

T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT TEORİSİ BİLİM DALI

YÜKSEK LİSANS TEZİ
HİZMET İHRACATININ TEMEL
BELİRLEYİCİLERİ ÜZERİNE BİR ANALİZ:
TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Aylin KOCA

2501160304

TEZ DANIŞMANI

Doç. Dr. Nurtaç YILDIRIM

İSTANBUL - 2018



Y Ü K S E K L İ S A N S

TEZ ONAYI

ÖĞRENCİNİN

Adı ve Soyadı : AYLİN KOCA

Numarası : 2501160304

Anabilim/Bilim Dalı : İKTİSAT TEORİSİ

Danışman : DOÇ. DR. NURTAÇ YILDIRIM

Tez Savunma Tarihi : 25.09.2018

Tez Savunma Saati : 12:00

Tez Başlığı : HİZMET İHRACATININ TEMEL BELİRLEYİCİLERİ ÜZERİNE BİR ANALİZ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ.

TEZ SAVUNMA SINAVI, Lisansüstü Öğretim Yönetmeliği'nin 36. Maddesi uyarınca yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin **KABULÜ'NE** OYBİRLİĞİ / ~~OYÇOKLUĞUYLA~~ karar verilmiştir.

JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- PROF. DR. GÜLDEN ÜLGEN		Kabul
2- PROF. DR. MUSTAFA ÖZER		KABUL
3- DOÇ. DR. NURTAÇ YILDIRIM		KABUL

YEDEK JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- DOÇ. DR. ERKAN ÖZATA		
2- DR. ÖĞR. ÜYESİ HÜLYA DENİZ KARAKOYUN		

ÖZ

HİZMET İHRACATININ TEMEL BELİRLEYİCİLERİ ÜZERİNE

BİR ANALİZ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

AYLİN KOCA

Hizmet sektörü, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomilerde milli gelir ve istihdam içerisinde giderek artan payının yanı sıra taşıdığı uluslararası ticaret potansiyeli nedeniyle de en önemli sektör konumundadır. Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomilerde, hizmet ihracatından elde edilen döviz gelirlerinin artırılması amacıyla sektörün ticaret dinamiklerinin analiz edilmesinin ve sektöre yönelik uygun politikalar geliştirilmesinin, önem taşıdığı düşünülmektedir.

Bu çalışmada Türkiye’de hizmet ihracatı ile temel belirleyicileri arasındaki ilişki 1998:1 – 2017:4 yılları arası çeyreklik veriler kullanılarak incelenmiştir. Çalışmada kullanılan ampirik yöntemler; birim kök testi, eş bütünleşme testi, Granger nedensellik testi, etki-tepki analizi ve varyans ayrıştırmasıdır. Aralarında eş bütünleşme ilişkisi bulunan hizmet ihracat gelirleri, doğrudan yabancı yatırımlar, hizmet sektörü gelirleri, dış ticaret haddi endeksi, mal ihracat gelirleri, reel efektif döviz kuru endeksi ve eğitim harcamaları (beşeri sermaye) değişkenleri, vektör hata düzeltme modeli (VECM) çerçevesinde analiz edilmiştir. Elde edilen ampirik bulgulara göre, Türkiye ekonomisinde uzun dönemde hizmet ihracatı üzerinde en büyük etkiye sahip değişkenin hizmet sektörü gelirleri olduğu saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Hizmet Sektörü, Uluslararası Hizmet Ticareti, Hizmet İhracatı, VECM, Türkiye

ABSTRACT
AN ANALYSIS ON THE MAIN DETERMINANTS OF
SERVICE EXPORT: THE CASE OF TURKEY
Aylin KOCA

The services sector is the most important sector in both developed and developing economies, due to its increasing share of national income and employment as well as its international trade potential. In developing economies like Turkey, it is important to analyze the trade dynamics of the services sector for developing appropriate policies, in order to increase exchange revenues generated from service export.

This study investigates the relationship between service export and its main determinants for Turkey. Used data are quarterly and include the term from 1998:1 to 2017:4. Empirical methods used in the study are unit root tests, co-integration analyses, Granger causality test, impulse-response analyses and variance decomposition . Co-integration relationship between the service export, foreign direct investment, services GDP, terms of trade, goods export, real effective exchange rate and education expenditures (human capital) variables are analyzed by vector error correction model (VECM). According to the obtained empirical findings, the variable that has the greatest effect on service export, in the long run in Turkish economy is services GDP.

Keywords: Services Sector, International Trade in Services, Service Export, VECM, Turkey

ÖNSÖZ

Hizmetlerin yakın geçmişe kadar kısır faaliyetler ve uluslararası ticarete konu olmayan mallar olarak nitelendirilmesi, sektöre yönelik literatürdeki çalışmaların kısıtlı olmasına sebep olmuştur. Ancak günümüzde gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülke ekonomilerinde birincil sektör konumunda olan hizmetlerin, ekonomideki ve uluslararası ticaretteki yerini, boyutlarını ve yararlarını analiz etmek önem taşımaktadır. Türkiye gibi dış ticaret potansiyeli kısıtlı gelişmekte olan ülke ekonomilerinin, hizmet ticaretinde karşılaştırmalı üstünlüklerinin bulunduğu çok sayıda geleneksel ve bilgiye dayalı hizmet sektörü bulunmaktadır. Ticaret potansiyelinin değerlendirilmesi ve izlenecek politikaların saptanması için sektörün ticaret dinamiklerinin ayrıntılı olarak analiz edilmesi gerekmektedir.

Yüksek lisans öğrenimim boyunca bana kattığı tüm değerler için ışıyla yolumu aydınlatan danışman hocam Doç. Dr. Nurtaç Yıldırım'a, tez yazma sürecim boyunca verdikleri destek ve gösterdikleri anlayış için Anadolu Üniversitesi'ndeki hocalarım Prof. Dr. Mustafa Özer ve Doç. Dr. Erkan Özata'ya, tezimin her sürecine şahitlik eden desteğini hiç esirgemeyen oda arkadaşım Araş. Gör. Deniz Sevinç'e ve son olarak her koşulda yanımda olan ailem ve arkadaşlarıma sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

Aylin KOCA
İSTANBUL, 2018

İÇİNDEKİLER

ÖZ.....	iii
ABSTRACT.....	iv
ÖNSÖZ.....	v
TABLOLAR LİSTESİ.....	ix
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	x
GRAFİKLER LİSTESİ.....	xi
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xii
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

HİZMET SEKTÖRÜ VE ULUSLARARASI HİZMET

TİCARETİYLE İLGİLİ TEMEL KAVRAMLAR

1.1. Hizmet Sektörüyle İlgili Temel Kavramlar.....	4
1.1.1. Hizmet Tanımı.....	4
1.1.2. Hizmetlerin Temel Özellikleri.....	7
1.1.2.1. Hizmetlerin Fiziki Varlığının Olmaması.....	8
1.1.2.2. Heterojenlik.....	8
1.1.2.3. Üretim ve Tüketime Eş Zamanlı Olması.....	9
1.1.2.4. Sahipliğin Transfer Edilememesi.....	9
1.1.3. Hizmetlerin Sınıflandırılması.....	10
1.1.4. Hizmetlerin Ekonomideki Yeri.....	12
1.1.4.1. Hizmet Alt Sektörlerinin Ekonomideki Yeri.....	13
1.1.4.2. Hizmetlerin Büyüme-Kalkınma Üzerindeki Etkisi.....	15
1.1.4.3. Hizmetlerin İstihdam Üzerindeki Etkisi.....	17
1.1.4.4. Küresel Değer Zincirleri ve Hizmetler.....	18
1.2. Uluslararası Hizmet Ticaretiyle İlgili Temel Kavramlar.....	20
1.2.1. Uluslararası Hizmet Ticaretinin Belirleyicileri.....	22
1.2.2. Uluslararası Hizmet Ticaretinin Biçimleri.....	25
1.2.3. Uluslararası Hizmet Ticaretinin Önündeki Engeller.....	28
1.2.4. Uluslararası Hizmet Ticaretinin Liberalizasyonu.....	29

1.2.4.1. Hizmet Ticareti Genel Anlaşması (GATS)	31
1.2.4.2. TRIPs ve TRIMs Anlaşması.....	38
1.3. Uluslararası Hizmet Ticaretinin Teorik Çerçevesi.....	39
1.3.1. Geleneksel Dış Ticaret Teorilerinde Uluslararası Hizmet Ticareti.....	39
1.3.1.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi.....	39
1.3.1.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi.....	40
1.3.1.3. Faktör Donatımı Teorisi.....	41
1.3.2. Modern Dış Ticaret Teorilerinde Uluslararası Hizmet Ticareti.....	43
1.3.2.1. Sapir ve Lutz Yaklaşımı.....	43
1.3.2.2. Melvin Yaklaşımı.....	44
1.3.2.3. Deardorff Yaklaşımı.....	44
1.3.2.4. Dick ve Dicke Yaklaşımı.....	45
1.3.2.5. Diğer Teorik Yaklaşımlar.....	46

İKİNCİ BÖLÜM

DÜNYADA ve TÜRKİYE’DE HİZMET TİCARETİNİN GELİŞİMİ

2.1. Dünyada Hizmet Sektörünün ve Ticaretinin Analizi.....	49
2.1.1. Dünyada Hizmet Sektörünün Yapısı ve Gelişimi.....	49
2.1.2. Dünyada Hizmet Ticaretinin Yapısı ve Gelişimi.....	51
2.1.2.1. Ülkelerin Gelişmişlik Düzeyine Göre Hizmet Ticareti.....	52
2.1.2.2. Bölgelere Göre Hizmet Ticareti.....	57
2.1.2.3. Ülkelere Göre Hizmet Ticareti.....	58
2.1.2.4. Alt Sektörler İtibariyle Hizmet Ticareti.....	60
2.2. Türkiye’de Hizmet Sektörünün ve Ticaretinin Analizi.....	61
2.2.1. Türkiye’de Hizmet Sektörünün Yapısı ve Gelişimi.....	61
2.2.2. Türkiye’de Hizmet Ticaretinin Yapısı ve Gelişimi.....	68
2.2.2.1. Türkiye’de Alt Sektörler İtibariyle Hizmet Ticareti.....	72
2.2.2.1.1. Ulaştırma Sektörü.....	73
2.2.2.1.2. Turizm Sektörü.....	75
2.2.2.1.3. İnşaat Sektörü.....	77

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	
TÜRKİYE’DE HİZMET İHRACAT GELİRLERİ İLE	
BELİRLEYİCİLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİLERİN ZAMAN	
SERİSİ ANALİZİ	
3.1. Ampirik Literatür İncelemesi.....	80
3.2. Methodoloji ve Veri.....	87
3.2.1. Geleneksel Birim Kök Testleri.....	88
3.2.1.1. Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) Testi.....	88
3.2.1.2. Phillips-Perron Birim Kök Testi (PP)	89
3.2.2. Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi.....	89
3.2.3. Vektör Otoregresif Model (VAR)	91
3.2.4. Johansen Eş Bütünleşme Testi.....	92
3.2.5. Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM).....	93
3.2.6. Veri.....	95
3.3. Analiz Sonuçları.....	98
3.3.1. Birim Kök Test Sonuçları.....	98
3.3.2. Johansen Eş Bütünleşme Test Sonuçları.....	101
3.3.3. Granger Nedensellik Test Sonuçları.....	103
3.3.4. Etki-Tepki Analizi Sonuçları.....	104
3.3.5. Varyans Ayrıştırması Analiz Sonuçları.....	106
SONUÇ.....	108
KAYNAKÇA.....	115

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1.1: Hizmet Tanımlamasına Yönelik Yaklaşımlar.....	5
Tablo 1.2: Fiziksel Mallar İle Hizmetler Arasındaki Farklar.....	7
Tablo 1.3: Hizmet Alt Sektörleri ve İlgili Oldukları Ekonomik Aktiviteler.....	14
Tablo 2.1: Dünyada Gelir Düzeylerine Göre GSYİH'nın Sektörel Dağılımı (%).....	49
Tablo 2.2: Gelişmişlik Düzeyine Göre Ülkelerin Hizmet İhracatı (%, Milyon Dolar).....	52
Tablo 2.3: Gelişmekte Olan Ülkelerin Hizmet İhracatının Rekabet Gücü.....	56
Tablo 2.4: Bölgelere Göre Ülkelerin Ticari Hizmet İhracat ve İthalatı (%, Milyar Dolar).....	57
Tablo 2.5: Dünyada Ticari Hizmetler Ticaretinde Öncü Ülkeler (2016,%, Milyar Dolar).....	58
Tablo 2.6: Alt Sektörler İtibariyle Ticari Hizmetlerin Değer ve Payları (%, Milyar Dolar).....	60
Tablo 2.7: Türkiye'de Hizmet Alt Sektörlerinin GSYİH'ya Katkıları (%).....	65
Tablo 2.8: Dış Ticarete Türkiye Ekonomisine Ait Taşımacılık Hizmetleri Gelir ve Giderleri (Milyon Dolar).....	74
Tablo 3.1: Veri Setine Yönelik Bilgiler.....	95
Tablo 3.2: ADF ve PP Birim Kök Testi Sonuçları.....	99
Tablo 3.3: Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi Sonuçları.....	100
Tablo 3.4: VAR Modeli Çerçevesinde Uygun Gecikme Uzunluğu.....	101
Tablo 3.5: Otokorelasyon Testi Sonuçları.....	102
Tablo 3.6: White Değişen Varyans Testi Sonuçları.....	102
Tablo 3.7: Johansen Eş Bütünleşme İz Test İstatistiği Sonuçları.....	103
Tablo 3.8: Johansen Eş Bütünleşme Maksimum Öz Değerler Test İstatistiği Sonuçları.....	103
Tablo 3.9: Uzun ve Kısa Dönem Granger Nedensellik Test Sonuçları.....	104
Tablo 3.10: Varyans Ayırıştırma Analizi Sonuçları.....	106

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1: Hizmetlerin Ekonomideki Yeri.....	13
Şekil 1.2: Uluslararası Hizmet Ticaretinin Gerçekleşme Biçimleri.....	26
Şekil 3.1: Değişkenlere Ait İlk ve Mevsimsel Etkilerin Giderilmesi Sonrası Grafikler.....	97
Şekil 3.2: VAR Modelinin Karakteristik Ters Kökleri.....	101
Şekil 3.3: VECM Etki-Tepki Fonksiyonları.....	105

GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 2.1: Gelir Düzeylerine Göre Sektörlerin GSYİH İçindeki Payları (%, 2017).....	50
Grafik 2.2: Dünya Mal ve Hizmet İhracatı (Trilyon Dolar).....	51
Grafik 2.3: Gelişmişlik Düzeyine Göre Ülkelerin Hizmet İhracatı (Milyon Dolar).....	53
Grafik 2.4: Gelişmişlik Düzeyine Göre Ülkelerin Hizmet İthalatı (Milyon Dolar)	54
Grafik 2.5: Gelişmişlik Düzeylerine Ülkelerin 2016 Yılı Hizmet Ticareti Büyüme Oranları (%).....	55
Grafik 2.6: Alt Sektörler İtibariyle Uluslararası Hizmet İhracatında Büyüme (%)....	61
Grafik 2.7: Türkiye’de Tarım, Sanayi ve Hizmet Sektörlerinin GSYİH İçindeki Payları (%, 1960-2016)	62
Grafik 2.8: Türkiye’de Tarım, Sanayi ve Hizmet Sektörlerinin GSYİH İçindeki Payları (%, 2017)	63
Grafik 2.9: Türkiye’de Tarım, Sanayi ve Hizmet Sektörlerinin Büyüme Hızları (%).....	64
Grafik 2.10: Türkiye’de Yıllar İtibariyle Ekonomik Faaliyetlere Göre İstihdamın Dağılımı (%).....	66
Grafik 2.11: Türkiye’de Ekonomik Faaliyetlere Göre İstihdamın Dağılımı (%, Ekim 2017).....	67
Grafik 2.12: Türkiye’de Hizmet Alt Sektörlerinde İstihdam (Bin Kişi).....	68
Grafik 2.13: Türkiye’de İthalat ve İhracat (1984-2017, Milyon Dolar).....	69
Grafik 2.14: Türkiye’de Dış Ticaret Dengesi (Milyon Dolar).....	70
Grafik 2.15: Türkiye’nin Hizmet İhracat ve İthalatındaki Gelişmeler (Milyon Dolar)	70
Grafik 2.16: Ödemeler Bilançosu Mal ve Hizmet Dengesi (Milyon Dolar)	71
Grafik 2.17: Türkiye Ekonomisinde Alt Sektörler İtibariyle Hizmet İhracat Gelirlerindeki Gelişmeler (Milyon Dolar).....	72
Grafik 2.18: Dış Ticarete Türkiye Ekonomisine Ait Turizm Hizmetleri Gelir ve Giderleri (Milyon Dolar)	76
Grafik 2.19: Dış Ticarete Türkiye Ekonomisine Ait İnşaat Hizmetleri Gelir ve Giderleri (Milyon Dolar).....	78

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ADF	: Genişletilmiş Dickey-Fuller Birim Kök Testi
AR-GE	: Araştırma-Geliştirme
BIS	: Uluslararası Ödemeler Bankası
BM	: Birleşmiş Milletler
CER	: Avustralya-Yeni Zelanda Ekonomik İlişkilerde Yakınlaşma Ticaret Anlaşması
CUFTSA	: Kanada-ABD Serbest Ticaret Anlaşması
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DYY	: Doğrudan Yabancı Yatırımlar
FTA	: Serbest Ticaret Alanı
GATS	: Hizmet Ticareti Genel Anlaşması
GATT	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
H-O	: Heckscher-Ohlin
MFN	: Most Favoured Nation (En Çok Kayrılan Ülke)
MSITS	: Manuel on Statistics of International Trade in Services
NAFTA	: Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması
OECD	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
PP	: Phillips-Perron Birim Kök Testi
TCMB	: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TRIMs	: Ticaretle İlişkili Yatırım Önlemleri Anlaşması
TRIPs	: Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
UNCTAD	: Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı
WTO	: Dünya Ticaret Örgütü
VAR	: Vektör Otoregresif Model
VECM	: Vektör Hata Düzeltme Modeli

GİRİŞ

Hizmet sektörü, yarattığı katma değer ve ticaret potansiyeli açısından hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomilerde hayati önem taşımaktadır. Hizmet sektörlerinin, verimliliği düşük ve emek yoğun sektörler olduğu dolayısıyla büyüme ve kalkınma açısından ülkelere yarar sağlamayacağı yönündeki görüşlerin uzun yıllar boyunca hâkim olması, hizmetlerin uluslararası ticarete konu olmasını geciktirmiştir. 1980’li yılların başlangıcında ABD, hizmetlerin dış ticaret potansiyelini farketmiş ve sektör ticaretinin ülkelerarası çok taraflı kurallar çerçevesinde gerçekleştirilmesinin, tüm ekonomilere fayda sağlayacağını savunmuştur. 1994 yılında imzalanan GATS ile, uluslararası hizmet ticaretinde serbestleşme yolunda en önemli adım atılmıştır. Teknolojinin de ilerlemesiyle hizmetlerin ülke ekonomilerindeki önemi giderek artmış ve daha fazla sayıda hizmet uluslararası ticarete konu olmaya başlamıştır. Uluslararası hizmet ticareti (ihracatı), gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkeler için büyümenin itici gücü konumuna gelmiş ve uluslararası rekabetin temel belirleyicilerinden biri olmuştur.

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin kronik sorunu haline gelen cari açık probleminin üstesinden gelinmesi, ihracatın ithalata bağımlı olması nedeniyle zorlaşmaktadır. Hizmet sektöründeki ekonomik faaliyetlerin dışa bağımlılığının az olması nedeniyle sektör ticaretinin önemi başka bir boyuta taşınmaktadır. Gelişmekte olan ülkelere, uluslararası ticarete karşılaştırmalı üstünlüğün bulunduğu sektörlerin saptanıp, yatırımların bu sektörlerle yönlendirilmesiyle hizmet ihracat potansiyeli artırılabilmekte ve söz konusu ülkelerin ticaret paylarında artışlar meydana gelmektedir. Ancak burada önemli olan husus, ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerinin bulunduğu sektörlerin doğru saptanması ve yatırımların bu sektörlerle yöneltilip, döviz gelirlerinde artış sağlanmasıdır.

Ülkelerin küresel hizmet ticaretinden faydalanma dereceleri, gelişmişlik düzeyine göre değişkenlik göstermektedir. Gelişmiş ülkeler, bilgiye dayalı hizmet sektörlerinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmakta ve katma değeri daha yüksek hizmetleri üretebilmektedir. Böylelikle gelişmiş ülkelerin hizmet ticaretinden aldıkları paylarda artış yaşanmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler ise emek yoğun nitelikli geleneksel hizmetlere yönelik ihracatlarıyla küresel ticaretten aldıkları payları

artırmaya çabalamaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin uluslararası arenada hizmet ticaretinden aldıkları payları ve döviz gelirlerini artırmalarının temel koşulu, teknolojik yenilikleri kullanmak ve altyapı olanaklarını artırmaktır.

Hizmet sektörü, Türkiye ekonomisinde hem milli gelir hem de istihdam içerisinde en fazla paya sahip olan sektördür. Türkiye’de çeşitli hizmet alt sektörlerinde çok sayıda ürün üretilmesine rağmen sektörün uluslararası ticaret rakamları incelendiğinde, bu rakamların gelişmiş ülkelerin gerisinde kaldığı anlaşılmaktadır. Yabancı pazarlara girişte karşılaşılan güçlükler ve ticaret önündeki gerek politik gerekse uluslararası engeller, ticarete ket vuran faktörler arasında yer almaktadır. Türkiye’de hizmet kalemi, bahsi geçen olumsuzluklara rağmen ödemeler dengesinde fazla veren kalemler arasında yer almaktadır. İhracat yoluyla elde edilen döviz gelirlerinin, cari açığın kapanmasında yadsınamaz bir etkisi bulunmaktadır.

Bu çalışma, Türkiye ekonomisinde hizmet sektörüne yönelik dış ticaretin derinlemesine araştırılmasını, sektör ihracatını etkileyen faktörlerin belirlenmesini ve ekonometrik ve sayısal analizler sonucu elde edilen bulgular ışığında politika önerisi sunmayı amaçlamaktadır. Bu amaç kapsamında çalışma üç bölüme ayrılmıştır.

Çalışmanın birinci bölümünde hizmetlerin ve uluslararası hizmet ticaretinin kavramsal ve teorik boyutu analiz edilmiştir. Bölümün ilk kısmında hizmetlere yönelik tanımlamalar, özellikler, sınıflandırmalar verilmekte daha sonra hizmetlerin ve hizmet alt sektörlerinin ekonomideki yeri incelenmektedir. İkinci kısımda hizmet ticaretinin önemi, biçimleri, temel belirleyicileri, uluslararası hizmet ticaretinin liberalizasyonu ve bu amaca yönelik imzalanan GATS Anlaşması’nın özellikleri, yapısı ve faydaları tartışılmaktadır. Bölümün son kısmında ise geleneksel ve modern dış ticaret teorileri itibariyle hizmet ticaretinin dinamikleri ortaya konulmaktadır.

Çalışmanın ikinci bölümünün ilk kısmında öncelikle hizmet sektörünün ve ticaretinin küresel ekonomideki seyri gelişmişlik düzeyi, ülke grupları, ülkeler ve alt sektörler itibariyle incelenmektedir. Bölümün ikinci kısmında ise hizmetlerin Türkiye’de milli gelir ve istihdam içerisindeki gelişme seyri, daha sonra Türkiye ekonomisinde hizmet ticaretine yönelik gelişmeler ve değerlendirmeler yer almaktadır.

Üçüncü bölümde, öncelikle hizmet ticaretine yönelik literatürdeki farklı değişkenler, bakış açısı ve methodolojiler kullanılarak yürütülen ampirik çalışmaların analiz sonuçları verilmektedir. İkinci kısımda ampirik analizde kullanılacak yöntemler ele alınmakta, üçüncü kısımda ise Türkiye ekonomisinde hizmet ihracat gelirleri üzerinde etkisi olduğu düşünülen değişkenlerin eklenmesiyle oluşturulan ve 1998:Q1-2017:Q4 dönemini kapsayan ekonometrik modelin analiz sonuçları yer almaktadır.

Sonuç kısmında, çalışmanın teorik, sayısal ve ampirik analiz sonuçlarının yorumları ve Türkiye'nin de aralarında olduğu gelişmekte olan ekonomilerde hizmet ticareti potansiyelini artırabilecek politika önerileri yer almaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

HİZMET SEKTÖRÜ VE ULUSLARARASI HİZMET TİCARETİYLE İLGİLİ TEMEL KAVRAMLAR

Çalışmanın bu bölümünde hizmetlerin ve uluslararası hizmet ticaretinin temel özellikleri incelenmiştir. Bölümün ilk kısmında, hizmetlere yönelik ortak bir tanım ve sınıflandırma bulunmadığından literatürde yer alan çalışmalardan derlenen çeşitli tanım ve sınıflandırılmalar yer verilmiştir. Daha sonra, hizmetlerin ekonomideki önemi tartışılmış, sektörün dinamik yapısı ve diğer sektörlerle olan bağlantıları hakkında bilgiler verilmiştir. Bölümün ikinci kısmında, uluslararası hizmet ticaretiyle ilgili kavramsal bilgiler verilmiş bu bilgiler ışığında hizmet ticaretinin kapsamı, biçimleri, serbestleştirmenin beraberinde gelen faydalar ve uluslararası hizmet ticaretinin serbestleştirilmesi amacıyla imzalanan GATS'ın kapsamı ile temel ilkeleri ele alınmıştır. Bölümün son kısmında ise, geleneksel ve modern dış ticaret teorilerinin hizmet ticaretine yönelik yaklaşımları incelenmiştir.

1.1. Hizmet Sektörüyle İlgili Temel Kavramlar

1.1.1. Hizmet Tanımı

Günümüzde, ülke ekonomilerinde milli geliri içerisinde giderek artan payı ve ticarete sağladığı avantajlar nedeniyle en önemli sektör konumunda olan hizmet sektörüne, uluslararası ticaretin tarihi süreci incelendiğinde ekonomistler tarafından 1970'li yılların başlarına kadar gereken önemin verilmediği görülmektedir. Klasik iktisatçıların, hizmetlerin verimliliği düşük ve kısır (üretken olmayan) faaliyetler olduğu görüşünün bu husus üzerinde yadsınamaz etkisi olmuştur. Uluslararası ticaret, söz konusu yıllara kadar hem fiziki ürünler (mallar), hem de metafizik ürünler olan hizmetler üzerinden ayırım yapılmaksızın değerlendirilmiş ve iki ürün grubu da 'mal' olarak tanımlanmıştır. Ayrıca bu dönemde uygulanan ticaret politikaları, mal ticaretine yönelik olmuştur (Ekinci, 2008, 33).

İktisat biliminin tarihi süreci incelendiğinde hizmet tanımlamasını ilk yapanların "Fizyokratlar" olduğu dikkat çekmektedir. En önemli üretim faktörünün "toprak" olduğunu varsayan Fizyokratlara göre hizmetler, tarım dışı ve kısır-üretken olmayan faaliyetlerdir (Mızrak, 2009: 1).

Mal ve hizmetlerin ayrımı açısından yapılan hizmet tanımlamaların ilki Adam Smith tarafından yapılmıştır. Smith'e göre hizmetler, *“somut bir ürünle sonuçlanmayan tüm faaliyetler”* ya da *“mal dışı faaliyetler”* olarak tanımlanmıştır. Mal ve hizmetler arasındaki ayrım, klasik iktisatçılar (Nassau Senior, Stuart Mill) tarafından sıkça tartışılan bir konu olmasına rağmen hizmet sektörüne gösterilen ilginin artmasına yol açmamıştır. Klasik iktisatçılardan bazıları (Stuart Mill, Karl Marx) ise hizmetlerin, emek verimliliğini artırıcı faaliyetler olduğunu öne sürmüşlerdir. Klasik okulun öncülerinden J.B. Say hizmetleri, *“ürünlere fayda ekleyen ve verimliliği artıran faaliyetler”* olarak tanımlamıştır. Alfred Marshall'ın da aralarında olduğu Neo-klasik iktisatçılar mal ve hizmet ayrımına fazla önem vermemiştir. Marshall, hizmetleri *“maddi olmayan mallar”* olarak tanımlamıştır (Mızrak, 2009: 1).

Tablo 1.1: Hizmet Tanımlamasına Yönelik Yaklaşımlar

Fizyokratlar(-1750)	Tarımsal üretim dışındaki tüm faaliyetler
Adam Smith(1723-90)	Somut(dokunulabilir) bir ürünle sonuçlanmayan tüm faaliyetler
J.B.Say(1767-1832)	Ürünlere fayda ekleyen, tüm imalat dışı faaliyetler
Alfred Marshall(1842-1924)	Yaratıldığı anda varlık bulan mallar(hizmetler)
Batı Ülkeleri	Bir malın biçiminde değişikliğe yol açmayan hizmetler
Çağdaş Tanım	Bir malın biçiminde değişikliğe yol açmayan bir faaliyet

Kaynak: Öztürk, 1998: 2

Tablo 1.1'de farklı iktisat okulları ve ülkelerde yapılan hizmet tanımlamaları özetlenmektedir. Görüldüğü üzere hizmet tanımlamaları ekonomistler ve ülkeler tarafınca değişik yaklaşımlarla yapılmaktadır.

Hizmet sektörünün, ekonomideki ve uluslararası ticaretteki öneminin anlaşılmasıyla beraber geleneksel tanımlamaların yerine modern tanımlamaların yapılması gerekliliği doğmuştur. Modern anlamda hizmet tanımlaması ilk defa Hill (1977) tarafından yapılmıştır. Hill'e göre, mal ve hizmetler farklı mantıksal kategorilerde değerlendirilmelidir. Hill'in yaptığı tanımlamaya göre hizmetler,

*“iktisadi bir birimin faaliyeti sonucu başka bir iktisadi birimin durumunda ortaya çıkan değişme”*dir (Hill,1977:318). Bu tanımlamayla, metafizik niteliklere sahip olan hizmetler ile somut nitelikli mallar arasında bir ayrım yapılmaktadır. Ancak bu ayrım hizmetlerin analizinde kullanılacak teorik modellerin malların analizinde kullanılacak modellerden farklı olması gerektiğini ima etmemektedir (Melvin, 1989: 1181).

Kotler’e göre hizmet, *“tüketildiği anda somut olarak bir olguya sahip olmakla sonuçlanmayan, esas olarak herhangi bir şeyin mülkiyet hakkını tüketiciye vermeyi gerekli kılmayan bir faaliyet ya da fayda”*dır. Hizmetlerin üretimi, fiziksel bir ürüne bağlı olabileceği gibi tam tersi durum da söz konusu olabilmektedir (Kotler v.d., 2005: 625).

Bhagwati (1987) hizmet tanımlamasını yaparken, hizmetleri iki gruba ayırmıştır. Birinci grupta, hizmeti arz eden ve tüketen ekonomik birimlerin fiziksel yakınlığı söz konusudur. İkinci grupta ise fiziksel yakınlık söz konusu değildir. Bhagwati, fiziksel yakınlığın gerekli olmadığı ikinci grup hizmet sektörlerinde (örneğin; bankacılık ve sigortacılık hizmetleri) ortaya çıkacak teknolojik gelişmelerin, hizmet arzında bir artış yaratacağını ileri sürmüştür (Bhagwati, 1987: 553).

OECD tarafından yapılan tanımlamaya göre hizmetler, *“mallar, madencilik veya tarımla doğrudan ilişkili olmayan çeşitli ekonomik faaliyetler grubu”*dur. Hizmetler; işgücü, yönetsel beceri, eğlence, eğitim, aracılık ve benzerleri biçiminde birbiriyle ilişkili beşeri değerlerin sağlanmasını içermektedir. Bununla birlikte hizmetler, diğer ekonomik faaliyetlerden sahip oldukları çeşitli nitelikleri itibarıyla farklıdır. Örneğin; çoğu hizmet stoklanamaz ve üretim noktasında tüketilmelidir (OECD, 2000: 7).

MSITS’de ise hizmetler *“tüketici birimlerinin koşullarını değiştiren veya ürün ya da finansal varlıkların değişimini kolaylaştıran bir üretim faaliyeti”* olarak tanımlanmaktadır (United Nations, 2010: 8).

Hizmetleri tanımlamaya yönelik farklı iktisat okullarının, ülkelerin, akademisyenlerin, kurumların çalışmaları vardır. Ancak, hizmetlere yönelik kabul görmüş ortak bir tanımlama bulunmamaktadır. Ortak bir tanımlama yapılamamasının birinci sebebi hizmetlerin çok geniş bir iktisadi alanı kapsamasıdır. İkinci sebep ise gelişen teknoloji ve inovasyonların sonucunda yeni hizmet alt sektörlerinin ortaya çıkmasıdır. Uruguay Turu sırasında imzalanan Hizmet Ticareti Genel Anlaşması’nda

(GATS), gelişen teknolojinin beraberinde gelecek yeni hizmet sektörlerinin tanım dışı kalmaması istenildiği için hizmet tanımlaması yapılmamıştır (DPT, 2000: 1).

Hizmetlerin sahip oldukları niteliksel ve karakteristik özellikler, hizmetlerin diğer ekonomik faaliyetlerden ve mallardan ayrı değerlendirilmesi ve tanımlandırılmasını zorunlu hale getirmektedir. Hizmetlere yönelik tanımlama ve sınıflandırma yapabilmek için, hizmetlere özgü karakteristik özelliklerin neler olduğunu kavramak doğru bir yaklaşım olacaktır. Hizmetlere ilişkin karakteristik özellikler bir sonraki bölümde detaylı olarak ele alınacaktır.

1.1.2. Hizmetlerin Temel Özellikleri

İktisat literatüründe yer alan mal ve hizmetlerin ayırımına yönelik tanımlamaların çoğu, hizmetlerin karakteristik özelliklerinden kaynaklanan farklılıklar değerlendirilerek yapılmıştır. Miles ve Boden, hizmetleri diğer ekonomik faaliyetlerden ve mallardan ayırıştıran özellikleri şu şekilde sıralamıştır (Miles ve Boden, 2000: 5) :

- Hizmetlerin maddi olmayan (soyut, metafizik) bir yapıya sahip olması
- Depolanamaz ve transfer edilemez olmaları
- Hizmetten yararlanan ile hizmeti sunanın doğrudan bir etkileşim içinde bulunması

Tablo 1.2: Fiziksel Mallar ile Hizmetler Arasındaki Farklar

FİZİKSEL MALLAR	HİZMETLER
-Fiziksel varlıkları mevcuttur.	-Fiziksel varlıkları yoktur.
-Homojendir.	-Heterojendir.
-Üretim ve tüketim birbirinden bağımsız süreçlerdir.	-Üretim ve tüketim eş zamanlı süreçlerdir.
-Bir nesnedir.	-Bir faaliyet ya da süreçtir.
-Müşteri üretim sürecine dâhil olmaz.	-Müşteri üretim sürecinin bir parçasıdır.
-Stoklanabilir.	-Stoklanamaz.
-Sahiplik transfer edilebilir.	-Sahiplik transfer edilemez.

Kaynak: Öztürk, 2017: 17

Tablo 1.2’de mal ve hizmetlerin birbirinden ayrı değerlendirilmesine sebebiyet veren özellikler incelenmiştir. Hizmetlere ait yukarıda sıralanan karakteristik özelliklerden başlıcaları alt başlıklar biçiminde incelenecektir.

1.1.2.1. Hizmetlerin Fiziki Varlığının Olmaması

Mallar ile hizmetler arasındaki Tablo 1.2’de sıralanan ayrımların hepsi evrensel olarak kabul görmüş değildir. Ancak hizmetlerin fiziki varlığının olmaması (dokunulmazlığı), genel kabul görmüş özellikler arasında yer almaktadır. Hizmetlerin dokunulmazlığıyla kastedilen olgu, hizmetlerin soyut oluşudur. Malların aksine hizmetlerin varlıkları kolayca hissedilememektedir.

Hizmetlerin soyut varlıklar olması bir diğer karakteristik özelliği ortaya çıkarmaktadır. Söz konusu bu özellik hizmetlerin stoklanamama özelliğidir. Somut bir varlığı olmayan hizmetlerin, üreticiler tarafından ileriki tarihlerde satılması veya iktisadi dalgalanmalardan yararlanmak amacıyla depolarda stoklanması mümkün değildir. Örneğin; bir konserde satılamayan biletlerin ertesi gün satışa çıkartılması mümkün olmamakta yani hizmetlerin arz edildiği sırada tüketilmemesi halinde meydana gelecek ekonomik kayıplar daha sonra telafi edilememektedir (Asseal, 1993: 368). Hizmetlerin stoklanamaması nedeniyle üreticiler, talepteki dalgalanmaları yönetebilme hususunda zorluklarla karşı karşıya kalmaktadır. Hizmet talebinin artması durumunda üreticiler, sadece üretim kapasiteleri dâhilinde talebi karşılamaya çalışmaktadır (Linders, 2001: 38). Ayrıca belirtmek gerekmektedir ki hizmetler, soyut niteliği sebebiyle “performans” olarak değerlendirilmektedir. Bu durum, mallarda olduğu gibi hizmetlerin tüketiciye sunulmadan önce teşhir edilerek tanıtımının yapılamamasına, paketlenip satışa sunma imkânının olmamasına ve raflarda teşhir edilememesine neden olmaktadır (Husted v.d., 1989). Aynı zamanda, hizmetlerde muhasebe işlemlerinin gerçekleştirilmesi aşamasında zorluklarla karşılaşmaktadır.

1.1.2.2. Heterojenlik

Hizmetlerin bir diğer karakteristik özelliği heterojen olmalarıdır. Hizmetler, her seferinde aynı teknik ve üretim faktörleriyle üretilmelerine rağmen kaliteleri bakımından birbirlerinden farklı olmaktadır. Aynı zamanda, üretilen her birimde hizmetlerin karakteristik farklılıklar göstermesi nedeniyle ilgili hizmetin kalite açısından değerlendirilmesi her tüketici için farklılık teşkil etmekte, bir hizmetin faydası her tüketiciye eşit olmamaktadır. Hizmetlerin kalitesini ölçebilmek ve diğer hizmetlerle karşılaştırmak için, somut ve objektif bir değerlendirme yöntemi bulunmamaktadır. Tüketici, bir hizmet satın aldığı anda hizmetin kalitesini geçmiş

tecrübelerine dayanarak değerlendirmekte ve ürünü satın alıp almamaya karar vermektedir. Hizmetin faydası ve kalitesi, hizmet sunucusuyla tüketici arasındaki karşılıklı etkileşimin türü ve gücüne bağlı olarak değişiklik göstermektedir (Palmer, 1997).

Linders (2001), hizmetlerin heterojen yapısı nedeniyle piyasada asimetric bilgi sorununun ortaya çıktığını ve bu nedenle hizmetler için eksik rekabet piyasa yapısının kaçınılmaz olduğunu ifade etmektedir (Linders, 2001: 38).

1.1.2.3. Üretim ve Tüketimin Eş Zamanlı Olması

Malların aksine, hizmetlerin üretim ve tüketim süreçleri eş zamanlı gerçekleşmektedir. Bu özelliğe verilebilecek tipik örnekler şunlardır; bir doktorun muayenehanesine gidiş, bir konserde müzik dinlemek, bir lokantada akşam yemeği, uçakla yapılan yolculuk, işyerinin muhasebe işlemleri...(Schmenner, 1995: 8). Eş zamanlı üretim ve tüketim nedeniyle, malların aksine hizmetlerin kitlesel üretimi oldukça zordur (Öztürk, 2008: 19).

1.1.2.4. Sahipliğin Transfer Edilememesi

Hizmetlerin tüketici tarafından satın alınmasıyla, mülkiyet hakkı satın alan tarafa geçmemektedir. Hizmetler ekonomik birimlere bir zaman aralığında faydalanma fırsatını vermekte ancak sahiplik transferini mümkün kılmamaktadır.

Mal ve hizmet ayrımı yapılırken bir ürünün hizmet olarak değerlendirilebilmesi için yukarıda incelenen karakteristik özelliklerin tamamının değerlendirme yapılacak üründe mevcut olması gerekmemektedir. Çoğu hizmet, hem maddi hem de maddi olmayan niteliklere sahip bir ürün kompozisyonudur. Piyasada sadece birkaç tane maddi niteliği olmayan saf hizmet türü mevcuttur. Eğitim, saf hizmetlere verilebilecek tipik bir örnektir.

İncelenen tüm karakteristik özellikler itibariyle hizmetler; dokunulamayan, heterojen olan, eş zamanlı üretilen ve tüketilen, temel değeri alıcı ve satıcının etkileşimiyle belirlenen, müşterinin de bizzat üretim sürecine katıldığı, stoklanamayan ve sahipliği devredilemeyen bir faaliyet ya da süreç olarak tanımlanabilir (Ekinci, 2008: 43).

1.1.3. Hizmetlerin Sınıflandırılması

Hizmet sektörünün ekonomide ve uluslararası ticarete önemini kavrayabilmek ve inceleyebilmek için, hizmet olarak nitelendirilecek ürünlerin mallardan ayrılmasında kullanılacak kriterleri ve hizmetlere yönelik sınıflandırmaların nasıl yapıldığını bilmek önemlidir. Hizmet sektöründe sınıflandırma yapmak oldukça önemlidir ancak sınıflandırmayı yapabilmek kolay değildir. Birbirinden çok farklı karakteristik özelliklere sahip olan hizmet alt sektörleri, çok geniş bir iktisadi alanı kapsamaktadır. Başlıca hizmet sektörlerinden olan haberleşme, ulaşım, turizm, eğitim gibi hizmetlerin ortak bir sınıflandırmaya dâhil edilmesi neredeyse imkânsızdır. Bryson ve Daniel (1998) çalışmalarında, hizmet sektöründeki ekonomik faaliyetlerin heterojen bir yapıya sahip olmasının, onları sınıflandırmakla uğraşan ekonomistler için bir “kâbus” olduğunu ifade etmişlerdir (Bryson ve Daniel, 1998: 15).

Hizmetlerin tanımlanmasında yaşanan güçlükler sınıflandırılmasında da ortaya çıkmaktadır. Hizmetleri sınıflandırmaya yönelik birçok çalışma yapılmasına rağmen ortak yönleri bulacak ve genel kabul görmüş bir sınıflandırma henüz mevcut değildir. Literatürde, hizmet sınıflandırmasına yönelik farklı esaslara dayandırılarak yapılan pek çok çalışma bulunmaktadır. Çalışmaların çoğunda sınıflandırmalar; hizmetin işlevine dayalı, tüketici odaklı veya üretim odaklı yöntemler izlenerek yapılmıştır.

Birleşmiş Milletler (BM) tarafından hazırlanan sektörel sınıflandırma el kitabı esas alınarak, hizmetler ile ilgili bir sınıflandırma Dünya Ticaret Örgütü (WTO) tarafından yapılmıştır. Üretim esasına dayalı yapılan bu sınıflandırma, MTN.GNS/W/120 numaralı belge ile üye ülkelere sunulmuştur. Yapılan sınıflandırmaya göre uluslararası ticarete konu olan hizmetler 12 ana başlık ve 155 alt başlık altında değerlendirilmiştir. Sınıflandırmadaki 12 ana hizmet başlığı şu şekilde sıralanabilir (Mızrak, 2009: 134-141):

- İş hizmetleri
- Haberleşme hizmetleri
- Müteahhitlik ve ilgili mühendislik hizmetleri
- Dağıtım hizmetleri
- Eğitim hizmetleri
- Çevre hizmetleri

- Mali hizmetler
- Sağlıkla ilgili hizmetler ve sosyal hizmetler
- Turizm ve seyahat ile ilgili hizmetler
- Eğlence, kültür ve spor hizmetleri
- Ulaştırma hizmetleri
- Başka yere dâhil edilmemiş diğer hizmetler

Sınıflandırmada kesin ayrımlar yapmaktan kaçınan WTO'nun oldukça geniş ve kapsamlı bir ayırım yapması, gelişen teknolojiyle ortaya çıkacak yeni hizmet alt sektörlerinin sınıflandırmada alacakları yerin belirlenmesini kolaylaştırmaktadır.

Literatürdeki başka bir sınıflandırmaya göre hizmetler, bilgiye dayalı hizmetler ve geleneksel hizmetler olarak ikiye ayrılmaktadır. Bu sınıflandırma yapılırken ilgili hizmetlerin teknoloji içerikleri esas alınmaktadır. Geleneksel hizmetler, basit üretim teknikleri içeren geleneksel faaliyetleri kapsamaktadır. Geleneksel hizmetlere turizm ve taşımacılık örnek gösterilebilir. Bilgiye dayalı hizmetler ise daha çok üretime yönelik ve üretimde beşeri sermayenin yoğun olarak kullanıldığı hizmetlerdir. Bu hizmetler ancak belli bir eğitim sürecinden geçildikten sonra üretilmektedir. Program yazılımcılığı ve avukatlık bilgiye dayalı hizmetlere örnek gösterilebilir (Seyidoğlu, 2017: 761).

H.L. Browning ve I. Singelmann tarafından yürütülen başka bir çalışmada hizmetler üretim, tüketim ve dağıtım açısından dört temel başlıkta sınıflandırılmıştır (Mızrak, 2002: 14):

- *Üretim Hizmetleri*: Meslekî, finansal, sigorta ve gayrimenkul hizmetleri, bankacılık ve finans hizmetleri
- *Dağıtım Hizmetleri*: Perakende ticaret, toptan ticaret, taşıma hizmetleri ve iletişim
- *Sosyal Hizmetler*: Merkezî ve mahallî idarî sivil hizmetler, askerî hizmetler, sağlık ve eğitim hizmetleri, dini hizmetler
- *Kişisel Hizmetler*: Otel, bar ve lokanta, eğlenme ve dinlenme, iç hizmetler, bakım-tamirat, berber ve güzellik, yıkama ve kurulama hizmetleri ve muhtelif hizmetler

1.1.4. Hizmetlerin Ekonomideki Yeri

Hizmetlerin iktisadi rolünü belirlemeye çalışan Clark ve Fisher'in "Üç Sektör Modeli" olarak adlandırılan teorisine göre, ekonomiler üç aşamalı bir gelişme sürecinden geçerler. Tarım ve hayvancılığa dayalı birinci aşama, verimlilik artışları sonucu artan gelir ve emek fazlası nedeniyle zamanla yerini sanayi ve imalata yönelik ikinci aşamaya bırakır. Teoriye göre son aşama ise hizmet ekonomisi aşamasıdır ve bu aşamada ekonomideki en büyük pay hizmetlere aittir. Hizmet ekonomisine geçişin temel nedeni, imalat ve sanayinin toplumun gelir düzeyini yüksek seviyelere çekmesidir. Hizmetlerin gelir esnekliği yüksek faaliyetler olması nedeniyle ikinci aşamada meydana gelecek gelişmeler, hizmet ekonomisine geçiş sürecini hızlandırmaktadır. Gelişen her ekonomide istihdam ve/veya yatırımda öncelikle tarımdan sanayiye, daha sonra sanayiden hizmetlere doğru bir kayma ortaya çıkmaktadır (Mızrak, 2009: 18). Ancak bahsi geçen geçiş aşamaları tüm ülkeler için geçerli olmamaktadır. Örneğin; Hindistan'da sanayi ve hizmet sektörlerinin yarattığı katma değerlerde artış gözlemlenmesine karşın tarım sektörü ekonomiye olan güçlü etkisini hala sürdürmektedir.

