

İktisadi çözümleme katma değer ticaretine göredir, doğrudan brüt dış ticaret istatistiklerinin kullanılması ancak bir yakınsamadır ki yirmi beş otuz yıl öncesine kadar bu bir sorun yaratmıyordu; ama artık bizzat uluslararası iktisadın temel sorunlarından biridir. Toplam üretiminin içinde ihraç ettiği ürünlerinin ve toplam tüketiminin içinde ithal ettiği ürünlerinin payı ihmal edecek denli az olan bir ülke, -sanayi içi ticaretin bir sonucu olarak- ekonomisi neredeyse tamamen dış ticarettten oluşan bir ülke olarak gözükebilir ya da teknolojik ürün üretme kapasitesi bulunmayan bir ülke, yüksek teknoloji ihracatçısı olarak gözükebilir. Johnson (2014) beş olgu saptayarak bu soruna ışık tutuyor. Bu yazıdaki verileri, şekli ve tabloları Johnson'un (2014) çalışmasından aldım.

Katma değer ihracatı

Çarpıcı olsun diye fiktif bir örnekle durumu anlatırsam; düşün ki bir Türk girişimci Çin'den 90 dolarlık oyuncak ithal etti ve paketleyip 100 dolara Almanya'ya ihraç etti. Dış ticaret istatistiklerinde 90 dolarlık ithalat, 100 dolarlık ihracat; dolayısıyla 190 dolarlık ticaret hacmi görülür. Halbuki Çinli, Türk ve Alman üretici ve tüketicileri bakımından yalnızca Almanya'ya Çin'den 90 dolarlık ve Türkiye'den 10 dolarlık değer akımı olur. 90 dolarlık ithal oyuncak Türk oyuncak piyasasına girmemiş, değeri Türkiye'deki oyuncak piyasasında gerçekleşmemiştir ve Türkiye'yle ilgili değildir. Buna karşın ticaret hacmi doğrudan alındığında Türkiye'de 10 dolarlık değil 190 dolarlık bir ekonomik etkinliğe işaret eder.

Bir yandan aynı malın farklı markalarının hem ihraç hem de ithal edilmesinin,¹ diğer yandan bir malın üretiminin farklı farklı ülkelere dağılmasının sonucu olarak sanayi içi (İng. *intra-industry*) ticaret ortaya çıkar. Ticaret akımlarını doğrudan uluslararası ekonomik etkileşimin göstergesi olarak almak yirmi beş otuz yıl öncesine kadar -antropo ticareti yapan Pasifikteki küçük bir kaç ada devleti dışında²- önemli bir sorun oluşturmazdı. Geçen zamanla sanayi içi ticaret hızla arttı ve artmayı sürdürüyor.

Ticarette dikey uzmanlaşma (İng. *vertical specialization in trade*) durumunda³ ticaret akımlarının kayıtlarında bütüncülleştirilmeye gidildiğinde çift hesaplama açıkça ortaya çıkıyor. Örneğin, üç yüz dolara Çin'den Amerika'ya ihraç edilen bir tabletin üretiminde yüz

dolarlık Japon girdi kullanıldığını düşünelim. Japonya'dan yüz dolarlık girdiler Çin'e gider. Çin'de bunun üzerine ikiyüz dolarlık katkı yapılır. Olan, Amerika'da tüketilmek üzere üç yüz dolarlık table üretimidir. Burada üç yüz dolarlık ekonomik etkinlik, çift hesaplama dolay dört yüz dolar olarak gözükür.

Yukarıdaki örnekte katma değer ihracatı, Japonya'dan -Çin üzerinden- Amerika'ya yüz dolar, Çin'den doğrudan Amerika'ya iki yüz dolardır. Ama toplam dış ticaret istatistiklerine bakacak olursak dört yüz dolarlık (Japonya'da Çin'e yüz dolarlık artı Çin'den Amerika'ya üç yüz dolarlık) etkinlik vardır. Sorun aslında bundan daha karmaşıktır; Çin, Amerika dahil Japonya'dan başka ülkelere de girdi alır ve Japonya da yine Amerika dahil başka ülkelere girdi alır. Bu karmaşık haliyle katma değer ihracatının hesaplanmasında, tek tek ürünler için girdilerin köken ülkesinin saptanması yeterli olmaz; girdi-çıkış tablolarının kullanılması da gerekir. Hesaplamaların nasıl yapıldığını başka bir yazıya bırakıp burada sonuçlara değineceğim.

