

T.C.
İNÖNÜ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ



**TÜRKİYE'NİN BÖLGESEL TİCARET
REKABET GÜCÜ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Danışman
Dr. Öğr. Üyesi Şükrü İNAN

Hazırlayan
Elif Kübranur GÖREN

MALATYA 2023

**T.C.
İNÖNÜ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

TÜRKİYE’NİN BÖLGESEL TİCARET REKABET GÜCÜ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Elif Kübranur GÖREN

**Danışman
Dr. Öğr. Üyesi Şükrü İNAN**

MALATYA 2023

ONUR SÖZÜ

Dr. Öğr. Üyesi Şükrü İNAN danışmanlığında yüksek lisans tezi olarak hazırladığım TÜRKİYE’NİN BÖLGESEL TİCARET REKABET GÜCÜ başlıklı bu çalışmanın, bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın tarafımdan yazıldığını ve yararlandığım bütün yapıtların hem metin içinde hem de kaynakçada yöntemine uygun bir biçimde gösterilenlerden oluştuğunu belirtir, bunu onurla doğrularım.

Elif Kübranur GÖREN

ÖNSÖZ

Bu çalışmanın amacı, 2000-2020 yılları arasında Türkiye'nin yakın coğrafyasındaki ülkeler üzerindeki bölgesel ticaret rekabet gücünü Uluslararası Standart Ticaret Sınıflandırması (SITC) çerçevesinde on mal grubunda incelemek ve bölge ülkeleri ve Türkiye'nin ticari üstünlüğünü karşılaştırmalı analiz etmektir. Bu çalışmanın hazırlanma sürecinde bilgisini, tecrübesini ve kıymetli vaktini benimle paylaşarak bana her fırsatta yardımcı olan saygıdeğer hocam Dr. Öğr. Üyesi Şükrü İNAN'a teşekkürlerimi sunarım. Ayrıca eğitim hayatım boyunca bana her türlü desteği sağlayan annem Nihayet YALÇIN'a, babam Orhan YALÇIN'a, eşim Emre GÖREN'e ve geniş ailemin her bir ferdine minnet borçluyum.

ÖZET

Bu tezin amacı, Türkiye'nin belirli mal gruplarına özgü sektörlerin uluslararası alandaki rekabet gücünün ortaya çıkarılmasıdır. Bu sonuca ulaşılırken öncelikle teorik perspektiften açıklamalar yapılmış, makroekonomik olarak dış ticaret teorileri ve uluslararası rekabet gücü kavramlarına değinilmiş; daha sonra teze esas alınan ve Türkiye'nin yakın komşularından oluşan 16 ülke, ekonomik olarak ayrıntılı şekilde tanıtılmıştır. Ardından nihai olarak açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük indeksinden faydalanılarak, Balassa ve Vollrath Teorileri ile desteklenerek, Türkiye'nin 16 ülke ile sınırlandırılan bölgesel ticari rekabet gücü yorumlanmıştır. Tez, 2000- 2020 yıllarına ilişkin veriler kullanılarak hazırlanmıştır. Bu çalışma ile görülmektedir ki Türkiye, bazı mal gruplarında bölgesel olarak karşılaştırmalı avantajlı iken bazı mal gruplarında bölgesel olarak karşılaştırmalı dezavantajlı durumdadır.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret, Rekabet, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi

ABSTRACT

The aim of this thesis is to reveal the competitiveness of the sectors specific to certain goods groups in Türkiye in the international arena. While reaching this conclusion, first of all, explanations were made from a theoretical perspective, and the concepts of foreign trade theories and international competitiveness in macroeconomic terms were mentioned; Then, 16 countries, which were taken as the basis of the thesis and defined as Türkiye's near neighbours, were introduced in detail economic terms. Afterwards, Türkiye's regional commercial competitiveness was interpreted by using the comparative advantage index and supported by Balassa and Vollrath Theories. The thesis has been prepared using data from the years 2000-2020. With this study, it has been seen that while Türkiye has a comparative advantage in some commodity groups regionally, it has a comparative disadvantage in some commodity groups.

Keywords: Foreign Trade, Competition, Revealed Comparative Advantage Index.

İÇİNDEKİLER

KABUL ONAY SAYFASI	iii
ONUR SÖZÜ.....	iv
ÖNSÖZ	v
ÖZET	vi
ABSTRACT.....	vii
İÇİNDEKİLER.....	viii
KISALTMALAR	xii
TABLolar LİSTESİ	xiv
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARET TEORİLERİ VE ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ

1.1. Dış Ticaret Kavramı ve Dış Ticaret Teorilerinin Gelişimi	4
1.1.1. Dış Ticaret Teorilerinin Gelişimi	5
1.1.1.1. Klasik İktisat ve Dış Ticaret	5
1.1.1.1.1. Adam Smith'in Mutlak Üstünlükler Teorisi	6
1.1.1.1.2. David Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi	7
1.1.1.2. Neo-Klasik İktisat Dış Ticaret Teorisi	9
1.1.1.2.1. Fırsat Maliyeti	9
1.1.1.2.2. Heckscher- Ohlin Teorisi.....	10
1.1.1.2.2.1. Uluslararası Faktör Fiyat Eşitliği Teoremi	11
1.1.1.2.2.2. Faktör Donatım Teorisi	11
1.1.1.2.2.3. Stolper-Samuelson Gelir Dağılımı Teoremi	12
1.1.1.2.2.4. Rybczynski Teoremi	12
1.1.1.2.3. Teorinin Test Edilmesi: Leontief Paradoksu.....	13
1.1.1.3. Yeni Dış Ticaret Teorileri	14
1.1.1.3.1. Endüstri İçi Ticaret.....	14
1.1.1.3.2. Nitelikli İşgücü Teorisi.....	15
1.1.1.3.3. Teknoloji Açığı Teoremi	15
1.1.1.3.4. Ürün Dönemleri Teoremi	16

1.1.1.3.5. Tercihlerde Benzerlik Teoremi	17
1.1.1.3.6. Ölçek Ekonomileri Teoremi	18
1.1.1.3.7. Monopolcü Rekabet Teoremi	18
1.2. Uluslararası Rekabet Gücü ve Kavramsal Çerçevesi	19
1.2.1. Uluslararası Rekabet Gücü Kavramı	19
1.2.1.1. Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler	20
1.2.1.1.1. Fiyata Dayalı Rekabet Gücü Faktörleri	20
1.2.1.1.2. Fiyat Dışı Rekabet Gücü Faktörleri	21
1.2.2. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Katsayıları ile Uluslararası Rekabet Gücünün Ölçülmesi	23
1.2.2.1. Balassa'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Katsayısı	24
1.2.2.2. Vollrah'ın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi	25
1.2.2.2.1. Nispi İhracat Avantajı İndeksi(RXA)(NİHA)	25
1.2.2.2.2. Nispi İthalat Avantajı İndeksi(NİTA)	26
1.2.2.2.3. Nispi Ticaret Avantajı İndeksi(NTA)	27
1.2.2.2.4. Açıklanmış Rekabet Gücü İndeksi(ARG)	27
1.2.2.3. İhracat-İthalat Oranı İndeksi(İİO)	28
1.2.2.4. Net Ticaret İndeksi(NET)	28
1.2.2.5. Karşılaştırmalı İhracat Performansı İndeksi(KİP)	29
1.2.3. Uluslararası Rekabet Gücünü Ölçen Diğer Bazı Göstergeler	30
1.2.3.1. İhracat Benzerlik İndeksi(İBİ)	30
1.2.3.2. Dış Açıklık İndeksi	30
1.2.3.3. Gini-Hirschman İndeksi	31
1.2.3.4. Ticaret Yoğunlaşma İndeksi (TYI)	31
1.2.3.5. Grubel-Lloyd İndeksi (Endüstri İçi Ticaret İndeksi)	32
1.2.3.6. Sapma İndeksi	32
1.2.3.7. Nüfuz İndeksi (NI)	32
1.2.3.8. Reel Döviz Kuru (RDK)	33

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN BÖLGESEL TİCARET VE REKABET DÜZEYİ

2.1. Türkiye Bölgesel Ticareti	34
2.1.1. Bölgesel Ticari Anlaşmaların Gelişimi ve Türkiye’nin Serbest Ticaret Anlaşmaları	40
2.2. Bölge Ülkelerinin Makroekonomik Göstergelerle Değerlendirilmesi	42
2.2.1. Suriye	42
2.2.2. Irak.....	47
2.2.3. İsrail	51
2.2.4. Bulgaristan	55
2.2.5. Gürcistan	59
2.2.6. Azerbaycan.....	62
2.2.7. Libya	66
2.2.8. Lübnan.....	69
2.2.9. Mısır	73
2.2.10. Romanya.....	77
2.2.11. Kuzey Makedonya	80
2.2.12. Moldova	84
2.2.13. Ukrayna	87
2.2.14. Yunanistan	91
2.2.15. Rusya	94
2.2.16. İran.....	98

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN BÖLGESEL TİCARET REKABET GÜCÜ’NÜN AÇIKLANMIŞ KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER TEOREMİ DOĞRULTUSUNDA ANALİZİ

3.1. Türkiye ve Bölge Ülkelerinin Küresel Rekabet Durumu	103
3.2. Bölge Ülkelerinin Ara Mallardaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüğü	105
3.3. Bölge Ülkelerinin Tüketim Mallarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüğü	107

3.4. Bölge Ülkelerinin Sermaye Mallarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüğü.....	109
3.5. İhracat Piyasası Penetrasyon Endeksi (Index of Export Market Penetration)	111
3.6. Türkiye'nin İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler	113
3.7. Bölge Ülkelerinin İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler	115
3.8. Türkiye'nin Bölgesel Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Analizi.....	117
SONUÇ	121
KAYNAKÇA.....	126



KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AKÜ	: Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük
ARG	: Açıklanmış Rekabet Gücü İndeksi
AR-GE	: Araştırma ve Geliştirme
BAKÜ	: Balassa'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük İndeksi
BM(UN)	: Birleşmiş Milletler
BTA	: Bölgesel Ticari Anlaşmalar
CENTO	: Merkezi Anlaşma Örgütü
DEİK	: Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
EİT	: Ekonomik İşbirliği Teşkilatı
EİT	: Endüstri İçi Ticaret İndeksi
GSYH	: Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
HHI	: Herfindahl-Hirschman İndeksi
IEMP	: İhracat Piyasası Penetrasyon İndeksi
IMF	: Uluslararası Para Fonu
İBİ	: İhracat Benzerlik İndeksi
İİO	: İhracat- İthalat Oranı İndeksi
İKT	: İslam Konferansı Teşkilatı

KEİ	: Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı
KİP	: Karşılaştırmalı İhracat Performansı İndeksi
KKTC	: Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti
MDO	: Marjinal Dönüşüm Oranı
NET	: Net Ticaret Oranı İndeksi
NI	: Nüfuz İndeksi
OEK	: Ekonomik Karmaşıklık Gözlemevi
RCD	: Kalkınma İçin Bölgesel İşbirliği Teşkilatı
RDK	: Reel Döviz Kuru
RMA(NİTA)	: Nispi İthalat Avantajı İndeksi
RTA(NTA)	: Nispi Ticaret Avantajı İndeksi
RXA(NİHA)	: Nispi İhracat Avantajı İndeksi
SI	: Sapma İndeksi
SITC	: Uluslararası Standart Ticaret Sınıflandırması
SSCB	: Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği
STA	: Serbest Ticari Anlaşmalar
TÜSİAD	: Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği
TYI	: Ticaret Yoğunlaşma İndeksi
UNDP	: Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı
WITS	: World Integrated Trade Solution

TABLÖLER LİSTESİ

Tablo 1.1. Bir Birim Çıktı Üretimi İçin Emek Miktarı	7
Tablo 1.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi	8
Tablo 1.3. Balassa İndeksinin Hinlopen Yorumu	25
Tablo 2.1. Komşu ve Çevre Ülkelerle Ticaretin Gelişmesi Stratejisi Kapsamında Ülkeler	37
Tablo 2.2. Suriye- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları	43
Tablo 2.3. Suriye- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları.....	45
Tablo 2.4. Suriye- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı.....	46
Tablo 2.5. Irak- GSYİH Yıllık, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları	48
Tablo 2.6. Irak- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları.....	49
Tablo 2.7. Irak- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı.....	50
Tablo 2.8. İsrail- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları	52
Tablo 2.9. İsrail- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları.....	53
Tablo 2.10. İsrail- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı.....	54
Tablo 2.11. Bulgaristan- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları.....	56
Tablo 2.12. Bulgaristan- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları	57
Tablo 2.13. Bulgaristan- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı	58

Tablo 2.14. Gürcistan- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları.....	59
Tablo 2.15. Gürcistan- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları.....	60
Tablo 2.16. Gürcistan- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı	61
Tablo 2.17. Azerbaycan Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları.....	63
Tablo 2.18. Azerbaycan- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları	64
Tablo 2.19. Azerbaycan- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı	65
Tablo 2.20. Libya- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları	66
Tablo 2.21. Libya- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları.....	67
Tablo 2.22. Libya- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı.....	68
Tablo 2.23. Lübnan- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları	70
Tablo 2.24. Lübnan- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları.....	71
Tablo 2.25. Lübnan- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı	72
Tablo 2.26. Mısır- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları	74
Tablo 2.27. Mısır- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları.....	75
Tablo 2.28. Mısır- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı	76
Tablo 2.29. Romanya- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları.....	77

Tablo 2.30. Romanya- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları	78
Tablo 2.31. Romanya- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı	79
Tablo 2.32. Makedonya- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları.....	81
Tablo 2.33. Makedonya- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları	82
Tablo 2.34. Makedonya- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı	83
Tablo 2.35. Moldova- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları	84
Tablo 2.36. Moldova- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları	85
Tablo 2.37. Moldova- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı	86
Tablo 2.38. Ukrayna- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları	88
Tablo 2.39. Ukrayna- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları	89
Tablo 2.40. Ukrayna- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı	90
Tablo 2.41. Yunanistan- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları.....	91
Tablo 2.42. Yunanistan- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları	92
Tablo 2.43. Yunanistan- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı	93
Tablo 2.44. Rusya- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları	95
Tablo 2.45. Rusya- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları	96

Tablo 2.46. Rusya- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı	97
Tablo 2.47. İran- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları	98
Tablo 2.48. İran- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları	100
Tablo 2.49. İran- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı.....	101
Tablo 3.1. Bölge Ülkelerinin Herfindahl-Hirschman Endeksleri (2000-2020)	104
Tablo 3.2. Bölge Ülkelerinin Ara Mallardaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Değerleri (2000-2020)	106
Tablo 3.3. Bölge Ülkelerinin Tüketim Mallarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Değerleri (2000-2020).....	108
Tablo 3.4. Bölge Ülkelerinin Sermaye Mallarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Değerleri (2000-2020).....	110
Tablo 3.5. İhracat Piyasası Penetrasyon Endeksi(2000-2020).....	112
Tablo 3.6. Türkiye'nin AKÜ Katsayıları(2000-2020)	113
Tablo 3.7. Seçilen Bölgelerin AKÜ Endeksleri(2000-2020)	115
Tablo 3.8. Türkiye'nin Bölgeler Üzerindeki AKÜ Endeksleri(2000-2020).....	117

GİRİŞ

Dünya ekonomisinde yaşanan teknolojik ve yapısal değişimler ve dönüşümlerle birlikte ülkeler arasındaki uluslararası işbölümü ve uzmanlaşma da sürekli değişim göstermektedir. Bu değişim süreci uluslararası ticaret teorileri çerçevesinde değerlendirilebilmektedir. Tam uzmanlaşmanın modellendiği teorilerin yerini alan yeni teoriler ulusların aynı mal gruplarındaki ticaretini açıklamaya yönelmişlerdir ve bu çerçevede rekabet gücü ön plana çıkmaya başlamıştır.

Ülkelerin sahip olduğu ekonomik koşullar (sermaye birikimi, işgücü niteliği, coğrafi konum, altyapı yeterliliği vb.) ile ekonomik kapasiteleri ve hedefleri yönünde dış ticaret çoğu zaman refahı artırmayı sağlayan önemli bir araç haline gelmektedir. Bu çerçevede ülkelerin aldıkları kararlar doğrultusunda uyguladıkları önlemler dış ticaret politikalarını oluşturmaktadır.

Ülkelerin farklı mal gruplarına ihtiyaçlarını, çeşitliliğini tek bir teoriye dayandırmak mümkün değildir. Bu sebeple dış ticaret birçok teoriyle açıklanmaya çalışılmıştır. Önceden farklı faktör donanımına sahip olan, farklı teknoloji, tercih ve maliyet yapılarına sahip ülkeler arasındaki uluslararası ticaret farklılıklarının tespiti, önceki yöntemler ile mümkün iken günümüzde benzer faktör donanımına sahip, benzer teknoloji, tercih ve maliyet yapılarına sahip ülkeler arasındaki uluslararası ticaret farklılıklarının tespiti mümkün değildir. Bu ihtiyaç ekonomistleri araştırmaya yönlendirmiştir.

Rekabet gücü günümüzde daha çok önemli hale gelerek bir ülkenin dünya üzerinde yaptığı mal ve hizmet ticaretindeki payını gösteren bir kavramdır. Günümüzde ülkelerin dış ticarete açık olmaları nedeniyle rekabet gücü kavramı daha da önemli bir hal almaktadır. Rekabet gücü kavramı sadece ülkeleri değil endüstrileri, firmaları vs. de kapsamaktadır ve etkilemektedir. Ülkelerin dış ticarete açık hale gelmesiyle birlikte hangi malı hangi ülkenin ihraç edecek olması durumu rekabet gücünü daha da ivmelendirmiştir.

Rekabet gücü tanımlanırken hem makro hem mikro açıdan ele alınmıştır. Mikro açıdan rekabet gücü ülkelerin kendi içlerindeki firmalarla arasındaki rekabet ve bu

firmaların uluslararası rekabeti iken makro açıdan rekabet gücü ülkelerin uluslararası rekabetidir.

Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük, karşılaştırmalı üstünlükle iç içedir ve karşılaştırmalı üstünlüklerdeki değişimleri indeks olarak ölçmektedir. Bu yaklaşım ülkenin dış ticaretinin güçlü ve zayıf ekonomik göstergelerini belirlemektedir. Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük yaklaşımı ülkenin rekabet gücünü ithalata ve ihracata dayandırarak, ülkeler arasındaki karşılaştırmalı üstünlük farklarını dikkate almadan sadece sonuç odaklı çalışmaktadır. Yani açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük indeksi ülkenin bir açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olup olmadığını ölçer.

Türkiye 24 Ocak 1980 kararı ile ithal ikameci politikadan ihracata yönelik dış ticaret strateji uygulamaya başlamıştır. Bu yıllarda Türkiye komşu ve çevre ülkelerle ilişkilerinin arttığı bir dönem yaşamıştır. 1980'li yılların sonu 1990'lı yılların başından itibaren Orta Doğu'daki istikrarsızlıklar, Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne dâhil oluşu ve Avrupa Birliği pazarının doygunluk noktasına ulaşması gibi nedenlerle dış ticaret hacminde olumsuz gelişmeler yaşanmıştır. Dış ticarete yaşanan bu olumsuzlukları gidermek için Türkiye 2000'li yıllarda yeni strateji ve politikalar başlatmış ve politikanın dış ticaret hacminde artış ve pazar çeşitlendirmesi gibi ana hedefler doğrultusunda hem bölgesel hem de küresel çapta yürütülmesi amaçlanmıştır.

Türkiye'nin sınır komşuları ile ticari ilişkileri, aralarındaki yapmış oldukları anlaşmalar, ülkelerin makroekonomik temel göstergeleri incelenmelidir. Türkiye'nin komşuları denildiği zaman 'kara komşuları' ile sınırlandırmak mümkündür. Fakat Türkiye'nin günümüz ticari yapısı ve bu ticaretin tarihsel geçmişi dayanması ile kara komşuları sınırı çizmek yeterli kalmayacaktır. Bu yüzden Türkiye'nin kara ve yakın deniz komşuları ele alınmalıdır. Bu doğrultuda çalışmaya dahil edilen ülkeler; Rusya, Irak, İsrail, Ukrayna, İran, Romanya, Libya, Yunanistan Bulgaristan, Suriye, Mısır, Azerbaycan, Gürcistan, Lübnan, Moldova ve Kuzey Makedonya olarak ele alınmıştır.

Sürekli gelişen dünya ekonomisinde rekabet düzeyi sanayileşmiş ülkelerde ve gelişmekte olan ülkelerin piyasalarında hızla artmaya devam etmektedir. Artan bu rekabet düzeyini daha yaygın ve kalıcı hale getirmek için ise bölgesel düzeyde uygulanması gereken ekonomik sistemler ile mümkün olacaktır. Ülkelerin dış ticaret konusunda yaygın ve kalıcı olabilme konusunda, bölge ülkelerine yönelik ticaret politikaları

oluşturabilmek ve komşu ülkeleri temel alan bir dış ticaret stratejisi ile mümkün olabilmektedir.

Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük, tezin birinci bölümünde detaylı şekilde irdelenecek olan Balassa Modeli ile ve Vollrath'ın İndeksi bağlamında tespit edilmektedir. Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayısı, ilgili ülkenin belirli bir sektördeki ihracat değerinin toplam ihracat değerine oranının, aynı sektörün toplam dünya ihracat değerinin toplam dünya ihracat değerine bölünmesi suretiyle hesaplanmaktadır. Bu da araştırmacıyı tezin sonucuna götürmektedir.

Çalışmanın ilk bölümünde rekabet gücü ve dış ticaret teorileri ile ilgili detaylı teorik açıklamalara yer verilmiştir.

İkinci bölümde ise teze esas alınan ve Türkiye ile yakın coğrafi konumu bulunan 16 ülke, ekonomik olarak ayrıntılı şekilde tanıtılmış, Türkiye ile olan dış ekonomik ilişkileri de irdelenmiştir.

nc bölümde nihai olarak açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük indeksinden faydalanılarak Balassa ve Vollrath Teorileri ile desteklenerek Türkiye'nin bölgesel ticari rekabet gücü açıklanmıştır.

Sonuç bölümünde ise elde edilen bulgular ve sonuçlar değerlendirilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARET TEORİLERİ VE ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ

1.1. Dış Ticaret Kavramı ve Dış Ticaret Teorilerinin Gelişimi

Ticaret ekonomi kapsamında mal alıp mal satma olarak tanımlanır. Bu kapsama göre dış ticaret ise ülkeler arası gerçekleşen ticarete denir. Dış ticaret uluslararası mal hizmet ve sermaye değişimidir. Dış ticaretin olmadığı düşünülecek olursa uluslararası üretilen mal ve hizmetler sınırlı kalmış olacaktır. Bir ülkenin dış ticareti birçok faktöre bağlıdır: üretim farklılıkları, malların kalitesi, tüketicinin zevki ve fiyat farklılıklarıdır.

Ayrıca bir ülke bir malın gereğinden fazlasını üretirse bu üretim fazlası olacaktır ve bunu ihraç etmek zorundadır. İhtiyaç duyulan diğer tüketim mallarını ise ithal etmelidir. Serbest piyasa ve kapitalist sistem çerçevesinde dış ticaret olgusu 19.yy'da çıkmıştır. Bu düşünce devamında her bir mal en ucuza üretildiği yerde üretilmeli ve en fazla kar elde ettiren yerde satılmalıdır. Maliyetlerin en az ve karların en yüksek olduğu seviyelerde dış ticaretin ülke için en olgun seviyede olacağı kapitalizmin çerçevesinde tanımıdır (Aksu, 2014:364).

Dünyada sürekli değişen mal ve birçok çeşitli ekonomik faaliyetler sebebiyle uluslararası iktisat literatüründe malların içeriği de zamanla değişmiştir. Bu sebeple literatürdeki değişkenler arasındaki ilişkiyi açıklamak için birçok teoriler ortaya çıkmıştır.

Ülkelerin ekonomik hedefleri yönünde ihracatı artırıp ithalatı azaltmak istemektedirler. Bunun için aldıkları kararlar doğrultusunda uyguladıkları önlemler dış ticaret politikalarını oluşturmaktadır. Bu yüzden dış ticaret hadleri dış ticaretle, rekabet gücünü ve ekonomik büyümeyi gösterdiği için önemli bir kavramdır.

Dış ticaret hadleri ülkelerin dış ticaret hadlerindeki mal alış satış fiyatlarındaki değişkenliği gösterir ve bu değişkenlik sonucu ülkelerin ekonomik büyüme sonucunun olumlu yönde olması ülkedeki refah düzeyinin ve gelişmişlik seviyesinin arttığını gösterir. Karşı bir durumda ise ülkenin ekonomisinin iyi yönde gitmediği ve dış ticaretinde açıklık olduğunun göstergesidir (Küçükaksoy ve Çiftçi, 2014:104).

1.1.1. Dış Ticaret Teorilerinin Gelişimi

Uluslararası ticaret, ülkelerin ihtiyaçlarını daha az maliyetli çok çeşitli ürünleri elde etmeleri ve ellerindeki malları karlı bir şekilde ihraç edebildikleri karşılıklı alışveriş olarak tanımlanabilir (Arıca, 2014). Bu sebeple ülkelerin diğer ülkelerle bir rekabet içerisinde olup kendi mallarında uzmanlaşıp, maliyetlerini azaltıp ve farklı mal gruplarına ulaşabilmek gibi sebeplerden ötürü dış ticarete ihtiyaç duyulmaktadır.

Ülkelerin farklı mal gruplarına ihtiyaçlarını, çeşitliliğini tek bir teoriye dayandırmak mümkün değildir. Bu sebeple dış ticaret birçok teoriyle açıklanmaya çalışılmıştır. Önceden farklı faktör donanımına sahip olan, farklı teknoloji, tercih ve maliyet yapılarına sahip ülkeler arasındaki uluslararası ticaret farklılıklarının tespiti, önceki yöntemler ile mümkün iken günümüzde benzer faktör donanımına sahip, benzer teknoloji, tercih ve maliyet yapılarına sahip ülkeler arasındaki uluslararası ticaret farklılıklarının tespiti mümkün değildir. Bu durumda endüstri-içi ticareti anlama ihtiyacını getirmiştir (Aksu, 2014:367).

Bu nedenlerden açıklanmaya çalışan dolayı dış ticaret teorilerinde (i) klasik dış ticaret teorisi; (ii) neoklasik dış ticaret teorisi ve (iii) yeni dış ticaret teorileri bulunmaktadır.

1.1.1.1. Klasik İktisat ve Dış Ticaret

Klasiklere göre, piyasanın büyüklüğü, iş bölümü için gerekli ulaşım ve iletişim teknolojileri serbest ticaret tarafından belirlenmekte iş bölümü de emek verimliliği ile ülkelerin zenginliğini artırmaktadır (Aksu, 2014:367).

Klasikler karı ticaret yoluyla artırabilir.

Klasik dış ticaret teorisinin temel eleştirisi; dış ticaretin dinamik olduğunu göz ardı ederek statik bir ekonomik, sosyal ve teknolojik yapıya dayanmasıdır.

Yapılan araştırmalara göre klasikler bazı gerçek durumları göstermektedir. Bunlar; klasik dış ticaret gelişmiş ve gelişmekte olan bir ülke arasında ortaya çıkacak karşılıklı yararı sağlayan ilişkiyi gösterir. ABD diğer ülkelere göre ortalama maaş seviyesinin yüksek olmasına rağmen ABD mallarının dünya pazarında rekabet edebilmesini

açıklayabilir. Ayrıca klasik dış ticaret teorisi uluslararası üretim etkinliğinin uzmanlaşmasının yararlarını gösterir (Barrera, 2020:9).

Dünyada sadece iki ülkenin tam rekabet kuralları altında varsayıldığı durumda, homojen iki malı üreten bu iki ülkeler arası para alışverişinin olmayıp mallar arası takasın olduğu, devlet müdahalesinin olmadığı ekonomik durumu klasik dış ticaret olarak tanımlamak mümkündür.

Dış ticaret teorileri Klasik Liberalizmin kurucusu olan Adam Smith'in ulusların zenginliği isimli kitabıyla başlamıştır.

1.1.1.1.1. Adam Smith'in Mutlak Üstünlükler Teorisi

Adam Smith'e göre uluslararası ticaret varsayımları insanların kendi ekonomik çıkarları doğrultusunda devletin müdahalesi olmadan “ bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler” düşüncesiyle fiyat düzeylerinin kendiliğinden dengeye geleceği varsayımı ile yani hiçbir müdahale olmadan görünmez bir elin fiyatları dengeye getireceğini savunmuştur.

Smith'e göre iş bölümü ve uzmanlaşma oldukça önemlidir. Ulusların zenginliği adlı çalışmasında iş bölümünü iğne örneğiyle anlatmaktadır. Bir iğnenin yapımında çalışanların her birinin farklı iş gruplarına ayrıldığında daha büyük fabrikalardan fazlaca iğne yapabildiklerini açıklamaktadır. Uzmanlaşmayı ise her bir ülkenin en iyi ve ucuza üretebildiği mallar üzerinde uzmanlaşması gerektiğini savunmaktadır (Dinçer, 2020).

Mutlak üstünlük teorisi homojen emek maliyeti varsayımı altında açıklanmıştır. Ülkelerin hangi malı daha ucuz maliyetle üretebiliyorsa o mal üzerinde uzmanlaşp yüksek maliyetle ürettiği malı ise diğer ülkelere alması gerekir. Bir ülkenin diğer ülkelere göre daha düşük maliyetle üretebilmesi ülkeyi diğer ülkelere göre daha üstün kılacaktır ve o mal üzerinde uzmanlaşp dış ticarete yararlı hale gelecektir (Saridoğan, Yüksel, 2011).

Tablo 1.1. Bir Birim Çıktı Üretimi İçin Emek Miktarı

	Bir Birim Çıktı Üretimi İçin Emek Miktarı	
Ülkeler/Mallar	Muz	Lastik
Almanya	M=4 saat	L=8 saat
İngiltere	M*=2 saat	L*= 16 saat

Emek değer teorisinin geçerli olduğu mutlak üstünlük teorisi Tablo-1’de görüleceği üzere iki ülkenin iki mal arasındaki üretimleri görülmektedir.

Muz üretimi için Almanya’nın M=4 saat, İngiltere’nin M*=2 saat emek harcanmaktadır. Burada Almanya’nın emek verimliliği 1 iken İngiltere’nin 2’dir. Yani Almanya ve İngiltere arasında muz üretiminde İngiltere, Almanya üzerinde muz üretiminde mutlak üstünlüğe sahiptir. Diğer bir mal olan lastik üretimi için gerekli emek Almanya için 8 saat iken İngiltere için 16 saattir. Yani Almanya’nın lastik için emek verimliliği 2, İngiltere’nin 1’dir.

Almanya, İngiltere üzerinde lastik üretiminde mutlak üstünlüğe sahiptir. Oluşan bu durumda iki ülkenin arasında serbest dış ticaret oluşmaktadır. Eğer Almanya muzunu mutlak üstünlüğe sahip İngiltere’den alırsa ve İngiltere de lastiği mutlak üstünlüğe sahip Almanya’dan alırsa iki ülke arasındaki dış ticarete kazanç sağlanacaktır (Gülmez, 2011).

Adam Smith’in mutlak üstünlükler teorisi, bir ülkenin mutlak üstünlüğe sahip birden fazla malı üretmesi durumunda teoriyi açıklamakta yetersiz kalmıştır ve bu eksikliği tamamlamak için David Ricardo’nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisi varsayımı ile devam edilmiştir.

1.1.1.1.2. David Ricardo’nun Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi

Smith, bir ülke bir malda uzmanlaşıp, o malda mutlak üstünlük sağlayıp dış ticaret kazancı sağlayacağını savunmaktaydı. Fakat bir ülke birden fazla malda mutlak üstünlüğe sahipse diğer ülkelere göre dış ticareti daha karlı ise ülkenin dış ticaretindeki faydanın devam edip etmeyeceğini açıklama konusunda yetersiz kalmıştır.

David Ricardo, ülkelerin mutlak üstünlük fırsatları olmadığı durumda da karşılıklı fayda sağlanabileceğini ve ticaretin gerçekleşip fayda sağlayabileceğini açıklamak için

karşılaştırmalı üstünlük teorisini geliştirmiştir. Bu teorinin dayandığı varsayımlar şu şekildedir: (i) Emek değer teorisine dayanmaktadır. (ii) Uluslararası farklılığa dayanır. (iii) Ülkeler, kendilerinde az ya da çok olan malda uzmanlaşmalıdır. (iv) Ülkeler, karşılaştırmalı avantaja sahip olan malı üretirler; mal fazlasını ihraç ederek üretmedikleri mal ile değişirler (Seyidoğlu, 2007:18-21).

Ricardo'ya göre mutlak üstünlükler teorisi eksik ve yetersiz kalmıştır. Dış ticareti sadece mutlak üstünlükler teorisine dayandırmak yanlış olacaktır. Çünkü mutlak üstünlükler teorisi karşılaştırmalı üstünlük teorisinin istisnası durumu gibidir (Seyidoğlu, 2007:18-21).

Tablo 1.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

Ülkeler/Mallar	Kumaş	Şarap
İngiltere	80	40
Almanya	10	20

Adam Smith'in mutlak üstünlükler teorisine göre bu durumda dış ticaret yapılmamalıdır. Çünkü İngiltere hem kumaş hem şarap üretiminde mutlak üstünlüğe sahiptir. Fakat karşılaştırmalı üstünlükler teorisine göre İngiltere kumaş üretiminde Almanya'ya göre 8 kat, şarapta ise 2 kat daha fazla şarap üretmekte yani İngiltere kumaş üretmeli, uzmanlaşmalı ve Almanya'da şarap üretilip İngiltere'ye ithal etmelidir. Bu durumda Ricardo'nun dış ticaret teorisi kapsamında her iki ülkede karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacak ve dış ticaretten kazanç sağlayacaktır.

Ricardo'nun teori üzerinde bazı eksiklikleri vardır. Bunlar ; (i) Teori emek-değer teorisine dayanarak, sermaye, doğal kaynak gibi faktörler göz ardı edilir ve kıt kaynakların kullanımı engellenmiş olmaktadır. (ii) İş gücü ülkeler arasında verimliliğin farklarını açıklamamıştır yani eğitim, öğretim ve üretimdeki etkinlik yok sayılmıştır.(iii) Dış ticaret teorisini sadece arz koşullu açıklamış ve talep koşullarını dikkate almamıştır. (iv) Ricardo dış ticaret teorisi statik bir modeldir, zamanı ve değişkenliği katmadan açıklamıştır (Seyidoğlu, 2007:18-21).

1.1.1.2. Neo-Klasik İktisat Dış Ticaret Teorisi

Emek değer teorisine dayanan klasik dış ticaret teorilerine bir eleştiri olarak neo-klasik teori; emek dışındaki diğer faktörlerin göz ardı edildiğini, maliyet ve dış ticarete etkisini katmayan klasik dış ticaret teorisine karşıt olarak açıklanmıştır. Neo klasik dış ticaret teorisi emek ve diğer maliyetleri de kapsayan teorilere dayanmaktadır. Aslında Ricardo'nun dış ticaret teorisine dayanarak bu teorinin özünü bozmayarak sadece teorinin üstüne katarak ilerlemiştir (Seyidoğlu, 2007:18-21).

1.1.1.2.1. Fırsat Maliyeti

Fırsat maliyeti bir birim malın üretimini bir birim artırmak için başka bir malın üretiminden feragat edilen miktardır. Yani bir birim mal üretmek için diğer maldan vazgeçilen üretim miktarıdır. Vazgeçilen mala fırsat maliyeti veya alternatif maliyet de denilmektedir (Seyidoğlu, 2007:21-28).

Emek değer teorisinin eksikliklerini gidermek amacıyla açıklanan fırsat maliyeti aynı zamanda dönüşüm eğrisi(üretim imkânları eğrisi) olarak da adlandırılabilir. Bu eğri iki ayrı ürünün eşleşmesini gösterir. Eğri marjinal dönüşüm oranı ile gösterilir ve üretimden vazgeçilen miktarın üretimi artırılan miktara oranı ile bulunur (Dinçer, 2020:49-60).

Kaynaklar bir diğerine aktarılırken daha az verimlilik sağlıyorsa üretimde artan maliyetler söz konusudur. Eğer üretim faktörleri homojen değilse ve diğer mallar üzerinde aynı miktarda kullanılmıyorsa artan maliyet oluşur. Üretimi değiştirdikçe maliyetler artıyorsa artan maliyetler söz konusudur (Dinçer, 2020:49-60).

Sabit fırsatlar maliyeti ise üretimin değişmesine rağmen maliyetlerin sabit kalmasıdır. Başka bir deyişle kaynakların başka bir yönde kullanılmasında ikisinde de aynı verimlilik alınıyorsa burada sabit maliyetler söz konusudur. Sabit maliyetlerden bahsedebilmek için üretim faktörlerinin tam ikame olması ya da üretim faktörünün her ikisinin de aynı nitelikte olması gerekmektedir (Dinçer, 2020:49-60).

Üretimi artırırken maliyetlerin azalması ise azalan fırsat maliyetleridir. Kullanılan her kaynak bir öncekinden daha fazla üretim artışı sağlamakta ve daha fazla verimli olmaktadır.

1.1.1.2.2. Heckscher-Ohlin Teorisi

Üretim fonksiyonları her ülkede değişiklik gösterir. Bu durumu klasikler açıklamış; fakat yetersiz kalmıştır. Eli Heckscher ve Bertil Ohlin ülkeler aynı mallar için üretim fonksiyonunun aynı olduğunu ve nedeni olarak da ülkelerin sahip olduğu nisbi faktör zenginliği ile açıklamışlardır. Teoriye göre aynı mal için aynı üretim fonksiyonu vardır. Yine teoriye göre ülke hangi üretim faktöründe zengin ise; o faktörü yoğun şekilde kullanan mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacaktır. Yani üstün olduğu malı daha ucuza üretir ve o mal üzerinde uzmanlaşır.

Heckscher ve Ohlin teorisinin varsayımları şunlardır: (i) Piyasada iki mal ve iki ekonomi vardır. (ii) Emek ve sermaye homojen ve iki ülkede de aynı orandadır. (iii) Teknoloji sabittir ve değişmez. (iv) Nakliyat giderleri yoktur. (v) Faktör donanımı bakımından bir ülke emek yoğun; diğer ülke sermaye yoğundur. (vi) Serbest ticaret koşulları geçerlidir (Seyidoğlu, 2007:69).

Emek ve sermaye dışında kalan üretim fonksiyonlarının görünmeyen kısmını oluşturan ülkelerin iklimi, coğrafi özellikleri ya da insan karakterleri dikkate alınmamıştır. Teori, sabit ölçek getirisiyle ilerlemektedir; fakat üretimin her aşamasında farklı maliyetler de oluşabilmektedir. Talep koşulları ile değil arz koşulları ile hareket edilmektedir; fakat talep artarsa fiyatları artıracığından, sermaye yoğun ülkede fiyatın artması diğer ülkelere göre daha pahalı olması demektir. Teorinin varsayımları günümüzde geçerli değildir, birçok mal çeşidi, birçok ülke vardır ve tam rekabet söz konusu değildir. Ayrıca teorinin teknolojiyi tamamen göz ardı edip sabit ve aynı sayılması günümüzde geçerli değildir. Çünkü teknolojinin olduğu ekonomide fiyatlar etkilenmektedir. Bir ürünün üretilmesi yerine daha kolay ve ucuza üretilmesi ülkelere ithal etmeye zorlar ve bu da ithal eden ülkenin geri kalmışlığına ve bağımlılığına neden olur (Dinçer, 2020:49-60).

Heckscher- Ohlin dış ticaret teorisinden dört önemli teorem elde edilmiştir. Bunlar: (i) Uluslararası Faktör Fiyat Eşitliği Teoremi, (ii) Faktör Donatım Teoremi, (iii) Stolper Samuelson Gelir Dağılımı Teoremi ve son olarak da, (iv) Rybczynski Teoremidir.

1.1.1.2.2.1. Uluslararası Faktör Fiyat Eşitliği Teoremi

Klasik varsayıma göre ülke içinde tam hareketli olan üretim faktörleri ülke dışında tam hareketsizdir. Bu yaklaşım Heckscher-Ohlin teorisinde de aslında geçerlidir. Bu varsayımların tersine bir durumda eğer üretim faktörleri geçişi sağlansaydı ülkeler arasında fiyat eşitliği de sağlanmış olacaktı. Fiyat farklılığının olduğu ülkelerde, düşük fiyatlı ülkelere yüksek fiyatlılara geçiş olacak ve burada arz fazla olduğundan fiyatlarda bir düşüş meydana gelecektir. Başka bir durumda ise düşük ücretliler, diğer ülkelere gittiği için arz azalacak ve fiyatlar artacaktır. En sonunda ise fiyatlardaki farklılığı kaldıracak ülkeler arası fiyat eşitliği kendiliğinden sağlanacaktır.

Heckscher-Ohlin teorisine göre ticaret yapan iki ülkede ücret eşitliğinin nasıl sağlanacağı ise şöyle açıklanabilir; teoriye göre her ülke uzman olduğu mala yönelip üretmeli, sermaye yoğun olan ülke emeği bırakmalı ve emek yoğun ülke sermaye olan malı üretmeyi bırakmalı ve oluşabilecek sonuçta ise emek yoğun olan ülkede işgücü sermaye yoğun olan mala doğru değil emek yoğun olan mala doğru artacak, diğer malda sınırlı bir artış olacaktır. Değişen bu durumda iş gücü artacaktır. Diğer durumda ise sermayeye göre iş gücünün fiyatı düşecektir. Kısaca teoriye göre serbest ticaret ile ülkelerin uzman olduğu üretim faktöründe fiyatların yükselip kıt olduğu üretim faktörlerinde fiyatını düşürerek ülkeler arası fiyat eşitliğine neden olacaktır.

