İsrail ihracatının Teknolojik yoğunluğa göre dağılımı (%)

	PP		RB		LT		MT		HT	
	Türkiye	İsrail	Türkiye	İsrail	Türkiye	İsrail	Türkiye	İsrail	Türkiye	İsrail
1980	64,4	12,9	12,9	40,7	17,9	21,4	4,4	16	0,3	8,2
1990	23,2	8,3	12,7	39,4	46,3	15,7	14,8	20,1	2,9	15,7
2000	10,2	3,2	10,8	36,2	48,3	13,4	21,5	14,6	7,8	32
2005	8,7	2,7	10,8	42	40,7	11,4	32,2	13,3	6,1	17,9

Kaynak: UN, Commodity Trade Statistics Database'den alınan verilerle hesaplanmıştır.

İsrail'in ihracat yapısına genel olarak bakıldığında 2005 yılı itibarıyla % 42 ile kaynak temelli (RB) ve %18 ile yüksek teknoloji (HT) ürünlerin ağırlıkta olduğu görülmektedir. Türkiye'nin ihracatında ise %41 ile düşük (LT) ve % 32 ile orta teknoloji (MT) ürünlerinin yoğunlukta olduğu bulgulanmıştır. 2005 yılına ait bu durum 1980'den beri süregelen istikrarlı bir değişimin sonunda ortaya çıkmıştır. Nitekim Türkiye için 2005 yılı kompozisyonu, dönem başında % 64 yüksek

düzye de olan ham madde ihracatının görece azalması sonunda gerçekleşmiştir. İsrail için konuşmak gerekirse düşük, orta ve birincil ürünlerin oransal ağırlığının düşmesiyle birlikte yüksek teknoloji ürünlerinin payı artmıştır. Kısacası dönem boyunca Türkiye birincil ürünlerin yerine orta ve düşük teknoloji baskın olurken, İsrail ihracatında ise kaynak temelli ürünler dönem içinde oransal payını korumuş, düşük, orta teknoloji ve birincil ürünlerin ağırlığının azalmasıyla ileri teknolojinin payı artmıştır.

## 5. SONUÇ

Ülkelerin ihracat performansı genel olarak ihracat piyasalarının gelir düzeyi ve ülkenin arz kapasitesi tarafından belirlenir. Bu iki unsuru buluşturan fiyat veya döviz kuruyla birlikte ihracat pazarının gelir düzeyi bir yana bırakılacak olursa ihracat performansının yönetimi ülkenin arz kapasitesinin artırılmasına yönelik tedbirlerden oluşacağı söylenebilir. Doğal kaynakların bolluğu ya da aksi durumu verili-dışsal bir değişken sayılsa bile mevcut kaynakların iyi işletilmesi ihracat üzerinde önemli bir faktördür. Fakat bunların dışında genel ekonomik büyüklüklere ilave olarak ulaşım ve iletişim alt yapısı, vergiler, sanayileşme düzeyi, emeğin nitelik ve niceliği ve Ar-Ge politikaları yönetilmeye elverişli ve performans üzerinde etkili değişkenlerdir. Uluslararası piyasaların yenilik odaklılığı ülkelerin göttüğü sanayileşme ve teknoloji politikalarını ihracat performansı üzerinde önemli bir faktör olarak karşımıza çıkarmaktadır.

Bir performans göstergesi olarak ihracatın salt büyüklüğüne bakıldığında, Türkiye ve İsrail'in ihracatı dönem başından 2000 yılına kadar aşağı yukarı paralel şekilde artarak, sırasıyla 2,9 ve 5,5 milyar dolardan 27,5 ve 31,5 milyar dolara yükseldiği ve 2000 sonrasında Türkiye'nin ihracatı daha yüksek bir artış hızı ile (% 166) 73,3 milyar dolara, İsrail'in ise %36 artış hızıyla 42,8 milyar dolara yükselmiştir. 2000'lerin başındaki bu farklılaşmaya paralel olarak iki ülkenin dünya ticaretinden aldığı pay değişmiş, Türkiye'nin payı % 0,45'ten 0,73'e çıkarken, İsrail'in payı ise %0,51'den %0,43'e düşmüştür.