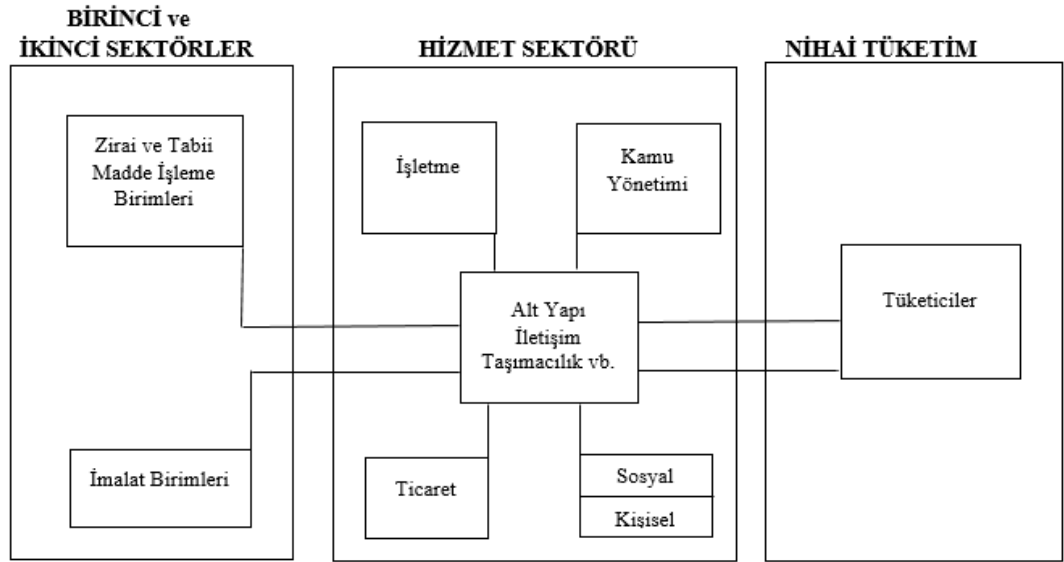
Sanayi egemen bir ülke ekonomisinde, "sanayi ve imalat" ekonominin temel sektörleri olarak kabul edilmekte, üretim faktörlerine sahip olmak ise ülke ekonomisinin zenginliğini gösteren bir öncül olarak nitelendirilmektedir. Ancak günümüzde gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ekonomilerde meydana gelen yapısal değişimler sonucu hizmet sektörü, küresel ekonominin birincil sektörü haline gelmiştir. Sanayi ötesi olarak da adlandırılan bu ekonomik sistemde, hizmet sektörü sanayi ve imalat sektörlerinin yerini almış ve sektör boyutu gelişmişliği gösteren kıstas haline gelmiştir.

Küresel ekonominin tarihi gelişim süreci analiz edildiğinde, imalat ve sanayi sektörünün gelişmesi ile meydana gelen refah artışları ve yüksek kişi başı gelir seviyelerine ulaşılması sonucu hizmet sektörünün öneminin zamanla arttığı dikkat çekmektedir. Bu durumun yanı sıra bankacılık, dağıtım, iletişim, turizm gibi faaliyetlerin kendi başına küresel ve yerel ekonomilerin gelişim sürecini etkileyen sektörler olduğu anlaşılmıştır. Bu bağlamda, hizmet sektöründeki gelişmelerin büyüme ve refah seviyesindeki artışların sonucu olarak değil de daha çok bu hususların

ön koşullarından biri olarak değerlendirilmesi gerektiği yönündeki görüşler son dönemde ağırlık kazanmıştır (DPT, 2000: 8).

Hizmet sektörünün hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerdeki ekonomik kompozisyon içerisindeki payının artış göstermesinin birçok nedeni bulunmaktadır. Küreselleşme eğilimiyle beraber toplumsal yapının değişmesi ve insanların gelir seviyelerindeki artışlar sonucu, tüketicilerin sanat, eğitim, seyahat gibi hizmetlere yönelik taleplerinde artışlar ortaya çıkmaktadır. Kısaca, toplum yapısındaki sosyolojik ve demografik değişimler de hizmet sektörünün gelişme nedenleri arasında yer almaktadır (Öztürk, 2017: 12).

Şekil 1.1: Hizmetlerin Ekonomideki Yeri



Kaynak: Ekinci, 2008: 117

Şekil 1.1’de, hizmet sektörünün ekonomideki yeri ve diğer sektörlerle bağları dizgesel biçimde ifade edilmektedir. Şema incelendiğinde hizmet sektörünün, birinci (tarım) ve ikinci (imalat-sanayi) sektörler ile tüketiciler arasında bir nevi aracılık rolü üstlendiği anlaşılmaktadır.

1.1.4.1. Hizmet Alt Sektörlerinin Ekonomideki Yeri

Hizmetlerin önemini kavramak için ekonominin genel boyutu üzerinden değerlendirmeler yapmak yeterli olmamaktadır. Hizmet sektörünün ve uluslararası hizmet ticaretinin dinamik yapısını anlayabilmek amacıyla, sektör bazlı incelemelerde ve yorumlamalarda bulunmak yararlı olacaktır.

Tablo 1.3’de bazı hizmet alt sektörleri ve bu sektörlerin ilgili oldukları ekonomik aktiviteler gösterilmektedir.

Tablo 1.3: Hizmet Alt Sektörleri ve İlgili Oldukları Ekonomik Aktiviteler

Hizmet Alt Sektörleri	İlgili Oldukları Ekonomik Aktiviteler
Toptan ve perakende ticaret	Mal satışı
Nakliye ve depolama	Malların dağıtımı
Bilgi teknolojileri	Filmler ve kayıtlar da dâhil olmak üzere yazılı, sesli veya görsel bilgilerin toplanması ve dağıtılması
Finans ve sigortacılık	Risk yönetimiyle ilgili olanlar da dâhil olmak üzere finansal işlemlerin kolaylaştırılması
Gayrimenkul, kiralama ve leasing	Geçici mülkiyet devri ve gayrimenkulün geçici veya kesin transferi
Profesyonel ve bilimsel işletmeler	Genellikle "bilgi tabanlı" uzmanlık(örn; muhasebe, mühendislik...)
Şirketlerin ve işletmelerin yönetimi	Holding gibi şirketlerin ve işletmelerin yönetimi
İdari hizmetler	Diğer kuruluşların günlük desteği (örn; büro asistanları, seyahat acenteleri ve personel firmaları)
Eğitim hizmetleri	Eğitim ve öğretimin sağlanması (örn; okul ve özel eğitim merkezleri)
Sağlık ve sosyal yardım hizmetleri	Hasta bakımı ve sosyal yardım sağlanması (örn; doktorlar, hastaneler ve klinikler)
Sanat, eğlence ve rekreasyon	Geniş anlamda eğlence (örn; opera, müze, tiyatro vb)
Konaklama ve yemek hizmetleri	Konaklama veya yemek, atıştırmalık ve içecek tedariki
Kamu yönetimi	Kamu kurum ve kuruluşlarının yönetimi veya işletilmesi
Diğer hizmetler	Onarım ve bakım faaliyetleri, profesyonel toplumlar, dini kurumlar vb.

Kaynak: OECD, 2000: 39

Telekomünikasyon hizmetleri, hizmetlerin (veya malların) pazarlama aşamasında önem taşımaktadır. Hizmet (veya mal) alıcı ve satıcıları arasındaki iletişim problemleri telekomünikasyon hizmetlerinin kullanımıyla azalmakta ve ekonominin genelinde refah artışları sağlanmaktadır (Hoekman ve Shepherd, 2017:499).

Ulaştırma hizmetleri, alıcılar ve satıcılar arasındaki fiziksel mesafeleri önemsizleştirmekte ve aralarındaki bağı kurmaktadır. Ayrıca mal ve hizmet dağılımının etkin bir şekilde yapılmasını sağlamaktadır. Hizmetler, diğer malların ve hizmetlerin üretim, pazarlama ve dağıtım aşamalarında girdi olarak kullanılmaktadır. Bir malın tüketiciyle buluşma aşaması olan dağıtım (ulaştırma) süreci, hizmetler kullanılmadan pek de olası görünmemektedir.

Finansal hizmetlerin etkin ve rekabet edebilir düzeyde olması tüketici refahını optimal seviyeye getirmekte, ülkeye sermaye girişini artırmakta ve sermaye getirisinin yükselmesine yol açmaktadır.

İş hizmetleri sektöründeki gelişmelerin beraberinde muhasebesel ve yasal hizmetlerin yaygınlaşmasıyla, maliyetler düşmekte ve finansal ekonominin güçlenmesi sağlanmaktadır.

Etkin adalet sistemleri ve yasal hizmetlere erişim, iş ortamının öngörülebilirliğini artırıp sözleşmelere katılımı kolaylaştırmakta ve yatırım risklerini azaltmaktadır (Cattaneo v.d. , 2010).

Mühendislik hizmetleri ise diğer ekonomik faaliyetlerin üretkenliği ve sürdürülebilirliği için gerekli olan bilgi yoğun nitelikli faaliyetlerdir. Örneğin; inşaat mühendisliği bir ülkenin fiziksel altyapısının geliştirilmesi bakımından kritik öneme sahipken, elektrik mühendisliği, kamu hizmetleri, ticari tesisler ve iletişim sistemleri gibi kamu ve özel sektör ağlarının işletilmesi için önemlidir (Cattaneo v.d. , 2010).

1.1.4.2. Hizmetlerin Büyüme-Kalkınma Üzerindeki Etkisi

Gelişen ekonomik düzen ve küreselleşen piyasaların beraberinde gelen entegrasyon süreciyle hizmetler, uluslararası ticaretin ve ekonomi kompozisyonunun ayrılmaz parçası olmuştur. 1950’li yıllardan sonra teknolojik inovasyonların beraberinde ortaya çıkan yeni hizmet alt sektörleri, ekonomiye çok boyutlu katkılar sağlamıştır.

Hizmetler, iktisadi büyüme ve kalkınmayı dört farklı yoldan etkilemektedir (Cali v.d., 2008: 2):

- Doğrudan; ulusal gelirler ve istihdam üzerindeki etkiler yoluyla (Hizmetler, düşük gelirli ülkelerde bile ana gelir kaynağı konumundadır.)
- Doğrudan; sağlık ve eğitim gibi sosyal hizmetler de dâhil olmak üzere hizmetlerin kapsamı ve kalitesi üzerindeki etkiler yoluyla
- Dolaylı olarak; düşük gelirli ülkelerde ticaret önündeki engellerin daha fazla olması sonucu ekonomik refah kaybı yaşanması yoluyla
- Ekonomiyi çeşitlendirerek.

Hizmetlerin heterojen yapısı ve çok geniş bir iktisadi alanı kapsamaması nedeniyle, hizmetlerin büyüme üzerindeki etkilerinin analizinde güçlüklerle karşılaşmaktadır.

Üretim aşamasında doğrudan girdi olarak kullanılması nedeniyle hizmetler, verimliliğin temel belirleyicilerinden biri haline gelmektedir. Bu nedenle hizmetlerin verimlilik üzerindeki etkilerinin de tartışılması gerekmektedir. Örneğin; beşeri sermayesi yüksek ve AR-GE faaliyetlerine önem veren bir ekonomide, üretim verimliliğinin yüksek olacağını söylemek yanlış olmayacaktır. Ancak hizmet sektöründe meydana gelen verimlilik artışlarının, büyüme üzerindeki etkisi her zaman pozitif olmamaktadır. Bunun nedeni, hizmet sektöründeki verimlilik artışı potansiyelinin sınırlı olması ve bu durumun bir noktadan sonra büyüme üzerinde düşüşe sebebiyet vermesidir (Çeştepe v.d., 2012: 94).

Hizmetlerin ekonomik kompozisyon içerisindeki payının yüksek olması, ülkelerin rekabet güçlerinin artmasına yardımcı olmaktadır (Kuznetz, 1973: 248). Gelişmekte olan ülkelerin, gelişmiş ülkelerin hizmet ticaret potansiyellerini yakalayabilmeleri için milli gelirlerindeki artışın temelini hizmet sektörü ile oluşturmaları gerekmektedir. Hizmet sektörü ağırlıklı ekonomik dönüşüm ile birlikte uygulanacak makroekonomik politikaların beraberinde, ülkelerin yapısal dengesizliklerinin giderilmesinin de önü açılmaktadır. Ancak uygulanacak politikalarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip sektörlerin doğru belirlenmesi, teknolojik gelişmelerin üretim sürecine dâhil edilmesi, beşeri sermaye kalitesinin artırılması gibi hususlar önem taşımaktadır (Kuznetz, 1973: 248).

İktisat teorisine göre büyüme; emek ve sermaye gibi üretim faktörlerindeki artışlar ve bu faktörlerin verimliliğini artırabilecek teknolojik gelişmelerle gerçekleşmektedir. Teknolojik gelişmeye yön veren az sayıda ülke bulunduğundan, teknolojinin yayılımı ülkelerin verimlilik ve gelir düzeylerini şekillendirme bakımından önem taşımaktadır. Küreselleşen ekonomide teknoloji yayılımı; ticaret, lisans anlaşmaları ve doğrudan yabancı yatırım kanalları ile gerçekleşmektedir. Ticaret kanalında son zamanlarda bilgi ve iletişim teknolojilerinde meydana gelen gelişmelerle “hizmet ticareti” ön plana çıkmaktadır. Hizmet ticareti, gelişmekte olan ülkeler için döviz geliri sağlamakta bu gelirler dış denge ve kalkınmanın finansman kaynağı olmaktadır (Çeştepe v.d. , 2012: 92).

Kalkınma ile ekonomideki hizmet sektörü ağırlığının pozitif bir ilişkiye sahip olduğu söylenebilir. Hizmet ekonomileri olarak adlandırılan ekonomilerin diğer ülkelere kıyasla daha kalkınmış oldukları, refah seviyelerinin ise daha yüksek olduğu görülmektedir. Ayrıca hizmet ekonomilerinde, diğer ekonomilere kıyasla yoksulluk oranının daha düşük, şehirleşme oranlarının daha yüksek, istihdam olanaklarının daha geniş, altyapı ve pazar olanaklarının ise daha esnek olduğu dikkat çekmektedir.

Hizmet sektörünün ekonomideki öneminin anlaşılmasıyla birlikte, iktisat literatüründe hizmet sektörü ile büyüme arasındaki ilişki araştırılmaya başlanılmıştır.¹ Literatürdeki çalışmalar, ekonomik büyüme ile hizmet sektörü arasında önemli bir ilişkinin varlığına işaret etmişlerdir ancak hizmet sektöründeki gelişmelerin mi büyümeye yol açtığı yoksa büyümenin mi hizmet sektörünün gelişmesine katkı sağladığı hususunda ekonomistler arasında görüş birliği bulunmamaktadır (Palmer, 1994: 11).

1.1.4.3. Hizmetlerin İstihdam Üzerindeki Etkisi

Küresel ekonomik süreçte istihdamın gelişme yönü evrensel bir yol izlemektedir. Öncelikle birincil ekonomik faaliyet olan tarım sektörünün toplam istihdam payı artmaya başlar. Birey gelirlerinin tarım faaliyetleri sonucu artmasıyla, gıda talepleri de doğal sınırına ulaşır. Bireylerin ilk aşamadan sonra sanayi mallarına yönelik taleplerinde artış meydana gelir. Ayrıca tarımda makineleşmenin beraberinde getirdiği verimlilik artışıyla, tarım sektöründe istihdam edilmeye yönelik emek

*Ayrıntılı bilgi için bkz; (Kim ve Kim, 2000), (Frankel ve Romer, 1999), (Arnold v.d. , 2007).

talebinde düşüşler yaşanır. Bunun sonucu olarak ekonomide sanayi sektörünün istihdam payı artmaya başlar. Küresel ekonominin günümüzde geldiği durum ise sanayi mallarına yönelik talebin azalmaya, hizmetlere yönelik talebin ise artmaya başladığı durumdur. Hizmetlere yönelik talebin karşılanması amacıyla, hizmet sektörünün emek talebinde artışlar ortaya çıkmaktadır (Gündoğan, 2012).

İktisat literatüründe hizmet sektörünün istihdam payındaki yükselme eğiliminin nedenlerine ilişkin bir dizi açıklama ileri sürülmüştür. Bunlardan bazıları kişi başına gelir düzeyindeki artışlar, sanayi sektörüne kıyasla hizmet sektöründeki daha yavaş verimlilik artışları, demografik ve kentleşme süreçlerine bağlı olarak kadınların işgücüne katılım oranlarındaki artışlar olarak sıralanabilir. Aynı zamanda benzer kalkınma aşamasında olan ülkelerin hizmet istihdamı payının büyüklüğünde gözlenen değişimin, işgücü ve ürün piyasalarının esneklik derecesini etkileyen kurumsal çerçevedeki farklılıklardan kaynaklanabileceği de literatürde savunulan görüşler arasındadır (D'Agostino v.d. , 2006: 5).

Hizmetler emek yoğun nitelikli ürünlerdir. Hem üretim hem de dağıtım aşamalarında hizmetlerin birçoğu, salt insan emeğinin bir ürünü niteliği taşımaktadır. Bu nedenle hizmet sektöründeki büyüme, istihdam üzerinde doğrudan artırıcı bir etkiye sahiptir. Hizmet üretiminde nitelikli insan emeği çok önemlidir ancak geleneksel hizmet sektörleri niteliksiz emek için de çeşitli istihdam olanakları sunmaktadır. Bunların yanı sıra gelişen teknolojiyle birlikte, sektörde yeni istihdam olanakları yaratılmaktadır.

1.1.4.4. Küresel Değer Zincirleri ve Hizmetler

Herhangi bir hizmet, diğer hizmetlerin ve/veya malların üretim aşamasında girdi olarak kullanılabilir. Hizmetlerin üretim girdisi olarak kullanılması dolaylı veya doğrudan gerçekleşmektedir. Örneğin; ulaştırma ve iletişim gibi hizmetler, firmaların üretim maliyetlerini dolaylı yoldan azaltmakta ve zaman tasarrufu sağlamaktadır. Eğitim, sağlık hizmetleri ve AR-GE faaliyetleri ise üretimi doğrudan etkileyen faktörler arasında yer almaktadır (Hoekman ve Mattoo, 2008: 3).

Bir malın üretimi, herhangi bir hizmetin kullanımı olmadan olanaksızdır. Üretim aşamasında kullanılmasa dahi malın fiziksel olarak uzakta ikamet eden tüketiciye ulaştırılma aşamasında, ulaştırma ve dağıtım hizmetlerinin kullanımı zorunludur (Elms ve Low, 2013: 63).

Üretim girdisi olarak kullanılan hizmetlerin maliyet ve kaliteleri, ekonominin büyüme performansını etkilemektedir (Hoekman ve Shephard, 2017: 499). Bu nedenle, hizmet sektörü ile sanayi sektörünün performansı arasında çok güçlü bir bağ bulunmaktadır. Çoğu hizmetin ekonomideki temel fonksiyonu üretilecek sanayi mallarının değerini artırmak ve küresel değer zincirlerini koordine etmektir.

21. yüzyılda, gelişen teknolojinin beraberinde bir mal veya hizmetin üretimi tek bir lokasyonda yapılmamaktadır. Küresel değer zincirleri diye adlandırılan bu çok taraflı ve sınır ötesi üretim aşamalarını içeren organizasyonun temel amacı, işletmelerin maliyet minimizasyonunu gerçekleştirmektir. Küresel değer zincirleri, 21. yüzyılın üretim ve tüketim dinamiklerini yansıtmaktadır. Buna göre üretim ve tüketim, ülkelerin sınırlarını aşarak çok taraflı işletmelerin katılımıyla gerçekleşen aşamalı bir süreci ifade etmektedir.

Hizmetler, küresel değer zincirlerinde ara faktör olarak kullanılmaktadır ve üretim sürecinde önemli bir yere sahiptir. Hizmetler, küresel değer zincirlerini bir arada tutan tutkal olarak betimlenmekte ve bu zincirlerin akışkan bir şekilde çalışmasını sağlamaktadır (Elms ve Low, 2013: 63).

Hizmetlerin maddi olmayan nitelikleri ve hizmet tanımlamasının kapsamlı ve net bir biçimde yapılamaması nedeniyle, değer zincirleri içerisinde hizmetlere ait payın hesaplaması zorlaşmaktadır.

Küresel değer zincirlerinin boyutu, mal ve hizmetlerin uluslararası ticaretinin önündeki engellerle değerlendirilmelidir. Uluslararası ticareti önündeki engeller, değer zincirlerinin entegre olmasını zorlaştırmaktadır (Ishido, 2017: 40). Uluslararası ticaret önündeki engellerin kaldırılmasıyla, ülkeler küresel değer zincirlerine daha kolay entegre olacak ve bu zincirlerin bir parçası olmak için politikalar geliştirmeye ve uygulamaya başlayacaklardır (Hoekman ve Braga, 1997: 17).

1.2. Uluslararası Hizmet Ticaretiyle İlgili Temel Kavramlar

Hizmetlerin uluslararası ticarete konu olmaları, önceki bölümlerde belirtildiği gibi mallara kıyasla daha geç dönemde gerçekleşmiştir. Bu durumun sebepleri; ulaşım ve haberleşme maliyetlerinin yüksek olması, rekabeti önleyen çeşitli idari kısıtlamaların mevcudiyeti, hizmetlerin üretim ve tüketiminin eş zamanlı gerçekleşmesi gibi ekonomik ve teknik nedenler olarak sıralanabilir. Ancak 1970’li yıllardan itibaren malların üretim, muhafaza, dağıtım aşamalarındaki inovasyonlarla, haberleşme ve ulaşım sektörlerindeki azalan maliyetlerle, telekomünikasyon ve bilgisayar teknolojisinde ortaya çıkan ilerlemelerle birlikte uluslararası ticarete hizmet sektörünün önemi artmıştır (DPT, 2000: 8).

Hizmetler için küresel pazar genişledikçe, hizmet ticaretinin coğrafyası da değişmekte ve ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerine göre büyüme ve kalkınma için avantajlar da artmaktadır (Ghani, 2010). Hizmet sektörü pazarında meydana gelen genişlemeler, hizmet sepetindeki ürün çeşitliliğini artırmakta aynı zamanda üretilen hizmetlerde uzmanlaşmayı da beraberinde getirmektedir. Ayrıca bu süreç içerisinde hizmet sektörü, ülkelerin milli gelir ve uluslararası ticaret içerisindeki payını artırmakta, rekabet gücünün belirlenmesinin ardındaki temel neden konumuna gelmektedir. “Büyümeyi sağlayan birçok neden olmasına karşın hizmet ticaretini bu denli önemli hale getiren neden ise, özellikle ekonominin yeniden canlanma sürecinde, hizmetlerin likiditeye ve dış sermayeye bağımlılığının az olmasıdır.” (Çeştepe v.d., 2012: 92).

Hizmet ticareti, sadece hizmet sektörünün performansını değil tüm ekonomiyi geliştirebilecek potansiyele sahiptir (Arnold v.d., 2006). Literatürdeki birçok çalışma az gelişmiş ülkelerin dahi hizmet ticaretinde önemli karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğunu ve serbestleştirme adımlarının atılmasıyla uluslararası ticaretin hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler için potansiyel olarak yararlı olacağını göstermiştir (bkz: Nielson ve Taglioni, 2004; Francois ve Hoekman 2010).

Uluslararası hizmet ticaretinin gerçekleşme sebepleri, mal ticaretinin gerçekleşme sebepleri ile benzerlik göstermektedir. Hizmet ticaretinin gerçekleşme sebepleri; kaynak dağılımındaki farklılıklar, kültürel geçmişteki farklılıklar, kalifiye eleman yetersizliği, ticarete konu olacak hizmetlerin bazı ülkelere üretimini

gerçekleşmemesi, talebi karşılayacak arz miktarının sağlanamaması, ülkeler arasındaki fiyat farklılıkları ve aşırı üretim sonucu meydana gelen arz fazlalıkları olarak sıralanabilir (Seyidoğlu, 2017: 28).

Yeni teknoloji, özellikle internet, birçok hizmet için ticaret engellerini ortadan kaldıran ve geçiş maliyetlerini neredeyse sıfıra düşüren bir değişim ortamı yaratmakta aynı zamanda ticarete dâhil edilemeyen bazı hizmetlerin ticaretinin gerçekleşmesine olanak sağlamaktadır (Freund ve Weinhold, 2002: 236). Ülkelerin teknoloji donanımı farklılıkları, uluslararası hizmet ticaretinin yapılma nedenlerinden biri haline gelmektedir (Türkmen, 2012: 13).

Mal ve hizmetler karakteristik özellikleri sebebiyle birbirlerinden farklıdır ancak uluslararası ticareti yönlendiren temel faktörler, mal ve hizmetler için esas itibarıyla aynıdır. Bu faktörler şöyle sıralanabilir (NZIER, 2005: 5):

- Sermaye ya da işgücü gibi faktör yoğunluklarından kaynaklanan karşılaştırmalı üstünlükler
- Geniş yurt içi pazarlarından kaynaklanan rekabet avantajı
- Ülkelerin karşılaştırmalı ve rekabetçi avantajlarını kullanma potansiyelini azaltan ticaret engelleri
- Nakliye ve bilgi maliyetlerini artıran pazarlar arasındaki mesafe

Hizmet ticaretiyle ilgili ortaya çıkan sorunlardan biri, tam olarak ticaretin gerçekleşmesine yöneliktir. Sorun saç kesimi gibi hizmetlerin bir ülkede üretilmemesi ve başka bir ülkede satılamaması, yani hizmetlerin eş zamanlı üretilip tüketilmesi nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Bu tür hizmetler, üretici veya tüketicinin en azından geçici olarak diğer ülkeye hareket etmesini gerektirmektedir.

Teknolojik gelişmeler, hizmetler ile diğer ekonomik faaliyetler arasındaki farkları daraltmaktadır. Bir kişinin fiziksel olarak bir yere gitmeden iyi bir restoranın atmosferinin tadını çıkarabileceği noktaya gelmemiş olmasına rağmen bilişim ve iletişim teknolojisi, insanların artan sayıda hizmet faaliyetlerine fiziksel mevcudiyet gereksizsin gerçek ya da ertelenmiş zamanlı olarak katılmalarını sağlamaktadır. Örneğin; konser ve film gibi birçok performans kaydedilebilmekte ve gelecekteki tüketim için stoklanabilmektedir (OECD, 2000: 7).

Uluslararası hizmet ticaretinin serbestleştirilmesini hedefleyen GATS'ın (Hizmet Ticareti Genel Anlaşması) imzalanması ve yürürlüğe girmesiyle birlikte, mal ticaretinden sonra hizmet ticareti de Dünya Ticaret Örgütü'nün kapsamına alınmıştır. Bunun yanı sıra Ticaretle İlgili Fikri Mülkiyet Hakları (TRIPs) ve Ticaretle İlgili Yatırım Önlemleri (TRIMs) gibi anlaşmalar ve AB, NAFTA, CER ve CUFTA gibi bölgesel entegrasyonlarla hizmet ticaretinin uluslararası potansiyeli artırılmaktadır (Aslan, 1998: 140).

1.2.1. Uluslararası Hizmet Ticaretinin Belirleyicileri

Uluslararası hizmet ticaretinin belirleyicileri değişken ve çok yönlüdür. Hizmet ticaretini ihracat ve ithalat açısından teşvik eden ya da geciktiren bir dizi faktör bulunmaktadır. Genel olarak ticaret, hizmet veya mallarda olsun, bir dereceye kadar faktör varlıkları ve karşılaştırmalı üstünlükler tarafından belirlenirken, başka faktörler de ticaret potansiyelini etkilemektedir (Mallick, 2012: 2). Hizmet ticaretini etkileyen faktörler ve etkilene yönleri aşağıda tartışılmıştır:

Küresel talep ve gelir: Küresel talep, gelir esnekliklerinin ve dünya ekonomisinin o anki durumundan etkilenmektedir. Hizmet ticareti, dünya genelinde gelir düzeyinin artış ve azalışlarına fazlasıyla duyarlıdır. Yüksek oranlı reel gelir, ihracat ve ithalat talebini küresel çapta (diğer tüm şartlar sabitken) artırmaktadır. Dünya ekonomisinin gelir düzeyi (GSMH ya da GSYİH düzeyinde), hizmet ticareti dinamiklerini analiz etmeye yönelik yürütülen ampirik çalışmalara açıklayıcı değişken olarak dahil edilmektedir (Sahoo, Dash ve Mishra, 2013: 5). Ülkelerin ve/veya ticaret ortaklarının GSYİH'sı da, ihracat ve ithalat talebini etkileyen makroekonomik değişkenlerden biri olarak kabul edilmektedir.

Reel efektif döviz kuru: Reel efektif döviz kuru, dünyanın geri kalanına göre belirli bir ülkenin göreceli fiyatlarını, maliyetlerini ve üretkenliğini yakaladığı için rekabet gücünün bir ölçütüdür (Ahmad v.d., 2017: 124). Reel efektif döviz kurunda meydana gelen bir azalışla, yurt içinde üretilen hizmetlerin fiyatı, yurt dışında üretilenlere kıyasla daha ucuz hale gelmekte ve ihracat miktarında artış söz konusu olmaktadır. Reel efektif döviz kurunda meydana gelen artış ise tam tersi bir etki yaratmaktadır (Açıcı, 2016: 42).

Beşeri sermaye: Ekonomilerde yeni üretim teknolojilerinin kullanılmasıyla beraber, üretimde verimlilik artışları meydana gelmiştir. Bu durum işgücünde yapısal değişmelerin yaşanmasına sebep olmuş, bedensel faaliyetlere dayalı çalışma yöntemleri yerini bilgi ve beceriye dayalı zihni faaliyetlere bırakmıştır. Bu gelişmelerin beraberinde ekonomideki sanayi ağırlıklı üretim yapısı, hizmet ağırlıklı olarak değişmiştir. Ekonominin yapısal dönüşümüyle birlikte işverenlerin nitelikli emeğe yönelik taleplerinde artışlar yaşanmıştır.

Profesyonel iş, finans ve eğitim hizmetleri gibi bazı hizmetler, eğitimli personel gerektirmektedir. Bununla birlikte, gelişmekte olan ülkelerin zayıf yükseköğretim kayıt oranına ve / veya yüksek oranda vasıflı göçlere sahip olması, insan kaynaklarının kullanılabilirliğini ciddi ölçüde sınırlamaktadır. Bahsi geçen faktörler nedeniyle ülkeler arası beşeri sermaye farklılıkları ortaya çıkmakta, söz konusu beşeri sermaye farklılıkları, uluslararası hizmet ticaretini etkileyen temel faktörlerden biri haline gelmektedir (Türkmen, 2012: 13).

Doğrudan Yabancı Yatırımlar: Doğrudan yabancı yatırımlar, gelişmekte olan ülkelerde yetersiz sermaye birikiminin destekleyicisi niteliğindedir. Doğrudan yabancı yatırımlar, hizmet ticaretinde arz yönlü yani ihracat potansiyelini belirleyen temel faktörler arasında yer almaktadır. Doğrudan yabancı yatırımların sermaye eksikliği olan doğru sektörlere yönlendirilmesiyle, ülkelerin ihracat gelirleri artırılabilir. Ancak ülkelere giren yabancı sermaye ile artırılmaya çalışılan ihracat potansiyelinin iç kaynaklarla elde edilememesi ve uygulanan yanlış politikalar, ülkelerin sahip oldukları karşılaştırmalı üstünlüklere ket vurabilmektedir.

Doğrudan yabancı yatırımlar içindeki en dinamik bölüm hizmetlerdir. Hizmetlerin karakteristik özelliklerinden olan üretim ve tüketimin eş zamanlı gerçekleşmesi, yabancı üreticilerin hizmetleri arz etmesi için sınır ötesi ticaret yerine doğrudan yatırım yapmalarını gerekli kılmaktadır (Seyidoğlu, 2017: 766).

Hizmet ticaretini etkileyen diğer faktörler ise şöyle sıralanabilir (Cali v.d., 2008: 6):

➤ *Altyapı:* Düşük gelirli ülkeler, genellikle zayıf bir fiziksel altyapı (asfaltsız yollar, az gelişmiş limanlar, zayıf hava bağlantıları, vb.) ve zayıf bilgi ve iletişim teknolojilerine sahiptir. Zayıf altyapı olanakları, ekonomide yurt içi ve yurt dışı yatırımları kısıtlamaktadır. Hizmet ticaretinden elde edilecek gelirlerin

sürdürülebilirliği ve artırılması için altyapı olanaklarının (özellikle iletişim altyapısının) artırılması gerekmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde, küreselleşen ve entegre hale gelen dünya pazarına dahil olmak için, yeni teknolojileri benimsenmesi ve ürünlerin pazarlama aşamasında da önem taşıyan altyapı olanaklarının geliştirilmesi gerekmektedir.

➤ *Teknoloji*: Ülkeler arası teknoloji donanımı farklılıkları da hizmet ticaretini etkileyen temel faktörler arasında yer almaktadır. Teknolojide meydana gelen gelişmelerle birlikte üretim maliyetleri düşürülmekte, rekabetçi üstünlük sağlama yolunda daha yüksek değerli hizmetler üretilebilmekte, ekonomide verimlilik artışları yaşanmakta ve ürünlerin kalite standartlarında da yükselmeler meydana gelmektedir. Gelişen teknoloji, yeni hizmet sektörlerinin ve daha önce ticarete konu olmayan hizmetlerin de ticaretinin yapılmasına olanak sağlamaktadır.

➤ *Finansal kaynaklar*: Gelişmekte olan ülkelerin sermayeye ulaşmalarında yaşanan sıkıntılar, gelişmiş finansal yapı yardımıyla azaltılmaktadır. Kolay ve ucuz maliyetli sermayeye ulaşan gelişmekte olan ülkeler, üretim aşamasında sermayeyi etkin biçimde kullanmayı ve yönetmeyi başarırlarsa, artan verimliliğin de beraberinde hizmet ticareti potansiyellerini artırma avantajını elde etmektedir.

➤ *Tüketici tercihlerindeki değişimler*: Küreselleşmenin beraberinde gelen entegre pazarlar ve bilgi teknolojilerinde meydana gelen gelişmelerle birlikte tüketiciler satın alacakları hizmetlerin fiyatları ve kaliteleri hakkında bilgilere daha kolay ulaşmaktadır. Bireylerin pazardaki kaliteli hizmetleri satın almak istemesiyle, tüketici tercihleri birbirine yakınlaşmakta ve kaliteli hizmetlere yönelik talepte artışlar meydana gelmektedir. Ülkeler arası farklılaşan hizmet kaliteleri, fiyatları ve türleri hizmet ticaretinin belirleyicileri arasına girmektedir.

Yabancı ve yerli gelir, tarife dışı engeller ve diğer ticaret kısıtlamaları, zevkler ve kültürel tercihler gibi diğer faktörler de hizmet ticareti üzerinde önemli bir etki yaratmaktadır. Ticaret kısıtlamalarının hizmet ticareti üzerindeki etkileri ilerleyen bölümlerde ayrıntılı olarak incelenecektir.

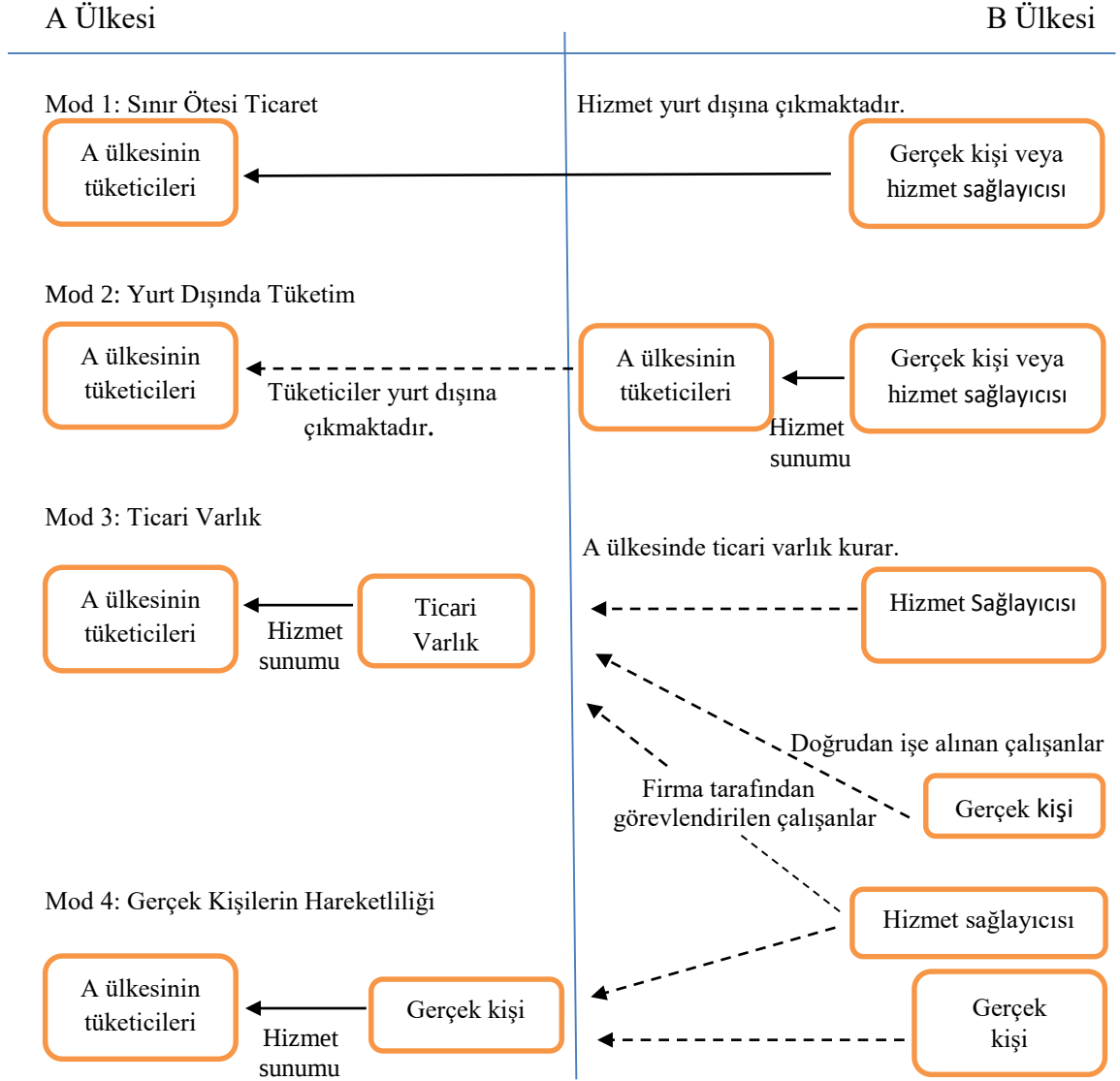
Hizmet ticaretinde etkili olan faktörler arasında literatürde en fazla analiz edilenler, fiziksel ve beşeri sermayedir. Bu faktörlerin önem dereceleri sektörler ve ülkeler açısından farklılık göstermektedir. Gelişmiş ülkeler, bilgiye dayalı hizmetleri üretebilmek için beşeri sermayeden yoğun olarak yararlanma eğilimindedir. Fiziksel sermaye (hem doğal, hem çevresel, hem de insan yapımı) ise, gelişmekte olan ülkeler tarafınca turizm, ulaştırma veya inşaat hizmetleri gibi geleneksel hizmetlerin üretiminde yoğun olarak kullanılmaktadır (Kuznar, 2004: 12).

1.2.2. Uluslararası Hizmet Ticaretinin Biçimleri

Hizmetlerin stoklanamaz olmaları ve fiziksel varlıklarının olmaması bağlamında, uluslararası hizmet ticaretinde birçok durumda hizmeti sunan ile hizmetten faydalanan tüketicinin aynı anda aynı ortamda bulunması gerekmektedir. Bu nedenle hizmetlere yönelik ticaret, mallarda olduğu gibi yalnız bir ülkeden diğerine fiziksel dolaşımı değil sınır ötesi dolaşımı da içermektedir. Mal ticaretini serbestleştirmek ve uluslararası ticareti yönlendirmek amacıyla imzalanan GATT'da mal ticaretinin tek arz biçimi “*sınır ötesi ticaret*” olarak tanımlanmıştır. Ancak uluslararası hizmet ticaretine yönelik imzalanan GATS'da dört farklı hizmet arzı tanımlanmıştır:

- Mod 1 - Sınır Ötesi Ticaret (Cross Border Trade),
- Mod 2 - Yurt dışında Tüketim (Consumption Abroad),
- Mod 3 - Ticari Varlık (Commercial Presence),
- Mod 4 - Gerçek Kişilerin Hareketliliği (Movement of Natural Persons)

Şekil 1.2: Uluslararası Hizmet Ticaretinin Gerçekleşme Biçimleri



Kaynak: United Nations, 2010: 15

Mod 1: Sınır ötesi ticaret: Bir ülkeden başka bir ülkeye sınır ötesi hizmet ticaretidir. Bu hizmet ticareti biçiminde, ne tüketicinin ne de üreticinin fiziksel olarak hareket etmesine gerek yoktur. Bilgiye dayalı hizmet alt sektörlerinde (finans, yönetim, e-ticaret) en sık görülen ticaret şeklidir. Şekil 1.2’den de anlaşıldığı gibi Mod 1 ticaret biçiminde; B ülkesinden sınırları aşarak çıkan hizmet, A ülkesindeki tüketicilere ulaşmaktadır. Ne B ülkesindeki hizmet sağlayıcısının ne de A ülkesindeki tüketicilerin fiziksel hareketi söz konusu değildir.

Mod 2: Yurt dışında tüketim: Tüketicinin hizmeti alabilmek için hizmet sağlayıcısının bulunduğu ülkeye gittiği hizmet ticareti biçimidir. Bu ticaret biçimine verilebilecek en güzel örnek, dış ülkelere yapılan turistik gezilerdir. Şekil 1.2'nin ikinci satırında gösterilen Mod 2 hizmet ticareti biçiminde; A ülkesinde bulunan tüketiciler hizmeti satın almak için B ülkesinde bulunan hizmet sağlayıcısına doğru hareket etmek zorundadır.

Mod 3: Ticari varlık: Bir ülkenin hizmet tedarikçisinin, yabancı yatırımlar yoluyla başka bir ülkede ticari bir varlık (şube, temsil ofisi, ortaklık vs.) kurarak hizmet sunmasıdır. Yabancı bankaların veya sigorta şirketlerinin Türkiye'de şube açması ve yerli tüketicilere hizmet sunması, bu ticaret moduna örnek gösterilebilir. Şekil 1.2'nin üçüncü satırında görüldüğü gibi Mod 3 hizmet ticaretinde; B ülkesinde bulunan hizmet firmaları, A ülkesinde hizmet arzını sağlamak için ticari varlık kurmak zorundadır.

Mod 4: Gerçek kişilerin varlığı²: Bireysel bir hizmet sunucusunun, tüketicinin bulunduğu ülkeye geçici hareketi vasıtasıyla gerçekleşen ticarettir. Bir doktorun geçici olarak yurt dışında sağlık hizmetinde bulunması, Mod 4 hizmet ticaretine örnek olarak verilebilir (Dinçer ve Çakmak, 2008: 141). Şekil 1.2'nin dördüncü satırında gösterilen Mod 4 hizmet ticaretinde; B ülkesinde bulunan girişimci veya çalışanlar, hizmet arzını gerçekleştirmek için A ülkesine hareket etmek zorundadır.

Hizmet ticaretinin dört farklı modu, faydalı bir kavramsal çerçeve sunmakta ancak bu dört farklı ticaret modu sıklıkla iç içe geçmektedir. Bu nedenle, hizmet ticaretinin tek bir tedarik moduyla ilişkilendirilmesi her zaman mümkün olmamaktadır. Örneğin; bir elektrik santrali inşa etmek için yurt dışına giden mühendis, çalıştığı firmanın o ülkedeki iştirakinde faaliyette bulunabilir (Mod 3). Gideceği ülkedeki bir şirkete ait olan bir uçağa binebilir, ülkede konaklayabilir ve yerel restoranlarda yemek yiyebilir (Mod 2). Aynı zamanda, anavatanında bulunan bir uzmandan telefonla rehberlik isteyebilir (Mod 1) (Schwarzer, 2015: 3).

*GATS'ın ana metninde bu kavram, "Gerçek Kişilerin Varlığı (Presence of Natural Persons)" olarak geçmekte iken, GATS'ın konuya ilişkin ek metninde "Gerçek Kişilerin Geçici Hareketliliği (The Temporary Movement of Natural Persons)" olarak yer almaktadır.

1.2.3. Uluslararası Hizmet Ticaretinin Önündeki Engeller

Uluslararası hizmet ticaretinin liberalleşmesine (serbestleşmesine) yönelik faaliyetlerin ekonomide pozitif etkilerle sonuçlanacağı genel geçer bir kanı olmasına rağmen, ülkelerin hizmet endüstrilerini koruma amaçlı uyguladıkları ticaret kısıtlayıcı engellerin hala uygulamada olduğu görülmektedir. Söz konusu ticaret kısıtlayıcı engeller, hizmetlerin kendine has karakteristik özelliklerinden kaynaklanan doğal engeller olabileceği gibi hükümetlerce ve ilgili diğer kesimlerce uygulanan suni engeller biçiminde de olabilmektedir (Türkmen, 2012: 31-32). Hükümetlerce uygulanan engellerin temel amacı, yurt içi hizmet sunucularını rekabetten korumaktır.

Hizmet ticaretinde liberalleşmenin potansiyel etkilerini değerlendirmek için, ilk olarak çarpıklıkların veya engellerin nerede bulunduğunu ve bu engellerin etki derecelerini anlamak gerekmektedir. Hizmet ticareti önündeki engeller; güvenlik, refah ve sağlık gibi faktörler öne sürülerek getirilen yasaklamalar, yasal düzenlemeler ve miktar kısıtlamaları olarak temelde üç kategoride sınıflanabilir. Bu engellerin temel amacı, hizmet üreticilerinin hizmet tüketicilerine ulaşmasını sağlayan sınır ötesi hareketi sınırlamak (Mod 4-Gerçek Kişilerin Hareketliliği) veya hizmetlerin kendisini kısıtlamaktır (NZIER, 2005: 20).