Teorinin varsayımları altında gerçek hayatta bunların gerçekleşmediği görülür. Ülkeler arasında yapılan ticaret esnasında konulan kısıtlamalar, aynı düzeyde olmayan teknoloji, üretim faktörlerinin aynı olmaması, vs. gibi sebepler bu duruma neden olmaktadır.

1.1.1.2.2.2. Faktör Donatım Teorisi

David Ricardo'nun teorisine göre emek tek ve homojen bir üründür ve farklı üretim faktörleri kullanılmamaktadır. Bu sebeple dış ticareti açıklamakta eksik kalmış ve Heckscher ve Ohlin dış ticareti açıklamak için faktör donatım teorisini geliştirmiştir. Heckscher ve Ohlin, emek faktörü kadar sermaye faktörünü de ele almıştır ve önemli görmüştür ve Ricardo'nun teorisinin üretim faktörlerindeki farklılığın sebebini açıklamıştır.

Faktör donatım teorisine göre her ülkenin farklı üretim faktörleri vardır. Ülkelerin farklı üretim faktörlerinden hangilerini seçeceği ise uzman olduğu mallarda ve bol olan üretim faktörlerine göre belirlenmelidir. Faktör donatım teorisinin temel varsayımları emek sermaye bolluğu, serbest dış ticaretin varlığı ve tam rekabet piyasası içinde olmasıdır. Gerekli koşullar altında ise ülkelerin yoğun olduğu üretim faktörünü ihraç etmesi gerektiğini savunmuştur.

1.1.1.2.2.3. Stolper-Samuelson Gelir Dağılımı Teoremi

Klasik dış ticaret teorisine göre devlet müdahalesinin olmamasının ekonomi açısından daha yararlı olacağı savunulmuştur. Stolper-Samuelson Gelir Dağılımı Teorisi bu duruma karşıdır ve korumacılığın ithalat yaparken ülkelere karşı yararı olduğunu savunmuştur. Korumacılık sayesinde ekonomide çıkan karşı durum, ithalattaki diğer ülkelerde çalışanların yararına olacaktır. Yapılan müdahale, çalışanları koruyacaktır. Sermaye yoğun bir ülkeyi baz alarak emek yoğun mal ithal edecek ve ithal ettiği bu mallar üzerinde bir tarife uygulandığı zaman bu malların fiyatlarında ülke içinde bir artış yaşanacaktır. Bu durum sonucu uygulanan tarife reel geliri artırmış olacaktır. Reel geliri artıran bu tarife sonucu emek yoğun mallardaki verimliliği artıracak fakat aynı zamanda ulusal geliri eş zamanlı düşürecektir. Çünkü uygulanan tarife uzmanlaşmayı azaltacak ve ülke uygulanan tarife sonucu zararlı çıkacak, sadece emek yoğun mallar bu durumdan yararlı çıkmış olacaktır. Aslında uygulanan bu tarife ithalat için olan malları korumaya yönelik olsa da, ihracattaki üretim faktörlerinin gelirinin azaltıcı etki sağlayacaktır.

Ülkenin ithal ettiği emek yoğun malların fiyatlarındaki artışın sermaye yoğun mallar üzerindeki artıştan fazla olması, teori için geçerlidir. Fakat korumacı tarifeler bu fiyat oranını düşürürse teori geçerliliğini yitirecektir. Bu duruma ise Metzler Paradoksu denir. Paradoksa göre korumacılık faaliyeti gösteren ülke büyük gelişmiş ülke olmak zorundadır.

1.1.1.2.2.4. Rybczynski Teoremi

Tam çalışma koşulları çerçevesinde iki mal ve iki faktör olan bir modelde, tek bir faktörün arzı artırılacak olursa onu yoğun olarak kullanan malda üretim genişler; diğer malda ise üretim daralır. Bu duruma ise Rybczynski Teoremi denmektedir.

Rybczynski Teoremi, ekonomik büyümenin dış ticaret üzerindeki etkilerinin incelenmesinde büyük önem taşımaktadır. Teoriye göre emek yoğun olan bir ülkede sabit sermaye koşulları altında emeğin artırılması ile sermayenin sabit tutulması sonucunda emek üretimi artacaktır. Emeğin artması sonucu muhakkak sermayeye ihtiyaç duyulacak ve bu giderilecektir. Bununla birlikte emek üretimi genişleyecek ve sermaye yoğun malda üretim daralacaktır. Kısacası; dış ticaretleri sabit olması halinde emekteki artış (sabit sermaye) üretimi artıracak, sermaye yoğun maldaki üretim ise azalacaktır.

1.1.1.2.3. Teorinin Test Edilmesi: Leontief Paradoksu

Mantıken doğru olan teoremlerin aksine test edilebilir olması ile kurulan Leontief Paradoksu, kalkınmanın dış ticarete etkileri, uluslararası faktör değişkenliğinin nedenlerini, dış ticaretin gelir dağılımına etkilerini vs. gibi bazı sorunları açıklamaktadır.

Heckscher-Ohlin Teorisinin ilk ve önemli uygulamalı testi Leontief tarafından yapılmıştır. Bu test Amerikan ekonomisi üzerine yapılan bir çalışmadır. Çalışma, Amerika ve diğer tüm ülkelerin ticaretini ele alan ve ülkelerin dış ticaretinde gerekli olan malların bileşimini oluşturan gerekli emek ve sermaye miktarlarını hesaplamıştır. Gelişmiş ülke olan Amerika'nın dış ticaret hadlerini hesaplamakta zorluk çekileceğinden Leontief bunun yerine Amerika'da benzer mal üreten rakip işleyimleri ele almıştır. Çalışma, Amerika'nın 1947 yılı verileri ile yapılmış ve 1951'de yayımlanmıştır.

Çalışma sonucu verilerden elde edilen Amerika'daki ihraç malların üretimi için gerekli olan emek, ithal malları üretmek için gerekli olan emekten fazla, ihraç mal için gerekli sermaye ise ithal mal için gerekli olan sermayeden düşüktür. Yani ithalattaki sermaye emek oranının ihracata göre fazla çıkmasıdır. Bu şu demektir; Amerika emek yoğun malları ihraç edip, sermaye yoğun malları ithal etmektedir. Oysaki Amerika'nın gelişmiş sermaye yoğun ülke olduğu bilinmektedir. Heckscher- Ohlin Teorisine göre durum, olduğundan farklı çıkan sonuçların tersine Amerika'nın sermaye yoğun malları ihraç edip, emek yoğun malları ithal etmesi gerekir. Leontief Paradoksu bu durumdaki çelişkiyi açıklamaya çalışmıştır. Açıklamasında Amerikan işçilerinin diğer işçilere göre üstün olduğunu, eğitimi, niteliği, yöneticiliği gibi özelliklerinden ötürü diğer işçilere bedel üç kat daha fazla verimlilik elde edildiğini ve gerçek iş gücünü bulabilmek için var

olan iş gücü verilerini 3 ile çarpmak gerektiğini açıklamıştır. Böylece Leontief Paradoksuna olan eleştirilerin önüne geçilmiş ve teori çürütülmekten kurtarılmıştır.

1.1.1.3. Yeni Dış Ticaret Teorileri

Paul Krugman ve diğer uluslararası ticaret iktisatçıları tarafından yapılan çalışmalar, benzer ülkelerin ticaret ilişkisi olduğunu açıklar nitelikte yeni dış ticaret teorilerini ortaya çıkarmıştır. 1960’lardan sonra ortaya çıkan bu teori, Leontief Teorisinin faktör donatım teorisi üzerinde yarattığı çıkarımlar, çelişkiler sonucu yeni dış ticaret teorileri gelişmiştir. Bu durum, uluslararası iktisat teorisi için önemli bir gelişme olarak kabul edilir.

Yeni dış ticaret teorileri şu şekilde açıklanacaktır; (a) Endüstri İçi Ticaret, (b) Nitelikli İşgücü, (c) Teknoloji Açığı, (d) Ürün Dönemleri, (e) Tercihlerde Benzerlik, (f) Ölçek Ekonomileri ve (g) Monopolcü Rekabet.

1.1.1.3.1. Endüstri İçi Ticaret

Monopolcü Rekabet Teoreminde de bahsedileceği üzere endüstri-içi ticaret, bir ülkenin aynı endüstriye ait farklılaştırılmış ya da homojen malları ithal ederken aynı anda da ihraç etmesidir.

Bu ticaret türü, büyük üretim ölçeğine sahip ülke-firmaların ticaretinin büyük bir kısmını oluşturmaktadır ve farklılaştırma ve ürün üretimindeki ölçek farklılıklarından kaynağını almaktadır.

Endüstri-içi ticaretin ölçülmesinde kullanılan formül Grubel-Lloyd İndeksi ile ortaya atılmıştır ve şu şekildedir:

$$T = 1 - \frac{|X-M|}{X+M} \quad (1)$$

Formülde X; malın ihracat değerini, M ise o malın ithalat değerini gösterir. Formülde görüleceği üzere mutlak değer kullanılmıştır. Bunun amacı ise indeksi 0 ile 1 değerleri arasında tutabilmek, ölçümü hatasız hale getirebilmektir.

İndeks 0 olduğu durumda, aynı mal ya sadece ithal ediliyordur ya da sadece ihraç ediliyordur. Yani endüstri-içi ticaret bulunmamaktadır.

İndeks 1 olduğu durumda, aynı malın o ülkede ithalat ve ihracatı eşittir. Bu da endüstri-içi ticaretin en üst düzeyde olduğu anlamına gelir.

Söz konusu indeks bu haliyle firmaların-endüstrilerin endüstri-içi ticaretlerini ölçmektedir. İndeksi ülkelerin endüstri- içi ticaretini ölçmekte kullanabilmek için indekslerin toplamını almak gerekir. Yani formül ise şu hali alacaktır:

$$T = 1 - \sum \frac{|X-M|}{X+M} \quad (2)$$

Bu açıklamalara kadar, endüstri- içi ticaretin farklılaştırılmış ürünlerdeki görünümünü ele aldığımızda da homojen mallar için de endüstri- içi ticaret mümkündür. Bunun amacı ise en temelde taşıma maliyetlerinden kurtulmaktır (Türker, 2002:117).

1.1.1.3.2. Nitelikli İşgücü Teorisi

Keesing ve Kenen gibi iktisatçılar, dış ticaretin sanayi ülkeleri arasında birçok bölümünün nitelikli işgücü farklılığı ile açıklanabileceğini savunmuşlardır. Teoriye göre nitelikli iş gücü bakımından yoğun olan ülkelerin üretimini bu mallarda uzmanlaşması gerektiğini açıklamaktadır. Bir diğer durumda yani niteliksiz emeği bol olan ülkelerin ise niteliksiz emeği içeren malların üretiminde üstünlük sağlayacağını açıklamıştır.

Bu teoriye göre daha nitelikli iş gücüne sahip ülkenin dış ticarete de üstün olacağı öngörülmüştür. Nitelikli iş gücü teorisine diğer teorilerden farklı olarak üretim faktörlerinden beşeri sermaye de dâhil edilmiştir. Beşeri sermaye ile ülkeyi üstün kılabilmek için beceri, eğitim, verimlilik gibi alanlara o ülkenin yatırım yapması gerekmektedir. Faktör donatım teorisi ile Nitelikli İş gücü teorisi benzerlik göstermektedir (Türker, 2002:12).

1.1.1.3.3. Teknoloji Açığı Teoremi

1960 yılında Posner tarafından ortaya atılan bu teoriye göre iki sanayileşmiş ülke arasındaki ticaret, yeni mal ve üretim aşamalarına bağlıdır. İki ülke arasındaki ticaret, sanayisi ileri ülkelerde mevcut olan aşırı inovatif şirketlerce geliştirilip evrilir. Bir malın mucidi, onu yasal mevzuat çerçevesinde mevcut olan patent ve sınai mülkiyet şemsiyesi altında koruyabilir. Bu koruma, mucide buluşunu başka ülkelerin izinsiz olarak

üretmesine engel olabilme hakkı sağlarken bu durum mucidi o mal açısından monopol üretici konumuna getirir.

Dolayısıyla Teknoloji Açığı Teoremine göre mucit ülkeler, söz konusu malların monopol üreticisi ve tek-ilk ihracatçıları haline gelirler. Lakin patent ve sınai mülkiyet haklarının legal- illegal yollarla delinmesi sonucu mallar, imite edilerek ya da söz konusu hakların kalkması sonucu malın serbest mal haline gelmesiyle başka menşeli firmaların-ülkelerin üretimi altına girdikten sonra o şirketlerin-ülkelerin coğrafi, doğal kaynak üstünlükleri, teknolojik gelişimlerdeki farklar ve farklı inovasyon yöntemleri kullanmaları sayesinde malı, monopol ilk-tek üreticisinden daha az maliyetle üretmeleri mümkün olabilir. Hatta aradaki maliyet farkı bazı mallar açısından o kadar fazladır ki malın ilk üreticisi olan ülke artık malı ithal ediyor olabilir.

Bu duruma örnek verilecek olursa Osmanlı Devleti'nde dokumacılık çok yaygın iken ihracatçı konumunda olan bir imparatorluk olması sonrası yapılan Coğrafi Keşifler sonucu devletlerin yeni ticaret yolları bulmaları, hammadde maliyetlerini oldukça düşürmüş, bu da diğer ülkelerin dokumacılık alanında ihracatçı, Osmanlı Devleti'nin ise ithalatçı konumuna gelmesine neden olmuştur.

Aslında bu durum, ilk ihracatçı olan ülkeleri yeni mallar icat etmeye yönlendirmekte, bu da dünya piyasasını inovatif bir ortam kurmaya ve yeni mallar bulmaya itmektedir (Türker, 2002:33).

1.1.1.3.4. Ürün Dönemleri Teoremi

Raymond Vernon tarafından 20.yy'ın üçüncü çeyreğinde ilk kez dile getirilen teoreme göre bir malın üretiminin ve dünya piyasalarındaki dağılımının aşamaları vardır. Söz konusu teorem, teknoloji açığı teoreminin detaylandırılmış ve olgunlaştırılmış hali olarak da görülmektedir.

Teoreme göre ilk aşama teknoloji açığı teoreminin de ilk aşaması olan dönemdir. Bu dönemde mal, ilk mucit ülke tarafından yüksek maliyetle AR-GE ve teknoloji safhalarından geçerek üretilir. Üretim az miktarda, ihracat ise neredeyse yok denecek kadar azdır. Bu dönemde üretime ilişkin evrelerde kesintiler, güncellemeler, hata düzeltmeleri yapılmaya başlanır.

Teoremin ikinci aşamasında üretimdeki aksaklıklar ve buluştaki problemler hemen hemen tamamen giderilmiştir. İç piyasaya olan arz yanında ihracatta da hareketlenme, dış piyasada talep oluşmaya başlamıştır. Ancak hala icat, patent ve sınai mülkiyet hakları ile tek üretici tarafından tam koruma altındadır.

Üçüncü aşamada artık malın üretimi tekdüzeleşir, üretim teknolojisinde hiçbir problem kalmamıştır. Yükselen dış talep sonucu ihracat çok fazladır ve patent, sınai mülkiyet hakları yavaş yavaş gevşetilmeye başlanır. Yüksek AR-GE maliyetleri ilk üretici olan ülkedeki iş gücü maliyetlerinin yüksekliği, ilk üreticiyi maliyetin düşük olduğu ülkeler yöneltir. Mucit ülke, malın lisansını maliyetlerin daha düşük olduğu ülkelerle paylaşarak gelirini çok daha fazla artırır. Mal, hala ilk üretici tarafından az da olsa üretilse de lisansı olan diğer ülkeler, ilk üreticinin ihracatını çok yüksek seviyelerde azaltır (Türker, 2002:64).

Artık dördüncü ve beşinci aşamalarda üretim, ilk üretici ülke tarafından değil lisansları, patent ve üretim haklarını alan ülkeler tarafından çok daha az maliyetle yapılır. İlk üretici ülke artık malın ihracatçısıdır.

Bu son aşamalarla birlikte mevcut ülke, yeni mal icat etme dürtüsüyle harekete geçer, bu durum da yeni mal üretimi ihtiyacını sınırsız-sonsuz hale getirir.

Bu aşamaları geçiren mallara örneklerin en başında teknolojik ürünler gelir.

1.1.1.3.5. Tercihlerde Benzerlik Teoremi

Brunstom Linder'in 20.yy'ın üçüncü çeyreğinde ele aldığı bu teorem, homojen olmayan malların ticaretinin en temelde talep koşullarına bağlı olduğunu savunur.

Teoreme göre üretici, iç piyasadaki fazla talebe binaen yüksek üretim yapar. Üretimdeki ustalığın çok gelişmesi sonucu aynı mal tercihleri ve gelir düzeyleri benzer ya da aynı olan diğer ülkelere ihraç edilir.

Bu teorem, yalnızca dış ülkelerin ihtiyacına yönelerek üretilen malların ticaretini açıklayamaz. Bu nedenle de yaygın olarak desteklenmemiştir (Türker, 2002:47).

1.1.1.3.6. Ölçek Ekonomileri Teoremi

Bir malın üretim maliyeti bazı durumlarda üretim hacmine yani firmanın üretim ölçeğine bağlıdır. Bir malın üretim maliyeti, firmanın ya da endüstrinin üretim ölçeği arttıkça azalabilir. Burada ölçeğe göre azalan maliyetler veya artan getiriden söz edilir.

Bu teoriye göre ülke, diğer ülkelerle, tüm faktörler açısından benzer olsa bile ölçek büyüklüğü ile çok fazla kar elde edebilecektir. Bu durum, uluslararası ticarete de önemli bir belirleyici olmuştur. Ve bu karlılıktaki farklılığı Heckscher-Ohlin teoremi açıklayamamaktadır.

Ölçek ekonomileri teoreminde ileri sürülen ana savın firmalara katkı sağlayıp sağlamadığı, firmaların içsel ya da dışsal olup olmadıkları göre değişmektedir. İçsel ölçek ekonomilerinde firmaların kendi üretim hacimlerindeki artışın, üretim maliyetini düşürmesi ön plandayken; dışsal ölçek ekonomilerinde bir endüstrinin ölçeğinin büyümesi sonucu endüstri içindeki firmanın üretim maliyetinin düşmesi ön plandadır.

Başka üretim ölçeği olan firmalar, elde edilen yüksek karlılık ve üretim maliyetlerinin çok azalması sonrası piyasanın niteliğini değiştirebilir. Piyasa tam rekabetçi nitelikten eksik rekabete doğru evrilir.

1.1.1.3.7. Monopolcü Rekabet Teoremi

Genel geçer kabule göre uluslararası ticaretin konusu olan mallar homojendir. Yani bu hatalı kabule göre bir ülke aynı malı hem ithal hem ihraç edemez. Bu kabul hatalıdır. Çünkü günümüz uluslararası ticareti incelendiğinde net olarak görüleceği üzere ticarete konu mallar homojen değil farklıdırlar. Malın kendisi aynı olsa bile üretiliş biçimi, görünüşleri, hiç olmasa üretici firma markaları farklıdır. Yani aslında, bir ülke bir malın bir türünü ihraç ederken başka bir türünü ithal edebilir. Genel hatalı kabule göre bu olanaksızdır ve uluslararası ticarete ülkeler, hep endüstri-dışı ticaret yaparlar; ancak, günümüzde bu kabulün aksine ülkeler, endüstri-içi ticaret de yapmaktadırlar. Bu ticarete ‘iki yönlü ticaret’ de denir.

Monopolcü rekabet teoremi, iki yönlü ticareti, ölçek ekonomileri ile açıklama amacı taşır. Ölçek ekonomileri teoreminde bahsedildiği üzere, üretim ölçeği büyüyen firmalar, üretim maliyetlerini düşürmüş ve piyasayı tam rekabet piyasası olmaktan

çıkarak eksik rekabet hatta monopolcü rekabet piyasası haline bile getirebilecek boyutlara ulaşmışlardır.

Heckscher-Ohlin Teoremi, Faktör Donatım Teorisi ve birçok diğer teori, bu durumu kabullenirse de endüstri-içi ticaret ve bunun sonucu da ölçek ekonomileri desteğiyle monopolcü rekabet teorisi, uluslararası ticaretin mantığının keşfedilmesine büyük katkı sağlamaktadır (Türker, 2002:92).

1.2. Uluslararası Rekabet Gücü ve Kavramsal Çerçevesi

Rekabet gücü günümüzde daha çok önemli hale gelerek bir ülkenin dünya üzerinde yaptığı mal ve hizmet ticaretindeki payını gösteren bir kavramdır. Günümüzde ülkelerin dış ticarete açık olmaları nedeniyle rekabet gücü kavramı daha da önemli bir hal almaktadır. Rekabet gücü kavramı sadece ülkeleri değil endüstrileri, firmaları vs. de kapsamaktadır ve etkilemektedir. Ülkelerin dış ticarete açık hale gelmesiyle birlikte hangi malı hangi ülkenin ihraç edecek olması rekabet gücünü daha da ivmelendirmiştir.

Rekabet gücü ülkeleri etkilediği gibi firmaları, endüstrileri de etkilemektedir ve rekabet gücünün ölçülmesi için ülkelerin kullandıkları yöntemler farklı olabilmektedir. Bu sebeplerden dolayı rekabet gücüne tam bir tanım konulamamıştır.

1.2.1. Uluslararası Rekabet Gücü Kavramı

Rekabet gücü serbest piyasa koşullarındaki ülkelerin gelirlerini artırırken, üretilen ürün ve hizmetlerin bu piyasada yeterli seviyede takdim edilebilmesidir.

Serbest piyasa koşulları altındaki ülkelerin ekonomilerini olgun seviyede tutabilmek, kaynaklarını en verimli şekilde kullanabilmek ve rakip malların fiyatlarını düşürüp piyasada büyük bir paya sahip olmak istemektedirler. İşte bu dengenin sağlanması arz-talep dengesiyle mümkündür. Rekabet gücünün arz-talep arasındaki dengeyi sağlayabilmesi fiyat mekanizmasıyla gerçekleşir.

Rekabet gücü tanımlanırken hem makro hem mikro açıdan ele alınmıştır. Mikro açıdan rekabet gücü ülkelerin kendi içlerindeki firmalarla arasındaki rekabet ve bu firmaların uluslararası rekabeti iken makro açıdan rekabet gücü ülkelerin uluslararası rekabetidir.

Rekabet gücü açıklanırken sadece ülke bazında değil firma ve endüstri olarak da ele alınabilir. Firmalar arasındaki rekabet gücü ürettiği malı diğer rakip firmalardan daha kaliteli ve daha ucuza üretmesiyle mümkün iken endüstri açısından rekabet gücü ise rakip endüstrilerle aynı seviyede verimliliğe sahip olması ile mümkündür (Batbaylı, 2017:69).

1.2.1.1. Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler

Ülkelerin dünya üzerindeki mal ve hizmet payını gösteren rekabet gücü kavramı küreselleşmenin hâkim olduğu günümüzde daha çok önem arz etmektedir. Ülkeler arası rekabet gücünün ölçülmesi için birçok yöntem vardır ve ölçümü sağlayabilmek için ülkelerin rekabet gücünü etkileyen faktörlerin araştırılması gerekmektedir. Dolayısıyla ülkelerin rekabet gücünü etkileyen faktörlerde çeşitlilik vardır. Bu faktörleri fiyat ve fiyat dışı diye ayırmak mümkündür. Fiyata dayalı faktörler; döviz kuru ve birim iş gücü maliyeti iken fiyat dışı faktörler; üretim maliyetleri, verimlilik ve beşeri sermaye, makroekonomik ortam, teknoloji ve AR-GE, kalite, vergi, finansal kaynaklar ve mali sektör oluşturmaktadır (Batbaylı, 2017:10).

1.2.1.1.1. Fiyata Dayalı Rekabet Gücü Faktörleri

Döviz Kuru; Döviz kuru ülkenin ihracata yönelmesini sağlayarak ithalatını engellemek için ve ihraç ürünlerin fiyatlarını etkileyerek ülkenin rekabet gücünün belirlenmesinde önemli bir faktördür. Döviz kurunun değişiklik göstermesi piyasada önemli dalgalanmalara sebep olur ve ihracat ithalat fiyatlarında duruma göre artma veya azalma gösterebilir. Döviz kuru yabancı bir para karşılığında verilen ulusal parayı ifade eder. Döviz kuru döviz arz ve döviz talebinin kesiştiği noktada oluşmaktadır. Döviz arzı, ülkenin ihracatına bağlı ülkelerin ihraç mallarına talebinin artmasıyla döviz arzında artış olacaktır. Döviz talebi ise ithalat miktarı, dışarıya yapılacak yatırımlar ve dış borç ödemelerine bağlıdır. Döviz kurunun azalması durumunda, ulusal paranın değerinin artması, yurt içi malların fiyatı yurt dışı malların fiyatına göre daha pahalı hale gelir ve ülkenin ithalatında artış gözlenir. Döviz kurunun artması durumunda ise tersi durum yaşanmaktadır. Yani döviz kurunun artması, ulusal paranın değerinde azalma ve yurt içi mallar yurt dışı malların fiyatından daha ucuz hale gelir ve ithalatta azalma meydana gelir. Döviz kurunda meydana gelen bu değişimler anlatıldığı üzere ithal ve ihraç malların fiyatlarını etkileyerek rekabet gücünün dengesini de değiştirmektedir. Ülkelerin de döviz kuru için uyguladıkları politikalar ve müdahaleler ülkenin ihraç malları üzerindeki

rekabet gücünü artırmak içindir. Döviz kurunun artması ülkelerin rekabet gücünü de artırır. Döviz kurunun azalması ise ülkenin rekabet gücünü azaltır. Uluslararası ticarete reel döviz kuru dikkate alınır (Batbaylı, 2017:11).

$$S(A/B)=(1+PA)/(1+PB) \quad (3)$$

Bu eşitlikte; $S(A/B)$, çapraz kurda beklenen değişmeyi, PA A ülkesinde beklenen enflasyon hızını, PB ise B ülkesinde beklenen enflasyon hızını göstermektedir.

Birim İşgücü Maliyeti; Birim işgücü maliyeti, üretilen mal veya hizmet başına düşen işgücü maliyetini ifade etmektedir. Birim işgücü maliyetini etkileyen; işgücü verimliliği ve kişi başına düşen ücret iki önemli etmendir. Birim işgücü maliyetindeki değişkenlikler ihracatın değişkenliğini ve uluslararası rekabet gücünü etkilemektedir. İşgücü maliyetinin artması ülkenin pazar payını daraltarak ülkenin uluslararası rekabet gücünü azaltmaktadır. Diğer bir durumda ise tersi yaşanır, yani işgücü maliyetinin azalması uluslararası rekabet gücünün artmasına sebep olur.

1.2.1.1.2. Fiyat Dışı Rekabet Gücü Faktörleri

Üretim Maliyetleri; Üretim maliyetini birçok faktör etkilemektedir. Bunlar; hammadde, enerji, işgücü, sermaye, vergi maliyetleri ve ürünün fiyatıdır. Bunlar arasında en önemlisi ürünün fiyatıdır. Ürünün fiyatının artması üretim maliyetlerini doğrudan etkilemektedir. Dış ticarete farklılığa sebep olan etkenlerden biri üretim maliyetidir. Üretim maliyetinin artması ile rekabet gücü de artacaktır. Üretim maliyetinin azalması durumunda ise rekabet gücü azalacaktır. Her ülkenin üretim maliyeti farklıdır. Ülkelerin pahalıya üretilen ürünü ve kıt kaynağı dışarıdan alması gerekmektedir. Avantaja sahip olduğu ürünü ise ihraç edecektir. Ülkelerin dış ticaretindeki gücünü aslında önemli ölçüde üretim maliyetleri etkilemektedir (Batbaylı, 2017:11-28).

Verimlilik ve Beşeri Sermaye; Verimlilik bir birim emek veya sermaye tarafından üretilen çıktının değeridir. Uluslararası rekabet gücünü etkileyen önemli unsurlardan biridir. Verimlilikteki artış bir girdinin sonuçtaki artışıdır. Kaynakların etkin kullanılması ile üretimde bir artış olacaktır ve bu artış ülkenin dış ticaretindeki payını artıracaktır. Yani verimliliğin etkin kullanılması gelir ve istihdam artışına neden olacaktır. Beşeri sermaye ise eğitilmiş insan gücünün bilgi ve teknolojinin ileri seviyesine geçmesine neden olarak

üretimde farklılığa ve aşamalarında kolaylığa neden olacaktır. İleri seviye bilgi ve teknolojinin olması ülkenin üretim imkânlarını artıracak ve rekabet gücünü önemli ölçüde olumlu etkileyecektir (Batbaylı, 2017:11-28).

Makroekonomik Ortam; Uluslararası rekabet gücünü etkileyen diğer önemli faktör olan makroekonomik ortam aslında ekonominin alt yapısını oluşturmaktadır. Ülkelerin ekonomisinin sağlam olması ülkeyi dış etkenlere karşı o denli koruyacaktır. Makroekonomik politikaların uygulanması ile sağlam alt yapıyı bir ekonomi ve yatırımları, tasarrufları etkileyecek ve rekabet gücünü artıracaktır.

Teknoloji ve AR-GE; Ülkelerin teknolojiye ileri seviye olması dış ticarete yeterli paya sahip olmasını sağlamaktadır. Teknolojinin var olması, ürünün yeniliğini ve ülkenin piyasadaki payını artırarak ürün başı maliyeti düşürmesi demektir. Rekabetin olduğu piyasada teknoloji, kaliteyi artırarak bilgi ve fiyatın kontrolünün ülkenin elinde olmasını sağlamaktadır. Teknoloji uzun vadeli bir gelişmedir ve üstün teknolojiye sahip ülkeler rakip ülkelere göre daha uzun vadede piyasaya hâkim olmaktadır.

Teknolojik gelişmeler beraberinde AR-GE'yi geliştirmiştir. AR-GE, rekabet gücünü etkileyen önemli faktörlerden biridir. Geçmişten günümüze kadar olan üretim süreci artık bilgi yoğun, AR-GE ve yenilikçilikle devam etmektedir. Ülkelerin bu sürece uyum sağlayabilmeleri için teknoloji ve AR-GE'ye daha çok yatırım yapmaları gerekir. AR-GE için gerekli olan ise yapılan yatırım ile bilim için araştırmacı sayılarıdır.

Kalite; Ülkelerin üretim için gerekli olan teknoloji, AR-GE, verimlilik gibi faktörleri sürdürebilme çabaları, kaliteli ürün elde edebilmek içindir. Kalitenin artması ürünün maliyetlerini düşürmektedir. Kalitenin artması verimliliği artırmaktadır. Bu kalitenin sağlanması ileri seviye teknoloji, AR-GE çalışmaları ile gerçekleşir. Kalitenin artması ile ülkenin ürün bazında piyasada üstünlük sağlaması demektir. Bu da ülkenin rekabet gücünün artacağı anlamına gelmektedir.

Vergi; Vergi uygulamaları ürünün maliyetini doğrudan etkileyen faktörlerden biridir. Vergi maliyetlerinin artması, üretim ve yatırım maliyetlerinin artmasına neden olur. Artan bu maliyetler ülkenin imkânlarını kısıtlayarak piyasadaki payını daraltır ve ülkelerin uluslararası rekabet gücünü olumsuz etkiler.

Finansal Kaynaklar ve Mali Sektör; Ülkelerin ekonomik faaliyetlerin finansmanının ve bu firmalarının finansal kaynaklarının rekabet gücüne önemli etkileri bulunmaktadır. Bir ülkenin ekonomik alt yapısının sağlam olması veya finans maliyetlerinin düşük oluşu rekabet gücünü etkileyecektir.

1.2.2. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Katsayıları ile Uluslararası Rekabet Gücünün Ölçülmesi

Adam Smith, mutlak üstünlükler teorisini homojen emek maliyeti varsayımı altında açıklamıştır. Teoriye göre ülkeler uzman olduğu malı üretmeli ve maliyeti yüksek olan malı ithal etmelidir. Teorinin eksikliklerini gidermek amacıyla karşılaştırmalı üstünlük teorisini David Ricardo öne sürmüştür. Bu teoriye göre maliyetler ve teknolojik farklılıklar altında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olan ülke ticarete rekabet üstünlüğü elde edebilecektir.

Adam Smith ve David Ricardo'nun teorileri uluslararası ticarete üstünlüğü açıklarken daha sonrasında Heckscher-Ohlin'in çalışmalarıyla bu teoriler desteklenmiştir. Heckscher-Ohlin teorisi, ülkelerin daha ucuz maliyetli olan malları yoğun kullanarak uzmanlaşmasının sağlanacağı açıklanmıştır. Bu teori fiyat farklılıklarını ele alarak ülkelerin faktör donanımlarının ne kadar benzer ise aralarında o kadar az ticaret yapacaklarını savunmuştur (Batbaylı, 2017:11-28).

Karşılaştırmalı üstünlükleri ölçerken oluşan eksiklik nispi fiyatların bilinmemesidir. Fiyatların bilinmemesinden ötürü sadece gözlemleyerek açıklanabilen bir kavram ve rekabet gücünü ölçmek için de matematiksel hesaplamalar yapılmaktadır. Rekabet gücünü ölçmek için kullanılan en yaygın yöntem, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler yöntemidir.

Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük, karşılaştırmalı üstünlükle iç içedir ve karşılaştırmalı üstünlüklerdeki değişimleri indeks olarak ölçmektedir. Bu yaklaşım ülkenin dış ticaretinin güçlü ve zayıf ekonomik göstergelerini belirlemektedir. Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük yaklaşımı ülkenin rekabet gücünü ithalata ve ihracata dayandırarak, ülkeler arasındaki karşılaştırmalı üstünlük farklarını dikkate almadan sadece sonuç odaklı çalışmaktadır. Yani açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük indeksi

ülkenin bir açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olup olmadığını ölçer (Batbaylı, 2017:11-28).

Karşılaştırmalı üstünlük ile rekabet gücü arasında birçok farklılıklar vardır. Rekabet gücü aynı ülke bazında kıyaslama yaparken, karşılaştırmalı üstünlük farklı ticaret gruplarını değerlendirmektedir.

İhracatın nedenleri teşvik ya da kısıtlamalar olabilirken bu teşvikler rekabet gücü ile açıklanabilir. Bu gibi sebeplerden ötürü açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük indeksi rekabet gücüyle ölçülmektedir. İki kavram sonucunda da sonuç olarak karşılaştırmalı maliyetler vardır ve aynı zamanda bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olması rekabet gücünün de olması anlamına gelmektedir.

1.2.2.1. Balassa'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Katsayısı

Karşılaştırmalı üstünlükleri hesaplamada ilk adım Liesner tarafından atılmış; fakat en sık kullanılan indeks, Balassa'nın açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük indeksidir. Balassa, karşılaştırmalı üstünlüğü incelemek için bir ülkenin mal veya endüstri ticaretinin toplam dünya üzerindeki ihracatının payını, ülkenin toplam ihracatındaki payına oranı veren bir indeks oluşturmuştur. Bu indeks ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olup olmadığını ölçmek için oluşturulmuştur. Liesner tarafından önerilmiş olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük ölçüsü şu şekildedir;

$$AKÜ^{jkt} = X^{jkt} / X^j_t \quad (4)$$

Bu eşitlikte, x ihracatı, j bir ülkeyi, k bir ürün ya da sektörü, t dönemi(yılı) göstermektedir. Buna göre x^{jkt} , j ülkesinin belirli t yılındaki k malı ihracatını, x^j_t ise j ülkesinin t yılındaki toplam ihracatını göstermektedir. Balassa ise formülü genişleterek şu şekilde indeks oluşturmuştur;

$$BAKÜ^{jkt} = X^{jkt} / X^j_t / X^w_{kt} / X^w_t \quad (5)$$

Bu eşitlikte diğerinden farklı olarak w, dünyayı ifade etmektedir. Yani X^w_{kt} , dünyanın t yılındaki k malının ihracatını, X^w_t ise dünyanın t yılındaki toplam ihracatına oranını ifade eder.

Başka bir ifadeyle;

$$BAKÜ^{jkt} = \frac{t \text{ döneminde } j \text{ ülkesi } k \text{ malı ihracat payı}}{t \text{ döneminde dünya } k \text{ malı ihracat payı}} \quad (6)$$

İndeksin sonucuna göre oranın 1 den büyük çıkması; ülkenin o mal üzerindeki ihracatında rekabet üstünlüğünün olduğunu ve o malda uzmanlaştığını; 1'den küçük çıkması da mal üzerinde rekabet dezavantajına sahip olduğunu ve o malda uzmanlaşmadığını ifade eder (Batbaylı, 2017:22).

Tablo 1.3. Balassa İndeksinin Hinloopen Yorumu

1. Sınıflandırma	$0 < BAKÜ \leq 1$	Rekabet Dezavantajı
2. Sınıflandırma	$1 < BAKÜ \leq 2$	Zayıf Rekabet Üstünlüğü
3. Sınıflandırma	$2 < BAKÜ \leq 4$	Orta Rekabet Üstünlüğü
4. Sınıflandırma	$4 < BAKÜ$	Güçlü Rekabet Üstünlüğü

Balassa İndeksi bir ülkedeki belli malın ihracatını, dünya piyasasındaki söz konusu malın ihracatı ile karşılaştırır. Aynı zamanda çıkan sonuçlar doğrultusunda ticarete uzmanlaşmayı ve üstünlüğü göstermiş olur.

1.2.2.2. Vollrah'ın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi

Vollrah (1991), açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerin açıklanması için alternatif üç yöntem sunmuştur. Bunların ilki ihracat verileriyle olduğu kadar ithalat verileriyle de açıklanan Nispi Ticaret Avantajı(RTA)'dır. Yine Balassa'nın indeksine yakın olan Nispi İhracat Avantajı(RXA) ve yine diğer benzerlik olan Nispi İthalat Avantajı(RMA) ve Açıklanmış Rekabet Gücü İndeksi de bulunmaktadır (Batbaylı, 2017:24).

İndeks sonuçlarının sıfırdan büyük değer alması açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğün olduğunu, sıfırdan küçük değer alması ise açıklanmış karşılaştırmalı dezavantajın olduğunu belirtir.

1.2.2.2.1. Nispi İhracat Avantajı İndeksi (RXA)(NİHA)

Balassa'nın indeksi ile aralarında çok benzerlik vardır. Aralarındaki fark Nispi İhracat Avantajı İndeksinin çifte hesabı önleyebiliyor olmasıdır. NİHA, ülkenin ve malın

indeks hesaplamasında iki defa hesaplanmasını önlemektedir. Bu durumu önlemek için rekabet gücü karşılaştırılan ülkenin ticaret değerlerini dâhil edildiği diğer ülke grubu veya dünya ticaretinden çıkarmıştır. İndeks şu şekilde formüle edilmiştir:

$$NİHA^{jkt} = X^{jkt} / X^{j-kt} / X^{jkt} / X^{j-kt} \quad (7)$$

Formüle göre X^{jkt} ; j ülkesinin t yılındaki k malı ihracatını, X^{j-kt} ; j ülkesinin t yılındaki k malı haricindeki toplam ihracat oranını, X^{jkt} ; dünyanın t yılındaki X^{jkt} hariç k malı ihracatını, X^{j-kt} ; dünyanın t yılındaki X^{jkt} ve X^{j-kt} haricindeki toplam ihracatına oranını ifade etmektedir.

Çıkan sonuçların durumuna göre;

$NİHA^{jkt} > 1$ olduğu durumda mevcut malda karşılaştırmalı üstünlüğün olduğunu gösterir. Yani j ülkesinin k malı ihracatındaki payı, j ülkesinin dışındaki ülkeler toplamının k malı ihracatı payından büyük olduğu demektir.

$NİHA^{jkt} < 1$ olduğu durumda mevcut malda karşılaştırmalı dezavantajın olduğunu ifade etmektedir. Bu eşitlik sonucunda j ülkesinin k malı ihracat payının, j ülkesi dışındaki ülkeler toplamında k malı ihracat payından küçük olduğu durumu ifade eder.

$NİHA^{jkt} = 1$ eşitliğinde ise karşılaştırmalı üstünlüğün ne olduğunu, ne olmadığını gösterir (Batbaylı, 2017:25).

1.2.2.2.2. Nispi İthalat Avantajı İndeksi (NİTA)

Ülkenin ithalatını mal bazında ele alarak dünya üzerindeki sağladığı avantaj ya da dezavantajı ortaya koyan indeks türüdür.

$$NİTA^{jkt} = M^{jkt} / M^{j-kt} / M^{jkt} / M^{j-kt} \quad (8)$$

Eşitliğine göre M^{jkt} ; j ülkesinin t yılındaki k malı ithalatının; k malı haricindeki toplam ithalatına oranının, dünyanın t yılındaki M^{jkt} hariç k malının ithalatının, yine dünyanın aynı yıldaki M^{j-kt} ve M^{jkt} haricindeki toplam ithalatına oranını ifade etmektedir.