Performans değişkenlerine ihracat miktarı ve dünya ticaretinden alınan pay olarak bakıldığında Türkiye ve İsrail'in incelenen dönem boyunca, son beş yıl dışında, durumu genel olarak eşitlik ve benzerlikle nitelendirilebilir. Ancak ülkelerin ihracat değerlerinin özgül nüfus ve toplam hasılaya oranı bakımından karşılaştırıldığında İsrail'de açıkça daha iyi performans görülmektedir. Türkiye'nin kişi başı ihracatı dönem başından sonuna kadar 16 kat artarak 1030 dolara ulaşmasına rağmen, bu rakam İsrail'in aynı yılda ulaştığı 6170 doların oldukça gerisinde kalmıştır. Dönem içinde İsrail nüfusunun göç yoluyla hızla artmasına rağmen sağladığı bu performans dikkat çekicidir. GSYİH içinde ihracatın payına bakıldığında dönem başından



sonuna kadar Türkiye için %2,2 den %21,9 düzeyine yükseldiği, İsrail için ise dönem boyunca dalgalanmakla birlikte %44-43 düzeyinde olduğu görülmektedir. GSYİH içinde ihracat payının yüksekliği büyük pazarlara hitap edilmesinden kaynaklanan ölçek ekonomilerinden faydalanıldığını gösterir. Diğer yandan rekabet gücüne sahip olunabilmesi için gerekli maliyet minimizasyonu ve kalite artışına yönelik çalışmalarla ilgili teşvik ve baskıların varlığına da işaret eder. Bu açıdan bakıldığında İsrail’de rekabet gücü elde edilmesini sağlayan teknolojik yeteneklerin geliştirilmesi için eğitim, Ar-Ge gibi faaliyetlere teşvik ve baskının daha fazla söylenebilir. Bu faaliyetler tüm sektörlerin rekabet gücünü yada etkinlik düzeyini yükseltici sonuçlar doğurduğu gibi, yüksek teknoloji sektörleri diye bilinen yenilikçi sektörler için kaçınılmazdır. Yüksek teknoloji sektörleri, diğer endüstri alanlarından daha hızlı büyüdüğü gibi sağladığı dışsallıklar yoluyla genel ekonomi üzerinde önemli bir büyüme kaynağı olabilmekte ve dış pazarlarda önemli rekabet üstünlüğü sağlamaktadır. Bir ülkenin ihracat yapısı içinde teknolojik yoğunluğu yüksek ürünlerin çokluğu dış rekabet üstünlüğünü, karlılığını ve ülkenin endüstriyel gelişmişlik düzeyine sağladığı dışsallıklar yoluyla katkısını göstermesi açısından önemli bir ihracat performansı göstergesi olarak bakılmalıdır. Dönem başında Türkiye ihracatının yaklaşık %82’sini birincil ve düşük teknoloji ürünlerinde yaparken dönem sonunda birincil ürünlerin payını oldukça azaltarak ihracatının %73’ünü düşük ve orta teknoloji alanında gerçekleştirmiştir. İsrail ise dönem başında ihracatının %62’sini kaynak temelli ve düşük teknoloji ürünleri oluştururken, dönem sonu olan 2005’te kaynak temelli ve yüksek teknoloji ürünleri ihracatın %60’ını oluşturur duruma gelmiştir. Buna göre Türkiye dönem içinde birincil ürünlerden düşük ve orta teknolojiye yönelirken, İsrail’in ihracat yapısında kaynak temelli ürünlerin payı aynı kalmak kaydıyla düşük teknoloji yerine ileri teknoloji ürünlerinin hakim olduğu görülmektedir.

Bu noktada İsrail ihracatında önemli yer alan kaynak temelli ürünlerle ilgili ilginç bir noktaya değinmek gerekiyor. Bu ürün grubu teknolojik yoğunluğu oldukça düşük, tarım ürünleri ve maden cevherlerinin basit birkaç işlemde geçirildiği sektörleri içermektedir. Kullanılan tasnif sistemi gereği İsrail ekonomisinde çok önemli yeri olan “elmas işlemeciliği” kaynak temelli ürün grubunda yer almaktadır. Yüksek derecede beceri gerektiren bu sektörün teknolojik yoğunlukla ilgili bir sınıflandırmada alt sıralarda yer alması her tasnif işleminde kaçınılmaz olan hata olarak görmek gerekir. Bu hata İsrail’in dünya elmas üretim ve ticaretinde olağandışı bir rolü olmasından dolayı ülkenin ihracatını teknoloji merkezli değerlendirmede yanlış sonuçlara ulaşılmasına neden olmaktadır. Nitekim incelenen dönem boyunca İsrail’in kaynak temelli ürün ihracatının yaklaşık %70’ini yüksek derecede kalifiye işgücü gerektiren elmas oluşturmaktadır. İsrail özelinde

ortaya çıkan bu hata, OECD tarafından da kullanılan tasnif sisteminin gözden geçirilmesi gerekliliğine işaret eden sorun olarak durmaktadır.