Johnson'un (2014) saptadığı olgular

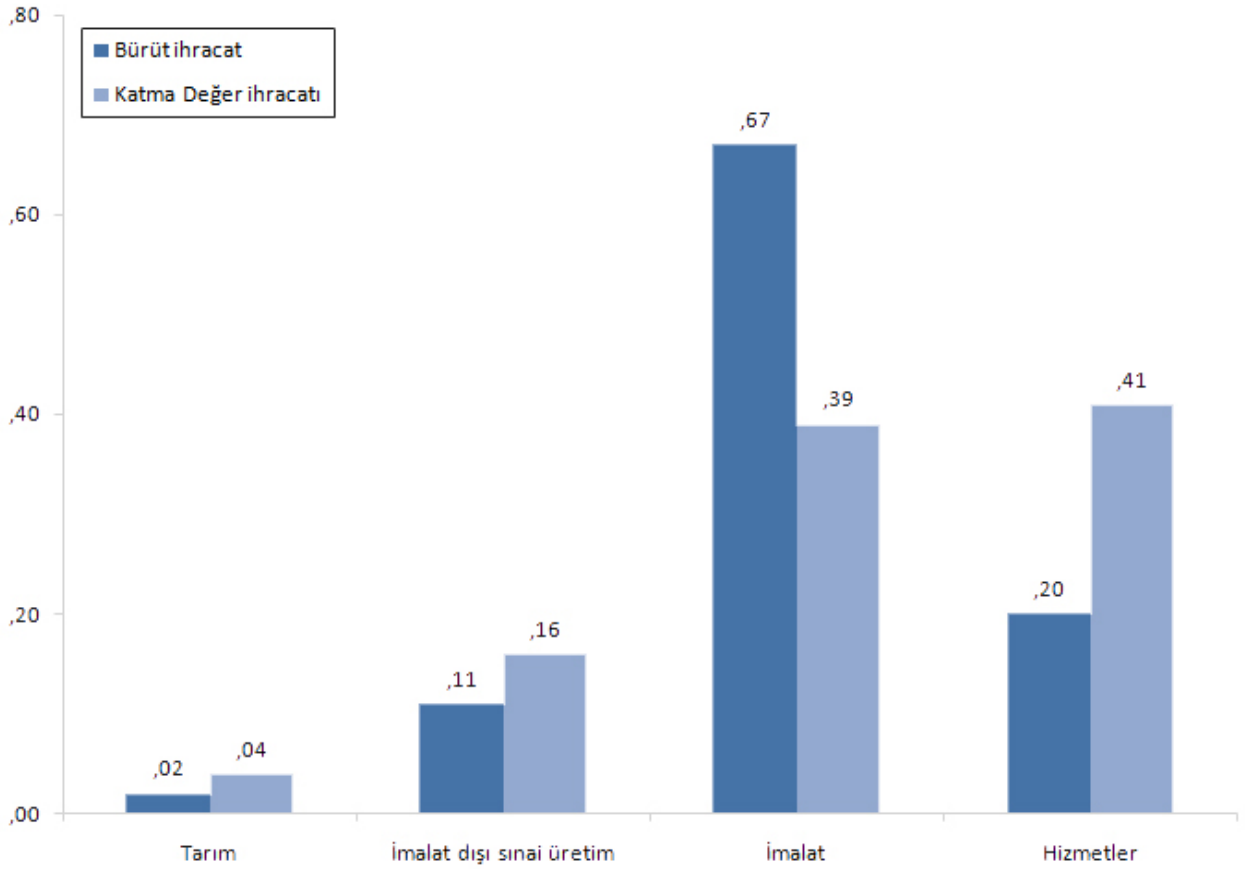
Johnson (2014), katma değer ihracatının bir bütün olarak dünya bakımından, sektörler arasında, ülkeler arasında ve ikili ticaret ortakları arasında brüt ihracatla karşılaştırmalı olarak durumu hakkında yüksek düzeyli beş olgu saptıyor.

1. Olgu: Dünya katma değer ihracatı bugün brüt ihracatın yüzde 70-75'ine eşittir ve 1970'lerin ve 1980'lerin yaklaşık yüzde 85'lik oranından bu orana düştü.

Bir hesaplama katma değer ihracatının brüt ihracata oranının, 2008 yılı için 0,71, bir diğeriye 0,76 olduğunu gösteriyor. Başka bir çalışma, 2004 yılında söz konusu oranın 91 ülke için medyanının 0,73 olduğunu buluyor. Farklı veri kaynakları ve yöntemlerle yapılan tahminler yüzde 70 - yüzde 75 dar aralığında çıkıyor. Bir çalışma bu oranın erken 1970'lerde yüzde 85 civarında olduğunu gösteriyor.

