İhracatta ortalama Kg başına düşen tutarı artıramıyoruz



Özcan KADIOĞLU ozcankadioglu@hotmail.com
Koç Üniversitesi-TÜSİAD Ekonomik Araştırma Forumu (EAF) Üyesi, Dünya Gazetesi Yazarı

İhracatımız içindeki yüksek teknolojili ürün miktarını %3-4 seviyesinden %12-15 aralığına çıkaramadığımız sürece dünya ticaretinden almış olduğumuz payı artıramayacağız ve dalgalanmalardan daha fazla etkilenmeye devam edeceğiz.

Küreselleşen ekonomilerin iktisadi olarak en önemli kalkınma hedeflerinden biri yüksek nitelikli ve rekabetçi üretim yaparak dış satım performanslarını artırabilmektir. Uluslararası ticaret hacminin giderek artması ve artan açıklık oranları nedeniyle iktisadi büyüme; ülkelerin ihracat performansından önemli ölçüde etkilenmektedir. Bu bağlamda ihracat yönlü büyüme teorilerinde de belirtildiği üzere ihracatta rekabetçi olmak önem kazanmaya başlamıştır. Ucuz emeğe dayalı düşük fiyat rekabeti ile dış pazarlara açılmak dış ticaret hadlerinde olumsuz gelişmelere neden olarak dış ticaretten elde edilen kazançların azalmasına neden olabilmektedir (Bhagwati, 1958). Bu nedenle katma değeri yüksek ürünlerin üretilip ihraç edilmesi önemli bir hedef haline gelmiştir.

OECD tarafından bir ülkenin ihraç ettiği ürünler; Ar-Ge harcamalarının toplam katma değerdeki payı ile girdi ve ara mamullerinin teknoloji düzeyi dikkate alınarak yüksek, orta yüksek, orta-düşük ve düşük teknoloji başlıkları altında sınıflandırılmaktadır (Hatzichronoglou, 1997).

Kilit öneme sahip

Bu sınıflandırmaya göre ülkeler açısından orta yüksek ya da yüksek teknoloji ürün ihraç etmek uluslararası pazarlarda sürdürülebilir bir rekabet performansı gösterebilmek açısından önemlidir. Yüksek teknolojili ürün ihracatı, yüksek katma değerli ürün anlamına gelir ve bu bir ülkenin sürdürülebilir refah artışının sağlanmasında kilit öneme sahiptir.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın açıklamış olduğu 2019 Ocak- Eylül ayı ihracat ve ithalat rakamlarına göre ihracatta % 2,56 bir artış ile 132, ithalatta ise % 15,3 düşüş ile 154 milyar dolar oldu.



Bir önceki yılın aynı döneminde ise dış ticaret hacmi %7,9 azalarak 286 milyar dolar olarak kaldı. Dış ticaret açığı ise 21 milyar dolar, İhracatın ithalatı karşılama oranı % 86 oldu.

2019 Ocak-Eylül dönemine dış ticaret hacminde ciddi bir azalış olduğunu görüyoruz. 2009 yılından beri toparlanmaya çalışan dünya ekonomisinde 2018 yılında tüm ülkelerde ekonomik aktivitede artış yaşandı. Avrupa Birliği ve ABD ekonomisinde ciddi anlamda toparlanma oldu. ABD Merkez Bankası FED faiz artışlarına giderek enflasyonda artış için katkıda bulunmaya devam etti. Avrupa Birliği ülkelerinde ise tekrar negatif enflasyondan kurtulup bir miktar enflasyonda artış oldu. Bu sayede ekonomide yaşanan canlanmadan ülkemiz de faydalandı.

Durgunluk beklentisi oluştu

2019 yılında ise dünya ekonomisinde tekrar bir durgunluk beklentisi oluştu. ABD merkez bankası FED faiz düşüşüne giderek piyasaları canlanması için katkıda bulunmaya çalışıyor. Enflasyonda artış için katkıda bulunmaya devam etti. Avrupa Birliği ülkelerinde ise tekrar negatif faiz dönemine doğru dönüş başladı.

Tüm bunlara rağmen ihracat artışımızın katma değer yaratıp yaratmadığına baktığımızda maalesef yerimizde saydığımız görülüyor. 2018 yılındaki gibi 2019 yılı Ocak-Eylül döneminde ihracatımızdaki kilogram fiyatımızı maalesef artıramadığımız gibi düşüş devam ediyor.