### **KAYNAKLAR**

Bassat, Avi, B. (1995). “The Foreign Exchange Regime, Monetary Policy And The Inflation Target”, Bank Of Israel. 95.10 Discussion Paper

Bell, Martin & Keith, Pavitt, “*Accumulating Technological Capability in Developing Countries in World Bank (ed)*”, Proceedings of The World Bank Annual Conference on Development Economics 1992: World Bank, 1993, ss. 257–281.

Çavuşgil, S.Tamer & Shaoming, Zou. “*Marketing Strategy-Performance Relations: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Ventures*”, Journal of Marketing. 58, 1994, ss. 1–21.

Fugazza, Marco. “*Export Performance And Its Determinants: Supply And Demand Constraints*”, Policy Issues In International Trade And Commodities Study Series No. 26. New York and Geneva. 2004, 31-39.

Golub, Stephen, S. & Janet, Ceglowski. “*South African Real Exchange Rates And Manufacturing Competitiveness*”, South African Journal Of Economics. 70: 6. 2002, ss.1047–1075.

Graham, Jeffrey, P. & R., Barry, Spaulding. “*Understanding Foreign Direct Investment (FDI)*”. 2005.

Grossman, Gene, M. & Elhanan, Helpman. “*Technology And Trade*”, In: G. M. Grossman & K. Rogoff (Ed.), Handbook of International Economics, 1: 3, ss. 1279–1337.

<http://Unstats.Un.Org/Unsd/Trade/Conversions/SITC2%20to%20SITC1%20Conversion%20and%20Correlation%20Tables.Xls>

Lal, Sanjaya, “*Turkish Performance in Exporting Manufactures: A Comparative Structural Analysis*”, QEH Working Paper Series No. 47, 2000.

Lal, Sanjaya. “*The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports 1985–98*”. Taylor and Francis Journals, Oxford Development Studies. 2000, 28: 3.

Ledesma, M., Leon. “*R&D Spillovers and Export Performance: Evidence from the OECD Countries*”, Studies in Economics. Department of Economics, University of Kent

Lefebvre, Élisabeth & Louis, A., Lefebvre. “*Innovative capabilities as Determinants of Export Performance and Behaviour: A Longitudinal Study of Manufacturing SMEs.*” Mathematics and Industrial Engineering Department École Polytechnique de Montréal 1997

Lefebvre, Elisabeth & Louis, A., Lefebvre & Mario, Bourgault. “*R&D-Related Capabilities as Determinants of Export Performance*”, Small Business Economics. 10: 4, June 1998, ss. 365–377.

Melnick Rafi & Yosef, Mealem. “Israel’s Economy:1986–2008”, September 2009 <http://www.jewishvirtuallibrary.org/jsource/isdf/text/Melnick%20Mealem.pdf>

Nsiah-Gyasi, Christian, K. “*What Determines Exports Of United States States: Distance Or Location Factors*”, Murfresboro, Tennessee, 2005.

Rivlin, Paul. “The Israil Economy From the Foundation of the State Through the 21st Century”, Tel Aviv University, Cambridge University Press.

Rodrik, Dani & Arvind, Subramanian & Trebbi, Francesco. “Institutions Rule: The Primacy Of Institutions Over Geography And Integration In Economic Development”, Working Paper No. 02/189, Cambridge, November 2002.

Turner, Anthony, R. & Stephen, S., Golub. “Towards a System of Unit Labor Cost-Based Competitiveness Indicators for Advanced, Developing and Transition Countries,” In Staff Studies for the World Economic Outlook, IMF, 1997, ss. 47–60.

UN, Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)

Van Dijk, M. . “*The Determinants of Export Performance in Developing Countries: The Case of Indonesian Manufacturing*”, Eindhoven Centre for Innovation Studies, The Netherlands: Working Paper No. 02.01, February 2002.

Wagner, Joachim. “*A Note on the Firm Size Export Relationship*”, Small Business Economics, 17: 4, ss. 229–237.

World Development Indicators veri tabanı