Eşitliğin 1'den büyük olması durumunda, mevcut olan mal durumunda karşılaştırmalı dezavantaj olduğu durumu ortaya çıkar ve j ülkesinin k malı ithalatının, j

ülkesi dışındaki diğer ülkelerin aynı mal üzerindeki ithalat payından büyük olduğu anlamına gelmektedir.

Eşitliğin 1'den küçük olması durumunda var olan mal durumunda karşılaştırmalı üstünlüğün olduğu durumu ortaya çıkar. Yani j ülkesinin k malı ithalatının j ülkesi dışındaki diğer ülkelerin aynı mal üzerindeki ithalat payından küçük olduğu durumu ifade etmektedir.

Eşitliğin 1'e eşit olması durumu ise karşılaştırmalı üstünlüğün ne olduğunu ne de olmadığını ifade eder (Batbaylı, 2017:26).

1.2.2.2.3. Nispi Ticaret Avantajı İndeksi (NTA)

Nispi ticaret avantajı, ithalatı ve aynı zamanda ihracatı ele alan bir indekstir. Nispi ihracat avantajı ile nispi ithalat avantajı arasındaki fark sonucu bulunur.

$$NTA^{jkt} = NIHA^{jkt} - NITA^{jkt} \quad (9)$$

$$NTA^{jkt} = [X^{jkt}/X^{j-kt}/X^{jkt}/X^{j-kt}] - [M^{jkt}/M^{j-kt}/M^{jkt}/M^{j-kt}] \quad (10)$$

Eşitliğin durumuna göre sıfırdan büyük olduğu durumda j ülkesinin k malında rekabet gücünün olduğunu ve sıfırdan küçük olduğu durumda ise j ülkesinin k malında rekabet gücünün olmadığını ifade etmektedir (Batbaylı, 2017:27).

1.2.2.2.4. Açıklanmış Rekabet Gücü İndeksi (ARG)

Vollrah'ın açıklamış olduğu diğer indekslerden ötürü açıklanmış rekabet gücü indeksi arz ve talep dengesini daha iyi sağlamaktadır. Bu sebepten dolayı diğer indekslere göre daha doğru bir ölçüm olarak kullanılmıştır. Fakat kullanımı, iki yanlı ticaretlerle sınırlı kalmıştır.

$$ARG^{jkt} = \ln[X^{jkt}/X^{j-kt}/X^{jkt}/X^{j-kt}] - \ln[M^{jkt}/M^{j-kt}/M^{jkt}/M^{j-kt}] \quad (11)$$

Eşitliğin sonucuna göre pozitif olduğu durumlarda üründe karşılaştırmalı üstünlüğün olduğunu; negatif olduğu durumlarda ise karşılaştırmalı dezavantajın olduğunu ifade eder (Batbaylı, 2017:27).

1.2.2.3. İhracat-İthalat Oranı İndeksi (İİO)

Ülkenin hem ihracatını hem ithalatını içeren rekabet gücünü ölçen indeks İhracat-İthalat Oranı İndeksidir. İndeksin eksik kaldığı noktalar vardır. Bunlardan biri ülkenin ölçüm yapıldığı dönem aralığında ihracat ya da ithalat verileri olmadığı takdirde indeks tanımsız sonuç verebilmektedir. İndeksin formülü şu şekildedir:

$$\text{İİO}^{jkt} = \ln[X^{jkt} / X^j_t / M^{jkt} / M^j_t] \quad (12)$$

İndeksin sonuçlarına göre;

$\ln \text{İİO}^{jkt} > 0,50$ durumunda ürünün ihracatında yükselme olduğu ve mal grubunda uzmanlaşma olduğu söz konusudur.

$0,50 > \ln \text{İİO}^{jkt} > -0,50$ aralığında ise uzmanlaşmanın marjinal sınırdaki olduğu,

$\ln \text{İİO}^{jkt} < -0,50$ olduğu durumda ise uzmanlaşmanın olmadığı açıklanmıştır (Batbaylı, 2017:28).

1.2.2.4. Net Ticaret İndeksi (NET)

Net ticaret indeksi, baz alınan ülkenin sadece kendi ticaret yapısını konu alan indeks türüdür. Ele alınan ülkenin makro düzeyde hangi sektörde ithalat yaptığını inceleyerek rekabet gücünü ölçmektedir. İthalatın ve ihracatın ayrı düşünülmemeyeceği dış ticarete net ticaret indeksi şu şekilde formüle edilmiştir:

$$\text{NET}^{jkt} = [X^{jkt} - M^{jkt} / X^{jkt} + M^{jkt}] \quad (13)$$

Net Ticaret İndeksi hesaplanırken baz alınan j ülkesinin dış ticaret dengesinin yine j ülkesinin dış ticaret hacmine oranı ile bulunur. İndeksin değeri Aralığı -1 ile +1 aralığındadır. Eğer değeri, sıfırdan büyükse ilgili ülkenin o sektör bazında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu; değeri aralığı sıfırdan küçük ise ülkenin karşılaştırmalı dezavantaja sahip olduğu gözlenmektedir.

NET^{jkt} pozitif değeri alıyorsa ülkenin rekabet yapısının pozitif olduğunu ve ülkenin ithal ettiğinden çok daha fazlasını ihraç ettiğini yani ülkenin net ihracatçı olduğunu ve söz konusu malda uzmanlaştığını ifade eder. Ayrıca ülkenin malda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü vardır.

NET jkt negatif değer alıyorsa rekabet yapısının negatif olduğu ve ülkenin ihracatından çok ithalatının olduğunu, yani dış açık verdiğini göstermektedir. Ülkenin negatif değer olması tüketimde uzmanlaştığını ve söz konusu mal üzerinde açıklanmış karşılaştırmalı dezavantajı olduğunu ifade etmektedir.

NET jkt , -1 değerini alıyorsa ülkenin tam ithalatçı ve açıklanmış karşılaştırmalı dezavantajda en yüksek düzeyde olduğu belirlenmektedir.

NET jkt , +1 değerini alıyorsa -1 değerinin tam tersine ülkenin tam ihracatçı ve açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükte en üst düzeyde olduğu belirlenmektedir.

NET jkt , 0 değerini aldığı zaman ithalat ve ihracatın eşit olduğu dengeli ticareti ve maksimum seviyede endüstri- içi (aynı endüstriye ait malların hem ithalatının hem ihracatının yapılması) ticaretinin olduğu şeklinde yorumlanabilir (Batbaylı, 2017:28).

1.2.2.5. Karşılaştırmalı İhracat Performansı İndeksi (KİP)

Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük indeksi ele alınırken hem ithalat hem ihracat dâhil edilerek hesaplanmaktaydı. Ülkenin ithalat değerlerine vergi veya vergi dışı herhangi bir müdahale durumunda ihracattaki dengeler bozulmaktadır. Bu sebeple Donges tarafından geliştirilen karşılaştırmalı ihracat performans indeksi hesaplanırken sadece ihracat değerlerini esas alarak hesaplanmaktadır. Bu indeks ile iki ülke arasındaki ihracat performansları karşılaştırılmaktadır.

$$KİP^{jk} = [X^{jkt} - X^{rkt} / \sum X^{jt} / \sum X^{rt}] \quad (14)$$

Formüle göre X^{jkt} ; j ülkesinin t yılındaki k malı ihracatını, X^{rkt} ; rakip ülkenin t yılındaki k malındaki ihracatını, $\sum X^{jt}$; j ülkesinin toplam ihracatını, $\sum X^{rt}$; rakip ülkenin toplam ihracatını ifade etmektedir.

İndeks değeri 1'den büyükse; ülkenin rakip ülkeye karşı o mala karşı ihracatında bir avantaja sahip olduğu; eğer değer 1'den küçükse ihracatında bir dezavantaja sahip olduğu olarak yorumlanabilir (Batbaylı, 2017:28-30).

1.2.3. Uluslararası Rekabet Gücünü Ölçen Diğer Bazı Göstergeler

1.2.3.1. İhracat Benzerlik İndeksi(İBİ)

Finger ve Kreinin'in tarafından geliştirilen İhracat Benzerlik İndeksi, iki ülkenin aynı mal ya da sektör üzerindeki eşleştirmelerini inceleyerek, ülkelerin piyasada rakip ülkesi hangisi ya da hangi ülke ile benzerlik içinde ortaya koymak için kullanılan ölçüm yöntemidir.

Bu indeks ile iki ülke ya da ülke grupları içinde zaman içinde değişen ihracat performansına ve ihracat yapısının değişimi ile ekonomik yapısının da değişimi ile daha benzer ya da daha farklı hale gelmesi konu alınarak incelenmektedir.

İhracat Benzerlik İndeksi sayesinde küçük bir ülkenin ihracatı, büyük olan ülkenin ihracatı ile kıyaslanabilir yani indeks toplam ihracatın mutlak büyüklüğünden etkilenmemektedir (Batbaylı, 2017:31-32).

İki ülke arasında benzerliğin az olduğu durumda indeks sıfır değerini alacaktır. İhracatın mal gruplarına dağılımı çakıştıkça indeks büyüyecek ve 100'e yaklaşacaktır ve ülkelerin ihracat yapıları benzer olacaktır.

$$İBİ = \sum m_h [X_k(jw), X_k(mw)] \times 100 \quad (15)$$

Formüle göre $X_k(jw)$; j ülkesinin dünyaya gerçekleştirdiği k ürününün ihracatı değerini, $X_k(mw)$; m ülkesinin dünyaya gerçekleştirdiği k ürününün ihracatı değerini ifade etmektedir.

İndeks, ülkeler arası farklı ihracat gruplarını ele aldığından dolayı yararlı bilgiler sunmaktadır. İndeksin aralığı 0-100 arasında değer alır. 0 değer aldığı anda karşılaştırılan iki ülkenin ihracat yapısının tamamen farklı olduğu; 100 değer aldığı anda ise ihracat yapılarının benzer olduğu sonucuna varılır. Aynı ihracat yapısına sahip olan ülkeler ise rakip ülkelerdir (Batbaylı, 2017:31).

1.2.3.2. Dış Açıklık İndeksi

Dış ticareti ve ülkenin kendi ekonomisini birleştirerek, ülkenin ne kadar dışa açık olduğunu ölçen indekstir. Dışa açıklık artarsa etkin kaynak dağılımı, verimlilik artışı,

ekonomik performansta artış, teknoloji transferleri vb. nedenlerden dolayı ülke daha rekabetçi bir konuma gelecektir.

Ticaretin küreselleşmesi uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi sonucu engel tanımaz boyutlara gelmesi ve giderek artmasıdır. Küreselleşme ile indeks aslında aynı özellikleri taşımaktadır. Küreselleşmenin ölçümünde de toplam ihracat ve ithalatın GSYH oranı ile bulunabilir (Batbaylı, 2017:32).

$$DAİ_y = [(\sum x + \sum m) / GSYH] \times 100 \quad (16)$$

1.2.3.3. Gini-Hirschman İndeksi

Rekabet Hukukunu iktisata uygulayan iktisatçılardan Orris C. Herfindahl ve Albert O. Hirschman'ın adı verilen bu indeks firmaların uluslararası ticaretteki Pazar paylarını öne çıkararak piyasanın yoğunlaşma oranını ölçmesini sağlar.

Bu indekste, firmalar ve sektörler içerisinde pazar payı en büyük olan firmaların yoğunluk içinde ağırlığı artarken, Gini-Hirschman indeks değeri de artar. İndeks değerinin alabileceği maksimum değer 100 'dür. İndeks değerinin 100'e yaklaşması ekonomide bir ürün ve bir sektöre bağlı ticaret olduğunu gösterir ve indeks değerinin düşmesi ise ürün ve sektörlerin artması demektir.

$$GHİ = 100 \sqrt{\sum_{k=1}^n \left(\frac{X_{kt}}{X_t} \right)^2} \quad (17)$$

Eşitliğe göre; X_{kt} ; ilgili ülkenin k ürün grubundaki ihracatını, X_t ; ilgili ülkenin toplam ihracatını göstermektedir. Mal ithalat yoğunlaşması için indeks değeri aynı şekilde hesaplanarak ithalat değerleri baz alınarak hesaplanır (Batbaylı, 2017:32).

1.2.3.4. Ticaret Yoğunlaşma İndeksi (TYI)

Ticari yoğunlaşma iki ülke arasındaki ticaretin diğer ülkelerle karşılaştırılmasıdır. Bu karşılaştırmayı ölçmek için Ticaret Yoğunlaşma indeksi kullanılır. İndeks değerinin 1'den büyük olması ülkenin dünya ticaretindeki payına karşın diğer ülkeye daha fazla ihracat yaptığını ve 1 'den küçük değer alması ile tam tersi durum söz konusu olacaktır.

$$TYI = \frac{X_{jm}}{X_j} / \frac{M_m}{(M_w - M_j)} \quad (18)$$

Bu eşitliğe göre; TYI, j ve m ülkesinin arasındaki ticaret yoğunluğu indeksi, X_{jm} ; j ülkesinin m ülkesine ihracatı, X_j ; j ülkesinin dünyaya toplam ihracatı, M_m ; m ülkesinin toplam ithalatı, M_j ; j ülkesinin toplam ithalatı, M_w ; toplam dünya ithalatını ifade etmektedir(Batbaylı, 2017:33).

1.2.3.5. Grubel-Lloyd İndeksi (Endüstri İçi Ticaret İndeksi)

Bir ülkenin aynı endüstriye ait malların eş anlı olarak hem ithalatının hem ihracatının yapıldığı olarak tanımlanan endüstri-içi ticaretin hesaplanmasında kullanılan indeks türüdür (Batbaylı,2017:34).

İndeks, 0 ile 1 aralığında değer almaktadır. 1'e eşit olması demek endüstri-içi ticaret özelliği taşıdığı anlamına gelmektedir.

$$EIT = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \quad (19)$$

1.2.3.6. Sapma İndeksi

Bir ülkenin diğer bir ülkeye olan ürün ihracatının, o ülke dışındaki ihracatına oranını ifade eden indekstir.

$$SI_{j,k} = (x_{j,k}^m / x_{j,k}^{w-m}) \times 100 \quad (20)$$

Eşitliğe göre; $x_{j,k}^m$; j ülkesinin m ülkesine k malı ihracatını, $x_{j,k}^{w-m}$; j ülkesinin m ülkesi dışına k malı ihracatını vermektedir (Batbaylı, 2017:34-35).

1.2.3.7. Nüfuz İndeksi (NI)

İlgili ülkenin ihracatındaki değişmelerle ilgili sonuçları elde edebilmek için kullanılan bu indeks, karşı ülkenin ithalat talebindeki değişmelerde diğer ülkenin rolünü ortaya koymak için kullanılmaktadır.

$$NI_{m,k} = (M_{m,k}^j / M_{m,k}^{w-j}) \times 100 \quad (21)$$

Bu eşitliğe göre $M_{m,k}^j$; m ülkesinin j ülkesinden k malı ithalatını, $M_{m,k}^{w-j}$; m ülkesinin j ülkesi dışından k malı ithalatını ifade etmektedir.

Baz yılı indeksi 100 alınır; diğer yıllarda indeksin 100'ün üzerinde çıkması, m ülkesinin yapmış olduğu ithalat j ülkesinin yararına olacaktır. İndeks değerinin 100'ün altında olması ise, j ülkesinin zararına olduğunu ifade etmektedir (Batbaylı, 2017:34-35).

1.2.3.8. Reel Döviz Kuru (RDK)

Nominal döviz kuru, döviz piyasasında belirlenen döviz kurudur. 1 doların 2 Türk lirası olması nominal döviz kurudur. Reel döviz kuru ise nominal döviz kurunun iki ülke fiyatlarının oranı ile çarpılması ile elde edilir.

Bir ülkede döviz kurunun düşük olması yani yerli paranın aşırı değerli olması ihracata olan talebi azaltırken, döviz kurunun yüksek olması yani ulusal paranın değerini yitirmesi ile ülkenin ihracatını yükselterek rekabet gücünü artırır. Aslında reel döviz kurunun artması, eksik bir değerlendirme olarak da kabul edilir. Böyle bir durumda yurt içi mallar yabancı mallara göre ucuzlayacağı için net ihracatta artış gözlenir (Batbaylı, 2017:34-35).

$$RDK = E \times \frac{p_f}{p_d} \quad (22)$$

Bu eşitliğe göre; Enominal döviz kurunu, ' p_f 'yurt dışı fiyat endeksini; ' p_d 'yurt içi fiyat endeksini ifade etmektedir.

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN BÖLGESEL TİCARET VE REKABET DÜZEYİ

Türkiye 24 Ocak 1980 kararı ile ithal ikameci politikadan ihracata yönelik dış ticaret strateji uygulamaya başlamıştır. Bu yıllarda Türkiye komşu ve çevre ülkelerle ilişkilerinin arttığı bir dönem yaşamıştır. 1980’li yılların sonu 1990’lı yılların başından itibaren Orta Doğu olayları, Gümrük Birliğine dâhil oluş ve Avrupa Birliği pazarının doygunluk noktasına ulaşması gibi nedenlerle dış ticaret hacminde olumsuz gelişmeler yaşanmıştır. Dış ticarete yaşanan bu olumsuzlukları gidermek için Türkiye 2000’li yıllarda yeni strateji ve politikalar başlatmış ve politikanın dış ticaret hacminde artış ve pazar çeşitlendirmesi gibi ana hedefler doğrultusunda yürütülmesi amaçlanmıştır. Çalışmanın bu bölümünde Türkiye’nin sınır komşuları ile ticari ilişkileri, aralarındaki yapmış oldukları anlaşmalar, ülkelerin makroekonomik temel göstergeleri incelenecektir. Türkiye’nin komşuları denildiği zaman ‘kara komşuları’ ile sınırlandırmak mümkündür. Fakat Türkiye’nin günümüz ticari yapısı ve bu ticaretin tarihsel geçmişe dayanması ile kara komşuları sınırı çizmek yeterli kalmayacaktır. Bu yüzden bu çalışmada Türkiye’nin kara ve yakın deniz komşuları ele alınacaktır. Bu durumda ülkeler; Rusya, Irak, İsrail, Ukrayna, İran, Romanya, Libya, Yunanistan Bulgaristan, Suriye, Mısır, Azerbaycan, Gürcistan, Lübnan, Moldova, Makedonya, olarak ele alınacaktır.

2.1. Türkiye Bölgesel Ticareti

Türkiye’nin bölgesel ticareti genel olarak 1980’li yıllarda Orta Doğu ile dışa açılma süreci devamında 1990’lı yıllarda yaşanan Irak ta yaptırımlar, Orta Doğu’ya ihracat payının yüzde elli oranından düşmesi, gümrük birliğine dâhil olma süreci ve sonrasında 2000’li yıllarda mevcut bölgesel pazarların korunması ve yeni bölgesel Pazar arayışlarına girilmesidir. Türkiye 2000’li yılların başında uygulamaya koyduğu strateji bölgesel temelde kalıcı olabilmek, bölge ülkelerine yönelik ticaret politikaları üretmek ve komşu ülkeleri esas alan dış ticaret çerçevesinde, ‘Komşu ve Çevre Ülkeler ile Ticaretin Geliştirilmesi’ stratejisidir. Komşu ve Çevre Ülkeler ile Ticaretin Geliştirilmesi çok yönlü ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi, bölgemizde refah ve istikrarın sağlanması amacıyla, coğrafi yakınlık, kültürel yakınlık, tarihsel bağlar, kalabalık tüketici nüfusu ve

ekonomik büyüme potansiyeli gibi koşullar altında uygulamaya konmuştur (Aras ve Erdoğan, 2013:138-150).

Bu strateji kapsamında hedefler;

- Bölge ülkeleriyle mal, hizmet ve sermaye akışının serbestleştirilmesini öngören anlaşmaların imzalanması,
- Ulaştırma ve gümrük başta olmak üzere bölgedeki ekonomik altyapıların uyumlaştırılması,
- Bölgesel düzeyde ekonomik mevzuatların uyumlaştırılması,
- Pazara giriş ve tanıtım programları ile ihracatın desteklenmesi,
- Bölgesel düzeyde lojistik imkânlarının geliştirilmesi,
- Bölgede üretilen petrol ve doğalgazın ülkemiz üzerinden Avrupa'ya taşınmasını öngören projelerin hayata geçirilmesi,
- Müteahhitlik firmalarımızın bölge ülkelerindeki faaliyetlerinin özel programlarla desteklenmesi,
- Türkiye'ye yabancı sermaye akışını hızlandıracak koşulların oluşturulması.

Bu hedefler kapsamında genel olarak stratejinin temel hedefinin, belirli pazarlarda ve mal gruplarında sıkışmış ülke ihracatına yeni bir ivme kazandırabilme olduğu söylenebilir (Aras ve Erdoğan, 2013:138-150).

Sürekli gelişen dünya ekonomisinde rekabet düzeyi sanayileşmiş ülkelerde ve gelişmekte olan ülkelerin piyasalarında hızla artmaya devam etmektedir. Artan bu rekabet düzeyini daha yaygın ve kalıcı hale getirmek için ise bölgesel düzeyde uygulanması gereken ekonomik sistemler ile mümkün olacaktır. Ülkelerin dış ticaret konusunda yaygın ve kalıcı olabilme konusunda, bölge ülkelerine yönelik ticaret politikaları oluşturabilmek ve komşu ülkeleri temel alan bir dış ticaret stratejisi ile mümkün olabilmektedir.

Böylece ülkelerin yakın bölge düzeyinde kalıcı olması söz konusu olacaktır. Türkiye ekonomik gereksinimlerin benzer olduğu coğrafi, kültürel ve tarihi yakınlığa sahip olduğu ülkelerle uygulayabileceği ticaret potansiyelini değerlendirmek üzere 2000 yılından itibaren komşu ve çevre ülkeler başta olmak üzere bölgesel dış ticaret stratejisini ortaya koymuştur.

2000 yılında alınan kararlar doğrultusundaki Komşu ve Çevre Ülkelerle Ticaretin Gelişmesi olan strateji kapsamında 51 ülke bulunmaktadır. Bu komşu ve çevre ülkeler iki aşamalı bir yapıya dayalıdır. Uygulama alanında yer alan ülkeler ‘komşu ön hat ülkeler ve çevre ülkeler’ olmak üzere iki alt grupta incelenmektedir (Aras ve Erdoğan, 2013:138-150).

Komşu ön hat ülkeler olarak ayrılan grup, Türkiye ile sınırı olan, Türkiye ile arasında geçiş zorluğu olmayan ve başka bir ülke üzerinden geçmeksizin doğrudan kara ve ya yakın deniz bağlantısıyla Türkiye ‘ye ortak sınıra sahip olan ülkelerden oluşmaktadır. Komşu ön hat ülkeleri ile yapılan ticari ilişkilerde Türkiye ‘nin toplam ticareti içerisinde düşük bir orana sahip olan ülkelerdir (Aras ve Erdoğan, 2013:138-150).

Komşu ön hat ülkeler; Azerbaycan, Nahcivan, Gürcistan, İran, Irak, Suriye, KKTC, Yunanistan, Bulgaristan, Romanya, Ukrayna, Rusya ve Ermenistan bulunmaktadır.

Çevre ülkeler, Türkiye ile yakın tarihi, kültürel ve coğrafi bağları olan ve belirli bir nüfusa ve ekonomik potansiyele sahip olan ülke gruplarıdır.

Çevre ülkeler; Türkmenistan, Kazakistan, Özbekistan, Kırgızistan, Tacikistan, İsrail, Suudi Arabistan, Ürdün, Lübnan, Mısır, Arnavutluk, Moldova ve Makedonya bulunmaktadır.

Tablo 2.1. Komşu ve Çevre Ülkelerle Ticaretin Gelişmesi Stratejisi Kapsamında Ülkeler

Afganistan	Cezayir	İran	Libya	Romanya	Tunus
Arnavutluk	Cibuti	İsrail	Lübnan	Rusya	Türkmenistan
Azerbaycan	Eritre	Karadağ	Macaristan	Sırbistan	Ukrayna
BAE	Etiyopya	Katar	Makedonya	Slovenya	Umman
Bahreyn	Fas	Kazakistan	Mısır	Somali	Ürdün
Bangladeş	Filistin	Kırgızistan	Moğolistan	Sudan	Yemen
Belarus	Gürcistan	Kosova	Moldova	Suriye	Yunanistan
Bosna-Hersek	Hırvatistan	Kuveyt	Özbekistan	S. Arabistan	
Bulgaristan	Irak	KKTC	Pakistan	Tacikistan	

Komşu ve Çevre Ülkelerle Ticaretin Gelişmesi stratejisine 200 yılında genişletilerek şu ülkelerde dâhil edilmiştir; Macaristan, Slovenya, Hırvatistan, Bosna Hersek, Fas, Cezayir, Tunus, Libya, Sudan, Etiyopya, Eritre, Somali, Kuveyt, Bahreyn, Katar, Birleşik Arap Emirlikleri, Umman, Yemen, Afganistan, Pakistan ve Beyaz Rusya (Aras ve Erdoğan, 2013:138-150).

Ülkelerin iç piyasalarında yaşadığı zorluklar sebebiyle Türkiye ‘nin 2000’lere kadar olan klasik pazarları hariç dış ticaret seviyesi olumsuz yönde etkilenmiştir. Ülkelerin ticaretinin gelişmemesinde; yaşadıkları iç piyasalarındaki zorluklar dışında, yeteri kadar gelişmemiş olması, Balkanlardan gelen savaşlar, eski Sovyet birliği ülkelerinin dışa kapalı bir ekonomiden dışa açık ekonomiye geçiş sürecinin zorlukları gibi nedenler sayılabilir. Türkiye bu durumda bu ülkelerin ticari durumlarından geri durmak istemesi, yeterli bilgiye sahip olmaması gibi nedenlerden dolayı bu duruma sebep vermiştir (Aras ve Erdoğan, 2013:138-150).

Türkiye ‘nin bu tutumlar karşısında 2008 yılındaki ithalatı 540 milyar dolar seviyesinde ve bölge ülkelerle ticari ilişkileri yeterli seviyede değildir. Ülkemizin 2000 yılında toplam ihracatına bakıldığında yüzde 7,6 iken 2008 yılında bu oran 15,7 ye ulaşmıştır. Bu oranın artmasının başlıca sebeplerinden biri ise 2000 yılında uygulamaya konulan Komşu ve Çevre Ülkelerle Ticaretin Gelişme stratejisidir. Dünyada diğer gelişmiş ülkelere de bakıldığında dış ticaretin önemli bir payının bölge ülkelerle olan ticareti olduğu görülecektir (Ata, 2013:500-509).

Dünya ticaretinin önemli bir kısmını oluşturan bölgesel iş birlikleri gelişmiş ülkeler tarafından meydana gelmektedir. Bu gelişmiş ülkeler arasında bulunanlardan biri olan AB içindeki ülkelerin ticaretine bakıldığında çevre ve komşu ülkelerle ticaretinin, ülkelerin genel ticareti içerisindeki payının daha fazla olduğu sonucuna varılmıştır (Coşkun Özer, 2019:292-313).

AB-27 ülkelerinin ihracatlarının yüzde 66.7 sini, ithalatlarının ise yüzde 64 'ünü diğer AB-27 ülkeleri ile yapmaktadır. ABD 'nin ise komşularıyla ilişkileri incelendiğinde Kanada ve Meksika ile olan ticareti toplam ticareti içerisinde büyük önem arz etmektedir. AB-27 ülkeleri, ABD gibi diğer pek çok gelişmiş ülkelerin ekonomik yapısının incelenmesi ile bölgeselliğin ticari ilişkilerde önemli bir yeri olduğu apaçık görülecektir (Ata, 2013:500-509).

Bu ülkelere karşılık Türkiye' nin durumu incelendiğinde 1990'lı yıllarda komşu ülkeler dış ticaret hacminin yüzde 7-8 ini oluşturmaktadır. (Kılıçkaya, H. (2018)). 1999 yılında ise bu oran yüzde 15,8 e, 2000 yılında da yüzde 18 e yükselmiştir. Bu oranlar çerçevesinde Türkiye'nin komşu ülkelerle olan ticareti içerisindeki önemli paya sahip olan Rusya sonra ise İran ve Irak ile gerçekleştirmiştir (Coşkun Özer, 2019:292-313). 1980'li yıllarda ekonomik hedef olarak komşu ve çevre ülkeler doğrultusunda enerji ihtiyacımızın önemli bir kısmını İran ve Irak'tan karşılanmasıyla karşılıklı ticari ilişkilerimizde önemli katkılar sağlamıştır. Bu karşılıklı ticaretin yapılmasının sebeplerinden biri de coğrafi yakınlık olgusudur. 1980'li yıllarda ülkemizin ihracat pazarlama stratejisi ile yani iç pazara yönelik üretim yapan firmaların üretim fazlalarını dış pazarlara daha çok yakın komşulara satmaları ile dış açılım süreci başlamış oldu (Sezer, Ayalp Kılıçdağı ve Ayman, 2007:243-257). Yaşanan bu dışa açılım süreci çok sürmedi ve 1990'lı yılların başında dünya genelinde durgunluklar baş gösterdi. 1991 yılında yaşanan Körfez Krizi etkisi ile TL, yüksek hızda değer kazanmış, bu durum ise ülkede ihracatı azaltarak ithalatı artırmıştır. TL'deki yüksek değer artışı, turizm gelirlerimizin de azalmasına sebep olmuş, bu da döviz girişini önemli ölçüde azaltmıştır. Döviz girişinin azalması sonucu Türkiye, ekonomik durgunluk yaşamıştır (Ergün, 2000:1-27).

1994 yılına kadar süre gelen bu durgunluklar, dış etkenler ve ya yüksek enflasyon oranları, komşu açıkları, artan iç ve dış borçlar gibi nedenlerle ekonomik kriz yaşanmış

ve bu kriz sonucu 5 Nisan kararları alınmıştır. Alınan bu kararlar ekonomiyi tekrar eski düzenine getirme doğrultusunda ilerlemiştir. Bu dönem sonucu olarak ülke ekonomimizde 1990-1993 döneminde ihracat artış hızımız azalmıştır (Sezer, Ayalp Kılıçdağı ve Ayman, 2007:243-257).

Aynı zamanda yakın coğrafyamızda yaşanan 1990'lı yıllarda SSCB'nin dağılmasıyla ülkemiz yeni komşu arayışına girmiştir. Fakat yeni komşu arayışlarımızda istikrarsızlık ve alım gücü düşük olan komşular gibi sorunlar yaşanmıştır. Devamında 1997 yılının ortalarına doğru, Uzak Doğu ülkelerinde yaşanan ekonomik kriz, ülkemizin ihracatını olumsuz bir şekilde etkilemiştir. Devamında Rusya da tekrar yaşanan ekonomik kriz ülkemizdeki olumsuzluğu 2000'li yıllara kadar devam ettirmiştir (Aras ve Erdoğan, 2013:138-150).

Yaşanan 1998 yılı Rusya ekonomik krizi ve ardından 1999 Marmara Depreminin bütçe üzerinde yarattığı ek baskılar sonucu 2000 yılından itibaren Türkiye ekonomisinde tekrar krize gidilebileceği öngörüldü. Bu dönemlerde Türkiye'nin IMF programı çok yüksek seyreden enflasyonu düşürmek amaçlanmıştır. Uygulanan bu program kapsamında serbest faiz, sabit kur rejimi uygulanmaktaydı. Yani kur, Merkez Bankası tarafından sabit tutulurken, faizi piyasa belirliyordu. 2000 li yılların sonuna doğru yaşanan iç sorunlar ekonomik krize yol açtı. Var olan likidite sorunu üzerine yaşanan siyasi sorunların sebep verdiği güvensizlik ile yabancı yatırımcılar piyasadan çekilmeye başladı yatırımcılar ile bir güven problemi yaşandı.

2001 ekonomik krizi sonucu IMF ile Stund-By imzalandı ve bankacılık sektöründe reforma gidilmesini odağına alan yeni bir ekonomi programı yürürlüğe konulmuştur.

Türkiye'nin 2000-2013 yılları arasında ki ekonomik göstergeler incelendiğinde ticaretindeki yüksek artış ön plandadır. 2000 yılında uygulamaya konulan strateji kapsamındaki ülkelerle ticari ilişkisi 6,9 milyar dolar ihracat ve 13,1 milyar dolarlık ithalatı ile toplam 20 milyar dolarlık ticaret gerçekleştirirken 2013 yılında 71,4 milyar dolarlık ihracat ve 73,8 milyar dolarlık ithalat ile toplam 145,2 milyar dolarlık ticaret gerçekleşmiştir (Aras ve Erdoğan, 2013:138-150).

Komşu ve çevre ülkeler stratejisi kapsamındaki uygulamaya konulan strateji de 52 ülke ile olan ihracat 2000 yılında 6,9 milyar dolar iken 2008 yılında artış yaşanmış ve

56,7 milyar dolar olmuştur. 2000 ve 2008 yılları arası 49,8 milyar dolarlık ihracatta artış yaşanmış ve aynı zamanda ithalatta ise 2000 yılında 13 milyar dolardan 2008 yılında 73,5 milyar dolara yükselerek 60,5 milyar dolarlık bir artış gerçekleşmiştir. Bu strateji kapsamında konu alınan ülkelerle toplam ihracat içindeki payda yüzde 18,3 oranında artış mevcuttur (Ata, 2013:500-509).

2.1.1. Bölgesel Ticari Anlaşmaların Gelişimi ve Türkiye'nin Serbest Ticari Anlaşmaları

Dünyada 1980 yılından sonra Bölgesel Ticari Anlaşmaların(BTA) sayısı artış göstermiştir. Son yıllarda bu artışın hızı da artarak devam etmiştir. Dünya genelindeki ticaret yapısının değişmesi, ticareti etkileyen faktörlerin farklılaşması, farklı problemlerin ortaya çıkması ve Dünya Ticaret Örgütü(DTÖ)'nün bu problemler ile baş etmekte yetersiz kalması ülkeleri ticaret anlaşmaları yapmaya bir nevi zorunlu kılmıştır. Türkiye son dönemlerde daha çok anlaşmalar yapmaktadır (Hekim Yılmaz, 2020:39-64).

Türkiye Cumhuriyeti kuruluşundan bu yana sanayisini kaldırmak ve bunun için gerekli olan sermaye ve finansmanı sağlamak için gerekli çalışmaları yapmıştır (Altundal ve Somuncu, 2016:119-149).

Dünya ticaretinin yapısının değişmesi, ticareti etkileyen faktörlerin farklılaşması, daha farklı problemlerin ortaya çıkması ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)'nün bu problemlerle baş etmekte yetersiz kalması ülkeleri ticaret anlaşmaları yapmaya bir nevi zorunlu kılmıştır (Hekim Yılmaz, 2020:39-64). Türkiye'de bu değişen ticaret yapısına ayak uydurmak ve kendi ekonomik yapısını güçlendirmek adına gerekli anlaşmaları yapmıştır ve yapmaya da devam etmektedir.

Türkiye'nin bölgesel oluşumlar içindeki yaptığı anlaşmalar incelendiğinde; Merkezi Anlaşma Örgütü (CENTO) içerisinde askeri iş birliği yollarını arayan Türkiye, Pakistan ve İran aralarındaki ekonomik ve kültürel alanlardaki bağını geliştirmek amacıyla 1964 yılında Kalkınma için Bölgesel İşbirliği Teşkilatı(RCD)'nı kurmuşlardır. RCD ile üç ülkenin de ekonomilerinin eş zamanlı kalkınması amaçlanmıştır. Bu anlaşma 14 yıl yürürlükte kaldıktan sonra benzer amaçlara sahip Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EİT) 1985 yılında tekrar kurulmuştur. Teşkilatın içinde Afganistan, Azerbaycan,

Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Türkmenistan ve Özbekistan katılımıyla 10 üyeli bir oluşum haline gelmiştir.

1970 yılında İslam Ülkeleri Dış İşleri Bakanlığı Cidde’de bir araya gelerek İslam Konferansı Teşkilatı(İKT) Genel Sekreterliği oluşturmuş ve 1972 yılında onaylanmıştır. İslami dayanışmayı temel alan ve Birleşmiş Milletler anayasasına ve İnsan Haklarına saygılı olduğunu belirten; İKT üyelerinin çoğu Komşu ve Çevre Ülkeler Stratejimiz kapsamındaki ülkelere oluşturmaktadır. Kurulan bu teşkilatın amacı; üye ülkelerin birbirleriyle ticaretinde gümrük tavizleri yoluyla, üçüncü ülkelere oranla ayrıcalıklı durumlar yaratarak ticaret hacmini genişletmek ve İslam ülkeleri arasında bir serbest ticaret bölgesi kurulması hedeflenmiştir. Üye ülkeler; Afganistan, Arnavutluk, Azerbaycan, Bahreyn, Bangladeş, Benin, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), Brunei, Burkina-Faso, Cezayir, Cibuti, Çad, Endonezya, Fas, Fildişi Sahili, Filistin, Gabon, Gambiya, Gine, Gine Bissau, Guyana, Irak, İran, Kamerun, Katar, Kazakistan, Kırgızistan, Kornorlar, Kuveyt, Libya, Lübnan, Maldivler, Malezya, Mali, Mısır, Moritanya, Mozambik, Nijer, Nijerya, Özbekistan, Pakistan, Senegal, Sierra Leone, Somali, Sudan, Surinam, Suudi Arabistan, Tacikistan, Togo, Tunus, Türkiye, Türkmenistan, Uganda, Umman, Ürdün, Yemen’dir.

Bölgesel olmaktan daha çok küresel bir kuruluş olan D-8 girişimi üyeleri; Bangladeş, Endonezya, İran, Malezya, Mısır, Nijerya, Pakistan ve Türkiye ‘dir. Bu girişimin amacı; üye ülkeler arasındaki ticari ilişkilerde yeni fırsatlar yaratmak ve çeşitlendirmek, uluslararası düzeyde karar alma sürecinde katılımı artırmak ve daha iyi şartlar sağlamak, ortak projeler ile ekonomik işbirliğini geliştirmek ve gelişmekte olan ülkeleri güçlendirmek hedeflenmiştir (Sezer, Ayalp Kılıçdağı ve Ayman, 2007:243-257).

1990 yılında Türkiye ‘nin öncülüğü ile başlayan Karadeniz Ekonomik İşbirliği (KEİ) altında üye ülkeleri; Arnavutluk, Bulgaristan, Ermenistan, Gürcistan, Moldova, Romanya, Rusya, Yunanistan, Ukrayna ve Türkiye’dir. Ayrıca Almanya, Fransa, Polonya, Tunus, İsrail, Mısır, Slovak Cumhuriyeti, İtalya ve Avusturya KEİ de gözlemci üye sıfatıyla bulunmaktadır. Karadeniz Ekonomik İşbirliğinin amacı; bölge içi ticaretin geliştirilmesi, artırılması ve ticarete engellerin kaldırılması öncelikli hedeflerindendir. Komşu ve çevre ülkeler stratejisi kapsamındaki ülkelere oluşan KEİ’nin bir diğer

amacı ise serbest ticaret bölgesi kurulması olmuştur (Sezer, Ayalp Kılıçdağı ve Ayman, 2007:243-257).

Ülkelerin bölgesel taban da yaptıkları anlaşmaların ana hedeflerinden çoğunda serbest ticaret bölgesi oluşturulmasından da görüleceği üzere; çok taraflı müzakereler yerine serbest bölge ticaret anlaşmalarını tercih etmelerindeki nedenlerden bazıları;(i)Yapılan serbest ticaret anlaşmalarının daha hızlı sonuçlanması, (ii)Dünya Ticaret Örgütü nezdinde yürütülen ticareti serbestleştirme çabalarının olumsuz sonuçlar doğurması, (iii) serbest ticaret anlaşmalarının üye ülke sayılarının az olmasından ötürü uzlaşmaya gidilmesinin daha hızlı sonuçlar vermesi, son olarak da küçük ülkelerin serbest ticari anlaşmaları ekonomik ve politik güçlerini artırma amacı olarak görmeleri nedenleri arasında sayılmaktadır (Urata, 2002:20-32).

Türkiye'nin imzalamış olduğu serbest ticaret anlaşmaları sayısı 38'dir. Bu anlaşmalardan 11 tanesi fesih edilmiş, 22 tanesi hâlihazırda yürürlükte. Türkiye'nin yapmış olduğu serbest ticari anlaşmaların genel özellikleri; (i) ikili ticarete tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması, (ii) yapılan ticari anlaşmalardaki tarifelerin indirimine karşı alınacak tedbirler,(iii) yapılacak olan anlaşmaların doğru ve etkin kullanılmasından sorumlu ortaklık kollarının teşkili ve ortak menşe kuralları ile gümrük idareleri arasında işbirliğinin sağlanması gibi düzenlemeleri içermektedir (Doğan ve Uzun, 2014:325-344).

Ülkemizin yürürlükte olan serbest ticaret anlaşmaları; EFTA(1992), İsrail(1997), Makedonya(2000), Bosna Hersek(2003), Tunus(2005), Filistin(2005), FES(2005), Mısır(2007), Arnavutluk(2008), Gürcistan(2008), Birleşik Krallık(2021), Sırbistan(2010), Karadağ(2010), Şili(2011), Morifyus(2013), Güney Kore(2013), Malezya(2015), Moldova(2016), Forae.(2017), Singapur(2017), Kosova(2019), Venezuela(2020)dır. Müzakereleri tamamlananlar ise Lübnan, Katar, Sudan'dır.

2.2. Bölge Ülkelerinin Makroekonomik Göstergelerle Değerlendirilmesi

2.2.1. Suriye

Suriye; Asya, Avrupa ve Afrika kıtalarının kesişim bölgesi üzerinde yer almaktadır. Genel konumu itibariyle Asya ve Orta Doğu olarak adlandırılan bölge sınırları içerisinde. Suriye Orta Doğu'nun önemli ülkelerinden biridir. Diğer ülkelerle ilişkileri

jeopolitik konumunun etkisinden dolayı önemlidir. Suriye Arap Cumhuriyet'inin yüz ölçümü 185.180 km²'dir.