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin her ay açıklamış olduğu verilere baktığımızda gidişatta bir değişimin olmadığını görüyoruz. İhracat kg fiyatı 2019 Ocak-Eylül döneminde dip seviyeleri gördü.

Ocak: 1.12 $, Şubat: 1.17 $, Mart: 1.17 $, Nisan: 1.12, Mayıs:1.10, Haziran:1.08,

Temmuz:1.20, Ağustos:1.03, Eylül: 1,14 ve Ocak-Eylül ayı ortalaması ise1.13 $ oldu.

2016 yılında Trump'ın seçilmesiyle önce değerlenen dolar sonra tüm para birimlerine karşı değer kaybetmeye başladı. Ülkemizde ise diğer ülkelerden farklı olarak 2018 yılında Türk Lirası 2017 yılına göre ortalama dolar kuruna %32 değer kaybetti. 2018 yılındaki dünya ekonomisindeki büyüme tüm ülkeleri etkileyerek ihracatta ve ithalatta ciddi artışlar yaşandı ve 2018 yılında canlanan talebin 2019 yılında devam etmeyeceği görülüyor.

Bu talep düşüşünden azami ölçüde kayıpla geçirmemiz gerekiyor. 2018 yılı sonunda; yüksek teknolojili ürünlerin imalat sanayi ihracatı içindeki payı %3,4 oldu

Teknoloji yoğunluğuna göre dış ticaret verileri, ISIC Rev.3 sınıflaması içinde yer alan imalat sanayi ürünlerini kapsamaktadır. Eylül ayında ISIC Rev.3'e göre imalat sanayi ürünlerinin toplam ihracattaki payı %95,3. Yüksek teknoloji ürünlerinin imalat sanayi ürünleri ihracatı içindeki payı %3,1, orta yüksek teknolojili ürünlerin payı ise %35,9'dur.

Yüksek teknolojili ürünlerin imalat sanayi ithalatı içindeki payı %16,5 oldu

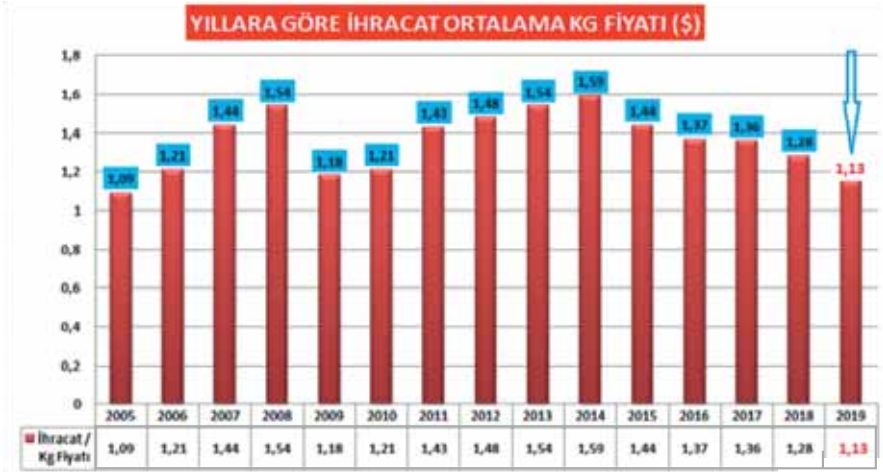
İmalat sanayi ürünlerinin toplam ithalattaki payı %73,8'dir. Eylül ayında yüksek teknoloji ürünlerinin imalat sanayi ürünleri ithalatı içindeki payı %14,3. Fasıllara göre ihracatta yine motorlu taşıtlar ve aksamları birinci sırada yer aldı.

2018 yılında 131 milyon ton mal satıldı ve kg fiyatı 1,28 dolar olmuştu. 2019 yılı Ocak-Eylül döneminde mal ihracatımızın kg fiyatı ise 1,14 dolara geriledi.