Küresel pazarda hizmet ticaretine yönelik çok çeşitli engeller bulunmaktadır. Bu engeller şöyle sıralanabilir (UNCTAD, 1996) :

- Miktar kısıtlamaları
- Asgari sermaye gereksinimleri
- Kabul vergileri
- Yerli yatırımcılarla zorunlu ortak girişimler
- Yabancı yönetim kurulu üye sayısının limiti
- Hükümet tarafından atanan yönetim kurulu üyeleri
- Bazı kararlar için hükümet onayı gerekliliği
- Yabancı hissedarların hakları üzerindeki kısıtlamalar
- Yabancı hizmet sunucularına getirilen vergiler
- Performans kriterleri
- İşgücünün dolaşımına uygulanan kısıtlar
- Operasyonel izinler veya lisanslar

- Telif hakları
- Sermaye ve kârların geri dönüşü ile ilgili kısıtlamalar

Yukarıda sıralanan engeller, geleneksel ticaret engelleri (tarifeler, kotalar vb.) ile benzer amaçlar taşımaktadır ancak hizmet ticareti önündeki engellerin niteliği oldukça farklıdır. Mal ticaretinde en sık uygulanan ticaret kısıtlayıcı engel, gümrük tarifeleridir. Üretim ve tüketimin eş zamanlı gerçekleştiği hizmetlere, gümrük tarifelerinin uygulanması oldukça zordur. Mal ticareti önündeki engeller genellikle tarifeler biçimindeyken, hizmet ticareti üzerinde miktar kısıtlamaları (kotalar), yasal politikalar ve sağlık, çevre, refah düzeyi gibi nedenlerle getirilen yasaklamalar ya da kısıtlamalar biçiminde ortaya çıkmaktadır. Ancak mal ticaretinde uygulanan sübvansiyon, vergi, teknik standartlar ve kota kısıtlamaları hizmet ticaretinde de uygulanabilmektedir (Mızrak, 2009: 35).

1.2.4. Uluslararası Hizmet Ticaretinin Liberalizasyonu

“Liberalizasyon (serbestleşme) mallar, hizmetler, kişiler ve sermayenin ülkeler arasında serbest dolaşımını engelleyici nitelik taşıyan ve rekabeti olumsuz yönde etkileyen ulusal kısıtlamaların kaldırılmasıdır.” (IKV, “Liberalizasyon (Liberalization)”, <http://www.ikv.org.tr/sozluk2.php?ID=1193>, Erişim Tarihi: 27.04.2018).

Uluslararası ticaretin önündeki engeller, ülkelerin ekonomik performansını etkileyen negatif etkilere sahiptir. Bu etkilerden ilki, ülkenin rekabet edebilirlik seviyesinde yaşanan düşüşlerdir. Uluslararası ticaret önünde engellerin olduğu bir ülkede, verimliliğin azalmasıyla beraber uluslararası pazarda rekabet edebilme potansiyeli düşer ve söz konusu ülkelerin sahip oldukları pazar payında bir azalma meydana gelir. Ticaret önündeki engellerin olumsuz etkilerinden ikincisi hem tüketici hem de üretici kanalında oluşacak refah kayıplarıdır. Ticaret önündeki engeller, üreticilerin üretimde kullandıkları faktörlerin maliyetlerini artırmakta ve küresel piyasadaki fırsatları yakalamakta zorluklarla karşı karşıya kalmalarına neden olmaktadır. Tüketiciler ise fiyat artışlarının beraberinde gelen refah seviyelerindeki düşüşe katlanmak zorunda kalmaktadır. Ticaret önündeki engellerin istihdam olanaklarını kısıtlayıcı etkileri de bulunmaktadır.

Liberalizasyondan beklenen yararlar, çoğunlukla kaynak etkinliğinin sağlanması ile ilgilidir. Uluslararası ticaretin önündeki engellerin azaltılması veya tamamen kaldırılmasıyla yurt içi fiyatlar, uluslararası fiyat düzeylerine çekilmekte ve işletmelerin daha etkin biçimde çalışması sağlanmaktadır. Liberalleşme, piyasada hizmet sunumunu daha iyi yapabilecek işletmeleri teşvik ederken sunamayacak olanları ise piyasa dışına itmektedir (Mızrak, 2009: 27).

Liberalizasyon süreci sadece ticareti önündeki kısıtlamaların kaldırılmasını değil, aynı zamanda siyasi ve finansal sistemin de düzenlemesini ve bu amaçlara yönelik uygun politikaların uygulanmasını da gerekli kılmaktadır. Refah toplumunun sağlanması ve küresel ekonomik entegrasyon amacına ulaşılması ticari, siyasi ve finansal liberalizasyonun beraber sağlanmasını gerektirmektedir (Topçu ve Hayırsever, 2010: 394).

Hizmet ticareti önündeki engellerin kaldırılması, mal ticaretinde uzun yıllar boyunca titizlikle takip edilen serbestleşme süreciyle benzer nedenlerden ötürü arzu edilmektedir. Ülkelerin rekabet avantajlarını tam olarak kullanabilmelerini ve kaynakların en verimli şekilde yeniden tahsis edilmesini sağlamak, liberalleşme sürecinin ekonomilere sağladığı en önemli avantajlardır (NZIER, 2005: 21). Liberalleşmenin artırılmasının temel amaçları; hizmet niteliğinin artırılması ve üretim maliyetlerinin düşürülmesidir (Hoekman ve Braga, 1997).

Uluslararası hizmet ticaretine yönelik yasal düzenlemelerin biçimleri ve dereceleri ülkeler arası farklılık göstermektedir. Yasal düzenlemeler, hizmet sunucularının katlandıkları maliyetlerdeki artışları da beraberinde getirmektedir. Herhangi bir ülkede yasal düzenlemeye maruz kalmaksızın faaliyetine devam etmekte olan yabancı bir hizmet sunucusunun, yasal düzenlemelerin yoğun olduğu bir ülkede faaliyetine devam eden diğer sunucu ile rekabeti yalnız üretimle ilgili değil, ulusal düzenlemelerle de ilgili olmaktadır. Örneğin; bankacılık sisteminde yüksek kanuni karşılık oranlarıyla faaliyet gösteren bankalar, daha düşük oranlarda çalışanlarla aynı piyasada rekabet etmek durumunda kalabilmektedir (Mızrak, 2009: 27).

Hizmet ticaretinde liberalleşmenin sağlanması ya da önündeki engellerin minimum düzeye indirilmesi, hem küresel hem de ülkeler bazında kazançlar sağlayacaktır. Hizmet ticareti serbestisiyle beraber ülkeler, küresel hizmet ticaretine daha kolay entegre olacaktır. Aynı zamanda bilgi teknolojilerinin ve yeni üretim

tekniklerinin ülkeler arası paylaşımıyla üretimde verimlilik artacaktır. Ayrıca liberalleşmenin sağlanmasıyla ülkeler karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları hizmetlerde uzmanlaşmayı sağlayacak, küresel ticaret paylarını genişletecek ve artan rekabet koşullarına uyum sağlamak için çözüm yolları aramaya başlayacaktır. Liberal bir hizmet ticareti politikasına sahip olan ülkelerin, uluslararası ticaretten daha karlı çıkacakları ve daha fazla sektörde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacakları öngörülmektedir (Karam ve Zaki, 2012: 4462).

Hizmet ticaretinin serbestleştirilmesi, uluslararası mal ticaretini de etkilemektedir. Hizmet sağlayıcılarının yurt içi ve yabancı pazarlarda ürünlerini sunma yeteneklerine getirilen kısıtlamalar, malların uluslararası ticaretini sınırlandırabilecek ek maliyetler yaratmaktadır. Bu kısıtlamaların giderilmesi ve/veya azaltılması, üretim aşamasında hizmetlerin girdi olarak kullanıldığı malların ticaretine destek sağlayacaktır (Blyde ve Sinyavskaya, 2007: 566).

Hizmet sektörünün yarattığı değerin anlaşılmasıyla, gelişmekte olan ülkeler sektör ticaretine dâhil olmuş, liberalizasyon süreci söz konusu ülkeler için büyük anlam kazanmıştır. Ülkeler, liberalizasyonu *“uyulması zorunlu olan bir süreç yerine, gerekli olduğu için gerçekleştirilen bir süreç”* olarak benimsemiş ve liberalizasyon için gerekli faaliyetlere katkılar sağlamıştır (Ekinci: 2008: 267).

Uluslararası hizmet ticaretini serbestleştirme girişimlerinde karşılaşılan sorunlar devam etmektedir. Bu durumun temel nedeni, hizmetlerin önündeki engellerin genellikle tarife dışı nitelikte olmasıdır. Tarife dışı nitelikte uygulanan kısıtlamaların ölçülmesi ve ekonomik etkilerinin belirlenmesinde karşılaşılan zorluklar, yapısal anlamda bir belirsizliğe neden olmaktadır.

1.2.4.1. Hizmet Ticareti Genel Anlaşması (GATS)

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, uluslararası ticaretin, gerek küresel ekonominin gerekse ülke ekonomilerinin büyüme ve kalkınması için yadsınamaz önemi anlaşılmıştır. Uluslararası ticaretin çok taraflı kurallar bütününe bağlanarak yapılmasının, ticarete dâhil olan bütün tarafların lehine olduğu kanısı ise ortak görüş haline gelmiştir. Bu gereksinimlerin giderilmesi ve uluslararası ticaret liberalizasyonunu sağlamak amacıyla Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (General Agreement On Tariffs and Trade-GATT) 1947 yılında 23 ülkenin katılımıyla

imzalanmış, 1948 yılında yürürlüğe girmiştir. Serbest dış ticaretin önündeki engellerden olan gümrük vergilerinin (tarifeler) kaldırılması ve/veya düşürülmesi ve tarife dışı engellerin tarifeye dönüştürülmesi bu anlaşmanın temel amaçları olarak belirlenmiştir. GATT, bu amaçların gerçekleştirilebilmesi için düzenli aralıklarla çok yanlı müzakerelere devam etmiştir. GATT'ın uygulamaya konulmasıyla, küresel ticarette malların serbest dolaşımı önündeki engeller büyük ölçüde yok edilmiş aynı zamanda mal ticaretinin kuralları ve kapsamı genişletilmiştir. GATT, günümüzde küreselleşme olarak adlandırılan olgunun da başlangıcı olmuştur (Bozkurt, 2010: 10-11).

Uluslararası ticaret başlangıcından beri mallara yönelik şekillenmiştir. Bu sebeple, 1947 yılında başlayan ticaret müzakerelerinde hizmetlere yönelik ticaret ele alınmamıştır. Fakat Uruguay Turu'ndan (1986-1993) başlayarak WTO'nun daha sonraki atılımlarında, mal sektörü odaklı ticaret yapısı ve anlayışı değişmiş, hizmetler de uluslararası ticaretin ayrılmaz bir parçası konumuna gelmiştir (Francois ve Wooton, 2000: 389). Uruguay Turu, GATT toplantılarının ele alınan konular ve katılan ülke sayısı bakımından en kapsamlı ve önemlisi olmuştur. Uruguay Turu'nda, hizmet ticaretinin yanı sıra daha önceki turlarda ele alınmayan tarım, fikri mülkiyet hakları ve tekstil gibi konular da ele alınmıştır (Türkmen, 2012: 25).

GATT'ın 1986-1993 yılları arasında devam eden Uruguay Turu müzakereleri sonunda, 15 Nisan 1994 tarihinde imzalanan ve 1 Ocak 1995 tarihinde yürürlüğe giren Nihai Senet içerisinde yer alan "WTO Kuruluş Anlaşması" sonucu WTO kurulmuş ve faaliyete geçmiştir. WTO, GATT'a taraf olan ülkelerin dâhil olduğu, üye ülkeler arasındaki ticaretin geliştirilmesi amacıyla hareket eden bir kurum halini almıştır. Kurumun temel amaçları; üretim ve ticareti yaygınlaştırma, dünya kaynaklarının optimal kullanımını sağlama, üye ülkelerin gelir ve kalkınma düzeylerini artırma olarak sıralanabilir. GATS, WTO'nun anlaşmalarının bir parçası olup, anlaşmanın EK-1B başlıklı kısmını oluşturmaktadır. GATS ile birlikte 1995 yılında hizmet ticaretinin serbestleştirilmesi amacıyla TRIPs ve TRIMs Anlaşmaları da yürürlüğe girmiştir (DPT, 2000: 10). Bu anlaşmaların amaç ve kapsamlarına ilişkin bilgilere ilerleyen bölümlerde detaylı olarak yer verilecektir.

Hizmetlerin uluslararası ticarete öneminin anlaşılmasıyla beraber Dünya Ticaret Örgütü, “GATS” çok taraflı anlaşmasını oluşturmuştur. GATS, 1986-1993 yıllarında gerçekleşen Uruguay Turu esnasında imzalanmış, 1 Ocak 1995 tarihinde yürürlüğe girmiştir. GATS, uluslararası hizmet ticaretine ilişkin temel anlam ve ilkeleri kavramak amacıyla yazılan ilk çok taraflı anlaşma metnidir.

GATS, uluslararası hizmet ticaretinin serbestleştirilmesini sağlamak için üye ülkelerin uyması gereken yükümlülükleri ve bu yükümlülüklerin uygulanma esaslarını belirleyen bir anlaşma olmakla birlikte, kademeli serbestleşme ilkesine dayanmaktadır (Ergün, 2009: 24).

GATS imzalanana kadar, ülkeler kendi belirledikleri değişik ve karmaşık mevzuatlara göre uluslararası hizmet ticaretini şekillendirmiştir. GATS, kamu kurum ve kuruluşlarının devlet işlevlerini yerine getirebilmek amacıyla sunduğu hizmetler harici, hem özel hem de kamu sektörü tarafından sunulan hizmetlerin tamamını kapsamaktadır.

Mal ticaretindeki serbestleştirme deneyimlerinin, GATS’ın oluşturulma aşamasındaki katkıları son derece önemlidir. Mal ticaretine yönelik GATT ile hizmet ticaretine yönelik GATS’ın temel hükümlerindeki benzerlikler, bu hususu doğrulamaktadır. Mal ticaretine yönelik bir anlaşma olan GATT’da tek arz biçimi; “sınır ötesini geçen mallar”dır. Ancak hizmetlerin farklı karakteristik özellikleri nedeniyle GATS’da yeni bir yaklaşımla, daha önceki bölümlerde ayrıntılı olarak incelenen hizmetlere yönelik dört farklı arz şekli tanımlanmıştır.

1994 yılında Uruguay Turu esnasında imzalanan GATS, 2000 yılından itibaren çok taraflı ticaret görüşmeleri düzenleyerek hizmet sektörü ticaretini serbestleştirmeye yönelik çalışmalarını devam ettirmektedir.

GATS, gelişmekte olan ülkeler tarafınca bazı noktalar nedeniyle eleştirilmektedir. Bu noktalardan ilki, anlaşmanın bebek endüstrilerden bazılarına vereceği zararlardır. İkincisi ise hükümetlerin, finans sektöründe istikrar ve bütünlüğün korunması amacıyla yatırımcılar ile mevduat sahiplerini finansal risklerden koruyup korumayacağının belirsizliğidir. Gelişmekte olan ekonomilerde kırılgan bir yapıya sahip olan finansal sistem, uluslararası bankalar karşısında söz konusu belirsizlikler nedeniyle kriz riskiyle karşı karşıya kalmaktadır (Mızrak v.d., 2013: 94). Ayrıca geniş bir iktisadi alanı kapsayan ve ticaret engellerinin azaltılmasını

amaçlayan GATS’da, bazı kritik konular kapsam dışı bırakılmıştır. Bu konular gümrük sistemi, özelleştirme, döviz kuru yönetimi, göç kuralları, hükümetler tarafınca sunulan ticari olmayan hizmetler, finansal sistemde sermaye hareketliliğini ilgilendiren yatırımcıların korunması ile ilgili bazı belirsizlikler, para politikaları ve vergiler ile önlemler olarak sıralanabilir. Bahsi geçen konularla ilgili üye ülkelerin aldıkları kararlar, GATS yükümlülüklerini etkilememektedir.

Hizmet ticaretiyle ilgili olarak yapılan uluslararası çalışmalar GATS’la sınırlı değildir. Mal ve hizmet ticaretinin daha fazla serbestleşmesi amacıyla bölgesel ve imtiyazlı anlaşmalar da yapılmaktadır. Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA) ve Kanada-ABD Serbest Ticaret Anlaşması (CUSFTA) bunlara örnek verilebilir. Unutulmamalıdır ki, bu girişimler arasındaki en entegre çalışma Avrupa Birliği’dir (Seyidoğlu, 2017: 765).

Türkiye, Nihai Senet 5 Şubat 1995 tarihinde meclis onayından geçtikten sonra 26 Mart 1995 tarihinde WTO’ya üye olmuştur. Türkiye, GATS’da gelişmekte olan ülkeler kategorisine eklenmiş dolayısıyla ticarete yönelik kısıtlamaların kaldırılması için daha uzun bir sürece sahip olmuştur.

GATS’ın temel yapısı ile ilgili önemli bilgiler aşağıda ayrıntılı biçimde incelenmiştir.

GATS, WTO kapsamındaki ticaret anlaşmalarından biridir. Önsözünde anlaşmanın tanımı ve önemi açıklanmaktadır. GATS, GATT’a benzer şekilde, ilki tüm üyelere uygulanan temel kurallar, ikincisi ülkelerin üstlendikleri spesifik (özel) yükümlülükleri gösteren taahhüt listeleri, sonuncusu da bazı hizmet sektörlerinin özel durumlarına ilişkin ekler ve kararlar olmak üzere üç bölümden oluşmaktadır.

Temel kurallar altı bölümden oluşmaktadır. Anlaşmanın birinci bölümünde, hizmet ticaretinin tanımına ve kapsamına yer verilmektedir. Bu bölümde, hizmet ticaretinin dört farklı gerçekleşme biçimine yer verilmiştir. Ayrıca anlaşmanın üye ülkelerin hizmet ticaretini etkilemeye yönelik kısıtlamalarına uygulanacağına vurgu yapılmıştır.

GATS’ın ikinci bölümünde genel yükümlülükler ve düzenlemeler yer almaktadır. Bu bölümde en çok kayırılan ülke (MFN) ilkesi ve şeffaflık (saydamlık) gibi genel kurallar ile gelişmekte olan ülkelerin serbestleştirme sürecine katılımlarını artırmaya yönelik önlemleri içeren yurt içi düzenlemeler, iktisadi bütünleşme, işgücü

piyasalarını bütünleştirme anlaşmaları ve kamu düzeni ve güvenliği, sağlık gibi nedenlerle üye ülkelere anlaşma yükümlülüklerini askıya alma hakkı tanıyan genel istisnalar ve sübvansiyonlar yer almaktadır (Mızrak, 2009: 29).

En Çok Kayrılan Ülke (MFN) İlkesi: En çok kayrılan ülke ilkesi, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra şekillenen uluslararası ticaretin temeli olarak nitelendirilebilir. Hizmet ticaretinde üye ülkelerin birbirlerine karşı ayrımcı işlem yapmasını önlemek amacıyla benimsenen bu ilke; bir ülkenin üye olması veya olmaması farketmeksizin başka ülkedeki hizmetlere ve/veya hizmet sunucularına karşı uyguladığı ticaret kayırcı muameleyi, diğer ülkelerdeki hizmetlere ve/veya hizmet sunucularına da koşulsuz ve derhal uygulamak zorunda olduğunu ifade etmektedir (Seyidoğlu, 2017: 765). Bu zorunluluk taahhüt yapılan veya yapılmayan tüm hizmet sektörlerinde geçerlidir. Ancak GATS'da, GATT'dan farklı olarak ülkelerin geçici en çok kayrılan ülke muafiyetlerine (derogasyon listeleri) yer verilmektedir.

Şeffaflık İlkesi: Şeffaflık ilkesi gereği, anlaşmayla ve/veya anlaşmanın işleyişiyle ilgili üye ülkelerin aldıkları bütün önlemler en geç yürürlüğe girdiği tarihte yayımlanmalıdır. Hizmet ticaretine yönelik tüm anlaşmalar objektif ve tarafsız olmalıdır. Bu ilkeye göre üye ülkeler, anlaşmanın işleyişini etkileyen bütün tedbirleri WTO Sekretaryası'na bildirmelidir. Ayrıca ülkeler, diğer üyelerin talep etmesi durumunda gerekli bilgileri sağlamak amacıyla araştırma noktaları kurma yükümlülüğü altındadır (Seyidoğlu, 2017: 765).

GATS'ın "Özel Taahhütler" başlığını taşıyan üçüncü bölümünde, piyasaya giriş ve milli muamele ilkelerine yönelik düzenlemelere ve ek taahhütlerle ilgili hükümlere yer verilmiştir.

Piyasaya Giriş: Piyasaya giriş yükümlülüğünde üye ülkelerin kendilerinin belirleyip uyguladıkları serbestleşme koşullarının, diğer üye ülkelere de aynı biçimde uygulanmasının zorunlu olduğu belirtilmektedir. Bu ilke, piyasada üyeler ve üye olmayanlar arasında kayırma yapılmaması ve ayrımcı olmamayı gerektirir. Piyasaya giriş ve milli muamele yükümlülükleri, üye ülkeler tarafınca belirlenmekte ve GATS'da sundukları taahhüt listelerindeki alt sektörler için uygulanmaktadır. Piyasaya giriş hükmü, tüm hizmet arzı biçimlerini kapsamakta ve GATS'da belirtilmemiş pazara giriş engellerini yasaklamaktadır (Seyidoğlu, 2017: 765).

Milli Muamele İlkesi: Hizmetlere yönelik herhangi bir pazarda, yerli hizmet sunucuları ile yabancılar arasında ayırım yapılmamasını ifade etmektedir. Bu ilke ile üye ülkelerin iç pazarlarındaki yabancı hizmet sunucularına yerli hizmet sunucularından daha az kayırcı bir muamele uygulayamayacakları hükmüne bağlanmıştır. Üye ülkeler hazırlayacakları taahhüt listelerinde milli muamele ilkesinin uygulanacağı hizmet sektörlerini, bu sektörlerle yönelik ticaret kısıtlamalarını ve koşulları belirtmek zorundadır. Milli muamele ilkesi, GATT ve GATS’da farklı değerlendirilmektedir. Milli muamele ilkesi, GATT’da mallar ile fikri mülkiyet hakları ile ilgili genel bir kural iken, GATS’da taahhütlerin yapıldığı alanlarda uygulanmakta ve bazı muafiyetlere izin verilmektedir (Mızrak, 2009: 41).

GATS’ın “Artan Serbestleşme” başlığını taşıyan dördüncü bölümünde özel taahhüt listelerinin müzakeresi, düzenlenmesi ve değiştirilmesi gibi konularla ilgili hükümler yer almaktadır. Beşinci bölümde kurumsal düzenlemeler, altıncı bölümde ise nihai düzenlemeler yer almaktadır.

Özel Taahhüt Listeleri: Üye ülkeler, taahhüt listeleri ile hizmet sektörlerinde yabancı hizmet üreticilerine uyguladıkları kısıtlamaları ve hizmet sektörlerindeki son durumlarını belirtmektedir. Taahhüt listeleri, üye ülkelerin ticaretin serbestleştirilmesi için üstlendikleri özel yükümlülükleri göstermektedir. Üye ülkeler sundukları listelerle, yabancı hizmet sunucularının iç pazarda faaliyet gösterebilecekleri sektörleri ve bu sektörlerin koşulları hakkında bilgi vermekte, aynı zamanda bu sektörlerdeki ticareti kısıtlamayacaklarını taahhüt etmektedir. Listeler, pazara giriş ve milli muamele ilkeleri altında yer alan kriterler ışığında düzenlenmektedir. Pazara giriş ve milli muamele ilkelerinin hangi koşul ve sınırlamalar altında uygulanacağını gösteren taahhütler, hizmetlerin dört arz biçimine yapılmaktadır (Mızrak, 2009: 41).

Ülkelerin taahhüt listelerinde yer alan hizmet sektörlerinin sayısı ve kabullendikleri kısıtlamalar, serbestleşme derecelerini ifade etmektedir (Seyidoğlu, 2017: 765). Ayrıca üye ülkeler, hazırladıkları derogasyon listeleriyle belli ülkelere verdikleri ayrıcalıkları ve bu ayrıcalıkların diğer üye ülkelere belirli bir süre için uygulanıp uygulanmayacağını göstermektedir (Ergün, 2009: 32).

Burada dikkat çekilmesi gereken husus, taahhütte bulunan ülkelerin az olduğudur. Gelişmiş ülkeler geniş bir taahhüt listesi hazırlamaktadır ancak henüz hiçbir ülke bütün hizmet sektörleri için taahhütte bulunmamıştır. Söz konusu durum ve mal ticaretindeki deneyimlerden hareketle hizmet ticaretinde amaçlanan serbestleşme derecesine ulaşmanın uzun zaman alacağı öngörülmektedir (İKV, 2004: 18).

Türkiye, GATS çerçevesinde yer alan 9 ana hizmet sektörü ve bunlara ilişkin 84 alt hizmet sektöründe özel taahhütte bulunmuştur. Bu 9 ana hizmet sektörü ve bunları oluşturan alt sektörlerin sayısı aşağıda belirtilmektedir (Çevrimiçi, ticaret.gov.tr, Erişim tarihi: 24.03.2018):

- Mesleki Hizmetler (14 alt sektör)
- Haberleşme Hizmetleri (17 alt sektör)
- Müteahhitlik ve İlgili Mühendislik Hizmetleri (5 alt sektör)
- Eğitim Hizmetleri (4 alt sektör)
- Çevre Hizmetleri (3 alt sektör)
- Mali Hizmetler (24 alt sektör)
- Sağlıkla İlgili Sosyal Hizmetler (1 alt sektör)
- Turizm ve Seyahatle İlgili Hizmetler (4 alt sektör)
- Ulaştırma Hizmetleri (12 alt sektör)

Türkiye'nin sunduğu taahhüt listesi, gelişmekte olan ülkeler tarafınca sunulan tekliflerin en kapsamlılarından biri olup gelişmiş ülkelerin listeleri ile boy ölçüşebilecek niteliktedir (DPT, 2000: 53-54).

Derogasyon Listeleri: Üye ülkeler hizmet ticaretinde belirli ülkelere verdikleri ayrıcalıkları derogasyon listeleri hazırlayarak, en geç anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarihte listelemek koşuluyla, bu ayrıcalıkların en fazla on yıl süre için diğer üye ülkelerde yaygınlaşmasını önleyebilir. Derogasyon listelerinde muafiyet istenen sektör ve hüküm, hükmün uygulamada olduğu ülke ve/veya ülkeler, muafiyetin nedeni ve süresi belirtilmektedir. “Hizmet Ticareti Konseyi” beş yılı aşan muafiyetleri gözden geçirmektedir. Derogasyon listeleri GATS'ın ayrılmaz bir parçası olup, esasen en çok kayırılan ülke ilkesinin ruhuna aykırılık göstermektedir.

Sektörel Ekler: GATS, hizmet ticaretinin serbestleştirilmesine yönelik bazı ekler içermektedir. Sektörel ekler, görüşmelerin hangi hizmet alt sektörlerinde devam edeceğini ve bu sektörlerle yönelik kuralları da kapsamaktadır. Toplamda altı adet olan eklerin ilki mali hizmetlerle, ikincisi hizmet üretimi yapan gerçek kişilerin hareketliliğiyle, üçüncüsü haberleşmeyle, dördüncüsü temel haberleşme ile ilgili müzakerelerle, beşincisi deniz taşımacılığıyla, sonuncusu ise hava taşımacılığıyla ilgilidir.

1.2.4.2. TRIPs ve TRIMs Anlaşması

Uluslararası hizmet ticaretinin serbestleştirilmesi amacıyla Uruguay Turu esnasında imzalanan GATS ile atılan adımlarla birlikte, anlaşma metninin ekinde yer alan TRIPs (Ticaretle İlişkili Fikri Mülkiyet Hakları) Anlaşması, fikir ve sanat ürünlerindeki mülkiyet haklarının korunması amacıyla düzenlenmiştir. Uluslararası ticarete fikri mülkiyet haklarının dikkate alınmaması, ülkeler arası farklılaşan standartlar ve yasal düzenlemeler sebebiyle ortaya çıkan sorunlar konu ile ilgili çok taraflı bir anlaşmanın yapılması gerekliliğini doğurmuştur. Taklit ve kopya ürünlerin önüne geçilmesi, sahte malların ticaretinin önlenmesi ve sahiplerinin haklarının korunması ile ilgili ilkeleri ve yasal düzenlemeleri içeren anlaşma metni hem mal hem de hizmet sektörü ticaretini kapsayacak biçimde düzenlenmiştir. Ayrıca bu anlaşma, uluslararası ticaretin serbestleştirilmesine engel teşkil etmeyecek biçimde “*en çok kayırlan ülke ilkesi*” çerçevesinde oluşturulmuştur. Anlaşma, 1 Ocak 1995 tarihinden itibaren yürürlüğe konulmuştur (GİB, 2009: 16).

TRIMs (Ticaretle İlgili Yatırım Önlemleri) Anlaşması ise yatırımların önündeki bazı tedbirlerin uluslararası ticareti kısıtladığı gerekçesiyle, Uruguay Turu esnasında oluşturulmuştur. Doğrudan yabancı yatırımların kullanımı ve bir kısmının ihraç edilmesi zorunluluğu temeline dayanan anlaşma, üye ülkelerdeki yatırımlarda adil bir muameleyi amaçlamaktadır. Anlaşma, üyelerin tüm çelişkili TRIMs’lerinin sözleşmeye aykırı olduğunu GATT’a bildirilmesini zorunlu hale getirmiştir. Söz konusu bu çelişkili TRIMs’lerin gelişmiş ülkelerde iki yıl, gelişmekte olan ülkelere beş yıl, az gelişmiş ülkelere ise yedi yıl içerisinde kaldırılmaları gerekmektedir (Bozkurt, 2010: 23).

1.3. Uluslararası Hizmet Ticaretinin Teorik Çerçevesi

Klasik okul hizmetleri kısır faaliyetler olarak tanımlamış, aynı zamanda uluslararası ticarete konu olmayan mallar olarak değerlendirmiştir. Bu durum, uzun yıllar boyunca dış ticareti analiz etmeyi amaçlayan çalışmaların mal ticareti odaklı olmasına ve hizmetlerin dış ticaret analizlerinden dışlanması neden olmuştur.

Hizmetlerin tanımlanması ve sınıflandırılmasında karşılaşılan güçlükler, hangi ürünlerin hizmet olarak tanımlanabileceği ve bu ürünlerin uluslararası ticarete nasıl konu olacağı hususundaki soruların cevapsız kalmasına neden olmuş, hizmet ticaretine yönelik teorik modellerin oluşumunu güçleştirmiştir. Ancak değişen ekonomik koşulların beraberinde gelen hizmet ağırlıklı ekonomik yapıyla sektörün ticaret potansiyeli artmış, bununla birlikte uluslararası hizmet ticareti ile ilgili çalışmalar literatürde yer almaya başlamıştır. Bu çalışmaların bir kısmı, mal ticaretini açıklamaya yönelik geleneksel dış ticaret teorilerinin hizmet ticaretine uygulanabilirliğini incelemektedir. Diğer kısmı ise hizmet ticaretine yönelik yeni teoriler geliştirme amacıyla yürütülen çalışmalardır.

Bu bölümde, Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Faktör Donatımı Teorileri'nin hizmet ticaretine uygulanabilirliğinin, geleneksel ve modern dış ticaret teorilerinde nasıl değerlendirildiği alt başlıklar halinde incelenmiştir.

1.3.1. Geleneksel Dış Ticaret Teorilerinde Uluslararası

Hizmet Ticareti

1.3.1.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi

Mutlak Üstünlükler Teorisi, uluslararası ticaretin ve üretimde uzmanlaşmanın önemini açıklama amacıyla Adam Smith tarafından ortaya atılmıştır. Mutlak Üstünlükler Teorisi'ne göre; bir ülke ticaret yapacağı diğer ülkeye göre hangi malları daha düşük maliyetle üretiyorsa, o malların üretiminde uzmanlaşmalı ve bunları ihraç etmelidir. Yurt içinde yüksek maliyetle ürettiği malları ise diğer ülkeden ithal etmelidir. Ülkelerin mutlak üstünlüğünün bulunduğu mallarda uzmanlaşması ve bu malların ihracatını yapması, uluslararası ticareti iki ülke için de kazançlı hale getirmektedir (Seyidoğlu, 2017: 31).

Mutlak Üstünlükler Teorisi'ne göre, malların fiyatını belirleyen tek faktör emektir. Emek faktörünün homojen bir üretim maliyeti olduğunu varsayan teori, klasiklerin emek-değer teorisiyle bağdaşmaktadır. Emek-değer teorisine göre, bir malın fiyatı ilgili malı üretmek için kullanılan emek miktarı tarafından belirlenmektedir. Bir malın üretiminde yüksek miktarda emek faktörü kullanıldıysa, o malın fiyatı yüksek olacaktır (Seyidoğlu, 2017: 31).

Adam Smith'in Mutlak Üstünlükler Teorisi'ne göre karlı ticaretin birincil şartı, iki ülke arasındaki üretim maliyeti farklılıklarıdır. Bir ülke ticarete konu olan iki malda da mutlak üstünlüğe sahipse, iki ülke arasında ticaret söz konusu olmayacaktır. Teorinin bu konudaki açığının geliştirdiği Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi ile, David Ricardo tamamlamıştır.

Smith, hizmetleri uluslararası ticarete konu olmayan verimsiz faaliyetler olarak değerlendirmiştir. Aynı zamanda ekonomik refah ve kalkınmanın ancak sermayedeki artışla ortaya çıkacağını öne sürmüştür. Smith'e göre, sermaye birikimi yalnızca dayanıklı malların üretimi ve ticaretiyle mümkün olmaktadır dolayısıyla hizmetlerin üretimi ve ticaretinin, sermaye birikimine ve ekonomik kalkınma ile büyümeye bir katkısı olmayacaktır.

Mutlak Üstünlükler Teorisi'nin hizmet sektörü ticaretine uygulanabilirliği hususundaki tartışmalar devam etmektedir fakat teorik açıdan yaklaşıldığında mal ticaretini açıklama amacıyla geliştirilen teorinin hizmet sektörüne uygulanabilirliğinde bir sorun bulunmamaktadır. Ancak çok çeşitli mal ve hizmet gruplarının bulunduğu gerçek dünyada, Smith'in iki ülkeli ve iki mallı ülke kıyaslamasına dayanan ticaret teorisi yetersiz kalmaktadır (Bozkurt, 2010: 35).

1.3.1.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

David Ricardo, Mutlak Üstünlükler Teorisi'nde varsayılan bir ülkenin her iki malda da mutlak üstünlüğe sahip olması durumunda dış ticaretin yapılamayacağı görüşüne karşı çıkmıştır. Ricardo'ya göre, bir ülke ticarete konu olan iki malın üretiminde de mutlak üstünlüğe sahip olabilir. Bu noktada önemli olan husus ülkelerin sahip oldukları üstünlük dereceleri (Seyidoğlu, 2017: 32-33).

Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nde, iki ülkeli ve iki mallı bir ekonomik yapı varsayılmaktadır. Teoriye göre; bir ülke hangi malın üretiminde diğer ülkeye kıyasla daha fazla karşılaştırmalı üstünlüğe sahipse, o malın üretiminde uzmanlaşmalı ve o malı ihraç etmelidir. Ricardo, 1817 yılında yayımlanan “*On the Principles of Political Economy and Taxation*” kitabında, kendi ülkesi olan İngiltere ile Portekiz arasındaki şarap ve kumaş ticaretini geliştirdiği birkaç basit sayısal modelle analiz etmiş ve uluslararası ticaretle ilgili birçok sorunu çözmeyi amaçlamıştır (King, 2013: 465).

Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi, uluslararası ticaret dinamiklerini açıklamada düşük boyutlu bir model olarak kabul edilmektedir. Bu durumun nedeni teorinin uluslararası ticarete yalnızca temel prensipleri açıklayabilmesidir. Ancak teorinin güçlü mantıksal yapısı, karşılaştırmalı üstünlüklerle ilgili temel kavram ve sonuçları açıklayabilmektedir. Günümüzde dahi uluslararası ticaretin temellerini, ülkelerin sahip oldukları karşılaştırmalı üstünlük derecelerinin oluşturduğu kabul edilmektedir (Greenaway ve Winters, 1994).

Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin, malların yanı sıra hizmetlere uygulanabilirliği de mümkündür. Ancak şunu belirtmek gerekmektedir ki, mal ticaretinde karşılaştırmalı üstünlüğü etkileyen faktörler ile hizmet ticaretinde karşılaştırmalı üstünlüğü etkileyen faktörler arasında farklılıklar bulunmaktadır. Hizmet ticaretinde karşılaştırmalı üstünlüğü etkileyen en önemli faktörlerden bazıları; teknolojik gelişmeler, ülkelerin altyapı ve beşeri sermayelerindeki farklılıklar, AR-GE harcamaları, hizmet ihracatının mümkünlüğü (ticaret önündeki engellerin azalması), organizasyon ve metot uzmanlığı, güçlü kurumsal yapı olarak sıralanabilir (Aslan, 1998: 162).

1.3.1.3. Faktör Donatımı Teorisi

Bertin Ohlin ve Eli Heckscher tarafından geliştirilen Heckscher-Ohlin (H-O) diğer adıyla “Faktör Donatımı Teorisi”, uluslararası ticareti açıklamaya yönelik teorilerden biridir. Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin yurt içi fiyat farklılıklarını kesin olarak açıklayamamasından kaynaklanan boşluğuna daha sonra İkinci Dünya Savaşı yıllarında Stolper Samuelson (1949)'un gelir dağılımı ile ilgili

katkıları bulunmuştur. Teori bu sebeple “Heckscher-Ohlin-Samuelson Teorisi” olarak da adlandırılmaktadır.

Teoride iki ülke, iki ürün ve iki farklı üretim faktörünün bulunduğu varsayılmaktadır. Malların üretiminde kullanılan faktörler; emek ve sermayedir. Aynı zamanda teoride ülkelerin faktör donatımlarının ve malların üretiminde kullanılan faktör yoğunluklarının farklı olduğu varsayılmaktadır. Bir ülke hangi üretim faktörüne göreceli olarak zengin oranda sahipse, üretiminde o üretim faktörünün yoğun olarak kullanıldığı malda uzmanlaşmalı ve bu malı diğer ülkeye ihraç etmelidir.

Teorinin temel sonuçları Fisher tarafından özetlenmiştir (Fisher, 2010: 203):

- İlk sonuç, ülkelerin nispeten bol miktarda sahip oldukları üretim faktörünün yoğun olarak kullanıldığı mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğudur.
- İkinci sonuç, uluslararası ticaretin faktör fiyatlarını birbirine yakınlılaştıracağı ve bu durumun ticaret yapan her iki ülkenin de yararına olduğudur. (Samuelson tarafından geliştirilen, Faktör Fiyatlarının Eşitlenmesi Teoremi)
- Üçüncü sonuç, malların nispi fiyatlarındaki değişimlerin gelir dağılımı üzerinde etkisi olduğunu ifade eder. (Stolper-Samuelson Teoremi)
- Dördüncü sonuç ise, bir faktörün miktarının artırılması sonucu, üretiminde miktarı artan faktörün yoğun olarak kullanıldığı maldaki üretimin genişlemesini, diğer malda ise daralmasını anlatır. (Rybczynski Teoremi)

Faktör Donatımı Teorisi, yapısı itibarıyla uluslararası mal ticaretini açıklamaya yöneliktir ve varsayımlarından bir diğeri ise uluslararası faktör hareketliliğinin mümkün olmadığıdır. Hizmetler yapısı gereği hizmet arz edenlerle tüketicilerin fiziki yakınlığını gerektirmektedir. Uluslararası faktör hareketliliği önüne konulan bu kısıtlama, teorinin hizmet sektörüne yönelik ticareti açıklamada yetersiz kalmasına neden olmaktadır.

Geleneksel ticaret teorilerinin hizmet ticaretine uygulanabilirliğini sınamak için çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Hindley ve Smith (1984), Deardorff (1985), Sapir ve Lutz (1981) farklı varsayımlar altında, geleneksel ticaret teorilerinin hizmet ticareti dinamiklerini açıklamak için kullanılabileceğini belirtmişlerdir.

1.3.2. Modern Dış Ticaret Teorilerinde Uluslararası Hizmet Ticareti

Uluslararası hizmet ticaretinin ülkelere sağladığı katma değer anlaşıldıktan sonra, iktisat literatüründe sektöre yönelik teorik ve ampirik çalışmaların sayısında ancak 1980’li yılların başından itibaren artış yaşanmıştır. Bu bölümde, farklı bakış açılarıyla geliştirilen ve Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi ile Faktör Donatımı Teorisi’nin hizmet ticaretine uygulanabilirliğini analiz eden modern teorik yaklaşımlar incelenmiştir.

1.3.2.1. Sapir ve Lutz Yaklaşımı

Sapir ve Lutz (1981) çalışmalarında, geleneksel dış ticaret teorilerinin sadece mallara değil, hizmetlere yönelik de uygulanabileceğini vurgulamıştır. Hizmet ticaretine yönelik korumacılığa rağmen, ticarete taraf olan ülkelerdeki karşılaştırmalı üstünlüğün belirleyicilerinin giderek artan oranda ortaya çıkmakta olduğunu ve karşılaştırmalı üstünlüklerin en temel belirleyicilerinin beşeri sermaye ile fiziksel sermaye olduğunu belirtmişlerdir. Çalışmalarında, ulaştırma hizmetleri (deniz taşımacılığı ve yolcu taşımacılığı) ve sigortacılık hizmetlerine yönelik dış ticareti analiz etme amacıyla ekonometrik bir model oluşturulmuştur. Modelin tahmin sonuçlarına göre; sigortacılık hizmetlerinin beşeri sermaye yoğun, ulaştırma hizmetlerinin ise sermaye yoğun sektörler olduğunu saptamışlardır (Sapir ve Lutz, 1981: 21).

Sapir ve Lutz’a göre, sanayileşmiş ve gelişmiş ekonomiler fiziki ve beşeri sermayenin bolluğu nedeniyle hizmet ticaretinde güçlü bir rekabet avantajına sahiptir. Ancak sermaye birikimini artıran gelişmekte olan ekonomilerin de hizmet ihracatında sahip olduğu karşılaştırmalı üstünlükler ve ticaret potansiyeli bulunmaktadır. Gelişmekte olan söz konusu ekonomilerde, uluslararası hizmet ticaretinin öneminin kavranmamış olması nedeniyle ülkeler ticaret politikalarını hizmetler sektörüne yönelik geliştirememektedir (Sapir ve Lutz, 1981: 31). Yazarlar çalışmalarında, altyapı ve teknolojiye ilişkin ilerlemelerin hizmet sektörünün gelişmesi için gerekli olduğunu ve bu gelişmelerin ekonomik büyümenin ön koşullarından biri olduğunu da ifade etmiştir (Sapir ve Lutz, 1981: 31).

1.3.2.2. Melvin Yaklaşımı

Melvin (1989) hizmet ticaretini karşılaştırmalı üstünlüklere dayanan Faktör Donatımı Teorisi üzerinden, üretici hizmetleri için değerlendirmiştir. Analiz modelinde iki ülkeli ve iki üretim faktörüyle üretilen iki hizmet varsayımları geçerlidir. Ayrıca Faktör Donatımı Teorisi'nden farklı olarak, tek bir hizmet üretim faktörlerinden yalnızca bir tanesi ile mübadele edilebilmekte ve üretim faktörleri geçici olarak hareket edebilmektedir (Çatalbaş, 2005: 33). Melvin, Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin ve Faktör Donatımı Teorisi'nin hizmet sektörüne uygulanabilirliğinin farklı analitik ve teorik yaklaşımlarla mümkün olabileceğini vurgulamıştır (Melvin, 1989: 1195).

Melvin tarafından geliştirilen hizmet ticareti modelinin diğer bir çıkarımı, hizmet ihracatını yoğun olarak gerçekleştiren ülkelerin mal ticareti açığına sahip olacağıdır. Ancak Melvin, bu tür eksikliklerin bir sorun olarak değil hizmet sektöründeki avantajın yansıması olarak görülmesi gerektiğini öne sürmüştür (Melvin, 1989: 1196).

Melvin geliştirdiği teorisinde, iki hizmetin de ticarete konu olması halinde ticaret modellerinde bir belirsizliğin söz konusu olacağını ve ticaret politikalarının beklenen refah etkilerini sağlamayabileceğini vurgulamıştır (El Khoury, 1997: 21). Örneğin; tarife indirimlerinin ticaret potansiyelini artırabileceğini ancak ekonomideki beklenen refah etkilerini yaratmayabileceğinin altını çizmiştir (Melvin, 1989: 1194).

1.3.2.3. Deardorff Yaklaşımı

Deardorff (1985), hizmet ticaretinin üç farklı sistematüğini oluşturup Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi üzerinden ticaret potansiyellerini değerlendirmiştir. Deardorff'un ilk ticaret sistematüğü, hizmetlerin malların ticaretinde kullanılan bir yan ürün olduğu durumdur. İkincisi, faktör hareketliliğinden kaynaklanan ticaret ve üçüncüsü ise uzak mesafeden gerçekleşen faktör ticaretidir. Deardorff, ilk iki hizmet ticareti sistematüğünde Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin geçerli olduğunu ifade etmiştir. Ancak uzak mesafeli faktör ticareti durumunda, Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin ticaretin yönü ve bileşimini açıklamada yetersiz kaldığını belirtmiştir (Çatalbaş, 2005: 30).

Emek yoğun nitelikli bir hizmet ihracatı karşılığında uzak mesafeli üretim faktörü (yönetim bilgisi) ithalatı gerçekleştiğini varsayan model, emek zengin ülkenin (yönetim bilgisi fakir) yönetim bilgisi hizmetleri karşılığında yönetim yoğun hizmetleri ihraç edeceğini (emek yoğun hizmetleri ithal edeceğini) göstermektedir. Bu durum Faktör Donatımı Teorisi'nin varsayımlarından olan bir ülkenin hangi üretim faktörüne yoğun olarak sahipse o ürünlerin üretimi üzerinde uzmanlaşması ve ihracatını yapması varsayımına ters düşmektedir (Çakmak, 1996: 83).

Deardorff başka bir çalışmasında ise (2001), mal ticaretinin gerçekleşmesi için ulaştırma, sigorta ve finans gibi hizmetlerin kullanımının zorunlu olduğunu vurgulamıştır. Ayrıca hizmet ticaretindeki serbestleştirme adımlarının yalnız hizmetler için değil, aynı zamanda mal ticareti ağıının genişlemesi için de gerekli olduğunu belirtmiştir. Serbestleşme süreciyle ortaya çıkacak faydaların ekonominin tamamı için geniş bir çerçevede değerlendirilmesi gerektiğini de vurgulamıştır (Deardorff, 2001: 28).

1.3.2.4. Dick ve Dicke Yaklaşımı

18 ülkenin ödemeler bilançosuna ait verileri kullanarak hizmetler sektörünün bilgi yoğun nitelikli ticaret yapısını analiz etmeye çalışan Dick ve Dicke (1979), bilgi yoğun nitelikli taşımacılık hizmetleri, sigortacılık hizmetleri, diğer taşımacılık hizmetleri ve diğer hizmetler kategorilerini kullanarak ekonometrik bir model geliştirmiş ve analizlerini yapmışlardır. Model, Faktör Donatımı Teorisi'nin geliştirilmiş bir versiyonunun ve kalkınma aşamaları ile doğal kaynak donanımı hipotezlerinin test edilmesine yönelik oluşturulmuştur. Ticareti açıklamaya yönelik makroekonomik değişkenler (nihai kamu harcamaları, AR-GE harcamaları, nitelikli emek arzı, kişi başına düşen GSMH, nüfus ile ölçülen piyasa büyüklüğü, doğal kaynak donanımı, reel sermaye girişleri), açıklayıcı değişken olarak ekonometrik modele eklenmiştir. Yazarlar analiz sonucu elde ettiği bulgulardan hareketle, geliştirdikleri modelin mal ticaretini açıklayabildiğini ancak bilgi yoğun nitelikli hizmet sektörü tahmincilerinden hiçbirinin hizmet ticaretine yönelik anlamlı sonuç vermemesi üzerine, Faktör Donatımı Teorisi'nin hizmet sektörü ticaretini açıklamada kullanılamayacağını ifade etmişlerdir (Çakmak, 1996: 88).