Suriye'nin ikliminin belirgin özelliği çölün ve denizin bir arada olmasıdır. Suriye'nin büyük bir kısmı çöllerle kaplı ve ülkenin büyük bir kısmı kurak ve yarı kurak iklimin etkisindedir (Akengin ve Yaşar, 2018:25-57). Suriye bölgesinde yaşanan şiddetli kuraklığın etkisinin azaltılmasına ve enerji ihracat gelirlerinin geri kazanılmasına karşı Suriye ekonomisi olumsuzluklara karşı karşıya kalmıştır.

Daha öncelerinde merkezi planlı ekonomik sisteme göre yönetilen ve 2000 yılından itibaren serbest piyasa ekonomisine geçen Suriye'nin temel gelir kaynakları petrol, dış yardımlar, yurt dışında çalışan Suriyeli işçilerin döviz gelirleri ve tarım olmuştur (T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü Suriye Ülke Profili- 2020).

Tablo 2.2. Suriye- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları

Yıllar	GSYİH Yıllık (US\$)	GSYİH Büyüme (Yıllık %)	Kişi Başına GSYİH (US\$)	Kişi Başına GSYİH Büyüme (Yıllık %)
1980	13.062.420.382	14,51	1462,63	10,60
1985	21.203.821.656	9,35	1991,22	5,70
1990	23.904.498.886	3,74	1920,63	0,69
1995	50.866.369.710	7,03	3545,81	4,08
2000	80.590.022.271	0,68	4910,78	-1,76
2005	134.203.830.734	6,22	7309,11	3,13
2010	252.518.218.262	5,19	11820,61	4,42
2015	16.492.072.144	-3,19	916,36	0,65
2019	22.777.882.165	3,75	1334,37	2,99
2020	-	-	-	-

Kaynak: WORLD BANK, 2022

Suriye'de GSYİH, Dünya Bankası verileri ile de açıkça görüleceği üzere; 1980'lerin başından itibaren düşük ivme ile de olsa 13 milyar dolar bandından, 1985 yılında 21,2 milyar dolara yükselmiş; sonraki beş yıllık dönemde düşme eğiliminden

sonra tekrar yükselerek 1990 yılında 23,9 milyar dolar seviyelerini görmüştür. Gelişen ekonomi ile 1995 yılında 50,866 milyar dolar bandından çok yüksek bir ivme kazanarak 2000 yılı başında 80,59 milyar dolar seviyelerine gelmiştir. 2005 yılındaki 134,20 milyar dolar seviyeleri de beş yıllık dönem de en yüksek ivmeyi kazanarak 252,5 milyar dolar GSYİH ile Suriye, 2010 yılında zirveyi görmüştür. 15 Mart 2011’de başlayıp günümüzde de devam eden Suriye iç savaşı, ülkenin GSYİH’sını adeta harap etmiş; ülkeyi 2011 yılından itibaren GSYİH oranları açısından 1980 yıllarından bile geriye götürmüştür. Bu durum siyasi gelişmelerin ekonomi üzerindeki yıkıcı etkilerine çok çarpıcı bir örnek teşkil etmiştir.

İç savaş çıkmadan önce Suriye ekonomisinin iki önemli kaynağı, GSYİH’ının yaklaşık yarısını oluşturan tarım ve petroldür. Örneğin, tarım, GSYİH’ının yaklaşık yüzde 26’sını oluşturuyor ve toplam işgücünün yüzde 25’ini kullanıyordu. Ancak alınan ilk verilere göre zayıf iklim koşulları ve şiddetli kuraklık, tarım sektörünü olumsuz yönde etkilemiş ve böylece tarımın ekonomideki payını 2007’de yüzde 20,4’ten yüzde 17’ye düşürmüştür. Öte yandan daha yüksek ham petrol fiyatları, petrol üretimindeki düşüşe engel olmuş ve bütçe ve ihracat gelirlerinin yükselmesine neden olmuştur.

Dünya bankası verileri göz önüne sermektedir ki; Suriye iç savaş sonrası ülkede GSYİH büyüme oranı 2012 yılında yüzde -26,3 oranı ile ülke ekonomisini fiili olarak durma noktasına getirmiştir.

Tablo 2.3. Suriye- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları (%)

	İstihdamın Nüfusa Oranı	İşgücüne Katılım Oranı	İşsizlik Oranı	İstihdam (Tarım)	İstihdam (Hizmet)	İstihdam (Üretim)
1980	-	-	-	-	-	-
1985	-	-	-	-	-	-
1990	-	51,28	-	-	-	-
1995	45,65	49,19	7,2	28,38	41,11	30,51
2000	46,00	50,89	9,60	32,89	41,01	26,10
2005	42,45	46,57	8,85	22,92	49,83	27,25
2010	39,02	42,70	8,61	14,51	54,20	31,29
2015	40,06	43,89	8,71	12,27	64,97	22,77
2019	40,27	44,14	8,77	10,13	66,69	23,19
2020	38,30	42,68	10,26	-	-	-

Kaynak: The World Bank 2022

Protestolar, Arap Dünyası'nda, gıda enflasyonu, siyasi yozlaşma, ifade kısıtlamaları, usulsüzlükler, kötü yaşam koşulları ve en önemlisi ve başta gelen sebeplerden biri olan işsizlik sorunu gibi pek çok sorun sonucunda 2010 yılı itibari ile başlayan Arap baharından etkilenen ülkeler ve ardından benzer sorunlar yaşayan ülkelerde domino etkisi göstererek yayılmıştır. (Şen, 2013:54-79). Arap baharından en olumsuz etkilenen ülkelerden biri olan Suriye; 1995 yılında yüzde 7,2 olarak belirlenen işsizlik oranı ile 2008 yılında yüzde 11,63 ile zirveyi görmüştür. 2005 yılında 8,85 olarak kaydedilmiş, 2008 yılında yine zirveyi zorlayarak 10,94 oranında bir işsizlikle karşılaşmış; 2010 yılı itibariyle Suriye'deki işgücü, tahmini 3,92 milyon iken sektörel işgücü dağılımı ise yüzde 17 tarım; yüzde 16 endüstri; yüzde 67 ise hizmet sektörleri şeklindedir. 2015 yılında işsizlik, 8,712 oranında seyrederken 2020 yılında 10,257 oranında bir işsizlik meydana çıkmıştır. Söz konusu veriler ILO çalışma istatistikleri ile de teyit olmuştur.

Suriye 'deki işsizlik oranının 2001 yılında zirveyi görmesinin temel sebebi dünya da kendini belirgin olarak hissettiren 11 Eylül 2001 krizi olmuştur. Güçlü olmayan,

kırılgan bir yapıya sahip ülke ekonomisi, söz konusu siyasi ve ekonomik krizden çok olumsuz etkilenmiştir. Yine aynı şekilde 15 Mart 2011’de başlayan Suriye iç savaşı da ülkede işsizlik, enflasyon vd. temel makroekonomik göstergeleri olumsuz etkilemiştir. Yine dikkat çekilmesi gereken belirgin hususlardan biri ise Suriye ‘de kadın işsizlik oranlarıdır. Dünya Bankası verileri ile de desteklendiği üzere kadın işsizlik oranı 1993 yılında en düşük seviye olan yüzde 6,42 iken bu oran sosyoekonomik ve siyasi sebeplerle birlikte 2001 yılında yüzde 25,396;2007 yılında yüzde 25,61 ile en yüksek seviyelere ulaşmıştır. Hala ülkede açıkça görülmektedir ki kadın işsizlik oranları yüzde 20’nin altına düşmemektedir. Bu bilgiler ve veriler ışığında açıkça ortaya çıkmıştır ki kadınların Suriye de istihdamdaki rolleri henüz hedeflenen noktanın çokça gerisindedir.

Tablo 2.4. Suriye- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı

Yıllar	Mal ve Hizmet İthalatı (US\$)	Mal ve Hizmet İhracatı (US\$)	İthalatın GSYİH Payı	İhracatın GSYİH Payı
1980	2.380.891.719	4.628.789.809	35,44	18,23
1985	2.534.777.070	5.394.904.459	25,44	11,95
1990	6.774.342.984	6.681.514.477	27,95	28,34
1995	15.788.775.055	19.297.104.677	37,94	31,04
2000	29.106.013.363	23.507.171.492	29,17	36,12
2005	55.080.445.434	52.461.113.586	39,09	41,04
2010	81.226.993.318	80.410.334.076	31,84	32,17
2015	1.168.237.993	6.087.888.614	36,91	7,08
2019	2.891.395.417	6.442.273.656	28,28	12,69
2020	-	-	-	-

Kaynak: The World Bank, 2022

2000 yılında OEC verilerine göre, Suriye’nin ihracatının yüzde 62,8’lik kısmını ham petrol ve yüzde 9,76’sını ise rafine petrol oluşturmaktadır. Bu yıl içerisinde Suriye’nin en çok ihraç ettiği Almanya iken aynı yıl içerisinde en fazla ithalat ettiği ülke ise İtalya olmuştur. Almanya ile arasında ki ticaret petrol alışverişi iken İtalya ile ise makine parçaları olmuştur. İlerleyen yıllarda Suriye’nin petrol ihracatının düştüğünü ve Suriye’nin 2010 yılında petrol ihracatının yüzde 45,6 düştüğü görülmektedir. 2015

yılında Suriye'nin artık ihracatının büyük bir kısmını yani yüzde 38,44 ünü kuru meyveler, sebzeler, kahve, çay gibi gıda ürünleri iken en çok ihraç ettiği ülkeler arasında ise büyük bir kısmını yüzde 16,6 ile Lübnan olmuştur. Yaklaşık 1 milyar dolar olan ihracatının 30 milyon doları Lübnan ile olan ihracatıdır. Suriye 'nin bu yıl içerisindeki ithalatı ise daha çok gıda ürünleri üzerine olmuştur ve en çok ithal ettiği ülke ise yüzde 26 ile Türkiye ve devamında yüzde 19 ile Çin olmuştur. 2015 yılında ise Suriye'nin ihracatının yüzde 38,4'ünü kuru meyveler, sebzeler, kahve, çay gibi ürünler oluştururken en çok ihracat yaptığı ülkelerden biri ise Lübnan ve Ürdün olmuştur. Lübnan'a 30,2 milyon dolarlık gıda ihraç etmiştir. Bu dönemde Suriye, ithalatının yüzde 26'sını Türkiye ile gerçekleştirmiştir. 2015 yılında Suriye'de dış ticaret açığı görülmüştür. Bunun ana sebebi ise Suriye İç Savaşı'nın, Rusya'nın da dahli ile ülkede daha yıkıcı bir hal alması olmuştur.

Suriye'nin ana ithalat ortakları, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, İran, Türkiye, Irak ve Çin iken ana ihracat ortakları Irak, Suudi Arabistan, Kuveyt, Birleşik Arap Emirlikleri ve Libya olmuştur.

2.2.2. Irak

Batı Asya'da bir ülke olan Irak'ın kuzeyinde Türkiye, doğusunda İran, güneydoğusunda Kuveyt, güneyinde Suudi Arabistan, güneybatısında Ürdün ve batısında ise Suriye ile sınır komşusudur. Körfez ülkelerin içerisinde Suudi Arabistan ve İran'dan sonra 437.072 km² ile en büyük yüz ölçümüne sahiptir. Irak 'da çöl olması ile soğuk ve kurak kışlar, sıcak ve yağışsız yazlar görülmektedir. Geniş düzlüklerden oluşan arazi yapısı ile birlikte, toz, kum fırtınaları ve diğer doğal afetlerin görüldüğü coğrafik konuma sahiptir. Birçok ülkeye sınır komşuluğu olan Irak 'ın jeopolitik öneme sahip olması, var olan rezervleri ve tarıma elverişli toprakları ile mevcut olan Irak Saddam Hüseyin ve ABD politikaları sonucunda Körfez'in stratejik bir ülkesi haline gelmiştir (DEİK Irak Ülke Bülteni-Ekim 2017).

Irak ve Türkiye arasında 1973 yılında ham petrol boru hattı anlaşması imzalanmıştır. Türkiye Irak için Bağdat enerji transferinde önemli bir müttefik ve geçiş ülkesidir. Irak'tan Türkiye sınırlarına giren boru hattı Kerkük'ten başlayıp Hatay-

Dört yol'dan Cizre, Mardin Bozova ve Osmaniye'den Adana'ya kadar ulaşmıştır (Kandemir ve Tuncer, 2020:75-89).

Tablo 2.5. Irak- GSYİH Yıllık, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları

Yıllar	GSYİH Yıllık (Milyar Us\$)	GSYİH Büyüme (Yıllık %)	Kişi Başına GSYİH (Bin Us\$)	Kişi Başına GSYİH Büyüme (Yıllık %)
1980	52,5	24,75	3,85	21,15
1985	48,4	1,45	3,10	-0,93
1990	180,4	57,82	10,30	53,97
1995	12,9	2,12	0,60	-0,97
2000	48,4	16,92	2,00	13,46
2005	49,9	1,67	1,80	-0,63
2010	138,5	6,40	4,62	3,65
2015	166,7	4,72	4,68	1,31
2020	166,7	-15,67	4,14	-17,59

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

Irak ekonomisi, büyük oranda petrol üretimi, ihracatı ve buna bağlı olarak petrol fiyatları ile şekillenmektedir. Bunun yanında da iç güvenlik problemleri ve savaşlar sonrası büyük daralmalar gözlemlenmiştir. Petrol ihracatına ve petrol fiyatlarına endeksli olarak 1980'ler başında gayet iyi durumda olan Irak ekonomisi, 1985 dönemine doğru Irak- İran savaşı sonrası büyük bir daralma yaşamış, kişi başı GSYİH büyüme oranı %-0,9 oranlarını görmüştür. Ardından hızlı bir toparlanma sürecine giren Irak ekonomisi 1990 yılında %57,8 oranında büyümüştür. Irak'ın Kuveyt işgali ve Körfez savaşının başlaması, buna bağlı olarak Irak'a uygulanan sert yaptırım ve ambargolar sonrasında ekonomide büyük bir daralma baş göstermiştir. 2003 yılına kadar toparlanmaya devam eden ülke, Amerikan işgali sonrası adeta yerle bir olmuş, 2019 yılına kadar hemen hemen sabit bir ivme ile güç kazanmaya çalışmıştır. Covid -19 salgını ve dünyada meydana gelen ekonomik daralma, buna bağlı olarak petrol fiyatlarındaki çakılma sonrası, ülke ekonomisi %15 oranında küçülmüştür.

Tablo 2.6. Irak- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları

Yıllar	İstihdamın Nüfusa Oranı(%)	İşgücüne Katılım Oranı(%)	İşsizlik (%)	İstihdam (Tarım) (%)	İstihdam (Hizmet) (%)	İstihdam (Üretim) (%)	Toplam Nüfus (Milyon)
1980	-	-	-	-	-	-	13,7
1985	-	-	-	-	-	-	15,6
1990	-	42,6	-	-	-	-	17,4
1995	38,6	42,4	8,96	30,83	50,95	18,22	20,1
2000	38,4	42,1	8,73	28,71	50,56	20,74	23,5
2005	38,2	41,8	8,71	26,14	54,12	19,74	27
2010	37,9	41,3	8,25	23,08	55,28	21,65	29,7
2015	38,4	43	10,73	20,39	56,9	22,72	35,6
2020	35,6	41,4	14,09	-	-	-	40,2

Kaynak: Dünya Bankası,2022

1980 yılında başlayan Irak-İran savaşı ülkede yüz binlerce insan kaybına, ülkedeki sosyolojik düzenin bozulmasına yol açmıştır. 1980 yılı nüfus oranı 13 milyon ve 1985 yılında ise yaklaşık 15 milyondur. Irak tarımsal ve petrol sektöründeki istihdam ile ön plana çıkan bir ülkedir. Geçmiş tarihte neredeyse tamamen tarıma dayalı olan ekonomi, petrolün bulunması ve ticareti sonrası büyük oranda petrol sektörüne dayalı hale gelmiştir. İşsizlik 1995 yılından 2015 yılına kadar benzer seyretmişken 2015 yılından itibaren artış göstermiştir. Bunun da temel nedeni ülkenin ilkel bir ekonomi şekli ile devam etmiş olmasıdır. İşsizlikte en büyük payı genç eğitimli nüfus almakta iken sektörler göre istihdam verileri ile görülecektir ki ülkede en fazla istihdam hizmet sektöründedir. Ülkede işgücüne katılım oranı da 1990 yılından günümüze kadar paralel seyretmekte ve bu oran %42-%43 seviyeleri arasında değişmektedir.

Tablo 2.7. Irak- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı

Yıllar	Mal Ve Hizmet İthalatı (Milyar US\$)	Mal Ve Hizmet İhracatı (Milyar US\$)	İthalatın GSYİH Üzerindeki Payı (%)	İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı (%)
1980	16,6	33,4	31,6	63,5
1985	14,4	12,2	29,8	25,1
1990	13,4	13,9	7,4	7,7
1995	2	0,1	0	0
2000	24	36,6	49,6	75,7
2005	30,7	27,1	61,4	54,3
2010	47,2	54,6	34,1	39,4
2015	58,5	57,6	35,1	34,5
2020	-	-	-	-

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

1980 yılı ihracatı 33 milyar dolar olan Irak'ın mal ve hizmet ihracatının GSYİH üzerindeki payı yüzde ellinin üzerindedir. Irak 'ın ihracatının ithalatından fazla olduğu ve dış fazla verdiği görülmektedir. 1990 yılında ihracat ve ithalat verilerinin birbirlerine yaklaştığı ve yaklaşık 400 bin dolar dış fazla verdiği görülmektedir. 1994 ekonomik krizin etkisiyle Irak 'ta ihracat ve ithalatın GSYİH üzerindeki payının hızlı bir düşüş yaşadığı ve %0 olduğu çarpıcı bir şekilde görülmektedir.

Ekonomik krizden sonra hızlı şekilde toparlanan ve 2003 yılında ABD tarafından uygulanan ambargonun tamamıyla kalkması ile birlikte Irak'ın dış ticaret hacminde olumlu yönde etkileri olmuştur (Irak'ın Ekonomik Potansiyeline İlişkin Değerlendirme", Türkiye İş Bankası İktisadi Araştırmalar Bölümü, Ocak-2015:1-37).

OECD verilerine göre Irak 'ın 2005 yılında 27 milyar dolar ihracatının %98,3'ünü ham petrol oluşturmaktadır. Bu yılda Irak'ın en çok ihracat yaptığı ülkeler arasında yarısını ABD ve %2,6 oranında ise Türkiye ile olan ihracatı yer almaktadır. Aynı yılda 30 milyar dolar olan ithalatının %27,2 'sini elektrikli ekipmanlar oluşturmaktadır. Türkiye'den 2005 yılında %23,1 oranında ithalatı olup bunun %27 'si mineral ürünlerden oluşmaktadır. 2010 yılı mal ve hizmet ihracatının GSYİH üzerindeki payı ithalatın payına

oranla %5,3 oranla daha fazladır. Yaklaşık 55 milyar dolar olan ihracatının %99,1'ini ham petrol oluşturmaktadır. Çoğunlukla ihracat yapmış olduğu ABD'ye %99,1 oranında ham petrol ihraç etmiştir. 2010 yılında 42 milyar dolar olan ithalatını %20,8 oranında Türkiye ile gerçekleştirmiş ve Türkiye 'ye olan ithalatı daha çok demir çelik olmuştur. 2015 yılında 2010 yılına oranla ihracatı yaklaşık 3 milyar dolar, ithalatı ise 11 milyar dolar artış göstermiştir. İhracatının %96'sının ham petrol oluşturmakta ve büyük bir kısmını ise Çin'e yapmaktadır. Türkiye 'ye olan ihracat değeri ise yaklaşık %0,7 oranındadır. İthalatının ise %20,8 makineler ,%10'nu ise demir çelik oluşturmaktadır. İthalatının %21,6'sını Türkiye ile çoğunlukla demir çelik, değirmencilik ürünleri ve tahıl üzerine yapmıştır. Türkiye 'den sonra ise Çin, Arap Emirlikleri ve İran gelmektedir. 2020 yılında Irak'ın ihracatını hem petrol, altın, rafine petrol, kömür, ketron yağı oluşturmaktadır ve çoğunlukla Çin, Hindistan, Türkiye, Güney Kore ve ABD ye ihraç etmektedir. 2020 yılı ithalatını ise, yayın ekipmanları, rafine petrol, arabalar, mücevherat ve paketlenmiş ilaçlar oluşturmakta ve çoğunlukla Birleşik Arap Emirlikleri, Çin, Türkiye, Hindistan ve Almanya 'dan ithal etmektedir.

2.2.3. İsrail

Batı Asya'da Akdeniz'in güneydoğu kıyısında ve Kızıldeniz'in kuzey kıyısında yer alan İsrail'in komşu ülkeleri; Lübnan, Suriye, Ürdün, Mısır, Filistin, Gazze şeridi ve Batı Şeria'dır. Uzun ve dar şekle sahip olan İsrail'in yüz ölçümü 27.817km² dir. International Monetary Fund istatistiklerine göre İsrail 2021 yılı itibariyle dünyada ki en büyük 29.ekonomiye sahiptir. 1948 yılında kurulan İsrail kurulduğundan bu yana göç almış bir ülkedir (Elazar, 1995).

Tablo 2.8. İsrail- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları

Yıllar	GSYİH Yıllık (Milyar Us\$)	GSYİH Büyüme (Yıllık %)	Kişi Başına GSYİH (Bin Us\$)	Kişi Başına GSYİH Büyüme (Yıllık %)
1980	-	-	-	-
1985	-	-	-	-
1990	-	-	-	-
1995	100,6	-	18,1	-
2000	132,5	8,9	21,0	6,1
2005	142,7	4,2	20,6	2,3
2010	234,7	5,7	30,8	3,8
2015	300,0	2,3	35,8	0,3
2020	407,1	-2,2	44,1	-3,9

Kaynak: Dünya Bankası,2022

Tabloda görüleceği üzere 2000 yılında GSYİH ‘sı 132 milyar dolar olan İsrail’in, refah düzeyini gösteren kişi başına GSYİH 21 bin dolardır. 2000 yılı öncesinden beş yıllık zaman içerisinde ülkenin ekonomik refahında %6,1 artış yaşanmıştır. İsrail ekonomisi zaman içerisinde %8,9’luk bir büyüme yaşamıştır. 2005 yılında 142 milyar dolar olan GSYİH’sı beş yıllık zaman içerisinde büyüme hızı %4,2 olmuştur. 2005 yılındaki İsrail’in toplumunun refah düzeyi 20 bin dolar ile %2,3’lük bir artış yaşamıştır.

2008 ekonomik krizinden olumsuz yönde etkilenen İsrail 2010 yılında GSYİH önemli derecede artmıştır (Öztürkler, 2011:73-78). Ülkenin ekonomisi zaman içerisinde ki performansı %5,7 oranındadır. 243 milyar dolar GSYİH’ sına sahiptir. 2015 yılında İsrail ‘in ekonomik refahını gösteren kişi başına GSYİH büyüme oranında ciddi anlamda bir düşüş yaşanmıştır. Bu oran bir önceki baz alınan 2010 yılına göre %2,5 oranında düşmüştür. İsrail ‘in zaman içerisindeki ekonomik performansını gösteren GSYİH ‘sı ise 2015 yılında 300 milyar dolar olmasına rağmen GSYİH büyüme oranında 2010 yılı verilerine göre %3,4 oranında daha azdır. 2020 yılı İsrail’in ekonomik refahının sıfırın altına düştüğü yıl olmuştur. Büyüme oranları bu yıl içerisinde dünya genelinde yaşanan Covid-19 salgını sebebiyle negatif seyir haline gelmiştir.

Tablo 2.9. İsrail- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları

Yıllar	İstihdamın Nüfusa Oranı(%)	İşgücüne Katılım Oranı(%)	İşsizlik(%)	İstihdam (Tarım) (%)	İstihdam (Hizmet) (%)	İstihdam (Üretim) (%)	Toplam Nüfus (Milyon)
1980	-	-	-	-	-	-	3,9
1985	-	-	-	-	-	-	4,2
1990	-	58,8	-	-	-	-	4,7
1995	56,7	62,1	8,8	3,1	71,8	25,1	5,5
2000	54,5	61,3	11,1	2,3	75,2	22,4	6,3
2005	54,8	61,8	11,3	1,7	78,5	19,8	6,9
2010	57,9	63,3	8,5	1,3	80,7	18,1	7,7
2015	60,7	64,1	5,3	1,0	81,4	17,6	8,4
2020	59,1	61,8	4,3	-	-	-	9,2

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

İstihdamın sektörel dağılımı ekonominin yapısını yansıtmaktadır. (<https://orsam.org.tr/>) Dünya bankası verilerine göre 1995 yılında istihdamın tarım, sanayi, hizmet sektörü dağılımı sırasıyla, %3,1, %25,1, %71,8'dir. Bu da İsrail 'in hizmet sektörü ekonomik yapısını göstermektedir. Toplam nüfusun 5 milyon 545 bin olduğu 1995 yılında istihdamın nüfusa oranı ise %56,7'dir. Toplam işsizlik %8,8 ve işgücüne katılım oranı ise %50'nin üzerinde seyretmiştir. 2000 yılında ise sektörel dağılımın sırasında değişiklik olmamış ve ekonomik yapısı hizmet sektörü olarak devam etmiştir. Hizmet sektöründeki istihdam artmıştır. Ayrıca İsrail 'in artan nüfusu ile birlikte işsizlikte %11,1 'i bulmuştur.

Ülkenin mevcut ekonomik performansını ekonomik kaynaklarının özellikle insan kaynağının ne kadarının istihdam ettiği belirleyici nitelik taşımaktadır. Dünya bankası verilerine göre 2005 yılı itibarıyla işgücüne katılım %61,8 'dir. 2010 yılında hizmet sektöründe ki işgücü oranı daha fazla olmuştur. İsrail 'in 2010 yılı işgücüne katılımı artmış ve %63,3 olmuştur. Dünya bankası verilerine göre Türkiye için bu oran %40,3 'tür. Bu bilgiler ışığı altında İsrail 'in yüksek bir istihdam oranına sahip olduğunu göstermektedir. 2015 yılında İsrail 'in nüfusunun tarımdaki istihdamı giderek düşmüş ve

toplum da artık neredeyse tamamı hizmet sektörü bazlı yönde çalışma hayatına geçmiştir. İstihdamın nüfusa oranı %60,7 oranında yani istihdamın, işgücünün arttığı görülmektedir. Artan istihdamın aslında yüksek GSYİH düzeyini ve yüksek kişi başına gelir düzeyini açıklayan önemli nedenler arasında gösterilebilir (<https://orsam.org.tr/>(02.08.2022))

İsrail 'in toplam nüfusunun 1980 yılından 2020 yılına kadar artış olduğu görülmektedir. İşsizliğin 2020 yılında en az seviyede, %4,3 olduğu görülmekte ve istihdamın işgücüne katılımının artış gösterdiği yıl olmuştur.

Tablo 2.10. İsrail- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı

Yıllar	Mal ve Hizmet İthalatı (Milyar US\$)	Mal ve Hizmet İhracatı (Milyar US\$)	İthalatın GSYİH Payı(%)	İhracatın GSYİH Payı(%)
1980	11,4	9,0	-	-
1985	11,8	10,2	-	-
1990	20,4	17,5	-	-
1995	35,4	27,6	35,2	27,4
2000	47,2	47,1	35,6	35,5
2005	58,3	58,1	40,9	40,7
2010	76,9	81,3	32,8	34,7
2015	85,1	94,5	28,4	31,5
2020	95,2	114	23,4	28,0

Kaynak: Dünya Bankası,2022

İsrail ekonomisi ileri teknolojiye ve dışa açık bir ekonomiye sahiptir. Dünya bankasına göre İsrail yüksek gelir sınıflandırmasında yer almaktadır (Öztürkler, 2011: 73-78). 1980 yılında İsrail'in ihracatı 8 milyar dolar ve ithalatı ise 11 milyar dolardır. 1980 yılında 3 milyar dolar açık veren İsrail 'in 1990 yılına kadar dış ticaret verileri aynı seyrinde devam etmiştir. Dış ticaret açığını kapatmaya çalışan İsrail, 2000 yılında ekonomi tarihinde %0 enflasyon ile dış ticaret açığını hızlı bir şekilde kapatmaya çalışmıştır (www.mfa.gov.tr.il(02.08.2022)).

OEC verilerine göre İsrail'in 2000 yılında %27,9 oranında değerli madenler ve %9,47 telefon gibi teknolojik aletler ihraç etmiştir. Bu yıl içerisinde en çok %38,5 oranıyla ABD ile ihracatı olmuş ve %1,63 oranıyla da Türkiye'ye %23 gaz türbinleri ihraç etmiştir. 2000 yılı ithalatı %27,1 ile elektrikli makineler ve ekipmanları, cihazları olmuştur. 2005 yılında İsrail 0,7 milyar dolar dış ticaret açığı vermiş ve ithalat ve ihracatının GSYİH üzerinde ki payı yaklaşık aynı orana sahiptir. 2005 yılında İsrail 2'in enflasyonu %0 'dan %2,4 'e çıkmıştır ve 2006 da gerileyerek sıfırın altına %-0,1 'e düşmüştür. İsrail ekonomisi 2005 yılından sonra dış ticaret açığı vermemiş ve 2010 yılında yaklaşık 4 milyar dolar dış ticaret fazlası vermiştir. OEC verilerine göre 2010 yılında İsrail 'in %24,5 değerli metaller, mücevherler, %19,57 oranında ise elektrikli makineler ve ekipmanları ihraç etmiştir. 2010 yılı ihracatının %32,4'lük kısmını ABD ile ,%2,6 'sı Türkiye ile gerçekleştirmiştir. Aynı yıl ithalatının %19,3 'ü elektrikli makineler ve ekipmanları olmuş ve %15,2 oranında ABD 'ye ithalat gerçekleştirmiştir. ABD'ye %29,2 oranında değerli metaller ve %21,6 oranında elektrikli makineler ithal etmiştir. 2015, 2020 yıllarında İsrail sırasıyla, 9 milyar dolar ve 18 milyar dolar dış ticaret fazlası vermiştir. OEC verilerine göre 2020 yılında İsrail 'in ihracatı elmaslar, paketlenmiş ilaçlar, tıbbi aletler, değer ölçüm aletleri olmuştur. Çoğunlukla ihraç ettiği ülkeler ise sırasıyla; ABD, Filistin, Hollanda ve Almanya'dır. 2020 yılı ithal ettiği ürünler ise; arabalar, elmaslar, paketlenmiş ilaçlar, yayın ekipmanları ve bilgisayardır. Çoğunlukla ithal ettiği ülkeler ise, ABD, Almanya, Türkiye ve İsviçre'dir.

2.2.4. Bulgaristan

Balkanlarda yer alan, Avrupa Birliğini oluşturan devletlerden biri olan Bulgaristan'ın toplam yüz ölçümü 110.994 km² ile Avrupa'nın en büyük ülkelerinden biridir. Bulgaristan'ın Sırbistan (batı), Kuzey Makedonya(batı), Karadeniz(doğu), Romanya (kuzey), Yunanistan(güney), Türkiye(güney doğu) sınır komşularıdır. 2019 İnsani Gelişme Endeksi sonucu Bulgaristan 51. sırada yer alan orta gelir ekonomiye sahip gelişmekte olan ülkelere aittir. Kişi başına gayri safi milli geliri Romanya ve Karadağ'dan daha fazla, Kazakistan, Belarus ve Rusya'dan daha azdır (<https://hdr.undp.org/system/files/documents/hdr2019overview-turkishpdf.pdf>) (10.10 2022).

Tablo 2.11. Bulgaristan- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları

Yıllar	GSYİH Yıllık (Milyar US\$)	GSYİH Büyüme (Yıllık %)	Kişi Başına GSYİH (Bin US\$)	Kişi Başına GSYİH Büyüme (Yıllık %)
1980	19,8	-	2,2	-
1985	17,2	2,7	1,9	2,7
1990	20,6	-9,1	2,3	-7,5
1995	19,0	2,9	2,2	3,3
2000	13,2	4,6	1,6	5,1
2005	29,9	7,1	3,8	7,9
2010	50,7	1,5	6,8	2,2
2015	50,8	3,4	7,0	4,1
2020	69,9	-4,4	10,0	-3,8

Kaynak: Dünya Bankası,2022

Tablodan görüleceği üzere 1985 yılı GSYİH büyüme oranı %2,7 olan Bulgaristan'ın, 1990 yılında Sovyet Birliği'nin çökmesi ile başlayan süreçte ve iç sorunlar nedeniyle bu oran %-9,1 olduğu görülmektedir. 1990 yılında ülkede çıkan isyandan sonra komünist devletten sosyalist devlete geçmiştir (Bayramoğlu Özügürlü ve Gülpınar, 2020:259-278). Artık sosyalist Bulgaristan'ın 1995 yılında ekonominin büyüme oranı 1990 yılına oranla toparlanmış ve %1,29 olmuştur. 2000 yılında AB'ye üyelik süreci başlayan Bulgaristan'ın 13 milyar dolar olan GSYİH' sının yıllık büyüme oranı ise %4,6 olmuştur ve kişi başına düşen GSYİH büyüme oranının yani ülkenin ekonomik refahının 55,1 olduğu görülmektedir. 2005 yılına kadar %2,5 oranında bir atış ile %7,1 GSYİH büyüme oranı, 9bin 900 dolar kişi başına GSYİH 'ya sahiptir. 2010 yılında Bulgaristan'ın GSYİH'sı 50 milyar dolardır. Ekonominin zaman içinde ki performansı daha az bir ivme ile artmıştır. Kişi başına ekonomik refahın artış hızı da 2005 yılına göre %5,7 oranında daha az seyretmiştir. 2015 yılında Bulgaristan'ın Dünya Bankası verilerine göre GSYİH 2010 yılına oranla az miktarda artış göstermiştir. 2020 yılında yaşanan Covid-19 salgını nedeniyle ekonomide olumsuz etkileri olan ülkenin aslında bir önceki yılı incelendiğinde ekonomik göstergelerinin normal şartlar altında seyrettiği görülecektir. Fakat 2020 yılı

itibariyle Bulgaristan'ın ekonomik büyüme ve refah düzeyinde büyüme oranlarının %-4,4 ve %-3,8 olduğu görülmektedir.

Tablo 2.12. Bulgaristan- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları

Yıllar	İstihdamın Nüfusa Oranı(%)	İşgücüne Katılım Oranı(%)	İşsizlik(%)	İstihdam (Tarım) (%)	İstihdam (Hizmet) (%)	İstihdam (Üretim) (%)	Toplam Nüfus (Milyon)
1980	-	-	-	-	-	-	8,9
1985	-	-	-	-	-	-	9,0
1990	-	56,50	-	-	-	-	8,7
1995	48,5	54,57	11,10	16,62	45,89	37,50	8,4
2000	42,0	50,18	16,22	13,20	53,97	32,83	8,2
2005	44,6	49,69	10,08	8,94	56,82	34,24	7,7
2010	47,9	53,39	10,28	6,82	60,21	32,98	7,4
2015	49,1	54,07	9,14	6,86	63,25	29,9	7,2
2020	52,7	55,55	5,12	-	-	-	6,9

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

1990 yılı 8 milyon 718 bin nüfusu olan Bulgaristan 'ın aslında 1989 sonrasında yaşadığı sosyalizmden kapitalizme geçiş sürecinden etkilenerek doğurganlık oranları azalmış ve ülke vatandaşlarının %25 'i ülke dışında yaşamaktadır (Atasoy, 2007:1-24). 1995 yılında ülkenin tarım, sanayi, hizmet sektörlerinde istihdamı sırasıyla %16,6, %37,5 ve %45,9 'dur. Ülke 1995 yılında hizmet sektörü istihdamı daha fazladır. Azalan nüfusun etkisiyle işgücünün nüfusa oranı 1995 yılı ve 2000 yılı arasında düşmektedir. 2000 yılı sonrasında ülkenin tarım sektöründeki istihdam oranında artış yaşanmıştır. Toplam işsizliğe bakıldığında işgücüne katılım oranının artmasıyla azalan, 2010 yılından sonra da tek haneli rakama geçen işsizlik söz konusudur. 2020 yılında toplam nüfus ele alınan yıllar arasında en düşük paya sahiptir ve sebebi de dünyada yaşana Covid-19 salgınıdır.

Tablo 2.13. Bulgaristan- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı

Yıllar	Mal ve Hizmet İthalatı (Milyar US\$)	Mal ve Hizmet İhracatı (Milyar US\$)	İthalatın GSYİH Payı(%)	İhracatın GSYİH Payı(%)
1980	6,0	7,0	30,7	35,7
1985	7,4	7,3	43,2	42,8
1990	7,5	6,8	36,7	33,1
1995	4,3	6,1	22,9	32,3
2000	5,5	4,7	41,5	36,2
2005	17,0	12,7	57,2	42,5
2010	27,0	25,3	53,3	50,1
2015	31,9	32,3	62,9	63,8
2020	37,6	38,6	53,9	55,3

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

Tablodan görüleceği üzere ülkenin 1980-2000 yılına kadar ki zamanda mal ve hizmet ihracatının GSYİH üzerindeki paylarında hızlı bir atış olmamıştır. 2000 yılı ihracatının GSYİH üzerindeki payı ithalatın GSYİH üzerindeki payından %6 oranında daha düşüktür. 2000 yılı ihracatı 4 milyar dolar ve ithalatı 5 milyar dolar olan ülkenin yaklaşık 1 milyar dolar dış ticaret açığı vermiştir. 2000 yılında en çok metal grubunda ihracat yapmış ve çoğunlukla İtalya 'ya ihraç etmiştir. İthalatının ise %21 'ini makine ve cihazlar, %9 'unu mineral yağlar oluşturmaktadır. Çoğunlukla ithal ettiği ülkeler ise, Almanya(%14,8), İtalya (%10), Yunanistan (%7) olmuştur. 2005 yılında ihracatının GSYİH üzerindeki payı 2000 yılına oranla %7 artış olmuş ve ithalat ve ihracat oranları artmıştır. 2010 yılında Türkiye ile ihracatı artmış ve %6,9 olmuştur. 2015 yılında ihracatın GSYİH üzerindeki payı ithalata oranla daha düşük oranla da olsa daha fazladır. 2020 yılında OEC verilerine göre en büyük ihracatı rafine bakır, paketlenmiş ilaçlar, rafine petrol, ham bakır ve kıymetli metal cevheri olup, çoğunlukla Almanya, Romanya, İtalya, Türkiye ve Yunanistan'a ihracat yapmaktadır. En büyük ithalatı ise bakır cevheri, ham petrol, paketlenmiş ilaçlar, araba ve yayın ekipmanları olup, çoğunlukla Almanya, Türkiye, Romanya, İtalya, Rusya'dan ithal etmiştir.

2.2.5. Gürcistan

Gürcistan Karadeniz'in doğu kıyısında ve güney Kafkasya'da yer alan ülkedir. Türkiye ve Rusya arasında yer alan Avrupa'ya uzanan Gürcistan kendini Avrupa'nın bir parçası olarak görmektedir. Sınır komşuları kuzeyde Rusya, doğuda Azerbaycan, güneyde Ermenistan ve güney batıda Türkiye'dir. Büyük ölçüde dağlık arazi yapısına sahip ve çeşitli iklim koşulları içermektedir ([https://www.cia.gov/the-world-factbook/\(10.10.2022\)](https://www.cia.gov/the-world-factbook/(10.10.2022))) Eski Sovyetler Birliği ülkelerinden biri olan Gürcistan 69,700km² yüz ölçümüne sahiptir. Bağımsızlığı kazanan Gürcistan hemen ardından ekonomik kriz yaşamıştır ([http://batum.bk.mfa.gov.tr\(10.10.2022\)](http://batum.bk.mfa.gov.tr(10.10.2022)))

Tablo 2.14. Gürcistan- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları

Yıllar	GSYİH Yıllık (Milyar US\$)	GSYİH Büyüme (Yıllık %)	Kişi Başına GSYİH (Bin US\$)	Kişi Başına GSYİH Büyüme (Yıllık %)
1980	-	4,58	-	3,70
1985	-	4,94	-	4,03
1990	7,7	-14,79	1,61	-14,77
1995	2,7	2,60	0,57	6,53
2000	3,0	1,84	0,75	3,84
2005	6,4	9,59	1,64	10,29
2010	12,2	6,25	3,23	7,03
2015	15,0	3,00	4,00	2,86
2020	15,8	-6,76	4,26	-6,60

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

Gürcistan ekonomisi tablodan açıkça görüleceği üzere Sovyetler Birliği'nin dağılmasına kadar gelişmiş; 1991 yılında ülkenin bağımsızlığını ilan etmesinden 1995 yılına kadarki süreçte GSYİH yaklaşık %14,7 oranında küçülmüştür. Bu küçülme, Gürcistan ekonomisinin çöküşüne sebep olarak gösterilebilir. Sovyetler birliğinin dağılması, bölgedeki tüm ekonomik ve siyasi istikrarı zedelemiş, bu durum bölge ülkelerinin ekonomilerini de olumsuz etkilemiştir. Bu dönemde ülkenin Pazar genişliği daralmış, üretimde, gelirden önemli ölçüde gerileme görülmüş; buna paralel olarak işsizlik artıp enflasyon yükselmiştir. 1995 yılından itibaren düşük ivmeyle de olsa ülke ekonomisi

toparlanmaya başlamış, artık 2005 yılından itibaren bu ivme artmıştır. 2005 yılı ile 2010 yılları arasında ivmenin azalmasının temel sebebi ülkenin 2008 Ağustosunda baş gösteren savaş ve 2009 yılında başlayan ekonomik krizdir. Daha sonraki dönemlerde toparlanmaya başlayan ekonomi, 2019 Covid salgını ile büyük bir resesyona girmiş ve ekonomi 2020 yılında %6,76 oranında daralmıştır (Kırıkkale Ticaret ve Sanayi Odası Gürcistan Ülke Raporu-2021).