2. Olgu: Brüt ticaretle karşılaştırıldığında imalat sanayi ürünlerinin katma değer ticareti düşük, hizmetlerinkiyse yüksektir.

İmalat sanayisinin ürünleri dünya brüt ticaretinin beşte üçüyle beşte dördü arasındadır. Brüt ticaret verilerine bakıldığında imalat sanayi ezici bir ağırlıktadır. Hizmetler ise ancak beşte birdir. Halbuki katma değer ihracatına baktığımızda hizmet ihracatı da imalat sanayi ihracatı da beşte iki düzeyindedir; hatta hizmet ihracatı imalat sanayisinin ürünlerinin ihracatını geçti bile. Tarım ve imalat dışı sınai üretim de, hizmetlere benzer biçimde brüt verilere göre katma değer ihracatında olduğundan az gözüküyor. Özetle, imalat sanayisinin ürünleri üzerinden tarım, imalat dışı sınai üretim ve hizmet ürünlerinin ticareti yapılıyor.



Şekil 1: Dünyanın toplam katma değer ve brüt ihracatı içinde sektörlerin payları

3. Olgu: Ülkeler arasında katma değer ihracatı brüt ihracatın yüzde 50'si ile yüzde 90'ı arasında değişiyor.

2008 yılı için en büyük 20 ihracatçı ülkeye bakıldığında katma değer ihracatının brüt

ihracata oranı Tayvan'da yüzde 51 ile en düşük değerini, Rusya'da yüzde 92 ile en yüksek değerini alıyor ve yüzde 72 medyana karşılık geliyor. Toplam ihracatta imalat sanayisinin payı arttıkça bu oranın düştüğü gözleniyor.

	2008	Deęişim 1995-2008	Deęişim 1970-2008
Almanya	0,69	-0,10	-0,16
A.B.D	0,78	-0,05	-0,14
Çin	0,75	-0,09	-0,20
Japonya	0,80	-0,12	-0,09
İngiltere	0,78	-0,01	-0,04
Fransa	0,71	-0,08	-0,13
İtalya	0,73	-0,07	-0,12
Hollanda	0,62	-0,06	-0,11
Kanada	0,76	0,02	-0,11
Güney Kore	0,58	-0,18	-0,18
Rusya	0,92	0,00	
Belçika	0,53	-0,07	-0,15
İspanya	0,69	-0,09	-0,17
Tayvan	0,51	-0,16	
Meksiko	0,70	-0,03	-0,21
Hindistan	0,78	-0,12	-0,20
İşveç	0,66	-0,08	-0,13
Avustralya	0,84	-0,04	-0,06
Brezilya	0,86	-0,05	-0,10
Avusturya	0,64	-0,10	-0,17
En az	0,51	-0,18	-0,21

Medyan	0,72	-0,08	-0,14
En çok	0,92	0,02	-0,04

4. Olgu: Katma değer ve brüt ihracat arasındaki aralık geniştir ve ticaret partnerleri arasında heterojendir.

En büyük dört ihracatçının ülke ya da bölge olarak seçilmiş başlıca ticaret partnerleriyle ikili ticaretlerine bakıldığında katma değer ihracatının brüt ihracata oranının Çin için yüzde 52 ile yüzde 84, Almanya için yüzde 60 ile yüzde 100, Japonya için yüzde 53 ile yüzde 107, A.B.D. için yüzde 64 ile yüzde 91 arasında değiştiği görülüyor. Brüt ihracat değerlerinin katma değer ihracatından sapma derecesi ticaret partnerinden ticaret partnerine değişiyor.

4.ye ek 1. Olgu: Bazı ülke çiftleri için katma değer ihracatı brüt ihracatı aşıyor.

Japonya'nın A.B.D.'ye doğrudan sattığı malların içinde yerli katma değer ne kadar yüksek olursa olsun malların değerinin üzerine çıkması olanaklı değildir. Salt doğrudan ikili ticaret akımına baktığımızda oranın yüzde 100'den düşük olması gerekir. Ancak Japonya üçüncü ülkelere, örneğin Çin'e üretildikten sonra A.B.D.'ye ihraç edilecek mallar için girdi sağlıyor. A.B.D.'ye doğrudan mal ihracatının yanı sıra, üçüncü ülkeler üzerinden dolaylı olarak katma değer ihracatı yapıyor. Bu durumda katma değer ihracatının brüt ihracata oranı yüzde yüzünün üzerine çıkıyor.