Dick ve Dicke, bilgi yoğun nitelikli hizmet tahmincilerinin olumlu sonuç vermemesinin nedenlerini (Çatalbaş, 2005: 28):

- Hizmet ticaretinde mal ticaretine kıyasla daha fazla engel bulunması
- Faktör yoğunluklarının değişmesi
- Ülkelerin üretim fonksiyonlarının özdeş olmaması
- Mal ve hizmetler arasındaki tamamlayıcılık ilişkisinin mevcudiyeti olarak sıralamışlardır.

1.3.2.5. Diğer Teorik Yaklaşımlar

Wood ve Mayer (2001) çalışmalarında, fiziksel ve beşeri sermaye faktörlerinin uluslararası hizmet ticareti üzerindeki etkilerini analiz etmişlerdir. Analiz sonuçlarına göre fiziksel sermayenin dış ticaret potansiyellerini zayıflatıcı bir niteliği olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Wood ve Mayer'e göre, fiziksel sermaye hareketsizdir ve ülkeler bazında miktar ve kalite bakımından önemli derecede farklılıklar göstermektedir. Bu nedenle, fiziksel sermaye, hizmet ticaretini etkileyen bir faktör değil yalnızca ticaret altyapısını güçlendiren bir etken durumundadır. Beşeri sermayenin ise okullaşma oranı gibi makroekonomik faktörlerden etkilendiğini, bu faktörlerdeki farklılaşmalardan dolayı ülkelerin beşeri sermaye düzeylerinin değişkenlik gösterdiğini savunmuşlardır (Çatalbaş, 2005: 32-33).

Hindley ve Smith (1984) çalışmalarında, Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin hizmet ticareti için uygulanabilirliğini sınamıştır. Analizleri sonucunda Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi dinamiklerinin uluslararası hizmet ticaretini açıklayamayacağını ifade etmişlerdir. Hizmetlerin yapısı gereği mallardan ayrı değerlendirilmesi gerektiğini, bu nedenle mal ticareti için geliştirilen bir teorinin hizmetleri açıklayamayacağını vurgulamışlardır (Hindley ve Smith, 1984).

1959-1960 ve 1979-1980 yılları arasında gelişmiş ülkelere yönelik hizmet ticareti verilerini kullanarak ülkelerin hizmet ticaretlerine yönelik modeller oluşturan Oulton(1984), ülkelerin sahip oldukları faktör yoğunlukları ile karşılaştırmalı rekabet üstünlükleri arasında anlamlı bir ilişki bulamamıştır (Oulton, 1984).

Sapir ve Winter (1994) çalışmalarında, piyasada tam rekabet şartları geçerli iken, Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin hizmet ticareti için uygulanabilir ve geçerli olduğunu belirtmişlerdir (Çatalbaş, 2005: 29).

Hodge (2010) tarafından yürütölen çalışmada ise Faktör Donatımı Teorisi'nin (beşeri sermaye ve teknoloji gibi üretim faktörlerinin de modele eklenmesiyle) hizmet ticaretini açıklamakta kullanılabileceği ifade edilmiştir. Hodge, beşeri sermaye ve teknoloji yoğun nitelikli ekonomilerin söz konusu faktörlerin üretim aşamasında yoğun olarak kullanıldığı hizmetlerde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacağını savunmuştur (Hodge, 2010).

İKİNCİ BÖLÜM

DÜNYADA ve TÜRKİYE’DE HİZMET TİCARETİNİN GELİŞİMİ

Uluslararası ticaret, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülke ekonomilerine çok boyutlu katkılar sağlamaktadır. Uluslararası ticaret, gelişmekte olan ülkelere yeni pazarlara ulaşma ve küresel üretim zincirlerinin bir parçası olma imkânı tanımaktadır. Küresel pazarda rekabetin artmasının beraberinde üretimleri ve/veya ihracatları ithalata bağlı gelişmekte olan ülkeler, üretim girdilerini daha ucuza temin edebilecek, diğer ülkelerin kullandıkları yeni üretim tekniklerine ulaşabilecek, know-how, yatırım, doğrudan yabancı yatırım ve teknoloji transferleriyle söz konusu ülkelerin üretimlerinde verimlilik artışları yaşanacaktır. Aynı zamanda uluslararası pazarda ürün çeşitliliği artacak ve tüketiciler için seçenekler çoğalacak, tüketiciler ürünleri daha düşük fiyatlara temin edebilecek ve dolayısıyla tüketici rantları artış gösterecektir (European Commission, 2012: 1-2).

1980’lerden önce ticarete konu olmayan mallar olarak nitelendirilen hizmetlerin uluslararası ticareti, son 40 yıldır özellikle gelişmekte olan ülkeler için *“büyümenin itici gücü”* olarak tanımlanmaktadır. Mal ticaretinin gerçekleşmesi adına sağladığı katkılar nedeniyle çok yönlü yarar mekanizmasına sahip olan hizmetler, gelişmiş ve gelişmekte olan kısacası bütün ekonomiler için en önemli sektör konumundadır (Mattoo ve Stern, 2007: 12).

Çalışmanın bu bölümünde, hizmet sektörünün ve uluslararası hizmet ticaretinin dünyadaki ve Türkiye ekonomisindeki yeri ve boyutları, çeşitli veri bankalarından elde edilen sayısal veriler yardımıyla analiz edilecektir. Bölümün ilk kısmında, öncelikle küresel ekonomide hizmet sektörünün ülkelerin (gelir düzeylerine göre sınıflandırılmış) GSYİH’ları içerisindeki payı yıllar itibariyle incelenmiştir. Bir sonraki aşamada, hizmet ticaretinin küresel boyutu sırasıyla gelişmişlik düzeyine, ülke gruplarına, ülkelere ve alt sektörler için alt başlıklar altında değerlendirilmiştir. Bölümün ikinci kısmında ilk olarak Türkiye ekonomisinde hizmet sektörünün milli gelir ve istihdam içerisindeki gelişme seyri, yıllar itibariyle değerlendirilmiştir. Daha sonraki aşamada Türkiye’nin dış ticaret verileri analiz edilmiş ve nihayetinde hizmet

sektörü ticareti, sektörün tamamı ve alt sektörler itibariyle incelenmiş ve bu veriler üzerinden değerlendirmeler ortaya konulmuştur.

2.1. Dünyada Hizmet Sektörünün ve Ticaretinin Analizi

2.1.1. Dünyada Hizmet Sektörünün Yapısı ve Gelişimi

Hizmet sektöründeki gelişmelerin önemli göstergelerinden biri sektörün GSYİH içerisindeki payıdır. 1960'lı yıllardan itibaren hizmetler, gelişmiş ekonomilerinin GSYİH'sının yarısından fazlasına tekabül etmiştir. 1970'li yıllarda sektörün önemi daha da artmış, 1984 yılında GATT tarafından yayımlanan verilere göre; ABD ekonomisine ait GSYİH içerisinde hizmet sektörü payının %66 olduğu ifade edilmiştir. 2000'li yıllara gelindiğinde ise sektörün payı gelişmiş ekonomilerde %70'lere, gelişmekte olan ekonomilerde ise %60 düzeylerine ulaşmıştır. Gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ekonomilerde milli gelir içerisinde hizmet sektörü payındaki artışların temel nedenleri; ekonomilerdeki üretim ve tüketimdeki yapısal değişimler, teknolojik gelişmeler ile bilgi ve hizmet toplumuna geçiş olarak sıralanabilir (Çatalbaş, 2005: 3).

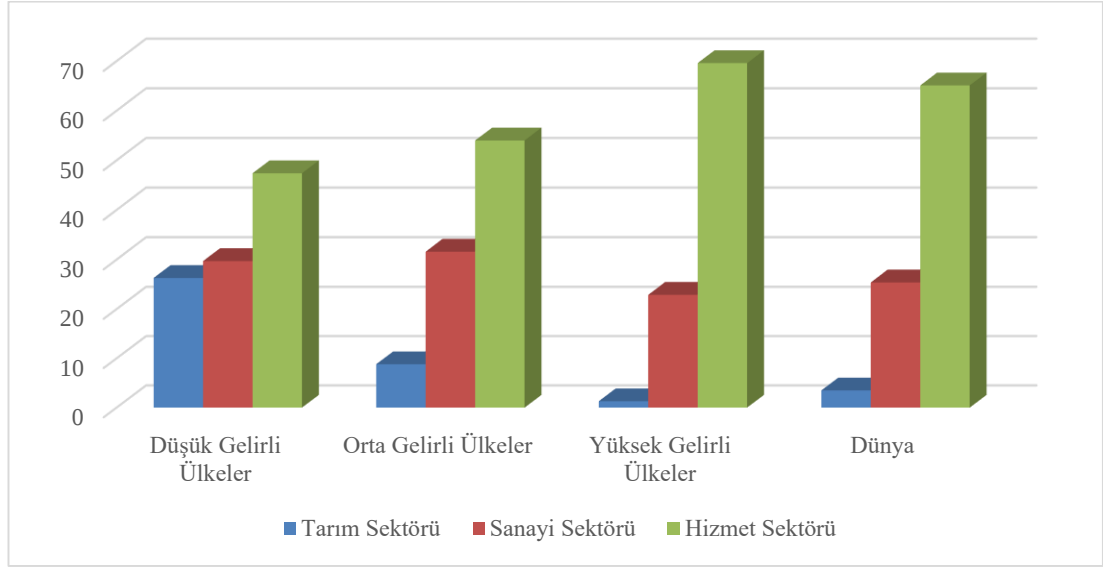
Tablo 2.1: Dünyada Gelir Düzeylerine Göre GSYİH'nın Sektörel Dağılımı (%)

Yıllar	1990			2016		
G.Dzy/Sektör	Tarım	Sanayi	Hizmetler	Tarım	Sanayi	Hizmetler
Düşük Gelir	34,8	25,4	41,9	26,3	29,7	47,4
Orta Gelir	19,5	37,1	43,4	8,8	31,6	54,0
Düşük Orta Gelir	25,4	31,9	40,5	15,6	28,0	49,3
Yüksek Orta Gelir	17,8	38,7	43,5	6,8	32,6	55,3
Yüksek Gelir	3,8	33,4	64,2	1,3	22,9	69,6
Dünya	6,2	33,4	61,8	3,5	25,4	65,1

Kaynak: World Development Indicators verilerinden derlenerek hazırlanmıştır.

Ülkelerin sektörel GSYİH dağılımları yıllar itibariyle değişim göstermektedir. Tarım ve sanayi sektörlerinin GSYİH içindeki payları düşmekte, hizmet sektörünün payı ise artış göstermektedir. Tablo 2.1'de incelenen verilere göre, bu varsayımın doğru olduğu görülmektedir. Yüksek gelirli ülkelerin GSYİH'sının 2016 yılı itibariyle yaklaşık %70'lik kısmını hizmetler oluşturmaktadır. Hizmet sektörünün GSYİH içerisindeki payı orta gelirli ülkelerde %54, düşük gelirli ülkelerde ise %47,4'tür. 1990 yılına kıyasla gelir düzeyi farketmeksizin hizmet sektörünün ekonomik kompozisyon içerisindeki payında artış yaşanmıştır.

Grafik 2.1: Gelir Düzeylerine Göre Sektörlerin GSYİH İçindeki Payları (% , 2017)



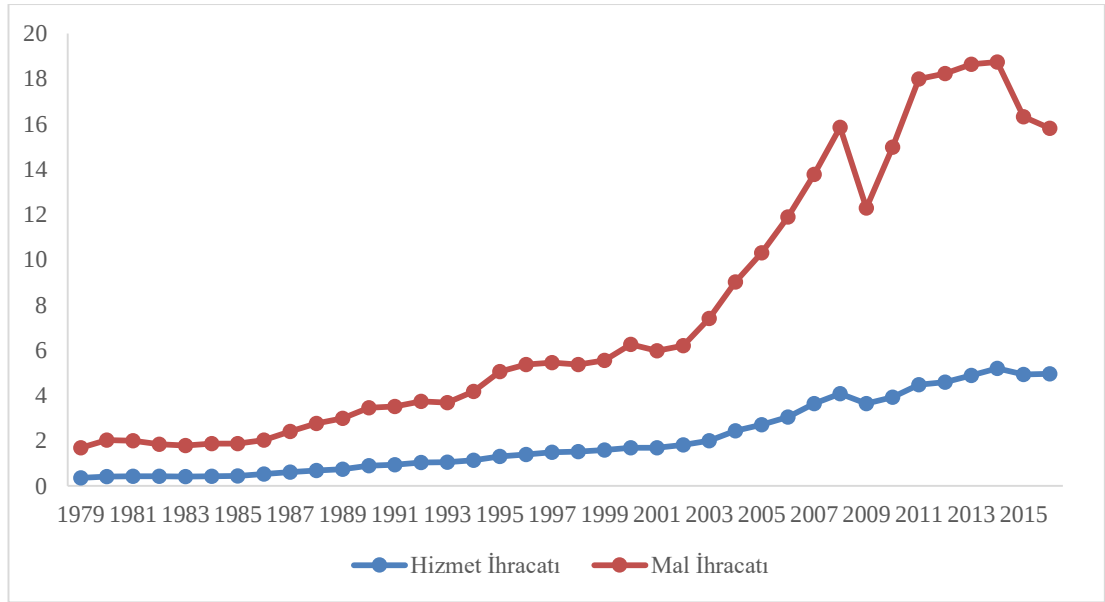
Kaynak: World Development Indicators verilerinden derlenerek hazırlanmıştır.

Grafik 2.1’den de anlaşılacağı üzere ülkelerin gelir seviyelerindeki artışlar, hizmet sektörünün GSYİH içerisindeki payının artmasıyla sonuçlanmaktadır. Yüksek gelirli ülkelerde sektörün payı %70’lerin üstündedir. Dünyada gelir seviyelerine göre sınıflandırılan tüm ülke gruplarında, hizmet ekonomisi olarak adlandırılabilir yeni bir ekonomik model olduğu söylenilebilir. Ekonomide hizmet sektörü ağırlıklı bu yeni model, ülkelerin yalnız milli geliri üzerinde değil kalkınma, gelir dağılımı, istihdam olanakları ve eğitim sistemi gibi diğer makroekonomik değişkenler üzerinde de etkili olmaktadır (Plotnikov ve Volkova, 2014: 19). Hizmet sektörünün milli gelir içerisindeki artan payının arkasındaki temel nedenler, üretim ve tüketim çerçevesinde açıklanabilir. Tüketim çerçevesinde yaklaşıldığında hizmetlerin, gelir esnekliğinin yüksek olduğu ve bireylerin gelirlerinin artması sonucu hizmet talebinde artışların da beraberinde geleceği varsayılmaktadır. Böyle bir durumda tüketici tercihlerinde değişiklikler yaşanmakta, ekonomik birimler turizm, kültür ve eğlence, sanat gibi sektörlerle yönelik tüketimlerini artırmakta ve tüketici talebinde mallardan hizmetlere doğru bir kayma söz konusu olmaktadır. Üretim çerçevesinden değerlendirildiğinde ise, bilgi teknolojisinde ortaya çıkan gelişmeler ve yeni üretim sistemleri ile bilgiye dayalı hizmetlere yönelik talepte artışlar meydana gelmektedir (İyidoğan, 2001: 12).

2.1.2. Dünyada Hizmet Ticaretinin Yapısı ve Gelişimi

Grafik 2.2'den, 1979-2016 yılları arasında dünya mal ve hizmet ihracatına ait gelişmeler izlenebilmektedir. 1979 yılında dünyada toplam mal ihracatı 1,677 trilyon dolar olarak gerçekleşmişken, bu rakam 2016 yılında 15,809 trilyon dolara ulaşmıştır. Söz konusu yıllar arasında mal ihracatında yaklaşık 10 katlık bir artış yaşanmıştır. Hizmet ihracatının toplam değeri 1979 yılında 0,338 trilyon dolar olmuştur. 2016 yılında bu rakam 4,958 trilyon dolara yükselmiştir. Hizmet ihracatı, 1979-2016 yılları arasında yaklaşık 15 kat artmıştır. Bu rakamlar ışığında, söz konusu yıllarda (1979-2016) hizmet ihracatındaki artışların, mal ihracatındaki artışlardan daha fazla olduğu söylenebilir.

Grafik 2.2: Dünya Mal ve Hizmet İhracatı (Trilyon Dolar)



Kaynak: World Development Indicators verilerinden derlenerek hazırlanmıştır.

Hizmet ihracatı, 1980'li yıllardan itibaren sürekli artışlar göstermiştir. Söz konusu artışların temel nedenleri; gelişen teknolojinin beraberinde üretim ve tüketimin eş zamanlı gerçekleşmesi zorunluluğunun kalkması, daha çok hizmetin uluslararası ticarete konu olmaya başlaması ve azalan ulaştırma maliyetleridir. Küresel ticarete hizmet ihracatı mal ihracatının gerisinde kalmaktadır. Ancak bu noktada unutulmaması gereken husus, hizmetlerin aslında mal ihracatı ve ithalatına da dâhil olduğudur. Ulaştırma, alıcı ile satıcı arasındaki iletişim gibi ticaretin neredeyse her aşamasında yer alan hizmetler olmaksızın, mal ticaretinin gerçekleştirilmesi imkânsıza yakındır.

Hizmet ticaretinin miktar ve önem derecesi yıllar, gelişmişlik düzeyi, bölgeler, ülkeler ve alt sektörler itibariyle değişkenlik göstermektedir. Bu nedenle hizmet ticaretinin detaylı analizleri bu kriterlere göre alt başlıklar altında yapılacaktır.

2.1.2.1. Ülkelerin Gelişmişlik Düzeyine Göre Hizmet Ticareti

Yalnızca gelişmiş ekonomiler için değil, gelişmekte olan ve geçiş ekonomileri açısından da mühim olan hizmet ticaretinin, her üç ülke grubu için ayrı ayrı incelenip dinamik yapısının analiz edilmesinin faydalı olacağı öngörülmektedir.

Tablo 2.2: Gelişmişlik Düzeyine Göre Ülkelerin Hizmet İhracatı (% , Milyon Dolar)

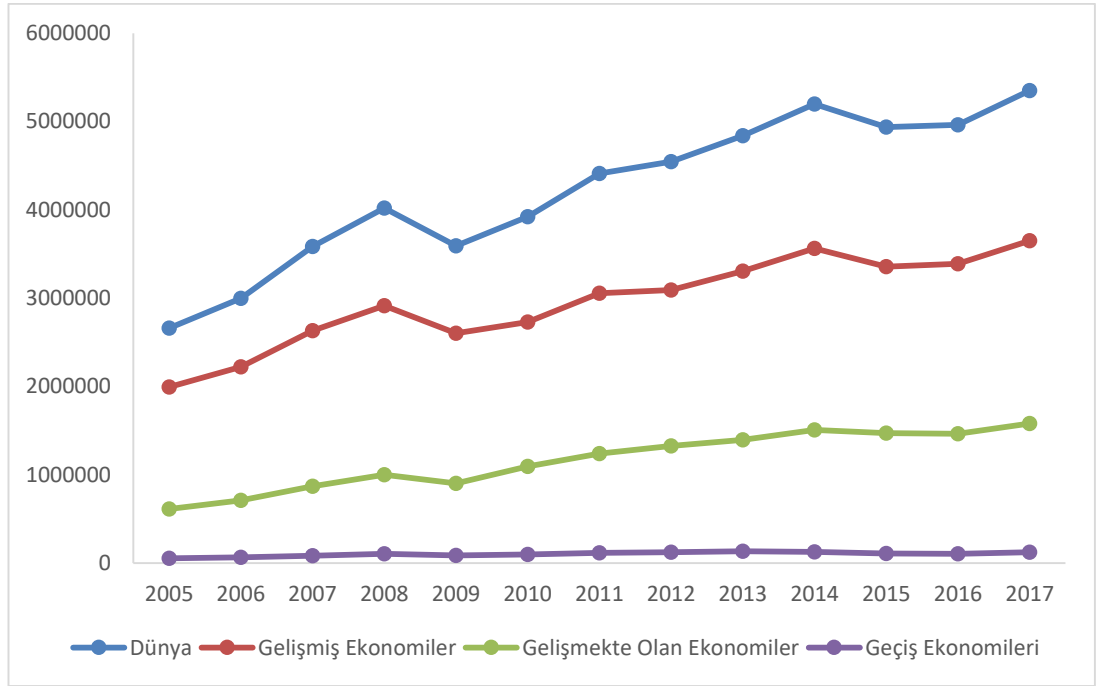
	Dünya	Gelişmiş Ekonomiler	GÜ/Dünya	Gelişmekte Olan Ekonomiler	GOÜ/Dünya	Geçiş Ekonomileri	GÇŞE /Dünya
2005	2659820	1993280	74,94	613130	23,05	53400	2,00
2006	2998190	2221140	74,08	711510	23,73	65540	2,18
2007	3584110	2631920	73,43	869100	24,24	83100	2,31
2008	4021210	2913490	72,45	1002100	24,92	105620	2,62
2009	3593670	2601800	72,39	903370	25,13	88500	2,46
2010	3922260	2728020	69,55	1096350	27,95	97890	2,49
2011	4412870	3056710	69,26	1240510	28,11	115650	2,62
2012	4544920	3091860	68,02	1328240	29,22	124820	2,74
2013	4838130	3306890	68,35	1394600	28,82	136640	2,82
2014	5197740	3564260	68,57	1506720	28,98	126760	2,43
2015	4937020	3357200	68,00	1471320	29,80	108500	2,19
2016	4962970	3390130	68,30	1465310	29,52	107530	2,16
2017	5351190	3649730	68,20	1579120	29,50	122340	2,28

Kaynak: UNCTAD verilerinden derlenerek hazırlanmıştır.

Tablo 2.2’de gelişmişlik düzeylerine göre sınıflandırılmış ekonomilerin, hizmet ihracat değerleri ve elde ettikleri yüzdelik paylar yer almaktadır. Tabloya göre, gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ve geçiş ekonomilerinde 2017 yılında hizmet ihracat değerlerinde 2005 yılına kıyasla artışlar yaşanmıştır. Söz konusu artış oranı gelişmiş ülkeler için yaklaşık 1,8, gelişmekte olan ekonomiler için 2,6, geçiş ekonomilerinde ise 2,2 kat olmuştur. Hizmet ihracatında en fazla gelişme gösteren grup gelişmekte olan ekonomilerdir. Tabloda dikkat çeken başka bir husus, gelişmekte olan ekonomilerin aldıkları payı artırması sonucu gelişmiş ekonomilerin dünya hizmet ihracatından aldıkları paydaki düşüşlerdir. 1995 yılında hizmet ihracatından yaklaşık %74 pay alan gelişmiş ülkelerin payı 2017 yılında %68’e düşmüştür, buna rağmen gelişmiş ekonomiler dünya hizmet ihracatından hala en büyük payı alan ekonomik grup konumundadır. Geçiş ekonomilerinin payında ise yıllar itibariyle dikkat çekici değişim yaşanmamıştır.

Hizmet ihracatında meydana gelen değişimlerin daha iyi analiz edilebilmesi için Grafik 2.3 oluşturulmuştur. 2017 yılı itibariyle dünyada toplam hizmet ihracatı 5351190 milyon dolar, gelişmiş ekonomilerde 3649730 milyon dolar, gelişmekte olan ekonomilerde 1579120 milyon dolar, geçiş ekonomilerinde ise 122340 milyon dolar olmuştur.

Grafik 2.3: Gelişmişlik Düzeyine Göre Ülkelerin Hizmet İhracatı (Milyon Dolar)

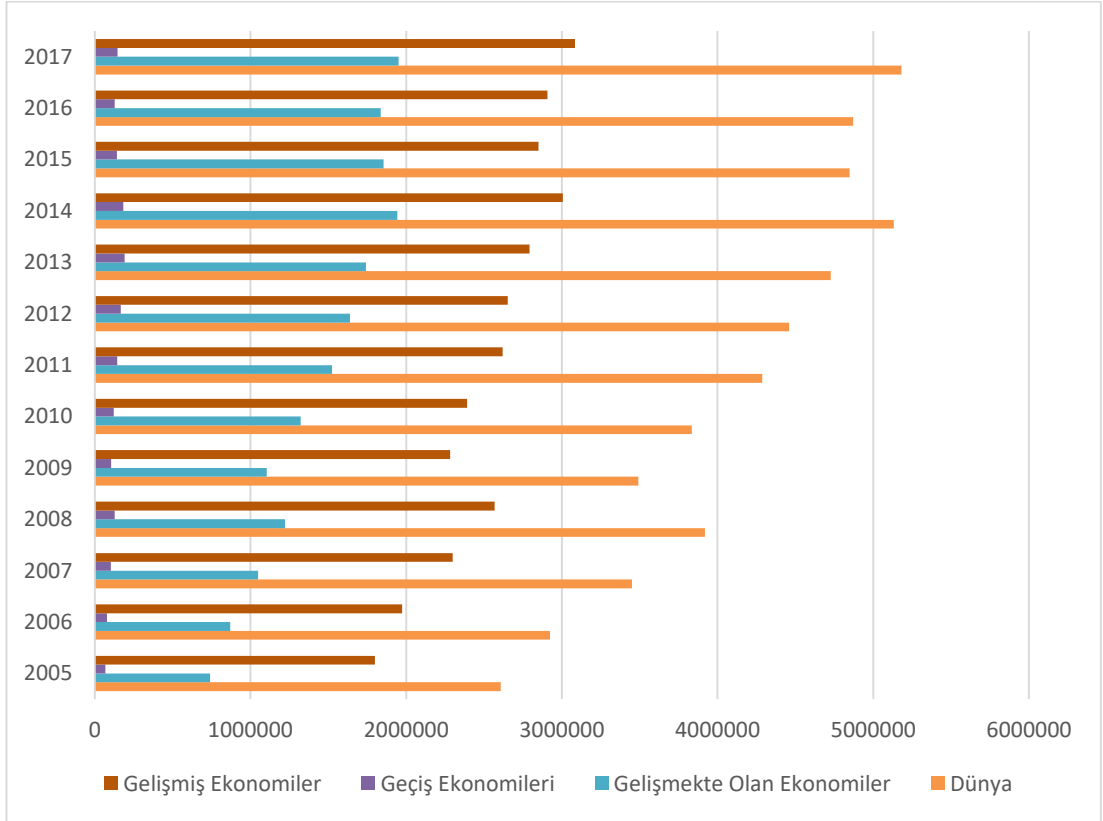


Kaynak: UNCTAD verilerinden derlenerek hazırlanmıştır.

Gelişmiş ülkelerin hizmet ticaretindeki hâkimiyeti, birçok hizmetin bilgiye dayalı olması ve yüksek düzeyde beşeri sermaye gerektirmesinden kaynaklanmaktadır.³ Ayrıca bu durum, gelişmekte olan ülkelerde hizmet arz edenlerin gelişmiş ülke ihracatçıları kadar rekabet gücüne sahip olmadığı gerçeğini de yansıtmaktadır. Söz konusu durum gelişmekte olan ülkelerin, sermayeye nispeten sınırlı erişim, gelişmemiş iç hizmet piyasaları ve gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere göre kıyasla uluslararası ticarete daha fazla engellerle karşı karşıya kalmaları gibi nedenlerden kaynaklanmaktadır (Nielson ve Taglioni, 2004).

*Örneğin profesyonel hizmetler, telekomünikasyon hizmetleri ve bilgisayar ve ilgili hizmetler vb.

Grafik 2.4: Gelişmişlik Düzeyine Göre Ülkelerin Hizmet İthalatı (Milyon Dolar)

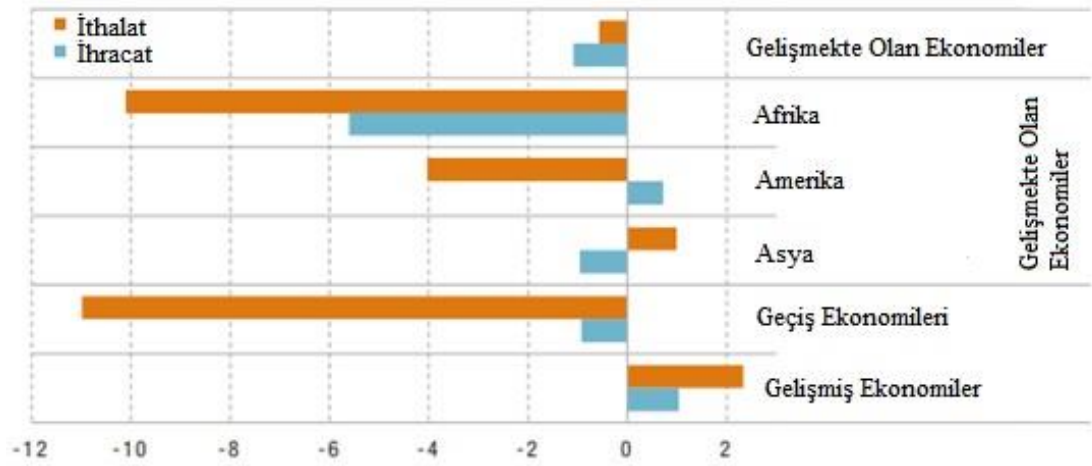


Kaynak: UNCTAD verilerinden derlenerek hazırlanmıştır.

Grafik 2.4, gelişmişlik düzeylerine göre sınıflandırılmış ülkelerin hizmet ithalat rakamlarını göstermektedir. İhracatta olduğu gibi hizmet ithalatında da en fazla değeri gelişmiş ülkelerin aldığı görülmektedir. 2017 yılı itibariyle gelişmiş ekonomilerin hizmet ithalatı 3048320 milyon dolar, gelişmekte olan ekonomilerin 1951210 milyon dolar, geçiş ekonomilerinin 146140 milyon dolar ve dünya hizmet ithalatı ise 5181670 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. 2017 yılında 2005 yılına kıyasla dünyada toplam hizmet ithalatı yaklaşık 2 kat artmıştır.

Gelişmişlik düzeylerine göre sınıflandırılan ülke ekonomilerine ait hizmet ihracat ve ithalat verilerine göre, dış ticaret bilançosu hizmet kaleminde fazla veren tek ülke grubunun gelişmiş ülkeler olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca gelişmiş ülkeler, hizmet sektörüne yönelik hem ihracat hem de ithalat rakamlarına göre lider konumdadır.

Grafik 2.5: Gelişmişlik Düzeylerine Ülkelerin 2016 Yılı Hizmet Ticareti Büyüme Oranları (%)



Kaynak: UNCTAD verilerinden derlenerek hazırlanmıştır.

2016 yılında hizmet ihracat ve ithalat değerlerinde meydana gelen büyüme rakamlarının gözden geçirilmesi, yıllar itibariyle yapılan analizlerden farklı bir tablo ortaya koymaktadır. Grafik 2.5'e göre 2016 yılında, geçiş ekonomilerinde hizmet ithalatı (%-11) ve ihracatı(%-1) önemli ölçüde azalmıştır. Gelişmekte olan ekonomilerde de aynı tablo ortaya çıkmaktadır. Afrika (%-6) ve Asya (%-1)'daki gelişmekte olan ülke ekonomilerinde hizmet ihracatında düşüşler yaşanırken, Amerika'daki gelişmekte olan ekonomilerin ihracatında küçük bir oranda olsa dahi (%1) artış yaşanmıştır. Gelişmiş ekonomiler, gelişmekte olan ve geçiş ekonomilerinin aksine 2016 yılında ithalat ve ihracatta pozitif büyüme rakamlarına ulaşmıştır.

Uluslararası ticarete, sadece gelişmiş ülkeler değil gelişmekte olan ülkeler de pek çok hizmet alt sektöründe karşılaştırmalı üstünlüğü elde etmişlerdir. Kendi altyapı ve kaynaklarına uygun hizmet alt sektörlerinde faaliyette bulunup üretim aşamasına geçen gelişmekte olan ve düşük gelirli ülkeler, uluslararası hizmet ticaretinde giderek artan paylara sahip olmaktadır. Ancak burada ülkelerin kendi potansiyellerine uygun alt sektörleri seçip, bu alanlarda uzmanlaşmaya gitmeleri önem arz etmektedir. Gelişmekte olan ülkelere hizmet alt sektörlerinden sadece geleneksel olanlarda değil aynı zamanda bilgiye dayalı hizmetlerin ticaretinden de önemli gelirler elde edilmektedir.

Tablo 2.3: Gelişmekte Olan Ülkelerin Hizmet İhracatının Rekabet Gücü

Hizmet Kategorisi	Hizmet Alt Sektörleri	Ülkeler
Emek ve sermaye yoğun	Ulaştırma Hizmetleri	Arjantin, Çin Hong Kong, Mısır, Hindistan, Kore, Kuveyt, Romanya, Rusya, Singapur, Tayland, Türkiye, Ukrayna
Emek ve sermaye yoğun	Turizm Hizmetleri	Arjantin, Çin anakara, Mısır, Hindistan, Malezya, Meksika, Filipinler, Güney Afrika, Tayland, Türkiye
Emek yoğun	İnşaat Hizmetleri	Çin Anakarası, Mısır, Malezya Romanya, Rusya, Tayland, Türkiye, Ukrayna
Beşeri sermaye ve teknoloji yoğun	İletişim Hizmetleri	Arjantin, Brezilya, Mısır, Hindistan, Endonezya, Filipinler, Romanya, Türkiye, Ukrayna
Beşeri sermaye ve teknoloji yoğun	Bilgisayar ve Bilgi Sistemleri Hizmetleri	Arjantin, Hindistan, Romanya
Beşeri sermaye ve teknoloji yoğun	Finansal Hizmetler	Çin Hong Kong, Hindistan, Singapur
Çeşitli faktörler	Kişisel, Kültürel ve Eğlence Hizmetleri	Arjantin, Mısır, Meksika, Romanya, Türkiye

Kaynak: Terzi, 2010: 130

Yukarıdaki tablo üretim aşamasında kullanılan faktör yoğunluğuna göre, gelişmekte olan ülkelerin hizmet ihracatının rekabet gücünü göstermektedir. Ulaştırma, turizm, inşaat, iletişim, bilgisayar ve bilgi hizmetleri, finansal hizmetler, kişisel, kültürel ve eğlence hizmetleri tabloda yer alan hizmet alt sektörleridir. Tabloya göre Türkiye, emek ve sermaye yoğun turizm ve ulaştırma hizmetlerinde ihracat rekabet gücüne sahiptir ayrıca beşeri sermaye ve teknoloji yoğun nitelikli iletişim ve emek yoğun nitelikli inşaat sektöründe de ihracat rekabet gücüne sahiptir. (Kişisel, kültürel ve eğlence hizmetlerinde de ihracat rekabet gücüne sahiptir.)

2.1.2.2. Bölgelere Göre Hizmet Ticareti

Hizmet ihracat ve ithalatının bölgelere göre değer, pay ve yıllık yüzde değişimlerine ait istatistikler Tablo 2.4’de sunulmuştur.

Tablo 2.4: Bölgelere Göre Ülkelerin Ticari Hizmet İhracat ve İthalatı (% Milyar Dolar)

	Değer	Pay			Yıllık Yüzde Değişim		
	2016	2010	2016	2010-2016	2014	2015	2016
İHRACAT							
Dünya	166	100.0	100.0	3	2	-5	3
Kuzey Amerika	28	11.6	16.9	10	18	9	9
Güney ve Orta Amerika	4	2.1	2.5	7	5	0	1
Avrupa	83	51.3	50.1	3	3	-9	0
AB(28)	76	46.7	45.5	3	3	-10	0
BDT	5	5.1	3.1	-5	-23	-17	14
Afrika	2	1.8	1.1	-5	27	-13	9
Ortadoğu	1	0.2	0.6	19	15	3	8
Asya	43	27.8	25.7	2	-4	0	3
İTHALAT							
Dünya	109	100.0	100.0	6	0	-5	0
Kuzey Amerika	10	9.5	8.9	5	2	19	-4
Güney ve Orta Amerika	1	-----	0.8	-----	-----	1	-1
Avrupa	56	39.8	51.3	11	2	-5	0
AB(28)	52	35.7	47.9	11	4	-5	0
BDT	2	1.5	2.2	12	2	-13	8
Afrika	1	0.5	0.7	13	-2	7	16
Ortadoğu	0	0.2	0.4	15	106	-58	25
Asya	39	-----	35.7	-----	-5	-9	1

Kaynak: WTO Trade Statistical Review 2017’den alınan verilerden derlenerek hazırlanmıştır.

Hizmet ticareti ihracat ve ithalat değerleri ile küresel ticaretten alınan paylar ve büyüme hızları bölgelere göre değişkenlik göstermektedir. Tablo 2.4 incelendiğinde 2016 yılı itibariyle, hizmet ticaretinde ihracatta %50,1’lik pay ve ithalatta %51,3’lük payla lider olan ülke grubunun Avrupa olduğu görülmektedir. Tabloda dikkat çeken başka bir nokta, Ortadoğu ülkelerinin 2016 yılı hizmet ithalatında gerçekleşen %25’lik artıştır. Bu durum, hali hazırda cari açık problemiyle karşı karşıya olan Ortadoğu ülkelerinin söz konusu problemlerini daha da derinleştirmiştir.

2.1.2.3. Ülkelere Göre Hizmet Ticareti

Uluslararası hizmet ticaretinde öncü 40 ülkenin, ticari hizmetlerdeki ihracat ve ithalat değerleri, sıraları, toplam ticarettten aldıkları pay ve bir önceki yıla göre büyüme değerleri Tablo 2.5’de gösterilmiştir.

Tablo 2.5: Dünyada Ticari Hizmetler Ticaretinde Öncü Ülkeler (2016, %, Milyar Dolar)

Sıra	İhracat	Değer	Pay	Yıllık % değişim	Sıra	İthalat	Değer	Pay	Yıllık % değişim
1	ABD	733	15.2	0	1	ABD	482	10.3	3
2	İngiltere	324	6.7	-5	2	Çin	450	9.6	4
3	Almanya	268	5.6	3	3	Almanya	311	6.6	4
4	Fransa	236	4.9	-2	4	Fransa	236	5.0	2
5	Çin	207	4.3	-4	5	İngiltere	195	4.1	-6
6	Hollanda	177	3.71	1	6	İrlanda	192	4.1	-6
7	Japonya	169	3.5	7	7	Japonya	183	3.9	3
8	Hindistan	161	3.4	4	8	Hollanda	169	3.6	1
9	Singapur	149	3.1	1	9	Singapur	155	3.3	1
10	İrlanda	146	3.0	9	10	Hindistan	133	2.8	8
11	İspanya	127	2.6	7	11	Kore	109	2.3	-2
12	İsviçre	122	2.3	1	12	Belçika	107	2.3	2
13	Belçika	109	2.3	-2	13	İtalya	102	2.2	4
14	İtalya	101	2.1	3	14	Kanada	96	2.1	-2
15	Hong Kong	98	2.0	-6	15	İsviçre	95	2.0	1
16	Lüksemburg	94	2.0	-1	16	Arap Emirlikleri	82	1.7	3
17	Kore	92	1.9	-5	17	Hong Kong	74	1.6	0
18	Kanada	80	1.7	1	18	Rusya	73	1.6	-16
19	İsveç	71	1.5	-1	19	Lüksemburg	72	1.5	9
20	Tayland	66	1.4	8	20	İspanya	71	1.5	9
21	Arap Emirlikleri	63	1.3	8	21	Brezilya	61	1.3	-11
22	Avusturya	59	1.2	3	22	İsveç	61	1.3	-1
23	Danimarka	58	1.2	-8	23	Avusturalya	55	1.2	-2
24	Avustralya	53	1.1	9	24	Danimarka	55	1.2	-2
25	Rusya	50	1.0	-2	25	Tayvan	52	1.1	2
26	Polonya	49	1.0	9	26	Arabistan	51	1.1	-8
27	Tayvan	41	0.9	1	27	Avusturya	49	1.0	4
28	İsrail	39	0.8	10	28	Norveç	47	1.0	-1
29	TÜRKİYE	37	0.8	-20	29	Tayland	42	0.9	-1
30	Norveç	36	0.8	-11	30	Malezya	39	0.8	-2
31	Malezya	34	0.7	-2	31	Polonya	34	0.7	3
32	Brezilya	33	0.7	-1	32	Endonezya	31	0.7	-1
33	Makao	32	0.7	-3	33	Katar	30	0.6	5

34	Filipinler	31	0.7	8	34	Meksika	29	0.6	0
35	Portekiz	29	0.6	4	35	Finlandiya	28	0.6	1
36	Yunanistan	28	0.6	-10	36	Kuveyt	25	0.5	15
37	Finlandiya	25	0.5	-2	37	Filipinler	24	0.5	2
38	Meksika	24	0.5	5	38	İsrail	23	0.5	6
39	Çekya	24	0.5	5	39	TÜRKİYE	20	0.4	-2
40	Endonezya	23	0.5	9	40	Çekya	20	0.4	1
Toplam		4289	89.2	-----	----	Toplam	4163	88,7	-----
Dünya		4808	100.0	0	----	Dünya	4694	100.0	1

Kaynak: WTO Trade Statistical Review 2017'den alınan verilerden derlenerek hazırlanmıştır.

Tabloya göre, 2016 yılında ticari hizmet ticaretinde ABD 733 milyar dolar ihracat ve 482 milyar dolar ithalatla ülkeler arası hizmet ticareti sıralamasında lider konumundadır. Hizmet ihracatında 324 milyar dolarla İngiltere ikinci, 268 milyar dolarla Almanya üçüncü sıradadır. Gelişmekte olan ekonomiler arasında yer alan Çin hizmet ihracatında beşinci, Hindistan sekizinci sırada yer almıştır. Her iki ülkede artan nüfusun işgücüne katkı sağlaması ve hizmetlerin emek-yoğun nitelikli ürünler olması, söz konusu ülkelerdeki hizmet ihracatının temel artış nedenidir. Hizmet ithalatında ise 450 milyar dolarla Çin ikinci sırada, 311 milyar dolarlık ithalatla Almanya üçüncü sırada yer almaktadır. Tabloda yer alan 40 ülkenin toplam hizmet ihracatından aldıkları pay %89,2, toplam ithalattan aldıkları pay %88,7 olmuştur.

Türkiye 2016 yılında toplam hizmet ihracatından elde ettiği %0.8 payla ve dünya sıralamasında 29. sırayı almıştır. Toplam hizmet ithalatının %0.4'ünü gerçekleştirmiş ve 39. sırada yer almıştır.

Mal ihracatında ise Çin 2098 milyar dolar gelir ve %13.2'lik payla lider konumdadır. ABD 1455 milyar dolarla ikinci, 1340 milyar dolarla Almanya üçüncü sıradadır. Türkiye, mal ihracatında 143 milyar dolar gelir ve %0.9'luk payla otuz birinci sırada yer almaktadır. Mal ithalatında 2251 milyar dolar gider ve %13,9'luk payla ABD birinci sırada yer almıştır. ABD'yi 1587 milyar dolarla Çin, 1055 milyar dolarla Almanya takip etmektedir. Türkiye 199 milyar dolarlık mal ithalatıyla, dünyanın en fazla mal ithalatı yapan 20. ülkesi olmuştur.

2.1.2.4. Alt Sektörler İtibariyle Hizmet Ticareti

WTO'ya göre ticari hizmetler mal odaklı hizmetler, ulaştırma, turizm ve diğer ticari hizmetler olarak dört kategoriye ayrılmaktadır. Diğer ticari hizmetler ise haberleşme(bilgisayar ve bilişim), kişisel(kültürel ve eğlence), inşaat, diğer iş hizmetleri, sigorta, finans ve diğer hizmetler gibi alt sektörler ayrılır.

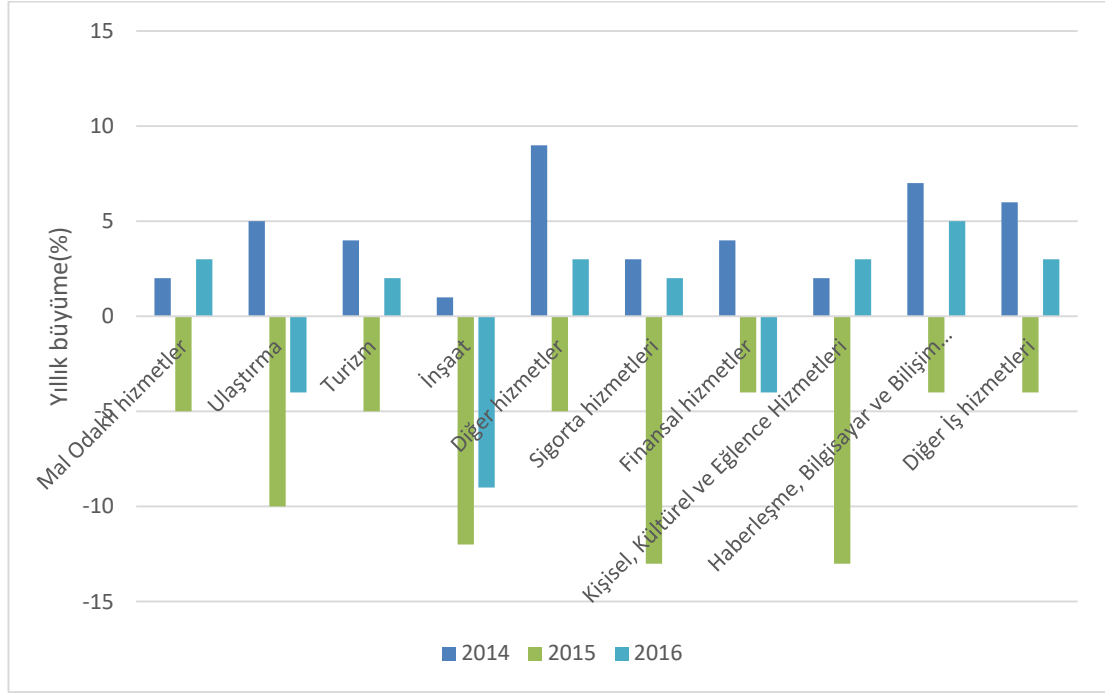
Tablo 2.6: Alt Sektörler İtibariyle Ticari Hizmetlerin Değer ve Payları (% , Milyar Dolar)

	Değer	Pay(%)				
	2016	2005	2010	2014	2015	2016
İHRACAT						
Ticari Hizmetler	4808	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Mal odaklı hizmetler	166	3.6	3.6	3.3	3.4	3.5
Ulaştırma	853	22.4	21.5	19.5	18.6	17.7
Turizm	1205	26.6	24.8	24.4	24.7	25.1
Diğer Ticari Hizmetler	2584	47.5	50.1	52.7	53.3	53.7
İTHALAT						
Ticari Hizmetler	4694	2.6	100.0	100.0	100.0	100.0
Mal odaklı hizmetler	109	2.6	2.1	2.3	2.3	2.3
Ulaştırma	1025	27.5	26.5	23.9	22.9	21.8
Turizm	1199	26.0	23.2	24.9	25.2	25.5
Diğer Ticari Hizmetler	2361	43.9	48.2	48.9	49.5	50.3

Kaynak: WTO Trade Statistical Review 2017'den alınan verilerden derlenerek hazırlanmıştır.