Tablo 2.15. Gürcistan- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları

Yıllar	İstihdamın Nüfusa Oranı(%)	İşgücüne Katılım Oranı(%)	İşsizlik(%)	İstihdam (Tarım) (%)	İstihdam (Hizmet) (%)	İstihdam (Üretim) (%)	Toplam Nüfus (Milyon)
1980	-	-	-	-	-	-	4,5
1985	-	-	-	-	-	-	4,7
1990	-	65,80	-	-	-	-	4,8
1995	62,8	67,96	7,60	48,54	40,35	11,1	4,7
2000	57,2	64,10	10,82	52,17	38,02	9,8	4,1
2005	55,2	64,05	13,81	54,34	36,37	9,3	3,9
2010	52,3	65,49	20,20	48,09	41,31	10,6	3,8
2015	57,4	68,78	16,51	44,05	44,93	11,0	3,7
2020	48,3	59,30	18,50	-	-	-	3,7

Kaynak: Dünya Bankası,2022

ILO(Uluslararası Çalışma Örgütü) verileri ışığında Gürcistan, Doğu Avrupa ve Orta Asya bölgesi sayılmakta ve bu bölgede elliye yakın ülke yer almaktadır. Genç işsizlik oranı açısından bu ülkeler arasında yapılan sıralamada Gürcistan, sondan onuncu sırada yer almaktadır (<https://forbes.ge/genclerde-issizlik-oraninin-en-yuksek-oldugu-ulkeler/>)(12.10.2022).

Tablodan da görüleceği üzere Gürcistan'da işsizlik oranı- 1995 yılındaki bu dönem bağımsızlık sonrası zorlu bir dönem olup- %7,6 iken 2000 yılları başında %10,82; 2005'ten itibaren %13,81 ve 2010 yılından itibaren zirve nokta olan %20,2'dir. Ülkede baş gösteren savaş ile ekonomi adeta durma noktasına gelmiş, Saakaşvili hükümetinin

yabancı yatırımcılara kestiği yüksek vergi cezaları ve uygulanan yanlış ekonomi politikaları sebebiyle işsizlik ve enflasyon zirveye tırmanmıştır. Bu dönem sonrası toparlanmaya başlayan ekonomide 2019 yılına kadar benzer ivme ile düşen işsizlik oranı Covid-19 salgını sonrası yaşanan ekonomik durgunluk ile tekrar %18,5 seviyelerine çıkmıştır.

Tablo 2.16. Gürcistan- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı

Yıllar	Mal ve Hizmet İthalatı (Milyar US\$)	Mal ve Hizmet İhracatı (Milyar US\$)	İthalatın GSYİH Payı(%)	İhracatın GSYİH Payı(%)
1980	-	-	-	-
1985	-	-	-	-
1990	3,50	3,10	45,3	40,0
1995	1,14	0,68	42,3	25,5
2000	1,21	0,70	39,7	23,0
2005	3,29	2,13	51,3	33,3
2010	6,11	4,03	49,9	33,0
2015	8,66	6,11	57,9	40,9
2020	8,97	5,91	56,6	37,3

Kaynak: Dünya Bankası,2022

Tablodan görüleceği üzere 1990 yılı mal ve hizmet ihracatının GSYİH üzerindeki payı %40; ithalatın ise %45,3'tür. Bu oran 1995 yılında büyük bir farkla açılmış, mal ve hizmet ithalatının GSYİH üzerindeki payı %42,3 iken mal ve hizmet ihracatının GSYİH üzerindeki payı azalarak %25,5 oranına düşmüştür. Arada 454 bin dolar dış açık farkı bulunmaktadır. 2000 yılında 703 milyon dolar olan ihracatının, OEC Verilerine göre %32'sini mineral yakıtlar ve cevherler, %11,5'ini demir-çelik oluşturmaktadır. İhracatının %14,3'ünü İtalya ile büyük ölçekte mineral yakıtlar ihraç ederek ve %15,3 Türkiye ile demir-çelik-alüminyum ve bakır ihraç etmiştir. OEC Verileri altında 2000 yılında %18 mineral yakıtlar, %16,25 ise makine ve cihazlar ithal etmiştir. İthal ettiği ülkeler arasında büyük paya sahip olan Türkiye'den daha çok makine ve cihaz ithal etmiştir. Dünya Bankası verilerine göre 2005 yılında Gürcistan'ın ihracat rakamları artmış olsa da GSYİH üzerindeki payı, ithalatın GSYİH üzerindeki payına oranla %18

daha düşüktür. 2010 yılında da benzer şekilde 4 milyar dolar olan ihracatı 2005 yılına göre artış göstermiştir; fakat 2010 yılı ithalat verileri 6 milyar dolar olup, 2 milyar dolar yaklaşık dış açık vermiştir. Mal ve hizmet ihracatının GSYİH üzerindeki payı, bu dönemde daha düşük kalmıştır. OEC Verilerine göre 2010 yılında daha çok mineral yakıtlar, demir-çelik ihraç etmiş ve çoğunlukla Türkiye, Azerbaycan, Ermenistan ve Lübnan ile ihracatı olmuştur. 2010 yılı ithalatı ise mineral yakıtlar, makineler ve cihazlar ve araç ve parçalarıdır. Büyük bir pay ile ithalatını Türkiye ile gerçekleştirmiş ve Türkiye’den daha çok demir-çelik, makine ve plastik ürünler ithal etmiştir. Görüleceği üzere Gürcistan’ın Türkiye ile arasında kuvvetli bir ticari ilişki bulunmaktadır. Dünya Bankası Verileri altında 2015 yılında Gürcistan’ın ihracatı yaklaşık 2 milyar dolar artmış; fakat ithalatı da aynı oranda artış göstermiştir. 2010 yılında ihracatın ve ithalatın GSYİH üzerindeki paylarının farkı ile 2015 yılındaki farkları aynı kalmıştır. 2020 yılında bu fark artmış; ithalatın GSYİH üzerindeki payı, ihracatın GSYİH üzerindeki payından %19,3 daha fazla olmuştur. OEC verilerine göre ihracatı daha çok bakır, arabalar, şarap, altın olup çoğunlukla Çin, Rusya, Azerbaycan, Bulgaristan ve Türkiye’ye ihracat yapmıştır. İthalatı ise daha çok arabalar, rafine petrol, paketlenmiş ilaçlar, petrol gazı ve bakır cevheri olup çoğunlukla Rusya, Çin, ABD, Azerbaycan’dan ithalat yapmıştır.

2.2.6. Azerbaycan

Avrasya’nın Kafkaslar bölgesinde olan Azerbaycan’ın komşuları Rusya Federasyonu, İran, Gürcistan ve Ermenistan olup Türkiye ile kısa bir sınırı olan Nahcivan Özerk Cumhuriyeti’dir. Azerbaycan, 86.000 km² yüz ölçümüne sahip ve güneybatısındaki Dağlık Karabağ bölgesi Azerbaycan’dan özerkliğini ilan etmiştir; fakat hiçbir ülke tarafından resmi olarak tanınmamaktadır. (DEİK Azerbaycan Ülke Bülteni-2013). Türkiye ile kardeş devlet olarak anılan Azerbaycan’ı ilk resmi olarak tanıyan ülkelerden biri Türkiye’dir (<https://www.mfa.gov.tr/azerbaycan-ekonomisi.tr.mfa> (14.10.2022)). Ayrıca Nahcivan Özerk Cumhuriyeti ile sınır komşuluğumuzun Türkiye-Azerbaycan ilişkilerinde etkisi görülmektedir.

Tablo 2.17. Azerbaycan Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları

Yıllar	GSYİH Yıllık (Milyar US\$)	GSYİH Büyüme (Yıllık %)	Kişi Başına GSYİH (Bin Us\$)	Kişi Başına GSYİH Büyüme (Yıllık %)
1980	-	-	-	-
1985	-	-	-	-
1990	-	-	-	-
1995	2,4	-11,8	0,30	-12,8
2000	5,2	11,1	0,65	10,2
2005	13,2	28,0	1,57	26,7
2010	52,9	5,0	5,84	3,8
2015	53,1	1,1	5,50	-0,1
2020	42,6	-4,3	4,20	-5,0

Kaynak: Dünya Bankası,2022

1993’de yaşanan askeri darbe sonucu ülke ekonomisinin zaman içindeki performansı olumsuz etkilenmiş olup GSYİH büyüme oranı -%11,8’dir. Ülkenin insanların refah düzeyinin göstergesi olan Kişi başına GSYİH, -%12,8 olarak negatif şekilde seyretmiştir. 2000 yılında Azerbaycan’ın bu durumdan çıkmaya çalıştığı ve ülkenin, insanların refah düzeylerinin yükseldiği bir dönem olmuştur. 2005 yılında GSYİH, 13 milyar doları görmüştür. Azerbaycan ekonomisi, performansının %16,9 artması ile %28 seviyelerine gelmiştir. 2010 yılında bu artış bir önceki baz alınan yıla göre daha az seviyelerde kalmıştır. 2015 yılının Temmuz ayında Azerbaycan’da yaşanan devalüasyonun etkisiyle petrol fiyatlarının sürekli dalgalanması ve ülkenin gelirlerini etkilemesi sonucu alınan kararlar neticesinde ülkenin para biriminin değeri düşmüştür. (Aziz ve Pashayev, 2020:32-48). Devalüasyonun da etkisiyle ülkenin ekonomik refahının zaman içindeki performansını gösteren kişi başına GSYİH büyüme oranı azalarak -%0,1 oranına gerilemiştir. 2020 yılında Azerbaycan ekonomisi Covid-19 salgınından etkilenmiş olup sektörlerdeki GSYİH oranları azalmıştır (<https://www.pashabank.com.tr/2020Yilinin3.CeyreğindeAzerbaycanEkonomisi>(10.09.2022).

Tablo 2.18. Azerbaycan- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları

Yıllar	İstihdamın Nüfusa Oranı(%)	İşgücüne Katılım Oranı(%)	İşsizlik(%)	İstihdam (Tarım) (%)	İstihdam (Hizmet) (%)	İstihdam (Üretim) (%)	Toplam Nüfus (Milyon)
1980	-	-	-	-	-	-	6,2
1985	-	-	-	-	-	-	6,7
1990	-	72,7	-	-	-	-	7,2
1995	73,9	79,6	7,2	43,3	45,0	11,7	7,7
2000	68,1	77,1	11,8	41,0	48,1	10,9	8,0
2005	63,4	68,4	7,3	39,3	48,6	12,1	8,4
2010	61,2	64,8	5,6	38,2	48,0	13,7	9,1
2015	62,3	65,5	5,0	36,4	49,6	14,1	9,6
2020	58,7	62,8	6,5	-	-	-	10,1

Kaynak: Dünya Bankası,2022

1999 yılında ülkede yapılan nüfus sayımına göre 30'a yakın etnik grubun yaşadığı tespit edilmiştir (Yılmaz ve Sayın, 2013:23-42). 2000 yılında ülkenin sektörel iş gücü tarım, sanayi, hizmet sırasıyla, %41, %0,9, % 48,1 dir. Hizmet sektöründe işgücü fazla olsa da tarımda işgücü yadsınamayacak bir orana sahiptir. Dünya bankası verilerine göre Azerbaycan 'da işsizlik 2000 yılından sonra giderek azalmaya başlamıştır. Baz alınan yıllara göre istihdamında sektörel dağılımında tarımdaki işgücünün giderek azaldığı, hizmet sektöründeki işgücünün arttığı ve sanayideki işgücünün ise yavaş bir ivme ile arttığı gözlemlenmektedir.2000 yılı sonrasında istihdamın nüfusa oranının azaldığını ve 2015 yılında %62,3 olduğu görülmektedir.

Tablo 2.19. Azerbaycan- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı

Yıllar	Mal ve Hizmet İthalatı (Milyar US\$)	Mal ve Hizmet İhracatı (Milyar Us\$)	İthalatın GSYİH Payı(%)	İhracatın GSYİH Payı(%)
1980	-	-	-	-
1985	-	-	-	-
1990	-	-	39,2	-
1995	1,29	0,78	53,4	32,5
2000	2,02	2,1	38,4	40,2
2005	7,01	8,34	52,9	62,9
2010	10,9	28,7	20,7	54,3
2015	18,5	20,1	34,8	37,8
2020	15,5	15,2	36,5	35,7

Kaynak: Dünya Bankası,2022

Dünya bankası verilerine göre 1995 yılı Azerbaycan ‘ın ihracatı 785 milyon dolar ve ihracatının GSYİH üzerinde ki oranı %32,5 ‘dir. İthalatı ise 1 milyar 291 bin dolar ile Azerbaycan 1995 yılı dış açık vermiştir. OEC verilerine göre 2000 yılında ülkenin ihracatının %82,5 ‘ini mineral yakıtlar oluşturmakta ve ihracatının %34,9 ‘luk kısmını İtalya ile yapmaktadır. İthalatının ise %23,3’ünü makineler, %14,04’ünü araç ve uzay parçaları oluşturmakta ve %21,4 gıda ürünlerini ise Türkiye ‘den ithal etmiştir. 2008 yılında başlayan küresel ekonomik krizle petrol fiyatlarının artması durumunda Azerbaycan ‘ın 2010 yılında toparlandığını ve bu durumda petrol fiyatlarının efektif bir şekilde kullanıldığını göstermektedir (Süleymanov ve Zeynalov, 2009:137-143). Nitekim ki OEC verilerine göre 2010 yılında Azerbaycan ‘ın ihracatının %27,8’i makine ve cihazlar olup bir kısmını Türkiye ‘den ithal etmektedir. 2015 yılında Azerbaycan ‘ın ihracatının ve ithalatının GSYİH üzerindeki payları arasında %3,1 kadar fark vardır. 2015 yılı gerçekleşen devalüasyonun etkisiyle petrol fiyatlarının dalgalanması, yoğun bir düşüş yaşaması, döviz piyasalarındaki baskıyı artırarak Azerbaycan ekonomisini derin sarsmıştır. Ülkenin aldığı kararlar doğrultusunda ana hedefi ihracatı teşvik edip ödemeler dengesini sağlamak olmuştur. Petrolün fiyatlarının düşmesinden sonra petrol dışı sektörlere yatırımı artırmak amacıyla indirim değerlerini onaylayıp ulusal para değerini düşürmüştür (Aziz ve Pashayev, 2020:32-48).

OEC verilerine göre 2020 yılında Azerbaycan'ın ihracatı ham petrol, petrol gazı, rafine petrol, altın ve domates olmuş ve çoğunlukla İtalya, Türkiye, Rusya, Yunanistan ve Gürcistan'a ihraç etmiştir. İthalatı ise daha çok arabalar, gaz türbinleri, paketlenmiş ilaçlar, buğday, yayın ekipmanları olup, çoğunlukla Rusya, Türkiye, Çin, Almanya ve Birleşik Krallık'dan ithal etmiştir.

2.2.7. Libya

Akdeniz kıyısında yer alan, bir Kuzey Afrika ülkesi olan Libya; Mısır, Tunus ve Cezayir arasında yer almaktadır. Toplam yüz ölçümü 1.760.000 km² olan Libya 'nın kıyı kesimlerinde Akdeniz iklimi görülse de, iç kısımlara girildiğinde çorak, düz ovalar ve çöküntülerden oluşmaktadır ve çöl iklimi görülmektedir (<https://www.cia.gov/the-world-factbook/>)(10.10.2022)

Çok büyük yüz ölçümüne sahip olmasına rağmen; iç kısımların kuraklığı ve çöl olması nedeniyle nüfusun çok büyük bir kısmı kıyı kesiminde yaşamaktadır (Güneş, 2018:263-291).

Tablo 2.20. Libya- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları

Yıllar	GSYİH Yıllık (Milyar Us\$)	GSYİH Büyüme (Yıllık %)	Kişi Başına GSYİH (Bin Us\$)	Kişi Başına GSYİH Büyüme (Yıllık %)
1980	-	-	-	-
1985	-	-	-	-
1990	28,9	-	6,5	-
1995	25,5	-	5,1	-
2000	38,3	3,7	7,1	2,1
2005	47,3	11,9	8,1	10,2
2010	74,8	5,0	12,0	3,9
2015	27,8	-8,9	4,3	-9,7
2020	25,4	-31,3	3,7	-32,2

Kaynak: Dünya Bankası,2022

Libya ekonomisi temelde enerji sektörüne dayanmakta, bu sektör, GSYİH'nın büyük bölümünü oluşturmaktadır. Düşük olan nüfusu ve enerji sektöründeki gelirinin fazla olması sebebiyle sınıflandırmada yüksek orta gelirli ülkelerden biridir. Tablodan görüldüğü üzere 1990 yılından itibaren çok düşük bir ivme ile büyüyen Libya ekonomisi ivmeyi 2005 yılında yakalamış ve %11,9 oranında bir ekonomik büyüme yakalamıştır. Bu büyük büyümenin temel nedenlerinden biri de Libya 'ya 1988 yılından beri uygulanan BM Güvenlik Konseyi yaptırımlarının 2003 yılında tamamen kaldırılmasıdır. 2005 yılından sonraki beş yıllık dönemde büyüme hızı düşen Libya ekonomisi, 2010 yılında tarihinin en yüksek oranlarındadır. Artık Libya 'da tüm ekonomik veriler alt üst olacaktır; çünkü 2011 yılında büyük bir iç savaş başlamıştır. 2011 de başlayıp yaklaşık bir yıl kadar süren iç savaş, Libya lideri Muammer Kaddafi'nin öldürülmesinden sonra sona ermişse de iç güvenlik sorunları, beraberinde ekonomik güveni de zedelemiş, istikrarsızlık göstermiştir. 2015 yılında ekonomi %8,86 oranında küçülmüştür. 2019 yılında az da olsa toparlanmaya başlayan ekonomi, yaşanan ikinci iç savaş ve covid-19 salgını sonrası %31 oranında bir daralma ile 2010 yılından itibaren küçülmüştür (Öztürkler, 2012:83-88).

Tablo 2.21. Libya- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları

Yıllar	İstihdamın Nüfusa Oranı(%)	İşgücüne Katılım Oranı(%)	İşsizlik(%)	İstihdam (Tarım) (%)	İstihdam (Hizmet) (%)	İstihdam (Üretim) (%)	Toplam Nüfus (Milyon)
1980	-	-	-	-	-	-	3,2
1985	-	-	-	-	-	-	3,8
1990	-	47,0	-	-	-	-	4,4
1995	37,8	47,3	20,0	28,53	44,61	26,86	4,9
2000	38,2	47,6	19,7	26,54	46,46	27,0	5,3
2005	38,6	47,9	19,4	23,64	47,95	28,41	5,8
2010	38,6	47,8	19,3	20,56	49,96	29,48	6,2
2015	38,3	47,6	19,5	18,75	58,37	22,88	6,4
2020	37,6	47,1	20,1	-	-	-	6,9

Kaynak: Dünya Bankası,2022

Libya’da yaşanan iç savaş, iş gücüne dair tüm parametreleri olumsuz olarak etkilenmiştir. Uygulanan ambargolar, ekonominin çeşitlendirilmemesi, yapısal reformların etkisiz kalması vd. sebeplerden dolayı tablodan da görüleceği üzere Libya ‘da işgücüne katılım oranı, işsizlik oranı, yaklaşık her dönemde paralel oranlarda kalmıştır. Yine dünya bankası verilerine göre sanayi-üretim sektöründeki istihdam her dönem diğer sektörlerle göre daha fazla olmuştur. Bunun da nedeni Libya ekonomisinin enerji ihracatı temelli olmasıdır.

Tablo 2.22. Libya- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı

Yıllar	Mal ve Hizmet İthalatı (Milyar US\$)	Mal ve Hizmet İhracatı (Milyar US\$)	İthalatın GSYİH Payı(%)	İhracatın GSYİH Payı(%)
1980	-	-	-	-
1985	-	-	-	-
1990	9,0	11,5	31,1	39,7
1995	5,7	7,5	22,4	29,2
2000	5,2	12,1	13,7	31,6
2005	12,8	30,0	27,1	63,7
2010	31,5	49,1	42,1	65,6
2015	20,7	11,1	74,3	40,0
2020	16,1	7,2	63,3	28,5

Kaynak: Dünya Bankası,2022

Dünya Bankası verilerine göre 1990 yılında Libya’nın mal ve hizmet ihracatının GSYİH üzerindeki payı %39,7 ile ithalatın GSYİH üzerindeki payından %8,6 daha fazladır. 1995 yılında da benzer bir farkla ihracat ve ithalat verilerinde bir küçülme yaşanmıştır. 2000 yılında OEC verilerine göre Libya’nın ihracatının %80’i ham petrol %3’ünü rafine petrol oluşturmakta ve büyük bir çoğunlukla İtalya ile gerçekleştirmiştir. Türkiye ile ihracatı ise %5,7 ve çoğunluğu ham petroldür. İthalatının ise %22,8’sini makineler, elektrikli cihazlar ve %11’ini mineral yağlar ve cevherler oluşturmakta; çoğunlukla İtalya, Almanya, birleşik Krallık ile ithalat yapmaktadır. 2005 yılında, 2000 yılına göre neredeyse iki katı ihracatını artırmıştır. Aynı yılda ithalatının GSYİH

üzerindeki payı da 2000 yılına göre iki kat artmıştır fakat ihracatının ekonomi üzerindeki payı 2005 yılında oldukça yüksektir. OEC verilerine göre 2005 yılında ihracatının %85'ini ham petrol, rafine petrol, petrol gazı oluşturmakta ve çoğunlukla İtalya, Almanya ve Türkiye'ye ihraç etmektedir. Türkiye 'ye ihracatı daha çok petrol üzerinedir. İthalatının ise büyük bir kısmını makine ve cihazlar, mineral yağlar ve cevherler, araçlar ve parçaları oluşturmakta ve önemli bir kısmını İtalya ile yapmaktadır. 2010 yılında artan ihracat ve ithalat oranları ile 2015 yılında da dış açık vermektedir. Libya'nın 2011 yılında yaşadığı iç savaşın etkileri 2015 yılına kadar etkisi devam etmiştir (Güneş, 2018:263-291). 2011 yılında Libya'da çıkan ayaklanmaların etkisinin devam ettiği süreçte, ihracatının yaklaşık 20 milyar dolar olduğu görülmektedir. OEC verilerine göre 2020 yılında Libya'nın ihracatının 7 milyar dolar olduğu ve bunun %65'ini ham petrol %8,6'sını petrol gazı, %2'sini rafine petrol, %19,7'sini ise altın oluşturmaktadır. Çoğunlukla ihracat yaptığı ülkeler ise, İtalya, Almanya, Birleşmiş Arap Emirlikleri ve Türkiye olarak sıralanabilir. Türkiye ile ihracatının büyük bir kısmını ise altın oluşturmaktadır. 2020 yılında Libya'nın ithalatının ise büyük bir kısmını mineral yağlar ve yakıtlar, makine ve cihazlar oluşturmakta ve çoğunlukla ithal ettiği ülkeler arasında Çin ve Türkiye vardır. Türkiye'den daha çok makineler ve mobilya ithal etmektedir.

2.2.8. Lübnan

Akdeniz'in doğu kıyısında yer alan Lübnan bir Arap ve Orta Doğu ülkesidir. Suriye, İsrail, Akdeniz ile çevrili olan Lübnan elverişli iklimi ve verimli toprakları ile tarıma uygun yapıdadır. Lübnan 10.452km² yüz ölçümüne sahiptir. 1975 yılında yaşanan dış ülkelerdeki sorunlar Lübnan ekonomisini de olumsuz etkilemiştir. Ayrıca İsrail 'in Lübnan 'ı işgali ile sorunlar giderek artmıştır. Devletin gücünün azalmaya başladığı ve ülkenin genelinde alt yapısal problemler ortaya çıkmıştır. Ekonomik olarak ülkenin zarar gördüğü bu yıllarda Lübnan 'da tecrübeli iş gücü göçü ülkeyi daha da derinden etkilemiştir. Daha sonrasın da 1990 yılında Lübnan tüm dünyaya bağımsızlığını ilan etmiştir ve çoğu sorunlar ortadan kalkmıştır (T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü Lübnan Ülke Profili- 2020).

Tablo 2.23. Lübnan- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları

Yıllar	GSYİH Yıllık (Milyar US\$)	GSYİH Büyüme (Yıllık %)	Kişi Başına GSYİH (Bin US\$)	Kişi Başına GSYİH Büyüme (Yıllık %)
1980	-	-	-	-
1985	-	-	-	-
1990	2,8	26,5	1,0	23,1
1995	11,7	6,4	3,3	2,7
2000	17,3	1,3	4,5	-1,2
2005	21,5	2,7	7,8	-0,1
2010	38,4	8,0	7,7	4,9
2015	50,1	0,6	7,6	-3,6
2020	31,7	-21,5	4,6	-21,1

Kaynak: Dünya Bankası,2022

Lübnan yaşanan siyasi krizler, işgal altında uzun süre kalması ve en önemlisi Hizbullah siyasi yapısı ve terörizm grupları sebebiyle, jeopolitik öneme sahip olmasına rağmen, neredeyse her dönemde yoksullukla karşılaşmıştır. Dünya Bankası verilerine göre 1990 yılında yüksek ivme ile büyüyen Lübnan ekonomisi 2010 yılına kadar yaklaşık her dönem toparlanmaya çalışmıştır. 2015 yılından itibaren yavaş yavaş durağan hale gelen ekonomi artık 2017-2018 yıllarında meydana gelen dolar likiditesizliği, merkez bankasının yanlış müdahaleleri, siyasi istikrarsızlık sebebiyle yaşanan ekonomik kriz dönemine girmiştir. Covid -19 salgınıyla derinleşen ekonomik kriz, ülkede ekonomiyi %21 oranında daraltmış, hatta durma noktasına getirmiştir.

2020 yılından itibaren yaşanan petrol fiyatlarındaki artış ve yüksek enflasyon, enerji krizi ile büyüyerek Lübnan ekonomisinin %21 oranında daralmasına neden olmuştur. Bütün bu açıklamalar ışığı altında ayrıca belirtilmelidir ki Lübnan 'da kişi başına GSYİH çok büyük oranda düşmüştür. Günümüzde halkın yaklaşık %74'ü yoksulluk sınırındadır ([https://archive.unescwa.org/unbis/lebanon\(10.11.2022\)](https://archive.unescwa.org/unbis/lebanon(10.11.2022))).

Tablo 2.24. Lübnan- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları

Yıllar	İstihdamın Nüfusa Oranı(%)	İşgücüne Katılım Oranı(%)	İşsizlik(%)	İstihdam (Tarım) (%)	İstihdam (Hizmet) (%)	İstihdam (Üretim) (%)	Toplam Nüfus (Milyon)
1980	-	-	-	-	-	-	2,6
1985	-	-	-	-	-	-	2,7
1990	-	44,8	-	-	-	-	2,8
1995	40,4	44,2	8,5	20,22	54,40	25,38	3,5
2000	40,3	44,0	8,3	18,78	56,80	24,43	3,8
2005	40,2	43,8	8,3	16,86	58,66	24,48	4,7
2010	39,6	42,5	6,8	14,45	59,27	26,28	4,9
2015	39,3	43,3	9,3	12,81	61,87	25,33	6,5
2020	36,7	42,3	13,3	-	-	-	6,8

Kaynak. Dünya Bankası,2022

Lübnan'da yaşanan ekonomik daralmalar, siyasi istikrarsızlık ve diğer tüm nedenler, ülkede ekonomiyi olumsuz etkilemiş; bunu da doğrudan işgücüne katılım, işsizlik ve istihdam verilerini etkilemiştir. Dünya Bankası verilerine göre istihdamın sektörel dağılımında hizmet sektörü tarım ve sanayi sektörlerine göre daha fazla olmuştur. Ülkede son dört yılda başlayıp devam eden ekonomik buhran sonrası ülkenin işsizlik rakamları çok yükselmiş, ekonomi adeta çöküntü yaşamıştır. Yine Dünya Bankası verileri altında, Lübnan 'da tarım sektörünün istihdam içindeki payı 1995 yılında %20,22 iken bu oran, yıldan yıla azalarak 2019 yılı itibariyle %11,32 oranlarına kadar düşmüştür. Hizmet sektöründeki istihdamın payı ise 1995 yılında 554,4 iken bu oran yıldan yıla artarak 2019 yılı itibariyle %65,1 oranlarına kadar yükselmiştir.

Tablo 2.25. Lübnan- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı

Yıllar	Mal ve Hizmet İthalatı (Milyar Us\$)	Mal ve Hizmet İhracatı (Milyar Us\$)	İthalatın GSYİH Payı(%)	İhracatın GSYİH Payı(%)
1980	-	-	-	-
1985	-	-	-	-
1990	2,8	0,5	99,9	18
1995	7,3	1,3	62,3	10,8
2000	6,2	2,5	35,9	14,2
2005	12,1	7,9	56,1	36,6
2010	23,1	13,5	60,1	35
2015	24,3	11,6	48,6	23,1
2020	8,2	6,2	25,9	19,7

Kaynak: Dünya Bankası,2022

Lübnan'ın yüz ölçümü ve nüfus olarak küçük bir ülke olmasına rağmen çevre ve komşu ülkelere göre ithalat açısından daha büyük bir potansiyele sahiptir (T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü Lübnan Ülke Profili- 2020). Dünya Bankası verilene göre Lübnan'ın ithalatı baz alınan yıllarda ihracatından daha fazla olmuştur. 1990 yılında ülkenin bağımsızlığı ile oluşturulan Anayasada ülkenin bölgesel kalkınması ve serbest piyasa ekonomisine geçişi ön planda tutulmuş ve ihracat oranları bir sonraki baz alınan yıla göre ülke ekonomisinde payı daha büyük olmuştur. Mal ve hizmet ithalatının GSYİH üzerindeki payı ekonomide neredeyse tamamını oluşturmaktadır.

OECD verilerine göre Lübnan'ın 2000 yılında ihracatının büyük bir kısmını mücevher, altın, elmaslar, diğer değerli taşlar ve makine ve cihazlar oluşturmaktadır. Çoğunlukla ihracat yaptığı ülkeler ise; İsviçre, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri ve %2,8 ile Türkiye'dir. Ülkenin aynı yılda ki ithalatı ise mineral yağ ve yakıtlar, makine ve cihazlar, araç ve parçaları oluştururken; çoğunlukla Avrupa bölgesi ile İtalya, Almanya, Fransa, İsviçre'den ithalat yapmıştır. Türkiye, Suriye, Çin, ABD ile yadsınamayacak ticari ilişkileri de olmuştur. 2005 yılında ise 2000 yılına göre ihracatında

%22,4 oranında bir atış yaşanmıştır. 2008 yılında yaşanan ekonomik krizin Lübnan ‘a yapılan ticaret ve yatırımlara olumsuz etkisi ile Lübnan ekonomisi gerilemeye başlamıştır. 2010 yılı ve sonrasında Lübnan’ın ihracatı giderek küçülmüş ve dış ticaret açığı vermeye başlamıştır (DEİK Lübnan Ülke Bülteni- 2017).

2015 yılında 11 milyar dolar olan ihracatının önemli bir kısmını değerli taşlar ve makine- cihazlar oluşturmaktadır. Çoğunlukla Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Irak, Suriye ile ihracatı olmuştur. OEC verilerine göre 2020 yılında ise ülkenin ihracatı daha çok altın, elmas, hurda demir, mücevherat, otomobil olmuş ve İsviçre, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, ABD ve Katar’a ihraç etmiştir. Ülkenin ithalatının önemli bir kısmı ise, rafine petrol, paketlenmiş ilaçlar, altın, uçak iken; çoğunlukla Türkiye, Çin, Almanya, ABD ve Birleşik Arap Emirlikleri’nden ithal edilmiştir.

2.2.9. Mısır

Akdeniz ve Kızıldeniz’in kıyısında yer alan Mısır’ın komşu ülkeleri Libya, Sudan yer almaktadır. Asya kıtasındaki bölgesi ise Filistin ve İsrail ile sınır bölgesidir. Karayolu ile İsrail, Libya, Sudan ile deniz yolu ile Kıbrıs, Yunanistan, Ürdün, Suudi Arabistan ve Türkiye ile sınır komşusudur. Mısır, Nil Nehri’nin çevresinde oluşmuştur ve Nil Nehri Akdeniz’e dökülmektedir ([https://tr.khanacademy.org/humanities/world-history/world-history-beginnings/ancient-egypt-hittites/a/egypt-article\(10.11.2022\).](https://tr.khanacademy.org/humanities/world-history/world-history-beginnings/ancient-egypt-hittites/a/egypt-article(10.11.2022).)

Mısır, medeniyetin beşiği olarak bilinen Orta Doğu’da yer alan bir ülkedir ve 1.010.000 km² yüzölçümüne sahiptir. Jeopolitik konumunun önemi üzerine tarıma elverişli topraklara sahiptir. Petrol üretimi ve turizm de ekonomisine katkıda bulunan etkenlerden biridir.

Tablo 2.26. Mısır- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları

Yıllar	GSYİH Yıllık (Milyar US\$)	GSYİH Büyüme (Yıllık %)	Kişi Başına GSYİH (Bin US\$)	Kişi Başına GSYİH Büyüme (Yıllık %)
1980	21,7	10,0	0,50	7,4
1985	39,1	5,8	0,79	3,0
1990	43,0	5,7	0,76	3,1
1995	60,2	4,7	0,90	2,6
2000	100	6,4	1,50	4,3
2005	89,6	4,5	1,20	2,6
2010	218,9	5,2	2,60	3,1
2015	329,3	4,4	3,56	2,1
2020	365,2	3,6	3,57	1,6

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

Mısır, Kuzey Afrika’da bulunan ülkeler arasında en yüksek nüfusa sahip ülkedir. Bu durum da ülkede kişi başı GSYİH’nın düşük olmasının temel sebeplerinden biridir. Ülke ekonomisi, genel itibariyle ortalama büyüme oranları ile günümüze kadar gelmiştir. En büyük dalgalanmalar, siyasi istikrarsızlık yaşanan 2013 yılındaki Sisi’nin darbesi sonucu Mursi hükümetinin devrilmesiyle meydana gelmişse de ülke, hızlı bir şekilde ekonomik olarak toparlanmıştır. Ülkenin turizm gelirlerinin yüksek olması, Nil Nehrinin kıyısındaki büyük verimli tarım arazileri sayesinde tarım gelirlerinin yüksek olması ve petrol üretiminin bulunması, ülke ekonomisinin sağlam temellerini oluşturmuştur. Dünya Bankası verilerine göre ülkede GSYİH, 1980 yılında 2,17 milyar dolar iken 1985 yılında 3,9 milyar dolara çıkmış; ortalama ivme ile büyüyerek 1990 yılında 4,3 milyar dolara; 1995 yılında 6,02 milyar dolara; 2000 yılında yaklaşık 10 milyar dolara yükselmiştir. Bu rakam, 2020 verileri ile de görülmektedir ki 36,5 milyar dolara kadar yükselmiştir.

Tablo 2.27. Mısır- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları

Yıllar	İstihdamın Nüfusa Oranı(%)	İşgücüne Katılım Oranı(%)	İşsizlik(%)	İstihdam (Tarım) (%)	İstihdam (Hizmet) (%)	İstihdam (Üretim) (%)	Toplam Nüfus (Milyon)
1980	-	-	-	-	-	-	43,3
1985	-	-	-	-	-	-	49,3
1990	-	46,7	-	-	-	-	56,1
1995	42,6	47,9	11,0	33,99	44,11	21,89	62,3
2000	42,1	46,2	9,0	29,63	49,07	21,30	68,8
2005	40,9	46	11,2	30,94	47,55	21,51	75,5
2010	45,0	49,4	8,8	28,28	46,34	25,38	82,8
2015	40,8	47	13,1	25,82	49,10	25,08	92,4
2020	37,4	41,2	9,2	-	-	-	102,3

Kaynak: Dünya Bankası,2022

Mısır, Nil Nehri kıyısında kurulan bir ülke olması ve verimli çok büyük tarım arazilerine sahip olmasının da etkisiyle istihdamın tarım sektörüne diğer ülkelere göre daha fazla oranda seyrettiği bir ülkedir. 2004 yılında hayata geçirilen ekonomik reform politikaları ile artan yurtdışı kaynakların da etkisiyle emek piyasasında bir canlanma yaşanmış; ancak 2008 küresel krizi ile işsizlik oranları hızlı bir şekilde artmıştır. Uygulanan neo-liberal ekonomi politikaları ile birlikte özelleştirmelerin hız kazanması ve kamu istihdamının düşürülmesi ile ortaya çıkan açığı özel sektör dolduramamıştır. ([https://journal.yasar.edu.tr/en/\(10.11.2022\)](https://journal.yasar.edu.tr/en/(10.11.2022))).

Dünya Bankası verilerine göre istihdamdaki tarım sektörü payı 1995 yılında %33,99 iken, bu oran 2005 yılına kadar %30,94 seviyelerine düşmüş; daha sonra ise 2015 yılına kadar ortalama bir azalma ile %25,82 seviyelerine düşmüştür. 2019 yılından itibaren yüksek ivme ile düşmüş ve %20,62 oranları görülmüştür. Yine istihdamdaki hizmet sektörü payı 2010 yılına kadar dalgalı şekilde artıp azalırken 2010 yılından itibaren %46,34 oranlarından 2019 yılına kadar %52,44 oranlarına kadar yükselmiştir.

Tablo 2.28. Mısır- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı

Yıllar	Mal Ve Hizmet İthalatı (Milyar US\$)	Mal Ve Hizmet İhracatı (Milyar US\$)	İthalatın GSYİH Payı(%)	İhracatın GSYİH Payı(%)
1980	9,3	6,6	42,9	30,5
1985	10,9	7,1	27,9	18,2
1990	14,0	8,8	32,6	20,4
1995	16,7	13,6	27,7	22,5
2000	22,8	16,2	22,8	16,2
2005	29,2	27,2	32,6	30,3
2010	58,2	46,8	26,6	21,3
2015	71,3	43,4	21,7	13,2
2020	75,4	47,9	20,7	13,1

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

GSYİH

OEK Verilerine göre Mısır, 2020 ekonomik karmaşıklığı -0,17'dir. Dünya Bankası verileri altında Mısır'ın ihracat oranları 1980'den 2020 yılına kadar düşüş yaşamış ve ülke baz alınan yıllarda dış açık vermiştir. 1980 yılında mal ve hizmet ihracatının GSYİH üzerindeki payı 2020 yılına kadar yüksek bir ivme ile düşüş göstermiştir. Ülkenin ekonomisinin tarım, petrol ve turizme dayalı olması nedeniyle 2000 yılında daha çok mineral yağ, tekstil ürünleri ihraç etmiş; çoğunlukla İtalya, Birleşik Krallık ve ABD'ye ihraç etmiştir. 2005 yılında ülke ekonomisi yaklaşık 2 milyar dolar dış açık vermiştir. 2010 yılından 2020 yılına kadar ihracat ve ithalat oranlarında düşüş yaşanmıştır. 2020 yılı itibarıyla Mısır, daha çok mineral yağ ve yakıtlar, kimyasal ürünler, tekstil, sebze ürünleri ihraç etmiş ve daha çok Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Türkiye, İtalya'ya ihraç etmiştir. 2020 yılında 75 milyar dolar olan ithalatının büyük bir kısmını makine ve cihazlar, sebze ürünleri, kimyasal ürünler oluşturmaktadır. İthalat yaptığı ülkeler arasında ise çoğunlukla Çin, Rusya, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Almanya ve Türkiye yer almaktadır.

2.2.10. Romanya

Güneydoğu Avrupa’da yer alan Romanya, Karadeniz’in kıyısında yer almaktadır. Bulgaristan ve Ukrayna arasında 238.391 km² yüzölçümüne sahiptir. Avrupa Birliği, Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı, Birleşmiş Milletler, Dünya Ticaret Örgütü, üye olduğu başlıca uluslararası kuruluşlardandır. Coğrafi konum olarak stratejik bir yere sahip olan Romanya gelişmiş tarım alanlarına ve sanayiye sahiptir. Ayrıca doğal kaynaklar bakımından oldukça zengindir. Bulgaristan, Macaristan, Moldova, Sırbistan ve Ukrayna’ya sınır komşusudur (T.C. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü Romanya Ülke Profili- 2021).