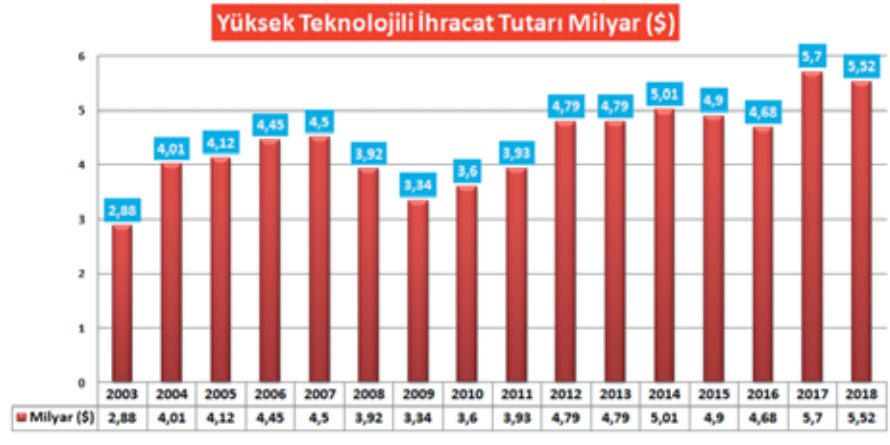
Ciddi gerileme söz konusu

Tabloda görüldüğü gibi ihracatımızın kg fiyat değerinde 2014 yılından beri 3'te 1 oranında fiyatlarda ciddi bir gerileme söz konusu. Daha fazla mal üretip, daha fazla çalışıp, daha fazla enerji ve hammadde tüketip daha az kazanıyoruz.

Ülkelerin ekonomilerinin kas gücüne mi yoksa teknolojiye mi dayalı olduğunu görmek için; ihracat kg fiyatı en önemli göstergedir.



Kaynak: TİM



Kaynak: TİM

Japonya: 3,86 $, Almanya: 3,68 $, İtalya: 3.21 $, G Kore: 2,70 $, Polonya. : 1,87 $, Türkiye (Güncel): 1,14 $.

Kısacası ihracat tutarı azda olsa artıyor, birim fiyat artmıyor kas gücüne dayalı üretim yaparak ihracat yapıyoruz. İhracatçılar için marka olmak ve marka bilinci oluşturmanın önemli bir öncelik olma noktasına gelmesi gerekiyor.

'Bunun için çok daha fazla Ar-Ge ve marka yatırımı yapılması gerektiğini hepimiz artık biliyoruz. Ar-Ge, bir maliyet değil, şirketin geleceğine yönelik yatırımdır. Marka ise rekabet avantajı katan en önemli maddi olmayan değerdir. Para kazandığımızda ilk yaptığımız şey çok lüks otolar, sonra en büyük yazlıklar almak. Ar-Ge dediklerin de onun ne olduğunu sorgulamadık, marka dendiğinde "Ne yapacağım markayı? Ben para kazanıyorum" demek yeterli idi. Bugün artık bu konuda ciddi bir bilinç oluşmaya başladı. Çünkü bugün giderek ciddi bir şekilde acımasızca gelişen rekabet ortamında artık markalarımız olmak zorunda.

Uzun süredir, hem hükümette ekonomiyi yönetenler hem de iş dünyası örgütlerinin liderleri 'katma değeri yüksek ürün' konusunda konuşuyor. Bu konuda adımlar da atılıyor. Katma değeri yüksek ürünlere yönlendirmek için destek sistemi yeni küresel rekabet koşullarına uygun hale getiriliyor. TÜBİTAK, KOSGEB, Sanayi ve Ekonomi Bakanlıkları tamamen bu hedefe odaklı çok faydalı desteklere aracılık ediyor.

Ama bir türlü bir arpa boyu yol alamıyoruz. Temel problemimiz tesis alt yapımızın çok düşük teknolojiler için üretim yapıyor olması. Tesis alt yapımızı değiştirmeden bundan çıkış yolu bulmamız maalesef imkânsız. Mehter takımı gibi maalesef iki ileri bir geri gidiyoruz ve gitmeye de mahkûmuz. Dünyanın en değerli beş markanın değeri bizim nerde ise 1 yıllık gayri safi milli hâsılamızı geçti.

Kısaca vurgulayacak olursak en değerli 100 markamızın değeri 27 milyar dolar civarında.

Kahveci Starbuck'ın sadece marka değeri şu an 38 milyar doları geçmiş durumda. Sözün özü ihracatımız içindeki yüksek teknolojili ürün miktarını %3-4 seviyesinden %12-15 aralığına çıkaramadığımız sürece dünya ticaretinden almış olduğumuz payı artıramayacağız ve dalgalanmalardan daha fazla etkilenmeye devam edeceğiz.