Hizmet ticareti dinamiklerinin alt sektörler itibariyle analiz edilmesi için hazırlanan Tablo 2.6'da, yıllar itibariyle hizmet alt sektörlerinin ihracat ve ithalat değerler ve aldıkları paylar yer almaktadır. %53,7 ihracat ve %50,3'lük ithalat payıyla diğer ticari hizmetler ticari hizmetler arasında en yüksek paya sahip hizmet alt sektörüdür. 2016 yılı ticari hizmetler verilerine bakıldığında, yıllar itibariyle ulaştırma ve turizm sektörlerinin paylarındaki düşüşler ve diğer ticari hizmetlerin payındaki artışlar dikkat çekmektedir. Buradan hareketle uluslararası hizmet ihracatında, bilgiye dayalı hizmetlerin, geleneksel hizmetlerin paylarını ele geçirdiğini söylemek yanlış olmayacaktır.

Grafik 2.6: Alt Sektörler İtibariyle Uluslararası Hizmet İhracatında Büyüme (%)



Kaynak: WTO Trade Statistical Review 2017'den alınan verilerden derlenerek hazırlanmıştır.

Grafik 2.6 incelendiğinde, sektörlerin hizmet ihracatı büyüme hızında yaşanan düşüşler çarpıcı biçimde dikkat çekmektedir. 2014 yılında bütün sektörlerde pozitif büyüme rakamları olmasına rağmen oranlar oldukça düşük seviyededir. 2015 yılında incelenen bütün sektörlerde büyüme rakamları negatif değer almıştır. 2016 yılında ise mal odaklı hizmetler, turizm, diğer hizmetler, sigorta hizmetleri, kişisel hizmetler, haberleşme hizmetleri ve diğer iş hizmetlerinde büyüme oranı pozitif, geri kalan sektörlerde ise büyüme oranı negatif olmuştur.

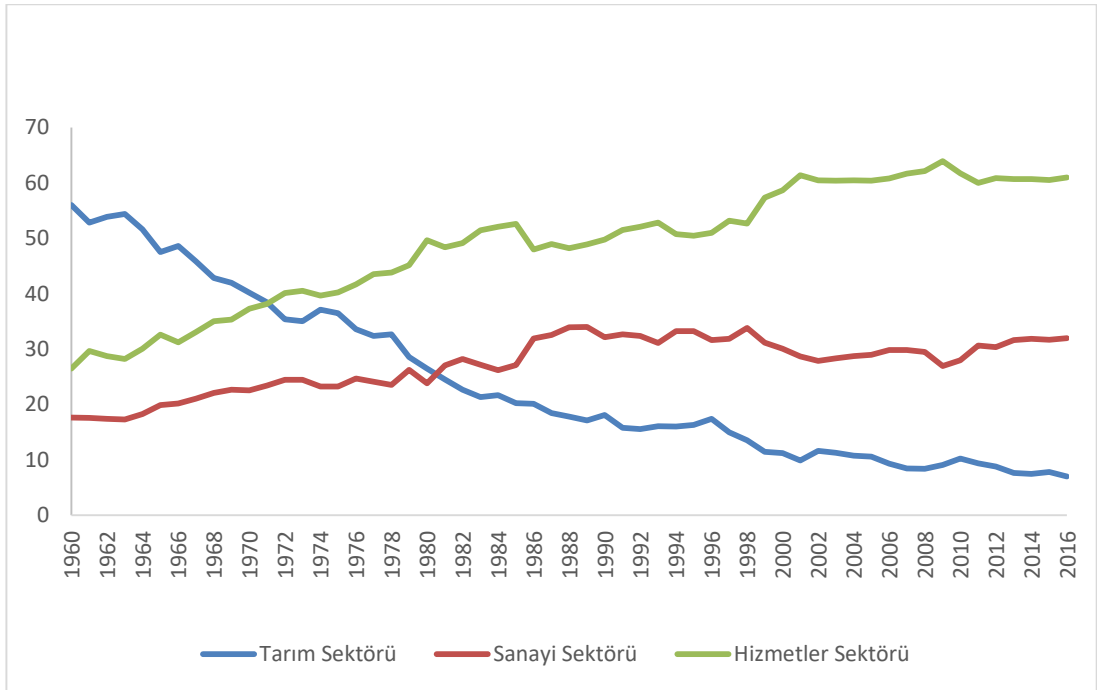
2.2. Türkiye’de Hizmet Sektörünün ve Ticaretinin Analizi

2.2.1. Türkiye’de Hizmet Sektörünün Yapısı ve Gelişimi

Küresel ekonomide olduğu gibi, Türkiye’de de ekonominin sektörel gelişimi aynı süreci izlemiştir. Türkiye Cumhuriyeti’nin ilk yıllarında tarım sektörü ağırlıklı ekonomik faaliyetler yaygın iken ekonomik büyüme koşulunun sanayi sektörü faaliyetlerini artırmak ve geliştirmek olduğunun anlaşılmasıyla, ekonomide sanayileşmeye ağırlık verilmeye başlanmıştır. Cumhuriyetin ilk dönemlerinde uygulanan politikalar sonucu bu hedefe yönelik başarılı adımlar atılmasına karşın İkinci Dünya Savaşı yıllarında ve izleyen dönemde büyüme ve kalkınma

politikalarında istenilen süreklilik ve gelişim sağlanamamıştır. 1963 yılı sonrasında planlı ekonomiye geçişle birlikte ithal ikameci sanayileşme stratejilerine ağırlık verilmiş tarım, sanayi ve hizmet sektörlerine ilişkin hedefler belirlenmiştir. 1980 yılında alınan kararla birlikte ithal ikameci sanayileşme stratejisi yerini dışa açık sanayileşme stratejisine bırakmış söz konusu dönem sonrası hizmetlerin ekonomik kompozisyon içerisindeki payında artışlar meydana gelmiştir (Türkmen, 2012: 94-95).

Grafik 2.7: Türkiye’de Tarım, Sanayi ve Hizmet Sektörlerinin GSYİH İçindeki Payları (% , 1960-2016)



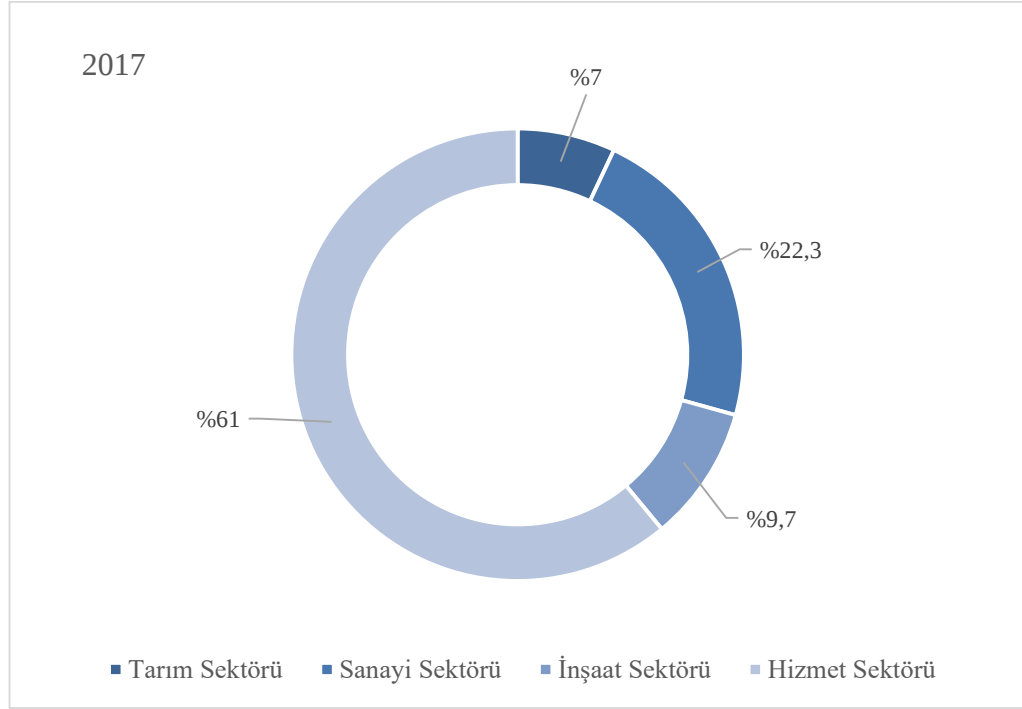
Kaynak: TÜİK, Ulusal Hesaplar’dan alınan verilerden derlenerek hazırlanmıştır.

Grafik 2.7’de, 1960 yılında Türkiye’de tarım sektörü ağırlıklı bir ekonomi olduğu dikkat çekmektedir. Ancak 1960’lı yılların başından itibaren tarım sektörünün GSYİH’ya katkısı giderek azalmaya başlamıştır. 1960 yılında %55,98 olan sektörün GSYİH içerisindeki katma değeri, 2016 yılında %7,1’e düşmüştür. Sanayi sektörünün katma değeri ise 1960 yılında %17,66 iken 2016 yılı itibariyle %31,79 olmuştur. Dönemler itibariyle artış ve azalışlar yaşanmasına rağmen sanayi sektörünün ekonomideki ağırlığının, genel olarak artış eğiliminde olduğu söylenebilir.

Burada dikkat çekmemiz gereken sektör hizmet sektörüdür. 1960 yılında GSYİH’ya katkısı yalnızca %26,49 olan sektör, 2016 yılı itibariyle Türkiye ekonomisinin GSYİH’sına yaklaşık %61 oranında katma değer yaratmaktadır.

Türkiye ekonomisindeki sektörel gelişmeler, Fisher ve Clark'ın Üç Sektör Modeli'ni kısmen doğrular niteliktedir. Hizmet sektörünün ekonomideki payında sürekli artışlar yaşanmasına rağmen Türkiye ekonomisine ait rakamlar, gelişmiş ülkelere ait rakamların gerisinde kalmaktadır.

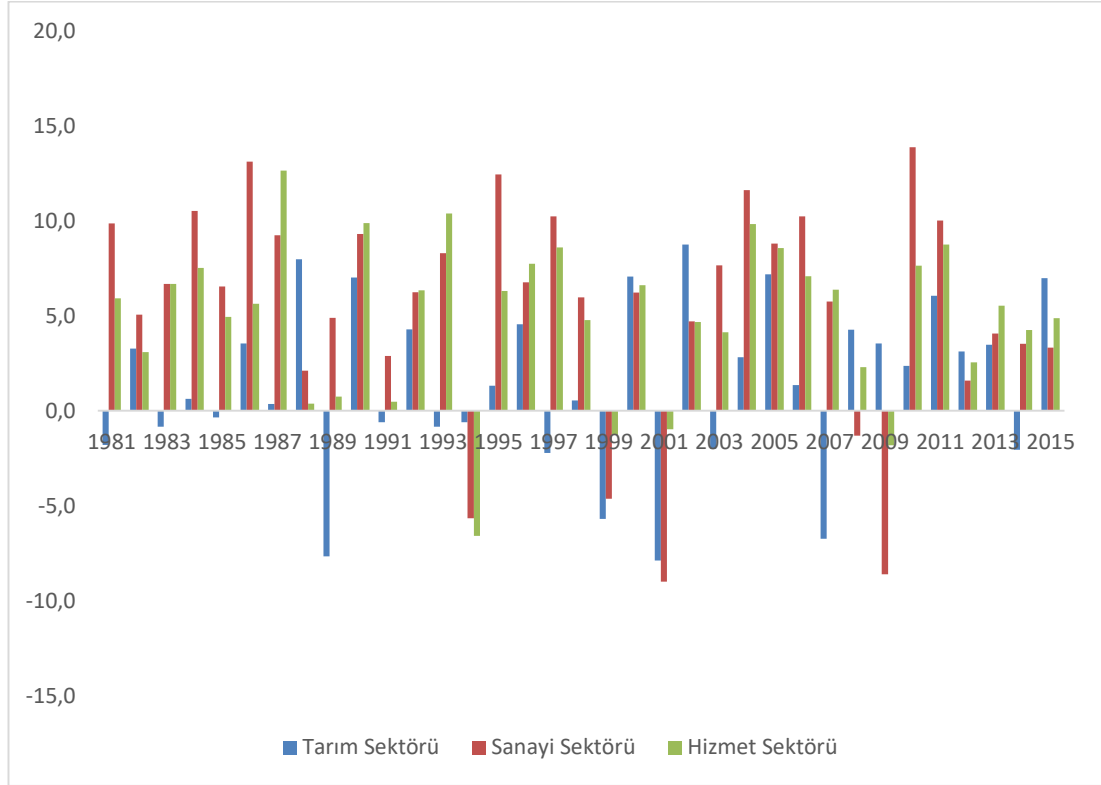
Grafik 2.8: Türkiye’de Tarım, Sanayi ve Hizmet Sektörlerinin GSYİH İçindeki Payları (% , 2017)



Kaynak: OECD’den alınan verilerden derlenerek hazırlanmıştır.

2017 yılında Türkiye’de GSYİH içerisinde, tarım sektörü katma değerinin %7, sanayi sektörü katma değerinin %22,3, inşaat sektörü katma değerinin %9,7, hizmet sektörü katma değerinin ise %61 olduğu görülmektedir. Bu veriler ışığında, Türkiye ekonomisinde en fazla katma değer yaratan sektörün hizmet sektörü olduğu anlaşılmaktadır.

Grafik 2.9: Türkiye’de Tarım, Sanayi ve Hizmet Sektörlerinin Büyüme Hızları (%)



Kaynak: TÜİK, Ulusal Hesaplar’dan alınan verilerden derlenerek hazırlanmıştır.

Grafik 2.9’da Türkiye’de tarım, sanayi ve hizmet sektörlerinin yıllar itibariyle büyüme (yüzdelik) oranları gösterilmektedir. 1994, 1999, 2001 ve 2008 yıllarında yaşanan krizlerin, sektörlerin büyüme hızları üzerinde göz ardı edilemeyecek etkilerinin bulunduğu dikkat çekmektedir. Söz konusu kriz yıllarında sektörlerin büyüme hızlarında düşüşler yaşanmıştır. Ancak kriz dönemleri dışında, sektörlerin büyüme hızlarında genel bir artış eğilimi olmuştur. 2015 yılında tarım, sanayi ve hizmet sektörlerinin büyüme hızları sırasıyla %7, %3,3 ve %4,9 olarak gerçekleşmiştir. 1981-2015 yıllarını kapsayan 35 yıllık dönemde ise tarım sektörü ortalama %1,5, sanayi sektörü %5,5, hizmet sektörü ise %5 büyümüştür. Bu oranlardan hareketle Türkiye’de, tarım toplumundan sanayi ve hizmet toplumuna geçiş yaşandığı ve ekonomik gelişmişlik düzeyinin arttığı söylenebilir.

Tablo 2.7: Türkiye’de Hizmet Alt Sektörlerinin GSYİH’ya Katkıları (%)

	İnşaat	Toptan ve perakende ticaret	Ulaştırma, depolama	Bilgi ve iletişim	Finans ve sigorta faaliyetleri	Gayrimenkul faaliyetleri	Devlet faaliyetleri
1998	6,1	13,4	8,0	2,0	5,5	4,8	4,7
1999	5,6	11,6	8,3	2,1	7,2	6,9	5,6
2000	5,3	12,1	8,8	2,2	5,0	8,4	5,2
2001	4,6	11,5	9,5	2,5	6,2	8,5	5,5
2002	4,5	11,9	10,2	2,6	3,3	8,0	5,4
2003	4,6	12,1	9,9	2,5	2,6	7,9	5,4
2004	5,3	12,5	9,7	2,5	2,5	8,1	5,3
2005	5,6	12,2	9,5	2,7	2,5	8,5	4,7
2006	6,3	12,4	9,5	2,5	2,1	8,9	4,6
2007	6,8	12,1	9,5	2,7	2,2	9,6	4,6
2008	6,8	12,2	9,6	2,7	2,4	9,7	4,5
2009	5,6	10,7	8,8	2,7	3,7	10,5	5,0
2010	6,1	11,1	7,9	2,5	2,9	9,9	4,8
2011	7,2	11,6	7,4	2,3	2,7	9,0	4,5
2012	7,5	11,2	8,1	2,4	2,9	8,6	4,7
2013	8,1	11,2	7,9	2,4	3,1	8,2	4,5
2014	8,1	11,5	7,9	2,4	2,9	8,0	4,5
2015	8,2	11,5	7,9	2,4	3,0	7,7	4,3
2016	8,6	11,4	7,6	2,4	3,3	7,7	4,6

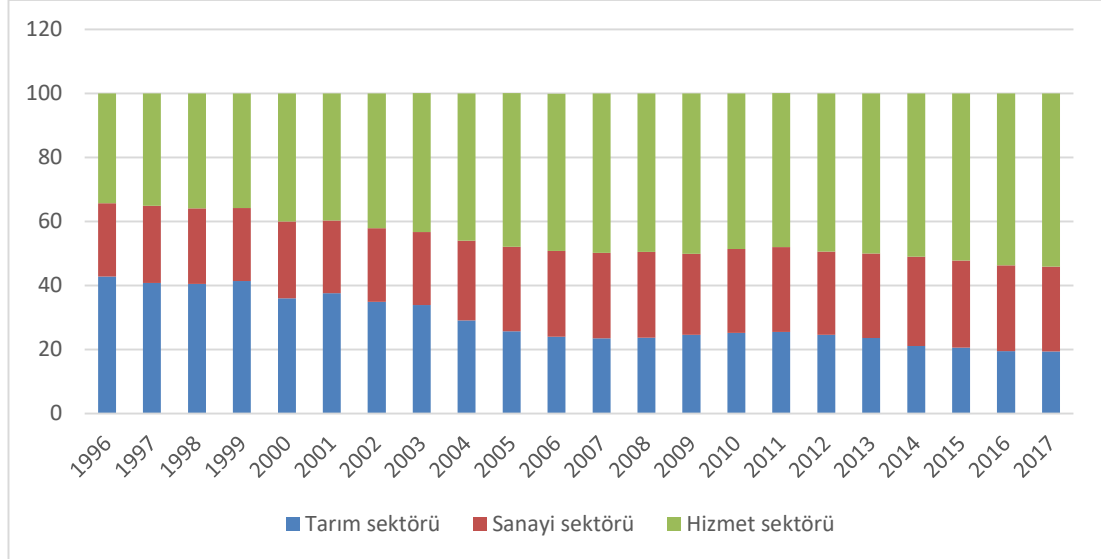
Kaynak: TÜİK, Ulusal Hesaplar’dan alınan verilerden derlenerek hazırlanmıştır.

Tablo 2.7’ye göre, 2016 yılında GSYİH’ya en fazla katkı sağlayan hizmet sektörü %11,4’lük payla toptan ve perakende ticarettir. %8,6’lık payla inşaat sektörü ikinci, %7,7’lik payla gayrimenkul faaliyetleri üçüncü, %7,6’lık payla ulaştırma sektörü ise dördüncü sıradadır. Devlet faaliyetlerinin oranında yıllar itibariyle dikkat çekici bir değişim yaşanmamıştır. Bilgi ve iletişim ile finans ve sigorta faaliyetlerinin GSYİH’ya katkıları ise oldukça düşüktür. Bu durum Türkiye’nin, gelişen teknolojiyle beraber ortaya çıkan fırsatları yakalayamadığının bir göstergesidir.

Ekonomilerin gelişmişlik düzeyinde meydana gelen artışların beraberinde, tarım ve sanayi sektörlerinde istihdam edilen işgücünde düşüşler yaşanmaktadır. Hem nitelikli, hem de nitelsiz işgücüne sunduğu iş olanakları dolayısıyla hizmet sektörünün toplam istihdam içerisindeki payı artma eğilimine girmektedir.

Türkiye’de 1970’li yıllardan itibaren ekonomide önemi artan hizmet sektörünün, yalnız GSYİH artırıcı niteliğiyle değil istihdam yaratıcı niteliği itibariyle de analiz edilmesi gerekmektedir.

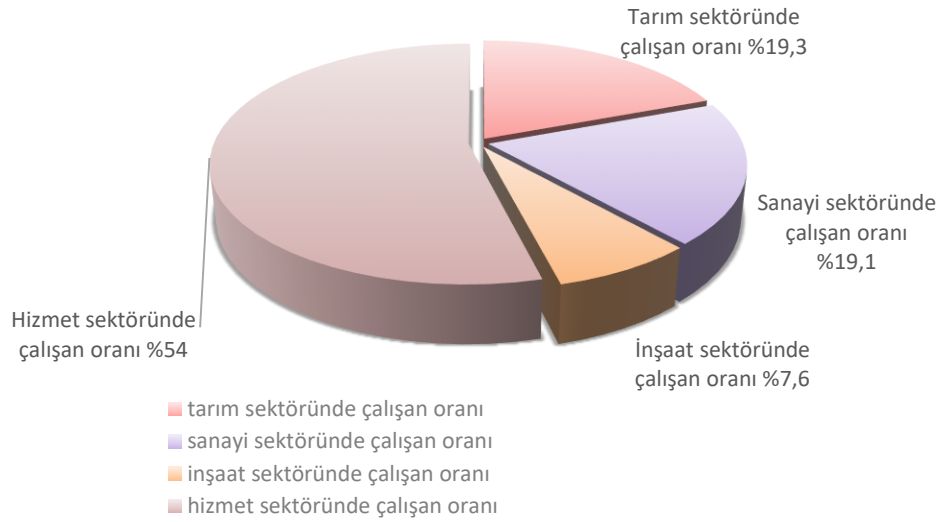
Grafik 2.10: Türkiye’de Yıllar İtibariyle Ekonomik Faaliyetlere Göre İstihdamın Dağılımı (%)



Kaynak: TÜİK, Ulusal Hesaplar’dan alınan verilerden derlenerek hazırlanmıştır.

Grafik 2.10’da 1996 ile 2017 yılları arasında Türkiye’deki istihdamın, ekonomideki üç temel sektöre göre yüzdelik dağılımı görülmektedir. Hizmet sektöründe istihdam edilen işgücünde oranı değişiklikler gösteren bir artış gözlemlenirken, tarım sektöründe çalışan işgücü oranında sürekli düşüşler yaşanmıştır. Sanayi sektöründe istihdam edilen işgücü oranı ise ya sabit kalmış ya da azalma eğilimine girmiştir. 1996 yılında Türkiye’deki işgücünün %42,8’i tarım sektöründe, %22,9’u sanayi sektöründe, %34,3’ü ise hizmet sektöründe istihdam edilmiştir. 2013 yılı itibariyle hizmet sektöründe istihdam edilen işgücü oranı %50’yi bulmuştur. 2017 yılında ise tarım sektöründe istihdam edilen işgücü oranı %19,4, sanayi sektöründe istihdam edilen işgücü oranı %26,5, hizmet sektöründe istihdam edilen işgücü oranı ise %54,1 olarak gerçekleşmiştir. Bu verilerden hareketle, Türkiye’de istihdamın sektörel dağılımında tarım sektöründe yaşanan düşüşlerin, hizmet sektöründeki artışlarla dengelendiği ve hizmet sektörünün “istihdam lokomotif” konumunda olduğu söylenebilir. Tarım sektörünün GSYİH içerisindeki düşük payına rağmen istihdam içerisindeki payının fazla olması, sektörde mevcut olan gizli işsizliğe ve düşük verimliliğe bağlanabilir (Bozkurt, 2010: 58).

Grafik 2.11: Türkiye’de Ekonomik Faaliyetlere Göre İstihdamın Dağılımı (% , Ekim 2017)

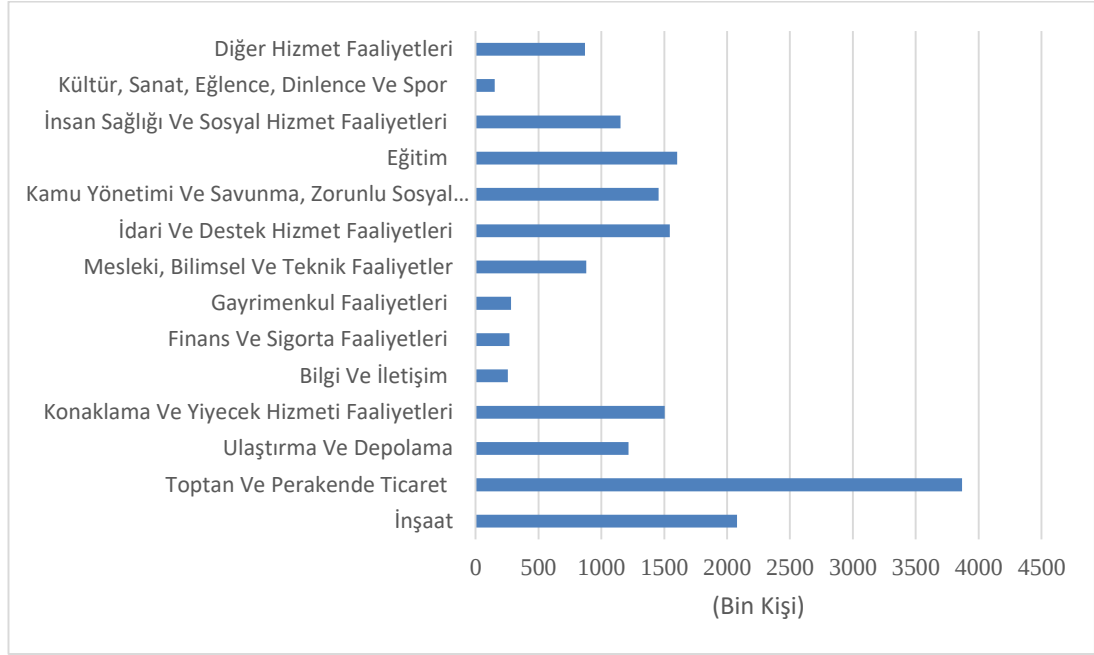


Kaynak: TÜİK, Ulusal Hesaplar’dan alınan verilerden derlenerek hazırlanmıştır.

TÜİK 2017 Ekim verilerine göre, Türkiye’de toplam istihdam içerisinde tarım sektöründe çalışanların toplam payının %19,3 (5 milyon 534 bin kişi), sanayi sektöründe çalışanların payının %19,1 (5 milyon 470 bin kişi), inşaat sektöründe çalışanların payının %7,6 (2 milyon 186 bin kişi), hizmet sektöründe çalışanların payının ise %54 (15 milyon 465 bin kişi)’e ulaştığı ve toplam istihdam (28 milyon 645 bin kişi) içerisindeki en yüksek paya sahip olduğu gözlemlenmektedir.

Hizmet sektörü istihdam potansiyeli, cinsiyet ve eğitim gibi nitel yönlü analizle de değerlendirilebilir. TÜİK 2016 yılı verilerine göre, hizmet sektöründe istihdam edilen işgücünün %53’ünün erkek, %54,6’sının kadın olduğu dikkat çekmektedir. Bu veriler ışığında, Türkiye’de hizmet sektöründe istihdam edilen kadın işçi sayısının erkeklere oranla daha fazla olduğu söylenebilir. Sanayileşmenin ilk aşamalarında tarım sektöründe istihdam edilen kadın işgücü, sanayileşmenin ilerlemesiyle tarım dışı kesimlere özellikle de hizmet sektörüne kaymıştır. Hizmet sektöründeki birçok işin fiziksel bir güç gerektirmemesi, sektördeki esnek çalışma saatleri ve hizmet firmalarının genellikle yerleşim bölgelerinde veya bu bölgelere yakın yerlerde bulunması, kadınların hizmet sektöründeki istihdam oranını arttırmıştır (Dura ve Atık, 2002: 104).

Grafik 2.12: Türkiye’de Hizmet Alt Sektörlerinde İstihdam (Bin Kişi)



Kaynak: TÜİK, Hanehalkı İşgücü Anketleri’nden alınan verilerden derlenerek hazırlanmıştır.

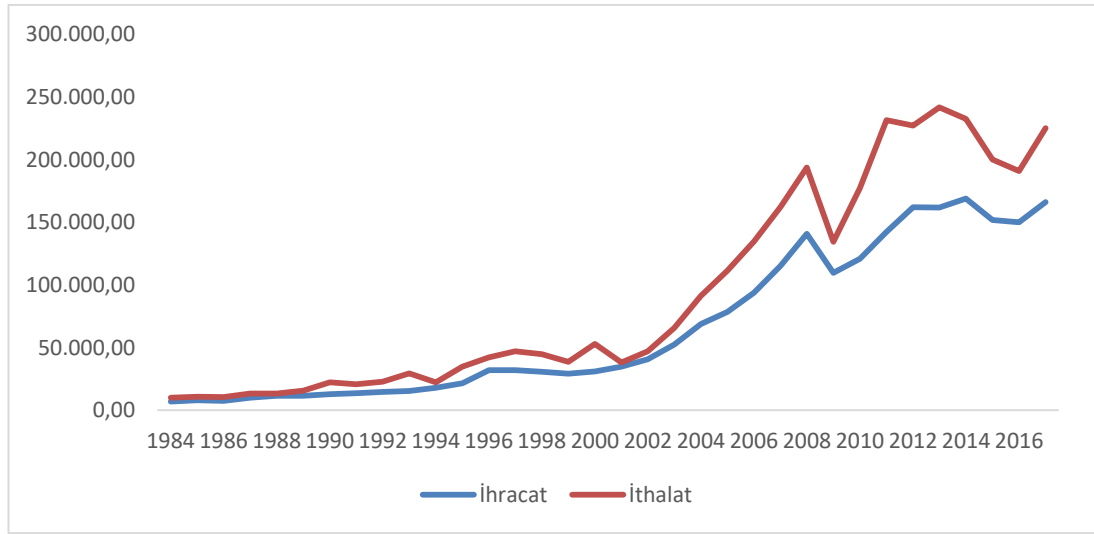
TÜİK Hanehalkı İşgücü Anketleri’nden faydalanarak oluşturulan Grafik 2.12’de, 2017 yılında hizmet alt sektörlerinde istihdam edilen işçi sayıları yer almaktadır. TÜİK bu çalışmasında hizmetleri 14 alt sektöre ayırmıştır. Tablo incelendiğinde, hizmet sektöründe çalışanların en fazla toptan ve perakende ticaret alanında istihdam edildiği (3869 bin kişi) dikkat çekmektedir. İkinci sırada 2079 bin kişiyle inşaat sektörü, üçüncü sıradaysa 1603 bin kişiye sağladığı iş olanağıyla eğitim sektörü yer almaktadır.

2.2.2. Türkiye’de Hizmet Ticaretinin Yapısı ve Gelişimi

Türkiye ekonomisinde hizmet ticaretinin analiz aşamasına geçilmeden önce, geçmişten bugüne dış ticaretteki gelişmelerin kısaca gözden geçirilmesi faydalı olacaktır. Türkiye ekonomisinde dış ticaret, 1920-1980 dönemi arasında devletçi politikalarla şekillenmiştir. 1980 döneminde yaşanan ekonomik sorunlar nedeniyle ödemeler dengesinde ortaya çıkan sıkıntıların giderilmesi amacıyla ithal ikameci ve kısıtlayıcı dış ticaret politikaları yürürlüğe sokulmuştur. Ancak bu politikalar beklenen yararları sağlamamış, ithal ikameci strateji ekonomiyi daha fazla dışa bağımlı hale getirmiş, ithalat miktarında çarpıcı artışlar yaşanmış, ihracatta ise fazla gelişme kaydedilememiştir.

24 Ocak 1980 kararlarından sonra döviz ve kambiyo kontrollerinin kaldırılması, yabancı sermayenin serbest dolanımı ve ihracat teşvikleriyle Türkiye dış ticarete rekabet edebilme yetisi elde etmiştir. Söz konusu dönemde ihracat tarıma, ithalat ise sanayiye yönelik olmuştur. 1996 yılında imzalanan Gümrük Birliği Anlaşması ile dış ticaret hacmi giderek artmış ve günümüzdeki konumunu almıştır(Bozkurt, 2010:58-59).

Grafik 2.13: Türkiye’de İthalat ve İhracat (1984-2017, Milyon Dolar)

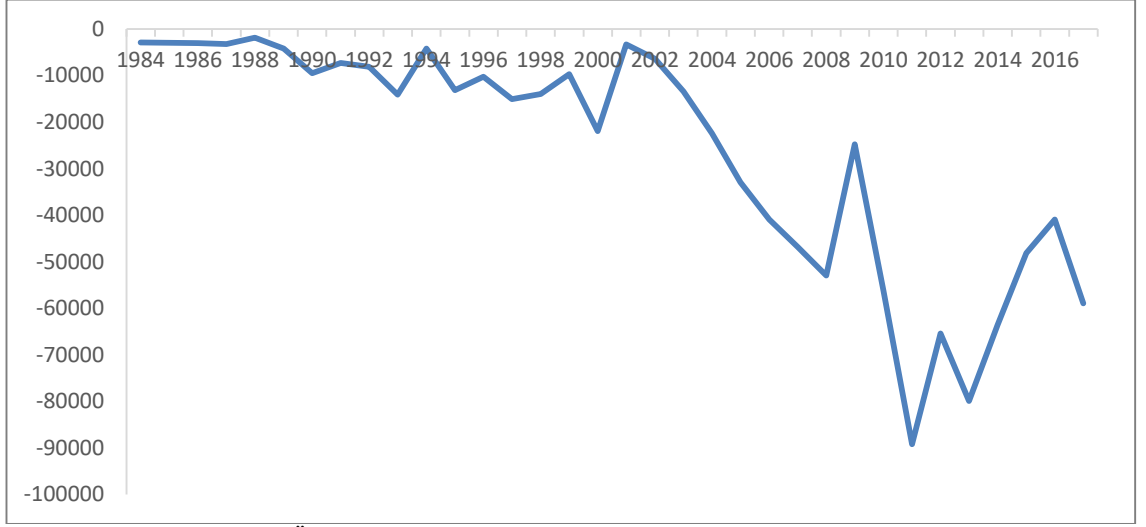


Kaynak: TCMB Ödemeler Dengesi Ayrıntılı Sunumu verilerinden derlenerek hazırlanmıştır.

Grafik 2.13’de 1984-2017 yılları arasında Türkiye ekonomisine ait ihracat ve ithalat değerleri yer almaktadır. 2001 krizinin etkisinden çıkılmasıyla 2003 yılından itibaren, gerek ihracattaki gerekse ithalattaki artışlar dikkat çekmektedir. 2017 yılında ihracat 166161 milyon dolar, ithalat ise 225117 milyon dolar olmuştur. Türkiye’de ihracat rakamlarında artışlar meydana gelmesine rağmen bu rakamlar ithalat rakamlarının gerisinde kalmakta dolayısıyla dış ticaret dengesinde açıklar oluşmaktadır.

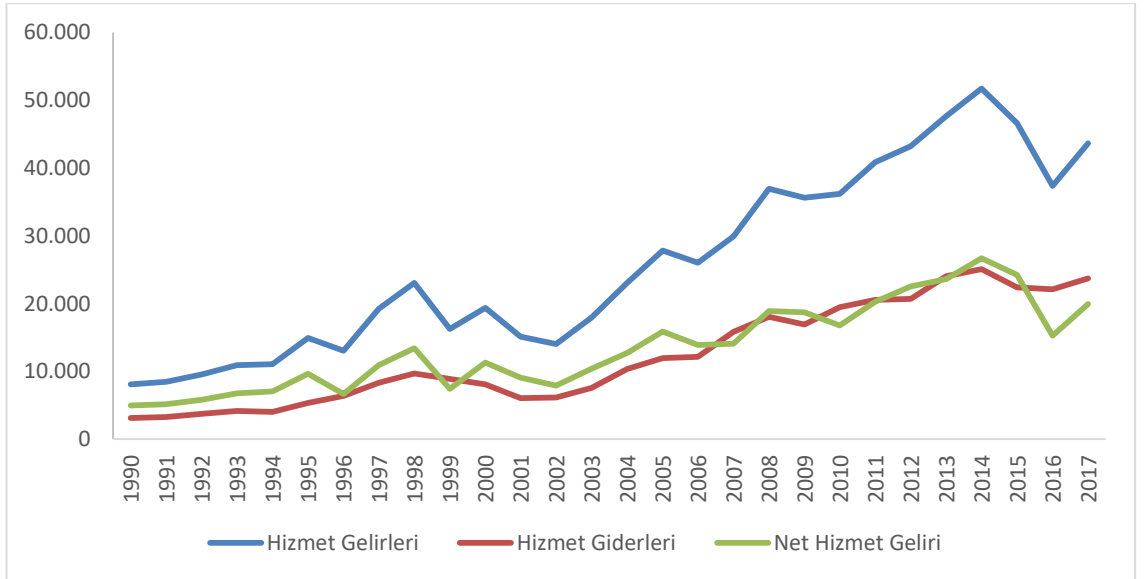
Grafik 2.14’de, 1984-2017 yılları arasında Türkiye ekonomisine ait dış ticaret dengesindeki değişimler gösterilmektedir. Dış ticaret dengesi, ülkelerin ihracatı ile ithalatı arasındaki ilişkileri ortaya koymaktadır. İthalatın ihracattan fazla olması durumunda dış ticaret açığı, tam tersi durumda ise dış ticaret fazlası söz konusu olmaktadır. Grafik incelendiğinde, Türkiye ekonomisinde 1984-2017 yılları arasında dış ticaret açığı verildiği görülmektedir. Bu durum, Türkiye ekonomisinin dışa bağımlı bir karaktere sahip olduğunu da göstermektedir.

Grafik 2.14: Türkiye’de Dış Ticaret Dengesi (Milyon Dolar)



Kaynak: TCMB Ödemeler Dengesi Ayrıntılı Sunumu verilerinden derlenerek hazırlanmıştır.

Grafik 2.15: Türkiye’nin Hizmet İhracat ve İthalatındaki Gelişmeler (Milyon Dolar)

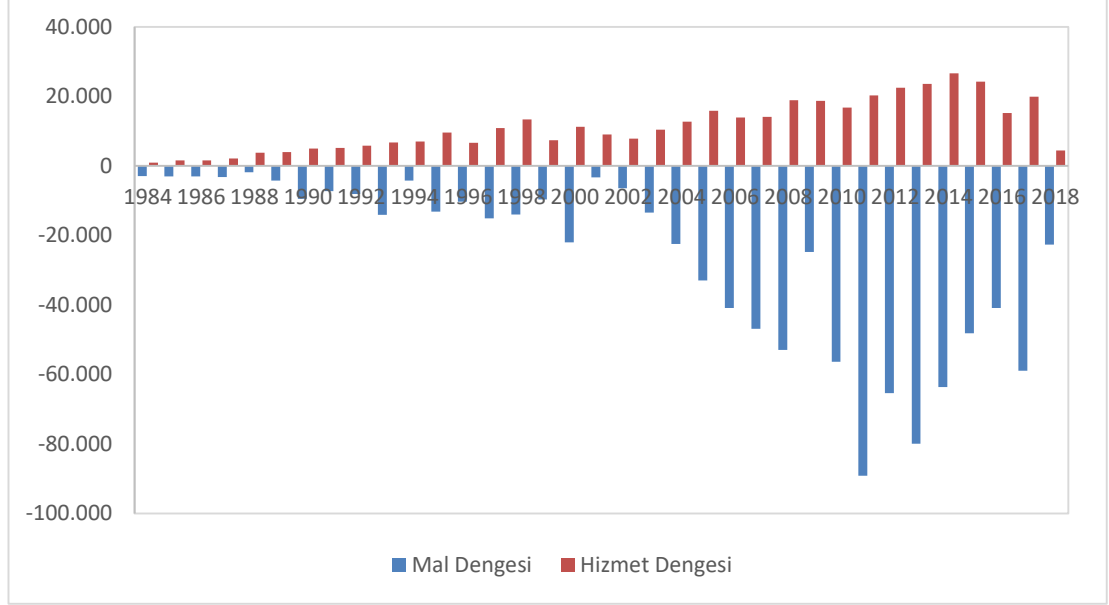


Kaynak: TCMB Ödemeler Dengesi Ayrıntılı Sunumu verilerinden derlenerek hazırlanmıştır.

Grafik 2.15’de, 1990-2017 yılları arasında Türkiye’de hizmet sektörüne ait ihracat gelirleri, ithalat giderleri ve net ihracat gelirleri yer almaktadır. Hizmet ihracat gelirlerinde, oranı yıllar itibariyle değişkenlik gösteren sürekli bir artış gözlemlenmektedir. 1990 yılında 8083 milyon dolar olan hizmet gelirleri, 2017 yılında 43673 milyon dolara ulaşmıştır. 1998 yılında 23072 milyon dolar olan ihracat gelirleri global ekonomik krizin etkisiyle 1999 yılında 16266 milyona gerilemiştir. Krizin etkilerinin giderilmeye başlanıldığı 2002 yılından itibaren ise ihracat gelirleri tekrar artışa geçmiştir. Hizmet ithalat giderlerinde ise yıllar itibariyle iniş ve çıkışlar

gözlemlenmektedir. 1990 yılında 3317 milyon dolar olan ithalat giderlerinin 2017 yılındaki değeri 19944 milyon dolara ulaşmıştır. İhracat gelirlerinin ithalat giderlerinden fazla olması nedeniyle, ödemeler dengesi bilançosunda “hizmet kalemi” fazla veren kalemler arasında yer almaktadır.

Grafik 2.16: Ödemeler Bilançosu Mal ve Hizmet Dengesi (Milyon Dolar)



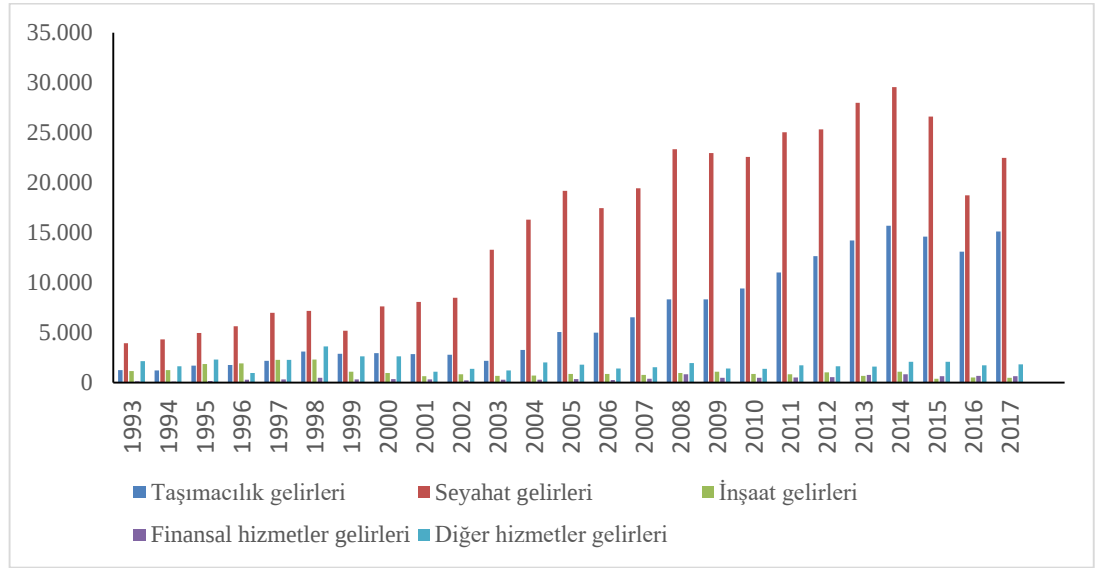
Kaynak: TCMB Ödemeler Dengesi Ayrıntılı Sunumu verilerinden derlenerek hazırlanmıştır.

Ödemeler bilançosu mal ve hizmet dengesi, ülkelerin dış ticaret dinamiklerini ortaya koyan temel göstergeler arasında yer almaktadır. Ödemeler bilançosu itibariyle mal ve hizmet ticaretine yönelik 1984-2018 yılları arası denge rakamları incelendiğinde, Türkiye ekonomisinde mal ticareti ithalat giderlerinin ihracat gelirlerini aştığı için sürekli açıklar verildiği ve bu açıkların giderek arttığı görülmektedir. Söz konusu yıllarda mal dengesinin hiç fazla vermediği gözlemlenmektedir. Bu durum, Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomilerin cari açık problemini derinleştirmektedir. Ancak hizmet ticaretinde, mal ticaretinin aksine ihracat gelirlerinin ithalat giderlerini aştığı, hizmetlerin uluslararası ticarete fazla veren bir kalem olduğu ve sektör ihracatının cari açığın kapanmasında yadsınamaz bir etkisi olduğu anlaşılmaktadır. 1984-2018 yılları itibariyle dış ticaret dengesinin mal ticaretinin etkisiyle hiç fazla vermediği anlaşılmaktadır. 2018 yılının ikinci yarısı itibariyle, hizmet kalemi 4443 milyon dolar fazla, mal kalemi ise 22638 milyon dolar açık vermiştir.

2.2.2.1. Türkiye’de Alt Sektörler İtibariyle Hizmet Ticareti

Uluslararası ticarete karşılaştırmalı üstünlüğün bulunduğu sektörlerin tespit edilmesi, sektörlerle yönelik geliştirici ve düzenleyici politikaların belirlenmesi ve uygulanması açısından önem taşımaktadır. Çalışmanın bu kısmında ödemeler dengesi bilançosu verileri ışığında, Türkiye ekonomisinde karşılaştırmalı üstünlüğün bulunduğu hizmet alt sektörlerinin ticaret dinamikleri incelenecektir.

Grafik 2.17: Türkiye Ekonomisinde Alt Sektörler İtibariyle Hizmet İhracat Gelirlerindeki Gelişmeler (Milyon Dolar)



Kaynak: TCMB Ödemeler Dengesi Ayrıntılı Sunumu verilerinden derlenerek hazırlanmıştır.

Türkiye ekonomisi için TCMB Ödemeler Dengesi Ayrıntılı Sunum çizelgelerinden elde edilen veriler ışığında oluşturulan Grafik 2.17’de yer alan hizmet alt sektörleri itibariyle uluslararası ticaret gelirlerinin incelenmesi sonucu, en fazla gelirin turizm (seyahat) sektöründen elde edildiği saptanmıştır. Ulaştırma (taşımacılık) ve diğer hizmet kalemleri sırasıyla ikinci ve üçüncü sırada yer almıştır. İnşaat hizmetleri gelirlerinin yıllar itibariyle artış gösterdiği gözlemlenmiştir. Finansal hizmetler kaleminin, yaşanan dalgalanmalara rağmen gelirlerini artırma eğiliminde olduğu dikkat çekmektedir. Türkiye’nin dış ticarete en fazla gelir elde ettiği, geleneksel hizmetler kapsamında değerlendirilen ulaştırma ile turizm sektörlerinin ve bilgiye dayalı hizmetler kapsamında değerlendirilen inşaat sektörünün ticaret dinamikleri bir sonraki aşamada alt başlıklar halinde incelenecektir.