Tablo 2.29. Romanya- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları

Yıllar	GSYİH Yıllık (Milyar Us\$)	GSYİH Büyüme (Yıllık %)	Kişi Başına GSYİH (Bin Us\$)	Kişi Başına GSYİH Büyüme (Yıllık %)
1980	-	-	-	-
1985	-	-	-	-
1990	39,0	-	1,7	-
1995	37,4	6,2	1,7	6,4
2000	37,3	2,5	1,7	2,6
2005	98,5	4,7	4,6	5,3
2010	166,0	-3,9	8,2	-3,3
2015	178,0	3,0	9,0	3,4
2020	249,0	-3,9	12,9	-3,5

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

Romanya, Merkez Avrupa’nın enerji üretimi açısından neredeyse kendi kendine yetebilen tek ülkesidir. Sırf bu durum bile ülke ekonomisine büyük katkı sağlamıştır. Dünya Bankası verilerine göre 2000’li yılların başlarına kadar ekonomi hareketsiz kalmıştır. Bunun temel sebebi ülkede 1989 Aralığında meydana gelen Romanya Devrimi’dir. Halk ve ordu, hükümete darbe yapmış ve toplumsal şiddet olayları neticesinde iktidar değişmiş; bu siyasi istikrarsızlık ise ülke ekonomisini büyük ölçüde

olumsuz etkilemiştir; ancak devrim sonrası ülke, piyasa ekonomisine dönüşmüştür. 2000’li yılların başından itibaren ülkede uygulanan ekonomik reformlar, büyümeyi hızlandırmış; ülkeyi özellikle enerji sektöründe net ihracatçı konuma getirerek GSYİH’nın yüksek ivme ile artmasını sağlamıştır. Devlet elinde bulunan işletmelerin özelleştirme süreçleri başlamış, bu da istihdam ve ekonomiyi canlandırmıştır. Dünya Bankası verilerine göre 1680 dolar olan 1990 yılı kişi başına GSYİH, 1995 yılında 1650 dolar bandına düşmüş, 2000 yılları başında 1659 dolar seviyelerinde iken 2005 yılında büyük bir artışla 4617,9 dolar seviyelerine sıçramıştır. Aynı şekilde bir sıçrama 2015-2019 yılları arasında meydana gelmiş ve ülkede kişi başına GSYİH, 2019 yılında 12.899 dolar seviyelerini görmüştür. Küresel covid-19 salgını ile birlikte ekonominin büyümesi durmuş; hatta %3,93 oranında daralma yaşanmıştır.

Tablo 2.30. Romanya- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları

Yıllar	İstihdamın Nüfusa Oranı(%)	İşgücüne Katılım Oranı(%)	İşsizlik(%)	İstihdam (Tarım) (%)	İstihdam (Hizmet) (%)	İstihdam (Üretim) (%)	Toplam Nüfus (Milyon)
1980	-	-	-	-	-	-	22,2
1985	-	-	-	-	-	-	22,7
1990	-	68,9	-	-	-	-	23,2
1995	61,8	67,2	8,0	40,33	28,72	30,96	22,7
2000	59,9	64,4	7,0	45,21	29,00	25,79	22,4
2005	50,1	53,9	7,2	32,29	37,26	30,45	21,3
2010	51,1	54,9	7,0	31,01	40,67	28,32	20,2
2015	50,8	54,5	6,8	25,59	45,96	28,46	19,8
2020	52,3	55,1	5,0	-	-	-	19,3

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

Ülkede 1989 Devriminden sonra komünist ekonomi sisteminin sona erdirilmesiyle birlikte, ülkenin ekonomi modeli, istihdam yapısı ve işgücü yapısı da değişmiştir. Özellikle 1990’lı yılların başında kayıt dışı ekonominin artması ile veri elde edebilmek o dönem açısından çok zorlaşmıştır. (Eskişehir Ticaret Odası Romanya Ülke Bülteni-

2019). Ayrıca ülkede verilerin tam anlamıyla oluşmamasının bir diğer nedeni de göçtür. Ülke nüfusu, diğer Avrupa ülkelerine verilen göç ile günden güne azalmıştır.

Dünya Bankası verilerine göre ülkede işsizlik oranı 1995 yılında %8,01; 2000 yılında azalma sonucu %6,97; tekrar artış ile 2005 yılında %7,17, azalmalar ile 2010 yılında %6,96, 2015 yılında %6,81 iken en düşük oran, 2019 yılında %3,91 olarak tespit edilmiştir. Covid-19 salgını etkisiyle bu oran, 2020 yılında %5,03'e yükselmiştir.

Tablo 2.31. Romanya- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı

Yıllar	Mal Ve Hizmet İthalatı (Milyar US\$)	Mal Ve Hizmet İhracatı (Milyar US\$)	İthalatın GSYİH Payı(%)	İhracatın GSYİH Payı(%)
1980	-	-	-	-
1985	-	-	-	-
1990	10,2	6,5	26,2	16,7
1995	11,5	9,6	30,7	25,6
2000	10,0	8,0	26,9	21,6
2005	34,3	24,2	34,8	24,5
2010	65,0	54,0	39,0	32,4
2015	75,0	73,6	42,2	41,4
2020	104,0	92,7	41,7	37,3

Kaynak: Dünya Bankası,2022

Dünya Bankası verilerine göre Romanya 1995 yılından 2015 yılına kadar mal ve hizmet ihracatını ortalama bir ivme ile artırmıştır. 1990 yılında yaklaşık 4 milyar dolar dış açık vermiş ve 1995 yılında bu açık yaklaşık 2 milyar dolara düşmüştür.

İkinci dünya savaşının büyük etkileri altında Romanya ekonomik olarak toparlanmak için çalışırken, 1989 yılında yaşadığı devrim ile ekonomisi olumsuz etkilenmeye devam etmiştir. Yaşanan olumsuzluklar sonrası Romanya ekonomik gelişimi için dış ticarete önem vermiş ve 2007 yılında Avrupa Birliğine üye olması ile toparlanma süreci başlamıştır (T.C. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü Romanya Ülke Profili- 2021).

OEC verileri altında ekonomik karmaşıklık endeksinde 26 numara ile en karmaşık ekonomiye sahiptir. OEC verilerine göre 2010 yılında ülkenin ihracatı, yalıtılmış tel, yayın ekipmanları, arabalar ve parçaları ve rafine petrolden oluşmaktadır. Çoğunlukla Almanya, İtalya ve Fransa'ya ihracat yapmaktadır. Ayrıca Türkiye ile ihracatının %7'sini metallerle yapmaktadır. 2015 yılında ihracatının %4,15'ini Türkiye ile daha çok hurda-demir, arabalar ve parçaları oluşturmaktadır. İthalatı ise daha çok Almanya, İtalya, Macaristan ve Türkiye'den yapmaktadır. Türkiye'den en fazla tekstil-metal ithal etmektedir. 2020 yılında Romanya, ihracat ve ithalat oranlarında covid-19 salgınından dolayı bir düşüş yaşamıştır. 2020 yılında en büyük ihracatı araç parçaları, arabalar, yalıtımlı tel, elektrik kontrol panoları olmuştur. Çoğunlukla ihracat yaptığı ülkeler ise Almanya, İtalya, Fransa, Macaristan ve Bulgaristan'dır. İthalatı ise paketlenmiş ilaçlar, araç parçaları, arabalar, ham petrol ve yalıtımlı teldir. Çoğunlukla ise Almanya'dan, İtalya'dan, Macaristan'dan ve Polonya'dan ithalat yapmıştır.

2.2.11. Kuzey Makedonya

Balkan Yarımadası'nın güney ve orta kesiminde yer alan Makedonya, doğuda Karasu ve Rodop Dağları, güneyde Ege Denizi ve batıda İnce Karasu, Ohri ve Prespa Gölleri, Dirim Nehri ve Karab Dağları ile kuzeyde Şar, Kozyok, Osogava ve Rila Dağları ile sınırlıdır. Dağlık bir yapıya sahip olan Makedonya, 67.742 km² yüzölçümüne sahiptir. Balkanlardaki en verimli topraklara sahip olan Makedonya, konumu gereği ticari ve askeri amaçla kullanılan yolun kesiştiği konumdadır. Günümüz adıyla Kuzey Makedonya Cumhuriyeti, bağımsızlığını 1991 yılında ilan etmiştir. Kuzey Makedonya, Sırbistan, Bulgaristan, Yunanistan ve Arnavutluk ile sınır komşusudur. Kuzey Makedonya ise 26.000 km² yüzölçümüne sahip bir ülkedir. Coğrafi konumu itibarıyla farklı milletlerin ve etnik grupların yer aldığı bir ülkedir (Turan, 1996:21-32).

Tablo 2.32. Makedonya- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları

Yıllar	GSYİH Yıllık (Milyar Us\$)	GSYİH Büyüme (Yıllık %)	Kişi Başına GSYİH (Bin Us\$)	Kişi Başına GSYİH Büyüme (Yıllık %)
1980	-	-	-	-
1985	-	-	-	-
1990	4,7	-	2,4	-
1995	4,7	-1,1	2,4	-1,1
2000	3,8	4,6	1,9	4,1
2005	6,3	4,7	3,0	4,5
2010	9,4	3,3	4,6	3,1
2015	10,1	3,8	4,9	3,7
2020	12,3	-5,2	5,9	-5,0

Kaynak: Dünya Bankası,2022

Makedonya, resmi adıyla Kuzey Makedonya Cumhuriyeti, 1991 yılında barışçıl olarak bağımsızlığını ilan etmiştir. Bu nedenle bu yıllar öncesi veriler oluşturulamamıştır. Dünya Bankası verilerine göre Makedonya ekonomisi, düşük bir ivme ile büyümeler gösterse de Yunanistan tarafından uygulanan ambargoların sıkılaşması sebebiyle 1995 yılında ekonomide daralma görülmüştür. 1996 yılında ambargoların kalkmasıyla ekonomi, tekrar düşük ivme ile de olsa toparlanmaya başlamıştır. Kişi başına düşen GSYİH’da da büyük dalgalanmalar görülmüş, genelde altyapı yetersizliği ve pazarın dar olması sebebiyle ekonomi durağan seyretmiştir. Bu durum 2019 yılına kadar bu şekilde devam etmişken dünya genelinde etkili olan covid-19 salgını, küresel çapta ekonomileri olumsuz etkilediği gibi Makedonya ekonomisinde de büyük bir daralmaya yol açmış ve bu dönem itibariyle ekonomi %5 oranında daralmıştır.

Tablo 2.33. Makedonya- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları

Yıllar	İstihdamın Nüfusa Oranı(%)	İşgücüne Katılım Oranı(%)	İşsizlik(%)	İstihdam (Tarım) (%)	İstihdam (Hizmet) (%)	İstihdam (Üretim) (%)	Toplam Nüfus (Milyon)
1980	-	-	-	-	-	-	1,92
1985	-	-	-	-	-	-	1,98
1990	-	56,9	-	-	-	-	1,99
1995	35,7	55,4	35,6	26,49	37,83	35,68	1,98
2000	35,9	52,9	32,2	24,59	40,74	34,68	2,02
2005	34,0	54,1	37,3	20,80	46,27	32,93	2,03
2010	37,9	55,7	32,0	18,62	51,07	30,31	2,05
2015	40,9	55,4	26,1	17,87	51,64	30,50	2,07
2020	43,4	52,4	17,2	-	-	-	2,07

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

Dünya Bankası verilerine göre Makedonya’da 1990 yılından itibaren işgücünün nüfusa katılım oranı yaklaşık her yıl paraleldir. Bununla birlikte sektörlerin istihdamdaki payları yıllar içinde büyük farklılıklar arz etmiş, örneğin 1995 yılından itibaren tarım sektörü istihdam oranı, yıldan yıla azalarak hizmet sektöründeki istihdam oranı yükselmiştir. İşsizlik oranları da incelendiğinde görülmektedir ki altyapı yetersizliği, uygulanan uluslararası yaptırımlar gibi sebeplerle 2019 yılındaki yapısal reformlar ve devlet önlemleriyle müdahale edilene kadar Makedonya’nın işsizlik oranı yüksektir. %35,6 oranlarından sonra gereken müdahaleler ve tedbirler sonrası oran 2019 yılından itibaren %17,2 oranlarına kadar düşmüştür.

Tablo 2.34. Makedonya- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı

Yıllar	Mal Ve Hizmet İthalatı (Milyar US\$)	Mal Ve Hizmet İhracatı (Milyar US\$)	İthalatın GSYİH Payı(%)	İhracatın GSYİH Payı(%)
1980	-	-	-	-
1985	-	-	-	-
1990	1,6	1,2	34,1	24,6
1995	1,9	1,5	40,7	31,4
2000	1,8	1,2	47,2	32,9
2005	3,2	2,2	51,0	34,8
2010	5,5	3,7	58,1	39,8
2015	6,5	4,9	65,0	48,7
2020	8,7	7,1	70,9	58,1

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

Dünya Bankası verilerine göre Makedonya, 1990 yılında 1 milyar 154 milyon dolar ihracatı ile 1 milyar 603 milyon dolar ithalatı neticesinde 449 milyon dolar dış ticaret açığı vermiştir. Makedonya, coğrafi konumu olarak geçiş yolları ve enerji yolları üzerinde olması nedeniyle önemli bir bölgedir. Makedonya bu durumu dış ticaret politikalarına yansıtarak 1993 yılında Birleşmiş Milletler üyesi olmuştur (Bilgin, 2019). Makedonya 1995 yılında artan ithalatı ile ekonomik yönden zayıflamıştır. OEC Verilerine göre Makedonya'nın 2000 yılında ihracatının büyük bir kısmını metaller ve tekstil oluşturmaktadır. 2000 yılında ihracat yaptığı ülkeler ise Yugoslavya, Almanya ve İtalya olmuştur. İthalatının ise büyük bir kısmı ham petrol, rafine petrol, makineler, arabalar ve taşıma araçları olmuştur. İthalatında ise sınır komşusu olan Yunanistan büyük bir paya sahiptir. Makedonya; Almanya, İtalya, Rusya, Bulgaristan'dan da ithalat gerçekleştirmiştir. Makedonya, 2020 yılı itibariyle OEC Verilerine göre ekonomik karmaşıklık endeksine göre 59 numaralı en karmaşık ekonomiye sahiptir. 2020 itibariyle Makedonya, makine ve cihazlar, kimyasal ürünler, demir-çelik ihraç etmiş ve %43,3 gibi büyük bir oranla Almanya, Sırbistan, Bulgaristan, Çekya ve Yunanistan'a ihracat yapmıştır. İthalatında ise en büyük paya sahip olan mallar ise platin, laboratuvar seramik

gereçleri, rafine petrol, kıymetli metal bileşikleri olmuştur. Çoğunlukla Birleşik Krallık, Almanya, Sırbistan, Yunanistan ve Çin ile ithalatı olmuştur.

2.2.12. Moldova

Moldova Cumhuriyeti, Doğu Avrupa'da yer almaktadır. Ukrayna ve Romanya arasında kalan Moldova Cumhuriyeti, 33.846 km² yüzölçümüne sahiptir. 1991 yılında bağımsızlığını ilan eden ülke, Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatına 1992 yılında üye olmuştur (Öncü, 2014:87-104). Moldova 2012 yılına kadar devlet başkanı seçimlerinde hiçbir parti hükümeti seçilememiş ve vekâleten cumhurbaşkanlığı ile yönetilmiştir. 2016 yılına kadar parlamenter sistemle yönetilmiş ve 2016 yılından sonra yarı başkanlık sistemine geçilmiştir. Ülkenin çoğunluğu ovalardan oluşmaktadır. Ülke ekonomisi genel olarak tarıma dayalıdır ve özellikle meyve-sebze üretimi, şarap ve alkollü içecekler, tütün üretimi ön plandadır. Ülkedeki doğal kaynakların kısıtlılığı bakımından petrol, doğalgaz ve kömür gibi kaynaklardan ithalata bağımlı hale gelmiştir.

Tablo 2.35. Moldova- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları

Yıllar	GSYİH Yıllık (Milyar Us\$)	GSYİH Büyüme (Yıllık %)	Kişi Başına GSYİH (Bin Us\$)	Kişi Başına GSYİH Büyüme (Yıllık %)
1980	-	-	-	-
1985	-	-	-	-
1990	-	-	-	-
1995	1,8	-	0,6	-
2000	1,3	2,1	0,4	2,3
2005	3,0	7,5	1,0	7,8
2010	7,0	7,1	2,4	7,2
2015	7,7	-0,3	2,7	0,5
2020	12,0	-7	4,5	-5,4

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

Ülke, 1991 yılında Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliğinin dağılması sonrası bağımsızlığını ilan etmiştir. Ülke, kişi başına düşen GSYİH tutarı açısından Avrupa'nın

en yoksul ülkelerinden biri olup bu durumun temel nedenleri, zayıf altyapı, enerji kaynakları ve ulaşım olanaklarının henüz yeterince gelişmiş olmamasıdır. Özellikle enerji ithalatı bağımlılığı, ülkenin ekonomisini büyük ölçüde zayıflatmaktadır (T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü Moldova Ülke Profili- 2021). Tabloda görüleceği üzere bağımsızlık öncesi veriler elde edilememiştir. 1995 yılında 593 dolar olan kişi başına GSYİH, 2000 yılında en düşük seviye olan 440 dolar bandına gerilemiş; 2005 yılında büyük artışlar 1.034 dolar seviyelerini gördükten sonra ivme kazanarak 2010 yılında 2.437 dolar seviyelerini görmüştür. 2015 yılında 2.732 dolar olan kişi başına GSYİH, ticaret anlaşmaları, pazarın genişlemesi ve IMF geniş kredi kapasiteleri sayesinde 2019 yılında 4.491 dolar; 2020 yılında 4.547 dolar seviyelerine yükselmiştir. Ekonomik daralmanın en büyük sebepleri ise covid-19 salgını etkileri, bürokratik çıkarlar, siyasi istikrarsızlıklar ve enerji ithalatı bağımlılığı olmuştur.

Tablo 2.36. Moldova- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları

Yıllar	İstihdamın Nüfusa Oranı(%)	İşgücüne Katılım Oranı(%)	İşsizlik(%)	İstihdam (Tarım) (%)	İstihdam (Hizmet) (%)	İstihdam (Üretim) (%)	Toplam Nüfus (Milyon)
1980	-	-	-	-	-	-	2,72
1985	-	-	-	-	-	-	2,86
1990	-	56,9	-	-	-	-	2,96
1995	55,6	58,8	5,3	45,05	38,03	16,92	2,95
2000	54,8	59,9	8,5	50,87	35,24	13,89	2,92
2005	45,2	48,8	7,3	40,65	43,34	16,01	2,88
2010	38,5	41,6	7,4	27,52	53,83	18,65	2,86
2015	42,4	44,5	4,7	34,15	48,00	17,85	2,83
2020	38,8	40,3	3,8	-	-	-	2,62

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

Sovyetler Birliğinin dağılmasının ardından sanayi ve tarımsal üretimdeki düşüş, hizmet sektöründeki istihdamın ülke ekonomisine hâkim olmasına neden olmuştur. İstihdamın sektörlere dağılımı da diğer ülkelerle benzerlik göstermekle, 1995 ve 2000

yıllarında ağırlıklı şekilde tarım sektöründe istihdam öne çıkmaktadır. Bu durum 2005 yılından itibaren dalgalı şekilde değişmiş ve hizmet sektörüne kayma yaşanmıştır.

Tablodan görüleceği üzere işsizlik oranı 1995 yılında %5,3 iken 2000 yılında zirveye ulaşarak %8,46 oranında; 2005 yılında azalarak %7,29 oranında, paralel seyir ile 2010 yılında %7,45 oranında tespit edilmiş; daha sonraki yıllarda yüksek hızda azalarak 2015 yılında %4,7 oranı, dalgalı seyirle 2019 yılında %5,1 oranında işsizlik görülmüştür. Diğer ülkelerin aksine Moldova’da işsizlik oranı 2020 yılında azalarak en düşük seviye olan %3,82 oranına gerilemiştir.

Tablo 2.37. Moldova- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı

Yıllar	Mal ve Hizmet İthalatı (Milyar US\$)	Mal ve Hizmet İhracatı (Milyar US\$)	İthalatın GSYİH Payı(%)	İhracatın GSYİH Payı(%)
1980	-	-	-	-
1985	-	-	-	-
1990	-	-	-	-
1995	1,2	1,1	67,9	60,1
2000	1,0	0,6	76,6	49,6
2005	2,7	1,5	91,9	51,2
2010	4,2	1,9	60,1	27,8
2015	4,5	2,5	57,4	31,9
2020	5,8	3,1	49,2	26,5

Kaynak: Dünya Bankası,2022

Dünya Bankası verileri ışığında Moldova ülkesinin mal ve hizmet ihracat ve ithalatının GSYİH üzerindeki paylarının oldukça yüksek olduğu görülmektedir. 1995 yılında ülkenin ihracatının GSYİH üzerindeki payı, ithalatının GSYİH üzerindeki payından %7,8 daha az olduğu ve bu yılda az da olsa dış açık verdiği görülmektedir. 2005 yılında ihracatının %18’ini şarap oluşturmakta, ardından ise alkollü içkiler, tütün ve sebzeler gelmektedir. Moldova, demir-çelik gibi metallerin ihracatında önemli bir paya sahip olmuştur. Ülke, 2005 yılında daha çok Rusya, İtalya, Romanya, Almanya, Ukrayna

ve Türkiye ile ihracat yapmıştır. Ülke ithalatının %16'sını petrol oluşturmakta ve ülke petrolü Ukrayna, Romanya ve Rusya'dan ithal etmektedir. Moldova, 2008 ekonomik krizinin ve 2009 yılında yaşadığı siyasi belirsizliğin olumsuzluklarından fazlaca etkilenmiştir. 2009 yılından 2012 yılına kadar devam eden siyasi belirsizlik ülke ekonomisinin yatırımlarını etkileyen olumsuz etkenlerden biri olmuştur (DEİK Moldova Ülke Bülteni- 2012). 2010 yılında azalan ihracat ve ithalatını 2015 yılında az da olsa toparlayabilen Moldova, 2010 yılında 3 milyar dolar olan dış ticaret açığını 2015 yılında 2 milyar dolara düşürebilmiştir. 2019 yılında ortaya çıkan covid-19 salgınından Moldova da etkilenmiş ve 2020 yılında ülkede mal ve hizmet ihracatının GSYİH üzerindeki payı %26,5 olmuştur. 2020 yılında OEC Verilerine göre ülke ihracatının büyük bir kısmı yalıtımlı tel, ayçiçeği tohumu, şarap ve demir çubuklar malları ile yapılmıştır. Ülkenin ihracat yaptığı ülkeler ise çoğunlukla Romanya, Rusya, Almanya, İtalya ve Türkiye olmuştur. İthalatı ise Romanya'dan rafine petrol, paketlenmiş ilaçlar, arabalar, yayın ekipmanları ve yalıtımlı tel olmuştur. Ülke ayrıca Ukrayna, Çin, Rusya ve Almanya'dan da ithalat yapmıştır.

2.2.13. Ukrayna

Doğu Avrupa'da yer alan Ukrayna 'nın kuzeyinde Beyaz Rusya doğu ve kuzeydoğusunda Rusya Federasyonu, kuzey batıda Polonya, batıda Slovak Cumhuriyeti ve güney batıda Macaristan, Romanya ve Moldova ile sınır komşusudur. Ukrayna eski Sovyet Birliği ülkeleri arasında 603.550km² yüz ölçümü ile en büyük üçüncü ülkedir. Ukrayna daha çok coğrafi yapısı alçak yüzeylerden oluşmaktadır. Ülkede sayıca fazla akarsu bulunmakta ve bunlar gemilerin yüzebileceği ulaşım açısından büyük önem arz etmektedir. Birleşmiş Milletler, Uluslararası Para Fonu, Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı, Dünya Ticaret Örgütü üye olduğu başlıca uluslararası kuruluşlardandır (T.C. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü Ukrayna Ülke Profili-2021).

Ülkenin coğrafi yapısından dolayı tarıma elverişli topraklara sahiptir. Ukrayna uygun iklim koşulları altında dünyada tarımda en yüksek potansiyele sahip ülkelerdendir (DEİK Ukrayna Ülke Bülteni- 2012).

Tablo 2.38. Ukrayna- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları

Yıllar	GSYİH Yıllık (Milyar Us\$)	GSYİH Büyüme (Yıllık %)	Kişi Başına GSYİH (Bin Us\$)	Kişi Başına GSYİH Büyüme (Yıllık %)
1980	-	-	-	-
1985	-	-	-	-
1990	81,4	-6,3	1,6	-6,6
1995	48,2	-12,2	0,9	-11,5
2000	32,4	5,9	0,6	7,0
2005	89,2	3,1	1,9	3,8
2010	141,0	4,1	3,0	4,5
2015	91,0	-9,8	2,1	-9,4
2020	155,0	-4,0	3,7	-3,4

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

Ukrayna, topraklarının tamamı Avrupa ‘da olan en büyük yüz ölçümlü ülkedir. Ülke Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliğinin dağılmasının ardından 1991 yılında bağımsızlığını ilan etmiş olduğundan 1991 yılı öncesi veriler hazırlanamamıştır.

Dünya bankası verilerine göre ülkedeki siyasi istikrarsızlık sebebiyle 2000 yılına kadar GSYİH ve buna bağlı olarak ekonomi sürekli olarak dağılmıştır. İlk büyüme verileri 2000 yılından itibaren kaydedilmiş ve 2008 yılına kadar devam etmiştir. Ülkede yaşanan 2008 krizinin etkisiyle yeniden daralan ekonomi, 2010 yılında durağan hale gelerek toparlanmaya başlamıştır. 2014 yılında yaşanan Donbass savaşı ve Ukrayna Devrimi sonrası hükümet değişmiş, yaşanan siyasi istikrarsızlık, ülke ekonomisini olumsuz etkilemiştir. Ülke ekonomisi 2015 yılında %9,77 oranında daralmıştır. Ülke 2016 yılında serbest piyasaya girmiş ve Avrupa Birliği üyelik başvurusunda bulunmuş, buna bağlı olarak sınırlı da olsa büyüme gösteren ekonomi, covid-19 salgını sonrası 2020 yılı itibariyle %4 oranında daralmıştır.

Tablo 2.39. Ukrayna- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları

Yıllar	İstihdamın Nüfusa Oranı(%)	İşgücüne Katılım Oranı(%)	İşsizlik(%)	İstihdam (Tarım) (%)	İstihdam (Hizmet) (%)	İstihdam (Üretim) (%)	Toplam Nüfus (Milyon)
1980	-	-	-	-	-	-	49,9
1985	-	-	-	-	-	-	50,9
1990	-	59,5	-	-	-	-	51,9
1995	55,1	58,4	5,6	26,48	46,78	26,74	51,5
2000	50,5	57,2	11,7	26,50	48,99	24,51	49,2
2005	52,0	56,0	7,2	23,34	51,49	25,17	47,1
2010	51,7	56,3	8,1	20,33	53,99	25,68	45,9
2015	51,1	56,3	9,1	15,26	60,05	24,69	45,2
2020	50,1	55,1	9,1	-	-	-	44,1

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

Ülke geniş tarım arazileri ile tahıl ihracatçısı durumunda olan bir ülke ise de, tablodan açıkça görüleceği üzere istihdamın sektörel dağılımında hizmet sektörü bir ekonomiye sahip olduğu görülmektedir. Ülkede işsizlik oranı 1995 yılında %5,62 iken bu oran 2000 yılında %11,71 ile en çok olduğu dönem olmuştur. Toparlanma ve büyüme sürecine giren ekonomi ile 2005 yılında işsizlik azalmış, %7,18 oranına düşmüştür. Bu dönemden sonra 2010 yılında %8,1 ve 2015 yılında %9,14 oranlarına kadar gerilemiş; yaşanan covid-19 salgınına bağlı küresel ekonomik küçülme sonrası ülkede işsizlik oranı artarak 2020 yılında %9,32 'ye yükselmiştir.

Tablo 2.40. Ukrayna- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı

Yıllar	Mal ve Hizmet İthalatı (Milyar US\$)	Mal ve Hizmet İhracatı (Milyar US\$)	İthalatın GSYİH Payı(%)	İhracatın GSYİH Payı(%)
1980	-	-	-	-
1985	-	-	-	-
1990	23,4	22,5	28,7	27,7
1995	24,2	22,7	50,2	47,1
2000	17,9	19,5	55,4	60,3
2005	41,9	42,6	46,9	47,7
2010	69,6	65,6	49,3	46,5
2015	50,3	47,9	55,2	52,6
2020	62,4	60,7	40,1	39,1

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

Ukrayna 1995 yılında ticaret rejimini değiştirerek dışa açık bir ticaret sistemi getirmiş ve ülke ihracattaki kotaları kaldırarak devlet kontrolünü azaltmaya çalışmıştır (DEİK Ukrayna Ülke Bülteni- 2012). Fakat tablodan da görüleceği üzere 2000 yılından sonra ihracat oranlarında düşüş yaşanmıştır. Bunun sebebi olarak Ukrayna hükümetinin parlamento ile yaşadığı problemler dış ticaretteki dışa açıklığı istenilen seviyeye gelmesine engel olmuştur.

OECD verilerine göre 2005 yılında Ukrayna'nın ithalatına bakıldığında %25 oranında petrol ve doğal gaz ithal etmektedir. Ülke enerji sektöründe dışa bağımlı hale gelmiştir. Daha çok Rusya ve Kazakistan'dan ithal etmektedir. Ukrayna'nın doğal kaynaklarının metal ürünlerine dayanması ile de; 2005 yılında ihracatı %41 oranında demir-çelik olmuştur. Türkiye'ye ihracatı da %50'den fazlası demir-çelik olmuştur. 2008 yılında Dünya Ticaret Örgütü'ne üye olan Ukrayna'nın dış ticarete yeterli seviyede olmamasının sebebi olarak eski Sovyet Birliği'nin alım gücünün azalması ile Ukrayna'nın buna karşılık yüksek kalitede üretememesi gösterilmektedir (DEİK). 2010 yılında Ukrayna'nın ihracatının %36'sını demir-çelik oluşturmakta ve çoğunlukla Rusya, Türkiye ve İtalya'ya ihracatı olmuştur. İthalatının %34'ü petrol ve doğal gaz olup

Rusya'dan ithal etmektedir. 2015 yılında Rusya ve Almanya'dan daha çok petrol ve doğalgaz, Çin'den elektrikli makineler ve Türkiye'den ise daha çok tekstil ürünleri ithal etmektedir. İhracatı ise demir-çelik ve tarım ürünleri üzerine olmuş; genellikle Türkiye ve Rusya'ya ihraç etmiştir. 2020 yılında ise Ukrayna Covid-19'dan olumsuz etkilenen ülkelerden biri olmuştur. 2020 yılı içinde ihracatı tohum yağı, mısır, buğday ve demir-çelik olmuş; çoğunlukla ihracatı Çin, Polonya, Rusya, Türkiye ve Mısır olmuştur. Ülkenin ithalatı ise Rusya ve Belarus'tan petrol ve doğal gaz olup; Polonya, Almanya, Çin ve Türkiye ile ithalatı yoğunlaşmaktadır.

2.2.14. Yunanistan

Güneydoğu Avrupa'da yer alan Yunanistan; Bulgaristan, Arnavutluk, Makedonya ve Türkiye ile sınır komşusudur. Yunanistan 131.957 km² yüz ölçümüne sahiptir. Yunanistan iklim koşullarının genişliği sebebiyle daha çok hayvancılık yapılmakta ayrıca ülke genel olarak hizmet sektöründe ön plandadır (Kocaeli Ticaret Odası Yunanistan Ülke Raporu- 2020). Ülke doğal kaynak olarak çeşitli madenlere sahip ve en çok da boksitin önemli kaynaklarındandır. Yunanistan, Birleşmiş Milletler, Uluslararası Para Fonu, Dünya Ticaret Örgütü başlıca üye olduğu kuruluşlardandır.

Tablo 2.41. Yunanistan- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları

Yıllar	GSYİH Yıllık (Milyar Us\$)	GSYİH Büyüme (Yıllık %)	Kişi Başına GSYİH (Bin Us\$)	Kişi Başına GSYİH Büyüme (Yıllık %)
1980	56,8	0,7	5,9	-0,3
1985	47,8	2,5	4,8	2,1
1990	97,9	0,0	9,6	-1,1
1995	136,8	2,1	13,0	1,6
2000	130,1	3,9	12,4	3,5
2005	247,7	0,6	25,6	0,3
2010	296,8	-5,5	26,7	-5,6
2015	195,6	-0,2	18,0	0,5
2020	188,8	-9,0	17,6	-9,0

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

Ülke, 1981 yılında o dönem ismi Avrupa Topluluğu olan Avrupa Birliğine üye olmuştur. Üyelik ile Euro bölgesi haline gelen ülkede güçlü ve istikrarlı para birimi, ekonomik gelişmeyi ve ticareti desteklemiştir.

Dünya bankası verilerine göre, düşük ivme ile de olsa büyüyen ülke ekonomisi, 1990 yılında duraklamış buna rağmen kişi başına GSYİH 'sı 9.600 dolar seviyelerine yükselmiştir. Bu dönemden itibaren 2005 yılına kadar az da olsa büyüyen ülke ekonomisi, yaşanan finansal kriz ile 2010 yılında ekonomisi olumsuz yönde etkilenmiştir. Krizin etkisiyle kişi başına GSYİH da 26.690 dolardan 18.076 dolar seviyelerine gerilemiştir ki bu düşüş yüksek bir düşüştür. Ülkedeki finansal krizin temel sebebi, üretimin düşük olmasına rağmen Avrupa Birliği tarafından benimsenen düşük faiz politikası ve ülkeye aktarılan kredinin çok fazla olması sebebiyle tüketimde kamu harcamalarının, dolayısıyla kamu borçlanmasının olağanüstü artmasıdır. Ekonomik olarak olumsuz yönde fazlasıyla etkilenen ülke, Avrupa Birliği'nin ve IMF'nin kurtarma paketleri ile 2018 yılı itibariyle krizden çıkmış, tahvil satabilir duruma gelmiştir. 2019 da toparlanmaya başlayan ülke ekonomisi %1,8 büyümüş, yaşanan covid-19 salgını ve turizm gelirlerinin düşmesi ile ekonomi %9 oranında daralmıştır.

Tablo 2.42. Yunanistan- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları

Yıllar	İstihdamın Nüfusa Oranı(%)	İşgücüne Katılım Oranı(%)	İşsizlik(%)	İstihdam (Tarım) (%)	İstihdam (Hizmet) (%)	İstihdam (Üretim) (%)	Toplam Nüfus (Milyon)
1980	-	-	-	-	-	-	9,7
1985	-	-	-	-	-	-	10,0
1990	-	49,93	-	-	-	-	10,1
1995	44,74	49,20	9,06	20,43	56,37	23,20	10,6
2000	46,41	52,29	11,25	17,4	60,00	22,60	10,8
2005	47,62	52,90	9,99	12,16	65,45	22,39	11,0
2010	46,70	53,50	12,71	12,40	68,02	19,59	11,1
2015	39,04	51,99	24,90	12,90	72,16	14,94	10,8
2020	42,69	51,00	16,30	-	-	-	10,7

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

Dünya Bankası verilerine göre ülkede istihdam, geniş oranda hizmet sektörüne yayılmıştır. Turizmde önde gelen ülkelerden biri olan Yunanistan 'da hizmet sektöründeki istihdamın temel sebebi olarak gösterilmektedir. Verimli tarım arazilerine sahip olmayan ülkede tarım sektörünün istihdamdaki payı da her dönem çok düşük seyretmiştir. Ülkedeki işsizlik oranı, 1995 yılında %9,06 iken bu oran artarak 2000 yılında %-11,25 'e yükselmiş, ekonomik toparlanma 2005'te %9,9 oranına düşmüştür. Etkisini gösteren 2010 Yunanistan borç krizi ile ülke ekonomisi olumsuz etkilenmiş, işsizlik oranı %12,7'ye çıkmış, krizin derinleşmesi ile işsizlik oranı 2015 yılında en yüksek oran ile %24,9 oranını bulmuştur. Toparlanmaya çalışan ülke ekonomisi sonrası Yunanistan 'da 2019 yılında %17,31;2020 yılında ise %-16,3 oranında işsizlik görülmüştür.

Tablo 2.43. Yunanistan- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı

Yıllar	Mal ve Hizmet İthalatı (Milyar US\$)	Mal ve Hizmet İhracatı (Milyar US\$)	İthalatın GSYİH Payı(%)	İhracatın GSYİH Payı(%)
1980	14,3	10,9	25,26	19,32
1985	11,6	7,7	24,25	16,13
1990	24,8	14,4	25,35	14,78
1995	31,0	19,7	22,68	14,43
2000	45,2	30,8	34,70	23,72
2005	73,3	52,8	29,59	21,31
2010	87,3	64,7	29,40	21,80
2015	64,8	62,8	33,15	32,13
2020	74,8	60,4	39,60	31,98

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

Dünya bankası verilerine göre Yunanistan 'ın 1980 yılından günümüze kadar dış ticarete açık verdiği görülmektedir. 1981 yılında Avrupa Birliğine üye olup, 2001 yılında Avrupa Para Birliğine girmiştir. Sürekli dış ticaret açığı veren Yunanistan'ın ekonomik kriz ile beraber artan kamu borçları, Maastricht kriterlerini karşılayamamıştır. Ekonominin daha da kötüye gitmesi ile birlikte Yunanistan dış borçlanmaya girmiştir

(T.C. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü Yunanistan Ülke Profili- 2020). 2010 yılında uluslararası kuruluşlardan aldığı para yardımı ile 22 milyar 513 milyon dolar dış açığı, 2015 yılında 2 milyar dolara düşürmüştür.

OECD verilerine göre 2015 yılında ihracatının %31'ini petrol, %14'ünü metaller oluşturmaktadır. Ülke 2015 yılında daha çok İtalya, Almanya ve Türkiye ile ihracat yapmıştır. 2020 yılında ihracat ve ithalatının GSYİH üzerindeki payları daha önceki yıllara göre azalma göstermiştir. Yunanistan'ın 2020 yılındaki ihracatı İtalya 'ya alüminyum, bakır, rafine petrol ve taze balık; Türkiye 'ye rafine petrol ve ham pamuk olmuştur. 2020 yılındaki ihracat yaptığı bir diğer ülkeler ise Almanya, Fransa ve Kıbrıs olmuştur. Ülkenin 2020 yılı ithalatı Almanya'dan ham petrol ve rafine petrol, paketlenmiş ilaçlar, azot heterosilik birleşikler ve arabalar olmuştur. Almanya 'dan sonra daha çok İtalya, Hollanda, Çin ve Türkiye'den ithalat yapmıştır.

2.2.15. Rusya

Kuzey Avrasya bölgesinde bulunan Rusya, Azerbaycan, Beyaz Rusya, Çin, Estonya, Finlandiya, Gürcistan, Kazakistan, Kuzey Kore, Letonya, Lituanya, Moğolistan, Norveç, Polonya, Ukrayna ve Karadeniz ile de Türkiye olmak üzere 15 ülke ile sınır komşusudur. Sınır komşularının fazla olmasından da anlaşılacağı üzere Rusya 17.125.191 km² ile dünyanın en büyük yüz ölçümüne sahiptir. Yüz ölçümünün büyüklüğü ile Rusya 11 farklı zaman dilimine sahiptir. Rusya zengin doğal gaz ve petrol kaynaklarına sahip ülkedir. Ayrıca bunların yanında sahip olduğu doğal kaynakları; kömür, alüminyum, bakır, demir, elmas, altın ve gümüş gibi maden kaynakları ile de dünyada hammadde ihracatında önde gelen ülkelerdendir. Rusya'nın genel ekonomisi Sovyetler Birliğinin dağılması ile artış göstermiş; fakat sahip olduğu zengin doğal kaynaklarının negatif yönü olarak ülkede hava ve su kirliliği meydana gelmiş ve tarım sektörünü olumsuz yönde etkileyen sebeplerden biri olmuştur (T.C. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü Rusya Ülke Profili- 2021).

Tablo 2.44. Rusya- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları

Yıllar	GSYİH Yıllık (Milyar US\$)	GSYİH Büyüme (Yıllık %)	Kişi Başına GSYİH (Bin US\$)	Kişi Başına GSYİH Büyüme (Yıllık %)
1980	-	-	-	-
1985	-	-	-	-
1990	517	-3,0	3,5	-3,2
1995	396	-4,1	2,7	-4,1
2000	260	10,0	1,8	10,5
2005	764	6,4	5,3	6,8
2010	1.520	4,5	10,7	4,5
2015	1.363	-2,0	9,3	-2,2
2020	1.483	-3,0	10,1	-2,8

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

Rusya petrol ve doğalgaz ihracatında önde gelen ülkelerden biridir. Ülke, 1991 yılında Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliğinin dağılmasının ardından, siyasi istikrarsızlık, ayrılıkçılı çatışmalar yaşanmış, bu da ülke ekonomisini olumsuz yönde etkilemiştir. Dünya bankası verilerine göre 1990 yılında %3 daralan ülke ekonomisi, 1995 yılında da %4,14 oranında daralma göstermiştir. Ardından siyasi istikrarın sağlanması, küresel çapta petrol fiyatlarının artması ve ekonomik reformlar, ülke ekonomisini kalkındırmış ve %10 oranında büyümeyi beraberinde getirmiştir. Ülke ekonomisinin devlet kontrolü, özel sektöre doğru kaymaya başlamış ve bu da büyümeyi destekleyen diğer bir unsur olmuştur. 2005 yılında da %6,39 oranında büyüyen ekonomi, 2010 yılında azalan bir ivme ile de olsa %4,5 oranında büyümüştür. Rusya'nın Kırım'ı ilhakı sonrası uygulanan; maruz kalınan yaptırımlar, küresel petrol fiyatları düşüşü ve yaşanan çatışmalar ile beraber ülke ekonomisi 2015 yılında %1,97 oranında daralmıştır. Toparlanma süreci sonrası 2019 yılında %2 büyüme kaydeden ülke ekonomisi, covid-19 salgını sebebiyle 2020 yılında %2,95 oranında bir daralma yaşamıştır.