4.ye ek 2. Olgu: Katma değer ihracatının brüt ihracata oranı bölgesel ticaret anlaşması yapmış ülkeler arasında yapılan ticarete daha düşük oluyor.

Söz konusu oran, A.B.D.'nin Meksika ve Kanada'yla ticaretinde yüzde 64 iken aralarında henüz ticaret anlaşması bulunmayan A.B. ile ticaretinde yüzde 87'ye, Japonya ile ticaretinde yüzde 91'e kadar çıkıyor. Bu durum en büyük dört ihracatçı ülkenin hepsinde gözleniyor.

Partner ülke ya da bölge → Kaynak ülke ↓	A.B.D	Kanada ve Meksika	Avrupa Birliği	Çin	Japonya	Diğer Asya	Diğer
Çin	0,84	0,71	0,79		0,73	0,52	0,73
Almanya	0,99	0,80	0,60	0,77	1,00	0,70	0,74

Japonya	1,07	0,86	1,06	0,69		0,53	0,76
A.B.D		0,64	0,87	0,83	0,91	0,69	0,79

5. *Olgu: Brütüne göre katma değer ihracatındaki değişmeler ülkeler ve ikili ticaret partnerleri arasında heterojen oldu.*

2008 yılı 1970 yılıyla karşılaştırıldığında bütün ülkeler için brüt ihracata oranla katma değer ihracatı azalmış görülüyor. 1995 yılıyla karşılaştırıldığında Kanada'daki küçük bir artış ve Rusya'daki sabitlik dışında oran her ülke için küçülüyor ve orandaki 1970 sonrası düşüş büyük ölçüde 1995 sonrası gerçekleşiyor. Özetlemek gerekirse bazı ülkeler için oran, 20 yüzdelik puan düşerken bazılarında düşüş sınırlı kaldı hatta olmadı. Genel eğilim olarak, hızlı büyüyen yükselen ülkelerde düşüş daha yüksek olurken diğerlerinde sınırlı kaldı.

Başka çalışmalarının sonuçlarından yararlanarak ikili ticaret konusunda iki ek saptama daha bulunuyor.

5.ye ek 1. *Olgu: Birbirlerine coğrafi olarak yakın ve aynı bölgede olan ticaret partnerleri arasında söz konusu oran daha fazla düştü.*

5.ye ek 2. *Olgu: Birbirleriyle ticaret anlaşması bulunan ya da yapan partnerler arasında oran daha fazla düştü.*

Kaynak

Johnson, Robert (2014), "Five Facts about Value-Added Exports and Implications for Macroeconomics and Trade Research," *Journal of Economic Perspectives*, vol. 28, no. 2, spring 2014, p. 119-142.

Notlar

1. Aynı malın ufak farklılıklar taşıyan çeşitlerinin bazılarının ihraç bazılarının da ithal edilmesi tekelleri rekabet koşullarına dayalı olarak çözümlenip içerdikleri tekel kârlarına ve başta nakliye olmak üzere yol açtığı ekonomik israfa (İng. *dead weight loss*) karşın

tüketicilerin seçeneklerini artığından dolayı refah artırıcı olarak değerlendirilebiliyor. İdeal olarak tüketildikleri ülkede üretilebilirler ve ticaret bir ülkede olmayan ya da daha pahalı üretilebilecek ürünlerin diğer ülkelerden elde edilmesi anlamına gelmiyor ama mallar bir ülkede üretilip diğerinde tüketiliyor. Bu haliyle bütüncülleştirmeye gidildiğinde çift hesaplama söz konusu değildir. Katma değer ticareti bakımından diğerlerinden bir farkı olmamakla birlikte burada da dünya ticaretini olduğundan daha ağırlıklı gösteren bu tür sanayi içi ticarete de dikkat çekmek isterim.

2. Singapur gibi ülkeler kıtalar arası deniz ticaret yolunun üzerinde atlama taşı görevi görür. Dünyanın dört bir yanından mallar gelir ve antropolara konulur, sonra da antropolardan mallar dört bir yana gönderilir. Bu özelliğinden dolayı uluslararası mal piyasalarında arbitrajda uzmanlaşır. Mallar, ülkeye iç piyasada satılmak üzere değil yeniden ihraç edilmek üzere girer. Hal böyle olunca bu ülkelerin dış ticaret hacmi yurt içi ekonomik etkinliğin bir kaç katı çıkar.
3. Bir malın yapımında kullanılan parçalar farklı farklı ülkelerde üretilip bir araya getiriliyor ve ülkeler malın üretiminde değil parçaların üretiminde ya da montajında uzmanlaşıyorsa ticarete dikey uzmanlaşma söz konusudur.