2.2.2.1.1. Ulaştırma Sektörü

Türkiye'nin küresel ticarete karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu hizmet alt sektörlerinden biri taşıma (taşımacılık)dır. Kara, su, hava, demir yolu ve boru hatları ile ilgili taşımacılık hizmetlerini kapsayan sektör, mal ve hizmetlerin üreticilerden tüketicilere aktarılmasında rol oynaması nedeniyle ekonomide ayrı bir öneme sahiptir. Üreticilerin sabit maliyetleri arasında bulunan taşıma ve nakliye hizmetlerinin süresinin düşürülmesi ve maliyetlerinin azaltılması için geliştirilen politikalarla, hem iç hem de dış ticarete üreticiler ile tüketicilerin refah seviyeleri artırılmaktadır. Ancak ilgili taşımacılık yöntemine göre değişkenlik gösteren maliyetler ve piyasa yapısı, her bir alt sektör için farklı politikalar yürütülmesini zorunlu kılmaktadır. Örneğin, kara yolu taşımacılığında bazı hizmetler emek yoğun nitelikli iken diğerleri sermaye yoğun nitelik taşımaktadır. Demir yolu taşımacılığında ise monopoller ve oligopol piyasa yapısı bulunmaktadır. Ayrıca, taşıma hizmetlerinde sabit maliyetlerin yüksek olması nedeniyle yatırımların kamu ağırlıklı yapılması kaçınılmaz hale gelmektedir.

Esnek bir yapıya sahip olması ve farklı ürün çeşitleri için taşıma imkânı sağlaması nedeniyle kara yolu taşımacılığına yönelik talep artmakta ve taşıma sektörüne yapılacak yatırımlar en çok bu alana yönelmektedir. Türkiye'ye ait kara yolları istatistiklerine göre, 2017 yılı itibariyle Türkiye'de kara yolları toplam 67719 km uzunluğundadır. 2016 yılında yük taşımacılığının %89,5'i, yolcu taşımacılığının ise %89,8'i kara yolu ile yapılmıştır.* Bu rakamlar kara yolu taşımacılığının önemini çarpıcı bir biçimde ifade etmektedir.

Deniz yolu taşımacılığının önemi, maliyetinin diğer taşımacılık sektörlerine kıyasla daha düşük olması ve sevkiyatı yapılacak ürünlerin tek seferde iletilmesine olanak sağlaması nedeniyle artmaktadır. Türkiye'ye ait taşımacılık istatistiklerine göre, 2016 yılında yük taşımacılığının %5,9'u, yolcu taşımacılığının ise %0,6'sı deniz yolu ile yapılmıştır.*

Demir yolu taşımacılığı sağladığı maliyet avantajları, diğer taşıma türlerine göre daha güvenilir olması, sefer sürelerinin sabit olması ve kitle taşımacılığına uygun olması nedeniyle son dönemlerde fazlasıyla ilgi gören bir taşıma modelidir. Türkiye'ye ait istatistiklere göre, 2017 yılı itibariyle demir yolu ağının toplam 12532

kilometredir. 2016 yılında, yük taşımacılığının %4,6'sı, yolcu taşımacılığının ise %1,1'i demir yolu ile yapılmıştır.*

Türkiye hava yolu taşımacılığında, hem yolcu hem de yük taşınabilecek donanımına sahiptir. Havalimanlarında yurt içi ve yurt dışı seferler sağlanabilmektedir. Türkiye'de farklı büyüklük ve yolcu taşıma kapasiteli, tarifeli seferlere açık toplam 55 tane sivil havalimanı bulunmaktadır. Türkiye'ye ait taşımacılık istatistiklerine göre 2016 yılında yük taşımacılığının %0,01'i, yolcu taşımacılığının ise %8,5'i hava yolu ile yapılmıştır.*4

Tablo 2.8: Dış Ticarete Türkiye Ekonomisine Ait Taşımacılık Hizmetleri Gelir ve Giderleri (Milyon Dolar)

	2001	2002	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Taşımacılık Hizmetleri	833	861	246	1838	1340	2401	3699	3959	5448	6152	5102
İhracat	2854	2795	8347	8331	9418	11030	12640	14236	15605	14461	13049
İthalat	2021	1934	8101	6493	8078	8629	8941	10277	10157	8309	7947
1.Navlun	731	531	-3155	-1508	-2450	-2709	-2413	-3167	-2740	-1316	-1324
İhracat	1796	1859	2938	2979	3400	3414	3854	3777	4044	3567	3372
İthalat	1065	1328	6093	4487	5850	6123	6307	6939	6784	4883	4696
2.Diğer Taşımacılık	102	330	3401	3346	3790	5110	6112	7121	8188	7468	6426
İhracat	1058	936	5409	5352	6018	7616	8747	10459	11561	10894	9677
İthalat	956	606	2008	2006	2228	2506	2634	3338	3373	3426	3251

Kaynak: TCMB Ödemeler Dengesi Ayrıntılı Sunumu verilerinden derlenerek hazırlanmıştır.

Tablo 2.8'den anlaşılabacağı üzere, taşımacılık (ulaştırma) sektörü Türkiye'de ödemeler dengesinde fazla veren hizmet alt sektörlerinden biridir. Taşımacılık sektörünün ihracat geliri yıllar itibarıyla artan bir seyir izlemiştir. İthalat değerlerinde dalgalanmalar söz konusudur. 2016 yılında gelirler 13049 milyon dolar, giderler ise 7947 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Taşımacılık hizmetleri ödemeler bilançosunda iki alt kaleme ayrılmaktadır. Bunlar navlun hizmetleri ve diğer taşımacılık hizmetleridir. Navlun hesabı 2003 yılından itibaren negatif değerler almaya başlamış ve 2016 yılında 1314 milyon dolar net açık vermiştir. Taşımacılık sektörünün bakiyesinin pozitif kalmasının nedeni diğer taşımacılık kalemindeki net ihracat fazlasıdır. 2016 yılında diğer taşımacılık kaleminin geliri 9677 milyon dolar, gideri ise 3251 milyon dolar olmuştur.

*Karayolları Genel Müdürlüğü'nün resmi sitesinden elde edilen verilerdir.

2.2.2.1.2. Turizm Sektörü

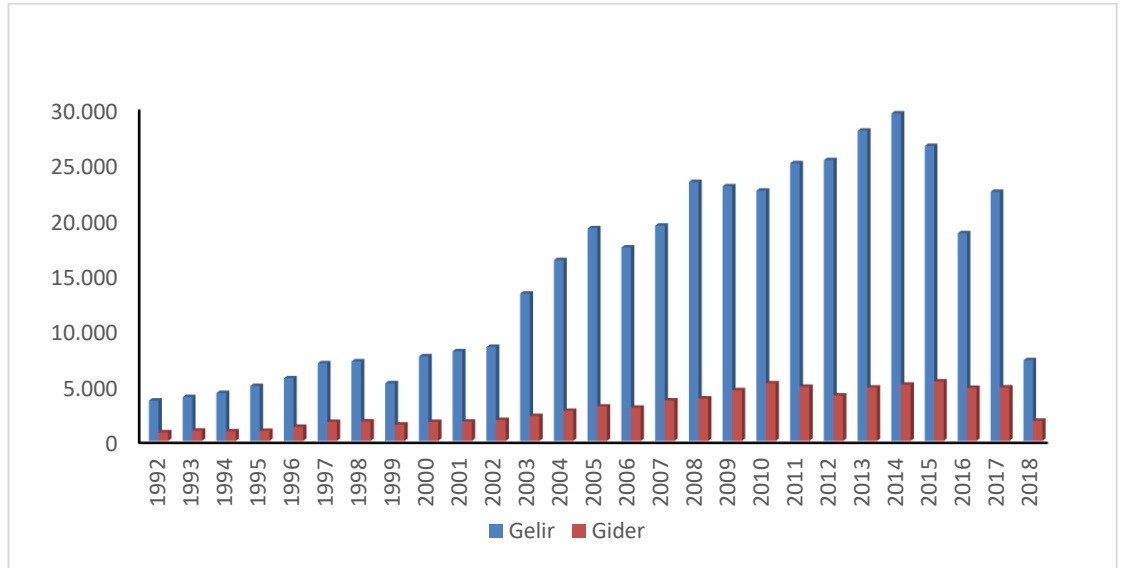
Turizm (seyahat) sektörü, yalnız Türkiye için değil diğer ülkeler için de önem taşıyan bir hizmet sektörüdür. Ülkeye gelen turistlerin konaklayacakları otel, motel ve diğer konaklama tesislerinin işletilmesi, eğlence mekânları, turistik aktiviteler ve bölgeye ulaşım gibi diğer hizmetleri ve altyapıyı da kapsayan sektör büyük bir iktisadi alana yayılmaktadır. Bu nedenle turizm sektörünün ekonomik katkıları tam olarak hesaplanamamaktadır. Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler tarafından yoğun ilgi gösterilen sektör, ticaret potansiyeli açısından tüm ülkeler için katma değer yaratma potansiyeline sahiptir. Gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülkede turizm, ekonomik büyümenin ve gelişmenin en önemli kaynaklarından biri olarak görülmektedir (Diamond, 1977: 539 ve Hao, Var ve Chon, 2003: 33). Turizm sektörü, emek yoğun bir nitelik taşıdığından, istihdam oranını artırıcı bir niteliğe de sahiptir ve bu nedenle gelişmekte olan ülkelerin kronik sorunu haline gelen işsizliği azaltıcı özellik taşımaktadır. Makineleşme ve ileri teknoloji, turizm sektörünün emek yoğun nitelikli yapısını etkilemeyeceği için sektör istihdam yaratma potansiyeli bakımından diğer sektörlerle oranla daha güçlü bir konumdadır.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler itibariyle sektörün değer yaratma potansiyeli değişkenlik göstermektedir. Gelişmiş ülkeler açısından turizm sektörü gelir yaratıcı bir niteliğe sahipken, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler açısından istihdam yaratıcı ve döviz geliri sağlayıcı bir niteliğe sahip olmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin hizmet ihracatları genellikle diğer ülkelere bağlı biçimde şekillenmektedir ancak turizm sektöründe dışa bağımlılık son derece azdır. Bu nedenle turizm sektörü, uluslararası ticarete gelişmekte olan ülkeler açısından ayrı bir önem taşımaktadır. Artan teknoloji, gelir seviyesindeki artışlar, artan seyahat serbestisi turizmi canlandıran temel nedenler arasında yer almaktadır (Milne ve Ateljevic, 2001: 371).

Turizmin gelişmesiyle; milli gelirdeki artışlarla ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etki meydana gelmekte, ölçek ekonomilerinden yararlanılmakta, döviz sıkıntıları giderilmekte, dış ticaret dengesine olumlu etkiler yaratılmakta, ülkede faaliyet gösteren yerel firmaların rekabet gücü ve verimliliği artırılmakta aynı zamanda döviz sıkıntıları da hafifletilmektedir (Brohman, 1996: 49-52).

Türkiye ekonomisinde turizm sektörünün 1980’li yılların başından itibaren çok büyük bir gelişim göstererek, ülkenin büyüme ve kalkınmasında lokomotif sektör konumuna geldiği görülmektedir. 24 Ocak 1980 kararları sonrası Türkiye ekonomisinde ithal ikameci politikanın terk edilip serbest piyasa ekonomisine dayalı ihracat odaklı sanayileşme politikasının benimsenmesiyle, politika amaçlarına ulaşılması için turizm sektörüne (kolay, verimli, etkili ve diğer sektörlerle kıyasla daha ucuz bir araç olması dolayısıyla) gösterilen ilgi artmıştır. Ayrıca 1982 yılında çıkarılan 2634 sayılı “Turizm Teşvik Kanunu” ile sektöre yöneltilen yatırım ve sübvansiyonların da etkisiyle, turizm sektörünün ekonomi içerisindeki hızlı yükselişi sağlanmıştır (Bahar, 2006: 138). Yapılan yatırımların geri dönüşü çok kısa sürede gerçekleşmiş, girişimcilerin karlarında artışlar meydana gelmiş ve sektörün ülke ekonomisine katkısı çarpıcı bir biçimde artış göstermiştir.

Grafik 2.18: Dış Ticarete Türkiye Ekonomisine Ait Turizm Hizmetleri Gelir ve Giderleri (Milyon Dolar)



Kaynak: TCMB Ödemeler Dengesi Ayrıntılı Sunumu verilerinden derlenerek hazırlanmıştır.

Merkez Bankası Ödemeler Dengesi istatistikleri kullanılarak hazırlanan yukarıdaki grafik, Türkiye’nin 1992-2018 yılları itibariyle dış ticarete turizm sektörüne ait gelir ve giderlerini göstermektedir. Grafiğe göre turizm gelirleri, yaşanan dalgalanmalara rağmen genel bir artış trendi yakalamıştır. İhracat geliri 2017 yılında 22478 milyon dolar, 2018 yılının ilk çeyreğinde ise 7287 milyon dolar olmuştur. Turizm gideri de artan bir seyir izlemektedir ancak ihracat ile karşılaştırıldığında bu

artış çok düşük seviyede kalmaktadır. İthalat gideri 2017 yılında 4283 milyon dolar, 2018 yılının ilk çeyreğinde ise 1817 milyon dolar olmuştur. 2017 yılında turizm ithalatı/turizm ihracatı oranı %19 civarındadır. Grafikten de anlaşılabileceği gibi, söz konusu yıllarda turizm hesabı sürekli fazla vermiştir. 2017 yılında turizm kaleminden elde edilen net ihracat geliri 18195 milyon dolardır. Bu gelirin ödemeler dengesi açıklarını kapatmakta göz ardı edilemeyecek etkileri bulunmaktadır. Turizm, ödemeler dengesi itibarıyla incelendiğinde imalat sanayiden sonra en fazla döviz geliri sağlayan ikinci sektör konumundadır.

Türkiye, sahip olduğu beşeri kaynak ve jeopolitik konum açısından turizm sektöründe karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Doğru politikalarla ülkeye çekilecek turistler, döviz geliri açısından ülke ekonomisine katkıda bulunacaktır. Turizm potansiyelinin artırılması için altyapı olanaklarının geliştirilmesi, kış sporları ve kültür turizmi gibi alanlara ağırlık verilerek turizmin çeşitlendirilmesi, çevre kirliliğiyle ilgili önlemlerin artırılması ve tanıtım ve pazarlama süreçlerinin daha etkin planlanması gerekmektedir.

2.2.2.1.3. İnşaat Sektörü

İnşaat, en temel ve eski ekonomik faaliyetlerden biridir ve olmaya devam edecektir. İnşaat sektörü, pek çok alt sektörden oluşması ve hem nitelikli hem de niteliksiz işgücüne sağladığı iş fırsatları nedeniyle ekonomideki yerini sağlamlaştırmaktadır. İnşaat, dünyadaki konjonktürel dalgalanmalara en fazla duyarlı sektörlerden biridir. Uluslararası ticaret, bu dalgalanmaların etkilerinin bir kısmını iki yoldan hafifletmeye yardımcı olmaktadır. Birincisi; yerel şirketlerin tam kapasitede faaliyet gösterdikleri ekonomik patlama dönemlerinde, yatırımcıların taleplerini ithalat yoluyla karşılamalarına olanak sağlamasıdır. İkincisi; yurt içinde meydana gelen bir krizle birlikte yerel firmaların etkin biçimde kullanamadıkları kapasitelerinin, yurt dışında değerlendirilmesine olanak sağlamasıdır (Cattaneo v.d., 2010: 181).

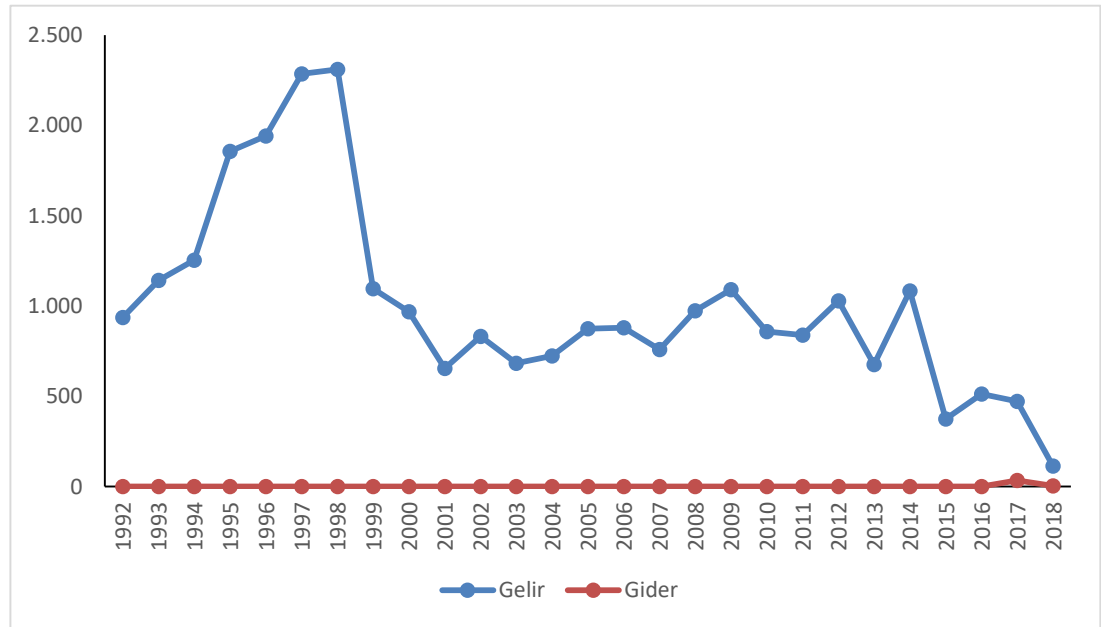
Türkiye’de inşaat sektörü, yüksek derecede katma değer yaratması, yerli sanayiye dayanması ve dışa bağımlılığının az olması, yüksek istihdam potansiyeli taşıması, sektöre yönelik talebin büyük bir kısmının yurt içi kaynaklarla karşılanması ve dış ticarete döviz kazandırıcı etkisinin olması gibi gerekçelerle “lokomotif sektör”

olarak tanımlanmaktadır. İnşaat sektörü, ileri-geri bağlantıları ve 200'e yakın yan sektörüyle Türkiye ekonomisinin büyüme dinamiklerinden biri olarak nitelendirilmektedir (Cantürk, 2003: 6).

Türk müteahhitleri ilk hizmet ihracatını 1972 yılında Libya'ya yapmış ve uluslararası pazara bu ihracat ile açılmaya başlamışlardır. 1972 yılından bugüne inşaat sektöründe önemli kazanım ve birikimler elde edilmiş, firmalar ihracat gelirlerini gün geçtikçe artırmaya başlamıştır.

Türkiye'nin inşaat sektöründe ihracat yaptığı başlıca ülkeler Rusya, Orta Asya Türk Cumhuriyetleri, Irak, Birleşik Arap Emirlikleri, Kuveyt olarak sıralanabilir. 1972 yılından günümüze kadar yurt dışında gerçekleştirilen işler arasında en fazla oran konut yapımına aittir (%13,3). Konut yapımını sırasıyla yol, köprü ve tünel yapımı (%12,1), iş merkezi (%8,6), endüstriyel tesis (%7,5), enerji santrali (%6) yapımı gibi faaliyetler takip etmektedir (Seyidoğlu, 2017: 776).

Grafik 2.19: Dış Ticarete Türkiye Ekonomisine Ait İnşaat Hizmetleri Gelir ve Giderleri (Milyon Dolar)



Kaynak: TCMB Ödemeler Dengesi Ayrıntılı Sunumu verilerinden derlenerek hazırlanmıştır.

Yukarıdaki tablo, Türkiye'nin 1992-2018 yılları arasında uluslararası ticarete inşaat sektörüne ait gelir ve gider rakamlarını göstermektedir. Tablo incelendiğinde 1992-1998 yılları arasında inşaat hizmeti gelirlerinde genel bir artış eğilimi olduğu gözlemlenmektedir. En fazla gelir 2311 milyon dolar ile 1998 yılında elde edilmiştir.

Ancak 1999 yılından itibaren, küresel ve iç piyasada yaşanan krizin etkisiyle inşaat hizmetlerine yönelik talepte nispeten düşüşler yaşanmış ve dolayısıyla gelirlerde azalma meydana gelmiştir. 2017 yılında dış ticarete inşaat sektörü geliri 472 milyon dolar, 2018 yılının ilk yarısı itibariyle ise 114 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Grafikten de anlaşılabileceği üzere, Türk inşaat sektörünün ithalat gideri neredeyse yok denilebilecek seviyededir ve inşaat kalemi ödemeler dengesinde fazla veren kalemler arasında yer almaktadır. Buradan hareketle Türkiye, inşaat sektöründe karşılaştırmalı üstünlüğe sahip ve ihracatçı konumunda bir ülke olarak nitelendirilebilir.

Türk müteahhitler yurt dışında sürdürülen inşaat faaliyetlerinde, kullanacakları malzemeleri ve çalıştırdıkları işçilerin büyük çoğunluğunu Türkiye'den getirtmektedir. Buradan hareketle, inşaat sektörü ihracatının yalnız döviz kazandırıcı etkisiyle sınırlı kalmayıp, ekonomiye çok boyutlu katkılar sağladığını söylemek yanlış olmayacaktır (Seyidoğlu, 2017: 776).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE HİZMET İHRACAT GELİRLERİ İLE BELİRLEYİCİLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİLERİN ZAMAN SERİSİ ANALİZİ

Uluslararası hizmet ticaretine yönelik literatürdeki çalışmalar, genellikle hizmet alt sektörlerinin makroekonomik değişkenlerle ilişkisini analiz etmiştir. Literatürde uluslararası hizmet ticaretinin belirleyicilerinin ve dinamik yapısının analiz edilmesine yönelik kısıtlı sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu bölümün ilk kısmında literatürdeki hizmet ticareti ile ilgili ampirik çalışmalar incelenmiş, kullanılan değişkenler ve analizlerin temel bulguları özetlenmiştir.

Bölümün ikinci ve üçüncü kısmında ise, Türkiye ekonomisine ait hizmet ihracat gelirlerinin belirleyicilerini saptamak ve ilişki yönleri ile derecelerini analiz etmek amacıyla ekonometrik bir model tahmin edilmiştir. Hizmet ihracat gelirleri bağımlı, doğrudan yabancı yatırımlar, hizmet sektörü gelirleri, dış ticaret haddi endeksi, mal ihracat gelirleri, reel efektif döviz kuru endeksi ve eğitim harcamaları (beşeri sermaye) ise bağımsız değişkenler olarak modele dâhil edilmiştir. Ekonometrik modelde kullanılan değişkenler, hizmet ihracat gelirlerinin üzerinde önemli etkileri bulunduğu düşünülen ve literatürdeki ampirik ve teorik çalışmalarda kullanılmış değişkenler arasından seçilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen bulgular ışığında, uluslararası hizmet ticaretinin dinamikleri ortaya konulacak ve sektöre yönelik dış ticaret potansiyelinin artırılması için politika önerileri sunulacaktır.

3.1. Ampirik Literatür İncelemesi

Uluslararası ticaret literatüründeki çalışmaların çoğunluğu mal ticaretine ve mal ticaretinin temel belirleyicilerine yönelik olmuştur. Hizmet ticaretine yönelik literatürdeki çalışmalar ise oldukça kısıtlıdır. Kimura ve Lee (2006), uluslararası ticaret literatüründe hizmetlerin mallara kıyasla daha az önem görmesinin temel sebeplerinden birinin, uluslararası karşılaştırılabilir veri eksikliği olduğunu öne sürmektedir. 2000’li yılların başlarından itibaren OECD ve Eurostat’ın geniş bir ülke yelpazesi için çok taraflı hizmet ticaretiyle ilgili ayrıntılı tabloları yayınlamasıyla birlikte, hizmet ticareti alanında daha rafine veriler elde edilmiş ve hizmet ticaretine yönelik ampirik analizler literatürde yer almaya başlamıştır (Burger v.d. , 2014: 232).

Kaur (2011), ABD ekonomisinde hizmet ticaretinin, Asya ticaret ortaklarına (Japonya, Çin, Hindistan, Singapur, Güney Kore ve Hong Kong) yönelik ihracat potansiyelini inceleme amacıyla bir Çekim Modeli tahmin etmiştir. Çalışmada 2000'den 2008'e kadar olan dönemi kapsayan dokuz yıllık veri, altı kesit ile kullanılmıştır. Araştırma, ABD'nin Hindistan ve Japonya'ya yönelik hizmet ticaretinde ihracat potansiyeli olduğunu ortaya koymuştur. Buna ek olarak, ABD hizmet ihracatının Hong Kong, Hindistan ve Kore ile yakınlaştığı ancak Japonya, Çin ve Singapur'dan ayrıştığı gözlemlenmiştir. Ayrıca bulgular sonucunda Hong Kong, Hindistan ve Kore'ye yönelik ihracat potansiyeli artışı için geniş bir alan bulunduğu saptanmıştır.

Wong v.d. (2009), hizmet ticaretinin ekonomide önemli bir büyüme kaynağı olduğunu düşündükleri için Malezya ile Singapur arasındaki hizmet ticareti ve doğrudan yabancı yatırım (DYY) ilişkisini ampirik olarak araştırmışlardır. Her iki ekonominin de ihracata yönelik olması ve Singapur'un Güneydoğu Asya bölgesindeki ülkeler arasında en büyük ekonomi olması nedeniyle ülkelere önemli miktarda doğrudan yabancı sermaye girişi söz konusudur. Çalışmada, DYY ile ülkelerin hizmet ticareti arasındaki nedensellik bağları iki değişkenli ve tek değişkenli VAR modeli kullanarak analiz edilmiştir. Singapur için ampirik bulgular, DYY ve hizmetlerin toplam ticareti hacmi ile DYY ve hizmet ithalatı arasında çift yönlü nedensellik bulunduğunu göstermektedir. Yazarlar bu durumun, Singapur'un nispeten açık olan dış yatırım politikasından ve hizmet sektöründeki serbest dış ticaret rejiminden kaynaklandığını belirtmektedir. Malezya için ise nedensellik, DYY'dan hizmet ithalatına doğru, zayıf ve tek yönlüdür.

Barcenilla ve Molero (2003) çalışmalarında, eş bütünleşme yöntemini kullanarak ihracat için talep fonksiyonu tahmin etmiş, uzun ve kısa dönemde Avrupa Birliği'nde hizmet ihracatının temel belirleyicilerini incelemişlerdir. 1970-2000 dönemi için, 15 Avrupa ülke verisini kapsayan çalışmada, artan yabancı gelirlerin ihracat hacmine etkisinin tüm ülkelerde olumlu olduğu tespit edilmiştir. Farklı hizmet ticareti modlarında ticaret yapabilen birkaç ülkeye ait gelir esnekliği değerlerinin, diğer ülkelere kıyasla çok daha yüksek olduğunu saptanmıştır. Ayrıca yazarlar, fiyat ve döviz kuru esnekliklerinin ülkelerin çoğunda hizmet ihracatı dinamiklerini

açıklamaya yönelik önemli makroekonomik değişkenler olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Nasir ve Kalijaran (2013) yürüttükleri çalışmada, Güney ve Doğu Asya ülkelerinin 2002-2008 yılları arasındaki seçilmiş modern hizmet alt sektörlerine yönelik (bilgisayar ve bilgi hizmetleri, iş ve profesyonel hizmetler ve telekomünikasyon hizmetleri) stokastik Çekim Modeli oluşturularak, söz konusu ülkelerin ihracat performansını değerlendirmişlerdir. Tahmin sonuçları, Güney Asya ve Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği bölgesindeki gelişmekte olan ülkelerin ihracat potansiyelinin artması yönündeki performanslarının, Kuzey Amerika ve Avrupa'ya kıyasla oldukça düşük olduğunu göstermiştir. Buna ek olarak sonuçlar, gelişmekte olan ülkelerdeki mezun sayısı ile bilgi ve iletişim teknolojileri altyapısının hizmet ihracatı potansiyelinin artırılmasında rol oynayan temel faktörler arasında olduğunu göstermiştir. Yazarlar bu bulgulardan hareketle gelişmekte olan ekonomilerin, gelişmiş ülkelere yetişmek için ticaret önündeki kısıtlamaları kaldırması ve yüksek performanslı gelişmiş teknolojiler benimsemesi gerektiğini işaret etmişlerdir.

Eichengreen ve Gupta (2012), 1980-2008 dönemi için 60 gelişmekte olan ülkenin hizmet ihracat performansı belirleyicilerini panel veri analizi yöntemini kullanarak incelemişlerdir. Araştırma sonuçları ihracatçı ülkedeki kişi başına düşen milli gelir, pazar büyüklüğü, altyapı geliştirme, doğrudan yabancı yatırım, mal ihracatı ve beşeri sermaye gibi faktörlerin hizmet ihracatını açıklayan önemli faktörler olduğunu ortaya koymaktadır.

Karam ve Zaki (2012) yazdıkları makalede, Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA)⁵ ülkelerinde hizmet ticaretinin dinamiklerini, Çekim Modeli'nin uyarlanmış bir versiyonunu (tek taraflı ticaret performansını değerlendirmek için) kullanarak 21 ülke ile 10 sektör için 2000 ile 2009 arası dönemi kapsayan bir panel veri setiyle analiz etmişlerdir. Çalışmanın sonuçları, WTO üyesi olmanın hizmet sektörü ticaret potansiyelini artırdığını göstermektedir. GSMH, bölgesel entegrasyon ve artan ticaret liberalizasyonunun hizmet ihracatı üzerinde olumlu etkileri olduğunu; ortak dil, iki

*Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesini ifade eder. Aşağıdaki ülkeleri kapsamaktadır: Cezayir, Bahreyn, Cibuti, Mısır, İran, Irak, İsrail, Ürdün, Kuveyt, Lübnan, Libya, Malta, Fas, Umman, Katar, Suudi Arabistan, Suriye, Tunus, Birleşik Arap Emirlikleri, Batı Şeria, Gazze ve Yemen. Etiyopya ve Sudan bazen dâhil edilir.

ticaret ortağı arasındaki mesafe gibi diğer değişkenlerin ise hizmet ticareti üzerinde hiçbir etkisi olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. İki ticaret ortağı arasındaki mesafenin mal ihracatı üzerinde negatif etkiye sahip olmasının ancak hizmet ihracatı üzerinde ise etkisi bulunmamasının, bazı hizmetlerin ihracının internet üzerinden elektronik yolla yapılabilmesinden kaynaklandığını belirtmişlerdir.

Majeed v.d. (2006), DYY gibi dış faktörler ve GSYİH büyüme oranı, iletişim olanakları, tasarruf, sanayileşme, işgücü, resmi kalkınma yardımı gibi iç faktörler tarafından belirlendiklerini varsaydıkları hizmet ihracatının, gelişmekte olan ülkelerde iç ve dış belirleyicilerini saptamak istemişlerdir. Bu amaçla, çalışmada 1970-2004 dönemi için 75 gelişmekte olan ülke verisiyle oldukça büyük bir panel gözlem örneği kullanmışlardır. Potansiyel belirleyiciler ile ihracat ilişkisinin analizi için Sabit Etkiler Modeli kullanılmıştır. DYY, GSYİH büyüme oranı, döviz kuru, iletişim ağlarındaki genişleme, işgücü, artan tasarruf ve sanayileşmenin mal ve hizmet ihracatı üzerinde önemli bir etkisi olduğunu bulmuşlardır. Gelişmekte olan ülkelerde ithalat fiyatları ve yatırımcıların kar etkenleri ile ilgili döviz kuru risklerini önlemek için, istikrarlı bir döviz kuru politikası sağlanması gerektiğini de vurgulamışlardır.

Yakın dönemde hizmet ihracatıyla ilgili çalışmalardan biri Pham ve Vü (2016) tarafından yürütülmüştür. Yazarlar çalışmalarında, Vietnam ve Avrupa Birliği arasındaki hizmet ticaretinin belirleyicilerini analiz etmişlerdir. Çalışmada, Vietnam ile Avrupa Birliği arasındaki hizmet ticareti, hizmet ihracatı ve hizmet ithalatı için 2002'den 2011'e kadar on yılı kapsayan havuzlanmış panel verisi, rastgele ve sabit etki tahminlerinden bir Çekim Modeli ile tahmin edilmiştir. Tahmin sonuçlarına göre, Vietnam ile ticaret partneri olan Avrupa ülkeleri arasındaki hizmet ticaretinin, Vietnam ve AB ülkeleri arasındaki kişi başına düşen GSYİH farkı, AB ülkeleri nüfusu, reel döviz kurları, sömürge ilişkileri ve Karşılıklı Ekonomik Yardımlaşma Konseyi'ne üyelik zamanına bağlı olarak değiştiği saptanmıştır.

Covaci ve Moldovan (2015), Litvanya ekonomisinde 2003-2012 dönemi için Çekim Modeli ve panel veri seti kullanarak, hizmet ihracatı belirleyicilerini ve 7 hizmet alt sektörü ticaretinin (ulaşım, seyahat, iletişim, bilgisayar ve bilgi, finans, inşaat ve diğer iş hizmetleri) makroekonomik belirleyicilerini araştırmışlardır. Analiz sonucunda, hedef ülkenin GSYİH'sının ve ortak konuşulan dilin hizmet ticareti üzerinde olumlu bir etki yarattığını bulmuşlardır. Zaman dilimi farklılıkları, AB

üyeliği ve beşeri sermayenin hizmet alt kategorileri arasında heterojen bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Ayrıca Litvanya ve ticaret ortakları arasındaki fiziksel mesafenin öneminin hizmet türüne bağlı olarak değiştiğini ifade etmişlerdir. Hedef ülkeden fiziksel uzaklığın, hizmet alt kategorilerinin yoğunluğu için önemsiz olduğunu ancak ulaştırma hizmetleri, diğer iş hizmetleri ve bilgisayar ve bilgi hizmetlerinin ticaretinde aynı durumun geçerli olmadığını belirtmişlerdir.

Goswami v.d. (2011) gelişmekte olan ülkelerde hizmet ticaretinin temel belirleyicilerinin beşeri sermaye, doğal kaynaklar, telekomünikasyon gibi altyapı, ticaret, yatırım ve işgücü hareketliliğini etkileyen faktörler olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca, bölgesel entegrasyon ve ticaret teşviklerinin, hizmet ihracatı üzerinde büyük bir etkisi olduğunu da saptamışlardır.

Dash ve Parida (2013) DYY, hizmet ticareti (ihracat ve ithalat) ve ekonomik çıktı arasındaki bağlantıları VEC modelini kullanarak, Hindistan ekonomisi için ,1996'nın birinci çeyreğinden, 2011'in 4. çeyreğine kadar olan süreç için incelemişlerdir. Bu bağlantılar hem toplam hem de sektörel seviyelerde (üretim ve hizmetler) araştırılmıştır. Sonuçlar, bu değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığına işaret etmiştir. Nedensellik analizi sonuçları, DYY ve ekonomik çıktı ile hizmet ihracatı ve ekonomik çıktı arasındaki çift yönlü nedensellik ilişkisinin varlığını göstermiştir. Sonuçlar aynı zamanda, hizmet ihracatı ile DYY arasında geri bağlantı ilişkisini de ortaya koymuş ve ikisi arasındaki tamamlayıcı ilişkiyi desteklemiştir.

Grünfeld ve Moxnes (2003), 1990-2000 yılları arasında 22 OECD ülkesi ve ticaret partnerleri arasındaki hizmet ihracat ve DYY akışlarına bir Çekim Modeli uygulamışlardır. Kurmuş oldukları ekonometrik modelde, ithalatçı ve ihracatçı ülkelerdeki kişi başına düşen GSYİH düzeyi, ticaret partnerleri arası mesafe, serbest ticaret alanı (FTA) üyesi ülkeler için kukla değişken, ithalatçı ülkenin yolsuzluğunun bir ölçüsü ve ithalatçı ülkedeki hizmet ticaretinin önündeki engelleri ölçmek için ticaret kısıtlayıcılık endeksi değişkenlerini kullanmışlardır. Elde ettikleri bulgular, mal ticareti ile ilgili çalışmalarda kullanılan standart Çekim Modeli'nin hizmetler için de uygulanabileceğini göstermiştir. İki ülke arasındaki ticaretin, ülkelerin büyüklükleri ile pozitif ilişkili olduğunu ve ithalatçı ülkelerdeki hizmetlerin önündeki engeller ve ticaret ortakları ile aralarındaki mesafenin ticareti olumsuz yönde etkilediği sonucuna

ulaşmışlardır. Hizmet sektörü ticaretine yönelik bir FTA'nın varlığının önemli olmadığını da belirtmişlerdir.

Walsh (2006), hizmet ticareti dinamiklerini belirlemeye yönelik bir Çekim Modeli tahmin etmek için Hausman-Taylor yöntemini kullanmıştır. Hizmet ticaretinin önemli belirleyicilerinin, ülkelerin zenginliği ve ortak dil olduğunu analiz sonucunda saptamıştır. Ticaret partnerleri arasındaki mesafenin etkisinin genellikle önemsiz olduğu bulunmuştur. Çalışmada, ticaret kısıtlayıcılık endeksi de modele değişken olarak eklenmiş ancak zayıf şekilde anlamlı bulunmuştur.

Marel (2011) çalışmasında, uluslararası hizmet ticaretini açıklamada kullanılan karşılaştırmalı üstünlüklerin belirleyicilerini incelemiştir. 23 OECD ülkesi ve panel Sabit Etkiler Modeli'nin uygulandığı çalışmada vasıflı işgücü, bilgi ve iletişim teknolojisi ile ilgili sermaye stoku, düzenleyici politikalar gibi faktörlerin hizmetler ticaretinde karşılaştırmalı üstünlüklerin başlıca belirleyicileri olduğu ortaya konulmuştur.

Freund ve Weinhold (2002), internet kullanımının uluslararası hizmet ticaretini etkileyip etkilemediğini belirlemek için, 1995-1996 yılları arası 31 ülkeden ve 14 sektörden topladığı verileri kullanarak hizmet ticaretine yönelik bir model tahmin etmişlerdir. Analiz sonuçları, internet kullanımının hizmet ticaretindeki büyüme ile ilişkili olduğunun kanıtını sunmaktadır. GSYİH ve döviz kuru hareketlerinin kontrol edilmesinden sonra, yabancı bir ülkede internet penetrasyonundaki yüzde 10'luk bir artışın, ihracatta yaklaşık 1,7 puanlık bir artışla ve ithalatta ise 1,1 puanlık bir artışla sonuçlandığını bulmuşlardır.

Brandicourt v.d. (2008), 2000'den 2005'e kadar Avusturya ile 65 ülke arasında hizmet alt sektörlerindeki ikili hizmet ticaret dinamiklerinin analizi için Çekim modelini kullanarak iki adımlık bir yöntemle hizmet ticareti potansiyelini değerlendirmişlerdir. Analiz sonucunda elde edilen bulgular, Avusturya'da seyahat hizmetleri ihracatında optimal düzeye ulaşıldığını, ticari hizmetlere yönelik ihracat için ise hâlâ geniş bir alan olduğunu göstermiştir.

Kimura ve Lee (2006), 1999 ve 2000 yılları için 10 OECD üyesi ülkeden diğer ekonomilere (OECD ve OECD üyesi olmayan ülkeler dahil) yönelik hizmet ticareti üzerindeki çeşitli faktörlerin etkisini, Çekim Modeli kullanarak değerlendirmişlerdir. GSYİH, mesafe, nüfus değişkenleri kullanılarak uygulanan çalışmanın sonuçları, mal

ticaretini açıklamak için kullanılan Çekim modeli denkleminin hizmet ticaretini açıklamada da güçlü olduğunu ancak açıklayıcı değişkenlerin esneklikleri ile hizmet ve mal ticareti arasında bazı farklılıklar olduğunu göstermiştir. Ayrıca ülkelerde ekonomik serbestleşme adımlarının atılmasıyla, hizmet ticaretinin mal ticaretinden daha hızlı büyüyeceğine ve dolayısıyla hizmet ticaretinin küresel ekonomide daha da önemli bir rol oynayacağına işaret etmişlerdir.

Shingal (2010), Çekim modelini kullanarak pazar büyüklüğü, mal ticareti, altyapının kalitesi, ticaret politikası rejiminin çeşitli modlara yönelik açıklığı dâhil olmak üzere hizmet ticaretinin çeşitli potansiyel belirleyicilerini analiz etmiştir. 1999-2003 yılları arasında, 25 ihracat ve 53 ithalat ülkesi itibariyle verilerini toplayıp ekonometrik modelini oluşturmuştur. Shingal'ın analiz bulguları beşeri sermayenin, telekomünikasyon yoğunluğunun ve ticaret kısıtlayıcılık endeksi değişkenlerinin hizmet ticareti üzerinde büyük etkiye sahip olduğu ve bu sebeple de hizmet ticaretini geliştirmek amacıyla ülkelerin politika odaklı olması gerektiğidir.

Kandilov ve Grennes (2010), Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri, Hindistan, Çin ve Brezilya gibi daha düşük maliyet yapısına sahip hizmet ihracatçıları da dâhil olmak üzere, dünyanın dört bir yanındaki yüksek ve düşük gelirli ticaret ortaklarından dokuz Batı Avrupa ülkesine yönelik hizmet ihracatını analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda elde edilen bulgular, ticaret ortakları arasındaki mesafenin ve zaman farklılıklarının öneminin ticarete konu olan hizmet kategorisine göre önemli ölçüde değiştiğini göstermiştir. Fiziksel mesafenin, inşaat hizmetlerinin ihracatı için önemli bir etkiye sahip olduğunu ancak bilgisayarla ilgili hizmetler üzerinde göz ardı edilebilir olduğu bulunmuştur. Ülkeler arasındaki zaman farklılıklarının finansal hizmet ihracatını teşvik ettiğini, inşaat hizmeti ihracatını ise azaltmakta olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Ahmadzadeh v.d. (2012), İslami İşbirliği Teşkilatı üyesi ülkeler arasında hizmet ihracatı ve belirleyicilerinin rekabet gücünü, karşılaştırmalı üstünlüklere dayalı panel veri yöntemini kullanarak incelemişlerdir. Analiz bulguları, bu ülkelerde seyahat ve ulaştırma hizmetleri ihracatında karşılaştırmalı üstünlük derecelerinin arttığını göstermektedir. Ayrıca kişi başına düşen GSYİH, reel efektif döviz kuru, yabancı sermaye girişi ve iletişim altyapısı gibi faktörlerin hizmet ihracatı üzerinde önemli ve olumlu etkiye sahip olduğunu ancak enflasyon ve kurumsal endeks gibi değişkenlerin hizmet ihracatı üzerinde negatif etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Ahmad v.d. (2017) çalışmalarında, seçtikleri gelişmekte olan Asya ülkeleri için (Çin, Hong-Kong, Güney Kore, Hindistan, İran, Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur, Tayland, Kuveyt, Suudi Arabistan ve Türkiye) hizmet ihracatının belirleyicilerini ampirik olarak saptamayı amaçlamışlardır. 1985-2012 dönemini kapsayan ve statik lineer panel veri analizinin uygulandığı çalışma sonucunda döviz kuru, DYY, iletişim olanakları değişkenlerinin seçtikleri ülkelerin ihracat potansiyellerini artırabileceğine ulaşmışlardır.

Türkiye’de hizmet sektörüne yönelik yürütülen ampirik çalışmalar, genellikle hizmet sektörünün ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini analiz etmiştir. Ayrıca literatürde hizmet alt sektörleri ve ekonomik büyüme ilişkisinin incelendiği çalışmalar da mevcuttur.⁶ Ancak hizmet sektörü ticaret potansiyelinin belirleyicileri üzerine ampirik bir çalışma yapılmamasından ötürü, bu bölümde Türkiye ile ilgili çalışmalara yer verilememiştir.

3.2. Methodoloji ve Veri

Hizmet ihracat gelirleri ile temel belirleyicileri arasındaki ilişkilerin zaman serisi analizi için yürütülen bu çalışmada, önce serilerin zaman serisi özellikleri incelenmiştir. Bu amaçla ilk olarak geleneksel birim kök testleri ADF ve PP ve daha sonra da yapısal kırılmalı birim kök testi ZA ile serilerin durağan olup olmadıkları araştırılmıştır. Serilerin birinci derecede bütünleşik olmaları nedeniyle, Johansen eş bütünleşme testi ile uzun dönem denge ilişkisi olup olmadığı araştırılmış ve nihayet VECM çerçevesinde muhtemel ilişkiler belirlenmiş ve dinamik analizler yapılmıştır.

*Ayrıntılı bilgi için bkz; Özer ve Kırca(2014), Türkmen(2012), Bozkurt(2010)

3.2.1. Geleneksel Birim Kök Testleri

Ekonometrik analizler yapılırken sahte regresyon sorunundan kaçınmak için serilerin durağanlık derecelerinin belirlenmesi çok önemlidir. Serilerin düzey değerlerinde mi, yoksa birinci ya da ikinci farkları alındıktan sonra mı durağan hale geldiklerini saptamak amacıyla birim kök testleri uygulanmaktadır (Harris ve Sollis, 2003: 41). Literatürde en fazla kullanılan birim kök testleri, Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ile Phillips-Perron (PP)'dur.

3.2.1.1. Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) Testi

ADF birim kök testinde serilerin durağan olup olmadıklarının analiz edilebilmesi için önce model denklemine ilişkin hipotezler geliştirilmesi, daha sonra bu hipotezlerin sınanması gerekmektedir.

ADF testinden tutarlı sonuçların alınabilmesi, tahmin edilen modelde otokorelasyon sorununun olmamasını gerektirmektedir.

ADF testinin istatistiksel değerlerini elde etmek için kullanılan denklemler (trend içeren ve içermeyen biçimde) eşitlik 3.1 ve 3.2'de ifade edilmiştir:

$$\Delta Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 Y_{t-1} + \sum_{i=1}^k \beta_i \Delta Y_{t-i} + \xi_t \quad (3.1)$$

$$\Delta Y_t = \alpha_0 + \delta(trend) + \alpha_1 Y_{t-1} + \sum_{i=1}^k \beta_i \Delta Y_{t-i} + \xi_t \quad (3.2)$$

Yukarıdaki denklemlerde Y değeri durağanlık analizi yapılacak değişkeni, Δ birinci derece fark operatörünü, ξ ise hata terimini ifade etmektedir. Eşitlikte bağımlı değişkenin gecikmeli değerinin (Y_{t-1}) katsayısı olan α_1 için aşağıdaki hipotezler sınanmaktadır.

Sıfır hipotezi: $H_0 : \alpha_1 = 0$ (Seride birim kök bulunmaktadır ve seri durağan değildir veya seri stokastik trende sahiptir.)

Alternatif hipotez: $H_1 : \alpha_1 < 0$ (Seri durağandır.)

ADF testinde, H_0 hipotezi serinin birim köke sahip olduğunu ve test edilen düzey değerinde serinin durağan olmadığını ifade eder. H_1 alternatif hipotezi ise, serinin birim kök içermediğini ve durağan olduğunu göstermektedir.