Tablo 2.45. Rusya- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları

Yıllar	İstihdamın Nüfusa Oranı(%)	İşgücüne Katılım Oranı(%)	İşsizlik(%)	İstihdam (Tarım) (%)	İstihdam (Hizmet) (%)	İstihdam (Üretim) (%)	Toplam Nüfus (Milyon)
1980	-	-	-	-	-	-	139,0
1985	-	-	-	-	-	-	144,0
1990	-	65,6	-	-	-	-	148,0
1995	55,6	61,4	9,4	15,78	50,15	34,08	148,3
2000	54,7	61,2	10,6	14,49	56,27	29,24	146,6
2005	56,6	60,9	7,1	10,14	60,60	29,26	143,5
2010	57,8	62,4	7,4	7,75	64,49	27,76	142,8
2015	59,1	62,6	5,6	6,71	66,01	27,28	144,0
2020	58,4	61,9	5,6	-	-	-	144,1

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

Rusya geniş tarım toprakları ile beraber dünyanın en büyük doğalgaz rezervine ve petrol zengin rezervlere sahip olan ülkedir. Dünya bankası verilerine göre ülkede istihdamın sektörel dağılımı hizmet sektöründe daha fazla olmuş ve diğer sektörlerde istihdamın yıldan yıla azaldığı görülmektedir. Ülkede işsizlik oranı, siyasi ve ekonomik benlik oluşturma dönemleri olan 1995 ve 2000 yıllarında yüksek oranlarda kaydedilmiş; ancak bu süreçten itibaren 2005 yılında %7,12; 2010 yılında %7,37, 2015 yılından itibaren hızla azalarak %5,57 ve 2019 yılında %4,5 ile en düşük oranlar kaydedilmiştir. Yaşanan covid-19 küresel salgını sonrası tüm ülkelerde görüldüğü gibi Rusya 'da da işsizlik oranı artarak %5,59 seviyelerine çıkmıştır.

Tablo 2.46. Rusya- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı

Yıllar	Mal ve Hizmet İthalatı (Milyar US\$)	Mal ve Hizmet İhracatı (Milyar US\$)	İthalatın GSYİH Payı(%)	İhracatın GSYİH Payı(%)
1980	-	-	-	-
1985	-	-	-	-
1990	92,7	94	17,9	18,2
1995	102	116	25,9	29,3
2000	62,4	114	24,0	44,1
2005	164	269	21,5	35,2
2010	322	446	21,1	29,2
2015	282	391	20,7	28,7
2020	305	379	20,6	25,5

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

1991 yılında Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliğinin yıkılması ile Rusya ekonomik görünüm olarak 1 milyar 124 milyon dolar dış fazla vermiş olmasına rağmen, sahip olduğu enerji kaynakları sayesinde ekonomisini hızlı bir şekilde toparlanma sürecine girmiştir. OEC verileri altında Rusya ‘nın 2000 yılında ihracatı %46 oranında ham petrol, rafine petrol ve doğal gaz; %7,85 oranında demir-çelik; %5,89 oranında alüminyum; %7,85 oranında ise değerli metallerden oluşmaktadır. İhracat yaptığı ülkeler çoğunlukla, Almanya, İtalya, Belarus, Ukrayna, Çin, Japonya, Amerika Birleşik Devleti ve Türkiye’dir. 2000 yılı ithalatı ise, %21,52 elektrikli makineler, cihazlar; %9 kimyasal ürünler; %9 gıda ürünleri olup çoğunlukla Almanya, Ukrayna, İtalya, Belarus, Çin, Kazakistan, ABD ve Türkiye ‘den ithal etmiştir. 2005 yılında petrol, doğalgaz ve demir-çelik gibi kaynaklarındaki ihracatı giderek artmaktadır. İhracatının büyük bir kısmını Hollanda, Almanya, İtalya, Ukrayna, Çin, Türkiye ve ABD oluşturmaktadır. 2005 yılı ithalatının büyük bir kısmını elektrikli makineler ve arabalar olmak üzere; çoğunlukla Almanya, Ukrayna, Finlandiya, İtalya, Çin, Japonya, Türkiye ve ABD ile ithalat gerçekleştirmiştir. 2015 yılında artan ihracatı ile ülkenin ihracatının %60,6’sını ham petrol, rafine petrol ve doğalgaz oluşturmakta ve daha çok bunları Hollanda, İtalya, Almanya, Japonya, Çin, Türkiye ve ABD ‘ye ihraç etmektedir. 2015 yılında ithalatının

%18,6'sını Çin ile gerçekleştiren Rusya; Çin'den daha çok elektrikli makineler ve ekipmanları ithal etmektedir. 2020 yılında Rusya'nın en büyük ihracatı Çin'e; ham petrol, rafine petrol, petrol gazı, altın, kömür olup, çoğunlukla Çin, Beyaz Rusya, birleşik krallık, Hollanda ve Almanya'ya ihracatı olmuştur. Rusya'nın en büyük ithalatı arabalar, araç parçaları, yayın ekipmanları, paketlenmiş ilaçlar ve bilgisayar olup çoğunlukla; Çin ve Almanya'dan ithal etmektedir.

2.2.16. İran

Tarihi İpek Yolu sayesinde eski çağlardan bu yana Avrupa ve Asya'nın kesişme noktasında stratejik konumda yer alan İran'ın Umman Körfez'i, Basra Körfez'i ve Hazar Deniz'ine kıyısı bulunmaktadır. Ülkenin karadan ve denizden 15 ülke ile sınırı bulunmaktadır. İran 1.648.000 km² yüz ölçümüne sahiptir. İran başlıca doğal kaynakları olan petrol ve doğalgaz rezervleri haricinde; çinko, bakır, demir, uranyum, kurşun, krom, manganez, kömür, sülfür ve altın gibi madenler bakımından da zengin bir ülkedir. İran, dünyanın en büyük çinko, ikinci büyük bakır ve dokuzuncu büyük demir rezervlerine sahip bir ülkedir (T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü İran Ülke Profili- 2020).

Tablo 2.47. İran- Yıllık GSYİH, Büyüme, Kişi Başına GSYİH ve Kişi Başına GSYİH Büyüme Oranları

Yıllar	GSYİH Yıllık (Milyar Us\$)	GSYİH Büyüme (Yıllık %)	Kişi Başına GSYİH (Bin Us\$)	Kişi Başına GSYİH Büyüme (Yıllık %)
1980	940	-27,3	2,4	-30
1985	180,1	2,1	3,8	-1,9
1990	124,8	13,8	2,2	10,7
1995	96,4	2,3	1,6	0,9
2000	109,6	5,8	1,7	4,5
2005	226,5	3,2	3,2	2,0
2010	487,0	5,8	6,6	4,6
2015	385,0	-1,3	4,9	-2,6
2020	203,5	3,4	2,4	2,1

Kaynak: Dünya Bankası,2022

İran ekonomisi; gelirinin temel dayanağı petrol ve doğalgaz ihracatına bağlı, rekabetinin geniş temellerinin olmadığı, vergilenmenin tam anlamıyla çalışmadığı, sübvansiyonların daha fazla olduğu, kamunun özel sektörden daha fazla olduğu bir ekonomik görünüme sahiptir. Ülkenin petrole dayalı ekonomisini kalkındırmak amacı ile birlikte sanayi üretiminin artırılması ana hedeflerdendir. Bu hedefler doğrultusunda İran son dönemlerde özelleştirmeler ile birlikte özel sektör alanına giriş yapmıştır. Ülkenin 1980'li yıllardan bu yana maruz kaldığı ambargolar, yaptırımlar ekonominin gelişimini zayıflatmıştır. Uygulanan bu yaptırımlar sonucu İran'ın para biriminin değer kaybetmesi ile kur farkının artması durumunda yüksek enflasyonun çıkmasına neden olmuştur. Petrol ve doğalgaza bağımlı olan ekonomi düşüş göstermeye başlamıştır. Ekonomik olarak zayıflayan İran ekonomiyi kalkındırmak adına öncelikli ekonomik hedeflerini değiştirmiş ve bazı düzenlemeler getirmiştir. Ancak 2018 yılında ABD'nin Nükleer Anlaşmadan çekilmesi ile birlikte İran'a yaptırımlar tekrar başlamıştır. 2015-2018 yılları arası ülkeye giren yabancı yatırımlarında geri çekilmesi ile ekonomi tekrar düşüş göstermeye başlamıştır (T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü İran Ülke Profili- 2020).

Dünya bankası verilerine göre İran'ın 2015 yılı GSYİH büyüme oranının %-1,3 olduğu ve kişi başına GSYİH'nın da %-2,6 olduğu görülmektedir.

Tablo 2.48. İran- İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranları

Yıllar	İstihdamın Nüfusa Oranı(%)	İşgücüne Katılım Oranı(%)	İşsizlik(%)	İstihdam (Tarım) (%)	İstihdam (Hizmet) (%)	İstihdam (Üretim) (%)	Toplam Nüfus (Milyon)
1980	-	-	-	-	-	-	38,7
1985	-	-	-	-	-	-	47,3
1990	-	46,6	-	-	-	-	56,4
1995	39,5	43,7	9,6	23,99	45,28	30,73	61,4
2000	39,0	44,1	11,6	24,40	45,61	30,00	65,6
2005	40,1	45,4	11,8	24,75	44,88	30,37	69,7
2010	35,9	41,6	13,7	19,22	48,58	32,20	73,7
2015	36,7	41,3	11,2	18,03	49,44	32,53	78,5
2020	36,0	41,0	12,2	-	-	-	83,9

Kaynak: Dünya Bankası, 2022

1980’li yıllarda başlayan ülke ekonomisinin zayıfladığı bu dönemlerde İran’ın petrol ve doğalgaz ihracatının yanı sıra sanayi üretiminde de artırıma gideceği ekonomik hedefleri arasında bulunmaktadır. İran’ın 1995’den bu yana dek istihdamın sektörel dağılımında hizmet en fazla paya sahip olmasına rağmen sanayi sektöründe de istihdam yıllar bazında artış göstermiştir. Dünya Bankası verilerine göre İran’da işsizlik %9,6’dan %12,2 ‘ye kadar artış göstermiştir. İşgücüne katılım oranının 1990 yılında %46,6’dan 2020 yılında %41 oranına düşüş gösterdiği görülmektedir.

Tablo 2.49. İran- Mal ve Hizmet İthalatı, İhracatı, İthalatın ve İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı

Yıllar	Mal ve Hizmet İthalatı (Milyar US\$)	Mal ve Hizmet İhracatı (Milyar US\$)	İthalatın GSYİH Payı(%)	İhracatın GSYİH Payı(%)
1980	27,1	13,0	28,7	13,7
1985	25,7	16,0	14,3	8,9
1990	29,7	16,6	23,8	13,3
1995	13,0	20,9	13,5	21,7
2000	21,7	23,5	19,8	21,5
2005	54,6	68,7	24,1	30,3
2010	94,3	119,0	19,4	24,4
2015	74,2	76,0	19,3	19,7
2020	58,0	46,3	28,5	22,8

Kaynak: Dünya Bankası,2022

İran’ın Dünya Bankası verilerine göre ihracatının 1980 yılından 1995 yılına kadar ithalatından daha az olduğu ve 1995 yılından 2015 yılına kadar da ihracatının artarak yıllar içerisinde ithalatında daha fazla olduğu görülmektedir.

OECD verileri göre İran’ın 2000 yılına ait ihracatı; ham petrol, rafine petrol, petrol gazı ve metaller olarak verilmektedir. İran 2000 yılında daha çok Japonya, Çin, Güney Kore, İtalya, Yunanistan ve Güney Afrika ile ihracat yapmıştır. 2000 yılındaki ithalatı ise daha çok elektrikli makineler, makineler ve buğdaydan oluşmaktadır. Almanya, Güney Kore, Fransa, Rusya, Çin, Birleşik Arap Emirlikleri ve Japonya ile daha çok ithalat gerçekleştirmiştir. 2005 yılında OECD verileri altında İran; petrol ve doğalgazı daha çok Japonya, Çin, Türkiye, İtalya ve Fransa ‘ya ihraç etmiştir. Almanya’dan makine-cihazlar ve demir-çelik; Birleşik Arap Emirlikleri’nden rafine petrol, elektrikli cihazlar ithal etmiştir. 2010 yılında OECD verilerine göre İran petrolü çoğunlukla Çin Taipei, Çin, Japonya, Güney Kore, Hindistan, İspanya ve İtalya’ya ihraç etmiştir. Birleşik Arap Emirlikleri ve Çin’den elektrikli cihazlar ve demir; Türkiye ‘den demir ve makineler, Almanya’dan paketlenmiş ilaçlar, arabalar, makineler ve demir ithalatı olmuştur. 2015

yılında benzer ihracat oranları ile Türkiye’den daha çok mücevherler, makine-cihazlar, tekstil ürünleri ithalatı olmuştur.

2020 yılında OEC verileri altında İran’ın ham petrol, petrol gazı gibi mineral ürünlerdeki ihracat oranı azalarak %22 oranının da gerilemiştir. İhracatı daha çok, Çin, Türkiye, Pakistan, Birleşik Arap Emirlikleri ve Almanya’ya olmuştur. İran’ın 2020 yılındaki ithalatı ise yayın ekipmanları, mısır, pirinç, araç parçaları, soya fasulyesi olup; çoğunlukla Çin, Birleşik Arap Emirlikleri, Hindistan, Türkiye ve Almanya’dan ithal etmiştir.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN BÖLGESEL TİCARET REKABET GÜCÜ’NÜN AÇIKLANMIŞ KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER TEOREMİ DOĞRULTUSUNDA ANALİZİ

3.1. Türkiye ve Bölge Ülkelerinin Küresel Rekabet Durumu

HHI (Herfindahl-Hirschman Endeksi), firmaların/ülkelerin tek tek pazar paylarının ön plana çıkarılmak suretiyle piyasa yoğunlaşma oranının ölçülmesini sağlar. HHI’nın temel avantajı, belirlemek için gerekli olan hesaplamanın basitliği ve hesaplama için gerekli olan veri sayısının az olmasıdır. Bulunduğu veya henüz bulunmadığı pazara hükmetmek isteyen firmalar/ülkeler, yatırımlarının rekabet cinsinden getirisini HHI sayesinde tespit edebilmektedirler. Ayrıca birden fazla firmaların birleşmesi veya devralmalar sonrası piyasada tekel oluşup oluşmayacağı HHI sayesinde tespit edilebilmektedir.

Endüstri içinde pazar payı daha büyük olan firmaların/ülkelerin yoğunluk içinde ağırlığı artmakta; buna bağlı olarak HHI değeri de artmaktadır. HHI’da bir endüstrideki yoğunlaşma oranının belirlenmesi, her firmanın/ülkenin pazar değerinin karesi alınarak toplanmak suretiyle mümkün olmaktadır. Örneğin %20 ve %25 pazar paylarına sahip iki firmadan/ülkeden oluşan bir sektörün HHI değeri, “ 20^2+25^2 ” veya “1025”tir. HHI değeri 0 ile 10.000 arasında bir değer olabilmektedir. HHI değeri 1000’den az olan pazarlar az yoğun ve buna bağlı olarak çok rekabetçi pazarlardır. HHI değeri 1000 ile 1800 arası olan pazarlar orta derece yoğun ve buna bağlı olarak orta seviyede rekabet içeren pazarlardır. HHI değeri 1800’den daha fazla olan pazarlar yoğun ve kısıtlı rekabetçi pazarlardır. Ayrıca HHI değeri 10.000 olan pazarlarda bir tekelin varlığı sonucu çıkmaktadır.

Tablo 3.1. Bölge Ülkelerinin Herfindahl-Hirschman Endeksleri (2000-2020)

ÜLKELER/YILLAR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Azerbaycan	0,14	0,21	0,17	0,18	0,11	0,14	0,15	0,12	0,13	0,11	0,13	0,15	0,12	0,12	0,11	0,12	0,10	0,11	0,12	0,13	0,12
Bulgaristan	0,06	0,06	0,06	0,07	0,06	0,06	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Gürcistan	0,11	0,10	0,09	0,10	0,10	0,09	0,06	0,06	0,08	0,06	0,05	0,04	0,05	0,05	0,06	0,05	0,05	0,06	0,07	0,07	0,09
Yunanistan	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,04	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03
İran	0,07	0,09	0,09	0,10	0,08	0,09	0,08	-	-	-	0,09	0,11	-	0,21	0,22	0,20	0,14	0,12	0,14	-	-
Irak	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,13	-	-	-	-	-	-
İsrail	0,19	0,18	0,20	0,19	0,17	0,18	0,19	0,16	0,14	0,15	0,14	0,13	0,13	0,13	0,13	0,17	0,16	0,15	0,14	0,13	0,11
Lübnan	0,06	0,06	0,09	0,12	0,10	0,07	0,08	0,07	0,05	0,13	0,04	0,07	0,09	0,05	0,04	0,05	0,05	0,06	0,05	0,10	0,12
Libya	-	-	-	-	-	-	-	0,18	0,17	0,16	0,14	-	-	-	-	-	0,14	0,08	0,09	-	-
Moldova	0,18	0,19	0,14	0,16	0,14	0,16	0,09	0,10	0,11	0,10	0,10	0,09	0,10	0,08	0,07	0,08	0,09	0,09	0,10	0,10	0,10
Makedonya	0,09	0,10	0,10	0,11	0,09	0,10	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	0,11	0,11	0,14	0,16	0,16	0,18	0,19	0,20	0,22	0,19
Romanya	0,09	0,10	0,10	0,09	0,08	0,07	0,07	0,07	0,06	0,08	0,07	0,07	0,07	0,06	0,06	0,07	0,07	0,08	0,08	0,07	0,07
Rusya	0,04	0,03	0,03	0,04	0,03	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,03	0,03	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05
Suriye	-	0,10	0,08	0,09	0,09	0,10	0,10	0,10	0,09	0,07	0,08	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ukrayna	0,08	0,07	0,05	0,06	0,05	0,06	0,07	0,08	0,06	0,06	0,07	0,09	0,08	0,07	0,05	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04
Türkiye	0,08	0,07	0,07	0,06	0,06	0,05	0,05	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03

Kaynak: WITS, 2022.

HHI hususunda yapılan temel açıklamalar neticesinde yukarıdaki tabloda ülkelerin 2000-2017 yılları arasındaki HHI değerleri gösterilmiştir. Tablodan da açıkça görülebileceği üzere Türkiye'nin HHI değeri 2000 yılında %8 iken takip eden iki yıl %7 oranına düşmüş, akabinde takip eden iki yıl %6 oranına düşmüş, ardından 6 yıl boyunca 2012 yılına dek %4 oranında sabit kalmış ve 2012 yılından itibaren %3 ile %4 değerleri arasında seyretmiştir. Tabloda açıkça gözümüze çarptığı üzere İsrail'in HHI değeri genel itibarıyla tabloda mevcut diğer ülkelere göre daha yüksek seviyelerdedir. Yine dikkat edileceği üzere İran'ın HHI değeri 2013-2014-2015 yıllarında oldukça yüksektir. Son yıllar dikkate alınacak olursa Kuzey Makedonya'nın HHI değerlerinin de nispeten oldukça yüksek olduğu görülebilecektir. Sonuç olarak ülkemizde HHI değeri 2000 yılından itibaren azalan bir seyir göstermekte, bu azalan seyir, ülkemizin küresel anlamda ürün çeşitliliğinin arttığını ve herhangi bir malda pazar payı üstünlüğünün olmadığını göstermektedir.

3.2. Bölge Ülkelerinin Ara Mallardaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüğü

Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük, tezin birinci bölümünde detaylı şekilde irdelenmiş olan Balassa Modeli ile ve Vollrath'ın İndeksi bağlamında tespit edilmektedir. Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayıları, ülkenin belli bir sektör ihracatının toplam ihracatına oranının, aynı sektörün dünyadaki ihracatının dünya toplam ihracatına bölünmesi suretiyle bulunmaktadır (Erkan,2012:195-218). Bu doğrultuda ara mal endüstrisine ilişkin WITS verileri kapsamında aşağıdaki tabloda bazı ülkelere ilişkin 2000-2020 yılları arasındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük endeksleri verilmiştir.

Tablo 3.2. Bölge Ülkelerinin Ara Mallardaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Değerleri (2000-2020)

ÜLKELER/YILLAR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Azerbaycan	0,23	0,17	0,18	0,32	0,39	0,28	0,16	0,18	0,11	0,08	0,09	0,07	0,09	0,1	0,11	0,16	0,21	0,22	0,2	0,27	0,34
Bulgaristan	1,97	1,81	1,74	1,65	1,76	1,74	1,85	1,62	1,53	1,36	1,43	1,5	1,48	1,37	1,37	1,33	1,22	1,35	1,34	1,27	1,31
Gürcistan	0,76	0,82	0,91	0,71	1,01	0,97	1,09	1,28	1,49	1,40	1,31	1,38	1,45	1,52	1,41	1,45	1,66	1,64	1,63	1,52	1,26
Yunanistan	1,29	1,23	1,23	1,31	1,30	1,39	1,44	1,44	1,42	1,25	1,27	1,29	1,11	1,05	1,00	1,19	1,04	1,04	1,05	1,01	1,01
İran	0,19	0,25	0,24	0,20	0,26	0,29	0,31	-	-	-	0,48	0,41	-	0,70	0,68	1,02	0,84	0,75	0,76	-	-
Irak	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,06	-	-	-	-	-	-
İsrail	1,88	1,85	2,1	2,07	2,01	1,98	1,92	1,8	1,87	1,63	1,77	1,86	1,83	1,75	1,88	1,69	1,71	1,66	1,69	1,75	1,37
Lübnan	1,24	1,08	1,07	1,03	1,07	1,24	0,79	0,94	0,98	0,62	0,82	0,74	1,65	1,08	0,91	0,87	0,83	0,98	0,9	1,65	1,73
Libya	-	-	-	-	-	-	-	0,16	0,13	0,12	0,12	-	-	-	-	-	1,47	0,47	0,16	-	-
Moldova	1,45	1,17	1,05	1,19	1,61	1,49	1,36	1,71	1,98	1,06	0,88	0,91	1	0,64	0,87	0,71	0,65	0,79	0,93	0,79	0,91
Makedonya	1,91	1,51	1,44	1,65	1,84	2,01	1,99	2,12	1,93	1,38	1,93	2,16	1,97	1,88	1,82	1,68	1,61	1,73	1,68	1,76	1,67
Romanya	1,41	1,30	1,27	1,19	1,32	1,29	1,23	1,23	1,12	0,82	0,89	0,91	0,92	0,82	0,78	0,75	0,66	0,69	0,69	0,67	0,65
Rusya	1,74	1,62	1,47	1,37	1,36	1,20	1,10	1,11	1,03	0,96	0,96	0,89	0,85	0,85	0,92	1,06	1,14	1,14	1,05	1,15	1,50
Suriye	-	0,25	0,22	0,33	0,43	0,44	0,38	0,44	0,49	0,60	0,57	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Türkiye	1,06	1,08	1,00	0,97	1,03	1,01	1,01	1,04	1,24	1,04	1,09	1,12	1,38	1,14	1,17	1,22	1,18	1,17	1,12	1,12	1,06
Ukrayna	2,79	2,66	2,58	2,74	2,91	2,83	2,87	2,74	2,68	2,38	2,24	2,24	2,25	2,14	2,2	2,05	2,03	2,05	2,12	2,00	1,91

Kaynak: WITS, 2022.

Balassa Modeli ve Vollrath'ın İndeksi de göz önünde bulundurularak belirlenen ara mallarda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayıları dikkate alındığında görülecektir ki bu ülkelerden bazılarının Türkiye'ye karşı ara mal endüstrisi açısından karşılaştırmalı üstünlüğü bulunmaktadır. İsrail ve Kuzey Makedonya'nın tablodaki diğer ülkelere nazaran ara mal endüstrisi özelinde AKÜ endeksi belirgin oranda daha fazladır. Bu durum, İsrail ve Kuzey Makedonya'yı ara mal endüstrisinde karşılaştırmalı avantajlı ülkeler haline getirmektedir. Tabloda da görüleceği üzere Türkiye'nin Azerbaycan'a göre ara mal endüstrisinde çok büyük bir karşılaştırmalı üstünlüğü bulunmakta ve bu süreç içinde de devam etmektedir. Yine dikkat çekmektedir ki Ukrayna'nın Türkiye'ye göre ara mal endüstrisinde büyük bir karşılaştırmalı üstünlüğü bulunmaktadır. Türkiye'nin ara mal endüstrisi özelindeki AKÜ endeksi 20 yıllık görünüm bağlamında 1,1 seviyelerinde seyretmiştir.

3.3. Bölge Ülkelerinin Tüketim Mallarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüğü

Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük, tezin birinci bölümünde detaylı şekilde irdelenmiş olan Balassa Modeli ile ve Vollrath'ın İndeksi bağlamında tespit edilmektedir. Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayıları, ülkenin belli bir sektör ihracatının toplam ihracatına oranının, aynı sektörün dünyadaki ihracatının dünya toplam ihracatına bölünmesi suretiyle hesaplanmaktadır (Erkan,2012:195-218). Bu doğrultuda tüketim malları endüstrisine ilişkin WITS verileri kapsamında aşağıdaki tabloda bazı ülkelere ilişkin 2000-2020 yılları arasındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük endeksleri verilmiştir.

Tablo 3.3. Bölge Ülkelerinin Tüketim Mallarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Değerleri (2000-2020)

ÜLKELER/YILLAR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Azerbaycan	0,73	0,64	0,54	0,53	0,69	0,56	0,41	0,23	0,22	0,13	0,15	0,12	0,11	0,12	0,12	0,22	0,2	0,13	0,11	0,13	0,16
Bulgaristan	1,40	1,37	1,26	1,39	1,34	1,31	1,30	1,25	1,27	1,26	1,21	1,17	1,24	1,23	1,28	1,25	1,26	1,16	1,20	1,16	1,10
Gürcistan	1,04	1,03	1,23	1,51	1,01	1,25	1,04	1,05	1,10	0,98	0,99	1,09	1,10	1,00	1,42	1,19	1,09	1,18	1,11	1,25	1,22
Yunanistan	1,45	1,44	1,39	1,35	1,41	1,40	1,43	1,45	1,48	1,46	1,58	1,63	1,77	1,84	1,82	1,62	1,69	1,77	1,85	1,79	1,79
İran	0,35	0,25	0,28	0,23	0,23	0,20	0,20	-	-	-	0,26	0,29	-	0,17	0,10	0,11	0,16	0,18	0,17	-	-
Irak	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02	-	-	-	-	-	-
İsrail	0,53	0,57	0,56	0,59	0,6	0,65	0,72	0,77	0,85	0,88	0,98	1,01	0,99	0,99	0,89	0,86	0,82	0,82	0,82	0,75	0,75
Lübnan	0,95	1,06	1,14	0,89	1,06	1,18	0,85	1,16	1,20	0,88	1,11	0,97	1,03	1,22	1,27	1,53	1,55	1,47	1,31	1,34	0,94
Libya	-	-	-	-	-	-	-	0,34	0,26	0,59	0,51	-	-	-	-	-	0,45	0,27	0,28	-	-
Moldova	1,50	1,66	1,68	1,63	1,55	1,68	1,69	1,40	1,40	1,68	1,70	1,58	1,76	1,76	1,50	1,47	1,49	1,44	1,52	1,51	1,57
Makedonya	1,41	1,66	1,6	1,57	1,44	1,32	1,30	1,20	1,31	1,57	1,26	1,13	1,16	1,17	1,07	1,01	1,01	0,95	0,91	0,85	0,95
Romanya	1,70	1,74	1,75	1,77	1,68	1,69	1,64	1,47	1,42	1,45	1,38	1,4	1,45	1,45	1,42	1,42	1,36	1,32	1,32	1,28	1,31
Rusya	0,67	0,71	0,68	0,65	0,64	0,63	0,72	0,72	0,76	0,91	0,98	0,99	1,01	1,07	1,03	0,95	0,86	0,86	0,89	0,88	0,83
Suriye	-	0,56	0,46	0,51	0,55	0,57	0,55	0,63	0,69	0,78	0,77	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Türkiye	1,84	1,70	1,72	1,73	1,74	1,76	1,72	1,60	1,43	1,40	1,53	1,50	1,45	1,46	1,47	1,40	1,45	1,48	1,46	1,49	1,54
Ukrayna	0,53	0,53	0,53	0,56	0,50	0,53	0,52	0,53	0,50	0,55	0,65	0,66	0,53	0,55	0,50	0,49	0,55	0,58	0,56	0,53	0,56

Kaynak: WITS, 2022.

Balassa Modeli ve Vollrath'ın İndeksi de göz önünde bulundurularak belirlenen tüketim mallarında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayıları dikkate alındığında görülecektir ki Türkiye'nin çoğu ülkelere nispeten tüketim malları endüstrisi açısından karşılaştırmalı üstünlüğü bulunmaktadır. Tabloda dikkati Yunanistan ve Türkiye çekmektedir. Türkiye'nin karşılaştırmalı üstün olduğu 2007 yılına kadar Yunanistan tüketim malları endüstrisi açısından karşılaştırmalı dezavantajlı iken 2007 yılından itibaren bu durum tersine dönmüştür ve Türkiye Yunanistan'a göre karşılaştırmalı dezavantajlı hale gelmiştir. Tabloya dikkat edildiğinde görülecektir ki Türkiye tüketim malları endüstrisinde diğer ülkelere göre karşılaştırmalı üstündür.

3.4. Bölge Ülkelerinin Sermaye Mallarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüğü

Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük, tezin birinci bölümünde detaylı şekilde irdelenmiş olan Balassa Modeli ile ve Vollrath'ın İndeksi bağlamında tespit edilmektedir. Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayıları, ülkenin belli bir sektör ihracatının toplam ihracatına oranının, aynı sektörün dünyadaki ihracatının dünya toplam ihracatına bölünmesi suretiyle hesaplanmaktadır (Erkan,2012:195-218). Bu doğrultuda sermaye malları endüstrisine ilişkin WITS verileri kapsamında aşağıdaki tabloda bazı ülkelere ilişkin 2000-2020 yılları arasındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük endeksleri verilmiştir.

Tablo 3.4. Bölge Ülkelerinin Sermaye Mallarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Değerleri (2000-2020)

ÜLKELER/YILLAR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Azerbaycan	0,12	0,09	0,05	0,04	0,05	0,04	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,02	0,02	0,01	0,01	0,03
Bulgaristan	0,26	0,3	0,34	0,36	0,35	0,39	0,39	0,47	0,51	0,48	0,53	0,54	0,51	0,54	0,54	0,53	0,55	0,55	0,62	0,65	0,64
Gürcistan	0,24	0,2	0,21	0,14	0,11	0,14	0,17	0,20	0,15	0,15	0,12	0,24	0,20	0,20	0,13	0,09	0,13	0,10	0,14	0,10	0,06
Yunanistan	0,25	0,26	0,3	0,27	0,32	0,3	0,31	0,32	0,33	0,28	0,27	0,29	0,26	0,23	0,24	0,25	0,26	0,23	0,21	0,22	0,23
İran	0,02	0,02	0,04	0,03	0,02	0,02	0,02	-	-	-	0,02	0,01	-	0,01	0,01	0,03	0,03	0,02	0,02	-	-
Irak	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	-
İsrail	1,04	1,00	0,84	0,83	0,85	0,82	0,90	0,87	0,86	1,02	0,82	0,73	0,78	0,81	0,83	0,86	0,84	0,89	0,91	0,97	1,15
Lübnan	0,3	0,14	0,14	0,16	0,15	0,31	0,38	0,53	0,52	0,36	0,48	0,86	0,43	0,52	0,68	0,46	0,38	0,29	0,27	0,2	0,19
Libya	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-	0,01	0	0	-	-
Moldova	0,17	0,24	0,17	0,14	0,13	0,13	0,15	0,14	0,15	0,13	0,14	0,15	0,16	0,17	0,15	0,14	0,13	0,12	0,11	0,13	0,14
Makedonya	0,30	0,13	0,14	0,13	0,12	0,11	0,12	0,09	0,14	0,14	0,17	0,23	0,32	0,36	0,52	0,56	0,71	0,71	0,81	0,82	0,73
Romanya	0,39	0,38	0,38	0,41	0,44	0,51	0,63	0,63	0,83	0,91	0,95	0,99	0,97	0,97	1,00	0,93	0,99	1,06	1,09	1,12	1,09
Rusya	0,10	0,17	0,14	0,13	0,11	0,10	0,09	0,10	0,10	0,09	0,07	0,09	0,09	0,08	0,08	0,10	0,11	0,09	0,09	0,10	0,09
Suriye	-	0,03	0,02	0,03	0,05	0,04	0,03	0,05	0,05	0,06	0,06	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Türkiye	0,33	0,37	0,42	0,48	0,48	0,54	0,57	0,62	0,66	0,60	0,63	0,71	0,65	0,72	0,68	0,64	0,64	0,64	0,66	0,66	0,62
Ukrayna	0,28	0,28	0,30	0,32	0,28	0,33	0,35	0,41	0,42	0,40	0,42	0,45	0,45	0,42	0,3	0,21	0,20	0,22	0,20	0,17	0,17

Kaynak: WITS, 2022.

Balassa Modeli ve Vollrath'ın İndeksi de göz önünde bulundurularak belirlenen sermaye malları endüstrisi özelinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayıları dikkate alındığında görülecektir ki İsrail'in tablodaki diğer tüm ülkelere göre 2000-2020 yılları arasında karşılaştırmalı üstün olduğu ortadadır. Romanya'nın sermaye mallarındaki AKÜ katsayısı büyük bir ivme ile yükselerek bu durum ülkeyi sermaye malları endüstrisinde karşılaştırmalı üstün hale getirmiştir. Türkiye'de ise 2013 yılına kadar artan AKÜ katsayısı, daha sonra düşük bir ivme ile azalma göstermiştir.

3.5. İhracat Piyasası Penetrasyon Endeksi (Index of Export Market Penetration)

Bu endeks, ülkenin bir ürünü ihraç ettiği ülke sayısının o ürünü ithal ettiğini beyan eden ülke sayısına bölümü ile bulunmaktadır. Endeks 0 ile 100 arasında bir değer almakta ve 100'e yaklaştıkça o ülkenin daha büyük bir pazar haline geldiğini göstermektedir. Ayrıca ekonomik büyüme veya daralmaya ilişkin de çok önemli ipuçlarını barındıran bu endeks makroekonomik tespitlerde kullanılan bir araç niteliğindedir. Farklı ülkelerin ihracat yeteneklerini karşılaştırmanın bir yolu, İhracat Piyasası Penetrasyon Endeksi'ne bakmaktır (Yaşar, 2019:85-106).

Tablo 3.5. İhracat Piyasası Penetrasyon Endeksi (2000-2020)

ÜLKELER	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Azerbaycan	1,6	1,6	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,6	1,6	1,5	1,6	1,5	1,6	1,6	1,7	1,6	1,7	1,8	1,8	1,8	1,8
Bulgaristan	5,0	5,4	5,8	6,0	6,5	6,6	7,1	7,0	7,1	7,1	7,6	7,8	8,2	8,7	8,9	9,1	9,7	10,1	10,3	10,4	10,2
Gürcistan	1,8	1,8	1,7	1,8	1,8	1,9	2,0	2,1	2,1	2,1	2,2	2,3	2,4	2,6	2,6	2,6	2,7	3,0	3,0	3,2	3,1
Yunanistan	7,5	7,7	7,8	7,6	8,1	7,9	8,2	8,6	8,7	8,6	8,5	8,7	8,7	9,0	8,9	8,9	9,3	9,7	9,7	9,9	9,7
İran	3,7	3,7	3,7	3,6	3,8	4,0	4,0	-	-	-	3,9	3,6	-	3,8	3,7	3,7	3,9	4,2	4,4	-	-
Irak	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,6	-	-	-	-	-	-
İsrail	7,9	8,0	8,2	8,2	8,6	8,9	9,2	9,7	9,7	9,6	9,5	9,6	9,7	9,7	9,5	9,5	9,7	9,7	9,7	9,7	9,3
Lübnan	3,0	3,0	3,2	3,4	3,6	4,0	4,0	4,6	4,6	4,3	4,4	4,4	4,4	4,7	4,8	4,7	4,8	4,9	4,7	4,5	4,1
Libya	-	-	-	-	-	-	-	1,6	1,5	1,6	1,6	-	-	-	-	-	1,4	1,5	1,4	-	-
Moldova	2,0	2,1	2,2	2,2	2,3	2,3	2,5	2,7	2,8	2,7	2,8	2,9	3,1	3,1	3,1	3,0	3,2	3,3	3,5	3,5	3,4
Makedonya	2,4	2,4	2,3	2,4	2,7	2,6	2,9	3,1	3,3	3,2	3,3	3,5	3,5	3,6	3,7	3,6	3,8	3,9	4,0	4,0	4,0
Romanya	5,4	5,7	6,2	6,3	7,1	7,4	7,8	7,6	7,9	8,0	8,5	9,0	9,4	10,0	10,3	10,4	11,0	11,4	11,5	11,5	11,3
Rusya	8,5	8,6	8,5	8,8	9,1	9,1	9,4	9,4	9,2	8,8	8,9	8,9	9,1	9,5	9,6	10,3	10,8	11,5	11,9	12,4	12,5
Suriye	-	3,3	3,4	3,4	3,7	4,0	4,0	4,3	4,4	3,9	4,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Türkiye	4,6	5,0	5,1	5,4	6,1	6,3	6,5	6,7	6,9	6,7	6,9	7,0	7,1	7,2	7,3	7,3	7,8	8,2	8,5	8,7	9,0
Ukrayna	12,0	12,9	13,9	15,2	16,2	16,9	17,5	18,8	19,4	19,4	20,6	21,0	21,6	22,8	23,3	24,0	25,4	26,2	26,8	26,8	25,6

Kaynak: WITS, 2022.

Yukarıda 2000-2020 yılları arasında bazı ülkelere ait IEMP endekslerini içerir WITS tablosu verilmiştir. Tabloda açıkça görülebileceği üzere Türkiye'nin tablodaki tüm yıllar nazara alındığında IEMP endeksi, tablodaki diğer ülkelerin endeksinden açık ara daha fazladır. Bu da göstermektedir ki Türkiye, tablodaki diğer ülkelere nazaran çok daha büyük bir pazar haline gelmiştir. Türkiye, pazar olarak 2000-2020 yılları arasında düzenli bir ivme ile büyümüştür.

3.6. Türkiye'nin İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler

Balassa'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Katsayısı, tezin birinci bölümünde detayları ile ele alınmıştır. Balassa, karşılaştırmalı üstünlüğü incelemek için bir ülkenin mal veya endüstri ticaretinin toplam dünya üzerindeki ihracatının payını, ülkenin toplam ihracatındaki payına oranı veren bir indeks oluşturmuştur. Bu indeks ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olup olmadığını ölçmek için oluşturulmuştur. Yukarıdaki tablo, 2000-2020 yılları arasında Türkiye'nin belirli mal grupları özelindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayısını göstermektedir.

Tablo 3.6. Türkiye'nin AKÜ Katsayıları (2000-2020)

YIL/MAL	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2000	2,00	2,17	0,80	0,11	1,20	0,43	2,16	0,50	2,21	0,28
2001	1,86	1,61	0,65	0,15	1,88	0,42	2,20	0,57	1,95	0,26
2002	1,50	1,25	0,65	0,21	0,71	0,37	2,12	0,60	2,09	0,35
2003	1,48	1,12	0,64	0,22	1,31	0,34	2,03	0,68	2,06	0,34
2004	1,50	1,09	0,59	0,23	0,80	0,34	2,07	0,76	1,85	0,27
2005	1,72	1,25	0,59	0,29	1,50	0,33	2,01	0,80	1,79	0,31
2006	1,57	1,26	0,68	0,31	1,39	0,37	1,99	0,84	1,68	0,51
2007	1,45	0,97	0,69	0,37	0,62	0,36	1,97	0,87	1,66	0,53
2008	1,34	0,92	0,65	0,36	0,80	0,39	2,30	0,89	1,50	1,00
2009	1,48	1,07	0,67	0,31	0,83	0,38	2,31	0,85	1,47	1,37
2010	1,62	1,03	0,76	0,26	0,57	0,50	2,27	0,82	1,53	0,87
2011	1,57	0,89	0,67	0,28	1,04	0,49	2,29	0,85	1,51	0,73
2012	1,54	0,99	0,74	0,32	1,26	0,54	2,33	0,80	1,49	3,24
2013	1,56	1,09	0,84	0,36	1,54	0,56	3,84	0,84	1,53	0,89
2014	1,61	1,32	0,80	0,29	1,22	0,57	2,06	0,83	1,58	0,90
2015	1,68	1,05	0,80	0,32	1,19	0,55	1,93	0,79	1,51	0,35
2016	1,56	1,05	0,83	0,24	1,20	0,52	1,94	0,82	1,53	0,30
2017	1,50	0,94	0,84	0,29	1,02	0,62	1,86	0,86	1,69	0,28
2018	1,47	0,93	0,81	0,29	1,05	0,64	2,01	0,86	1,71	0,26
2019	1,43	0,81	0,74	0,41	1,02	0,66	1,98	0,83	1,67	0,31
2020	1,46	0,84	0,67	0,32	1,28	0,79	1,91	0,79	1,64	0,33

Kaynak: Comtrade, 2023 verileri kullanılarak tarafımızca hesaplanmıştır.