3.2.1.2. Phillips-Perron Birim Kök Testi (PP)

Phillips-Perron (PP) birim kök testi, ADF testinin alternatifi değil, tamamlayıcısı olarak değerlendirilmelidir. PP birim kök testi, parametrik olmayan istatistik yöntemlerini kullanmakta ve otokorelasyon ile değişen varyans sorunlarının mevcut olduğu serilerde ADF testine göre daha tutarlı sonuçlar vermektedir. Ayrıca PP testi, daha az gözlem sayısına sahip serilerde de ADF testine kıyasla daha iyi sonuçlar vermektedir. Eşitlik 3.3 ve 3.4’de PP testinin istatistiksel değerlerini elde etmek için kullanılan denklemler (trend içeren ve içermeyen biçimde) ifade edilmiştir:

$$\Delta Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 Y_{t-1} + \xi_t \quad (3.3)$$

$$\Delta Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 Y_{t-1} + \delta(trend) + \xi_t \quad (3.4)$$

PP testinin hipotezleri, ADF testinin hipotezleriyle aynıdır. $\alpha_1 = 0$ eşitliğinin sınıandığı sıfır hipotezinin kabul edilmesi serinin durağan olmadığını ifade etmektedir. $\alpha_1 = 0 < 0$ eşitliğinin sınıandığı alternatif hipotezin kabul edilmesi ise serinin durağan olduğunu göstermektedir.

Perron (1989), serilerde yapısal kırılmalar mevcutken geleneksel birim kök testlerinin uygulanmasının güvenilir olabileceğini ifade etmiştir. Böyle durumlarda serilerin geleneksel birim kök testi sonuçları sıfır hipotezini kabul etmeye yönelik sonuçlar vermektedir. Zaman serilerine yapısal kırılmalı birim kök testleri uygulanmasıyla söz konusu şüphe ortadan kaldırılabilir.

3.2.2. Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi

Bir değişkene ait zaman serisinde, analiz döneminin herhangi bir noktasında meydana gelen kırılmalar, geleneksel birim kök testlerinin sapmalı sonuçlar vermesine sebep olabilmektedir.

Perron (1989), seriye ait trend fonksiyonunda bir kırılma meydana geldiğinde serinin deterministik bir trend etrafında durağan dalgalanmalar gösterebileceğini ifade etmiştir. Perron, ADF testinin bir alternatifini geliştirmiştir ancak bu testte serideki

kırılma zamanının bilindiği varsayılmaktadır. Serideki kırılma zamanı biliniyorsa söz konusu test uygulanabilir yalnız burada önemli olan husus serideki kırılmanın tarihinin doğru belirlenmesidir. Yanlış kırılma tarihiyle uygulanacak birim kök testi, doğru sonuç veren sıfır hipotezini reddetmeye sebep olabilir. Serideki kırılma zamanının bilinmediği durumlar için ilerleyen zamanlarda geliştirilen Ziwot-Andrews (1992) ve Perron (1997) testleri kullanılabilir.

Ziwot-Andrews (ZA) birim kök testinde yapısal kırılma içsel olarak belirlenmektedir ve bu test yalnızca bir tane yapısal kırılmaya izin vermektedir. ZA yapısal kırılmalı birim kök testinde üç tane eşitlik mevcuttur ve bu eşitlikler yardımıyla serideki kırılmanın eğimden mi yoksa sabit terimden mi ya da her ikisinden dolayı mı kaynaklandığı test edilebilir (Özer ve Kırca, 2014: 692-694). Söz konusu eşitlikler aşağıda ifade edilmektedir:

$$y_t = \mu + ay_{t-1} + \beta t + \theta DU_t + \sum_{j=1}^k \varphi_j \Delta y_{t-j} + \varepsilon_{1t} \quad (3.5)$$

$$y_t = \mu + ay_{t-1} + \beta t + \gamma DT_t + \sum_{j=1}^k \varphi_j \Delta y_{t-j} + \varepsilon_{2t} \quad (3.6)$$

$$y_t = \mu + ay_{t-1} + \beta t + \theta DU_t + \gamma DT_t + \sum_{j=1}^k \varphi_j \Delta y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (3.7)$$

Eşitliklerde yer alan DU, ortalama değişimini veren kukla değişkendir. DT ise trend değişimi ifade eden kukla değişkendir (Özer ve Kırca, 2014: 692-694).

ZA yapısal kırılmalı birim kök testinin sıfır hipotezi denklemde yer alan “ θ ” değişkeninin sıfıra eşit olduğunu ifade eder. Sıfır hipotezinin reddi serinin trend-durağan olduğunu ifade eder. Sıfır hipotezinin kabulü ise test edilen serinin durağan olmadığı durumu yansıtır.

3.2.3. Vektör Otoregresif Model (VAR)

VAR modeli ilk kez Sims (1980) tarafınca zamanın ekonometrik modellerinin fazlasıyla eleştirilmesi sebebiyle geliştirilmiştir. VAR modeli bir denklem sistemidir ve serilerin karşılıklı ilişkilerini ifade etmektedir. Modelde yer alan değişkenler, içsel değişkenlerin gecikmeli değerlerinin bir fonksiyonudur.

VAR modelindeki değişkenlerin içsel veya dışsal biçiminde belirtilmesine gerek yoktur. VAR çerçevesinde, tahmin edilen regresyon modellerine eklenecek her değişkene ait (bağımlı değişken de dâhil olmak üzere) gecikmeli değerlerin yer alması gelecek dönemlere yönelik analizlerin de yapılabilmesini mümkün kılmaktadır (Kumar, Leona, Gasking, 1995: 365).

VAR modellerinin amacı parametre tahmini yapmak değil, etki-tepki fonksiyonları kullanılarak değişkenler arasındaki uzun ve kısa dönem ilişkilerin analiz etmektir (Doan, 2010).

X ve Y değişkenlerini içeren VAR modeli denklemi şu şekilde ifade edilebilmektedir:

$$y_t = a_1 + \sum_{i=1}^p b_{1i} y_{t-i} + \sum_{i=1}^p b_{2i} x_{t-i} + v_{1t} \quad (3.8)$$

$$x_t = c_1 + \sum_{i=1}^p d_{1i} y_{t-i} + \sum_{i=1}^p d_{2i} x_{t-i} + v_{2t} \quad (3.9)$$

Eşitlik 3.8 ve 3.9’da yer alan “p” değeri gecikme uzunluğunu ifade etmektedir. “v” ortalaması sıfır, sabit varyansa ve normal dağılıma sahip rassal hata terimlerini simgelemektedir.

VAR modeli ile kurulan eşitlikte, hata terimlerinin kendilerine ait gecikmeli değerlerle ilişkisiz olduğu varsayılmaktadır. Bu durum modelde herhangi bir kısıtlamanın olmasına yol açmamaktadır. Bunun yanı sıra hata terimleri, eşitliğin sağ tarafında yer alan bütün değişkenlerle ilişkisizdir (Mucuk ve Alptekin, 2008: 162).

VAR modelinin uygulanabilmesi için, modelde yer alacak bütün değişkenler aynı derecede durağan olmalıdır; şayet değilse serilere uygun dönüştürme işlemleri uygulanmalıdır. Ancak dönüştürme sonrasında kurulacak modelin tahmin sonuçları yetersiz olabilmektedir (Gujarati ve Porter, 2012: 788).

3.2.4. Johansen Eş Bütünleşme Testi

Zaman serilerinin uzun dönemde birlikte hareket edip etmediğini saptamak amacıyla eş bütünleşme testleri uygulanmaktadır. Johansen (1988-1991) seriler arası uzun dönemli ilişkilerin mevcudiyetini sınamak amacıyla, Johansen eş bütünleşme testini geliştirmiştir. Testin amacı, VAR modeline dayanarak değişkenler arası bütünleşik vektör sayısının belirlenmesidir. Testin uygulanabilmesi için değişkenlerin tamamının aynı dereceden bütünleşik olması gerekmektedir. Johansen testi uygulanmadan önce modelin uygun gecikme sayısı belirlenmelidir. Gecikme sayısının belirlenmesinde sıklıkla kullanılan kriterler şöyle sıralanabilir:

- Akaike bilgi kriteri
- Schwarz bilgi kriteri
- Hannan-Quinn bilgi kriteri
- Son Tahmin Hatası kriteri

Seriler arasında eş bütünleşme sınaması için Johansen eş bütünleşme testi metodolojisi “p” gecikmeli VAR modeli ile başlar. Model denklemi ise şu şekilde yazılabilir:

$$y_t = \mu + A_1 y_{t-1} + \dots + A_p y_{t-p} + \varepsilon_t \quad (3.10)$$

y_t , içerdiği değişkenlerin tamamının birinci farkında durağan olan $n \times 1$ değişkenler vektörünü ifade etmektedir. ε_t ise şoklar vektörünü göstermektedir. Bu VAR modeli aynı zamanda şu şekilde ifade edilebilir:

$$\Delta y_t = \mu + \Pi y_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \Gamma_i \Delta y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (3.11)$$

Π ve Γ_i matrisleri ise aşağıdaki formül yardımıyla elde edilmektedir:

$$\Pi = \sum_{i=1}^p A_i - I \quad \text{ve} \quad \Gamma_i = - \sum_{j=i+1}^p A_j \quad (3.12)$$

Π katsayı matrisini ifade etmektedir. Π matrisinin incelenmesiyle değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisinin olup olmadığı sınanabilmektedir. Eğer Π katsayılar matrisinin rankı, değişken sayısından küçükse ($r < n$) $n \times r$ boyutlu her birinin rankı r

olan α (hata düzeltme katsayıları) ve β (eş bütünleşme vektörleri) matrisleri ortaya çıkmaktadır. $\Pi = \alpha\beta'$ iken $\beta'y_t$ durağandır (Hjalmarsson ve Österholm, 2007: 4-5). Johansen eş bütünleşme testinde seriler arasında kaç tane eş bütünleşme ilişkisinin mevcut olduğu ve bütünleşme derecesi, iz (trace test) ve maksimum özgül değer testleri (maximum eigenvalue test) ile belirlenmektedir. İz testi aşağıdaki formül yardımıyla hesaplanmaktadır:

$$\lambda_{trace} = -T \sum_{i=1+r}^P T \ln(1 - \hat{\lambda}_i) \quad (3.13)$$

Maksimum özgül değer testine yönelik hesaplama ise eşitlik 3.14'de ifade edilen formül kullanılarak yapılmaktadır:

$$\lambda_{max} = -T \ln(1 - \hat{\lambda}_{r+1}) \quad (3.14)$$

Yapılan testler sonucunda değişkenler arasında bir adet eş bütünleşik vektör tespit edilse dahi uzun dönemli ilişkinin varlığı kabul edilmektedir. Johansen eş bütünleşme testi ile ikiden fazla değişken arasında uzun dönemli ilişkinin analizi yapılabilmektedir. Ancak burada dikkat çekmemiz gereken bir husus bulunmaktadır. Johansen testi ile tespit edilecek eş bütünleşik vektör sayısı, modelin içerdiği değişken sayısından fazla olmamalıdır. Örneğin; Johansen testi üç değişkenli bir modele uygulanırsa, eş bütünleşik vektör sayısı en fazla iki bulunmalıdır (Dywer, 2015: 1).

3.2.5. Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM)

Granger (1988), değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisinin mevcut olması halinde en azından tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin bulunması gerektiğini ifade etmiştir. Böyle bir durumda değişkenler arası nedensellik analizi VECM çerçevesinde yapılmalıdır. Serileri durağanlaştırma amacıyla uygulanan fark işlemi, uzun dönemli sonuçlarda kayıplara neden olmaktadır. VECM, değişkenler arasında sahte regresyon problemine sebep olmaksızın kısa ve uzun dönemli analizlerde söz konusu kayıpların ortadan kaldırılmasını sağlamaktadır (Kolçak v.d. , 2017: 479-480). VEC modeli, standart Granger nedensellik analizine hata düzeltme teriminin eklenmesiyle oluşturulur. Hata teriminin anlamlı ve negatif olması, modelde ortaya çıkan kısa dönemli sapmaların uzun dönemde dengeye yaklaşacağını ifade etmektedir (Sancar ve

Polat, 2015: 424). Hata düzeltme teriminin kullanılmasıyla, VECM çerçevesinde kısa ve uzun dönemli nedensellik ilişkileri ortaya konulabilmektedir (Enders, 1995: 365-366).

Tahmin edeceğimiz modele ilişkin değişkenler kullanılarak aşağıdaki VEC modeli oluşturulmuştur:

$$\begin{bmatrix} \Delta \text{LEXPSSA}_t \\ \Delta \text{AFDISA}_t \\ \Delta \text{LSGDPSA}_t \\ \Delta \text{TOTSA}_t \\ \Delta \text{LEXP GSA}_t \\ \Delta \text{LREXC SA}_t \\ \Delta \text{LEDUCSA}_t \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \alpha_1 \\ \alpha_2 \\ \alpha_3 \\ \alpha_4 \\ \alpha_5 \\ \alpha_6 \\ \alpha_7 \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \beta_{1;1,1} & \beta_{1;1,2} & \beta_{1;1,3} & \beta_{1;1,4} & \beta_{1;1,5} & \beta_{1;1,6} & \beta_{1;1,7} \\ \beta_{1;2,1} & \beta_{1;2,2} & \beta_{1;2,3} & \beta_{1;2,4} & \beta_{1;2,5} & \beta_{1;2,6} & \beta_{1;2,7} \\ \beta_{1;3,1} & \beta_{1;3,2} & \beta_{1;3,3} & \beta_{1;3,4} & \beta_{1;3,5} & \beta_{1;3,6} & \beta_{1;3,7} \\ \beta_{1;4,1} & \beta_{1;4,2} & \beta_{1;4,3} & \beta_{1;4,4} & \beta_{1;4,5} & \beta_{1;4,6} & \beta_{1;4,7} \\ \beta_{1;5,1} & \beta_{1;5,2} & \beta_{1;5,3} & \beta_{1;5,4} & \beta_{1;5,5} & \beta_{1;5,6} & \beta_{1;5,7} \\ \beta_{1;6,1} & \beta_{1;6,2} & \beta_{1;6,3} & \beta_{1;6,4} & \beta_{1;6,5} & \beta_{1;6,6} & \beta_{1;6,7} \\ \beta_{1;7,1} & \beta_{1;7,2} & \beta_{1;7,3} & \beta_{1;7,4} & \beta_{1;7,5} & \beta_{1;7,6} & \beta_{1;7,7} \end{bmatrix} * \begin{bmatrix} \Delta \text{LEXPSSA}_{t-1} \\ \Delta \text{AFDISA}_{t-1} \\ \Delta \text{LSGDPSA}_{t-1} \\ \Delta \text{TOTSA}_{t-1} \\ \Delta \text{LEXP GSA}_{t-1} \\ \Delta \text{LREXC SA}_{t-1} \\ \Delta \text{LEDUCSA}_{t-1} \end{bmatrix} + \dots$$

$$\begin{bmatrix} \beta_{1;1,q} & \beta_{1;2,q} & \beta_{1;3,q} & \beta_{1;4,q} & \beta_{1;5,q} & \beta_{1;6,q} & \beta_{1;7,q} \\ \beta_{2;1,q} & \beta_{2;2,q} & \beta_{2;3,q} & \beta_{2;4,q} & \beta_{2;5,q} & \beta_{2;6,q} & \beta_{2;7,q} \\ \beta_{3;1,q} & \beta_{3;2,q} & \beta_{3;3,q} & \beta_{3;4,q} & \beta_{3;5,q} & \beta_{3;6,q} & \beta_{3;7,q} \\ \beta_{4;1,q} & \beta_{4;2,q} & \beta_{4;3,q} & \beta_{4;4,q} & \beta_{4;5,q} & \beta_{4;6,q} & \beta_{4;7,q} \\ \beta_{5;1,q} & \beta_{5;2,q} & \beta_{5;3,q} & \beta_{5;4,q} & \beta_{5;5,q} & \beta_{5;6,q} & \beta_{5;7,q} \\ \beta_{6;1,q} & \beta_{6;2,q} & \beta_{6;3,q} & \beta_{6;4,q} & \beta_{6;5,q} & \beta_{6;6,q} & \beta_{6;7,q} \\ \beta_{7;1,q} & \beta_{7;2,q} & \beta_{7;3,q} & \beta_{7;4,q} & \beta_{7;5,q} & \beta_{7;6,q} & \beta_{7;7,q} \end{bmatrix} * \begin{bmatrix} \Delta \text{LEXPSSA}_{t-q} \\ \Delta \text{AFDISA}_{t-q} \\ \Delta \text{LSGDPSA}_{t-q} \\ \Delta \text{TOTSA}_{t-q} \\ \Delta \text{LEXP GSA}_{t-q} \\ \Delta \text{LREXC SA}_{t-q} \\ \Delta \text{LEDUCSA}_{t-q} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \phi_1 \\ \phi_2 \\ \phi_3 \\ \phi_4 \\ \phi_5 \\ \phi_6 \\ \phi_7 \end{bmatrix} * (\text{ECT}_{t-1}) + \begin{bmatrix} \varepsilon_{1t} \\ \varepsilon_{2t} \\ \varepsilon_{3t} \\ \varepsilon_{4t} \\ \varepsilon_{5t} \\ \varepsilon_{6t} \\ \varepsilon_{7t} \end{bmatrix}$$

Denklemden yer alan Δ fark işlemcisini, q uygun gecikme sayısını göstermektedir. ECT_{t-1} ise değişkenler arası uzun dönemli ilişkiden elde edilen artık terimlerin gecikmeli değerini, ε ise ortak varyansı sıfır olan ve normal dağılıma sahip hata terimini temsil etmektedir (Özer ve Kırca, 2014: 695).

VECM kullanılarak değişkenler arası üç tür nedensellik sınaması yapılabilmektedir. Bunlar kısa dönem nedensellik, uzun dönem nedensellik ve hem kısa hem de uzun dönemi birlikte gösteren nedensellik olarak sıralanabilir. Kısa dönem nedensellik sınaması ki-kare testi ile yapılmaktadır. H_0 hipotezi kısa dönemde değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin mevcut olmadığını ifade etmektedir. Uzun dönem nedensellik ilişkisi ise hata teriminin katsayısına t-testi yapılarak analiz edilir. Negatif ve anlamlı katsayı, değişkenler arası uzun dönemli nedenselliğin bulunduğunu göstermektedir. Uzun ve kısa dönemli nedensellik sınaması ϕ ve β katsayıları üzerine ki-kare testi ile yapılmaktadır. H_0 hipotezi katsayıların 0'a eşit olduğunu ifade eder. H_0 hipotezinin reddedilmesi değişkenler arasında hem kısa hem de uzun dönemli nedensellik bulunduğunu gösterir (Özer ve Kırca, 2014: 695).

3.2.6. Veri

Çalışmada 1998:Q1-2017:Q4 dönemini kapsayan ve farklı veri tabanlarından derlenmiş Türkiye ekonomisine ait çeyreklik verilerle değişkenlere ait zaman serileri oluşturulmuştur. Modelde yer alan değişkenlerden hizmet ihracat gelirleri (LEXPSSA), mal ihracat gelirleri (LEXPSSA) ve doğrudan yabancı yatırımlar (FDISA); TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi'nden sağlanmıştır. Reel efektif döviz kuru endeksi (LREXCSA) verisi Uluslararası Ödemeler Bankası (BIS) veri tabanından elde edilmiştir. Dış ticaret haddi endeksi (TOTSA), eğitim harcamaları (LEDUCSA) ve hizmet sektörü gelirleri (LSGDPSA) serileri ise Türkiye İstatistik Kurumu resmi sitesinden sağlanmıştır.

Çalışmada LEXPSSA, LSGDPSA, LEXPSSA ve LEDUCSA değişkenleri milyon Amerikan doları itibarıyla yer almaktadır. LEXPSSA, LSGDPSA, LEXPSSA, LREXCSA ve LEDUCSA değişkenleri logaritmik olarak, TOTSA ve FDISA değişkenleri ise yüzdelik olarak modele dâhil edilmiştir. Değişkenlerin mevsimsel etkiler barındırdığı tespit edildiği için, değişkenlere ait zaman serilerinin mevsimsel etkilerden arındırılmış biçimiyle analizler gerçekleştirilmiştir.

Modelde yer alacak değişkenlerin kullanımına hizmet sektörü ticaretine yönelik literatürde yürütülen teorik ve ampirik çalışmalar ışığında karar verilmiştir. Ekonometrik modelde yer alan değişkenlere ait bilgiler Tablo 3.1'de özetlenmiştir.

Tablo 3.1: Veri Setine Yönelik Bilgiler

Değişkenin Kısaltması	Değişken Tanımı	Kaynağı
LEXPSSA (logaritmik, milyon Amerikan doları itibarıyla)	Hizmet ihracat gelirleri	TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi
FDISA (yüzdelik)	Doğrudan yabancı yatırımlar/GSYİH	TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi
LSGDPSA ⁷ (logaritmik, milyon Amerikan doları itibarıyla)	Hizmet sektörü gelirleri	Türkiye İstatistik Kurumu

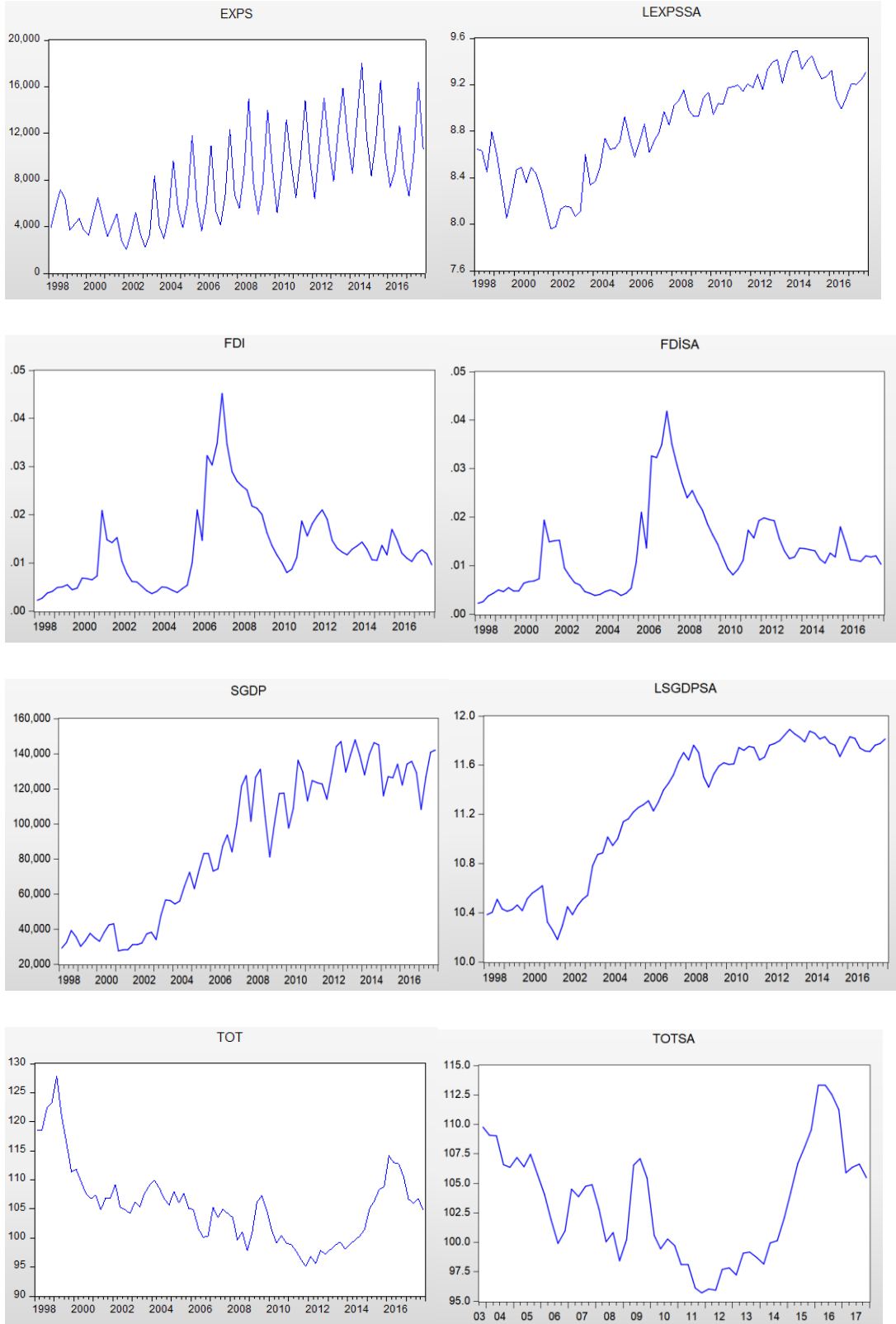
*Türkiye'de bu verinin spesifik olarak açıklanmamasından ötürü, TÜİK'den sağlanan verilerle "GSYİH/Hizmet sektörünün GSYİH içerisindeki yüzdelik payı" formülü kullanılarak tarafımızca hesaplanmıştır.

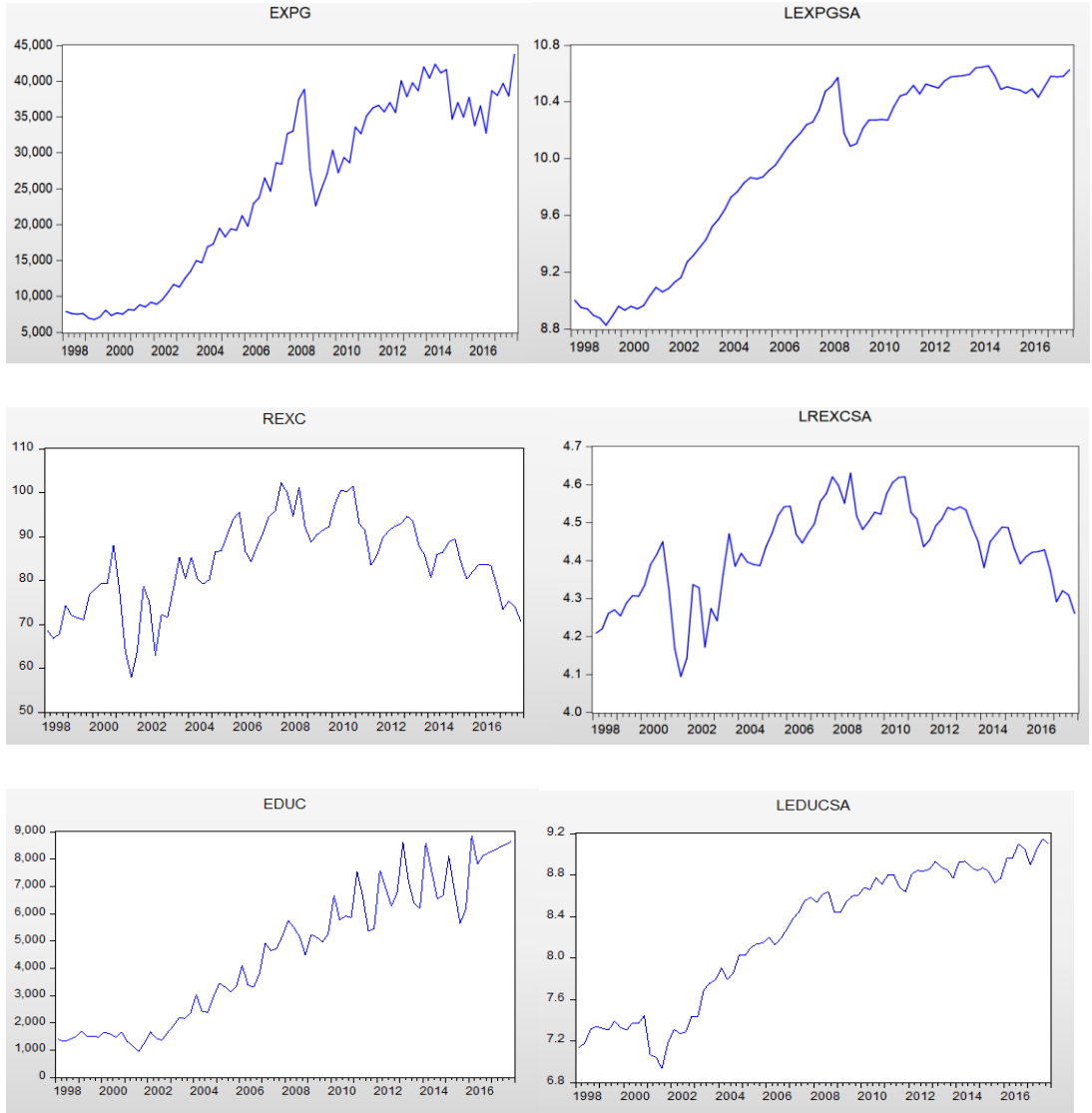
TOTSA (yüzdelik) (2008=100)	Dış ticaret haddi endeksi	Türkiye İstatistik Kurumu
LEXPISA (logaritmik, milyon Amerikan doları itibariyle)	Mal ihracat gelirleri	TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi
LREXISA (logaritmik) (2008=100)	Reel efektif döviz kuru endeksi	Uluslararası Ödemeler Bankası (BIS)
LEDUCISA	Eğitim harcamaları	Türkiye İstatistik Kurumu

Doğrudan yabancı yatırımlar, gelişmekte olan ülkeler için önemli bir sermaye kaynağı olması nedeniyle GSYİH içerisindeki yüzdelik payı itibariyle modele eklenmiştir. Hizmet sektörü gelirleri, sektörün üretim kapasitesinin ölçütü olarak modele dâhil edilmiştir. Dış ticaret haddi ve reel efektif döviz kuru, rekabet gücünün bir ölçütü olması nedeniyle ve ülkeler arası fiyat farklılıklarının uluslararası ticaret üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesi amacıyla modele dâhil edilmiştir. Mal ihracat gelirleri, her iki sektörün bütünleşik yapısının ve karşılıklı etkileşim gücünün ölçülmesi amacıyla modele eklenmiştir. Eğitim harcamaları, beşeri sermayenin bir göstergesi olması nedeniyle modele eklenmiştir.

Analiz aşamasına geçilmeden önce modelde kullanılacak değişkenlere ait zaman serilerinin grafikleri oluşturulmuştur. Grafikler incelendiğinde serilerin mevsimsel etki ve yapısal kırılmalar barındırdığı tespit edilmiştir. Hareketli Ortalamalar (Moving Average) yöntemi kullanılarak seriler mevsimsellikten arındırılmış ve grafikleri tekrar çizilmiştir. Şekil 3.1’de serilerin ilk değerlerinin grafikleri (sol kısımda) ile mevsimsellik giderildikten sonra (sağ kısımda) çizilen grafikleri yer almaktadır.

Şekil 3.1: Değişkenlere Ait İlk ve Mevsimsel Etkilerin Giderilmesi Sonrası Grafikler





3.3. Analiz Sonuçları

3.3.1. Birim Kök Test Sonuçları

Modelde yer alan değişkenlerin durağan olup olmadıklarının sınanması amacıyla değişkenlere ait zaman serilerine literatürde en fazla kullanılan birim kök testleri olan ADF ve PP birim kök testleri uygulanmıştır. Testlerin uygulanması sonucu elde edilen bulgular Tablo 3.2’de yer almaktadır.

Tablo 3.2: ADF ve PP Birim Kök Testi Sonuçları

BİRİM KÖK TESTİ	ADF		PP	
Düzy Değişken	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
LEXPSSA sabit ve trendli	-3,19 [-3,46] (0.0942)	-3,84* [-3,46] (0.0193)	-3,48* [-3,46] (0.0481)	-----
FDISA sabitli	-3,20* [-2,90] (0.0232)	-----	-2,46 [-2,90] (0.1271)	-10,30* [-2,90] (0.001)
LSGDPSA sabit ve trendli	-1,19 [-3,46] (0.9043)	-7,85* [-3,46] (0.0000)	-1,31 [-3,46] (0.8776)	-7,83* [-3,46] (0.0000)
TOTSA sabit ve trendli	-2,59 [-3,46] (0.2852)	-6,13* [-3,46] (0.0000)	-1,66 [-3,46] (0.7566)	-5,84* [-3,46] (0.0000)
LEXPSSA sabit ve trendli	-0,880 [-3,46] (0.9526)	-7,07* [-3,46] (0.0000)	-1,05 [-3,46] (0.9287)	-6,95* [-3,46] (0.0000)
LREXCSA sabitli	-2,32 [-2,90] (0.1698)	-6,96* [-2,90] (0.0000)	-2,15 [-2,90] (0.2256)	-8,19* [-2,90] (0.0000)
LEDUCSA sabit ve trendli	-1,99 [-3,46] (0.5946)	-9,24* [-3,46] (0.0000)	-1,93 [-3,46] (0.6246)	-9,38* [-3,46] (0.0000)

*Schwarz Bilgi Kriteri kullanılarak %5 anlamlılık derecesine göre, serinin durağan olduğunu ifade etmektedir.

[...] içerisindeki değerler t-istatistik değerlerini göstermektedir.

(...) içerisindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.

Geleneksel birim kök test sonuçlarına göre LSGDPSA, TOTSA, LEXPSSA, LREXCSA ve LEDUCSA değişkenlerinin birinci farklarında durağan, yani I(1) olduğu görülmektedir. FDISA ise ADF testine göre düzeyde, PP testine göre birinci farkında durağan olmaktadır. LEXPSSA ise ADF testine göre birinci farkında, PP testine göre ise düzeyde durağandır.

Değişkenlere ait grafiklerin incelenmesiyle serilerin zaman içerisinde birçok yapısal kırılma yaşadıkları tespit edilmiştir. Yapısal kırılmaların mevcudiyetinde geleneksel birim kök testleri sıfır hipotezini reddetmeye eğilimli sonuçlar vermektedir. Değişkenlerde açıkça mevcut olan yapısal kırılmalar sebebiyle, ADF ve PP testinin çelişkili sonuçlarına yönelik şüphenin giderilmesi amacıyla değişkenlere yapısal kırılmalı birim kök testi de uygulanmıştır.

Değişkenlere ait grafiklerin incelenmesi sonucu tespit edilen yapısal kırılmalar nedeniyle, serilerin durağanlık analizinin yapısal kırılmalı birim kök testi ile yapılması gerekliliği doğmuştur. Yapısal kırılmalı birim kök testinin sonuçları Tablo 3.3’de gösterilmektedir.

Tablo 3.3: Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi Sonuçları

YAPISAL KIRILMALI BİRİM KÖK TESTİ				
Düzye Değişken	I(0)			I(1)
LEXPSSA sabit ve trendli	-4,25	[-4,85]	(0.2302)	-10,78* [-4,85] (prob<0.01) Kırılma: 1999:Q3
FDISA sabitli	-4,19	[-4,44]	(0.1008)	-11,26* [-4,44] (prob<0.01) Kırılma: 2007:Q2
LSGDPSA sabit ve trendli	-3,65	[-4,85]	(0.5915)	-8,86* [-4,85] (prob<0,01) Kırılma: 2001:Q1
TOTSA sabit ve trendli	-4,18	[-4,85]	(0.2656)	-6,85* [-4,85] (prob<0.01) Kırılma: 1999:Q1
LEXPESA sabit ve trendli	-2,90	[-4,85]	(0.9363)	-10,02* [-4,85] (prob<0.01) Kırılma: 2008:Q4
LREXCSA sabit ve trendli	-3,29	[-4,44]	(0.5076)	-8,62* [-4,44] (prob<0.01) Kırılma: 2002:Q1
LEDUCSA sabit ve trendli	-3,84	[-4,85]	(0.4718)	-10,24* [-4,85] (prob<0.01) Kırılma: 2001:Q1

* Schwarz Bilgi Kriteri kullanılarak %5 anlamlılık derecesine göre, serinin durağan olduğunu ifade etmektedir.

[...] içerisindeki değerler t-istatistik değerlerini göstermektedir.

(...) içerisindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.

Yapısal kırılmalı birim kök testi sonuçlarına göre modelde yer alacak tüm değişkenlerin birinci farklarında durağan, yani I(1) oldukları gözlemlenmiştir. Bir sonraki aşamada tahmin edilecek kısıtsız VAR modelinde ve diğer aşamalarda yapısal kırılmalı birim kök testi sonuçları dikkate alınarak serilerin birinci farklarında durağan oldukları varsayımı ile analizler gerçekleştirilmiştir.

3.3.2. Johansen Eş Bütünleşme Test Sonuçları

Uygun gecikme uzunluğunun bulunması amacıyla öncelikle kısıtsız VAR modeli tahmin edilmiştir. Tablo 3.4’de LR, FPE, AIC, SC ve HQ bilgi kriterlerinin model için önerdiği uygun gecikme uzunluğu gösterilmektedir. LR (Sequential Modified LR Test Statistic) ve AIC (Akaike) bilgi kriterlerinin uygun gördüğü “4”, modelin uygun gecikme uzunluğu olarak belirlenmiştir.

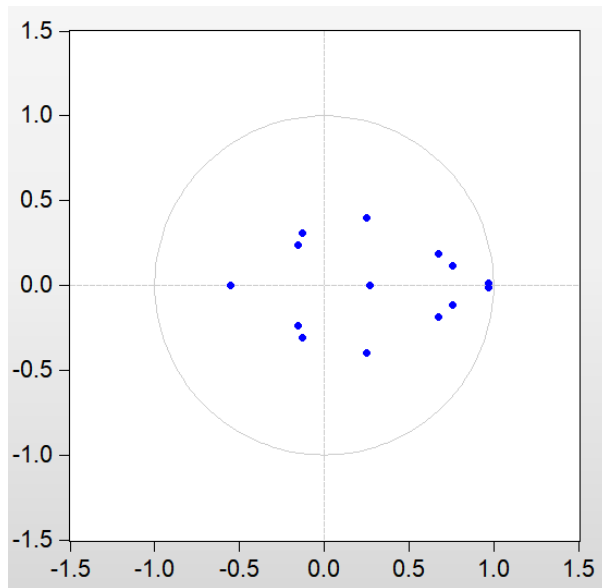
Tablo 3.4: VAR Modeli Çerçevesinde Uygun Gecikme Uzunluğu

GECİKME	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	250.5167	NA	3.89e-12	-6.408334	-6.193661	-6.322540
1	640.9271	698.6292	4.90e-16	-15.39282	-13.67544*	-14.70647*
2	693.7598	84.81042	4.57e-16*	-15.49368	-12.27359	-14.20678
3	731.2890	53.33099	6.71e-16	-15.19182	-10.46902	-13.30436
4	791.8800	74.94143*	5.84e-16	-15.49684*	-9.271330	-13.00883

* Uygun gecikme sayısını göstermektedir.

Uygun gecikme sayısının belirlenmesinin ardından modelin durağanlığının sınanması için AR karakteristik polinomun ters köklerinin çember içerisindeki konumuna bakılmıştır. Daha sonra tahmin edilen modelde otokorelasyon ve değişen varyans sorununun mevcut olup olmadığı gerekli testlerle saptanmıştır.

Şekil 3.2: VAR Modelinin Karakteristik Ters Kökleri



AR karakteristik polinomunun ters köklerine ait değerlerin çember içinde bulunması ve söz konusu değerlerin 1'den küçük olması gerekmektedir. VAR modelinin durağan bir sürece sahip olması ve istikrarlılığı bu koşula bağlıdır. Şekil 3.2'de modele ilişkin ters kökler incelendiğinde çemberin içinde kaldıkları ve 1'den küçük oldukları gözlemlenmektedir.

Tablo 3.5: Otokorelasyon Testi Sonuçları

GEÇİKME	LM-İst	Prob
1	51.69181	0.3691
2	55.12667	0.2541
3	61.71762	0.1049
4	63.31903	0.0820

Belirlenen dört gecikme değerine ait olan LM istatistik ve olasılık değerleri, modelde otokorelasyon sorunu olmadığını ifade eden H_0 hipotezinin kabul edildiğini göstermektedir. Hesaplanan olasılık değerlerine göre, modelde otokorelasyon sorunu bulunmamaktadır.

Modelde heteroskedasite (değişen varyans) sorununun bulunup bulunmadığını belirlemek amacıyla kullanılan ki-kare ve olasılık değerleri Tablo 3.6'da gösterilmiştir.

Tablo 3.6: White Değişen Varyans Testi Sonuçları

Ki kare test istatistiği	Prob değeri
1658.315	(0.6421)

Hesaplanan ki-kare ve olasılık değerlerine göre modelde değişen varyans sorunu bulunmamaktadır. Bir sonraki aşamada değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisinin olup olmadığının saptanması amacıyla Johansen eş bütünleşme analizi uygulanacaktır.

Kısıtsız VAR modeli tahmini sonrası modelde yer alan değişkenlerin eş bütünleşme ilişkisinin mevcut olup olmadığının sınanması amacıyla belirlenen uygun gecikme uzunluğu kullanılarak, modeldeki değişkenlere Johansen eş bütünleşme testi uygulanmıştır. Eş bütünleşme analizine dair sonuçlar, Tablo 3.7 ve Tablo 3.8'de verilmiştir.

Tablo 3.7: Johansen Eş Bütünleşme İz Test İstatistiği Sonuçları

İZ TEST İSTATİSTİĞİ SONUÇLARI					
H ₀	H ₁	Öz değerler	İz İstatistiği	Kritik değerler(%5)	Prob
r=0*	r≥1	0.629959	187.0319	125.6154	0.0000
r=1*	r≥2	0.503329	112.4713	95.75366	0.0022
r=2	r≥3	0.319663	59.98421	69.81889	0.2358
r=3	r≥4	0.196331	31.09668	47.85613	0.6613
r=4	r≥5	0.115019	14.70407	29.79707	0.7989
r=5	r≥6	0.071174	5.539847	15.49471	0.7491

*%5 anlam düzeyine göre değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkileri ifade etmektedir.

Tablo 3.8: Johansen Eş Bütünleşme Maksimum Öz Değerler Test İstatistiği Sonuçları

MAKSİMUM ÖZ DEĞERLER TEST İSTATİSTİĞİ SONUÇLARI					
H ₀	H ₁	Öz değerler	İz İstatistiği	Kritik değerler(%5)	Prob
r=0*	r≥1	0.629959	74.56057	46.23142	0.0000
r=1*	r≥2	0.503329	52.48710	40.07757	0.0013
r=2	r≥3	0.319663	28.88753	33.87687	0.1755
r=3	r≥4	0.196331	16.39261	27.58434	0.6323
r=4	r≥5	0.115019	9.164219	21.13162	0.8190
r=5	r≥6	0.071174	5.537500	14.26460	0.6730

*%5 anlam düzeyine göre değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkileri ifade etmektedir.

Johansen eş bütünleşme testinin uygulanmasıyla elde edilen gerek iz testi gerekse maksimum öz değerler testi analiz sonucu değerleri değişkenler arasında iki adet eş bütünleşik vektör olduğunu göstermektedir. Değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisinin bulunması nedeniyle kısa ve uzun dönem Granger nedensellik analizlerinin VECM çerçevesinde yapılması gerekmektedir.

3.3.3. Granger Nedensellik Test Sonuçları

VECM çerçevesinde Granger nedensellik testinin uygulanması sonucu elde edilen istatistik değerleri Tablo 3.9’da gösterilmektedir.

Tablo 3.9: Uzun ve Kısa Dönem Granger Nedensellik Test Sonuçları

Bağımlı Değişken	Kısa Dönem (ki-kare)							Uzun Dönem (*ECT _{t-1} -t değerleri)
	Δ LEXPSSA	Δ FDISA	Δ LSGDPSA	Δ TOTSA	Δ LEXPGSA	Δ LREXCS A	Δ LEDUCSA	
Δ LEXPSSA	-----	4.3516	3.0366	10.6250*	4.3607	5.6443	5.2495	-3,52504**
Δ FDISA	9.2300	-----	2.3414	4.5951	1.0311	11.6836*	4.2890	-3,56193**
Δ LSGDPSA	6.2380	3.1902	-----	3.4286	2.0796	17.6654*	5.4976	-0,06601
Δ TOTSA	18.9964*	6.6294	0.3435	-----	4.1634	3.3546	2.5145	-3,11147**
Δ LEXPGSA	19.3543*	3.8440	1.8803	1.2691	-----	5.2911	3.0819	2,67279
Δ LREXCSA	16.7711*	2.5378	3.8057	4.8737	2.6290	-----	3.6639	0,88364
Δ LEDUCSA	5.2066	1.0356	2.4492	9.4253	1.1027	5.7813	-----	-0,33852

*Kısa dönemde %5 anlamlılık düzeyinde Granger nedenselliğin bulunduğunu ifade eder.

**Uzun dönemde Granger nedenselliğin bulunduğunu ifade eder.

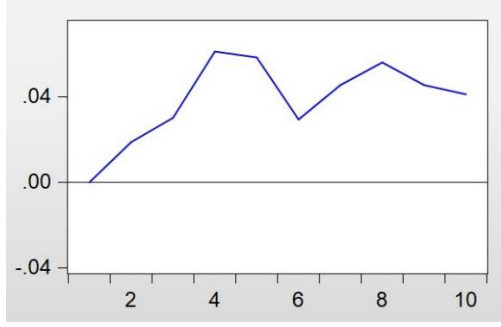
Değişkenler arası uzun dönemli ilişkilerin belirlenmesi amacıyla uygulanan Granger nedensellik sonuçlarına göre, modelde yer alan bütün bağımsız değişkenlerden, bağımlı değişken hizmet ihracat gelirlerine doğru bir nedensellik bulunmaktadır. Ayrıca modelde kendileri dışında kalan diğer tüm değişkenlerden FDISA ve TOTSA'ya doğru uzun dönem nedensellik ilişkisinin olduğu da dikkat çekmektedir. Modeldeki bağımsız değişkenlerden bağımlı değişkene doğru uygulanan kısa dönem Granger nedensellik test sonuçlarına göre ise; reel efektif döviz kuru, dış ticaret haddi ve mal ihracatı gelirlerinden bağımlı değişken hizmet ihracatı gelirlerine doğru bir Granger nedensellik söz konusudur.

Modelde yer alan diğer değişkenler için de kısa dönem Granger nedensellik testi uygulanmıştır. Granger nedensellik testi sonuçlarına göre; hizmet gelirlerinden dış ticaret haddine, doğrudan yabancı yatırımlardan reel efektif döviz kuruna ve hizmet sektörü gelirlerinden reel efektif döviz kuruna doğru kısa dönem Granger nedensellik bulunmaktadır.

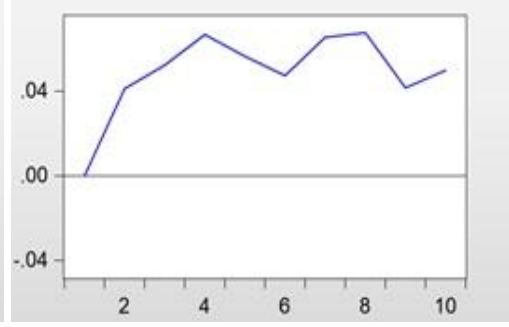
3.3.4. Etki-Tepki Analizi Sonuçları

Etki-tepki fonksiyonları, bir değişkende ortaya çıkacak rassal herhangi bir şokun, model dâhilindeki diğer değişkenler üzerindeki etkilerinin analizinde kullanılmaktadır. Çalışmada toplam 7 adet değişken kullanıldığı için toplam 49 tane etki-tepki fonksiyonu söz konusu olmaktadır, ancak çalışmanın amacı doğrultusunda yalnızca hizmet ihracat gelirlerinin diğer değişkenlerde meydana gelen şoklara karşı tepkileri incelenecektir.

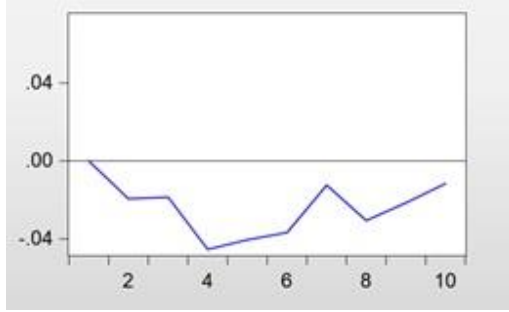
Şekil 3.3:VECM Etki-Tepki Fonksiyonları



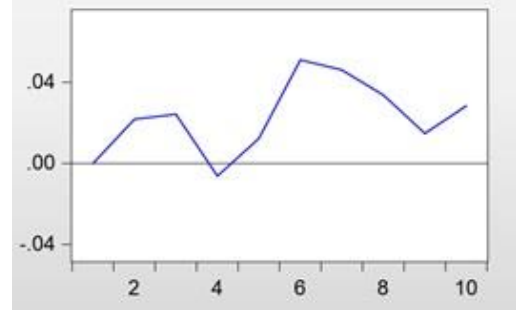
LEXPSSA'nın LFDISA'ya Tepkisi



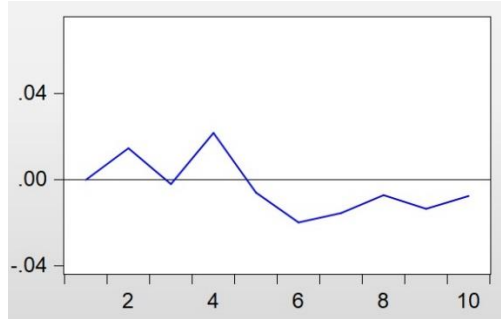
LEXPSSA'nın LSGDPSA'ya Tepkisi



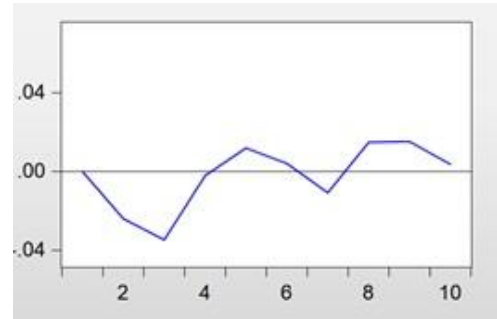
LEXPSSA'nın TOTSA'ya Tepkisi



LEXPSSA'nın LEXPSSA'ya Tepkisi



LEXPSSA'nın LREXCSA'ya Tepkisi



LEXPSSA'nın LEDUCSA'ya Tepkisi

Şekil 3.3'de gösterilen etki-tepki fonksiyonları incelendiğinde, doğrudan yabancı yatırımlar ve hizmet sektörü gelirlerinde ortaya çıkan bir standart sapmalı pozitif şoka karşın hizmet ihracat gelirlerinin dönemler içerisinde iniş ve çıkışlar yaşanan pozitif yönlü bir tepki verdiği görülmektedir. Dış ticaret haddinde meydana gelen şoka karşın ise hizmet ihracat gelirlerinin tepkisinin, yine dönemler itibariyle iniş ve çıkışlar meydana gelen negatif yönlü bir tepki olduğu gözlemlenmiştir. Reel efektif döviz kurunda meydana gelen şoka, hizmet ihracat gelirlerinin tepkisi birinci dönemden beşinci döneme kadar pozitif, beşinci dönemden itibaren ise negatif yönlü olmuştur. Mal ihracat gelirlerinde meydana gelen şoka karşılık yalnız dördüncü

dönemde negatif bir tepki gösteren hizmet ihracat gelirlerinin dönemin geneli itibariyle tepkisi pozitifdir. Hizmet ihracat gelirlerinin, eğitim harcamalarında meydana gelen şoka ise dönemler itibariyle hem negatif hem de pozitif tepkiler verdiği görülmektedir.

3.3.5. Varyans Ayırıştırması Analiz Sonuçları

Varyans ayırıştırması, VEC modelinin hareketli ortalamalar kısmından elde edilmektedir. Varyans ayırıştırmasının amacı, değişkenlerde meydana gelen herhangi bir rassal şokun gelecek dönemlerde tahminin hata varyansına olan etkisini tespit etmektir. Değişkenlerin herhangi bir tanesinde meydana gelen değişimin yüzde kaçının kendi gecikmeli değerleri, kalan yüzde kaçının ise diğer değişkenler tarafından açıklandığını tespit etmek amacıyla kullanılmaktadır. Varyans ayırıştırması analiziyle bağımlı değişken üzerinde, modele dâhil edilen değişkenlerden hangisinin en büyük etkiye sahip olduğu tespit edilebilmektedir (Kolçak v.d. , 2017: 481). Analiz aynı zamanda değişkenler arası nedensellik ilişkilerinin derecesi hakkında da yorum yapmaya olanak sağlamaktadır (Enders, 1995: 311).

VECM çerçevesinde yapılan varyans ayırıştırma analizinin sonuçları Tablo 3.10'da sunulmaktadır.

Tablo 3.10: Varyans Ayırıştırma Analizi Sonuçları

DÖNEM	S.HATA	LEXPSS A	FDISA	LSGDPS A	TOTSA	LEXPESA	LREXCSA	LEDUCSA
1	0.075560	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.105828	67.42668	4.382564	15.24464	3.320890	4.305146	0.169493	5.150588
3	0.138888	43.44800	10.12173	23.03567	3.719748	5.581706	4.822906	9.270240
4	0.166120	31.45107	10.29954	32.15648	10.01262	4.039090	5.541770	6.499433
5	0.196112	28.64666	10.84961	31.34332	11.48600	3.303796	9.337965	5.032647
6	0.216133	24.87059	10.11459	30.57153	12.33088	8.314921	9.616615	4.180866
7	0.239194	20.37144	10.84387	32.42244	10.34684	10.50800	11.89497	3.612440
8	0.257871	17.58776	10.12283	34.74469	10.31276	10.73056	13.06848	3.432915
9	0.268173	16.32122	10.29474	34.54633	10.17315	10.22368	14.93962	3.501261
10	0.278102	15.19061	10.53829	35.34106	9.629662	10.56139	15.46536	3.273625

Modele ilişkin varyans ayrıştırması tablosu incelendiğinde ikinci dönemde hizmet ihracat gelirlerinde meydana gelen bir şokun yaklaşık %67'sinin kendisi tarafından, kalan %33'lük kısmının ise modeldeki bağımsız değişkenler tarafınca açıklandığı görülmektedir. Onuncu dönem itibariyle ise bağımlı değişkinimiz olan hizmet ihracat gelirlerinde meydana gelen değişmelerin, yaklaşık %85'lik kısmının modeldeki bağımsız değişkenlerce açıklandığı sonucuna ulaşılmaktadır. Varyans ayrıştırması analiz sonuçlarına göre; 10 dönem sonunda hizmet ihracat gelirlerinde ortaya çıkan değişmelerin %15'inin kendisinden, %10'unun doğrudan yabancı yatırımlardan, %35'inin hizmet sektörü gelirlerinden, %9'unun dış ticaret haddinden, %10'unun mal ihracat gelirlerinden, %15'inin reel efektif döviz kurundan ve %3'ünün ise eğitim harcamalarından kaynaklandığı tespit edilmiştir. Bu noktadan hareketle, 10 dönem sonrasında hizmet ihracat gelirleri üzerinde hizmet sektörü gelirlerinin ve reel efektif döviz kurunun önemli etkileri olduğu söylenebilir.

Çalışmanın sonuç kısmında, uygulanan ekonometrik modelin tahmin sonuçları değerlendirilecek ve bu noktadan hareketle Türkiye'de hizmet ihracat gelirleri ve temel belirleyicileri arasındaki ilişkilerle ilgili çıkarımlarda bulunulacak ilaveten uluslararası ticarete hizmet sektörüne yönelik uygulanabilecek politika önerilerine yer verilecektir.

SONUÇ

Hizmet sektörü; milli gelire sağladığı katma değer, hem nitelikli hem de niteliksiz emek için yarattığı istihdam potansiyeli, üretimde verimlilik artışlarına neden olması, ekonomideki diğer mal ve hizmetlerin üretim aşamasında girdi olarak kullanılmasıyla mal ticaretine önemli katkılarda bulunması, tarım ve sanayi sektörlerine altyapı sunması gibi nedenlerden ötürü hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kompozisyonunda en önemli sektör konumundadır.

Hizmet sektörü, ekonomide yarattığı katma değerlerin yanı sıra hem iç hem de dış ticarete artan payı nedeniyle çok boyutlu yarar mekanizmasına sahiptir. Bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin ve ulaştırma maliyetlerindeki düşüşlerin beraberinde, hizmet ticareti potansiyeli tüm ekonomiler (hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomiler) için artmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler, zayıf altyapı olanakları ve üretim maliyetlerindeki fazlalıklar sebebiyle ekonomik sorunlarla karşılaşmakta aynı zamanda dış ticaret dengesindeki açıklarla mücadele etmek zorunda kalmaktadır. Dış ticaret dengesinde açıklarla mücadele eden gelişmekte olan ve az gelişmiş ekonomilerde, sürdürülebilir büyüme ve kalkınmanın gerçekleştirilmesi için hizmet ticaretinden elde edilecek döviz gelirlerinin artırılması gerekmektedir. Geleneksel hizmet sektörlerinde üretim sürecinin emek faktörüne dayalı olması, az gelişmiş ülkelere dahi uluslararası hizmet ticaretinden kazanç elde etmenin önünü açmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde nispeten bol olan emek miktarı, söz konusu ülkelere uluslararası ticarete gelişmiş ülkelerle rekabet edebilme avantajı sağlamaktadır.

Geride bıraktığımız son kırk yılda, uluslararası ticarete meydana gelen küreselleşme eğilimi ve serbestleşme adımlarıyla ticaret kompozisyonunda önemli değişimler yaşanmıştır. Küreselleşme eğilimlerinin beraberinde, üretim ve tüketim dünya ölçeğinde planlanlanmakta, piyasa düzeni ise serbest ve uluslararası kurallar çerçevesinde belirlenmektedir. Gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ekonomilerde uluslararası hizmet ticareti önündeki engellerin kaldırılmasına yönelik politikalar, liberalleşmenin sağlanması ve rekabeti artırmak amacıyla hükümetlerce uygulanmaktadır. 1994 yılında imzalanan GATS çok taraflı hizmet ticareti anlaşmasıyla birlikte, serbestleşmeye yönelik politikalar üye ülkeler tarafından uygulanmaya başlanılmıştır. GATS ile birlikte, gelişmekte olan ülkelerin hizmet

ihracat gelirlerini artırıp büyüme yolunda önemli adımlar atılmasına olanak sağlanmış, gelişmiş ülkeler açısından ise uluslararası ticaretin beraberinde getireceği refah artışlarıyla anlaşmaya taraf olan tüm ülkelerin kazançlı çıkacağı bir ortam yaratılmıştır. Türkiye de GATS'a taraf olan ülkeler arasında yer almaktadır. Türkiye GATS'da, gelişmekte olan ekonomiler arasında yer almaktadır ancak ülkemizin hazırladığı taahhüt listesi, gelişmiş ülkelerin listeleriyle boy ölçüşebilecek niteliktedir.

2017 yılı itibariyle uluslararası hizmet ticaretinin küresel ihracat değeri yaklaşık 535 milyar dolara, ithalat değeri ise 518 milyar dolara ulaşmıştır. Çeşitli veri bankalarından elde edilen sayısal veriler itibariyle incelenen hizmet sektörü ticaretinde en büyük paya sahip ülke grubunun, %68,20'lik payla gelişmiş ülkeler olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bölgeler itibariyle analizde, en büyük hizmet ihracatçısı ülke gruplarının sırasıyla Avrupa ve Amerika olduğu gözlemlenmiştir. Hizmet ticaretinde önde gelen ilk kırk ülke listesinde Amerika, ihracat ve ithalat rakamları itibariyle lider konumundadır. Hizmet ihracatında Amerika'yı ikinci sırada İngiltere, üçüncü sırada Almanya izlemektedir. Hizmet ithalatında ise Çin ikinci, Almanya üçüncü sırada yer almaktadır. Elde edilen veriler ışığında küresel hizmet ticareti değerlendirildiğinde, gelişmiş ülkelerin, bilgiye dayalı sektörlerde karşılaştırmalı üstünlükleri ellerinde bulundurması nedeniyle sektör ticaretinde en büyük payları aldıkları ve daha fazla gelir elde ettikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Türkiye ekonomisine ait sektörel gelişme rakamlarından hareketle Türkiye'de hizmet sektörünün, 2017 yılı Ekim ayı itibariyle %61'lik payla ekonomik kompozisyonun en dinamik kısmını oluşturduğu söylenebilir. Ancak dış ticaret verileri incelendiğinde hizmet sektörünün milli gelir içerisinde artan oranının, ülkemizin hizmet ticareti performansına yansımadağı görülmektedir. Bu durum yalnız Türkiye'nin değil, gelişmekte olan birçok ülke ekonomisinin temel problemleri arasında yer almaktadır. Ayrıca hizmet sektörünün ekonomik kompozisyon içerisindeki payı, gelişmiş ülkelere ait rakamlarla karşılaştırıldığında ekonomimizde hizmet sektörü ağırlığının yeterince yüksek olmadığı anlaşılmaktadır. İstihdamın sektörel dağılımı verilerinin incelenmesi sonucu, toplam istihdam içerisindeki en fazla payın %54,1'lik oranla yine hizmet sektörüne ait olduğu saptanmıştır.

Dış ticaret verilerinin analiziyle, Türkiye'nin ödemeler dengesinde miktarında yıllar itibariyle artış yaşanan açıklar verdiği anlaşılmıştır. 2017 yılında hizmet ihracatı 43673 milyon dolar, ithalatı ise 19944 milyon dolar olarak gerçekleşmiş ve hizmet kalemi ödemeler dengesinde verdiği fazlayla cari açık probleminin kapanmasına olumlu etkiler yaratmıştır. Türkiye, WTO tarafından hazırlanan listede 2016 yılında 39 milyar dolarlık hizmet ihracatıyla (%0.8'lik payla) dünya sıralamasında 29. sırada yer almış, 20 milyar dolarlık ithalatla (%0.4'lük payla) 39. olmuştur. Alt sektörler itibariyle hizmet ihracat gelirleri incelendiğinde 22478 milyon dolarla, Türkiye'ye en fazla gelir getiren hizmet sektörünün turizm olduğu belirlenmiştir. Turizme yapılacak yatırım ve sübvansiyonlarla sektör, ihracatın lokomotifi konumuna getirilebilir. Ancak Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomilerde, yalnız geleneksel hizmet sektörlerine yönelik değil bilgiye dayalı hizmet sektörlerine yönelik yatırımların da artış göstermesi, yüksek katma değere sahip hizmet ürünlerinin bu ülkelerde üretilmesi ve ihraç edilmesi gerekmektedir.

Uluslararası hizmet ticaretinin temel belirleyicilerini saptamaya ve aralarındaki ilişkinin yönü ile derecesini belirlemeye yönelik yürütülen literatürdeki çalışmalar incelendiğinde; doğal kaynaklar, ticaret ortakları arasındaki mesafe, nüfus, hizmet gelirleri, dış ticaret haddi, mal ihracat gelirleri, doğrudan yabancı yatırımlar, beşeri sermaye, finansal sermaye, okullaşma oranı, döviz kuru, AR-GE harcamaları, ticaret partnerlerinin gelirleri gibi makroekonomik değişkenlerin uluslararası hizmet ticareti üzerinde etkili olduğu saptanmıştır.

En temel amacı Türkiye ekonomisinde hizmet ihracatının belirleyicilerini ortaya koymak olan bu çalışmanın ilk bölümünde, hizmetlere ve uluslararası hizmet ticaretine yönelik teorik yaklaşımlara geniş bir biçimde yer verilmiştir. İkinci bölümde, çeşitli veri bankalarından derlenen veriler ışığında hizmet ticaretinin küresel ve ulusal boyutu değerlendirilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde, literatürde konuyla ilgili daha önce yürütülen teorik ve ampirik çalışmalarda da kullanılan doğrudan yabancı yatırımlar, hizmet sektörü gelirleri, dış ticaret haddi endeksi, mal ihracat gelirleri, reel efektif döviz kuru endeksi ve eğitim harcamaları (beşeri sermaye) değişkenlerinin hizmet ihracatı üzerindeki etkisinin analizi amacıyla ekonometrik bir model oluşturulmuş ve 1998:Q1-2017:Q4 dönemi için VECM çerçevesinde kısa ve uzun dönem nedensellik, etki tepki ve varyans ayrıştırması analizleri yapılmıştır.

Analiz sonuçlarına göre, Türkiye ekonomisinde uzun dönemde ihracat gelirleri üzerinde en etkili olan değişkenin hizmet sektörü gelirleri olduğu saptanmıştır. Bu noktadan hareketle, ekonomik kompozisyon içerisinde hizmetlerin katma değerindeki artışların ticaret potansiyeli üzerinde de etkili olduğu çıkarımında bulunulabilir. Uluslararası hizmet ticareti, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için kronik bir sorun haline gelen ödemeler dengesi açıklarını kapatma hususunda önemli katkılar sağlamaktadır. Türkiye’de, hizmet sektörünün milli gelir içerisindeki payını (üretim kapasitesini) artırmak için belirlenecek uygun politikaların izlenilmesiyle, ihracat gelirleri de artırılabilir.

Çalışmada, eğitim harcamaları (beşeri sermaye) ve doğrudan yabancı yatırım değişkenlerinin, kısa dönemde hizmet ihracat gelirlerinin Granger nedeni olmadığı belirlenmiştir. Ancak bu değişkenlerin, uzun dönemde hizmet ihracatı üzerinde az ama göz ardı edilemeyecek etkileri bulunmaktadır. Türkiye’de eğitime yapılacak yatırımlarla beşeri sermayenin kalitesi artırılmalı ve hizmet sektöründe istihdam edilmeye yönelik nitelikli işgücü sağlanmalıdır. Artan beşeri sermayeyle Türkiye, bilgiye dayalı modern hizmet alt sektörlerinde ihracat gelirlerini artırma ve bu sektörlerde karşılaştırmalı üstünlük elde etme fırsatını yakalayacaktır. Doğrudan yabancı yatırımların sermaye yetersizliği bulunan doğru sektörlerle (özellikle bilgiye dayalı sektörlerle) yönlendirilmesiyle, ekonomide ve ticarete olumlu gelişmelerin önü açılmalıdır.

Reel efektif döviz kuru, dış ticaret haddi endeksi ve mal ticareti gelirleri hizmet ihracatı gelirlerini hem kısa hem de uzun dönemde etkilemektedir. Döviz kurundaki oynaklıkların giderilmesi, piyasalarda döviz kuru riskinin düşünülmeden işlem yapılması ve ticaretteki belirsizliklerin giderilmesi hususunda yarar sağlamaktadır. Hizmetlerin malların üretim aşamasında girdi kullanılması, mal ticaretini hizmetlere bağımlı hale getirmektedir. Bu nedenle, mal ticaretindeki gelişme seyri hizmet ticaretinin potansiyelini etkilemekte ve mal ticareti hizmet ihracatının temel belirleyicilerinden biri olmaktadır. Dış ticaret haddi endeksi ise uluslararası rekabetin bir ölçütü olması nedeniyle modele eklenmiş ancak analiz sonucu endeksin kısa dönemde hizmet ihracat gelirleri üzerindeki etkisinin negatif olduğu belirlenmiştir. İhraç malları fiyat endeksinin, ithal malları fiyat endeksine bölünmesiyle hesaplanan

dış ticaret haddindeki artışların dış gelire bağlı olan ihracat gelirlerinde düşüşe yol açması beklenen bir sonuçtur.

Çalışmada kullanılmak istenen AR-GE harcamaları, okullaşma oranı, internet penetrasyonu gibi değişkenlerin Türkiye ekonomisi için çeyreklik veri biçiminde açıklanmaması, çalışmanın ampirik analiz aşamasının kısıtlarından biri olmuştur. Bahsi geçen değişkenlerin kullanılamaması, analizlerin daha kapsamlı gerçekleştirilememesine ve önerilen politikaların daha geniş bir perspektiften sunulamamasına neden olmuştur.

Çalışmada yer alan değişkenlerin hepsi uzun dönemde hizmet ihracatını etkilemektedir ancak bu değişkenlerin hizmet ihracatı üzerindeki etkilerinin birbirinden bağımsız biçimde değerlendirilip, bu çerçeveden politika önerisi sunulması oldukça zordur. Bu nedenle sektörün ticaret potansiyelini artırabilecek politika önerilerinin, hem ampirik analiz aşamasında yer alan değişkenlerin hem de diğer faktörlerin göz önünde bulundurulmasıyla daha genel bir bakış açısıyla sunulmasının daha yararlı olacağı düşünülmektedir.

Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomilerde, hizmet sektörünün uluslararası ticaretteki konumunun güçlendirilmesi ve geliştirilmesi amacıyla izlenebilecek politikalar şunlardır:

Uygulanacak politikaların birincil başarı şartı, karşılaştırmalı üstünlüğün elde edilmesi ve derecesinin artırılabilmesi için izlenmesi gereken aşamaların doğru belirlenmesidir. Bu noktada önemli olan husus, karşılaştırmalı üstünlüklerin bulunduğu sektörlerin doğru tespit edilmesidir. Beşeri sermaye, altyapı olanakları ve hizmet sunucularının üretim aşamasındaki etkinliği gibi faktörler hizmet ticaretinde karşılaştırmalı üstünlüğü belirleyen temel faktörler arasında yer almaktadır. Söz konusu faktörlerin geliştirilmesi amacıyla izlenecek doğru yatırım politikalarıyla, karşılaştırmalı üstünlüğün bulunduğu sektörlerde verimlilik artışları ve bunun beraberinde dış ticaret gelirlerindeki artışlar kaçınılmaz olacaktır.

Beşeri sermayenin artırılması, hizmet sektörünün ve dolayısıyla uluslararası ticaretinin geliştirilmesinde etkili olmaktadır. Bireylerde artan bilgi donanımı ve becerilerin beraberinde zenginleşen beşeri sermaye, yeni hizmet sektörlerinin oluşmasına ve üretimde verimlilik artışlarına yol açmaktadır. Altyapı olanaklarının gelişmesiyle (enerji kaynaklarının etkin kullanımı, ulaştırma ve iletişim

sektörlerindeki gelişmeler) birlikte, hizmetlerin üretim ve dağıtım aşamalarında maliyet minimizasyonu gerçekleşmektedir. Azalan maliyetlerin beraberinde hizmetlerin (diğer mal ve hizmetlerin üretim aşamasında girdi olarak kullanılan) ucuzlaması, aynı zamanda malların da üretim maliyetlerini azaltmakta ve kazan-kazan durumu iki sektör için geçerli olmaktadır. Mal ve hizmet fiyatlarının düşmesiyle; dış ticarete karşılaştırmalı üstünlüklerin ilgili ürünlerde ülke lehine değişmesi sağlanmakta, ihracat potansiyelinde ve dış ticaret gelirlerinde artışlar meydana gelmekte ve dolayısıyla gelişmekte olan ekonomilerdeki cari açık ve kalkınmanın finansmanı konularına pozitif katkılarda bulunmaktadır.

Gelişmekte olan ülkeler, dünya hizmet ticaretinden pay almak ve/veya aldıkları payları artırmak için teknoloji vasıtasıyla yurt içi hizmet kapasitelerini ve rekabet gücünü artırmalıdır. Söz konusu ülkeler, dağıtım kanallarına ve bilgi ağlarına erişebilirse, küresel ekonomide ortaya çıkan yeni trendleri yakalayarak gelişmiş ülkelerin ticaret potansiyelini yakalayabilecektir. Örneğin; küresel ekonomideki yeni ticaret modeli olan e-ticaret, tüm ülkelere iç ve dış ticarete eşit fırsatlar ve rekabet ortamı yaratmaktadır. Bu nedenle, gelişmekte olan ülkeler e-ticarete yönelik politikalar geliştirmeli ve gerekli altyapısal düzenlemeleri sağlayarak bu yeni ticaret sistematığına en kısa sürede uyum sağlamalıdır.

Uluslararası hizmet ticaretinden aldıkları payı artırmak isteyen hükümetler, sektöre yönelik yurt içi piyasalarda firmaların faaliyetlerine yönelik düzenlemeler ve kalite kısıtlamaları getirmelidir. Sektöre yönelik düzenlemeler, asimetrik bilgi ve piyasa aksaklıklarının giderilmesi ile sektörün ticaret potansiyelini artırma amacı güdülerek yapılmalıdır. Böylelikle yurt içi piyasada etkinsizliğe yol açan firmalar pazar dışına itilecek ve piyasada yalnızca etkin bir biçimde hizmet sunan firmalar kalacaktır. Bu durum, ekonomide hem üretim hem de tüketim kanalında refah artışlarıyla sonuçlanacaktır.

Hizmet sektöründe uluslararası arenada rekabetçi bir pazar, ülke ekonomilerinin gelişmesi ve iş imkânlarının artırılması açısından önemlidir. Türkiye dâhil birçok gelişmekte olan ülkede, küçük ve orta boyutlu işletmeler faaliyetlerini yurt içi pazarlar dışındaki pazarlara yayma ve uluslararası ticaretten faydalanma hususunda pek çok engelle karşı karşıya kalmaktadır. Gelişmekte olan ülkelere uluslararası hizmet ticaretinin serbestleştirilmesine yönelik izlenecek politikaların

küresel ekonomik trendler dikkate alınarak şekillendirilmesi ve söz konusu ülkelerin uluslararası pazar payını artırma amacıyla düzenlenmesi gerekmektedir. Ticaretteki serbestleştirme, piyasada hizmet çeşitliliğini artıracak ve çok sayıda hizmet sunucusuna ticaret yapma imkânını sağlayacaktır. Bu durum, piyasada daha düşük fiyatlarla daha kaliteli hizmeti sunan firma sayısının artmasına ve dolayısıyla tüketici rantının da artmasına neden olacaktır. Söz konusu yararların ortaya çıkması ve artan rekabet ile yasal düzenlemeler arasındaki dengenin sağlanması için uygulanacak politikaların doğru seçilmesi gerekmektedir.

Gelişmekte olan ekonomilerde, sadece dış ticarete yönelik politikaların uygulanması değil ekonomideki sosyal yapıyı geliştirecek ve refah artışlarını sağlayacak politikaların uygulanması da son derece önemlidir. Sağlık, turizm, eğlence gibi sektörlerle yönlendirilen yatırım ve sübvansiyonlar, bireylerin yaşam standartlarını ve kalitelerini yükseltmekte aynı zamanda refah toplumuna geçiş sürecini de hızlandırmaktadır.

Bu çalışmada, Türkiye’de hizmet sektörünün ve ticaretinin (ihracatın) boyutlarının analiziyle sektöre yönelik ilginin artırılması amaçlanmıştır. Türkiye’de hizmet sektörüne yönelik kısıtlı sayıda çalışma bulunmasından dolayı çalışmada yer alan teorik, sayısal ve ampirik analizlerin literatüre önemli bir katkısı olacağı varsayılmaktadır.

KAYNAKÇA

- AÇCI, Y. :2016
“Türkiye’de Reel Döviz Kuru Ve Dış Ticaret İlişkisinin Var Analizi İle İncelenmesi”, **Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi**, Cilt:8, Sayı:14, s.41-53
- AHMAD, S. A.,
KALIAPPAN, S.R.,
ISMAİL, N.W. :2017
“Determinants of Service Export in Selected Developing Asian Countries”, **International Journal of Business and Society**, C: 18, No: 1, pp.113-132
- AHMADZADEH, K.,
KNERR, B.,
YAVARI, K.,
ASARI, A.,
SAHABI, B. :2012
“Competitiveness and Factors Affecting in Services Export”, **Journal of Basic and Applied Scientific Research**, C: 2, No: 10, pp.10793-10802
- ARNOLD, J.,
JAVORCIK, B. S.,
MATTOO, A.: 2006
“The Productivity Effects of Services Liberalization:Evidence from the Czech Republic”, **World Bank Working Paper**
- ASLAN, M.H. :1998
BAHAR, O. :2006
Hizmet Ekonomisi, İstanbul, Alfa Yayınları
“Turizm Sektörünün Türkiye’nin Ekonomik Büyümesi Üzerindeki Etkisi: VAR Analizi Yaklaşımı”, **Yönetim Ve Ekonomi**, Cilt:13, Sayı:2, s. 137-157
- BARCENILLA, S.,
MOLERO, J.: 2003
Services Exports Flows: Empirical Evidence for the European Union, Belgium: SETI

- BHAGWATI, J.N. :1987 "Trade in Services and the Multilateral Trade Negotiations", **The World Bank Economic Review**, C: 2, No: 4, pp.553-554
- BLYDE, J.,
SİNYAVSKAYA, N. :2007 "The Impact of Liberalizing Trade in Services on Trade in Goods: An Empirical Investigation", **Review of Development Economics**, C:11, No: 3, pp.566-583
- BOZKURT, E. :2010 "Türkiye'nin Uluslararası Hizmet Ticareti", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum
- BRANDICOURT, V.,
SCHWELLNUS, C.,
WÖRZ, J. :2008 "Austria's Potential for Trade in Services", **FIW Research Report**, No: 2.
- BROHMAN, J. :1996 "New Directions in Tourism for Third World Development", **Annals of Tourism Research**, C.XXIII, pp. 48-70
- BRYSON, J. R.,
DANIELS, P.W. :1998 "Introduction: Understanding the Rise and Role of Service Activities and Employment in the Global Economy: An Introduction to the Academic Literature", **Service Industries in The Global Economy Volume I**, Edvard Elgar Publishing Limited, UK
- BURGER, M. J.,
THİSSEN, M. J. P. M., "The Magnitude and Distance Decay of Trade in Goods and Services: New Evidence for European

- VAN OORT, F. G.,
DÍODATO, D. :2014
Countries”, **Spatial Economic Analysis**, C: 9, No: 3, pp.231–259.
- CALI, M.,
ELLIS, K.,
WILLEM, D. :2008
“The Contribution of Services to Development and the Role of Trade Liberalization and Regulation”, **Overseas Development Institute**, Working Paper No: 298.
- CANTÜRK, G. : 2003
"Avrupa Birliği'ne Aday En Dinamik Yeni Yıldız Türkiye", **Yapı 2003 İzmir Fuarı, Dünya Eki**, Sayı:6
- CATTANEO, O.,
ENGMAN, M. ,
SÁEZ, S.,
STERN, R. M. :2010
International Trade in Services : New Trends and Opportunities for Developing Countries.
World Bank
- COVACI, G.,
MOLDOVAN, S.: 2015
“Determinants Of Service Exports Of Lithuania: A Gravity Model Approach”, **Sse Riga Student Research Papers.**
- ÇAKMAK, E. :1996
“Uluslararası Hizmet Ticareti Gelişme Seyri, Teorideki Yeri ve Politika Sorunları”, Atatürk Üniversitesi İ.İ.B.F. Z.F. Araştırma Merkezi, Yayın No:204, Erzurum
- ÇATALBAŞ, N. :2005
“Uluslararası Hizmetler Ticaretinin Serbestleştirilmesi ve Gelişme Yolundaki Ülkelere Etkileri: Türkiye Uygulaması”, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir

- ÇEŞTEPE, H.,
VERGİL, H.,
ERGÜN, H.: 2012
“Hizmet Ticaretinin Büyümeye Etkisi: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Panel Veri Analizi”, **Business and Economics Research Journal**, Cilt: 3, Sayı: 4, s. 91-105
- DASH, R. K.,
PARIDA, P. C.: 2013
“FDI, Services Trade and Economic Growth in India: Empirical Evidence on Causal Link”,**Empirical Economics**, C: 45, No: 1, pp.217–238
- DEARDORFF, A.: 1985
“Comparative Advantage and International Trade and Investment in Services, in: Trade and Investment in services: Canada/US Perspectives”, **Ontario Economic Council**, Toronto.
- DEARDORFF, A.:2001
“International Provision of Trade Services, Trade And Fragmentation”, **World Bank Working Papers**, No: WPS 2548
- DIAMOND, J. :1977
“Tourism’s Role in Economic Development: the Case Reexamined”, **Economic Development and Cultural Change**, C: 25, No:3, pp. 539-553
- DPT:2000
8. Beş Yıllık Kalkınma Planı: Hizmet Ticaretinin Serbestleştirilmesi Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara, DPT:2543-ÖİK:559
- DURA, C. ,
ATİK, H. :2002
Bilgi Toplumu, Bilgi Ekonomisi ve Türkiye, İstanbul

- DWYER, G. P.: 2015 The Johansen Tests for Cointegration, <http://www.jerrydwyer.com/pdf/Clemson/Cointegration.pdf>, Erişim Tarihi: 28.04.2018
- EASTERLY, W. R.,
WETZEL D. L. :1989 “Policy Determinants of Growth: Survey of Theory and Evidence”, **The World Bank PPR Working Paper Series**, No: 343
- EICHENGREEN, B.,
GUPTA, P.: 2012 “Exports of Services: Indian Experience in Perspective”, **National Institute of Public Finance and Policy Working Papers**, No:12/102
- EKİNCİ, M.B. :2008 **Uluslararası Hizmet Ticaretinde Gelişmekte Olan Ülkeler ve Türkiye**, İstanbul, İTO Yayını, No: 2008-10
- ELMS, D. K.,
LOW, P. :2013 “Global Value Chains in a Changing World”, **World Trade Organization with the Temasek Foundation and the Fung Global Institute**
- ENDERS, W. :1995 **Applied Econometric Time Series**, New York:Iowa State University
- ERGÜN, B. :2009 “Türkiye ile Avrupa Birliği Arasında Hizmet Ticaretinin Karşılıklı Olarak Serbestleştirilmesi”, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul
- FISHER, E. O. N. :2010 “Heckscher–Ohlin Theory When Countries Have Different Technologies”, **International Review of Economics & Finance**, C: 20, No: 2, pp. 202-210

- FREUND, C.,
WEINHOLD, D.:2002
“The Internet and International Trade in Services”,
The America Economic Review, C:92, No: 2, pp.
236-240
- GELİR İDARESİ
BAŞKANLIĞI: 2009
GATT Bilgilendirme Rehberi, Gelir İdaresi Ba
şkanlığı Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Daire Ba
kanlığı GATT Müdürlüğü , Yayın No: 95
- GHANİ, E. :2010
The Service Revolution in South Asia, Oxford
University Press
- GOSWAMI, A. G.,
MATTOO, A.,
SAEZ, S. :2011
**Exporting Services: A Developing Country
Perspective**, World Bank, Washington
- GREENAWAY, D.,
WINTERS, L. A. :1994
Surveys in International Trade, Oxford:
Blackwell
- GRÜNFELD, L.A.,
MOXNES, A.: 2003
“The Intangible Globalization: Explaining The
Patterns of International Trade in Services”,
**Norwegian Institute of International Affairs
Working Papers**, No: 657
- GUJARATI, D.N.,
PORTER, D.C. :2012
Temel Ekonometri, Çev, Şenesen, Ü. ve Günlük
Şenesen, G., İstanbul, Literatür Yayınları
- GÜNDOĞAN, N. :2002
“Hizmetler Sektöründe İstihdam”, **Kamu-İş**;
Cilt:7, Sayı: 1
- HAO, J.,
VAR, T.,
CHON, J.: 2003
“A Forecasting Model of Tourist Arrivals From
Major Markets to Thailand”, **Tourism Analysis**, 8,
pp.33-45

- HARRIS, H.,
SOLLIS, R.: 2003 **Applied Time Series Modelling and Forecasting**, Wiley, West Sussex.
- HILL, T.P.:1977 “On Goods and Services”, **Review of Income and Wealth**, C: 23, No: 4, pp.317–319
- HINDLEY, B.,
SMITH, A. : 1984 “Comparative Advantage and Trade in Services”, **The World Economy**, C:7, No:4, pp.369-390
- HODGE, J. :2010 “Towards an Understanding of World and South African Trade in Service”, **TIPS Working Papers**, No: 196
- HOEKMAN, B.,
BRAGA, C.A.P.: 1997 “Protection and Trade in Services: A Survey”, **Open Economics Review**, C:8, No: 3, pp.285–308
- HOEKMAN, B.,
MATTOO, A. :2008 “Services Trade and Growth”, **World Bank Policy Research Working Paper**, No: 4461
- HOEKMAN, B.,
SHEPHERD, B. :2017 “Services Productivity, Trade Policy and Manufacturing Exports”, **The World Economy**, C:40, No: 3, pp. 499-516
- HUSTED, W.S.,
VARBLE, D.L.,
LOWRY, J.R.: 1989 **Principles of Modern Marketing**, Allyn and Bacon, Massachusetts
- IKV, “Liberalizasyon (Liberalization)”, <http://www.ikv.org.tr/sozluk2.php?ID=1193>, Erişim Tarihi: 27.04.2018

- İKV: 2004 **Avrupa Birliği'nin Hizmetlerin Serbest Dolaşımı ve Bankacılık Müktesebatı ve Türkiye'nin Uyumunu**, İstanbul
- ISHIDO, H. :2017 "Global Value Chains and Liberalization of Trade in Services: Implications for the Republic of Korea", **Journal of Korea Trade**, C:21, No: 1, pp.38-55
- İYİDOĞAN, S. :2001 "Hizmetler Sektörü: Büyümenin Yeni Platformu", ERC/METU Beşinci Uluslararası Ekonomi Kongresi'ne sunulan Yayınlanmamış Bildiri, Ankara
- JOHANSEN, S.: 1988 "Statistical Analysis of Cointegration Vectors", **Journal of Economic Dynamics and Control**, C:7, No:2-312, pp. 231-254
- JOHANSEN, S.: 1991 "Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Model", **Econometrica**, 59, 1551-1580
- KANDILOV, I. T.,
GRENNESEN, T. :2001 "The Determinants of Service Exports from Central and Eastern Europe", **Economics of Transition**, C:18, No:4, pp.763-794
- KARAM, F.,
ZAKİ, C. :2012 "On The Determinants of Trade in Services: Evidence from The Mena Region", **Applied Economics**, C:45, No: 33, pp.4662-4676

- KAUR, S. :2011 “Determinants Of Export Services Of USA With Its Asian Partners: A Panel Data Analysis”, **Eurasian Journal Of Business And Economics**, C:4, No: 8, pp.101-117
- KIMURA, F.,
LEE, H. H. :2006 “The Gravity Equation In International Trade In Services”, **Review of World Economics**, C:142, No: 1, pp. 92-121
- KING, J. E. :2013 “Ricardo on Trade”, **Economic Papers: A Journal of Applied Economics and Policy**, C:32, No: 4, pp.462-469
- KOLÇAK, M.,
KALABAK, A. Y. ,
BORAN, H. :2017 “Kamu Harcamaları Büyüme Üzerinde Bir Politika Aracı Olarak Kullanılmalı Mı? VECM Analizi ve Yapısal Kırılma Testleri ile Ampirik Bir Analiz: 1984-2014 Türkiye Örneği”, **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, Cilt:72, Sayı: 2, s. 467 – 486
- KOTLER, P.,
ARMSTRONG, G.,
SAUNDERS, J., WONG, V. :2005 **Principles of Marketing**, 4th European Edition. Pearson Education Limited
- KUMAR, V.,
LEONE, R. P.,
GASKINS, J. N.:1995 “Aggregate and Disaggregate Sector Forecasting Using Consumer Confidence Measures”, **International Journal of Forecasting Elsevier**, C: 11, No: 3, pp.361-377
- KUZNETS, S. :1973 “Modern Economic Growth: Findings And Reflections”, **The American Economic Review**, C:63, No: 3, pp. 247-258

- LINDERS, G.J: 2001 **Theory, Methodology and Descriptive Statistics on Services and Services Trade**, Den Haag: CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis Publications
- MAJEED, M. T., AHMAD, E.: 2006 “Determinants of Exports in Developing Countries”, **The Pakistan Development Review**, C:45, No: 4, pp.1265-1276
- MALLICK, H.: 2012 **Role of Exchange Rate of Services and Goods Exports: A Comparative Empirical Analysis**, Centre for Global Development (CGD), Washington DC
- MAREL, E. V. D.: 2011 “Determinants Of Comparative Advantage in Services”, **FIW Working Paper**, No: 87
- MATTOO, A., STERN, R. M. :2007 **A Handbook of International Trade in Services**, New York: Oxford University Press
- MELVIN, J. :1989 “Trade in Producer Services: A Heckscher-Ohlin Approach”, **Journal of Political Economy**, C: 97, No: 5, pp.1180-1196
- MILES, I., BODEN M.: 2000 **Introduction: Are Services Special?, Services and the Knowledge-Based Economy**, Edt. Boden M. and Miles I., London

- MIZRAK, N.Y. :2002 “Uluslararası Hizmet Ticaretinin Kavramsal, Ampirik ve Analitik Boyutları: İktisat Politikası Sorunları ve Türkiye Bulguları”, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara
- MIZRAK, N.Y. :2009 **Hizmet Ekonomisi, İnternet ve Elektronik Ticaret**, İmaj Yayınevi, Ankara
- MUCUK, M.,
ALPTEKİN, V. : 2008 “Türkiye’de Vergi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: VAR Analizi (1975- 2006)”, **Maliye Dergisi**, Sayı: 155, s.159-174
- NASİR, S.,
KALİJERAN, K. :2013 “Export Performance of South and East Asia in Modern Services”, **Asarc Working Paper**, No:7
- NZIER: 2005 “International Trade in Services
A Scoping Study of Services Trade and Estimates of Benefits From Services Trade Liberalisation”, **NZ Trade Consortium Working Paper**, No:37
- OECD:2000 **The Service Economy**, Business and Industry Policy Forum Series, Paris, France
- OECD, Erişim Tarihi: 12.07.2018, <https://stats.oecd.org/>
- OULTON, N. :1984 **International Trade in Service Industries: Comparative Advantage of EC Countries**, Wiston House: Trade Policy Research Center
- ÖZER, M.,
KIRCA, M.: 2014 “Turizm Gelirleri, İhracat ve İktisadi Büyüme Arasındaki İlişkilerin Zaman Serisi Analizi”, **III. Disiplinlerarası Turizm Araştırmaları Kongresi**, s.684-707

- ÖZTÜRK, S. A.: 1998 **Hizmet Pazarlaması**, Eskişehir, Anadolu Üniv. Yay., No: 1028; İşletme Fak. Yay., No:3
- ÖZTÜRK, S. A.: 2008 **Hizmet Pazarlaması**, 8. Baskı, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Eskişehir
- PALMER, A.:1994 **Principles of Services Marketing**, Berkshire:Mc Graw-Hill Book Company
- PALMER, A.: 1997 "Defining Relationship Marketing: An International Perspective", **Management Decision**, C: 35, No: 4, pp.319-321
- PERRON, P: 1989 "The Great Crash, the Oil Price Shock, and the Unit Root Hypothesis", **Econometrica**, C:57, pp. 1361-1401
- PERRON, P: 1997 "Further Evidence an Breaking Trend Functions in Macroeconomic Variables", **Journal of Econometrics**, C:80, No: 2, pp.355-385
- PHẠM, N. V., VŨ, H. T. :2016 "Analyzing the Determinants of Service Trade Flows Between Vietnam and The European Union: A Gravity Model Approach", **Vnu Journal Of Science: Economics And Business**, C:30, No:5e, pp.51-64
- PLOTNİKOV, V. , VOLKOVA, A. :2014 "Service Economy and the Specifics of its Development in Russia", **Procedia Economics and Finance**, C:14, pp. 18-23
- SAHOO, P., DASH, R.K., MISHRA, P.P. :2013 "Determinants of India's Services Exports", **IEG Working Paper**, No:333

- SANCAR, C.,
POLAT ATAY, M. :2015 “Türkiye’de Ekonomik Büyüme, Enerji Tüketimi ve İthalat İlişkisi”, **Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Elektronik Dergisi**, Sayı:12, s.416-432
- SAPIR A.,
LUTZ E.: 1981 “Trade in Services: Economic Determinants and Development Related Issues”, **World Bank Staff Working Paper**, No: 480
- SCHMENNER, R. W. :1995 **Service Operations Management**, New Jersey, Prentice Hall-Englewood Cliffs
- SCHWARZER, J. :2015 Services Trade and Employment, Discussion Note
- SEYİDOĞLU, H. :2017 **Uluslararası İktisat: Teori Politika ve Uygulama**, 21. bs., Güzem Can Yayınları, İstanbul
- SIMS, C. :1980 “Macroeconomics and Reality”, **Econometrica**, 48, pp.1-48
- TCMB, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Erişim Tarihi: 12.07.2018, www.tcmb.gov.tr
- TERZİ, N. : 2010 “The Role of Trade Liberalization in Services in Developing Countries”, **Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi**, Cilt: 28, Sayı: 1, s.121-133
- TOPÇU, E.,
HAYIRSEVER, F.: 2010 “Avrupa Birliği ve Hizmet Ticaretinin Liberalizasyonu”, **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi** , Cilt:15, Sayı:2, s.393-416

Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı, Erişim Tarihi: 24.03.2018,
<https://www.ticaret.gov.tr>

Türkiye İstatistik Kurumu, Erişim Tarihi: 12.07.2018, www.tuik.gov.tr

TÜRKMEN, A. :2012 “Uluslararası Hizmet Ticareti ve Ekonomik Büyüme: Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Analiz (1974-2011)”, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum

UNCTAD, UNCTADSTAT, Erişim Tarihi 13.06.2018,
<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

UNCTAD:1996 **World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements**, United Nations, New York And Geneva

UNITED NATIONS: 2010 **Manual on Statistics of International Trade in Services**, New York: United Nations Publication

WALSH, K.: 2006 “Trade in Services: Does Gravity Hold? A Gravity Model Approach to Estimating Barriers to Services Trade”, **IIIS Discussion Paper**, No: 183

WONG, K. N.,
TANG, T. C. ,
FAUSTEN, D. K. :2009 “Foreign Direct Investment and Services Trade: Evidence from Malaysia and Singapore”, **Global Economic Review**, C:38, No: 3, pp. 265-276

WOOD, A.,
MAYER, J. :2001 “Africa’s Export Structure in a Comparative Perspective,” **Cambridge Journal of Economics**, C:25, No:3, pp. 369-394

Worldbank, World Databank, World Development Indicators, Erişim Tarihi: 13.12.2012, <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>

WTO, World Trade Statistical Review 2017, Erişim Tarihi: 10 Mayıs 2017, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts17_toc_e.htm

ZIVOT, E.,
ANDREWS, D.W.K.: 1992 “Further Evidence on the Great Crash, The Oil Price Shock and Unit Root Hypothesis”, **Journal of Business and Economic Statistics**, C:10, No: 3, pp. 251-270