Tezin birinci bölümündeki açıklamalar ışığında endeksin sonucuna göre oranın 1'den büyük çıkması; ülkenin o mal üzerindeki ihracatında rekabet üstünlüğünün olduğunu ve o malda uzmanlaştığını; 1'den küçük çıkması da mal üzerinde rekabet dezavantajına sahip olduğunu ve o malda uzmanlaşmadığını ifade eder. Buna ek olarak Hinloopen, Balassa Endeksini tablo şeklinde yorumlamış ve ülkeleri 4 temel sınıflandırmaya tabi tutmuştur.

Tablo yorumlanacak olursa; Türkiye'nin, 0 malı özelinde 2000-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğü bulunmaktadır ve 0 mal grubunda uzmanlaşmıştır. Hinloopen

sınıflandırmasına göre ise Türkiye'nin, 2000-2020 yılları arasında 0 malı özelinde zayıf rekabet üstünlüğü bulunmaktadır.

Yine Türkiye'nin 1 malı özelinde 2000-2006 yılları arasında rekabet üstünlüğü bulunmuş; bu üstünlük 2006-2008 yılları arasında rekabet dezavantajına dönüşmüştür. Ardından 2011 yılına kadar rekabet üstünlüğünü tekrar kazanan ülkemiz, 2011-2012 yıllarında da rekabet dezavantajına sahip olmuştur. 2013 yılından 2016 yılına dek rekabet üstünlüğünü tekrar elde etmişse de daha sonraki yıllarda rekabet dezavantajına sahip olmuştur.

Türkiye 2, 3, 5, 7 ve 9 malları özelinde 2000-2020 yılları arasındaki dönemde her zaman rekabet dezavantajlıdır. Ayrıca bu mal gruplarında da uzmanlaşma sağlayamadığı açıkça anlaşılabilecektir. Dikkat edilmelidir ki Türkiye, 6 malı özelinde 2000-2020 yılları arası dönemde tamamen rekabet üstünlüğüne sahiptir ve bu malda uzmanlaştığı aşikârdır. Hatta şu kadar ki bu dönemin büyük bir kısmında Türkiye, 6 malında orta rekabet üstünlüğüne sahiptir.

3.7. Bölge Ülkelerinin İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler

Balassa'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Katsayısı, tezin birinci bölümünde detayları ile ele alınmıştır. Balassa, karşılaştırmalı üstünlüğü incelemek için bir ülkenin mal veya endüstri ticaretinin toplam dünya üzerindeki ihracatının payını, ülkenin toplam ihracatındaki payına oranı veren bir indeks oluşturmuştur. Bu indeks ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olup olmadığını ölçmek için oluşturulmuştur. Yukarıdaki tablo, 2000-2020 yılları arasında bölgenin belirli mal grupları özelindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayısını göstermektedir.

Tablo 3.7. Bölgesel AKÜ Endeksleri (2000-2020)

YIL/MAL	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2000	0,03	0,01	0,04	0,48	0,00	0,06	0,18	0,09	0,05	0,08
2001	0,03	0,01	0,04	0,46	0,00	0,05	0,18	0,09	0,06	0,09
2002	0,05	0,01	0,04	0,44	0,00	0,05	0,18	0,09	0,06	0,09
2003	0,04	0,01	0,04	0,43	0,00	0,06	0,19	0,09	0,06	0,08
2004	0,03	0,01	0,04	0,45	0,00	0,06	0,19	0,09	0,05	0,08
2005	0,03	0,01	0,04	0,50	0,00	0,03	0,18	0,07	0,05	0,06
2006	0,03	0,00	0,03	0,47	0,00	0,03	0,17	0,07	0,04	0,06
2007	0,03	0,01	0,04	0,53	0,01	0,03	0,21	0,09	0,04	0,07
2008	0,03	0,01	0,03	0,55	0,00	0,03	0,16	0,08	0,03	0,05
2009	0,05	0,01	0,03	0,50	0,01	0,04	0,14	0,10	0,04	0,06
2010	0,04	0,00	0,03	0,51	0,01	0,02	0,13	0,08	0,03	0,06
2011	0,03	0,00	0,04	0,55	0,01	0,02	0,13	0,07	0,03	0,07
2012	0,04	0,01	0,04	0,56	0,01	0,01	0,14	0,09	0,03	0,03
2013	0,05	0,01	0,04	0,57	0,01	0,02	0,13	0,09	0,03	0,02
2014	0,05	0,01	0,04	0,56	0,01	0,02	0,13	0,09	0,03	0,02
2015	0,06	0,01	0,04	0,47	0,01	0,08	0,15	0,12	0,04	0,03
2016	0,06	0,01	0,04	0,42	0,01	0,07	0,15	0,12	0,04	0,07
2017	0,06	0,01	0,04	0,40	0,01	0,08	0,15	0,12	0,04	0,08
2018	0,06	0,01	0,04	0,43	0,01	0,07	0,15	0,11	0,04	0,08
2019	0,07	0,01	0,05	0,36	0,01	0,07	0,15	0,14	0,05	0,09
2020	0,09	0,01	0,06	0,27	0,02	0,08	0,16	0,14	0,05	0,11

Kaynak: Comtrade, 2023 verileri kullanılarak tarafımızca hesaplanmıştır.

Tezin birinci bölümündeki açıklamalar ışığında endeksin sonucuna göre oranın 1'den büyük çıkması; ülkenin/bölgenin o mal üzerindeki ihracatında rekabet üstünlüğünün olduğunu ve o malda uzmanlaştığını; 1'den küçük çıkması da mal üzerinde rekabet dezavantajına sahip olduğunu ve o malda uzmanlaşmadığını ifade eder. Buna ek olarak Hinloopen, Balassa Endeksini tablo şeklinde yorumlamış ve ülkeleri 4 temel sınıflandırmaya tabi tutmuştur.

Tablo yorumlanacak olursa; bölgenin, tüm mal grupları malı özelinde 2000-2020 yılları arasında rekabet dezavantajı bulunmaktadır bölge, tabloda yer verilen hiçbir mal gruplarında uzmanlaşma sağlayamamıştır. Hinloopen sınıflandırmasına göre ise

bölgenin, 2000-2020 yılları arasında tabloda yer verilen tüm mal grupları özelinde rekabet dezavantajı bulunmaktadır.

3.8. Türkiye'nin Bölgesel Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Analizi

Balassa'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Katsayısı, tezin birinci bölümünde detayları ile ele alınmıştır. Balassa, karşılaştırmalı üstünlüğü incelemek için bir ülkenin mal veya endüstri ticaretinin toplam dünya üzerindeki ihracatının payını, ülkenin toplam ihracatındaki payına oranı veren bir indeks oluşturmuştur. Bu indeks ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olup olmadığını ölçmek için oluşturulmuştur. Yukarıdaki tablo, 2000-2020 yılları arasında Türkiye'nin belirli mal grupları özelindeki bölgeler üzerinde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayılarını göstermektedir.

Tablo 3.8. Türkiye'nin Bölgesel AKÜ Endeksleri (2000-2020)

YIL/MAL	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2000	5,46	3,96	0,67	0,03	4,04	1,72	1,99	1,91	2,91	0,18
2001	4,67	1,79	0,57	0,04	2,46	1,68	2,10	2,27	2,04	0,12
2002	2,43	1,87	0,63	0,06	1,92	1,74	2,08	2,45	2,36	0,16
2003	2,67	1,87	0,05	0,11	1,24	1,42	1,78	2,45	2,22	0,17
2004	3,28	1,92	0,49	0,13	1,42	1,41	1,78	2,58	2,46	0,19
2005	3,52	1,96	0,44	0,13	1,60	2,47	1,91	3,15	2,6	0,18
2006	3,58	2,86	0,59	0,09	3,19	2,88	2,00	3,85	3,01	0,21
2007	2,80	1,45	0,48	0,08	0,80	2,51	1,71	3,10	2,64	0,12
2008	3,32	1,15	0,52	0,07	2,71	2,49	2,26	3,54	3,53	0,24
2009	2,79	1,18	0,36	0,09	1,50	2,40	2,73	1,96	2,89	0,17
2010	3,31	1,49	0,45	0,10	1,12	3,50	2,79	2,66	4,14	0,23
2011	3,85	1,56	0,46	0,10	3,44	4,06	2,69	2,87	4,26	0,19
2012	2,54	1,42	0,32	0,08	2,18	5,72	2,19	1,94	3,70	5,64
2013	2,96	2,17	0,40	0,12	2,42	4,15	2,31	2,27	4,27	1,88
2014	2,90	2,78	0,43	0,09	2,18	4,04	2,18	2,20	4,78	0,86
2015	2,61	1,81	0,40	0,09	1,89	1,25	1,84	1,53	4,71	0,53
2016	2,46	1,88	0,69	0,06	1,71	1,24	1,84	1,54	4,10	0,69
2017	2,52	1,54	0,45	0,08	1,18	1,20	1,76	1,68	4,13	0,43
2018	2,50	1,71	0,46	0,10	0,86	1,35	1,85	1,76	4,42	0,19
2019	1,97	0,13	0,44	0,14	0,66	1,35	1,82	1,53	3,82	0,17
2020	1,70	0,11	0,40	0,40	0,68	1,30	1,67	1,49	2,87	0,12

Kaynak: Comtrade, 2023 verileri kullanılarak tarafımızca hesaplanmıştır.

Tezin birinci bölümündeki açıklamalar ışığında endeksin sonucuna göre oranın 1'den büyük çıkması; ülkenin/bölgenin o mal üzerindeki ihracatında rekabet üstünlüğünün olduğunu ve o malda uzmanlaştığını; 1'den küçük çıkması da mal üzerinde rekabet dezavantajına sahip olduğunu ve o malda uzmanlaşmadığını ifade eder.

Mal grupları (0-9) açısından; bölgenin dünya ülkeleri üzerindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük analizi ve Türkiye'nin dünya ülkeleri üzerindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük analizi tarafımızca tezin üçüncü bölümünde yukarıda detaylı şekilde ortaya konulmuş olup, Türkiye'nin bölge üzerindeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük analizi ile yıllar itibariyle mukayese edilecek; bu analiz, tezi nihai amacına ulaştıracaktır.

0 mal grubu (Canlı Hayvanlar ve Gıda Maddeleri) açısından bölge, dünya ülkeleri üzerinde 2000-2020 yılları arası dönem itibariyle her yıl rekabet dezavantajına sahiptir. Türkiye ise rekabet üstünlüğüne sahiptir. Yine son tablo ile görüleceği üzere Türkiye, bölge ülkeleri üzerinde de açık ara ile rekabet üstünlüğüne sahiptir. Bu durum, 2000 yılından 2020 yılına kadar aynı şekilde devam etmiştir.

1 mal grubu (İçki ve Tütün) açısından bölge, dünya ülkeleri üzerinde 2000-2020 yılları arası dönem itibariyle her yıl rekabet dezavantajına sahiptir. Türkiye ise 2007, 2008, 2011, 2012, 2017, 2018, 2019, 2020 yılları hariç olmak üzere rekabet üstünlüğüne sahiptir. Sayılan yıllarda ise rekabet dezavantajına sahip olup yine de bölgelere nazaran açık ara rekabet üstünlüğü elde edebilmiştir. Son tablo ile görüleceği üzere Türkiye, bölge ülkeleri üzerinde 2019 yılına kadar rekabet üstünlüğüne sahiptir. 2019 ve 2020 yıllarında ise Türkiye, bölge ülkelerine nazaran rekabet dezavantajlıdır.

2 mal grubu (Akaryakıt Hariç Hammaddeler) açısından bölge, dünya ülkeleri üzerinde 2000-2020 yılları arası dönem itibariyle her yıl rekabet dezavantajına sahiptir. Türkiye açısından da rekabet dezavantajı geçerlidir. Son tablo ile görüleceği üzere Türkiye, bölge ülkeleri üzerinde de rekabet dezavantajına sahiptir. Bu durum, 2000 yılından 2020 yılına kadar aynı şekilde devam etmiştir.

3 mal grubu (Mineral Yakıtlar, Yağlar ve İlgili Ürünler) açısından bölge, dünya ülkeleri üzerinde 2000-2020 yılları arası dönem itibariyle her yıl rekabet dezavantajına sahiptir. Türkiye açısından da rekabet dezavantajı geçerlidir. Son tablo ile görüleceği üzere Türkiye, bölge ülkeleri üzerinde de rekabet dezavantajına sahiptir. Bu durum, 2000 yılından 2020 yılına kadar aynı şekilde devam etmiştir.

4 mal grubu (Hayvansal, Bitkisel Katı ve Sıvı Yağlar) açısından bölge, dünya ülkeleri üzerinde 2000-2020 yılları arası dönem itibariyle her yıl rekabet dezavantajına sahiptir. Türkiye ise 2002, 2004, 2007, 2008, 2009, 2010 yılları hariç olmak üzere rekabet üstünlüğüne sahiptir. Yine son tablo ile görüleceği üzere Türkiye, bölge ülkeleri üzerinde 2007, 2018, 2019 ve 2020 yılları hariç olmak üzere rekabet üstünlüğüne sahiptir. Sayılı yıllarda ise rekabet dezavantajlıdır.

5 mal grubu (Kimyasallar) açısından bölge, dünya ülkeleri üzerinde 2000-2020 yılları arası dönem itibariyle her yıl rekabet dezavantajına sahiptir. Türkiye de aynı şekilde rekabet dezavantajlıdır. Son tablo ile görüleceği üzere Türkiye, bölge ülkeleri üzerinde de açık ara ile rekabet üstünlüğüne sahiptir. Bu durum, 2000 yılından 2020 yılına kadar aynı şekilde devam etmiştir. Özellikle 2011, 2012, 2013 ve 2014 yıllarında Türkiye, bölge üzerinde açıklamalı karşılaştırmalı üstünlük analizine göre güçlü rekabet üstünlüğüne sahiptir.

6 mal grubu (Mamul Maddeler) açısından bölge, dünya ülkeleri üzerinde 2000-2020 yılları arası dönem itibariyle her yıl rekabet dezavantajına sahiptir. Türkiye ise orta rekabet üstünlüğüne sahiptir. Yine son tablo ile görüleceği üzere Türkiye, bölge ülkeleri üzerinde de 6 mal grubu açısından açık ara ile rekabet üstünlüğüne sahiptir. Bu durum, 2000 yılından 2020 yılına kadar aynı şekilde devam etmiştir.

7 mal grubu (Makine ve Ulaşım Ekipmanları) açısından bölge, dünya ülkeleri üzerinde 2000-2020 yılları arası dönem itibariyle her yıl rekabet dezavantajına sahiptir. Türkiye için de aynı durum geçerlidir. Son tablo ile görüleceği üzere Türkiye, bölge ülkeleri üzerinde de açık ara ile rekabet üstünlüğüne sahiptir. Bu durum, 2000 yılından 2020 yılına kadar aynı şekilde devam etmiştir. Dikkat edileceği üzere Türkiye 7 mal grubu açısından, bölge ülkeleri üzerinde çoğu dönem, orta rekabet üstünlüğüne sahiptir.

8 mal grubu(Çeşitli Mamul Eşyalar) açısından bölge, dünya ülkeleri üzerinde 2000-2020 yılları arası dönem itibariyle her yıl rekabet dezavantajına sahiptir. Türkiye ise tüm dönem boyunca rekabet üstünlüğüne sahiptir. Yine son tablo ile görüleceği üzere Türkiye, bölge ülkeleri üzerinde de açık ara ile rekabet üstünlüğüne sahiptir. Bu durum, 2000 yılından 2020 yılına kadar aynı şekilde devam etmiştir. Hatta şu kadar ki 2010-2011 ve 2013-2018 yılları arası Türkiye, 8 mal grubu açısından bölge ülkeleri üzerinde güçlü rekabet avantajına sahiptir.

9 mal grubu (SITC’de Başka Yerde Sınıflandırılmamış Mallar ve İşlemler) açısından bölge, dünya ülkeleri üzerinde 2000-2020 yılları arası dönem itibariyle her yıl rekabet dezavantajına sahiptir. Türkiye ise 2008, 2009 ve 2012 yıllarında rekabet üstünlüğüne; diğer yıllar ise rekabet dezavantajına sahiptir. Son tablo ile görüleceği üzere Türkiye, bölge ülkeleri üzerinde 2012 ve 2013 yılları hariç olmak üzere rekabet dezavantajlıdır. 2012 ve 2013 yıllarında ise rekabet üstünüdür. Dikkat çekmek gerekir ki 2012 yılında güçlü rekabet avantajlıdır.

SONUÇ

Temel itibariyle ölkelerarası gerçekleşen ticaretin tanımı dış ticarettir. Dış ticaret, uluslararası mal, hizmet ve sermaye değişimidir. Dış ticaretten arı bir ortam düşünölecek olursa üretilen mal ve hizmetler belirli bir çerçeve de sınırlanacaktır. Ölk e, malı gerek olandan daha fazla üretirse üretim fazlası bir mal ortaya çıkacaktır ve ihracat gerekliliğı doğacaktır. Ölk e, bir mala ihtiyaç duyduğu ölçü de ithalatın gerekliliğı doğmaktadır. Dış ticaret olgusu ile iktisadi düşünce temeli; her malın en az maliyetli olacağı yerde üretilmesi gerekliliğı ve en çok karlılık arz eden yerde satılması gerekliliğıdir. Bu benimseme temelde kapitalizm sistematığının de tanımındır.

Ekonomilerin en temel hedefi, maliyetleri azaltmak ve karlılığı artırmaktır. Yapılan tüm teorik araştırmaların ideası bu sonuçtur. Tez de ele alındığı üzere dış ticaret alanında da teorisyenlerin birçok teori geliştirdiğı görölmektedir. Ayrıca ölkelerin temel ekonomik hedefleri ihracatı artırıp ithalatı azaltmaktır. Bu doğrultuda alınan kararlar doğrultusunda alınan önlemler ve hayata geçirilen uygulamalar, düzenlemeler, dış ticaret politikalarını oluşturmaktadır. Bu sebeptendir ki ölkelerin diğ er ölkelerle rekabet içinde olması olağandır. Ölkeler, bu rekabet doğrultusunda kendi mallarında uzmanlaşıp, maliyetlerini azaltıp farklı mal gruplarına ulaşabilmek için dış ticarete ihtiyaç duymaktadırlar.

Eski dönemlerde ölkelerin faktör donanımları, teknolojileri, tercih ve maliyet yapıları farklılık arz ettiğ inden eski yöntemler ile ölkeler arasındaki uluslararası ticaret farklılıklarının tespiti mümkün ve kolaydı. Günümüzde ölkelerin faktör donanımları, teknolojileri, tercih ve maliyet yapıları benzerlik arz etmekte olduğ undan ölkeler arasındaki uluslararası ticaret farklılıklarını tespit edebilmek amacıyla endüstri-içi ticareti anlama ve tespit etme gereğı doğmuştur.

Dünyada sadece iki ölkenin tam rekabet kuralları altında varsayıldığı durumda, homojen iki malı üreten bu iki ölkeler arası para alışverişinin olmadığı; mallar arası takasın olduğ u; devlet müdahalesinin olmadığı ekonomik durumu klasik dış ticaret olarak tanımlamak mümkündür. Emek- Değ er Teorisine dayanan klasik dış ticaret teorilerine bir eleştiri olarak neoklasik dış ticaret teorisi; emek dışındaki diğ er faktörlerin göz ardı edildiğini, maliyet ve dış ticarete etkisini katmayan klasik dış ticaret teorisine karşıt

olarak açıklanmıştır. Ülkelerin faktör donanımları, teknolojileri, tercih ve maliyet yapıları benzerlik arz etmekte olduğundan ülkelerin benzer ticaret ilişkisi olduğunu açıklar nitelikte yeni dış ticaret teorileri ortaya çıkmıştır.

Ülkelerin serbest piyasa koşulları altında ekonomilerini olgun seviyede tutabilmek, kaynaklarını en verimli şekilde kullanabilmek ve rakip malların fiyatlarını düşürüp piyasada büyük bir paya sahip olmak istemektedirler. İşte bu amaca ulaşabilmenin koşulu arz-talep dengesinin sağlamakla mümkündür. Rekabet gücünün arz-talep arasındaki dengeyi sağlayabilmesi fiyat mekanizmasıyla gerçekleşir. Rekabet gücü makroekonomik ve mikroekonomik olarak iki temel boyutta açıklanır: Makroekonomik boyutta rekabet gücü, ülkelerin uluslararası dış ticaret rekabetinin belirlenmesi amacı taşıırken mikroekonomik boyutta rekabet gücü, ülkelerin kendi içlerindeki firmaların uluslararası dış ticaret rekabetinin belirlenmesi amacıyla.

Rekabet gücü, fiyata dayalı ve fiyat dışı çeşitli faktörlerden doğrudan etkilenmektedir. Rekabet gücünü fiyata dayalı olarak etkileyen faktörler; döviz kuru ve birim işgücü maliyeti iken fiyat dışı olarak etkileyen faktörler; üretim maliyetleri, verimlilik ve beşeri sermaye, makroekonomik ortam, teknoloji ve AR-GE, kalite, vergi uygulamaları ile finansal kaynaklar ve mali sektördür.

Tezde sonuçlara ulaşılırken temel alınan en önemli yöntem, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayıları ile uluslararası rekabet gücünün ölçülmesi olmuştur. Adam Smith ve David Ricardo'nun teorileri uluslararası ticarete üstünlüğü açıklarken daha sonrasında Heckscher-Ohlin' in çalışmalarıyla bu teoriler desteklenmiştir. Heckscher-Ohlin teorisi, ülkelerin daha ucuz maliyetli olan malları yoğun kullanarak uzmanlaşmasının sağlanacağını açıklamıştır ve tezin sonuçlarına ulaşmada bizlere yardımcı olmuştur.

Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük yaklaşımı ülkenin rekabet gücünü ithalata ve ihracata dayandırarak, ülkeler arasındaki karşılaştırmalı üstünlük farklarını dikkate almadan sadece sonuç odaklı çalışmaktadır. Yani açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük indeksi ülkenin bir açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olup olmadığını ölçer.

Tezin ikinci bölümünde 16 adet ülke, bölgeler ekonomisi olarak ele alınmış, bu ülkeler seçilirken yalnızca Türkiye'nin kara komşuları değil, Türkiye'nin güncel ticari

yapısı ve bu ticari yapının tarihsel geçmişe dayanması sebebiyle Türkiye'nin kara ve yakın deniz komşuları olan ülkeler seçilmiştir. Bu ülkeler; Rusya, Irak, İsrail, Ukrayna, İran, Romanya, Libya, Yunanistan Bulgaristan, Suriye, Mısır, Azerbaycan, Gürcistan, Lübnan, Moldova, Makedonya olarak belirlenmiştir. Bu ülkelerin ayrıntılı makroekonomik ölçütler çerçevesinde ele alınması, çalışmanın bölge ekonomisini izahına yardımcı olmuştur. Bu bölümde ülkelerin makroekonomik(Mal ve Hizmet İthalatı, Mal ve Hizmet İhracatı, İthalatın GSYİH Üzerindeki Payı, İhracatın GSYİH Üzerindeki Payı, İstihdamın Nüfusa Oranı, İşgücüne Katılım Oranı, İşsizlik, Sektörlere Göre İstihdam Oranı, Toplam Nüfus, Yıllık GSYİH, Yıllık GSYİH Büyümesi, Kişi Başına GSYİH, Kişi Başına GSYİH Büyüme ölçütlerine ilişkin) verileri, 1980-2020 yılları arası 5'er yıllık Dünya Bankası verileri alınmak suretiyle raporlanmış ve açıklanmıştır.

Tezin üçüncü bölümünde Türkiye'nin bölgesel ticaret rekabet gücünün açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler teorisi doğrultusunda analizi yapılmıştır. Analiz yapılırken öncelikle Herfindahl- Hirschman İndeksi'nden faydalanılmış ve ülkelerin tek tek pazar paylarının ön plana çıkarılması suretiyle piyasa yoğunlaşma oranı ölçülmüştür. Görülmektedir ki; endüstri içinde Pazar payı daha büyük olan ülkenin yoğunluk içinde ağırlığı artmakta; buna bağlı olarak da HHI değeri artmaktadır. HHI'da bir endüstrideki yoğunlaşma oranının belirlenmesi, her firmanın/ülkenin pazar değerinin karesi alınarak toplanmak suretiyle mümkün olmaktadır. Örneğin %20 ve %25 pazar paylarına sahip iki firmadan/ülkeden oluşan bir sektörün HHI değeri, " 20^2+25^2 " veya "1025"tir. HHI değeri 0 ile 10.000 arasında bir değer olabilmektedir. HHI değeri 1000'den az olan pazarlar az yoğun ve buna bağlı olarak çok rekabetçi pazarlardır. HHI değeri 1000 ile 1800 arası olan pazarlar orta derece yoğun ve buna bağlı olarak orta seviyede rekabet içeren pazarlardır. HHI değeri 1800'den daha fazla olan pazarlar yoğun ve kısıtlı rekabetçi pazarlardır. Ayrıca HHI değeri 10.000 olan pazarlarda bir tekelin varlığı sonucu çıkmaktadır. Yapılan analiz ve hesaplamalar neticesinde Türkiye'de 2000 yılından bu yana azalan bir HHI değerine ulaşılmış; bu azalan seyir bizi, ülkemizin küresel ölçekte pazar payının daraldığı sonucuna ulaştırmıştır.

Yine üçüncü bölümde WITS verileri esas alınarak Balassa'nın ve Vollrath'ın Teorileri ışığında alınan veriler analiz edilmiştir. Veriler analiz edilirken açıklanmış

karşılaştırmalı üstünlük katsayıları, ülkenin belli bir sektör ihracatının toplam ihracatına oranının, aynı sektörün dünyadaki ihracatının dünya toplam ihracatına bölünmesi suretiyle hesaplanmıştır. Hesaplamalar neticesinde ulaşılan sonuçlar, tablolar halinde raporlanmış ve açıklanmıştır. Bu doğrultuda Türkiye'nin 2000 yılından bu yana ara mal endüstrisinde AKÜ katsayısı 1,1 seviyelerinde seyretmiştir. Yine bu tespitler ışığında Türkiye tüketim malları endüstrisinde diğer ülkelere göre karşılaştırmalı avantajlıdır. Son olarak Türkiye'de, sermaye malları endüstrisinde 2013 yılına kadar AKÜ katsayısında artış gözlenmiş; daha sonraki yıllarda düşük bir ivme ile azalma ölçülmüştür.

Yine üçüncü bölümde İhracat Piyasası Penetrasyon İndeksi ölçülmüştür. Bu endeks, ülkenin bir ürünü ihraç ettiği ülke sayısının o ürünü ithal ettiğini beyan eden ülke sayısına bölümü ile bulunmaktadır. İndeks 0 ile 100 arasında bir değer almakta ve 100'e yaklaştıkça o ülkenin daha büyük bir pazar haline geldiğini göstermektedir. Ayrıca ekonomik büyüme veya daralmaya ilişkin de çok önemli ipuçlarını barındıran bu endeks makroekonomik tespitlerde kullanılan bir araç niteliğindedir. WITS 2000-2017 yılları arası verileri esas alınarak formül uygulanmış, sonuçlar tablo halinde raporlanarak açıklanmıştır. Sonuçlara göre Türkiye, teze esas seçilen bölge ekonomilere kıyasla çok daha büyük bir pazar haline gelmiştir. Bu doğrultuda Türkiye, 2000-2017 yılları arasında pazar olarak düzenli bir ivme ile büyümüştür.

Nihayet açıklamak gerekmiştir ki makroekonomik ölçekte mal grupları numaralarla sembolize edilmektedir. Teze konu edilen 10 adet mal grubu seçilmiş, incelenmiş ve rapor edilmiştir. Söz konusu mal grupları şu şekildedir: 0- Yiyecek ve Canlı Hayvanlar; 1- İçecekler ve Tütün; 2- Hammaddeler; 3- Mineral Yakıtlar, Yağlar ve İlgili Malzemeler; 4- Hayvansal ve Bitkisel Sıvı ve Katı Yağlar; 5- Kimyasallar; 6- Mamul Maddeler; 7- Makine ve Ulaşım Ekipmanları; 8- Çeşitli Mamul Eşyalar; 9- SITC'de Başka Yerde Sınıflandırılmamış Mallar ve İşlemler. Bu sınıflandırma BM Ticaret Veritabanında açıkça belirtilmiş ve makroekonomik olarak da küresel çapta kabul görmüş; bu şekli ile de literatüre girmiştir. Balassa, karşılaştırmalı üstünlüğü incelemek için bir ülkenin mal veya endüstri ticaretinin toplam dünya üzerindeki ihracatının payını, ülkenin toplam ihracatındaki payına oranı veren bir indeks oluşturmuştur. Bu indeks ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olup olmadığını ölçmek için oluşturulmuştur.

Ölçüm, formülize ve raporlama ile ulaşılmıştır ki; Türkiye'nin, 0 malı(Yiyecek ve Canlı Hayvanlar) özelinde 2000-2020 yılları arasında rekabet üstünlüğü bulunmaktadır ve 0 mal grubunda uzmanlaşmıştır. Hinloopen sınıflandırmasına göre ise Türkiye'nin, 2000-2020 yılları arasında 0 malı özelinde zayıf rekabet üstünlüğü bulunmaktadır. Yine Türkiye'nin 1 malı(İçecekler ve Tütün) özelinde 2000-2006 yılları arasında rekabet üstünlüğü bulunmuş; bu üstünlük 2006-2008 yılları arasında rekabet dezavantajına dönüşmüştür. Ardından 2011 yılına kadar rekabet üstünlüğünü tekrar kazanan ülkemiz, 2011-2012 yıllarında da rekabet dezavantajına sahip olmuştur. 2013 yılından 2016 yılına dek rekabet üstünlüğünü tekrar elde etmişse de daha sonraki yıllarda rekabet dezavantajına sahip olmuştur. Türkiye 2(Hammaddeler), 3(Mineral Yakıtlar, Yağlar ve İlgili Malzemeler), 5(Kimyasallar), 7(Makine ve Ulaşım Ekipmanları) ve 9(Başka Yerde Sınıflandırılmamış Mallar ve İşlemler) malları özelinde 2000-2020 yılları arasındaki dönemde her zaman rekabet dezavantajlıdır. Ayrıca bu mal gruplarında da uzmanlaşma sağlayamadığı açıkça anlaşılabilecektir. Dikkat edilmelidir ki Türkiye, 6 malı özelinde 2000-2020 yılları arası dönemde tamamen rekabet üstünlüğüne sahiptir ve bu malda uzmanlaştığı aşikârdır. Hatta şu kadar ki bu dönemin büyük bir kısmında Türkiye, 6 malında orta rekabet üstünlüğüne sahiptir.

Yapılan çalışma, Türkiye'nin bölgesel ticaret rekabet gücünü anlamak hususunda farklı bir bakış açısı oluşturacak, Türkiye'yi ve bölgeyi makroekonomik anlamda analiz etmemiz açısından faydalı olacaktır. Sunulan bu perspektif, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük teorisi açısından analizin yöntemine ilişkin de somut bir örnek olacaktır.

KAYNAKÇA

- Akengin, H. ve Yaşar, A. (2018). “Suriye’nin Jeopolitik Konumu Bağlamında Suriye-Rusya İlişkileri”, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 32 (3), ss. 25-57.
- Aksu, L. (2014). “Türkiye’de 1960-2009 Yıllarını Kapsayan Dış Ticaret Politikalarının İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkilerinin Ekonometrik Analizi” , Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 16 (1) , ss. 360-426.
- Altundal, V. ve Somuncu, K. (2016). “Bölgesel Ticaret Anlaşmaları ve Türkiye’nin Dış Ticaret Açığı Sorunu”, Ekonomi İşletme Siyaset ve Uluslararası İlişkiler Dergisi, 2 (2) , ss. 119-149.
- Aras,O.N. ve Erdoğan, E. (2013). “Türkiye’nin Komşu ve Çevre Ülkelerle Dış Ticaret Stratejisinin Bölgesel Stratejiler İçindeki Performansı”, Journal Of Qafqaz University-Economics And Administration, 1 (2), ss. 138-150.
- Arıca, F. , Kılıç, C. ve Bayar, Y. (2014). “Effects of Currency Unions on Foreign Direct Investment Inflows: The European Economic and Monetary Union Case” , International Journal of Economics and Financial Issues , 4 (1) , ss. 8-15.
- Ata,S. (2013). “Türkiye ile Komşuları Arasındaki Ticaret Potansiyeli: Çekim Modeli Çerçevesinde Bir İnceleme” International Conference On Eurasian Economies,2013, ss.500-509.
- Atasoy, E. (2007). “Postsosyalist Dönemde Bulgaristan'da Yaşanan Demografik Kriz ve Yansımaları” , Uludağ Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi , 8 (12) , ss. 1-24.
- Aziz, H. ve Pashayev, S. (2020). “Azerbaycan 2015 Devalüasyonunun Reel Ekonomi Ve Bankacılık Sektörü Üzerindeki Etkileri” . Uluslararası Finansal Ekonomi ve Bankacılık Uygulamaları Dergisi , 1 (1) , ss.32-48.
- Barrera, B. (2020). Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye Dış Ticaret Rekabet Gücü: Karşılaştırmalı Bir Analiz, Yayımlanmamış Yüksek lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi, Bursa.

- Batbaylı, Ş. (2017). Kırılgan Beşlilerin Dış Ticaret Rekabet Gücü: Karşılaştırmalı Analiz, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Uşak Üniversitesi, Uşak.
- Bayramoğlu Özügurlu, S. ve Gülpınar, T. (2020). “Geçiş Sürecinde Bulgaristan’da Kamu Yönetimi”, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 75 (1), ss. 259-278.
- Bilgin, Ö. (2019). “Türkiye-Makedonya İlişkileri ve Makedonya Türklerinin Durumu(1991-2018)” , Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Balkan Çalışmaları Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Coşkun Özer, A. (2019). “Türkiye’nin Komşu Ülkelerle Ticareti Üzerine Bir Değerlendirme”, İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi, 8 (1), ss.292-313.
- DEİK Azerbaycan Ülke Bülteni- 2013.
- DEİK Irak Ülke Bülteni-Ekim 2017.
- DEİK Lübnan Ülke Bülteni- 2017.
- DEİK Mısır Ülke Bülteni- 2013.
- DEİK Moldova Ülke Bülteni- 2012.
- DEİK Ukrayna Ülke Bülteni- 2012.
- Dinçer, M. Z. (2020). İstanbul Üniversitesi Açık Ve Uzaktan Eğitim Fakültesi Uluslararası İktisat Teorisi ve Politikası, İstanbul.
- Doğan, A. ve Uzun, A. (2014). “Serbest Ticaret Anlaşmalarının Türkiye’nin Dış Ticaretine Etkileri”, *Cumhuriyet Üniversitesi İİBF Dergisi*, 15 (1), ss. 325-344.
- Elazar, Daniel J. (1995). “Covenant & Polity in Biblical Israel: Biblical Foundations & Jewish Expressions The Covenant Tradition in Politics”, Volume 1, Introduction Jerusalem Center for Public Affairs: The Idea of Covenant.
- Ergün, İ. (2000). “Devlet ve Ekonomi” . Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi , ss. 1-27.
- Erkan, B. (2012). Ülkelerin Karşılaştırmalı İhracat Performanslarının Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Katsayılarıyla Belirlenmesi: Türkiye-Suriye Örneği .

Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi , 8 (15) , 195-218 . Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ijmeb/issue/54849/751081>

Eskişehir Ticaret Odası Romanya Ülke Bülteni- 2019.

Güneş, B. (2018). “Libya İç Savaşı ve Kriz Yönetimi”, Güvenlik Bilimleri Dergisi, 7 (2) , ss. 263-291.

Hekim Yılmaz, D. (2020). “Bölgesel Ticaret Anlaşmaları(BTA)’nın Gelişimi ve Derin Ticaret Anlaşmaları: Türkiye’nin Serbest Ticaret Anlaşmaları(STA) Açısından Bir Analiz”, TESAM Akademi Dergisi, 7 (1), ss.39-64.

Husted, S. ve Melvin, M. (2013). “International Economics 9th Ed.” , New Jersey: Pearson Education, ss.44.

Kandemir, E. ve Tuncer, C. O. (2020). “İrak- Türkiye Enerji İlişkilerinin Bölgenin Ekonomik Güvenliğine Etkileri”, Uluslararası Ekonomi Siyaset İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi , 3 (1) , ss. 75-89.

Kılıçkaya, H. (2018). Komşu ve Çevre Ülkeler İle Ticareti Geliştirme Stratejisi, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, www.ekonomi.gov.tr.

Kırıkkale Ticaret ve Sanayi Odası Gürcistan Ülke Raporu-2021.

Kocaeli Ticaret Odası Yunanistan Ülke Raporu- 2020.

Küçükaksoy, İ. ve Çiftçi, İ. (2014). “Dış Ticaret Hadlerinin Dış Ticaret Dengesine Etkisi: Harberger- Laursen-Metzler Hipotezinin Türkiye Uygulaması”, Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi , 1 (2) , ss. 104.

Oğuzlu, T. (2011). “Arap Baharı ve Yansımaları”, ORSAM Orta Doğu Analiz Dergisi, 3(36), ss. 8-16.

Öncü, A.S. (2014). “1991-1995 Yılları Arası Türkiye Moldova İlişkileri ve Gagauzlar” , Gazi Türkiyat, (15), ss. 87-104.

Öztürkler, H. (2012). “Libya Ekonomisinin Genel Özellikleri”, ORSAM Ortadoğu Analiz Dergisi, 4 (39), ss. 83-88.

Öztürkler,H. (2011). “İsrail Ekonomisinin Genel Özellikleri”, ORSAM Ortadoğu Analiz Dergisi, 3 (36), ss. 73-78.

- Seyidoğlu, H. (2007). Uluslararası İktisat, Güzem Yayınları, İstanbul.
- Sezer, A., Ayalp Kılıçdağı, T. ve Ayman, S.G. (2007). “Avrupa Birliği’ne Katılım Sürecinde Türkiye’nin Komşu ve Çevre Ülkeler Politikası-Stratejik Yaklaşımlar”, TÜSİAD, (5), ss. 243-257.
- Süleymanov, E. ve Zeynalov, A. (2009). “Azerbaycan Ekonomisinin Bağımsızlık Sonrası Makroekonomik Göstergilerinin Ekonomik İstikrar Açısından Genel Değerlendirmesi”, Journal Of Qafqaz University, (26), ss. 137-143.
- Şen, Y. (2013). “Suriye’de Arap Baharı”, Yasama Dergisi , (23) , ss. 54-79.
- T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü Suriye Ülke Profili- 2020.
- T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü İran Ülke Profili- 2020.
- T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü Lübnan Ülke Profili- 2020.
- T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü Moldova Ülke Profili- 2021.
- T.C. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü Ukrayna Ülke Profili-2021.
- T.C. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü Romanya Ülke Profili- 2022.
- T.C. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü Romanya Ülke Profili- 2021.
- T.C. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü Rusya Ülke Profili- 2021.
- T.C. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü Yunanistan Ülke Profili- 2020.
- Turan, Ö. (1996). “Makedonya’da Türk Varlığı ve Kültürü”, Bilig, (3), ss. 21-32.
- Türker, O. (2002). Yeni Dış Ticaret Teorileri: Teori ve Uygulama, ss. 12-117.

Urata, S. (2002). “Globalization and the growth in free trade agreements”, Asia-Pacific Review, 9(1), ss. 20-32.

Yaşar, E. (2019). “Dış Ticarete Uluslararası Mal Ve Piyasa Çeşitlendirmesi: Seçilmiş Ülkeler İçin Kümeleme Analizi”, İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi, 7(2): 85-106).

Yılmaz, R. ve Sayın, F. M. (2013). “Azerbaycan Dış Politikasını Belirleyen Ögeler ve Denge Politikasına Yansımaları”, Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi , 4 (1) , 23-42 .

Yüksel, E. ve Sarıdoğan, E. (2011). “Uluslararası Ticaret Teorileri ve Paul R. Krugman’ın Katkıları”, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitü Dergisi, 9(35), ss. 199-206.

“Irak’ın Ekonomik Potansiyeline İlişkin Değerlendirme”, Türkiye İş Bankası İktisadi Araştırmalar Bölümü, Ocak-2015, ss. 1-37.

“İsrail Hakkında Gerçekler” , www.mfa.gov.tr.il İsrail Enformasyon Merkezi- 2008.

Web Kaynakları

<http://batim.bk.mfa.gov.tr>

<https://archive.unescwa.org/unbis/lebanon>

<https://databank.worldbank.org/>

<https://forbes.ge/genclerde-issizlik-oraninin-en-yuksek-oldugu-ulkeler/>

<https://hdr.undp.org/system/files/documents/hdr2019overview-turkishpdf.pdf>, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı(UNDP) 2019 İnsani Gelişme Raporu, Erişim Tarihi: 10 Ekim 2022.

<https://orsam.org.tr/>

<https://tr.khanacademy.org/humanities/world-history/world-history-beginnings/ancient-egypt-hittites/a/egypt-article>

<https://www.cia.gov/the-world-factbook/>

<https://www.mfa.gov.tr/azerbaycan-ekonomisi.tr.mfa>

<https://www.pashabank.com.tr/2020Yılının3.ÇeyreğindeAzerbaycanEkonomisi>, Erişim
Tarihi:10.09.2022.

